

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

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№9 (148)**

Київ 2013

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 9 (148) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2013. – 186 с.

Рекомендовано Вченою радою НДЕІ

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

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

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

Відповідно до постанови Президії ВАК України від 14 жовтня 2009 р. № 1–05/4 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. ПИПА, доктор економічних наук, професор

О.Ю. РУДЧЕНКО, доктор економічних наук, професор

О.С. ЧМИР, доктор економічних наук, професор

М.М. ШАПОВАЛОВА, кандидат економічних наук

РЕЦЕНЗЕНТИ

Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор

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

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

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

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

Тінізаційна складова економічної динаміки в Україні

У статті розглядаються закономірності динаміки тінізаційних процесів в Україні, особливості окремих фаз тіньового циклу.

Ключові слова: циклічність тінізаційних процесів, їх фаз, циклічність нахилу до вестернізованих або традиційних форм тінізації в Україні.

В статье рассматриваются закономерности динамики тенезационных процессов в Украине, особенности отдельных фаз теневого цикла.

Ключевые слова: цикличность тенезационных процессов, их фаз, цикличность уклона в сторону вестернизированных или традиционных форм тенезации в Украине.

The article deals with the laws of the dynamics of processes in tenizatsionnyh Ukraine, especially the individual phases of the shadow of the cycle.

Keywords: tenizatsionnyh cyclical processes, their phases cyclical bias towards vesternizovannyh or traditional forms of shadowing in Ukraine.

Постановка проблеми. Існування системних тіньових явищ обумовлює необхідність продовження та поглиблення системного їх вивчення. У зв'язку з цим застосування засобів удосконалення методологічного інструментарію досліджень тіньової економіки на основі вивчення динаміки тінізаційних процесів є актуальним напрямом економічних досліджень, засобом поглиблення вивчення природи тіньових процесів і механізмів.

Необхідність протидії системній тінізації економіки знайшла відображення в ряді важливих законодавчих, нормативно-правових актів держави, таких як Національна антикорупційна стратегія на 2011–2015 роки (схвалена Указом Президента України від 21.10.2011 №1001), Закон України «Про засади запобігання і протидії корупції» (2011), Указ Президента України «Про невідкладні додаткові заходи щодо посилення боротьби з організованою злочинністю і корупцією» (2003, №84/2003), проект Державної програми детінізації економіки, Указ Президента України «Про першочергові заходи щодо детінізації економіки та протидії корупції» (2005, №1615/2005), постановках Кабінету Міністрів України «Про затвердження Комплексної програми профілактики правопорушень на 2007–2009 роки» (2006, №1767), з питань відстеження процесів тінізації економіки та розроблення рекомендацій щодо обмеження її зростання, цілому ряді відомчих актів тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Основні результати з дослідження тіньової економіки висвітлені у працях вітчизняних вчених – В.Д. Базилевича, А.В. Базилюка, О.І. Барановського, В.М. Бородюка, З.С. Варналя, А.С. Гальчинського, С.О. Коваленка, І.І. Мазур, В.О. Мандибури, В.М. Поповича, О.В. Турчинова та інших. Значний внесок у розробку адміністративно-правових, кримінально-правових, кримінологічних аспектів протидії тіньовій економіці здійснили вітчизняні вчені-юристи. Однак у зв'язку з недостатнім системним вивченням явища тіньової економіки, закономірностей побудови окремих її інституційних

підсистем, зокрема динаміки тінзаційних процесів, існує потреба у подальшому спеціальному їх дослідженні.

Метою статті є подальше дослідження інституційної динаміки тінзаційних процесів, закономірностей посилення окремих форм тінзації.

Виклад основного матеріалу. Вивчення природи соціально-економічного процесу, його структури, визначення динаміки змін у ньому визначає необхідність звернення до дослідження її закономірності та послідовності. Протягом двох з половиною тисячоліть філософи використовують лише три образи закономірного розвитку: лінійні, циклічні та поєднання їх. Усе більшого поширення та теоретичного значення набуває звернення до динамічної послідовності розвитку соціально-економічного процесу як циклічного. Велике значення у зв'язку з цим отримує звернення з цих методологічних позицій і до аналізу динаміки та причин коливань факторів тінзації соціально-економічних відносин.

Якщо проблема циклічності перебуває у центрі уваги філософів протягом багатьох сторіч, то економісти звернули на неї увагу відносно недавно, на початку XIX ст. Саме тоді у роботах Ж. Сисмонді (1773–1842), К. Родбертуса-Ягецова (1805–1875) та Т. Мальтуса (1766–1834) предметом дослідження стали кризові і циклічні процеси в економічній сфері. Перелічені автори скоріш належали до представників економічних шкіл, які досліджували маргінальні течії економічної думки. Що ж до економістів, які належали на той час до її ортодоксальних напрямів, то вони відкидали ідеї циклічності динаміки розвитку, як такі, що суперечать закону Ж. Сея, згідно з яким попит завжди дорівнює пропозиції. Якщо у А. Сміта, Д. Рікардо, Дж. Ст. Мілля, А. Маршалла проблема циклу і згадується, то лише як часткова проблема економічної динаміки. К. Маркс був одним із перших економістів, який приділив цій проблемі велику увагу.

Великого значення для дослідження закономірностей економічної динаміки набули дослідження з так званої теорії довгих хвиль економічної кон'юнктури, які були розпочаті на початку XX ст. О. Гельфандом (Парвусом), Я. ван Гельдереном і С. де Вольфом, М. Туган-Барановським, К. Вікселем, В. Парето та ін. Проте найбільший внесок вніс російський вчений М.Д. Кондратьєв (1892–1938), який опублікував декілька фундаментальних праць з цієї теорії. Інтерес М.Д. Кондратьєва до проблеми довготривалої періодичності пояснювався насамперед спробами створити універсальну теоретичну концепцію, яка охоплювала б усі види циклічних коливань і була б придатною для побудови як коротко-, так і довгострокових прогнозів розвитку економіки.

М.Д. Кондратьєв дійшов висновку, що довгострокові коливання в економіці мають системний, циклічний характер. Він виділив інституціональну структуру, розвиток яких, на його думку, характеризується довгочасною періодичністю, циклічністю, і припустив наявність внутрішнього взаємозв'язку між ними. Йдеться про нерівномірність та асинхронність науково-технічного прогресу і процесу нагромадження ка-

піталу, про стрибкоподібні зміни в технологічній структурі виробництва і в умовах грошового обігу, про наростання і ослаблення суспільно-політичних, економічних процесів і процесів втягування нових країн у систему світового ринкового господарства. Важливим у зв'язку з цим є висновок про наявність циклічності тінзаційних процесів як складових соціально-економічної динаміки.

Якщо вдається до пошуку закономірностей динаміки тінзаційних процесів на підставі досить великого історичного досвіду реформування в Росії, накопиченого у XIX та XX століттях, звертають на себе увагу дві своєрідні риси цих процесів. По-перше, при аналізі досвіду проведення реформ неможливо не помітити стійку здатність до їх відтворення через кожні 20–30 років, збереження при цьому в цих реформах загальної спрямованості на вестернізацію, наявності тісного взаємозв'язку російських реформ з довгохвильовими коливаннями західної ділової активності, яка знайшла своє відображення у ділових циклах М.Д. Кондратьєва. По-друге, результати аналізу реформ свідчать про наявність постійного відтворення зворотного (інверсійного) руху реформ або, у всякому разі, їх явного гальмування щодо вестернізації, тобто запозичення якості західної модернізації, його обмеження та витіснення з економічного простору. Контрреформи закінчуються новим загостренням соціально-економічних конфліктів, суспільних криз [1, с. 69].

Вивчення історії трансформаційних процесів на теренах колишньої Російської імперії, СРСР дає можливість виявити їхню циклічну природу. Так, спочатку вона була викрита на етапі так званого соціалістичного розвитку СРСР у вигляді системи перебудов – «воєнного комунізму», «нової економічної політики», «великого перелому», хрущовсько-косигінських, брежневських реформ, горбачовської перебудови [2, с. 31–40]. Подальше вивчення циклічної природи трансформаційних процесів привело до розуміння того, що окремі етапи трансформацій мають системний характер і є ланками єдиного процесу модернізації, який має період обертання майже у два століття. У зв'язку з цим сучасні трансформаційні процеси слід розглядати як їх чергову фазу.

В історії російських реформ XIX і XX ст. В. Рязанов виділяє п'ять найбільш значних їх хвиль, що мають загальну спрямованість на активізацію формування ринкових відносин. Перша хвиля охоплює період з початку XIX ст. до 20-х років XIX ст., друга – з кінця 50-х років до середини 70-х XIX ст.; третя хвиля – з середини 90-х років XIX ст. до Першої світової війни (при цьому період НЕПу виступає як певна післяреволюційна реанімація попередніх реформ Вітте і Століпіна); четверта – з другої половини 50-х до кінця 60-х років XX ст.; і нарешті, п'ята хвиля реформ виникає з середини 80-х років і продовжується по цей час [1, с. 70].

Висунення як гіпотези припущення про те, що всі п'ять хвиль економічної трансформації не ізольовані одна від іншої, а виступають ланками єдиного процесу модернізації, наявності гіперциклу модернізації, який продовжується про-

тягом двох століть, потребує відповідного висунення гіпотези про загальну основу спадковості цієї модернізації. Такою основою, на наш погляд, може виступати циклічний процес реакції обмеженої модернізації малого суспільства на модернізаційні хвилі західного (сучасного) суспільства, адаптація малого (східнослов'янського) суспільства до змін та напрямів розвитку великого (західного). Цей вплив на мале суспільство відбувається в межах наступних фаз мікроциклу – тиск капіталістичної організації – стиснення, архаїзація общини; зворотна реакція, розширення та трансляція общинної організації – обмеження та перетравлення общиною капіталістичної організації в організмі малого суспільства. Кожна зміна в динаміці фаз циклу тісно зв'язана з динамікою тінізації, відповідними її фазами. При цьому процес економічного циклу, перехід від однієї фази до іншої, їх протиріччя обумовлюють тенденції тінізації.

Запропонована основа циклів модернізації має, на наш погляд, суттєві аргументи на свою користь. Так, ознайомлення з історією вітчизняних реформ дає підстави переконатися в тому, що всі п'ять їх хвиль достатньо точно збігаються з підвищувальними фазами довгих хвиль світової кон'юнктури [3]. Це вказує на не випадковість і сучасної фази циклу, яка виявилася в ринкових реформах кінця ХХ – початку ХХІ ст. у нашій країні. Система державного управління вступила у глибоку кризу, яка обумовлює посилення процесів тінізації, які знову ж таки збіглися із виникненням підвищувальної фази п'ятого великого циклу ділової активності. Можна говорити про існування стійкого та відтворюваного зв'язку, симетричності реформування вітчизняної економіки, з накопиченням кризового потенціалу в процесах державного управління, їх тінізацією в умовах сучасного циклу з «великими циклами» М.Д. Кондратьєва, що свідчить, зокрема, про високі прогнозні цінності самої кондратьєвської теорії хвильово-циклічного розвитку економіки для дослідження періодичності процесів посилення тінізації економіки. Період чергового економічного циклу має тісний кореляційний зв'язок із значним зростанням злочинності, в тому числі в економічній сфері. Так, наприклад, друга хвиля циклічних реформ (50–70-ті роки ХІХ ст.) симетрично пов'язана з стрибкоподібним зростанням злочинності проти особи, проти власності, що викликало необхідність проведення глибокої поліцейської реформи відповідно до її якості нового нормативного забезпечення, суттєвого вдосконалення оперативної-розшукової діяльності [4, с. 123–133].

Важливим аспектом дослідження закономірностей розвитку процесу тінізації та її хвильово-циклічної власної природи у східнослов'янському суспільстві є існування властивості інверсії (зворотного руху) у ході проведення соціально-економічної модернізації [5]. За нею стоїть, на думку В.Т. Рязанова, дія контрринкової тенденції, яка за певних, передусім політичних та ідеологічних, умов, а також залежно від перегрупування у владних структурах держави може привести до виникнення напівринкового або переважно неринкового типу гос-

подарювання. Так, результатом економічного реформування в СРСР у 50–60-ті роки, які забезпечили необхідні передумови для сучасної модернізації, стало утворення гібридного (змішаного) типу ринку, що являє собою специфічну систему господарювання, засновану на деформованих ринкових механізмах, своєрідного «бюрократичного ринку» – із сильними державними важелями впливу на економіку, переважанням державного апарату управління та великомасштабними секторами тіньової економіки [1, с. 73].

У цілому правильно характеризуючи наслідки незавершеної модернізації у малому суспільстві, В.Т. Рязанов, на нашу думку, потрапляє в методологічну пастку, коли намагається на підставі застосування критерію «ринковості» до процесів модернізації простежити їхню внутрішню об'єктивну логіку. Хвильово-циклічний процес модернізації східнослов'янських суспільств відбиває двоєдино гомеорезно-гомеостазний механізм розвитку залежного (малого) суспільства, його намагання, з одного боку, не відстати від більш передової на даний час цивілізації, а з другого – зберегти свою тотожність серед вимушено швидкоплинних соціально-економічних процесів модернізації.

Хвильово-циклічний процес модернізації малого суспільства має закономірну тіньову складову, що пов'язано з іманентно притаманною цьому процесу кризи державного управління. У зв'язку з цим процес тінізації теж має циклічну природу, певні фази циклу. Першій фазі циклу модернізації – розширенню експансії західної економіки в селянську економіку – відповідають специфічні особливості її тінізації. Так, цій фазі – фазі тіньового піднесення – притаманне загострення міжсекторного структурного розриву та гібридизації.

Процес модернізації економіки залежних країн пов'язаний з проблемою асинхронного розширеного відтворення елементів, що утворюють економіку цих країн, у зв'язку з цим утворенням у ній структурних розривів – «порожнеч» на тому місці, де повинно існувати яке-небудь виробництво, необхідне для забезпечення збалансованого розвитку економіки [6, с. 93–100].

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

Для подолання високого компенсаційного бар'єра на основі модернізації здійснюється впровадження новітньої промислової техніки і технології зовні в економіку залежних країн, що розциклює циклічне до того виробництво (за власною траєкторією циклу). При цьому виникає технологічний розрив, сутність якого виявляється у тім, що переривається процес по-

ступового розвитку автохтонної технологічної структури, а в саму цю структуру вмонтовуються створені поза нею технологічні блоки. Процес відтворення у залежних країнах втрачає характерну для розвинутих країн на всіх її етапах руху безперервність і стає віднині можливим лише в умовах обміну частини їх продукту на засоби виробництва з розвинутих країн.

Таким чином, одним із базових атрибутів економічної структури країн селянської цивілізації є відсутність в ній ряду блоків, необхідних для синхронного розвитку, а звідси і потреба у періодичній модернізації. Критична маса господарських блоків, необхідних для синхронного розвитку, визначається наявністю такої ситуації, коли всі елементи економічної структури функціонують і підтримують процес розширеного відтворення, не маючи потреби у підтримці ресурсами, що надходять до системи централізованого безеквівалентного перерозподілу. Таку критичну масу господарських блоків С.В. Онищук та М.В. Білоусенко називають цілісною індустріальною структурою (ЦІС) [6, с. 95]. Особливо велике значення в умовах ЦІС має інфраструктура. Якщо за обсягами виробництва валового внутрішнього продукту на душу населення залежні країни відстають від розвинутих у десятки разів, то щодо рівня інфраструктурної щільності – у сотні та тисячі разів.

Якщо у розвинутих країнах за наявності ЦІС структурні розриви виникають тільки всередині економічних блоків, то у залежних країнах вони мають міжблоковий характер, що призводить до глибокої деформації всього відтворювального механізму. Відсутність в економічній структурі залежних країн ряду необхідних господарських блоків призводить до різкого зниження ефективності функціонування сусідніх блоків, неможливості здійснювати відтворення без широкого використання централізованого позабартісного перерозподілу на їх користь виробничих ресурсів суспільства, які вилучаються з інших секторів економічної структури.

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

Ключова роль держсектора в економіці залежних країн визначається відсутністю тут цілісної індустріальної структури, в межах якої тільки і можливе функціонування економічної системи на базі приватної власності та західної моделі ринкового розвитку. Відсутність ряду необхідних для синхронного розвитку господарських блоків і наявність потреби в їх нагальному формуванні перетворює процес мобілізації накопичених ресурсів державою (як своїх, так і залучених) і спрямування їх на розширене відтворення у вигляді інвестицій, прямих державних дотацій чи непрямих субсидій у вирішальний фактор економічного розвитку.

У зв'язку з цим ефективність дій держави, ступінь економічної безпеки її управління набуває принципового значення. Поєднання глибокої кризи державного управління, її тінзації та криміналізації зі структурним розламом – суттєвими обсягами участі держави в перерозподільчих процесах – обумовлюють масштабні рівні тінзації.

Таким чином, міжсекторний розлам, його циклічність разом з іншими протиріччями незавершеної модернізації, наприклад, «гібридизацією» влади, призводить до виникнення потужної тінзації економічних процесів та їх циклічності, зокрема нерівномірності щодо використання ресурсів влади, явищ бюрократизації, розвитку корупції, функціонування елітної економіки тощо.

Базисною матрицею динаміки тінзаційних процесів виступає фундаментальне інституційне співвідношення динаміки гомеорезу системи до гомеостазу розвитку, тобто співвідношення динаміки модернізації до динаміки засобів збереження, забезпечення тотожності соціально-економічної системи. Вихід за межі їх відповідності, адекватності один до одного є найсуттєвішим, фундаментальним фактором тінзаційного піднесення (як у фазі тіншового піднесення, так і у фазі занепаду).

Як відомо, М.Д. Кондратьєв причини великих циклів економічної кон'юнктури бачив у процесах радикального перерозподілу накопичених капіталів, що виявляються зовнішньо у глибоких реформах індустрії і революції техніки... Але цей процес органічно зв'язаний з виникненням структурного розламу і разом з цим цілої системи тіншових ефектів – явищ системної бюрократії, виникненням та функціонуванням паразитарної елітної економіки тощо.

Так, характерними ознаками першої фази тінзації – тіншового піднесення [7, с. 7], яка має кореляційний зв'язок і синхронізована відповідно з фазою архаїзації прообщинних структур, є нахил до вестернізованих форм гібридизації влади і корупції, формування паразитарної елітної економіки й активізація фінансових порушень у зовнішньоекономічній сфері, зокрема податкових, бюджетних тощо.

Друга фаза модернізації економіки, якій характерна тенденція до інверсії соціально-економічної структури і контрнаступ традиційної кланової організації, пов'язана зі спадною фазою тінзації, якій притаманна наступна структура: одержавлення тінзації – переведення її у міжсистемну адміністративну площину, функціональне закріплення державою тінзації за певними державними структурами та механізмами, наприклад, при прийнятті державних управлінських рішень, вплив на організаційні злочинні угруповання у тіншових владних інтересах, більша закритість держави селянської організації по відношенню до західної, одержавлення бюрократії, розвиток неформальної економіки у сфері державно-публічної діяльності.

Відтворення певних «природних» характеристик тінзаційних процесів в Україні означає завершення окремого тіншового циклу і перехід до іншого [8; 9, с. 10–14].

Висновки

Таким чином, тінізаційний процес та його динаміка мають циклічний характер. Базисною матрицею динаміки тінізаційних процесів виступає фундаментальне інституційне співвідношення динаміки гомеорезу системи до гомеостазу розвитку, тобто співвідношення динаміки модернізації до динаміки засобів збереження, забезпечення тотожності соціально-економічної системи. Вихід за межі їх відповідності, адекватності один до одного є найсуттєвішим, фундаментальним фактором тінізаційного піднесення (як у фазі тінювого піднесення, так і у фазі занепаду).

Так, характерними ознаками першої фази тінізації – тінювого піднесення, яка має кореляційний зв'язок і синхронізована відповідно з фазою архаїзації прообщинних структур, є нахил до вестернізованих форм гібридизації влади і корупції, формування паразитарної елітної економіки й активізація фінансових порушень у зовнішньоекономічній сфері, зокрема податкових, бюджетних тощо.

Друга фаза модернізації економіки, якій характерна тенденція до інверсії соціально-економічної структури і контрнаступ традиційної кланової організації, пов'язана зі спадною фазою тінізації, якій притаманна наступна структура: одержавлення тінізації, переведення її у міжсистемну адміністративну площину, функціональне закріплення державою тінізації за певними державними структурами та механізмами, наприклад, при прийнятті державних управлінських рішень, більша закритість держави селянської організації по відношенню до західної, одержавлення бюрократії, розвиток неформальної економіки у сфері державно-публічної діяльності.

Особливості циклічної динаміки тінізації потребують свого врахування у стратегії детнізаційної діяльності держави, її конкретизації в оперативних та тактичних заходах детнізаційної політики.

Список використаних джерел

1. Рязанов В.Т. Реформы и циклы модернизации российской экономики / В.Т. Рязанов // Российский экономический журнал. – 1992. – №10. – С. 69–78.
2. Бестужев–Лада И. Преодоление проблемных ситуаций в управлении социальными процессами / И. Бестужев–Лада // Вопросы экономики. – 1992. – №1. – С. 31–40.
3. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики / Н.Д. Кондратьев. – М.: Экономика, 1989. – 523 с.
4. Пиджаренко А. История и тайны уголовного и политического сыска / А. Пиджаренко. – К.: Юринформ, 1994. – 339 с.
5. Волновые процессы в общественном развитии / В.В. Василькова, И.П. Яковлев, И.П. Барыгин и др. – Новосибирск, 1992. – 227 с.
6. Онищук С.В. Исторические типы общественного всепроизводства: политэкономия мирового исторического процесса: [2-е изд.] / С.В. Онищук, М.В. Белоусенко. – Донецк: РИА Дон ГТУ, 1999. – С. 93–100.
7. Сігер Ч. Загальний стан та передумови розвитку фінансового ринку в Україні / Сігер Ч., Паттон Х. – К.: FMI, 2000. – 191 с.
8. Предборський В.А. Детнізація економіки у контексті трансформаційних процесів / В.А. Предборський. – К.: Кондор, 2005. – 614 с.
9. Предборський В.А. Тінізаційні властивості елітної структури українського суспільства / В.А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. пр. Науково-дослідного економічного ін-ту Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. – 2012. – №12. – С. 10–14.

В.В. КОВАЛЕНКО,

д.е.н., професор, Одеський національний економічний університет,

Б.А. ДАДАШЕВ,

д.е.н., професор, Севастопольський інститут банківської справи «УАБС НБУ»

Роль комунікаційної політики Національного банку України в реалізації стратегії макропруденційного нагляду та регулювання

У статті розглянуто основні підходи до ролі комунікаційної політики в діяльності центральних банків. Визначено поняття макропруденційного регулювання та нагляду. Розглянуто макропруденційні заходи, що використовуються у світовій практиці. Обґрунтовано суб'єкти і об'єкти комунікаційної політики щодо макропруденційного регулювання та нагляду та визначені очікувані результати від її реалізації.

Ключові слова: комунікаційна політика, центральний банк, макропруденційне регулювання та нагляд, банківська система.

В статье рассмотрены основные подходы к роли коммуникационной политики в деятельности центральных банков. Определено понятие макропруденционного регулирования и надзора. Рассмотрены макропруден-

ционные мероприятия, которые используются в мировой практике. Обоснованы субъекты и объекты коммуникационной политики относительно макропруденционного регулирования и надзора и определены ожидаемые результаты от ее реализации.

Ключевые слова: коммуникационная политика, центральный банк, макропруденционное регулирование и надзор.

In the article the basic going is considered near the role of communication policy in activity of central banks. The concept of the macroprudential adjusting and supervision is certain. Macroprudential measures which are used in world practice are considered. Reasonably subjects and objects of communication policy in relation to the macroprudential adjusting and supervision and the expected results are certain from her realization.

Keywords: of communication policy, central bank, macroprudential adjusting and supervision, banking system.

Постановка проблеми. Необхідною передумовою для реалізації Національним банком України ефективної системи макропруденційного нагляду та регулювання є якісні та систематичні комунікації між Національним банком, іншими суб'єктами макропруденційної політики і громадськістю.

На сьогодні існує ряд проблем, які стоять на заваді до розбудови ефективної комунікаційної політики в системі Національного банку України. Зокрема, не налагоджені взаємодії між статистичними підрозділами та внутрішніми і зовнішніми користувачами інформації, методи поширення інформації щодо монетарних процесів не відповідають європейським стандартам, існуючі форми публікацій є низької якості та потребують доповнення, перегляду їх змістовного наповнення та періодичності видання, не активно використовуються такі сучасні форми комунікацій, як прес-конференції, онлайн-конференції, круглі столи, інформаційні дні, семінари тощо. Сьогодні, в період загострення фінансових проблем у глобалізованому світі, розбудова комунікаційної політики НБУ є особливо актуальною.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню питань щодо формування комунікаційної політики та її впливу на реалізацію стратегічних напрямів розвитку системи регулювання діяльності суб'єктів економічних відносин присвячені праці таких зарубіжних та вітчизняних вчених, як А. Алесіна, Д. Брайан, Ф. Котлер, К. Лонгані, Л. Саммерс, А. Цукерман, В. Білоус, А. Гриценко, М. Гузь, О. Петрик, В. Стельмах, Ж. Торяник та інші. Але, незважаючи на суттєві результати, отримані вченими, питання, пов'язані з підвищенням ефективності комунікаційної політики центрального банку та її впливу на процес реалізації макропруденційного регулювання та нагляду, потребують подальшого доопрацювання.

Метою статті є теоретичне обґрунтування та розробка основних напрямів формування дієвої системи комунікацій-

ної політики Національного банку України для реалізації стратегії макропруденційного регулювання та нагляду.

Виклад основного матеріалу. З погляду маркетингу комунікаційна політика – це система заходів із взаємодії банку з потенційними споживачами та суспільством узагалі, які направлені на формування попиту та збільшення обсягу продажів банківського продукту [7, с. 246].

Для системи Національного банку України таке визначення є некоректним, перш за все тому, що він виступає некомерційною установою і створений з метою виконання покладених на нього функцій із регулювання грошово-кредитної сфери. Так, головною функцією Національного банку України є забезпечення стабільності грошової одиниці України. Для її виконання він сприяє стабільності банківської системи, а також у межах своїх повноважень підтримці цінової стабільності [5].

Таким чином, виходячи з основних завдань та функцій центральних банків комунікаційна політика може бути визначена як система заходів із взаємодії центрального банку з банківськими установами та іншими суб'єктами економічної діяльності, які направлені на підвищення ступеня поінформованості суб'єктів щодо стану і перспектив розвитку грошово-кредитної сфери, підвищення рівня довіри до заходів грошово-кредитної політики та формування позитивного іміджу влади.

Своєю чергою, макропруденційна політика – це комплекс превентивних заходів, націлених на мінімізацію ризику системної фінансової кризи, тобто ризику виникнення ситуації, в якій значна частина фінансового ринку визначається як неплатоспроможна або неліквідна, у результаті чого учасники ринку не можуть продовжувати діяти без підтримки грошової влади та органів нагляду [1].

Свою чергою, макропруденційний нагляд концентрується на системній стабільності фінансового сектору, а не уникненні неспроможності окремих банків. Особливу увагу при цьому має бути приділено системоутворюючим банкам та взаємозв'язкам на фінансовому ринку. Зазначене пояснюється тим, що ризик системної стабільності залежить від колективної поведінки учасників фінансового ринку, в результаті чого ризику у фінансовій системі для регулятора придбають ендогенний характер [1].

Якщо розглядати світовий досвід відносно комунікаційної політики щодо макропруденційних заходів, що використовуються в міжнародній практиці, слід звернути увагу на щоквартальний звіт, який складається і публікується Департаментом фінансової стабільності Банку Росії «Обзор текущих мер макропруденциальной политики» [3]. За третій квартал 2012 року у звіті було відмічено заходи, що вживалися з позиції макропруденційних заходів, які представлено у таблиці.

Розбудова системи комунікацій на високому професійному рівні є одним із пріоритетних завдань Національного банку України, вирішення якого сприятиме зміцненню довіри до банківської системи України. Важливою складовою

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Макропруденційні заходи, що використовувалися у світовій практиці регулювання фінансових ринків у третьому кварталі 2012 року

№ пор.	Проблема	Інструменти
1	Макроекономічний ризик і ризик «фінансових пухирів»	1) резервні вимоги; 2) ліміти по об'ємах кредитування; 3) податки на споживче кредитування(податок на основну суму боргу)
2	Кредитний ризик і ринковий ризик	1) нормативи співвідношення об'єму кредиту і вартості застави (loan – to – valueratio – LTV ratio); 2) нормативи співвідношення суми заборгованості і доходу (debt – to – incomeratio – DTI ratio); 3) створення контрциклічних/динамічних резервів (countercyclical/dynamicprovisioning), формування резервів на можливі втрати по позиках; 4) обмеження на «короткі продажі»; 5) обмеження на операції з CDS (кредитний дефолтний своп)
3	Валютний ризик і ризик потоків капіталу	1) податки на операції з капіталом; 2) обмеження на відкриті валютні позиції банків; 3) обмеження на вкладення в активи з номіналом в іноземній валюті; 4) обмеження на запозичення в іноземній валюті; 5) спеціальні вимоги по ліцензуванню; 6) адміністративні заходи
4	Заходи по реалізації Базельських реформ	1) дослідження Інституту фінансової стабільності під егідою БМР 2) дослідження Базельського комітету з банківського нагляду і Європейського банківського управління

Джерело: складено авторами за матеріалами [3].

комунікацій Національного банку України є поширення достовірної та своєчасної статистичної інформації.

Для забезпечення виконання основних функцій та задоволення потреб користувачів, незалежно від віку, статі, рівня освіти, соціально-економічного становища тощо, Національний банк України збирає та поширює статистичну інформацію, яку згідно з законодавством має право безоплатно одержувати від банків та інших категорій респондентів. Головним інструментом у збиранні статистичної інформації є Правила організації статистичної звітності, що подається до Національного банку України, затверджені постановою правління Національного банку України від 19 березня 2003 року №124, зі змінами, що визначають перелік, зразки форм статистичної звітності та порядок їхнього заповнення, періодичність їх складання, терміни і способи подання даних до Національного банку України.

Також Національний банк має право безоплатно отримувати необхідну інформацію від органів державної влади та місцевого самоврядування, суб'єктів господарювання всіх форм власності для підготовки банківської та фінансової статистики, аналізу економічної ситуації [4].

Комунікаційна політика Національного банку України щодо збирання та поширення статистичної інформації та публікацій (рекомендації) спрямована на задоволення потреб в якісній, повній та достовірній статистичній інформації як користувачів статистичної інформації для прийняття ними економічних рішень, так і Національного банку для прийняття рішень у сфері грошово-кредитної політики, банківського регулювання та нагляду, а також створення надійного підґрунтя для залучення постачальників статистичної інформації до участі в підготовці важливих рішень із питань розвитку статистики Національного банку.

Фахівцями Національного банку було проаналізовано міжнародний та вітчизняний досвід щодо організації взає-

модії із зацікавленими сторонами у сфері статистики, в тому числі практику комунікацій центральних банків та статистичних відомств, проведено низку обговорень з представниками постачальників та користувачів статистичної інформації, проаналізовано звернення постачальників і користувачів до Національного банку з питань збирання та поширення статистичної інформації.

Результати аналізу свідчать про те, що існує потреба вдосконалення системи комунікацій з метою забезпечення Національного банку необхідною статистичною інформацією для виконання покладених на нього функцій, вирішення проблеми зростаючого навантаження на постачальників статистичної інформації, врахування інформаційних потреб різних груп користувачів статистичної інформації. Актуальність зазначених питань була підтверджена незалежними експертами, в тому числі на підставі проведеної ними оцінки потреб Національного банку в змінах підходів до збирання і поширення статистичної інформації.

Згідно з результатами оцінки зроблено висновки про необхідність удосконалення взаємодії з постачальниками та користувачами статистичної інформації.

По-перше. Питання вдосконалення системи управління комунікаціями з постачальниками статистичної інформації. Система управління комунікаціями з постачальниками статистичної інформації має певні недоліки з огляду на те, що: недостатньо враховуються інтереси постачальників статистичної інформації; організація статистичної звітності потребує удосконалення з урахуванням досвіду центральних банків інших країн; немає практики оцінювання звітного навантаження на постачальників статистичної інформації.

Відносини Національного банку з постачальниками статистичної інформації є достатньо врегульованими в правовій площині, зокрема низкою законів України та нормативно-правових актів, у тому числі Правилами організації ста-

тистичної звітності. Втім постачальники статистичної інформації постійно порушують питання про недостатнє врахування їх позиції щодо термінів упровадження звітності, зростаючого звітного навантаження тощо.

У 2008 році розпорядчим актом Національного банку з метою розгляду та опрацювання пропозицій щодо наявних форм статистичної звітності була створена постійно діюча робоча група, до складу якої увійшли керівники підрозділів центрального апарату Національного банку, які розробляють та супроводжують форми статистичної звітності, представники асоціацій банків і банків. Проте в Національному банку відбулися структурні та кадрові зміни, що потребує внесення змін до складу зазначеної робочої групи, уточнення її функцій, а також розширення представництва постачальників статистичної звітності в робочій групі для вирішення низки питань розвитку статистики з урахуванням позицій усіх зацікавлених сторін.

На сьогодні Правила організації статистичної звітності визначають перелік, зразки форм статистичної звітності та порядок їх заповнення, періодичність їх складання, терміни та способи подання даних до Національного банку.

Водночас чинні Правила організації статистичної звітності містять багато внесених раніше змін, форми статистичної звітності та пояснення до них не уніфіковані, що ускладнює їх сприйняття. Також порядок унесення змін до форм статистичної звітності є недостатньо регламентованим. Це призводить до необґрунтованих витрат робочого часу, пов'язаних із наданням додаткових роз'яснень, виправленням технічних помилок, а також до порушення строків опрацювання проєктів змін до Правил організації статистичної звітності тощо.

Також установлені строки опрацювання змін, що вносяться до форм статистичної звітності, не дають змоги постачальникам статистичної інформації вчасно опрацювати запропоновані зміни у формах статистичної звітності та підготуватися до надання статистичної інформації.

Використання не в повному обсязі можливостей сучасних засобів інформування постачальників статистичної інформації, зокрема на сторінках Офіційного інтернет-представництва Національного банку України, про етапи підготовки та зміни, що вносяться до Правил організації статистичної звітності, ускладнює взаємодію з постачальниками статистичної інформації та спричинює додаткові витрати Національного банку на проведення консультацій, надання роз'яснень тощо.

З погляду постачальників статистичної інформації щорічне зростання обсягу статистичної інформації, що має подаватися до Національного банку, є невиправданим та призводить до надмірного зростання звітного навантаження. Національний банк, який здійснює постійний контроль за обсягами статистичної інформації, зокрема шляхом скасування неактуальних форм статистичної звітності, регулярного перегляду показників у формах статистичної звітності, вважає такі претензії безпідставними. Система оцінювання навантаження на постачальників статистичної інформації

надасть можливість Національному банку об'єктивно оцінити додаткові витрати постачальників статистичної інформації, пов'язані з внесенням змін до форм статистичної звітності. Її використання дасть змогу досягти збалансованого підходу в питаннях збільшення звітного навантаження та необхідності отримання статистичної інформації для проведення ефективної грошово-кредитної політики та реалізації цілей банківського регулювання та нагляду.

По-друге. Питання, пов'язані зі спрямованістю комунікацій на інформаційні потреби внутрішніх користувачів статистичної інформації.

Недостатня спрямованість комунікацій Національного банку на інформаційні потреби внутрішніх користувачів статистичної інформації, відсутність єдиних стандартів і форматів статистичних та аналітичних продуктів знижує ефективність комунікаційної політики у сфері статистики.

Переважна кількість статистичної інформації, що подається до Національного банку, обробляється та поширюється в системі Національного банку для виконання покладених на нього функцій. Ураховуючи значний обсяг статистичної інформації та витрати, пов'язані з її обробленням, виникає необхідність поширювати статистичну інформацію у форматах та у спосіб, які найкраще відповідають інформаційним потребам внутрішніх користувачів. Невідповідність статистичної інформації потребам внутрішніх користувачів призводить до зростання витрат на її опрацювання та обмежує можливості щодо ефективного використання статистичної інформації, що збирається та поширюється.

По-третє. Питання системного підходу до забезпечення інформаційних потреб зовнішніх користувачів.

Відсутність системного підходу до забезпечення інформаційних потреб зовнішніх користувачів скорочує можливості інформаційного впливу Національного банку. Також це відображається на рівні інформаційного забезпечення зовнішніх користувачів необхідною статистичною інформацією, рівні фінансової грамотності зовнішніх користувачів, їх здатності використовувати інформацію, яку поширює Національний банк.

Особливістю сучасних підходів центральних банків різних країн до здійснення комунікацій є урахування гендерних відмінностей користувачів статистичної інформації, яка поширюється, зокрема, віку, статі, рівня освіти, соціально-економічного становища тощо.

Розроблення та затвердження стандартів, форматів, графіків, регламенту підготовки і поширення статистичної інформації серед зовнішніх користувачів дасть змогу підвищити рівень довіри до Національного банку з боку суспільства, розширити проінформованість громадськості щодо діяльності Національного банку.

Рівень сприйняття інформації, яка поширюється Національним банком, залежить як від змісту інформації, каналів та формату її поширення, так і від ступеня фахової підготовки, віку, статі, соціально-економічного становища користувачів, а також інших аспектів. У зв'язку з наявністю окремих



Суб'єкти та об'єкти комунікаційної політики щодо макропруденційного регулювання та нагляду (складено авторами)

випадків викривлення інформації внаслідок неправильного її тлумачення виникає необхідність сприяння підвищенню фінансової грамотності та обізнаності всіх груп зовнішніх користувачів щодо використання статистичної інформації.

Статистична інформація, яку поширює Національний банк, є специфічною і потребує наявності певних знань щодо її використання у зовнішніх користувачів. Проте розробники статистичних продуктів значною мірою орієнтуються на розширення обсягів інформації, що поширюється, не враховуючи аспекти сприйняття користувачами цієї інформації. В такому разі якісні з професійного погляду статистичні продукти можуть не мати необхідного інформаційного впливу [2].

Для широких верств населення довіра до НБУ залежить від зрозумілості і передбачуваності його дій у певних ситуаціях. Так, результати загальнонаціонального опитування з питань фінансової грамотності показали, що рівень довіри до фінансового сектору України є дуже низьким. Населення користується дуже обмеженим переліком фінансових послуг, особливо в порівнянні з європейськими країнами, серед яких чільне місце належить комунальним платежам (78%), банківським рахункам / пластиковим карткам та користуванню банкоматом (61%). Близько 13% українців роблять заощадження. З тих споживачів, хто не заощаджує кошти, 14% пояснюють це недовірою до фінансових установ [6].

Тому для підвищення рівня фінансової культури населення Національному банку України необхідно широко використовувати такий медіа-канал, як телебачення (створення власного ділового каналу (або передачі), НБУ на телебаченні або підготовка за участю НБУ постійних репортажів на телебаченні та радіо), адже за результатами дослідження більша частина населення дізнається про фінансову інформацію із засобів масової інформації, а саме теленовин –

43,2%, газет та журналів – 27,5%, інтернет-джерел – 18,4%, а також профільних видань – 3,6%. Сьогодні гостро постає питання про залучення до фінансової системи тих коштів, які перебувають поза банківською системою, зокрема на руках у населення чи використовуються в тіньовій економіці, адже це основний ресурс поповнення фінансового сектору та підтримки його життєдіяльності.

Водночас виникає необхідність забезпечення належного рівня підготовки фахівців Національного банку у сфері комунікацій, отримання ними відповідних знань, умінь і навичок для адаптації статистичної інформації, що поширюється, до потреб користувачів з урахуванням їх фінансової грамотності тощо.

Своєю чергою, комунікаційна політика Національного банку України в сфері макропруденційного регулювання дозволяє надавати інформацію про заходи, що вживаються регулятором щодо забезпечення фінансової стабільності банківської системи. З метою розробки комунікаційної політики щодо макропруденційного регулювання вважаємо за потребу визначитися з її суб'єктами та об'єктами (див. рис.).

Висновки

Таким чином, основною умовою реалізації комунікаційної політики щодо макропруденційного регулювання та нагляду є досягнення таких важливих взаємопов'язаних цілей: підвищення ефективності взаємодії Національного банку України з постачальниками і користувачами статистичної інформації відповідно до кращої міжнародної практики; залучення постачальників і користувачів статистичної інформації до процесів прийняття Національним банком України рішень з питань розвитку статистики та організації статистичної звітності щодо макропруденційного регулювання та

нагляду; визначення та задоволення інформаційних потреб користувачів статистичної інформації.

Очікуваними результатами реалізації комунікаційної політики щодо макропруденційного регулювання та нагляду є:

- а) для Національного банку України:
 - досягнення високого рівня інформаційної відкритості Національного банку України, що сприятиме зміцненню довіри суспільства до його політики;
 - покращення сприйняття банками та громадськістю заходів Національного банку України у сфері макропруденційного регулювання та нагляду;
 - підвищення ефективності рішень з питань грошово-кредитної політики та у сфері здійснення банківського регулювання та нагляду на основі якісної статистичної інформації;
 - покращення співпраці підрозділів Національного банку України у вирішенні питань, що належать до його компетенції;
- б) для постачальників статистичної інформації:
 - посилення впливу постачальників на прийняття рішень Національним банком України у сфері розвитку статистики та організації статистичної звітності;
 - оптимізація навантаження, що пов'язане з поданням статистичної інформації до Національного банку;
 - підвищення якості статистичних продуктів Національного банку України шляхом удосконалення системи організації статистичної звітності та системи управління комунікаціями з постачальниками статистичної інформації;
- в) для користувачів статистичної інформації:
 - задоволення інформаційних потреб користувачів статистичною інформацією, яка є адаптованою до вимог користувачів у повному обсязі та цілком відповідає їх потребам;
 - зростання обізнаності користувачів щодо діяльності Національного банку України.

Вплив у довгостроковій перспективі полягає у досягненні цілей комунікаційної політики, що підвищить довіру суспіль-

ства до Національного банку України, посилить інституційну спроможність та покращить імідж Національного банку України, поліпшить умови проведення ефективної макропруденційної політики.

Список використаних джерел

1. Коваленко В.В. Концептуальні засади макропруденційного нагляду та регулювання банківської діяльності / В.В. Коваленко, Б.А. Дадашев // Ефективна економіка. – 2012. – №4. – Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1074>.
2. Комунікаційна політика Національного банку України щодо збирання та поширення статистичної інформації та публікацій (рекомендації) / Національний банк України. – Київ, 2013. – 27 с.
3. Обзор текущих мер макропруденциальной политики за III квартал 2012 года [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/analytics/fin_stab/MPP_12Q3.pdf?pid=fin_stab&sid=ITM_60103. – Департамент финансовой стабильности Банка России.
4. Правила організації статистичної звітності, що подається до Національного банку України [Електрон. ресурс]: правила, затверджені постановою правління Національного банку України від 21.04.2004 №177. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0749-04>.
5. Про Національний банк України [Електрон. ресурс]: Закон України від 20.05.99, №679-Х / Офіційний сайт ВР України. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>. – Назва з домашньої сторінки Інтернету.
6. Фінансова грамотність населення України залишає бажати кращого [Електрон. ресурс] / – Режим доступу: <http://politiko.ua/blogpost48>.
7. Щербина Т.В. Комунікаційна політика як інструмент реалізації грошово-кредитної стратегії центрального банку / Т.В. Щербина // вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – №3(12). – С. 246–252.

УДК 339.922(477)

А.В. ЧЕРЕП,
д.е.н., професор,
К.І. БОБРИШЕВА,
Запорізький національний університет

Перспективи безпеки євроатлантичної інтеграції України

Досліджено перспективи розвитку майбутніх відносин України з євроатлантичним альянсом. Проаналізовано сучасні механізми партнерства Україна – НАТО та моделі дослідження стану «готовності» країни до вступу в НАТО. Запропоновано шляхи підвищення ефективності партнерських відносин Україна – НАТО.

Ключові слова: євроатлантична інтеграція, політика безпеки, національна безпека, партнерство, стратегічна концепція НАТО.

Исследованы перспективы развития будущих отношений Украины с евроатлантическим альянсом. Проанализированы современные механизмы партнерства Украина – НАТО и модели исследования состояния «готовности» страны к вступлению в НАТО. Предложены пути повышения эффективности партнерских отношений Украина – НАТО.

Ключевые слова: евроатлантическая интеграция, политика безопасности, национальная безопасность, партнерство, стратегическая концепция НАТО.

Investigated the prospects of future relations between Ukraine and the Euro–Atlantic Alliance. Analyzes the modern mechanisms of the NATO–Ukraine Partnership and research model state of «readiness» of the country to join NATO. Suggest ways to improve the effectiveness of partnerships NATO–Ukraine.

Keywords: Euro–Atlantic integration, security policy, national security, the partnership, the strategic concept of NATO.

Постановка проблеми. Сучасний зовнішньополітичний курс України щодо вступу в НАТО має на меті прагнення стати частиною найбільш дієвої системи колективної безпеки з гарантіями власної безпеки. Але певний комплекс як внутрішніх політичних причин, так і їхній вплив на зовнішній характер відносин обумовили необхідність продовжувати в нашій країні далекосяжні реформи, а головним пріоритетом політики євроатлантичної інтеграції України на найближчу перспективу має стати зміцнення позицій основних політичних сил щодо перспектив членства у НАТО.

Аналіз причин виникнення такої ситуації свідчить про те, що головним для України в найближчій перспективі є необхідність формування стратегії побудови своїх відносин з НАТО. В цьому контексті доцільно брати до уваги національні інтереси забезпечення безпеки української держави; внутрішні процеси, які відбуваються в НАТО, а також варто знаходити асиметричні варіанти двосторонніх відносин з третіми країнами. Саме ці моменти і актуалізують дослідження перспектив безпеки євроатлантичної інтеграції України.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вітчизняні вчені та науковці вже мають вагомий напрацювання у дослідженні взаємовідносин Україна – НАТО. Серед робіт, які присвячені головним аспектам цієї проблеми, необхідно відзначити праці О. Вонсович, Л. Гайдуков, В. Гречанинов, Б. Кременецький, О. Соскін, В. Шкідченко [1–6] та ін.

У працях вище зазначених науковців досліджено питання щодо переваг вступу України в НАТО з позиції забезпечення національної безпеки; перепони на шляху євроатлантичного розвитку України та внесено конкретні пропозиції щодо трансформаційних процесів європейських структур забезпечення безпеки.

Але невирішеними залишаються питання щодо безпеки національної безпеки і євроатлантичної інтеграції України.

Метою написання *статті* є дослідження глобальних загроз сьогодення та виявлення перспектив подальшого розвитку відносин Україна – НАТО.

Завданнями дослідження є аналіз найближчих перспектив розвитку відносин Україна – НАТО та вироблення стратегії безпеки євроатлантичної інтеграції для України.

Виклад основного матеріалу. Забезпечення національної безпеки – це своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація не тільки реальних, а й потенційних загроз національним інтересам [6, с. 30].

До реальних належать глобальні загрози сьогодення: міжнародний тероризм, розповсюдження зброї масового

ураження (ЗМУ), регіональна нестабільність, вразливість інформаційних систем, унаслідок залежності від них, зрив забезпечення життєво важливими ресурсами тощо.

До потенційних – можливість будь-якого за характером тиску на Україну, який не дозволяє чи перешкоджає державі здійснювати зовнішню політику, яка відповідає її національним інтересам й яка сприяє становленню української нації як європейської. Такий тиск тягне за собою не меншу небезпеку, ніж прямі воєнні загрози, оскільки він спричиняє багатовекторний вплив на імідж держави в світі, на державні органи, на певні верстви населення тощо [6, с. 31–32].

Курс щодо забезпечення національної безпеки України через участь у системі колективної безпеки законодавчо визначений й незмінність цього курсу неодноразово науково обґрунтовано й підтверджено. Тому немає сенсу ще раз розглядати не тільки неспроможність набути Україною статусу нейтральної держави, але, що більш суттєво, неможливість його підтримання. Стратегія національної безпеки чітко визначає доцільність «приєднання України до європейської та євроатлантичної систем безпеки» [5, с. 86].

З нашого погляду, з огляду на сучасний рівень відносин Україна–НАТО, найбільш доцільним вважається продовження й поглиблення співробітництва в рамках існуючих процедур особливого партнерства, а також створення нових, більш дієвих механізмів.

Україна є вагомим контриб'ютором з безпеки альянсу через участь у чотирьох операціях НАТО: Косово, операції «Активні зусилля» у Середземному морі, Афганістані та Тренувальній місії НАТО в Іраку. З 2008 року Україна збільшила участь у Міжнародних силах сприяння безпеці і в Тренувальній місії. Надаючи таке сприяння, Україна демонструє свою налаштованість брати на себе спільну безпекову відповідальність [4].

Політичне рішення було прийнято Північноатлантичною радою НАТО 12 червня 2008 року, яким підтримано ініціативу України щодо залучення військових активів до участі в Силах реагування НАТО. Відповідно до вимог альянсу, викладених у «Дорожній карті імплементації військових рамок участі країн – партнерів у Силах реагування НАТО» (Roadmap for the military implementation of the Framework for Partners involvement in the NRF) як основний механізм підготовки та перевірки готовності сил країн – партнерів до участі у СРН, визначено Програму перевірки та зворотного зв'язку Концепції оперативних можливостей. Відтоді процес перейшов у більш практичну площину підготовки та оцінки сил і засобів.

Серед підрозділів, які представлені до бази даних НАТО для проведення відповідного планування операцій за участю Сил реагування, входять елементи військово–транспортної авіації України, національних Сил швидкого реагування, включаючи аеромобільні підрозділи та роту морської піхоти, військові кораблі «Гетьман Сагайдачний», «Тернопіль», Луцьк» та «Костянтин Ольшанський», які вже пройшли сертифікацію за стандартами НАТО. До бази даних у рамках так званої Концепції оперативних можливостей Сил реагування НАТО Укра–

їна заявила понад 20 частин і підрозділів. Вони будуть знаходитися в місцях постійної дислокації, але у разі потреби протягом стислого строку мають бути спроможними до застосування за оперативними планами альянсу [4].

Відповідно Україна отримує ширший доступ до внутрішньої інформації альянсу та до профільних професійних курсів, особливо в тому, що стосується методики оцінки оперативної спроможності сухопутного, повітряного та морського компонентів. Ця інформація, яка є зазвичай відкритою лише для членів альянсу, необхідна для України з метою підготовки та оцінки власних частин і підрозділів, які залучатимуться до дій у рамках Сил реагування НАТО.

Нами встановлено, що головна роль, призначення та склад партнерства змінюються згідно з новими реаліями часу, й отже очікувати, що країни, які вже є партнерами НАТО, повинні будуть діяти в рамках нового партнерства. Це спричинить комплексний вплив на всі сфери співробітництва, але насамперед на оборонне планування, основні напрямки підготовки збройних сил, систему фінансування, проведення військових навчань і та ін.

Ми вважаємо, що активне партнерство несе по суті не менше зобов'язань у військово-політичній сфері, ніж членство в НАТО, але значно відрізняється від самого членства форматом участі з прийняття рішень.

Переміщення акцентів основної діяльності НАТО з розвитку інструментів для забезпечення колективної оборони на проведення операцій, ставить на порядок денний нові питання, що робить НАТО більш політичною організацією. Зрозуміло, що для проведення операцій необхідні боеготові та боездатні, високотехнологічно оснащені озброєні сили, але найскладніше – це прийняття рішень щодо доцільності й необхідності певної операції, а також відповідальності за її початок.

Такий процес ускладнюється через поступове знищення межі між гуманітарними операціями, операціями зі стабілізації, миротворчими місіями та веденням воєнних дій високої інтенсивності; тому дедалі складніше визначити характер дій, які потрібні в кожному конкретному випадку. Як партнер НАТО, Україна буде приймати рішення щодо участі в тій чи іншій операції лише з допомогою НАТО [2, с. 15–16]. Зокрема, країна має змогу висловити свою позицію щодо необхідності та доцільності такої операції під егідою НАТО, а також у рамках існуючої політики всередині альянсу заблокувати неприйнятні для неї дії.

Враховуючи велику практичну значимість стосунків Україна – НАТО, а також взаємну важливість продовження таких стосунків, Україні варто брати участь у всіх спільних інструментах та заходах партнерства, поступово намагаючись отримати певний вплив на процес прийняття рішень в альянсі.

Наступний чинник, який впливає на партнерські відносини, – успішність процесів, які відбуваються в середині альянсу. Передусім це спроможність НАТО успішно проводити операції та місії й широкомасштабну трансформацію союзу, що має надати таку можливість. Операції є механізмом

здійснення основної на даний час мети НАТО: забезпечення безпеки та стабільності. Однак проблема, яка перешкоджає досягненню багатонадійних результатів, полягає в недосконалості процесу щодо прийняття рішень, що обумовлює кризу трансатлантичної єдності. Для подолання цієї проблеми спрямований початок розроблення нової стратегічної концепції НАТО, яка б враховувала всі зміни, що відбулися протягом останніх 10 років: зміни до глобальної безпеки, відчуття спільної мети між союзниками, а також трансформація структур альянсу [3, с. 20–21].

На сучасній міжнародній арені на тлі неоднозначних тенденцій щодо трансатлантичних відносин очевидно відбувається зміна внутрішньої геометрії НАТО. Інтеграція Франції у військову структуру НАТО безумовно пов'язана з намаганням посилити свою роль як європейського лідера, впливати не тільки на прийняття політичних рішень в альянсі, а й на процеси планування і проведення операцій, в яких французькі підрозділи є одними з найчисленніших, й не опинитися в цьому процесі за межами Комітету оборонного планування чи Групи ядерного планування, а також прагнення посилити європейську керівну військову складову, оскільки очолити її не вдалося [2, с. 19–20]. Повна реінтеграція Франції щодо НАТО істотно вплине на відносини України з НАТО. Останнім часом чітко простежується співробітництво Франції з Німеччиною з побудови власної концепції розвитку НАТО й особливо щодо позиції стосовно України. Крім того, після зимової газової кризи помітно змінилися акценти в рішеннях НАТО.

Наукові дослідження дозволили встановити, що на даний час існують різні суперечливі моделі дослідження стану «готовності» країни до вступу в НАТО:

- вивчення загальної ситуації в країні (внутрішня політика, економічна ситуація, стан безпеки тощо);
- проведення країною–претендентом кампанії на підтримку членства в НАТО;
- стан відносин в країні між цивільними і військовими;
- стан військової реформи.

Таким чином, пропонується три окремих сфери дослідження: 1) системну трансформацію; 2) аналіз прийняття національних рішень і 3) оборонну реформу. Ці дані заповнюють прогалину, тому що НАТО, на відміну від Європейського Союзу, не публікує річних звітів про досягнення перспективних нових членів [1, с. 44].

З нашого погляду, на жаль, Україні не слід розраховувати на будь-які гарантії, що стосуються зазіхань третіх країн зробити нашу державу власною сферою впливу, не кажучи вже про такі важливі складові національної безпеки, як суверенітет та територіальна недоторканність. І це не означає, що Україна зможе забезпечувати національну безпеку самостійно. Тим паче на фоні критичного недофінансування армії, що призведе у кінцевому підсумку до втрати оборонної спроможності нашої країни, загрози зменшення або навіть припинення миротворчої діяльності України знову ж таки з фінансових причин. Тож виникає питання щодо можли-

вості самостійного забезпечення національної безпеки України на сучасному етапі. З нашого погляду, вихід один: прагнути забезпечити фінансування контрактної служби в Збройних силах України і на цій основі зміцнити їх конкурентоспроможність і відповідно – національну безпеку держави.

Висновки

Головною перспективою забезпечення безпеки для нашої держави є необхідність вироблення стратегії побудови своїх відносин з НАТО. В цьому контексті доцільно брати до уваги насамперед національні інтереси Української держави, внутрішні процеси, які відбуваються в НАТО, а також необхідність знаходити варіанти двосторонніх відносин з третіми країнами.

З огляду на сьогоднішній рівень відносин з НАТО найбільш вагомим є продовження й поглиблення співробітництва в рамках існуючих процедур особливого партнерства, а також створення нових, більш дієвих механізмів співпраці. Оскільки існує величезна практична значимість стосунків України з НАТО і взаємна важливість продовження таких стосунків, Україні варто продовжувати брати участь у всіх спільних проектах та заходах партнерства, поступово намагаючись отримати певний вплив на процес прийняття рішень в євроатлантичному альянсі, хоча б стосовно тих сфер впливу, де в політичних і економічних умовах сьогодення Україна

щодо зобов'язань та відповідальності виступає на одному рівні із країнами-членами НАТО.

Список використаних джерел

1. Вонсович О. Трансформація європейських структур безпеки // Політика і час. – 2007. – №2. – С. 43–44.
2. Гайдуков Л. НАТО в українському політикумі // Університет. – 2007. – №1. – С. 15–22.
3. Гречанинов В. Європа та нові виклики безпеки // Політика і час: суспільно-політичний журнал / Міністерство закордонних справ України. – 2007. – №6. – С. 20–23.
4. Кременецький Б. Участь національних підрозділів в операціях НАТО є дуже корисною для Збройних сил України / Інтерв'ю начальника управління євроатлантичної інтеграції Генерального штабу ЗСУ генерал-майора Б. Кременецького агентству УКРІНФОРМ за підсумками Комісії Україна – НАТО на рівні начальників штабів 21.11.2008 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://ukraine-nato.ukrinform.ua/ua/news/1389/>
5. Соскін О. Хибні стереотипи щодо НАТО – перепона на шляху євроатлантичного розвитку України // Освіта та управління: науково-практичний журнал / АН Вищої школи. – 2008. – Т. 11, № 1. – С. 86–91.
6. Шкідченко В. Реформа безпеки і оборони // Політика і час. – 2006. – №12. – С. 30–32.

Л.Б. БАРАННИК,
к.е.н., доцент, Дніпропетровська державна фінансова академія

Соціалізація податків як принцип ефективного податкового регулювання в ринковій економіці

Розглядаються принципи ефективного податкового регулювання в ринковій економіці. Особливу увагу приділено такому принципу, як соціалізація податків, що означає встановлення податкового режиму для платника податку із врахуванням його соціального статусу. Наведені приклади соціалізації у сфері оподаткування в зарубіжних країнах.

Ключові слова: податок, соціалізація, соціальний захист, податкові пільги.

Рассмотрены принципы эффективного налогового регулирования в рыночной экономике. Особое внимание уделено такому принципу, как социализация налогов, что означает установление налогового режима для плательщика налога с учетом его социального статуса. Показаны примеры социализации в сфере налогообложения в зарубежных странах.

Ключевые слова: налог, социализация, социальная защита, налоговые льготы.

The article deals with the principles of effective fiscal management in a market economy. Particular attention is paid to the principle as the socialization of taxes, which means the establishment of the tax regime for the taxpayer, taking into account their social status. The examples of socialization in the taxation in foreign countries are also analyzed in the article.

Keywords: tax, socialization, social security, tax benefits.

Постановка проблеми. Формування ринкових відносин в Україні супроводжується реалізацією багатьох завдань. Серед них – створення ефективною податковою системою як однієї з визначальних складових функціонування економіки, що створює умови розвитку ринкового середовища, посилює рівень конкурентоспроможності національного виробника і дозволяє регулювати розподіл суспільного продукту серед населення з метою недопущення його збідніння.

Донедавна велися наукові дискусії з приводу кола об'єктів податкового регулювання. Нині навряд хтось стане запереч-

чувати, що до цього кола належать соціальні відносини. Наукові дослідження і практика державного регулювання підтверджують значимість податкових важелів у реалізації майже всіх складових соціальної політики. Можна погодитися з українським ученим З.С. Варналієм, який стверджує, що «оподаткування виступає важливим механізмом соціальної інтеграції, а податок – одним із основних засобів політичного управління й економічного регулювання соціальних процесів у сучасному суспільстві» [1, с. 87].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У вітчизняній економічній науці соціальні аспекти оподаткування – відносно нова сфера досліджень, проте останнім часом з'явилося чимало цікавих наукових статей і монографічних робіт з цієї проблематики. Серед них роботи В.Л. Андрущенка, З.С. Варналія, Ю.І. Ляшенка, А.М. Соколовської, В.Б. Тропіної та деяких інших. Особливий інтерес викликає монографія В.Б. Тропіної «Фіскальне регулювання соціального розвитку суспільства» [5], в якій податкова система розглядається як важливий інструмент соціальної політики держави та аналізується вплив прямих та непрямих податків на соціальні процеси в суспільстві. Ми же хочемо зосередити увагу на такому процесі, як соціалізація податків. Адже триває реформування вітчизняної податкової системи й у цієї проблеми з'являються нові аспекти, зокрема пов'язані із соціальним захистом населення.

Метою статті є теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо вдосконалення політики оподаткування в частині посилення її соціальної спрямованості.

Виклад основного матеріалу. Податки є тим елементом податкового механізму, в природі та сутності яких закладена здатність у процесі розподілу і перерозподілу ВВП регулювати соціально-економічні процеси.

У наукових публікаціях податкове регулювання визнається невід'ємною складовою податкового механізму. Економічна сутність податкового регулювання полягає у здійсненні заходів, що впливають на економічні й соціальні процеси шляхом зміни: 1) виду податків; 2) податкових ставок; 3) встановлення податкових пільг; 4) підвищення або зниження загального рівня оподаткування; 5) відрахувань до бюджету тощо. Отже, роль цього фінансового інструменту в ефективному функціонуванні системи оподаткування достатньо важлива.

Податкове регулювання виконує функції: 1) встановлення певних пропорцій у розвитку галузей економіки (маніпулювання ними в залежності від завдань, які стоять перед суспільством), що сприяє довготривалому економічному зростанню; 2) вирівнювання розвитку територій; 3) вирівнювання добробуту населення з метою зменшення майнової та соціальної нерівності та запобігання соціальних конфліктів.

У сучасній теорії податкового менеджменту інструменти податкового регулювання з погляду характеру їхньої дії поділяють на такі групи, як системні, комплексні й локальні (див. рис.). До групи комплексних інструментів слід додати такий елемент, як спеціальні податкові режими за соціальною ознакою. Це означає, що податковий режим встановлюється для платників податку залежно від соціального статусу (малозабезпечені чи багаті, склад сім'ї, форма навчання тощо).

Соціалізацію податків не варто ототожнювати з індивідуальним підходом до платника податку, хоча перше не виключає друге. Під соціалізацією податків ми розуміємо один із принципів ефективного податкового регулювання. Разом з іншими він допомагає створенню сприятливого податкового клімату в країні, при якому податки не заважають нормальній життєдіяльності громадян та розвитку підприємництва й тим самим сприяють наповненню бюджету. Соці-



Класифікація інструментів податкового регулювання

Складено автором за [3].

лізація податків – це тривалий процес перебудови багатьох принципів і методів державного регулювання і сприйняття податку державою як дещо іншого, ніж нині прийнято. Це – виховання такої «податкової культури», що має призвести до певної гармонії інтересів у суспільстві.

Вивчення основних світових тенденцій податкового регулювання, дослідження впливу оподаткування на різні типи виробництва, особливості практичної реалізації окремих інструментів податкового регулювання, існування механізму оподаткування, а також реалії сучасної економічної ситуації дозволяють сформулювати такі основні принципи ефективного податкового регулювання, дотримання яких забезпечить посилення соціальної спрямованості податків:

1 – збалансованість інтересів усіх учасників податкових відносин;

2 – превалювання регулюючої функції оподаткування над фіскальною;

3 – «точковий» характер податкового впливу, продиктований обмеженістю ресурсів, з одного боку, і глибоким розумінням об'єкта впливу – з іншого;

4 – «вбудованість» заходів податкового регулювання в систему інших заходів державного впливу;

5 – зміна ідеології податків із данини державі на інструмент демократичного розвитку суспільства;

6 – соціалізація податків;

7 – урахування світових тенденцій в сфері оподаткування.

Перші чотири принципи сформульовані російським економістом О.В. Гордєєвою [4], останні три – нами. Коротко соціальну визначеність означених принципів можна прокоментувати так.

Перший принцип пов'язаний із вирішенням проблеми, яку умовно можна назвати «конфліктом інтересів». Конфлікт закладений в основу побудови самої податкової системи. Податки – примусове вилучення частини доходу господарюючого суб'єкта, вони об'єктивно знижують споживання, заощадження та інвестиції. Зазначена модель («конфлікт інтересів») є нестабільною і не рівноважною моделлю, трансформується часом у такі потворні форми, як ухилення від сплати податків, відхід у тіньову економіку, незаконне підприємництво тощо. Альтернативою може бути модель «балансу інтересів», що передбачає, наприклад, надання певних вигод в обмін на необхідні витрати, коли всі три сторони в тій чи іншій мірі зацікавлені в реалізації єдиної мети [4, с. 33].

Прикладом можливої реалізації такої моделі у податковій сфері може стати податкове стимулювання інвестицій, коли в обмін на надання бізнесу податкових пільг по інвестиційній діяльності держава отримує додаткові податкові надходження, а суспільство – «соціальний ефект», що виражається у створенні додаткових робочих місць, поліпшенні умов праці, вирішенні інших проблем. Тому пошук точок перетину взаємних інтересів – одне зі складних і необхідних завдань сучасної фінансової політики держави.

Інший приклад – конфлікт інтересів рівнів влади: державної і регіональної та місцевого самоврядування. Балансування інтересів учасників може реалізуватися через механізм розподілу повноважень у податковій сфері. Наприклад, у зарубіжних країнах органам місцевого самоврядування надано досить широке право у сфері податкової юрисдикції. В Болгарії, Кіпрі, Естонії, Греції, Латвії, Норвегії та Румунії особистий прибутковий податок належить до місцевих податків, а в Бельгії, Данії, Фінляндії, Швеції та Швейцарії органи місцевого самоврядування самостійно визначають ставки, за якими будуть оподатковуватися доходи громадян [5, с. 68].

Другий принцип означає, що жорсткі фіскальні важелі, особливо якщо вони економічно необґрунтовані і невинувдані, не можуть складати основу податкової політики. Регулююча функція оподаткування повинна домінувати у процесі прийняття управлінських рішень у сфері оподаткування, в той час як фіскальна складова все більшою мірою повинна йти на другий план. Багаторічний досвід розвинених країн підтверджує, що податкове регулювання служить потужним чинником державного впливу на економіку. Воно сприяє формуванню суспільно необхідних пропорцій розвитку, створенню ефективної структури економіки, переливу капіталу в сфери, які особливо важливі для сталого соціального та економічного розвитку. В Україні податкове регулювання використовується поки що в значно меншій мірі і не виконує тієї ролі, яка властива йому в країнах з розвинутою ринковою економікою. Податкова реформа, яка стартувала в 1991 році з прийняттям Закону України «Про систему оподаткування», спочатку гіпертрофувала фіскальну функцію податків і була спрямована насамперед на вилучення коштів у підприємств з метою покриття дефіциту бюджету і забезпечення зростання доходів держави, без урахування інтересів інших суб'єктів ринкових відносин. Безперечно, «регулятивний» не означає м'який і безконтрольний. Одним із прикладів підвищення ефективності державного податкового менеджменту може стати механізм надання податкових преференцій. Причому пільги тут слід розуміти в самому широкому сенсі цього слова: це і зниження податкових ставок, і податкові кредити, і податкові канікули тощо.

У зв'язку з цією обставиною контроль з боку держави над використанням платниками податків коштів, вивільнених внаслідок надання пільг по податках або зміни термінів їх сплати має бути посиленним. Необхідність цього зумовлена тим, що «недоперерахування» платниками податків внаслідок надання пільг суми за своєю економічною суттю є прихованою формою державних коштів.

Необхідність третього принципу продиктована, з одного боку, наявним дефіцитом ресурсів держави, з іншого – глибоким розумінням істоти об'єкта регулювання. Даний принцип відповідає загальносвітовим тенденціям розвитку. Найбільш важлива з них – перехід від загальних, автоматичних стимулів до селективних, вибіркового, дискреційних. Довід про необхідність глибокого розуміння істоти об'єкта регулювання з метою

«точкового», прицільного впливу на ті чи інші підприємства, сегменти економіки базується на об'єктивних відмінностях податкового навантаження підприємств, що відносяться до різних типів виробництва (фондо-, матеріало- і трудомістких), галузей та різних категорій платників [4, с. 35].

Як позитивний приклад застосування цього правила в Україні можна назвати оновлення системи оподаткування приватних підприємств – «спрощенців». Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України і деяких інших законодавчих актів України, що стосуються спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності» визначено чотири групи підприємств, які можуть працювати за спрощеною системою. Для кожної групи встановлені відповідні ставки податку та порядок його сплати. Важливість «спрощенців» для бюджету тривалий час ставилася під сумнів. Дійсно, 4572 грн. ЄСВ, які сплачують «спрощенці» на рік, незначно посилюють їхню позицію порівняно з 25 102 грн. на рік, що сплачує пересічний найманий працівник. Однак прямі податки зі «спрощенців» – це лише частина того, що вони роблять для українського суспільства та держбюджету.

Є ще так звані побічні ефекти. Перший з них – податки на споживання. За даними Міністерства фінансів України, у 2011 році середній місячний дохід від підприємницької діяльності становив 4150 грн. Це означає, що кожного місяця підприємець витрачав 1032 грн. на ПДВ, акцизи та імпорتنі мита. Звичайно, тут можна сперечатися про справедливість, оскільки найманий працівник платить більше податків з доходів, а підприємець – зі споживання, але факт залишається фактом: за рік середньостатистичний підприємець вносить до бюджету через непрямі податки близько 12,4 тис. грн. Другий «побічний ефект» – це створення робочих місць для найманих працівників. Так, у 2011 року завдяки 1,3 млн. «спрощенців» підтримувалося близько 1 млн. найманих працівників. Тобто майже кожен підприємець додатково створив можливість для сплати 25,1 тис. грн. через свого найманого працівника [6].

Актуальність четвертого принципу – вбудованість заходів податкового регулювання в систему інших заходів державного впливу наочно демонструє регулювання особливих економічних зон (ОЕЗ). У розвинених країнах при створенні ОЕЗ за мету ставиться перш за все технічне переоснащення виробництва на основі нових технологій, тому надаються в основному податкові пільги. У країнах, що розвиваються, крім модернізації економіки пріоритетними є цілі залучення зарубіжного капіталу і передового управлінського досвіду, тому і пільги надаються не тільки в системі оподаткування, а й по оренді землі, використанні робочої сили [4, с. 36].

П'ятий принцип – зміна ідеології податків – означає, що податки повинні перетворити свою сутність і для держави, і для громадян, тобто бути не даниною державі, а стати інструментом демократичного розвитку суспільства. Люди мають розуміти, чому ці податки введені, з кого і як вони збираються, куди надходять, а найголовніше – як витрачаються. Немає прозорості – немає бажання платити податки.

В умовах гострої майнової нерівності оподаткування необхідно спрямувати на досягнення соціальної справедливості. Зв'язок між рівнем податків і рівнем життя має бути відчутним. І разом із тим усі громадяни мусять нести однакову відповідальність за сплату чи несплату податків.

Шостий принцип – соціалізація податків. Як вище зазначалося, це означає врахування соціального статусу платника податку, а саме: сімейного стану, інвалідності, віку, податкового навантаження на сімейний бюджет тощо. Соціальні аспекти оподаткування враховуються головним чином у формі або відрахувань із податкової бази, або податкових пільг, або встановленні спеціальних ставок.

Перші згадки про соціальність податків знаходимо у творах Аристотеля, йдеться про сесітії – податки на проведення благодійних обідів, справляння культових заходів й інші громадські цілі. Витоки ідеї соціалізації податків пов'язані з ім'ям німецького економіста А. Вагнера. З початку ХХ ст. утверджується висловлена ним думка, згідно з якою фискальна мета податку замінюється соціальною. Це було викликано початком нової епохи, появою нових соціальних ідеалів. На той час ідеалом оподаткування стало прагнення до більшого зрівняння доходів через їх розподіл, до зменшення прірви між багатими і незаможними. Фундатором популярної реформістської теорії «податки – інструмент зрівняння доходу» є французький політичний діяч Е. Жирарден. Суть його ідеї в тому, що за допомогою прямих податків (прибуткового, податку зі спадщини й дарувань), що стягуються за прогресивними ставками, можна ліквідувати майнову нерівність, яка виникає з розвитком суспільства. При цьому прибічники цієї теорії виступають за обмеження оподаткування підприємств, інакше, на їхню думку, зникне стимул до розширення виробництва. Однак і донині практично у всіх країнах світу триває пошук оптимальної моделі податкової системи, в якій соціальність гармонійно поєднувалася б з іншими мотивами у стягненні податків.

Сьомий принцип – врахування світових глобальних тенденцій. У нашій країні податкова система склалася не так давно. Тому для України важливо стежити за змінами в податковій сфері в інших, насамперед європейських, країнах, вивчаючи як позитивний, так і негативний досвід з погляду означеної проблеми.

Одним із проявів соціалізації податків у країнах ЄС є застосування різних схем сплати податку на доходи фізичних осіб (ПДФО). Вони відрізняються за рівнем прогресивності податкових ставок, кількістю податкових розрядів та рівнем соціальності. Диференційовані не тільки ставки ПДФО, що мають різні рівні доходів, а й податкові відрахування та податкові пільги, що забезпечують соціальну справедливість оподаткування.

Другий приклад – заходи, що спрямовані на збільшення податкового навантаження на доходи великих корпорацій і багатих осіб та його зменшення на низько дохідні групи населення.

У багатьох економічно розвинутих країнах громадяни з низькими річними доходами повністю звільнені від ПДФО.

Наприклад, у Люксембурзі нульова ставка застосовується при доходах до 9750 євро, в Австрії – до 10 тис. євро, в Ірландії – до 5210 євро, у Швеції – 306 тис. шведських крон, в Австралії – до 6 тис. австралійських доларів. Навіть у Китаї бідні верстви населення, а також жителі сіл звільнені від сплати податку з доходів. Неоподаткований мінімальний дохід у цій країні становить 3 тис. юанів (\$456). У США найменшу частину свого доходу (10%) віддають ті, хто заробляє за рік до \$8450 [7, 8].

Важливим інструментом податкового навантаження на громадян із високим рівнем доходів є трансформація ПДФО у напрямі підвищення його прогресивності. З цієї метою у 2010–2011 роках уряди ряду європейських країн вдалися до таких заходів: запровадили додаткові ставки прибуткового податку на високі доходи (Великобританія, Греція), підвищили його максимальні ставки (Греція, Іспанія, Італія, Люксембург, Португалія, Франція), знизили мінімальну ставку прогресивної шкали та підвищили неоподаткований мінімум доходів (Німеччина), збільшили кількість розрядів прогресивної шкали (Великобританія, Греція) [9, с. 101]. У деяких країнах Європи найбільші ставки податків установлені для доходів, що перевищують двократний розмір середньої заробітної плати в країні, однак у більшості з них – для надвисоких доходів, якими вважаються річні доходи у розмірі понад 50 тис. євро (їх має приблизно 30% загальної чисельності зайнятих, наприклад, у Данії, Бельгії, Люксембурзі) [7].

Однією з головних функцій системи державних фінансів країн ЄС є забезпечення високих соціальних стандартів життя населення. Для формування справедливої та зрозумілої системи державних фінансів у багатьох європейських країнах витрати на соціальні трансферти фінансуються тільки з надходжень від ПДФО. Роль ПДФО у структурі надходжень до державних бюджетів таких країн світу, як Великобританія, Данія, Канада, США, Німеччина, Японія, й деяких інших зростає.

Значимість ПДФО для наповнення зведеного бюджету України також велика. Однак ПДФО в Україні не є соціально справедливим. Бідні верстви населення у структурі власних витрат сплачують значно більший обсяг коштів, ніж багаті. Середня ефективна ставка податку на зарплату в 50 разів вища за податкову ставку на підприємницькі доходи, а також в 4,5 раза вища за ставку податку на власність. За словами фахівця з питань оподаткування К. Швабія, понад 90% усіх надходжень від сплати ПДФО дає заробітна плата населення, а прогресивний податок на доходи фізосіб спрямований на те, щоб багаті платили більше за бідних [10].

Зміна ставок ПДФО в Україні з 1991 року відбувалася декілька разів. З 1 грудня 1993 року до 1 жовтня 1994 року для наповнення казни запровадили найжорсткішу шкалу оподаткування з максимальною ставкою 90%. Але попри збільшення ставок майже вдвічі доходи бюджету від прибуткового податку з громадян зменшилися. Спрацювало правило Лаффера, згідно з яким зростання податкового тиску вище оптимальної точки призвело до зменшення надходжень. До 2004

року діяла прогресивна шкала оподаткування з мінімальною ставкою 10% і максимальною – 40%. Розмір ставки залежав від обсягу оподаткованого доходу, який вимірювався кількістю мінімальних зарплат. Чим більшим був дохід особи, тим вищу ставку податку застосовували до неї. З 2004 року Україна перейшла на єдину пропорційну ставку оподаткування розміром 13%, з 2007 року – 15%. Згідно з пунктом 167.1 ПКУ з 2011 року діє базова ставка розміром 15% для доходів, які за місяць не перевищують 10 мінімальних зарплат та 17% для доходів понад 10 мінімальних зарплат [11, с. 316].

Але після прийняття ПКУ з урахуванням перекладання непрямих податків (ПДВ, акцизних зборів та єдиного податку) бідні не стали платити менше багатих, переконує експерт [10].

Нині в Україні триває реформа податкової системи, яка є предметом постійних дискусій у наукових колах, ЗМІ, серед експертів та урядовців, пересічних громадян. Нині вже можна говорити про певні позитивні тенденції. Так, за даними Міністерства фінансів України, у 2011 році значно зросли податкові надходження до бюджету порівняно з 2010 роком. Протягом 2010–2011 років основну частину податкових надходжень як складової доходів бюджету становили три бюджетоутворювальні податки – податок на прибуток, ПДВ, акцизний податок [12].

Ставка податку на прибуток підприємств з 1 квітня 2011 року становила 23% й надалі до 2014 року має знизитися до 16%, а ставка ПДВ – до 17%. Позитивним кроком є запровадження автоматичного відшкодування ПДВ, звільнення новостворених підприємств від оподаткування на п'ять років.

Уряд України затвердив концепцію реформування податкової системи до 2015 року, яка постійно коригується і удосконалюється. Наразі триває обговорення ряду новацій. За словами заступника голови ДПС України А. Ігнатова, уряд має намір зберегти спрощену системи оподаткування та ряд пільг із податку на прибуток. Серед нових ініціатив – зниження ставок основних податків: ПДВ з 20% до 7–12%, ЄСВ з 37–49% до 15%, ПДФО з 15–17% до 10% з паралельним впровадженням прогресивної шкали [13].

З 1 січня 2013 року введено в дію податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки. Його платниками є фізичні та юридичні особи, в тому числі нерезиденти, які мають у власності житлову нерухомість. Така нерухомість оподатковується відповідно до ставок податку, встановлених сільською, селищною або міською радою.

В історії нашої країни вже був подомовий податок на нерухоме майно містян, його запровадження датується 1863 роком. Прийшов час здійснення у цій сфері серйозних новацій, які мають створити передумови для модернізації економіки та подальшого успішного розвитку українського суспільства.

Нині обговорюється проект, згідно з яким слід повернути податок на бездітних, що діяв у СРСР. Зокрема, пропонується підвищене податкове навантаження (17%) розповсюдити на бездітних українців, які досягли 30 років. Виключенням стануть бездітні інваліди I–III груп. Сім'ї, які виховали одного–двох дітей,

будуть платити податки за ставкою 15%, трьох–чотирьох (за умови, що молодша дитина має досягти трьох років) – 10%, п'яти і більше – 5% незалежно від рівня доходів. В європейській практиці таких норм немає. В Україні згідно з п. 169.4.1 ПКУ діє податкова соціальна пільга для багатодітних сімей та громадян із доходом нижче 1,4 мінімальної заробітної плати.

У законопроекті вказується, що пільги не будуть надаватися особам, які позбавлені батьківських прав, які відмовляються від сплати аліментів. Між іншим, у поправках нічого не сказано про осіб, які за станом здоров'я не можуть мати дітей. Проект викликав неоднозначну реакцію у громадян. На нашу думку, цей податок слід запровадити. Вважаємо, що він трохи активізує реєстрацію шлюбів (не секрет, що кількість громадянських «шлюбів» на відміну від офіційних значно зросла) й у подальшому – народжуваність.

Додатковим джерелом наповнення бюджету з 1 січня 2012 року мав стати податок на розкіш. Під нього мали підпасти житло значної площі, дорогі автомобілі, літаки, яхти, захмарні доходи та великі покупки. Планувалося 98% коштів, отриманих з податку на розкіш, спрямувати на виплати пенсіонерам. Однак податок на розкіш поки не введено. Уже кілька років йдеться про запровадження податку на зарплати вище 100 тис. грн. Ідея полягає в тому, щоб багаті громадяни платили не 17% прибуткового податку, а 30–40%. Не виключено, що податок не принесе бажаних доходів – багато хто з тих, хто має такі гроші, просто сховається в тінь. За даними досліджень аудиторської компанії «Ернст енд Янг», новий податок ударить насамперед по вітчизняних топ-менеджерах, які отримують від 120 тис. грн. на місяць у фармацевтичних фірмах, до 450 тис. – у нафтогазовій сфері, 500 тис. – у банках і 150–800 тис. – у важкій промисловості. Ця ініціатива також поки що залишається задекларованою. Між іншим, справедливо, коли турботу про бідних покладають не на державу, а на плечі тих, хто заробляє більше. В законодавстві інших країн також є норми обкладення податками великого бізнесу, який отримує надприбутки [14].

Висновки

Розглянуті заходи, що відбуваються в Україні в сфері оподаткування, є явними ознаками соціалізації податків. Цей процес є органічною складовою соціалізації економіки і проходить у руслі загальносвітових економічних тенденцій. Однак для підвищення ефективності податкової системи й спрямування її у напрямку соціальної справедливості слід запровадити прогресивну ставку оподаткування, яка в зарубіжних країнах є одним із інструментів забезпечення соціальної стабільності та реалізації податком його соціальної функції. З огляду на сучасний рівень доходів населення доцільно знизити податкове навантаження за рахунок прямих податків і збільшити неоподаткований мінімум до рівня прожиткового мінімуму. Якщо запровадити облік функціонального і децильного розподілу доходів населення, це дасть змогу посилити оцінку обсягів і структури доходів, що ви-

ключаються з оподаткування завдяки застосуванню різних податкових звільнень. Адресність та індивідуалізація стягнення податків згодом дозволить відмовитися від витратного механізму податкової соціальної пільги. Планування надходжень ПДФО за програмно–цільовим методом бюджетного регулювання дозволить раціональніше та економічніше витратити бюджетні кошти на рівні органів місцевого самоврядування. Слід рішуче спрямовувати державну податкову політику на оподаткування доходів найбагатших верств населення. Отже, вищезначені міри та додержання окреслених принципів ефективного податкового регулювання у сукупності дадуть змогу Україні піднятися до рівня тих країн, де створено соціально орієнтовану ринкову економіку.

Список використаних джерел

1. Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи: монографія / П.В. Мельник, Л.Л. Тарангул, З.С. Варналій [та ін.]; за ред. З.С. Варналія. – К.: Знання України, 2008. – 675 с.
2. Тропіна В.Б. Фіскальне регулювання соціального розвитку суспільства / В.Б. Тропіна; НДФІ. – К., 2008. – 368 с.
3. Податковий менеджмент: Навч. посібник / Ю.Б. Іванов, А.І. Крисоватий, А.Я. Кізіма, В.В. Карпова. – К.: Знання, 2008. – 525 с.
4. Гордеева О.В. Принципы эффективного налогового регулирования / О.В. Гордеева // «Финансы». – 2010. – №9. – С. 33–36.
5. Швабій К. Оподаткування доходів населення: проблеми науки та практики: монографія / К. І. Швабій. – Ірпінь: Нац. ун-т ДПС України, 2009. – 296 с.
6. Хто кого годує [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2013/03/27/367798/>
7. Налогообложение доходов физических лиц в экономически развитых европейских странах: социальный аспект [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://nefakt.info/18911/>
8. Сколько налогов платят в Европе [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://finforum.org/page/index.html/_/economics/skolko-nalogov-platat-v-jevrope-r10473
9. Соколовська А.М. Податкова політика в Україні в контексті тенденцій реформування оподаткування у країнах ЄС / А.М. Соколовська, Т.В. Крещук // Фінанси України. – 2012. – №1. – С. 94–115.
10. Швабій К. Податок з доходів фізичних осіб: проблеми і перспективи / К. Швабій // Вісник податкової служби України. – 2012. – №6. – С. 33–35.
11. Податковий кодекс України: чинне законодавство зі змінами та допов. станом на 1 березня 2013 р.: (Офіц. текст). – К.: Паливода А.В., 2013. – 704 с.
12. Показники виконання бюджету України за 2011 рік [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/file/link/328305/file/DBU_ZBU.pdf
13. Концепція реформування податкової системи – пропозиції бізнесу враховані [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://sts.gov.ua/media-tsentr/novini/62200.html>
14. Податок на розкіш: чому багаті платять менше [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://tsn.ua/groshi/bagati-platyat-menshe-chomu-podatok-na-rozkish-zdusvya.html>

Економічна сутність та структура доданої вартості

Досліджено економічну сутність базових категорій вартості, додаткової та доданої вартості. Загострено увагу на трактуванні даних понять у сучасній економічній літературі. Здійснено спробу аналізу структури доданої вартості. Проведено порівняльний аналіз поняття «додана вартість» на основі аналізу економічних та енциклопедичних видань. Обґрунтовано думку про необхідність чіткого тлумачення поняття «додана вартість».

Ключові слова: теорії вартості, додаткова вартість, додана вартість, економічна ефективність, прибуток, рента, банківський відсоток, амортизація.

Исследована экономическая суть базовых категорий стоимости, прибавочной и добавленной стоимости. Акцентировано внимание на определении данных понятий в современной экономической литературе. Сделана попытка анализа структуры добавленной стоимости. Проведен сравнительный анализ понятия «добавленная стоимость» на основе изучения экономических и энциклопедических изданий. Обосновывается мнение о необходимости четкого определения понятия «добавленная стоимость».

Ключевые слова: теории стоимости, прибавочная стоимость, добавленная стоимость, экономическая эффективность, прибыль, рента, банковский процент, амортизация.

Economic nature of principle categories of the value, additional and added value were investigated. It was emphasized on the treatment of given notions in modern economic literature. The attempt to analyze the structure of added value was made. The comparative analyses of the «added value» on the basis of the analyses of economic and encyclopedic issues was conducted. The thought about necessity of treatment of the notion of «added value» was explained.

Keywords: the theories of the value, additional value, added value, economic efficiency, profit, rent, bank interest, amortization.

Постановка проблеми. Проголошення економічних реформ в Україні на період до 2020 року спонукає до радикальних перетворень усіх сфер суспільно-політичного й економічного життя в державі. Одним з пріоритетних напрямів стає сфера оподаткування, що зумовлює постійний пошук нових оптимальних підходів і методів взаємодії різноманітних інтересів держави і платників податків. Сучасний етап становлення економічної науки вимагає пошуку нових підходів у визначенні окремих економічних категорій, які б сприяли виявленню та оцінці доданої вартості. Необхід-

ність чіткого розмежування даних понять викликана потребою у порядку розрахунку доданої вартості.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Додана вартість привертала та привертає увагу науковців і практиків. Так, її дослідженню приділялася значна увага вчених, серед яких варто виділити праці С. Мочерного, С. Приходько, Г. Жукової, О. Амоши, К. Кривенка, В. Савчука.

Дослідження численних публікацій дає змогу констатувати, що окремим аспектам правового забезпечення адміністрування податку на додану вартість, інституту його відшкодування в юридичній та економічній літературі традиційно приділяється значна увага. В цьому аспекті необхідно відзначити ряд вітчизняних учених: О. Бандурку, В. Білоуса, С. Буряка, В. Василичука, Л. Воронову, В. Гіжевського, І. Голосніченка, Р. Довбаша, Л. Касьяненко, М. Кучерявенка, Т. Мацелик, А. Нечай, О. Остапенка, О. Пащенко, В. Поповича, Т. Проценка, Л. Савченко, М. Шаренка, О. Яковенка, Ф. Ярошенка, К. Яценко.

Серед останніх досліджень та публікацій варто відзначити наукові розвідки О. Гірної, Н. Глинського, О. Кобилух [5], Б. Малашонок, Г. Володимирського [10], В. Порохні, В. Лось [13], К. Уллубієвої [21] та ін.

Так, О. Гірна, Н. Глинський, О. Кобилух [5] представили ряд концепцій, на основі яких сформувавши трактування доданої вартості для клієнта. Авторами статті розкрито формування доданої вартості в ланцюгу поставок з позиції клієнтоорієнтованого підходу, при цьому зроблено акцент на сутності міграції доданої вартості в ланцюгу поставок. Обґрунтовано підвищення ефективності функціонування ланцюга поставок через зростання доданої вартості для клієнта.

У дослідженні В. Порохні та В. Лось [13] розглянуто поняття економічної доданої вартості та запропоновано модель формування економічної доданої вартості на підприємстві; запропоновано методіку розрахунку економічної доданої вартості, чистого операційного прибутку, середньозваженої вартості капіталу та інвестованого капіталу; проведено декомпозицію показників, що мають великий ступінь впливу на кінцевий показник економічної доданої вартості; досліджено залежність економічної доданої вартості від змін інтелектуального капіталу.

Аналіз найновіших публікацій учених та матеріалів періодичних видань дають змогу констатувати, що сума наданої пільги з ПДВ не відповідає темпам зростання агропромислового виробництва. Серед основних ризиків, які визначили сільгоспвиробники на 2013 рік, на думку президента УКАБ А. Ліссітси [15], є незрозуміла ситуація з перспекти-

вами оподаткування АПК в 2013 році у зв'язку з наявними пропозиціями щодо зміни податкових стимулів для аграріїв за рахунок фіксованого сільськогосподарського податку і податку на додану вартість. Урядовці відзначають, що «з 2007 року такі пільги зростають у середньому на 40% на рік, при цьому зростання обсягів сільгосппродукції з 2007 року не перевищує 20% (крім врожайних 2008 і 2010 років)» [19]. Окрім того, Міндоходів пропонує реформувати фіксований сільгосподаток, розрахунок якого ведеться на підставі нормативної оцінки земель, зафіксованої в 1995 році. В цьому аспекті цікавою є ідея Міндоходів України щодо можливості введення ПДВ при поставці продукції власного виробництва за ставкою 7%. Таким чином, необхідність подальших досліджень у цій сфері, а також її наукова та практична значущість визначили вибір теми й мети статті.

Мета статті полягає в дослідженні економічної сутності та структури доданої вартості, особливостей її складових елементів, що є необхідними при оцінці, використанні, а також формуванні економічного потенціалу підприємств.

Виклад основного матеріалу. Дослідженню вартості як категорії товарного виробництва приділялася значна увага протягом всього періоду формування економічних систем (поняття «економічна система» було уперше запропоноване представником німецької теоретичної школи Максом Вебером). Разом із тим слід відмітити, що ця проблема й до сьогодні не знайшла однозначного вирішення. Найбільш поширеними в економічній науці є три теорії: теорія трудової вартості, суб'єктивно – психологічна теорія вартості та неокласична теорія вартості.

Охарактеризуємо кожну з них. Так, за змістом теорії трудової вартості праця є першою умовою існування як людини, так і суспільства в цілому, то створені блага, продукти за певних умов стають товаром. З виникненням товарного обміну праця набуває двоїстого характеру.

Схематично це можна зобразити таким чином:

Таким чином, товар має дві властивості: а) споживчу вартість; б) вартість або цінову вартість.

Теорія трудової вартості розроблена класиками економічної науки В. Петті, А. Смітом, Д. Рікардо, К. Марксом й зараз

має достатню кількість прихильників у вітчизняній науці. Згідно з цією теорією обмін товарів у певній пропозиції означає, що вони кількісно порівнюються, а спільним знаменником для такого порівняння є праця, яка ці товари й створила.

Вартість проявляється при обміні товарів, тому цінова вартість виступає формою вартості.

Величина вартості вимірюється кількістю простої абстрактної праці, або суспільно необхідним робочим часом для виготовлення певної споживчої вартості, іншими словами, саме абстрактна праця уречевлена в товарі й створює його вартість.

Суть суб'єктивно–психологічної теорії (К. Менгер, Є. Бем–Баверк, Ф. Фон Визер та ін.) полягає в тому, що вартість товару, або цінність, визначається величиною його граничної корисності, тобто корисність останнього блага для його власника і визначає його цінність або мінову вартість. Це теорія суб'єктивності або суб'єктивно–психологічної вартості, цінності, яка не поділяється більшістю вчених–економістів, оскільки вона ігнорує відносини обміну на основі витрат виробництва. Однак це не заперечує того факту, що кожен покупець, який має обмежений дохід, урахує корисність певної кількості блага при витраті свого доходу на купівлю різноманітних благ. Отже, основою обміну, мінових пропорцій є не праця, яка визначається на виробництво товарів, а їхня корисність для споживача, що й визначає цінність товарів – мінову вартість, ціну.

Прихильниками неокласичної теорії вартості (А. Маршалл, П. Самуельсон та ін.) здійснена спроба поєднати кілька «теорій» вартості: об'єктивної, витрат виробництва, попиту і пропозиції. Так, А. Маршалл розрізняє два види вартості – ринкову і нормальну. Під першою він розуміє вартість, яка формується в короткі проміжки часу. На неї впливають витрати виробництва і корисність товарів. При цьому важко зрозуміти, що більше впливає на вартість – витрати чи корисність (Але ж вплив змін у витратах виробництва потребує більше часу для свого вияву, ніж вплив змін у попиті)? Теорія потребує: 1) чіткого визначення понять «вартість» і «ціна»; 2) розкриття механізму утворення вартості і ціни; 3) неототожнення понять «вартість» і «ціна».

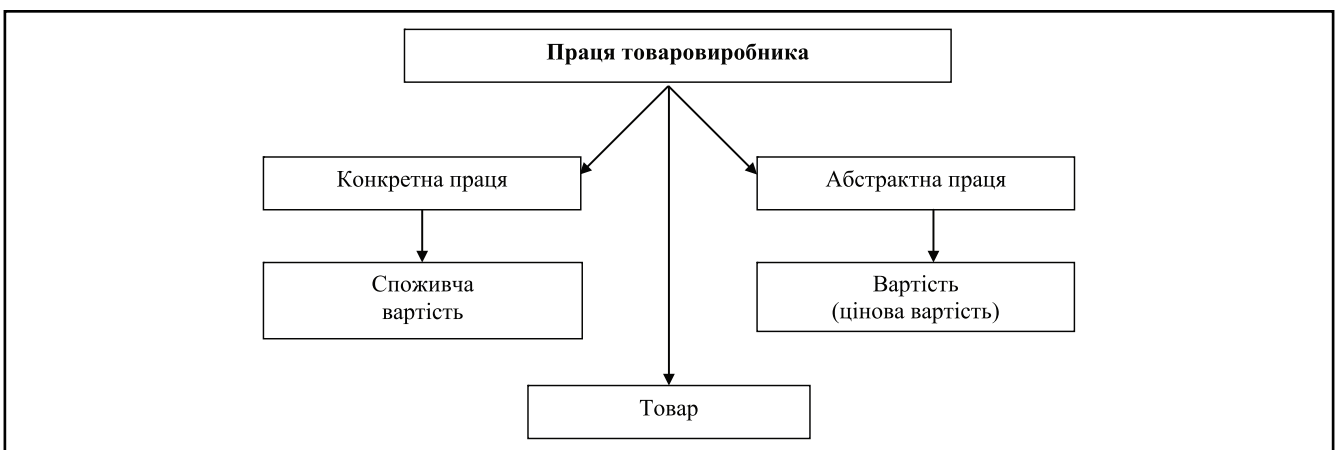


Рисунок 1. Праця як основа теорії трудової вартості

Разом із тим в економічній теорії існують й інші теорії вартості та так звані теорії цінності. Однією з них є теорія трьох факторів виробництва (Ж.Б. Сей, Ф. Бастія), зміст якої полягає в тому, що формування вартості відбувається у процесі виробництва як результат витрат його основних факторів: праці, землі та капіталу. Всі вони беруть рівноправну участь, яка визначається ринком, у створенні вартості. Кожен фактор «створює» відповідну частину вартості: праця – заробітну плату; земля – ренту; капітал – процент; теорії «цінності» належить теорія попиту та пропозиції (Ж.Б. Сей, Г.Д. Маклеод), згідно з якою реальна цінність товару дорівнює ціні рівноваги, що встановлюється на ринку в разі збігу попиту і пропозиції на певний товар; теорія витрат виробництва (Р. Торренс, Н. Сеніор, Дж. Мілль), сутність якої полягає в тому, що витрати виробництва розглядаються як основа мінової вартості і ціни, вважається, що нова вартість створюється як живую, так і уречевлену працю (минулою). Ціна витрат виробництва і є основою ціноутворення.

Однією з менш поширених є сучасна теорія вартості (Д. Белл, О. Тоффлер). З 80-х років ХХ ст. набула поширення теорія постіндустріального, інформаційного суспільства, представники якої вважають, що з'явилася інформаційна теорія вартості, а новим основним її джерелом є не праця, а знання, інтелект.

Незважаючи на тривалий період дослідження даних категорій, на сьогодні в економічній літературі часто можна зустріти двояке трактування або навіть ототожнення понять «додаткова вартість», «додана вартість», «прибуток» й таке інше.

Таким чином, виникає необхідність уточнення визначення «доданої вартості» з метою усунення перешкод на шляху правильних розрахунків, а також формування відповідного термінологічного апарату. З цією метою ми здійснили історико-економічний аналіз сутності поняття «додана вартість».

На основі проведеного дослідження з'ясовано, що дефініції додаткової вартості приділена увага ще класиками економічної науки: А. Смітом, Д. Рікардо та ін. Однак уперше поняття «додаткова вартість» ввів К. Маркс у праці «Критика політичної економії».

Додаткову вартість К. Маркс розглядав через взаємозв'язок «гроші – товар – гроші», де $\text{Гроші} = \text{Гроші} + \Delta\text{Гроші}$, тобто дорівнюють раніше авансовій сумі плюс деякий приріст. Цей приріст, або надлишок над первинною вартістю, К. Маркс називав додатковою вартістю (surplusvalue). Таким чином, раніше авансова вартість не тільки зберігається в обігу, але й змінює свою величину. Приєднує до себе додаткову вартість, або зростає.

Джерелом створення додаткової вартості К. Маркс вважав неоплачену працю працівників: «Другий період процесу праці – той, протягом якого робітник працює вже за межами необхідної праці, – хоча і коштує йому праці, проте не створює жодної вартості для робітника. Він створює додаткову вартість, яка спокушає капіталіста всією красою творення з нічого. Цю частину робочого дня я називаю додатковим ро-

бочим часом, а витрачену протягом її працю – додатковою працею (surpluslabour)... Оскільки вартість змінного капіталу дорівнює вартості купленої ним робочої сили, оскільки вартість цієї робочої сили визначає необхідну частину робочого дня, а додаткова вартість, в свою чергу, визначається надлишковою частиною робочого дня, то з цього випливає: додаткова вартість відноситься до змінного капіталу, як додаткова праця відноситься до необхідної праці, або норма додаткової вартості... Тому норма додаткової вартості є точним вираженням ступеню експлуатації робочої сили капіталом, або робочого капіталістом» [11, с. 228–229]. Додаткова вартість визначається К. Марксом як різниця між тією вартістю, яку жива праця створює у процесі виробництва, і тією, яку капіталіст оплачує робітнику в формі заробітної плати [11, с. 546]. Отже, виходячи з даного твердження можна визначити такий взаємозв'язок: Зарплата = Вартість праці – Додавлена вартість.

Марксову теорію додаткової вартості називають ще «трудовою теорією вартості», однак в економічній літературі поширені й інші теорії додаткової вартості.

У сучасних наукових публікаціях чимало уваги приділяється податку на додану вартість (рос. – НДС, англ. – VAT, ValueAddedTax; інші назви ПДВ – «універсальний акциз», «універсальний непрямий податок») та механізму його справляння. З нашого погляду він має вирішальний торговельний, технологічний, майновий, інноваційний, економічний і соціальний вплив на розвиток економіки держави.

Однак за кордоном на відміну від України ПДВ використовується для стримування надмірних витрат, які викликають інфляцію попиту. Тому механічне перенесення методології справляння податків, зокрема ПДВ, яка застосовується в західних країнах, у сучасні економічні умови України не зовсім коректно. На переконання Б. Малашонок і Г. Володимирського, нині в Україні надто складне податкове законодавство, запозичене в економічно потужній сучасній Європі [10]. Зрештою, на нашу думку, дослідження економічної сутності та структури доданої вартості, особливостей її складових елементів, має відбуватися враховуючи реальний стан та перспективи розвитку економіки України.

Вивчення проблеми дефініювання податку на додану вартість дає змогу констатувати, що в працях вітчизняних науковців наявні неоднозначні підходи та стратегії. Так, з погляду Т. Сльозко, ПДВ – це не податок на додану вартість, а податок з продажу, бо вартість додана до ціни товару, що підлягає реалізації. А якщо це так, і назва податку не відповідає його змісту, то й назвати його слід чесно та відверто – податком із продажів чи з реалізації. Існуюча ж нині в Україні система нарахування, відшкодування та стягнення ПДВ доводить, що насправді це податок не на додану вартість, а на вартість [16, с. 59].

Сучасними науковцями висловлюються різні підходи щодо стратегії реформування системи оподаткування, і зокрема податку на додану вартість. Наприклад, А. Красоватий

вважає, що нині відбувається певна трансформація поглядів на ПДВ: він дедалі менше сприймається як обов'язковий платіж державі, збільшується усвідомлення необхідності його реформування [8, с. 10]. На думку Л. Тарангул і С. Жиганова, підвищення ефективності оподаткування безпосередньо залежить не тільки від успішної реалізації науково обґрунтованої податкової політики, запровадження та суворого дотримання норм податкового законодавства, спрямованого, зокрема, на забезпечення цивілізованих відносин податкової і виробничої сфер, а також від збільшення обсягів податкових надходжень за рахунок розширення бази оподаткування, що формується переважно у сфері виробництва [18, с. 56]. Це досить слушна думка, адже розширення бази оподаткування, зокрема ПДВ, сьогодні залежить від реформування його метрології, і саме у сфері виробництва, де створюється додаткова вартість товару.

Зауважимо, що поняття «доданої вартості» є відносно новим у порівнянні з «додатковою вартістю» й набуває широкого вжитку з початком ХХ ст. На основі проведеного нами порівняльного аналізу змісту даного поняття в сучасній економічній періодичній літературі, доходимо висновку, що тут не існує єдиного підходу.

Проаналізуємо більш детально зміст енциклопедичних видань. В Економічній енциклопедії податок на додану вартість трактується як податок, що нараховується прямо пропорційно величині новоствореної вартості [12, с. 774]. У Великому енциклопедичному словнику додана вартість визначається як показник, що включає суму витрат на заробітну плату, процент на капітал, ренту та прибуток [2]. Більш ширше трактування надає Сучасна енциклопедія, яка визначає додану вартість (вартість, додана обробкою), як вартість проданого

продукту за вирахуванням вартості виробів (матеріалів), куплених і використаних для його виробництва; дорівнює виручці, що включає заробітну плату, орендну плату, ренту, банківський відсоток, прибуток, амортизацію...» [17]. Аналогічне визначення знаходимо і в Бухгалтерському словнику, де під доданою вартістю розуміють приріст вартості, яка створюється в конкретному процесі виробництва товарів робіт, послуг або ж вартість проданої фірмою продукції за вирахуванням вартості матеріалів, придбаних та використаних для її виробництва, тобто додана вартість дорівнює виручці, яка включає в себе еквівалент заробітної плати, амортизації, орендної плати, відсотка та прибутку [3]. Економічний тлумачний словник трактує додану вартість як вартість товару за вирахуванням витрат на придбання сировини, матеріалів, напівфабрикатів або самого товару (в торгівлі) і включає на кожному етапі руху товару витрати живої праці з його виготовлення або реалізації й амортизацію засобів виробництва, що використовуються на даній стадії [23].

Інший підхід до трактування сутності доданої вартості знаходимо в Економічному словнику, на сторінках якого зазначено, що додана вартість – це «вартість, що створена в процесі виробництва на даному підприємстві і що відображає його реальний внесок в створення вартості конкретного продукту, що випускається» [22]. Аналогічний підхід застосовується в більшості підручників з економічної теорії. Зокрема, В. Семеніхіна та С. Крючков у підручнику «Економічна теорія: макроекономіка» зазначають, що «додана вартість – різниця між сумою продаж фірми та сумою, на яку фірма придбає сировину, матеріали у постачальників» [14, с. 12]. Інші автори підручника з макроекономіки Г. Вечканов та Г. Вечканова зазначають, що додана вартість – це приріст

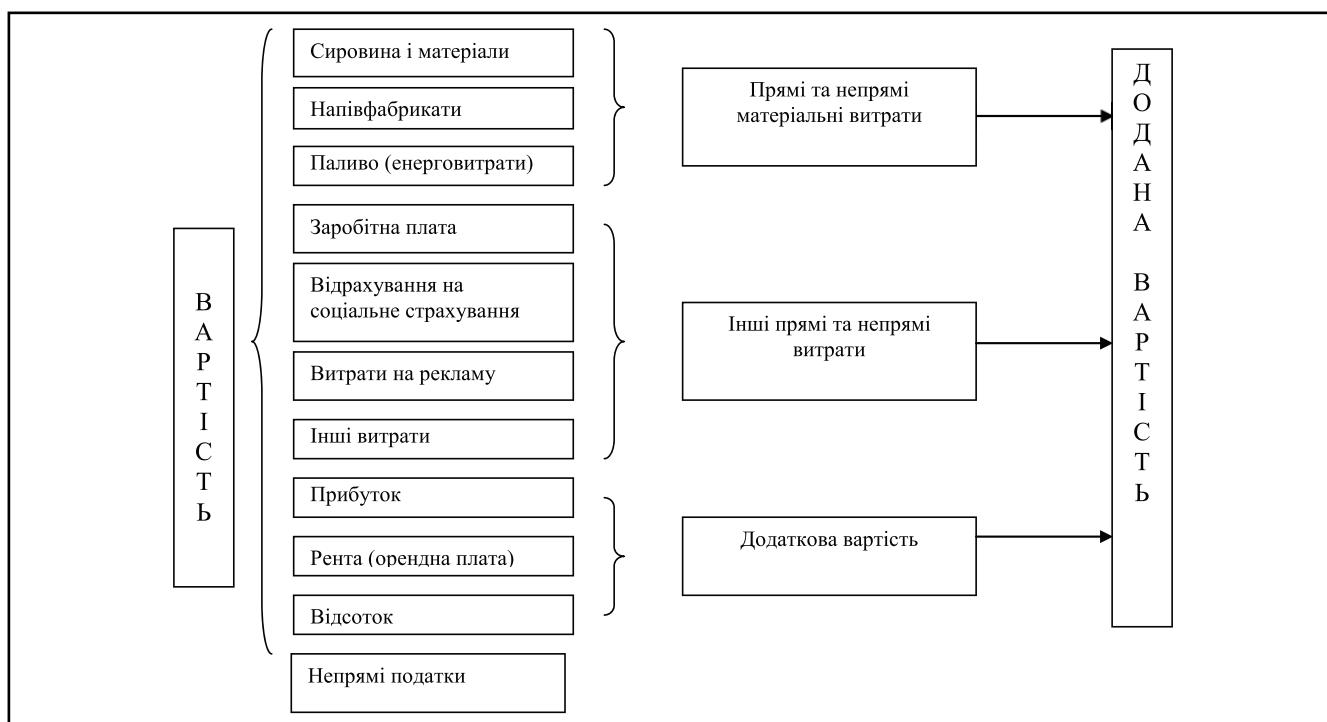


Рисунок 2. Структура доданої вартості

вартості; це вартість, яку додає фірма (галузь) до куплених матеріалів і послуг в процесі виробництва і реалізації продукції; це різниця між загальною виручкою, отриманою від продажу даної продукції і вартістю ринкових витрат на її виробництво та реалізацію (вартість сировини, матеріалів, палива, енергії і тому подібної проміжної продукції) [9].

На основі викладеного вище проаналізуємо особливості визначення доданої вартості в енциклопедичних виданнях. Так, Великий енциклопедичний словник не виносить до складу доданої вартості амортизацію, як, наприклад, Бухгалтерський словник або Економічний тлумачний словник. З одного боку, засоби виробництва – це те, що раніше було придбано підприємством ззовні. Проте їхня вартість переноситься на новостворений продукт не відразу, а частинами в процесі виробництва протягом тривалого терміну. Тому погоджуємося з думкою, що амортизація є частиною доданої вартості. Окрім того, на сторінках Економічної енциклопедії термін «додаткова вартість» визначається як «соціально-економічна форма додаткового продукту в умовах розвинутих товарно-грошових відносин» [6, с. 357].

Таким чином, на основі аналізу визначень поняття «додаткова вартість» та «додана вартість» ми визначили структуру доданої вартості (рис. 2) та обстоюємо думку, що додаткова вартість є частиною доданої вартості.

Як видно з рис. 2, сировина, матеріали, напівфабрикати та інші виробничі запаси не створюють доданої вартості, оскільки вони закупляються в іншого підприємства. Натомість, якщо підприємство у процесі виробництва використовує виробничі запаси, створені власноруч (або ж за рахунок природних сил), такі запаси будуть створювати додану вартість. Щодо безоплатно отриманих виробничих запасів, то вони, на нашу думку, також не створюють додану вартість.

Натомість заробітна плата (і відрахування на соціальні заходи), витрати на рекламу та просування товару, інші супутні витрати – це те, що збільшує собівартість продукції внаслідок певної доробки, певних дій над предметом праці та засобами праці. Окрім того, вартість товару збільшує додаткова вартість, яка відображає дохід різних власників: відсоток на капітал, рента або орендні платежі на прибуток.

Непрямі податки безпосередньо доданої вартості не створюють, проте включаються до ціни товару.

Висновки

Отже, на основі проведеного дослідження нами з'ясовано економічну сутність базових категорій вартості, додаткової та доданої вартості, уточнено зміст поняття «додана вартість». З нашого погляду, додана вартість – це вартість, що створюється всередині підприємства внаслідок дії над засобами праці (заробітна плата та інші супутні витрати) та предметами праці (у вигляді амортизації) і включає в себе додаткову вартість (тобто прибуток, орендну плату та відсоток на капітал).

Проведений порівняльний аналіз категорії «додана вартість» на основі аналізу економічних періодичних та енцикло-

педичних видань надав змогу констатувати, що поняття «додана вартість» та «додана вартість» можна вживати як взаємозамінні слова. За своєю суттю вони є синонімами. Ототожнення доданої вартості із додатковою вартістю або ж із прибутком вважаємо помилковим, оскільки додаткову вартість ми розглядаємо як складову в структурі доданої вартості.

Напрями подальших досліджень, на нашу думку, мають бути спрямовані на формування більш чіткого визначення доданої вартості, оскільки показник економічної доданої вартості на сьогодні визнається найкращим показником оцінки ринкової вартості фірми.

Список використаних джерел

1. Большая Советская Энциклопедия: в 30 т. / [гл. ред. А.М. Прохоров]. – 3-е изд. – М.: Советская Энциклопедия, Т. 20: Плата–Проб. – 1975. – 608 с.
2. Большой Энциклопедический Словарь [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://www.edudic.ru/bes/19170/> – Загл. с экрана.
3. Бухгалтерский словарь [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://www.edudic.ru/buh/6682>. – Загл. с экрана.
4. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.). – К.: Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.
5. Гірна О.Б. Формування доданої вартості для клієнта в ланцюгу поставок / О.Б. Гірна, Н.Ю. Глинський, О.Я. Кобилюх // Науковий журнал «Логістика: теорія і практика» Луцького національного технічного університету. – Луцьк: ЛНТУ, 2012. – №1(2). – С. 39–46.
6. Додаткова вартість. Економічна енциклопедія: у 3 т. Т. 1. / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
7. Економічна енциклопедія [Електрон. ресурс] – Режим доступа: <http://www.studentbooks.com.ua/content/view/42/39/1/42/>. – Заголовок з екрану.
8. Красоватий А.І. Теоретичні засади податку як соціально-економічної категорії / А.І. Красоватий // Фінанси України. – 2003. – №2. – С. 4–10.
9. Макроэкономика – Завтра экзамен / Г. Вечканов, Г. Вечканова – 4-е изд. – СПб: Питер, 2002. – 224 с.
10. Малашонок Б.І. Диференційований податок з реалізації як умова зростання конкурентоспроможності національної економіки / Б.І. Малашонок, Г.А. Володимирський // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2012. – Випуск 27. Т. 2. – С. 131–138.
11. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. (Предисл. Ф. Энгельса. Пер. И.И. Скворцова–Степанова). Том первый, книга 1: Процесс производства капитала. – М.: Политиздат, 1973. – 737 с.
12. Податок на додану вартість. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 2. / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2001. – 848 с.
13. Порохня В.М. Моделювання економічної доданої вартості на підприємстві / В.М. Порохня, В.О. Лось // Вісник Запорізького національного університету. – Запоріжжя: ЗНУ, 2008. – №1(3). – С. 107–114.
14. Семенихина В.А. Экономическая теория: макроэкономика: учеб. пособие / В.А. Семенихина, С.А. Крючков; Отв. ред. д.э.н., про-

фессор Р.М. Гусейнов; Новосиб. гос. архитектур.-строит. ун-т. – Новосибирск: НГАСУ, 2003. – 136 с.

15. Сільгоспвиробники визначили основні ризики на 2013 рік [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://a7d.com.ua/novini/9376-slgospvirobniki-viznachili-osnovn-riziki-na-2013-rk.html> – Заголовок з екрану.

16. Сльозко Т. Чи насправді ми сплачуємо податок з доданої вартості? / Т. Сльозко // Економіка України. – 2005. – №8. – С. 57–60.

17. Современная энциклопедия [Электрон. ресурс] – Режим доступу: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc1p/16814>. – Загл. с экрана.

18. Тарангул Л.Л., Жиганов С.А. Взаємообумовленість оподаткування та економічного розвитку / Л.Л. Тарангул, С.А. Жиганов // Науковий вісник Національної академії ДПС України. – 2003. – №4. – С. 55–61.

19. У Міндоходів назвали розмір нового податку для агробізнесу. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://ua-ekonomist.com/2213-u-mndohodv-nazvali-rozmr-novogo-podatku>. – Заголовок з екрану.

20. Українська радянська енциклопедія: у 17 т. – К.: Головна редакція Української радянської енциклопедії. – Т. 4: Данте–Ешелон. – 1961. – 560 с.

21. Уллубієва К.К. Методичний інструментарій внутрішнього контролю розрахунків за ПДВ / К.К. Уллубієва, М.М. Шигун // Вісник Хмельницького національного університету / Серія: Економічні науки. – Хмельницький: ХНУ, 2012. – №2. – Т. 1. – С. 83–86.

22. Экономический словарь. [Электрон. ресурс] – Режим доступу: http://mirslovarei.com/content_eco/dobavlenaja-stoimost-8476.html. – Загл. с экрана.

23. Экономический толковый словарь. [Электрон. ресурс] – Режим доступу: <http://econom.freecopy.ru/> – Загл. с экрана.

П.П. АНДРЕЄВ,
к.е.н., професор, заслужений економіст України, голова Державної фінансової інспекції України,
К.В. КОВАЛЕНКО,
аспірантка, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

Шляхи посилення співпраці між органами внутрішнього та зовнішнього державного фінансового контролю в Україні

Розглянуто сутність та переваги співпраці між органами внутрішнього та зовнішнього державного фінансового контролю. Досліджено стан системи державного фінансового контролю в Україні, розглянуто основні показники діяльності органів державного фінансового контролю, виділено існуючі проблеми та недоліки. Запропоновано рекомендації щодо напрямів співпраці та комунікації між Рахунковою палатою України та Державною фінансовою інспекцією України на основі міжнародного досвіду з урахуванням особливостей системи державного фінансового контролю в Україні.

Ключові слова: внутрішній державний фінансовий контроль, зовнішній державний фінансовий контроль, кооперація та комунікація, Рахункова палата України, Державна фінансова інспекція України.

Рассмотрены суть и преимущества сотрудничества между органами внутреннего и внешнего государственного финансового контроля. Исследовано состояние системы государственного финансового контроля в Украине, рассмотрены основные показатели деятельности органов государственного финансового контроля, выделены существующие проблемы и недостатки. Предложены рекомендации по направлениям сотрудничества и коммуникации между Счетной палатой Украины и Государственной финансовой инспекцией Украины на основе

международного опыта с учетом особенностей системы государственного финансового контроля в Украине.

Ключевые слова: внутренний государственный финансовый контроль, внешний государственный финансовый контроль, кооперация и коммуникация, Счетная палата Украины, Государственная финансовая инспекция Украины.

The paper provides an overview of the essence and benefits of coordination and cooperation between external and internal state financial control bodies. The current condition of the financial control system in Ukraine is analyzed based on the relevant key indexes. The main problems and risks of the financial control system are identified. According to the international experience and features of the national financial system, the ways of improving the cooperation and coordination between The Accounting Chamber of Ukraine and The State Financial Inspection of Ukraine are proposed.

Keywords: internal public financial control, external state financial control, cooperation, coordination, the Accounting Chamber of Ukraine, the State Financial Inspection of Ukraine.

Постановка проблеми. Ефективна система державного фінансового контролю в країні є запорукою раціонального використання фінансових ресурсів держави, ефективності

бюджетної системи. Розвиток фінансової системи держави та активні глобалізаційні процеси викликають необхідність постійної трансформації системи державного фінансового контролю, використання сучасних форм і методів аудиту, єдиних стандартів та принципів, пошук шляхів підвищення ефективності державного контролю.

Актуальність питання співпраці між органами внутрішнього та зовнішнього державного фінансового контролю зумовлена тим, що вони мають спільну мету, а саме забезпечення відповідності управління фінансовими ресурсами принципам законності, прозорості, ефективності та економічності. Саме спільні цілі та сфери контролю надають можливості для плідної співпраці, яка дозволить підвищити ефективність кожного з учасників процесу контролю – органів внутрішнього та зовнішнього державного фінансового контролю, підконтрольних об'єктів та фінансової системи в цілому.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Фундаментальні основи реалізації контрольної функції держави закладено в наукових працях таких зарубіжних дослідників, як Р. Адамс, А. Аренс, Е. Аткинсон, Дж. Бейлі, Ш. Бланкарт, Дж. Бюкенен, Дж. Ваттс, Р. Зоді, Д. Ірвін, Дж. Робертсон, П. Самуельсон, Дж. Стігліц, Д. Хан та ін.

Досліджувана тематика також знайшла відображення в наукових працях вітчизняних науковців, серед яких, зокрема, В. Базилевич, О. Барановський, І. Басанцов, М. Білуха, Ф. Бутинець, З. Варналій, О. Василик, Т. Васильєва, Н. Виговська, М. Корнеєв, В. Кравченко, І. Лютий, П. Мельник, Ю. Осадчий, В. Симоненко, В. Федосов та ін.

Незважаючи на високий рівень наукових здобутків у досліджуваній сфері, пошук шляхів ефективної співпраці органів внутрішнього та зовнішнього державного фінансового контролю залишається важливою проблемою у світовій та вітчизняній практиці.

Мета статті полягає в аналізі сучасного світового досвіду в сфері кооперації органів внутрішнього та зовнішнього державного фінансового контролю, виділенні заходів, які доцільно впровадити в національну систему державного контролю для підвищення її ефективності.

Виклад основного матеріалу. Доцільність тісної співпраці між органами внутрішнього контролю та вищими органами фінансового контролю впливає з необхідності добросовісного управління, транспарентності та підзвітності використання державних фінансових ресурсів, а також ефективності, результативності та економічності державного управління [3, с. 89].

При розгляді даної проблеми необхідно звернути увагу на загальні особливості систем державного контролю, які характерні для розвинених країн:

- існує неминучий збіг контрольних повноважень вищого органу фінансового контролю та органу внутрішньовідомчого контролю;
- незалежність органів внутрішнього та зовнішнього державного фінансового контролю має бути забезпечена згі-

дно з міжнародними стандартами у сфері внутрішнього та зовнішнього контролю відповідно;

- вищі органи фінансового контролю як зовнішні аудиторі є підзвітними парламенту та громадськості;
- про результати проведеної перевірки внутрішні аудиторі звітують перед установою, яка була об'єктом перевірки, а у випадку державного внутрішнього контролю (або відомчого контролю) – перед виконавчою гілкою влади, що фактично і є замовником проведення аудиту. В окремих випадках органи внутрішнього державного контролю можуть також звітувати перед вищими органами фінансового контролю;
- робота внутрішнього органу державного контролю може бути доведена до відома та оцінена вищим органом фінансового контролю (відповідно до стандарту ISSAI 1610). Вищий орган фінансового контролю як зовнішній аудитор відповідальний за оцінку ефективності внутрішнього аудиту [1, с. 2].

Основу для плідної співпраці органів внутрішнього та зовнішнього державного фінансового контролю становить наявність у них спільних цілей. Розширення координації та кооперації між даними органами забезпечить підвищення ефективності як кожного з них, так і системи фінансового контролю держави в цілому.

Міжнародний досвід у цій сфері висвітлює як переваги такої співпраці, так і недоліки систем державного фінансового контролю, які стають перешкодами у посиленні координації та кооперації між органами внутрішнього та зовнішнього контролю у різних країнах.

Лише за умови ефективного внутрішнього контролю можлива плідна співпраця між органами внутрішнього та зовнішнього контролю, яка проявляється в таких перевагах:

- обмін знаннями та досвідом;
 - посилення спроможності системи державного фінансового контролю забезпечувати ефективне державне управління;
 - виключення можливості зайвого дублювання аудиту, що призводить до економії при виконанні функцій органів внутрішнього та зовнішнього контролю;
 - зменшення тиску на установу, яка перевіряється;
 - покращення та посилення контролю за рахунок розширення обсягів проведеного аудиту, збільшення «покритих» аудитом об'єктів;
 - спільне проведення перевірок щодо виконання рекомендацій органів державного фінансового контролю [1, с. 5].
- Таким чином, координація та кооперація органів внутрішнього та зовнішнього державного фінансового контролю дозволить проводити державний аудит більш ефективно та економічно.
- Міжнародною організацією вищих органів фінансового контролю (INTOSAI) розроблено рекомендації щодо підвищення якості контролю шляхом кооперації між органами внутрішнього та зовнішнього державного фінансового контролю. Дані рекомендації враховують положення міжнародних стандартів як для вищих органів фінансового контролю так і для органів внутрішнього контролю.

Пропонується проводити кооперацію між органами фінансового контролю в таких площинах:

- співпраця під час планування аудиту;
- організація процесу обміну інформацією про підконтрольні об'єкти, обмін звітами про перевірки, надання доступу зовнішнім аудиторам до інформаційної бази внутрішніх аудиторів;
- спільна розробка методологічної бази аудиту;
- організація спільних тренінгів, надання консультацій тощо [1, с. 8].

Проте існують також ризики, які можуть бути викликані посиленням такої співпраці, а саме можливий конфлікт інтересів, «розмиття» відповідальності органів контролю, використання різних стандартів аудиту, неправильне чи неточне тлумачення висновків органів контролю один одним, або можливість винесення різних висновків за результатами перевірок органами внутрішнього та зовнішнього контролю тощо.

Плідна співпраця органів внутрішнього та зовнішнього державного фінансового контролю має ґрунтуватися на взаємних зобов'язаннях щодо кооперації та координації роботи, взаємодії на постійних засадах. Взаємодія між органами внутрішнього та зовнішнього контролю може реалізуватися в таких напрямках:

- узгодження планів роботи;
- забезпечення координованого «покриття» аудитом об'єктів;
- усунення зайвого дублювання у сфері контролю;
- проведення постійних зустрічей з метою обміну інформацією, матеріалами перевірок та досвідом [1, с. 8].

Важливою умовою кооперації та координації органів зовнішнього та внутрішнього фінансового контролю є розуміння методів перевірки та засад здійснення діяльності, необхідним є вироблення спільного, узгодженого категоріального апарату та методологічної основи контролю. Для цього доцільним є використання міжнародних професійних

стандартів та рекомендацій, етичних вимог, які стануть підґрунтям для взаємодовіри, яка є необхідною передумовою плідної співпраці.

Про нагальність питання кооперації між органами внутрішнього та зовнішнього контролю свідчить також те, що протягом двох років регіональний підрозділ INTOSAI – Азійська організація органів вищого фінансового контролю (ASOSAI) проводила дослідження в цій сфері.

У звіті робочої групи з даної проблематики викладені результати аналізу систем внутрішнього державного фінансового контролю Азійських країн, які входять до ASOSAI.

Лише 60% проаналізованих країн мають нормативно-правову базу, що регулює співпрацю між органами внутрішнього та зовнішнього аудиту, наприклад Китай, В'єтнам, Корея. Лише вісім країн проводять регулярні зустрічі між цими органами, в деяких країнах – неформальні зустрічі [2, с. 33].

У 80% країн вищі органи фінансового контролю проводять оцінку якості внутрішнього аудиту за такими параметрами:

- якість проведеного аудиту;
- якість звітів та документів;
- повнота виконання рекомендацій [2, с. 35].

Для впровадження такої співпраці необхідно подолати деякі перешкоди, такі як відсутність належної правової бази, недовіра органів вищого фінансового контролю до якості внутрішнього аудиту, неспівставність результатів аудиту через різні критерії та методики тощо.

Наприклад, лише 50% вищих органів фінансового контролю проаналізованих країн проводять аудит ефективності чи інші сучасні види аудиту [2, с. 61].

Досвід здійснення державного фінансового контролю в Україні свідчить про ряд проблем у системі контролю, одна з яких – неузгодженість роботи окремих її складових, відсутність належної координації та співпраці між органами контролю.

Основні показники діяльності органів державного фінансового контролю – Рахункової палати України та Державної



Рисунок 1. Основні показники діяльності органів державного фінансового контролю в Україні*

Джерело: розроблено автором на основі даних [7, 8].

* Інформація про результати роботи Рахункової палати України за 2012 рік відсутня.

фінансової інспекції України свідчать про необхідність підвищення ефективності їх роботи (рис. 1).

Між існуючими в Україні органами державного фінансового контролю немає належної координації, взаємоузгодженої роботи, єдиної інформаційної бази. Спостерігається дублювання функцій органів фінансового контролю, як наслідок, створюються перешкоди нормальній контрольній діяльності, знижується ефективність системи державного фінансового контролю, а деякі об'єкти залишаються не покритими контролем.

Нині в Україні діють закони «Про Рахункову палату України» та «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні», Положення «Про Державну фінансову Інспекцію України», «Концепція розвитку державного внутрішнього фінансового контролю» та План заходів щодо її реалізації до 2017 року, затверджений Кабінетом Міністрів України. Проте в жодному з вищенаведених нормативно-правових актів не визначено конкретні способи співпраці між органами зовнішнього та внутрішнього фінансового контролю. Більше того, відсутнє чітке визначення державного фінансового контролю, засад формування та функціонування єдиної системи державного фінансового контролю тощо. Наприклад, у Концепції розвитку державного внутрішнього фінансового контролю не висвітлюються питання, пов'язані із зовнішнім контролем, окрім зауваження про невизначеність трактування цих понять у вітчизняному законодавстві.

Координація діяльності органу державного фінансового контролю з іншими контролюючими органами в Законі «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні» передбачає співпрацю з:

- органами місцевого самоврядування;
- органами виконавчої влади;
- фінансовими органами;
- державною податковою службою;
- іншими контролюючими органами;
- органами прокуратури, внутрішніх справ та служби безпеки [4, ст. 7].

У Законі «Про Рахункову палату України» більш широко розкрито питання взаємодії з іншими контролюючими органами і визначається, що контрольні органи зобов'язані сприяти діяльності Рахункової палати, надавати за її запитом інформацію про результати перевірок та ревізій, які ними проведено, а якщо перевірка чи ревізія належить до компетенції також і іншого контрольного органу, вони мають проводити її спільно [5, ст. 21, ст. 26]. Проте шляхи узгодження порядку організації та проведення роботи Рахункової палати України та Державної фінансової інспекції України не закріплені законодавчо, відтак ускладнюється процес уникнення дублювання функцій, збільшується тиск на підконтрольні об'єкти, зменшується якість їхнього покриття аудитом тощо.

Попри існуючі проблеми відбуваються значні зрушення в системі державного фінансового контролю. Україна входить до складу міжнародних та регіональних організацій органів

зовнішнього фінансового контролю, і досвід розвинених країн з питань зовнішнього контролю поступово імплементується в національну систему, а Рахункова палата України активно інтегрується у світову спільноту, проводяться паралельні аудити, підписані двосторонні угоди з понад двадцятьма країнами. Підтвердженням визнання Рахункової палати України як компетентного аудитора стало її призначення в 2009 році зовнішнім аудитором ОБСЄ.

Внутрішній державний контроль в Україні також перебуває у процесі приведення у відповідність до європейських підходів та вимог, що вже успішно реалізовано по деяким положенням.

Проте аспект координації та ефективної співпраці між Рахунковою палатою України та Державною фінансовою інспекцією на даний час залишається поза увагою. В червні 2010 року в м. Ялті відбувся «круглий стіл» представників Центральних підрозділів гармонізації державного внутрішнього фінансового контролю України та країн молоді демократії, на якому серед розглянутих питань поставала і проблема комунікації між органами фінансового контролю. Спільними для всіх представлених на зустрічі країн було те, що реформування систем державного контролю проводиться відповідно до урядових концепцій, така концепція вже декілька років існує і в Україні. Проте шляхи реформування державного внутрішнього фінансового контролю, створення служб внутрішнього аудиту, забезпечення їх діяльності відповідною нормативно-правовою базою у кожній країні різні. Наприклад, в Угорщині аудит державних установ здійснює Верховна установа з питань аудиту, а Рахункова палата не вручається в діяльність лінійних міністерств. У Хорватії Центральний підрозділ гармонізації організовує семінари і практичні заняття спільно з Державним офісом з аудиту. Центральний підрозділ гармонізації внутрішнього фінансового контролю Албанії тільки починає співпрацю з Верховним офісом аудиту, а від Рахункової палати отримує консультації та замовлення на підготовку фахівців. У Румунії ж координації діяльності Центрального підрозділу гармонізації внутрішнього контролю з Рахунковою палатою поки немає [6].

Проблема пошуків шляхів ефективної співпраці між вищим органом фінансового контролю та органами внутрішнього аудиту є особливо актуальною для країн, фінансова система яких перебуває у процесі трансформації. Досвід з питань співпраці між органами внутрішнього та зовнішнього державного фінансового контролю розвинених країн має широкий спектр можливих напрямів співпраці та комунікації у системі державного фінансового контролю. Ураховуючи реалії функціонування системи державного фінансового контролю в Україні, можна сформулювати наступні рекомендації щодо співпраці між Рахунковою палатою України та Державною фінансовою інспекцією України:

- створення належної законодавчої бази, яка б врегулювала всі аспекти функціонування системи державного фінансового контролю та відповідала міжнародним вимогам;

- проведення регулярних формальних зустрічей між органами внутрішнього та зовнішнього аудиту;
- погодження планів перевірки;
- створення спільних програм щодо підвищення кваліфікації кадрів та вдосконалення методології аудиту.

Висновки

Для запровадження ефективної співпраці між Рахунковою палатою та Державною фінансовою інспекцією України необхідно орієнтуватися на досвід розвинених країн Європи та запроваджувати міжнародні стандарти у сфері аудиту державних фінансів.

На даному етапі становлення єдиної системи державного фінансового контролю в Україні існують значні проблеми як у кожній ланці державного фінансового контролю, так і в координації між ними.

Вирішити існуючі проблеми необхідно перш за все створивши нормативно-правову базу, яка б закріплювала засади формування єдиної системи контролю, забезпечувала належний рівень незалежності контролюючих органів, визначала шляхи співпраці між ними.

Єдина система державного фінансового контролю в країні має відповідати природі державного фінансового контролю, бути побудована на основі уніфікованих організаційно-методологічних принципів, характеризуватися чіткою ієрархічністю і цілісністю, а невід'ємним елементом такої системи має бути чітко налагоджена співпраця між її складовими. Тому в Україні необхідно провести стандартизацію системи державного фінансового контролю у відповідності до міжнародних стандартів, сформувані систему єдиних процедур контролю для зовнішнього та внутрішнього державного контролю та визначити чіткі напрями та заходи співпраці між органами контролю з метою підвищення ефективності системи в цілому.

Список використаних джерел

1. Coordination and Cooperation between SAIs and Internal Auditors in the Public Sector / INTOSAI GOV 9150/The International Standards of Supreme Audit Institutions. – 11 p.
2. Evaluation and Improvement of Internal Audit Systems and the Relationship between the Internal Audit Units and SAIs. // The final report of the 9th ASOSAI Research Project. – 2012. – P. 1–65. – Available from: http://www.asosai.org/activities/research_project_detail.jsp?id=2513
3. Усиление аудита государственного сектора экономики путем укрепления сотрудничества между ВОФК и органами внутреннего контроля. Кун Янг // Журнал Европейской организации органов финансового контроля, 2012. – №18. – С. 89–92.
4. Закон України «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні» №5463–VI від 16.10.2012 [Електрон. ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2939-12>
5. Закон України «Про Рахункову палату України» №315/96–BP від 11.07.96 [Електрон. ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/315/96-%D0%B2%D1%80>
6. Звіт про результати засідання «круглого столу» за участі представників центральних підрозділів гармонізації України та країн молоді демократії – членів ЄС [Електрон. ресурс] // Державна фінансова інспекція [сайт]. – Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/65991>
7. Звіт про стан державного внутрішнього фінансового контролю в Україні за 2012 рік [Електрон. ресурс] // Державна фінансова інспекція України: [сайт]. – Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/93660/>
8. Звіт Рахункової палати України за 2011 рік [Електрон. ресурс] // Рахункова палата України [сайт]. – Режим доступу: http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16740480/Zvit_2011.pdf.

В.І. КРИЛЕНКО,

к.е.н., доцент, Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова

Функціональний склад управлінських дій щодо забезпечення економічної безпеки в бюджетній сфері

У статті визначено особливості функціонального складу управлінських дій щодо забезпечення економічної безпеки в бюджетній сфері, запропонована зональна структура функцій управління економічною безпекою в бюджетній сфері по критерію очікуваного результату та функціональна структура системи управління економічною безпекою в бюджетній сфері за ознакою послідовності виконання дій.

Ключові слова: бюджетна сфера, економічна безпека в бюджетній сфері, функціональна структура, структура системи управління економічною безпекою, функції управління.

В статье определены особенности функционального состава управленческих действий относительно обеспечения экономической безопасности в бюджетной сфере, предложена зональная структура функций упра-

вления экономической безопасностью в бюджетной сфере согласно критерию ожидаемого результата и функциональная структура системы управления экономической безопасностью в бюджетной сфере согласно признаку последовательности выполнения действий.

Ключевые слова: бюджетная сфера, экономическая безопасность в бюджетной сфере, функциональная структура, структура системы управления экономической безопасностью, функции управления.

It was determined the peculiarities of the functional composition of administrative activities as to providing the economic security in the budget sphere, the regional structure of functions of the economic security management in the budget sphere by the criteria of the expected result and the functional structure of the system of the economic security management in the budget sphere under the characteristic of the execution sequence of activities were proposed.

Keywords: budget sphere, economic security in the budget sphere, functional structure, structure of the system of economic security management, functions of management.

Постановка проблеми. Для ефективної організації процесу управління системою забезпечення економічної безпеки в бюджетній сфері слід визначити найважливіші види управлінських дій. Традиційно вважається, що найважливішою проблемою загальної теорії управління є визначення складу управлінських функцій. Існує розбіжність думок з проблеми їх класифікації, зокрема за критеріями їх виділення. Немає єдності поглядів з приводу складу функцій, їх послідовності у процесі управління, значущості функцій у системі державного регулювання фінансових відносин. Так, дискусійний характер проблеми функціонального складу управлінських дій у загальній теорії управління обумовлює виникнення методологічного вакууму декомпозиції функцій підсистем управління, серед яких є і система управління економічної безпеки в бюджетній сфері. В ході вивчення питання функціональної композиції процесу управління економічною безпекою в бюджетній сфері ми не зустрічали робіт, присвячених аналізу цієї проблеми.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання економічної безпеки досліджували такі вітчизняні вчені, як О.І. Барановський [1], М.М. Єрмошенко [2], В.І. Мунтіян [3] та ін. Проте функціональний склад управлінських дій щодо забезпечення економічної безпеки в бюджетній сфері в сучасній науці практично не розглядається, що й обумовило актуальність і об'єктивну необхідність подальшого розгляду зазначених проблем.

Мета статті. Дана частина дослідження має на меті визначення особливостей функціонального складу управлінських дій щодо забезпечення економічної безпеки в бюджетній сфері.

Усе це зумовило самостійний пошук критеріїв виділення функцій, їх диференціації, інтерпретації змісту і складу. Підставою стали дві ознаки функціональної диференціації: планова-

ний (очікуваний) результат діяльності системи забезпечення безпеки і послідовність виконання управлінських дій.

Виклад основного матеріалу. Функціональна композиція системи забезпечення безпеки згідно запланованого результату представлена трьома функціями:

1. Функція «виживання», метою якої є «виживання» бюджетної системи в умовах кризи, недопущення подальшого розгортання кризи, її нейтралізація, досягнення керованості соціально-економічною ситуацією. Основні завдання цієї функції: діагностика кризового стану бюджетної системи за допомогою моніторингу бюджетних показників, розрахунку бюджетних індикаторів та інтегрального коефіцієнта рівня безпеки (він має бути нижче за допустимі порогові значення); виявлення чинників, що зумовили кризовий стан бюджетної системи, їх систематизація, оцінка впливу; складання програми антикризового управління з переліком конкретних заходів з нейтралізації кризи і мінімізації збитку, стратегічних і тактичних цілей бюджетного менеджменту; прогнозування стану бюджетної безпеки з метою реалізації антикризової політики; реалізація системи стабілізаторів; регулювання процесу антикризового управління за допомогою повторного моніторингу, контролю за бюджетними показниками і зіставлення індикаторів з початковими фактичними і прогнозними даними. Операція повторюється до моменту виходу з «зони виживання» в «зону стабілізації».

2. *Стабілізаційна функція (або функція «стабілізації»)*. Метою цієї функції є стабілізація стану бюджетної системи після нейтралізації кризових обставин її функціонування, прогнозування і попередження кризи. Завданнями цієї функції є: діагностика стану бюджетної системи за допомогою моніторингу бюджетних показників, розрахунку бюджетних індикаторів та інтегрального коефіцієнта рівня безпеки (він повинен бути на межі допустимих порогових значень); виявлення реальних загроз, їх систематизація оцінка ступеня впливу на зниження рівня безпеки; складання програми зміцнення економічної безпеки в бюджетній сфері за допомогою розробки заходів зі стабілізації стану бюджетної системи в контексті проблем підтримки досягнутого рівня бюджетних показників впродовж певного періоду і становлення надійної бюджетної системи; прогнозування стану економічної безпеки в бюджетній сфері з метою реалізації стабілізаційної політики; реалізація стабілізаційної програми; регулювання стабілізаційного процесу за допомогою повторного моніторингу, контролю бюджетних показників і зіставлення індикаторів з початковими фактичними і цільовими прогнозними даними.

3. Функція «розвитку і зростання» має на меті забезпечення стабільного розвитку бюджетної системи, вдосконалення бюджетного процесу, оперативну нейтралізацію чинників ризиків. Ця функція виконує такі завдання: діагностики стану бюджетної системи за допомогою моніторингу бюджетних показників, розрахунку бюджетних індикаторів та інтегрального коефіцієнта рівня безпеки (він повинен бути в межах допустимих значень); виявлення потенційних загроз,

їх систематизацію, оцінку ступеня впливу на порушення стабільного стану безпеки; складання програми розвитку бюджетної системи і зростання рівня економічної безпеки в бюджетній сфері за допомогою довгострокового стратегічного планування, вдосконалення системи заходів зміцнення економічної безпеки в бюджетній сфері; прогнозування стану економічної безпеки в бюджетній сфері з метою реалізації політики стратегічного розвитку і здійснення системи заходів; регулювання управлінського процесу за допомогою повторного моніторингу, контролю бюджетних показників.

Функціональна диференціація, здійснена згідно з критерієм очікуваного результату, базується на трьох станах бюджетної системи, безпеку якої потрібно забезпечити. Це стан кризи, який ми називаємо «зоною виживання», стан стабільності названою як «зона стабілізації», і стан розвитку і зростання – «зона зростання». Зональна структура представлена на рис. 1.

Функціональну композицію системи забезпечення безпеки згідно з послідовністю виконання управлінських дій представляють шість функцій.

Функція моніторингу, виконання якої обумовлене високою динамічністю соціально-економічних процесів. Вона допомагає виконувати вимоги, що пред'являються до адміністраторів бюджетних коштів, оперативну управляти і аналізувати ситуацію, що складається у фінансово-економічній, політичній і соціальній сферах.

У зв'язку з цим зростає актуальність розробки системи моніторингу стану бюджетної системи, яка призначена бути додатковим інструментом з підвищення ефективності управління бюджетним процесом і бюджетною системою з погляду їх безпеки шляхом підвищення рівня аналітичної обробки інформації і ухвалення оперативних рішень у сфері управління фінансами.

Моніторинг функціонування бюджетної системи сфокусований на розрахунках окремих індикаторів і коефіцієнтів, які в результаті зводяться до інтегрального показника. Дані

моніторингу прямо відображаються на реалізації таких функцій управління економічної безпеки в бюджетній сфері, як контроль, прогноз і регулювання.

Функція діагностики, під якою розуміється процес виявлення реальних і потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього походження. Діагностика базується насамперед на аналізі тенденцій розвитку економіки, суспільства і політичних умов пов'язаних із системою управління суспільними фінансами. Другим базисом діагностичної функції є віртуальне генерування загроз шляхом зіставлення їх інтересам держави і суспільства в бюджетній сфері. Крім безпосереднього виявлення загроз діагностична функція серед своїх цілей також декларує визначення вагової оцінки впливу небезпечного чинника на можливість скорочення рівня економічної безпеки в бюджетній сфері. Кінцевим результатом реалізації діагностичної функції є систематизація загроз і ризиків з подальшою регламентацією нормативно-правового характеру.

Функції проектування, регламентації і планування, без виконання яких ефективний процес управління економічною безпекою в бюджетній сфері неможливий. Функція проектування спрямована на зміну системи забезпечення економічної безпеки в бюджетній сфері для її трансформації з існуючого стану в бажаний згідно з вибраною траєкторією. Вибрана траєкторія складає стратегію здійснення проекту і підлягає обов'язковій регламентації. Регламентація, своєю чергою, допускає встановлення обов'язкових законодавчих норм і методичних положень. Планування має тактичний аспект стратегічного проектування, маючи на увазі деталізовані параметри майбутнього стану бюджетної системи, розробку системи заходів і дій із зміцнення системи забезпечення безпеки в бюджетній сфері. Прогнозна функція є невід'ємною частиною функціональних процедур з ефективного управління соціально-економічними системами. Прогнозування як функція управління економічною безпекою в бюджетній сфері зводиться до визначення майбут-

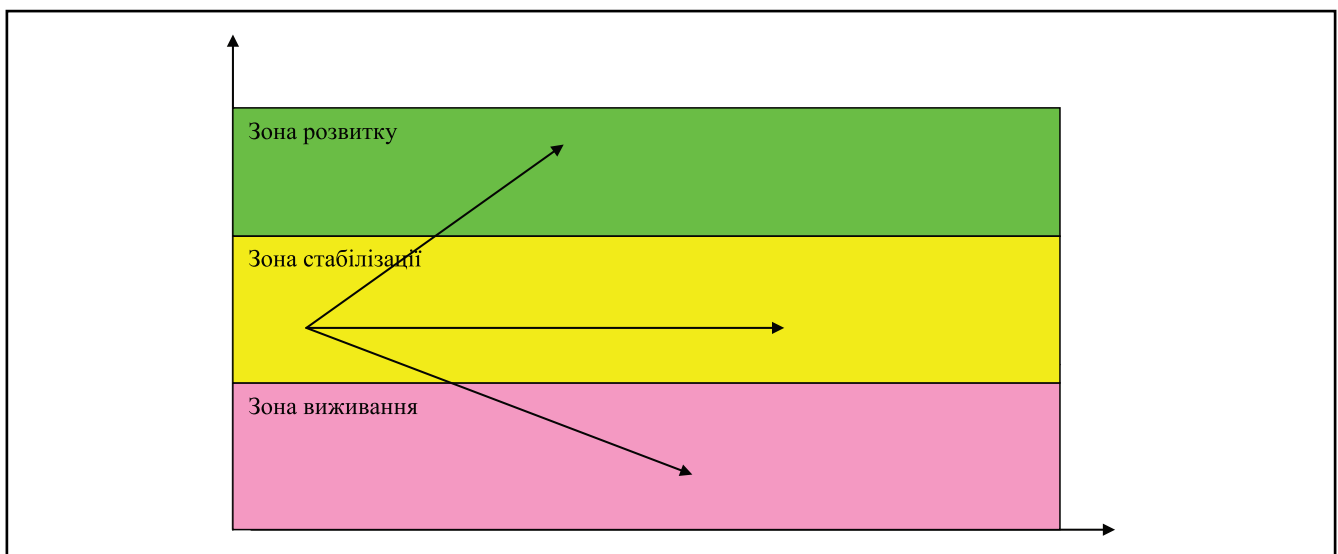


Рисунок 1. Зональна структура функцій управління економічною безпекою в бюджетній сфері згідно з критерієм очікуваного результату

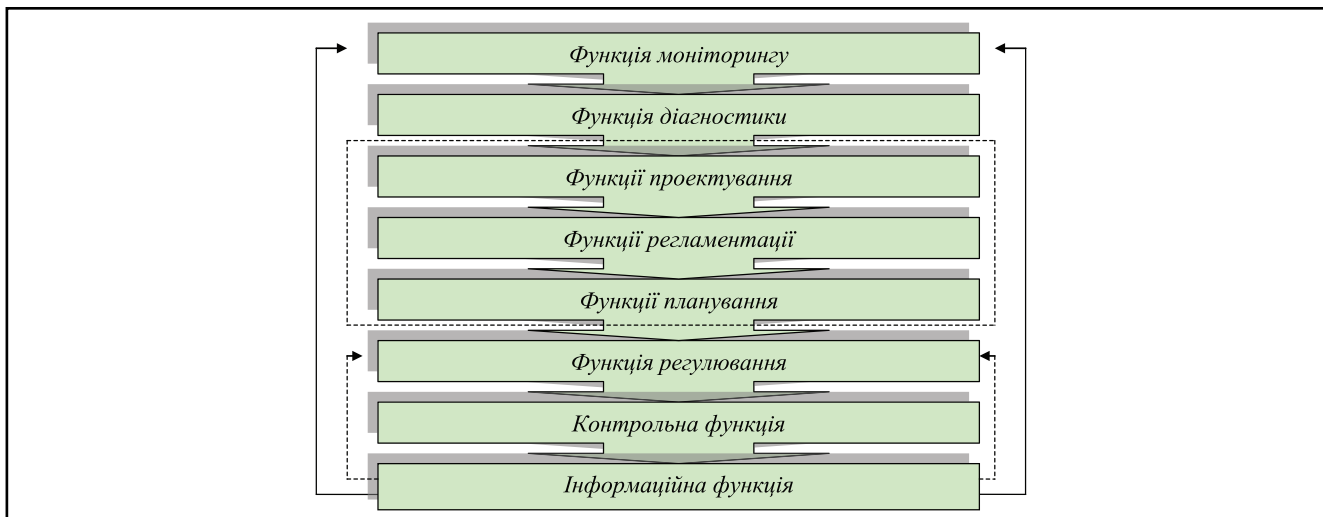


Рисунок 2. Функціональна структура системи управління економічною безпекою в бюджетній сфері за ознакою послідовності виконання дій

нього її стану в двох формах: прогностичні показники бюджетної системи (бюджетні показники) і прогностичні показники системи забезпечення економічної безпеки в бюджетній сфері. До першої групи, наприклад, віднесено прогнозування податкових і інших надходжень бюджету, сукупного обсягу доходів, витрат. Друга група розраховується на основі даних першої групи і є прогнозуванням основних індикаторів, що визначають рівень економічної безпеки в бюджетній сфері.

Функція регулювання, суть якої полягає в її призначенні оперативного управління процесом зміцнення системи безпеки і вчасно коректувати траєкторію здійснення бюджетної політики. Ця функція тісно пов'язана з вищепереліченими, оскільки для ухвалення ефективних управлінських рішень необхідно максимально володіти оперативною інформацією, яка генерується в процесі реалізації інших функцій.

Контрольна функція є зворотним зв'язком і об'єктивним віддзеркаленням процесу управління. Контроль проводиться за такими даними, як: а) бюджетні показники (обсяг доходів, витрат і т. ін.); б) показники системи економічної безпеки в бюджетній сфері (індикатори рівня економічної безпеки в бюджетній сфері). Дані зіставляються з двома групами показників: відносно до фактичних даних минулих періодів і відносно до прогностичних даних фактичного періоду. Контрольна функція дозволяє не тільки аналізувати досягнення запланованих параметрів, але і виявляти тенденції економічних і соціальних наслідків бюджетної політики. В зв'язку з актуальністю питань контролю за діяльністю органів виконавчої влади, ця функція привносить значний внесок до розвитку процесу становлення «аудиту ефективності» з погляду оптимізації бюджетного менеджменту і зміцнення безпеки бюджетної системи.

Інформаційна функція, яка реалізується в двох формах: у використанні інформації і її відтворенні. Основою інформаційної функції в значенні використання є пошук, систематизація і аналіз початкової інформації про соціально-економічний, політичний і інший стан держави у взаємозв'язку з бюджетною сферою. Інформаційна функція в продуктивному аспекті ба-

зується на обов'язковій генерації нових даних і знань, що є результатом реалізації функцій моніторингу і діагностики, прогнозування і планування тощо і виражена в планомірному вкладі і узагальненні отриманої інформації (рис. 2).

Наявність великого і малого циклів в реалізації функцій управління дозволяє найефективніше управляти системою. Великий цикл включає базові функції стратегічного управління і складає період від одного року. Малий цикл обумовлює своєчасний контроль, регулювання і коректування процесу управління на основі оперативного і короткострокового інформаційно-порівняльного аналізу. Його тривалість складає менше року – місяць, квартал, півроку, дев'ять місяців.

Висновки

Отже, у статті було здійснено структурне дослідження системи забезпечення економічної безпеки в бюджетній сфері, проведений докладний аналіз внутрісистемних зв'язків, дана функціональна характеристика системи з погляду послідовності виконання функцій і за критерієм очікуваного результату. Запропонована схема функціональної структури системи управління економічною безпекою в бюджетній сфері за ознакою виконання послідовності дій не є принциповою. Функції можуть мати дещо інший порядок реалізації. Така специфічність обумовлена багатогранністю системи управління економічною безпекою в бюджетній сфері і складним характером внутрішньосистемних зв'язків.

Список використаних джерел

1. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): Монографія / О. Барановський. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 759 с.
2. Ермошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / Микола Ермошенко. – К.: Київ. нац. торг.-ек. ун-т, 2001. – 309 с.
3. Мунтіян В.І. Економічна безпека України / В.І. Мунтіян. – К.: Вид. КВІЦ, 1999. – 462 с.

Методичні підходи до оцінки економічної ефективності стандартизації

У статті досліджено основні методичні підходи до оцінки економічної ефективності стандартизації та обрано як пріоритетну методіку ISO з оцінки економічних переваг застосування стандартів, в основу якої покладено метод послідовного формування вартості.

Ключові слова: економічна ефективність стандартизації (ЕЕС), економічний ефект, методичні підходи, якісна оцінка, кількісна оцінка, показники, Міжнародна організація зі стандартизації (ISO).

В статье исследованы основные методические подходы к оценке экономической эффективности стандартизации и определен в качестве приоритетной методіки ISO по оценке экономических преимуществ применения стандартов, в основу которой положен метод последовательного формирования стоимости.

Ключевые слова: экономическая эффективность стандартизации (ЭЭС), экономический эффект, методические подходы, качественная оценка, количественная оценка, показатели, Международная организация по стандартизации (ISO).

The article describes the key methodical approaches to the assessment of the economic efficiency of standardization, and the ISO methodology for assessment of the economic benefits from use of the standards, which is based on the method of successive price formation, is chosen as the priority one.

Keywords: economic efficiency of standardization (EES), economic effect, methodical approaches, qualitative estimation, quantitative estimation, indices, International Organization for Standardization (ISO).

Постановка проблеми. На сучасному етапі економічного розвитку суспільства стандартизація набуває все більшого значення для подальшого підвищення ефективності та посилення інтенсифікації національної економіки. Це обумовлено перш за все самою природою стандартизації і тим, що вона виходить на якісно новий ступінь свого розвитку і націлена на вирішення завдань, висунутих у зв'язку з переходом до переважно інтенсивних чинників економічного зростання [8].

У таких умовах особливу актуальність набуває оцінка ефективності стандартизації з позиції та інтересів національної економіки. Визначити економічну ефективність стандартизації означає виявити її вплив на національну економіку з урахуванням результатів стандартизації на стадіях проектування, виготовлення і експлуатації продукції, а також інших об'єктів стандартизації. Оцінка економічної ефективності стандартизації показує можливості забезпечення зро-

стання темпів розвитку господарсько-економічної діяльності суспільства, що є об'єктивною необхідністю сьогодення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значний внесок у вивчення й дослідження обраної тематики зробили такі вчені-економісти та фахівці у галузі стандартизації, як: Ф.А. Амірджанянц, Б.Д. Рабінович, В.А. Швандар [9], Л.В. Бесфамільна [10], О.Л. Бабійчук [5], Л.І. Боженко [1], Г.О. Оборський [7], А.А. Дудніков [2], А.Г. Лєскова, А.А. Поживілко [4], Л.С. Кириченко [6] та інші.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. У літературі, присвяченій питанням оцінки економічної ефективності стандартизації, згадується значна кількість методичних підходів і способів такої оцінки. Окремі методи мають свої специфічні риси для різних галузей економіки, окремих підприємств, конкретних видів продукції, що створює додаткові складності при їх ідентифікації та використанні. Звідси очевидна необхідність узагальнення й чіткого аналізу методичних підходів до оцінювання економічної ефективності стандартизації, особливо з огляду на необхідність підвищення ефективності та посилення інтенсифікації національної економіки.

Мета статті. Дослідити існуючі методичні підходи до оцінки економічної ефективності стандартизації на основі аналізу й узагальнення, а також викладення авторського бачення зазначених проблем.

Виклад основного матеріалу. В процесі розв'язування завдань із визначення економічної ефективності стандартів враховують їх класифікацію за видами. Ефективність стандартів на окремі види продукції чи вироби визначають в сфері діяльності певного підприємства, фірми чи обладнання. Для загальнотехнічних чи організаційно-методичних стандартів розрахунки ведуть з урахуванням витрат та економічного ефекту в межах цілої галузі чи навіть держави. У цьому разі зростає складність розрахунків. Вона зумовлена не тільки кількістю об'єктів і показників, а й тісним взаємодіями їх один на одного [1, с. 219].

У зарубіжній та вітчизняній практиці стандартизації найбільшого поширення дістали два методичні підходи до оцінки економічної ефективності стандартизації: засновані на принципі якісного та кількісного оцінювання на різних стадіях створення та впровадження стандартів. У межах цих підходів розрізняють окремі методи оцінки (рис. 1). Початок робіт із розроблення даних підходів припадає на 70-ті роки минулого століття. Першу працю [9] з цієї проблематики розробив згідно із завданням ISO технічний комітет зі стандартизації Швеції, який був членом Ради ISO. В цій праці викладено методи оцінювання економічної ефективності стандартизації на

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

міжнародному та національному рівнях з урахуванням інтересів, як виробника, так і споживача (користувача) продукції [1, с. 218]. Вибір методики розрахунку економічної ефективності стандартизації визначається джерелом отримання економічного ефекту, а також наявністю тих чи інших вихідних даних, які використовуються у розрахунках [6].

Наведені методи можуть застосовуватися й до розрахунків економічної ефективності стандартів нижчих рівнів (галузевих, технічних умов тощо), а також для здійснення попередніх і наближених порівняльних аналізів здійснення робіт зі стандартизації [1, с. 218].

Якісна оцінка економічної ефективності застосовується для стандартів, для яких важко визначити економічну ефективність. Це стосується:

- стандартів, в яких техніко-економічні показники залишилися без змін у порівнянні з базовими;
- організаційно-методичних стандартів, що визначають порядок проведення робіт;
- стандартів на терміни, визначення, класифікацію, позначення.

Якісні методи розрахунку дають можливість провести порівняльний аналіз стандартів, що вводяться, із діючими.

Матричний метод полягає у використанні спеціальних таблиць (матриць), які після їх заповнення дають змогу зробити порівняльний аналіз. У табл. 1 наведено матрицю якісної оцінки міжнародних стандартів.

До такої таблиці за необхідності доцільно додавати довідкові дані, наукові обґрунтування та розрахунки (обсяги ви-

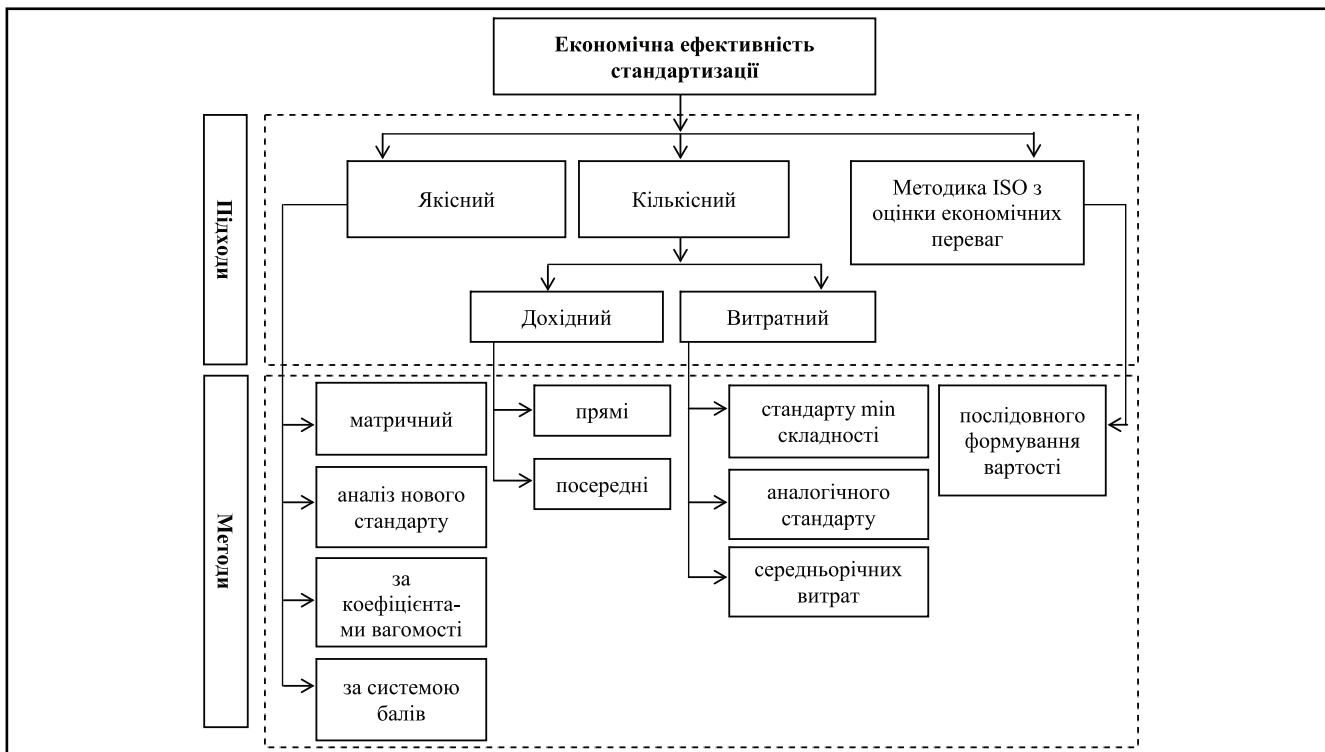


Рисунок 1. Основні методичні підходи до оцінки економічної ефективності стандартизації

Розроблено з використанням [1, 3, 4, 7].

Таблиця 1. Матриця якісної оцінки міжнародних стандартів [1, с. 224]

Мета стандарту	Зміст стандарту, аспекти						
	Терміни й означення	Характеристики	Добирання зразків, проб тощо	Випробування та контролювання	Додаткові вимоги	Документація, включно з погоджувальною	Інші вимоги
1	2	3	4	5	6	7	8
Взаєморозуміння та зв'язки							
Безпека праці, охорона здоров'я та довкілля							
Взаємозамінність і сумісність							
Виконання конкретних функцій							
Економія енергії та сировини							
Обмеження типів продукції							
Захист інтересів споживачів							
Інші причини необхідності стандарту							

робництв продукції, торгівлі, перелік труднощів у взаємовідносинах суб'єктів, неузгодженості з вимогами державних чи міжнародних стандартів тощо).

На підставі аналізу даних, наведених у табл. 1, роблять висновки щодо ефективності нового стандарту [1, с. 224].

Метод аналізу нового стандарту полягає у визначенні та аналізі економічної ефективності його за такими критеріями:

- зменшення кількості різновидів (типорозмірів) продукції однакового призначення;
- підвищення коефіцієнта взаємозамінності;
- підвищення коефіцієнта стандартизації [1, с. 225; 7, с. 128].

Цей метод використовують переважно для визначення економічної ефективності стандартів на продукцію (технічних умов, технічних специфікацій тощо) та їхнього удосконалення.

Економічний ефект від зменшення кількості різновидів продукції однакового призначення переважно визначають за зміною витрат на їх виготовлення: зменшення асортименту запасних частин; спрощення та здешевлення обслуговування, використання, налагодження та ремонтування виробів.

Ефективність стандартизації від підвищення коефіцієнта взаємозамінності виробів та зумовлене цим підвищення продуктивності праці, зменшення витрат на виробництво та використання продукції, визначають за методикою розрахунку ефективності нової техніки. За цією ж методикою визначають економічну ефективність від підвищення коефіцієнта стандартизації.

Окрім цього, враховують економічну ефективність від зменшення витрат на пошуки потрібної продукції, запасних частин, комплектувальних елементів тощо, як в процесі їх використання, так і в процесі продажу [1, с. 226].

Метод оцінювання ефективності стандартизації за коефіцієнтами вагомості об'єктів і видів стандартів дає змогу визначити пріоритетність нових стандартів.

Відповідно до методу оцінки ефективності стандартизації за коефіцієнтами вагомості всі об'єкти та види стандартів поділяють на групи, кожна з яких має свої коефіцієнти вагомості. Загальний чи табличний коефіцієнт вагомості визначають як

$$W = xy, \tag{1}$$

де W – коефіцієнт вагомості стандартів; x і y – коефіцієнти вагомості відповідно об'єктів та видів стандартів, що визначаються згідно з табл. 2 та 3.

Безпосереднє визначення економічної ефективності даних стандартів ведуть за формулою

$$H = Q_m V N, \tag{2}$$

де H – економічна ефективність стандарту; Q_m – обсяг виробництва конкретного виду продукції в певний період, ум. од.; V – фактор оцінювання заданої продукції; N – обсяг стандартизації [1, с. 227].

Фактор оцінювання є сумою багатьох факторів, які враховують термін чинності стандарту (V_1), зменшення витрат на виготовлення продукції (V_2), покращення її якості (V_3), умов її використання (V_4), розподілення (V_5), керування (V_6), тобто

$$V = \sum_{i=1}^k V_i, \tag{3}$$

де k – кількість складових фактора оцінювання V .

Обсяг стандартизації визначають за формулою:

$$N = W E_q K \ln \frac{m_0}{m_1}, \tag{4}$$

де W – коефіцієнт вагомості за (1),

Таблиця 2. Коефіцієнти вагомості об'єктів стандартів, x [1, с. 227]

Номер	Об'єкти стандартів	
	назва	коефіцієнт вагомості, x
01	Основні загальні принципи науки, техніки, виробництва, споживання, використання, безпеки праці тощо	9–10
02	Окремі принципи людської діяльності (поняття, термінологія, креслення, устаткування та спорядження для випробувань, вимірювальні інструменти, фізичні та хімічні властивості, допуски розмірів тощо)	7,5–9
03	Сировина, енергія, паливо, продукти харчування, одяг, житло, гірниче устаткування тощо).	6–8
04	Промислові матеріали та вироби, транспортні засоби, агрегати, апарати тощо	4,5–7
05	Предмети широкого вжитку, машини та матеріали, використовувані в певних галузях національної економіки	2,5–5
06	Матеріали вузькогалузевого використання	1–3
07	Інші предмети	0,1–1

Таблиця 3. Коефіцієнти вагомості видів стандартів, y [1, с. 227]

номер	Вид стандарту	
	назва	Коефіцієнт вагомості, y
V1	Принципи, правила, позначення, системи тощо	9–10
V2	Методи випробувань аналізу, взяття проб, розрахунків, транспортування, зберігання, кодування тощо	7,5–9
V3	Технічні вимоги	6,5–8
V4	Розміри, допуски, профілі, фізичні та хімічні властивості тощо	5,5–7
V5	Класифікація, асортимент, марки тощо	4–6
V6	Показники та характеристики якості продукції, специфікації, переліки	3–5
V7	Інші види стандартів	0,1–4

E_c – коефіцієнт, що враховує умови впровадження стандарту, для нормальних умов $E_c = 1$, а у разі наявності певних відхилень (чи обмежень) E_c беруть у межах від 0,3 до 0,9.

$$K = \frac{1}{\ln 2}$$

m_0 і m_1 – кількість різновидів продукції відповідно до та після впровадження нового стандарту [1, с. 228].

Метод за системою балів полягає в порівнянні суми балів.

$$B = S + E + C, \quad (5)$$

де B – сума балів; S, E, C – оцінювання відповідно безпечності продукції, економічної ефективності продукції та інтересів споживачів. Значення коефіцієнта S визначають як добуток ймовірної кількості осіб, які споживають чи використовують певну продукцію, та так званого фактора ризику, що враховує інтенсивність, частоту та умови споживання тощо. Значення коефіцієнта E враховує ефективність загального обсягу виробництва продукції, як внутрішнього споживання, так і експорту. Коефіцієнт C є добутком кількості споживачів, що споживають (використовують) продукцію, та величини потреб у ній кожного з них [1, с. 228].

Основним принципом кількісного оцінювання ефективності стандартизації є кількісне визначення доходів і витрат на стандартизацію.

Оцінювання доходів від стандартизації здійснюють прямим чи посереднім методами. Прямий метод оцінки ЕЕС, використовують на рівні окремих підприємств, його результати можна екстраполювати на більш високий рівень; посередній метод визначення ЕЕС використовують переважно на державному рівні [7, с. 128–129].

При застосуванні прямих методів оцінювання економічної ефективності стандартизації для кожного об'єкта чи операції, на які впливає новий стандарт, визначають економічний ефект, який може бути додатним і від'ємним, а потім їх сумують.

У процесі визначення ефективності стандартів враховують економію від зменшення обсягів за купування сировини, палива, енергії, матеріалів, комплектувальних виробів тощо; від зменшення складських приміщень, резервних запасів продукції, термінів на проектування чи конструювання тощо.

Зменшення витрат на замовлення, придбання та зберігання комплектувальних виробів чи зменшення виробничих витрат визначають як

$$\frac{C_0 - C_1}{C_0} = 1 - \left(\frac{m_0}{m_1} \right)^{-0,5}, \quad (6)$$

де C_0 і C_1 – загальні витрати до та після стандартизації; m_0 та m_1 – кількість різновидів продукції відповідно до та після стандартизації, а зменшення виробничих витрат як

$$\frac{C_0 - C_1}{C_0} = 1 - \left(\frac{m_0}{m_1} \right)^{-0,25}. \quad (7)$$

Отримані результати на рівні окремих підприємств екстраполюють на державний рівень [1, с. 229–230].

Посередній метод визначення економічної ефективності стандартизації полягає в порівнянні загальних обсягів випуску продукції до та після стандартизації у грошовому вираженні. Цей метод потребує меншого обсягу інформації і використовують його переважно на державному рівні. І хоча він менш точний, однак дає можливість визначати ефективність загальних і основоположних стандартів.

Оскільки деякі стандарти вводяться протягом певного проміжку часу (в тому числі протягом декількох років), враховується фактор часу: визначається значення всіх річних доходів за період використання стандарту.

Річний валовий дохід

$$R = rQ, \quad (8)$$

де R – річний валовий дохід, грн.;

r – коефіцієнт доходу, що виражає особливості заданого стандарту та визначається на підставі певного досвіду;

Q – обсяг випуску продукції, грн. [1, с. 230; 7, с. 131].

Визначають економічну ефективність стандартизації не тільки в грошовому вираженні, а часто її визначають економією часу, полегшенням здійснення окремих процесів та операцій, ритмічністю виробничих процесів та інших ефектів, що не підлягають прямим вимірюванням. Саме з цих причин посередні методи переважно здійснюють для великомасштабних розрахунків на державному та міжнародному рівнях [1, с. 230].

Ефективність стандартизації може бути забезпечена за умови перевищення доходів від стандартизації над витратами на її здійснення, тобто отримання прибутку від стандартизації. Доцільно використовувати дві групи оцінки витрат на стандартизацію: витрати на розроблення стандарту та витрати на впровадження стандарту.

Витрати на розроблення та впровадження стандарту на рівні окремого підприємства визначають робочі групи чи підрозділи, на державному рівні комітети, які реалізують державну політику у сфері стандартизації.

Вибір методу визначення витрат на розроблення стандарту залежить від сформованої в організації практики, наявності вихідних даних, кваліфікації фахівців у даній галузі, наявності статистичної та нормативної бази. Розглянемо три найбільш поширених методи визначення витрат на розроблення стандарту:

1. Метод визначення витрат на основі фактичних витрат на розроблення стандарту мінімальної складності. Об'єктом стандартизації за даним методом є найпростіший продукт, на який підприємство має нормативно-технічну документацію, що не містить показників, які виходять за рамки рівня, досягнутого промисловістю. Кількість показників такого стандарту, що підлягають стандартизації рекомендується мати не більше 10 і кількість організацій, яким необхідно направити проект стандарту на відгук, – не більше 100.

Витрати на розроблення такого стандарту визначаються за формулою:

$$B_{\min} = \sum_{i=1}^n T_{\min i} C_i + H_e, \quad (9)$$

де n – кількість категорій співробітників, що беруть участь в розробці стандарту;

$T_{min i}$ – трудомісткість розробки стандарту мінімальної складності i -тою категорією співробітників, люд./год.;

C_i – заробітна плата одного працівника i -тої категорії, грн./год.;

H_B – накладні витрати на розробку одного стандарту.

2. Метод визначення витрат на основі фактичних витрат на розробку аналогічного стандарту. При використанні даного методу насамперед необхідно підібрати найбільш ближчий аналог серед стандартів, що розроблялися раніше.

Зміна складності запланованого до розробки стандарту визначається за допомогою коефіцієнта складності, що враховує вплив описаних вище факторів і встановлюється експертним шляхом.

Витрати на розроблення запланованого стандарту визначаються за формулою

$$B_H = (B_\phi - (B_{E.A} + B_{K.A})) \left(\frac{b_p}{100} \right)^t K_{CK} + (B_{E.A} + B_{K.A}), \quad (10)$$

де B_ϕ – фактичні витрати на розробку стандарту–аналога, грн.;

$B_{E.A}$ – витрати на експериментальні роботи при розробленні стандарту–аналога, грн.;

$B_{K.A}$ – витрати на відрядження при розробці стандарту–аналога, грн.;

b_p – щорічний приріст продуктивності праці, %;

t – період часу між розробкою стандарту–аналога і нового стандарту, роки;

K_{CK} – коефіцієнт складності нового стандарту;

$B_{E.A}$ – плановані витрати на експериментальні роботи при розробленні нового стандарту, грн.;

$B_{K.A}$ – плановані витрати на відрядження при розробці нового стандарту, грн.

3. Метод визначення витрат на основі середньорічних витрат на одного середньооблікового працівника. Даний метод застосовується для стандартів, для яких не можливо підібрати аналог або за відсутності нормативно–статистичної бази.

Витрати на розробку нового стандарту в гривнях обчислюють за формулою

$$B_H = C_p N_p T_p, \quad (11)$$

де C_p – середні річні витрати підприємства (організації) на одного середньооблікового працівника, грн.;

N_p – планова кількість співробітників, що виділяються для розроблення нового стандарту, чол.;

T_p – плановий термін розробки нового стандарту, роки.

Серед методів визначення витрат на розроблення стандарту найбільш застосовуваним є метод визначення витрат на основі фактичних витрат на розроблення стандарту мінімальної складності [5, с. 43–45].

Як бачимо, кожен із методів розрахунку економічної ефективності стандартизації має свої специфічні риси для різних галузей економіки, окремих підприємств, конкретних видів продукції. А тому досить часто в практичній роботі з оцінки ефективності стандартизації оцінювач застосовує кілька методів, що найповніше відповідають конкретним умовам, об'єктам та меті оцінки, наявності й достовірності інформаційних джерел для її проведення. Створення універсальної методики ускладнено, перш за все, великою різноманітністю стандартів, як за їх видами, категоріями, об'єктами стандартизації, так і за галузями їхнього розповсюдження та сферами впливу.

Усе це зумовлює складність розв'язання завдань, що полягають в необхідності врахування значної кількості інформативних даних з різних галузей економіки, науки, техніки та досконалого знання їх специфіки.

На сучасному етапі розвитку світової економіки увагу міжнародних комерційних організацій приваблює новий методичний підхід з оцінки економічних переваг застосування стандартів, розроблений ISO. Метою методики є визначення вкладу стандартів у формування вартості продукції або послуги.

Нова методика дозволяє порівнювати результати різних досліджень і створювати загальну базу знань про економічні переваги застосування стандартів [11]. І хоча вона розрахована головним чином на компанії (комерційні організації), однак також може застосовуватися державними підприємствами, розробниками стандартів та іншими національними органами зі стандартизації [4, с. 45].

Методика заснована на методі послідовного формування вартості. Послідовне формування вартості – це послідовність заходів, пов'язаних з процесом виробництва певного виду продукції або послуги. Виробництво розподілено на етапи, розташовані в певній послідовності, при цьому після

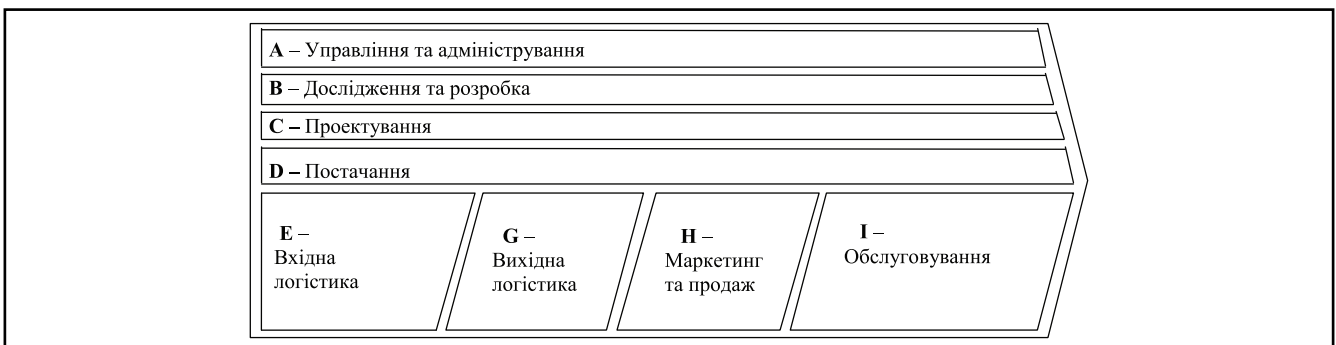


Рисунок 2. Послідовність формування вартості в межах одного підприємства [4, с. 46; 11]

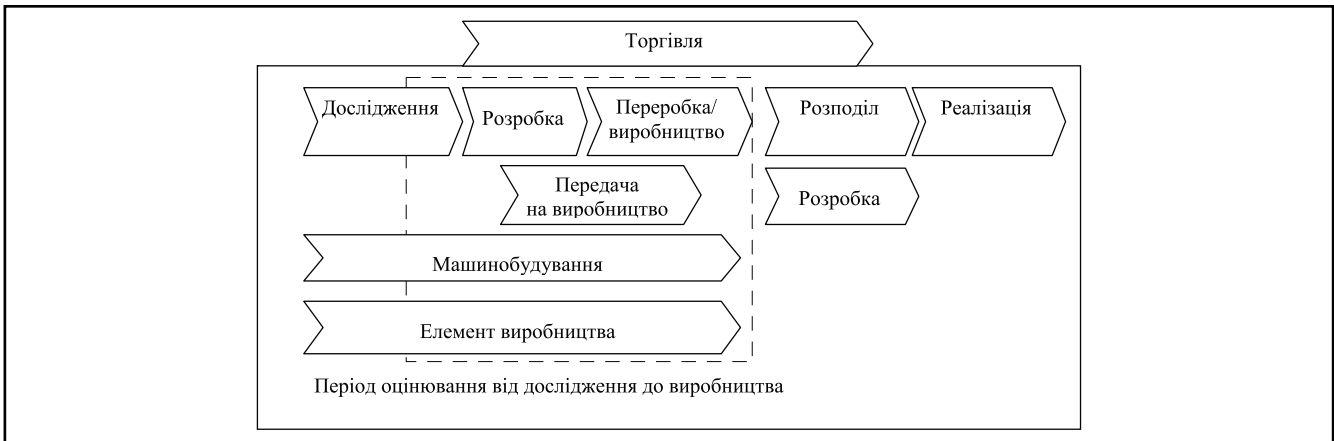


Рисунок 3. Послідовність формування вартості в межах підприємств, які співпрацюють [4, с. 46; 11]

завершення кожного етапу вартість збільшується. Виробничі етапи можуть бути організовані в рамках одного підприємства, а можуть бути розподілені по різних, які співпрацюють між собою.

Етапи, які розташовуються на рис. 2 горизонтально (етапи від Е до І), є основними, а ті, які розташовуються вертикально (етапи від А до D), – допоміжними. В основному вся виготовлена підприємством продукція проходить через всі основні бізнес-етапи. Допоміжні етапи сприяють здійсненню основних. Зображена на рис. 2 послідовність формування вартості в рамках підприємства по своїй суті універсальна, однак може змінюватися в залежності від виду підприємства.

На рис. 3 представлена модель послідовного формування вартості в межах підприємств, які співпрацюють.

Як правило, після визначення послідовності формування вартості в межах підприємств, які співпрацюють в кожному з них можна виділити один або кілька секторів діяльності залежно від специфіки роботи (рис. 4). Такий підхід допомагає підприємствам краще зрозуміти свої функції в межах галузі.

Методика ISO з оцінки економічних переваг застосування стандартів здійснюється відповідно до описаних нижче етапів.

Етап 1. Визначення послідовності формування вартості в межах одного підприємства і в межах підприємств, які співпрацюють.

Ключове значення на даному етапі має визначення області оцінки: чи повинна вона охоплювати всю діяльність підприємства або ж достатньо обмежитися одним або кількома бізнес-етапами. Процес визначення області оцінки залежить від ряду факторів: розміру і специфіки підприємства,

наявності ресурсів для оцінки, доступності необхідної інформації і досвіду роботи персоналу.

Етап 2. Встановлення ступеня впливу стандартів.

Для визначення результатів застосування стандартів використовується карта комплексного впливу стандартів. На ній відображають наслідки (результати) використання стандартів на основних бізнес-етапах формування вартості, а також пов'язаних з ними дій. Таблиця 4 демонструє це на прикладі етапу «виробництво / управління».

Етап 3. Аналіз управління формуванням вартості.

Роль управління формуванням вартості досить велика для організаційного потенціалу підприємства, оскільки воно забезпечує конкурентні переваги. Очевидно, що вплив стандартів на управління формуванням вартості може бути значно вищий, ніж на інші види діяльності підприємства. Тому слід розглядати тільки ті з них, які мають істотний вплив на формування вартості.

Для оцінки впливу застосування стандартів повинні бути кількісно визначені один або декілька показників такого впливу.

Встановлені показники не можуть характеризувати всі наслідки застосування стандартів на обраному бізнес-етапі. Проте якщо правильно підібрати виявлені і кількісно визначені показники, то їх може бути достатньо для того, щоб довести ступінь впливу стандартів на діяльність підприємства. В числі таких показників можуть бути трудові ресурси, необхідні для виконання певної задачі, вартість матеріалів і процесів, а також ступінь задоволеності споживачів [4, с. 47].

Наслідки застосування стандартів на бізнес-етапах зображено на рис. 5.

Сектор 1	Сектор 2	Сектор 3	Сектор 4	Сектор 5	Сектор 6	Сектор 7	Сектор 8	Сектор 9	Сектор x
← Підприємства →									

Рисунок 4. Розподіл компаній по галузевих секторах у послідовності формування вартості [4, с. 47; 11]

Таблиця 4. Карта комплексного впливу стандартів [4, с. 47, 11]

Етап	Захід	Результат
Виробництво/ управління	Всі заходи	Поліпшення внутрішнього обміну інформацією
		Поліпшення навчання персоналу
		Більш ефективна обробка
	Переробка	Більш ефективний збір інформації
		Поліпшення якості обладнання та матеріалів
	Забезпечення якості	Підвищення якості управління
	Забезпечення безпеки, охорони навколишнього середовища	Зниження недоліків, пов'язаних з регламентами
		Більш суворе забезпечення безпеки охорони навколишнього середовища



Рисунок 5. Наслідки застосування стандартів на бізнес-етапах [4, с.48, 11]

Етап 4. Оцінка результатів та їх закріплення.

Метою процесу оцінки є визначення економічної ефективності від використання стандартів через показники в кількісному вираженні. Застосування стандартів сприяє зміні показників, що впливають на фінансово-господарську діяльність підприємств та на їх фінансові результати за рахунок скорочення витрат та збільшення доходів.

Результати аналізу свідчать, що методика ISO з оцінки економічних переваг є найефективнішою на сучасному етапі економічного розвитку, а отже її застосування є об'єктивною необхідністю сьогодення.

Висновки

Проведений аналіз існуючих методичних підходів до оцінки економічної ефективності стандартизації дозволяє зробити висновок, що методики розрахунків мають свої специфічні риси для різних галузей економіки, окремих підприємств, конкретних видів продукції. Вибір методики визначається, перш за все, джерелом отримання економічного ефекту, а також наявністю тих чи інших вихідних даних, які використовуються у роз-

рахунках. Усе це зумовлює складність розв'язання завдань, що полягають в необхідності врахування значної кількості інформаційних даних з різних галузей економіки, науки, техніки.

Пріоритетною, на наш погляд, є методика ISO з оцінки економічних переваг застосування стандартів ISO, в основу якої покладено метод послідовного формування вартості. Вона є саме тим найефективнішим інструментарієм, скори-ставшись яким можна порівнювати результати різних галузей досліджень і створювати загальну базу знань про економічні переваги застосування стандартів.

Список використаних джерел

1. Боженко Л.І. Метрологія, стандартизація, сертифікація та акредитація: Навч. посіб. / Л.І. Боженко. – Львів: Афіша, 2006. – 324 с.
2. Дудніков А.А. Основи стандартизації, допуски, посадки і технічні вимірювання: Підручник / А.А. Дудніков. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 352 с.
3. Кононов В.Б. Аналіз методів оцінювання економічної ефективності стандартизації / В.Б. Кононов, А.В. Коваль // Системи обробки інформації. – Х.: ХУ ПС, 2009. – 1(75). – С. 59–60.

4. Лескова А.Г. Методология ISO по оценке экономических преимуществ применения стандартов / А.Г. Лескова, А.А. Поживилко // Стандартизация. – 2012. – №15. – С. 45–48.

5. Бабийчук О.Л. Экономика качества, стандартизации и сертификации: учеб. пособие для студентов вузов / О.Л. Бабийчук, И.Ю. Курпьянова, О.Л. Морозова. – Курск: Курский гос. техн. ун-т, 2008. – 147 с.

6. Кириченко Л.С. Стандартизация і сертифікація товарів та послуг: Підручник / Л.С. Кириченко, А.А. Самойленко. – Х.: Вид-во «Ранок», 2008. – 240 с.

7. Оборський Г.О. Основи стандартизації: конспект лекцій для студ. / Г.О. Оборський, М.Г. Огієнко, П.А. Швагірев. – О.: Наука і техніка, 2011. – 136 с.

8. Зенкін А.С. Стандартизація та управління якістю: Навчальний посібник. / А.С. Зенкін, Г.І. Хімічева, Н.А. Єфіменко, В.М. Соловйов. – Черкаси: Вид. від. ЧНУ імені Богдана Хмельницького, 2008. – 174 с.

9. Эффективность стандартизации / [Амирджанянц Ф.А., Рабинович Б.Д., Швандар В.А.] – М.: Издательство стандартов, 1987. – 312 с.

10. Экономика стандартизации, метрологии и качества продукции / [Бесфамильная Л.В., Резчиков В.И., Соколова Л.Г., Швандар В.А.] – М.: Издательство стандартов, 1988. – 312 с.

11. International Organization for Standardization, ISO – Economic benefits of standards [Electronic resource]. – Access to the site: // www.iso.org/iso/home.html

УДК 316.422(477)

І.С. ЧОРНОДІД,

к.е.н., доцент, докторант Науково-дослідного економічного інституту Мінекономрозвитку та торгівлі України

Місце України в рейтингах соціальної конкурентоспроможності національної економіки

Стаття присвячена соціальній конкурентоспроможності національної економіки. Розкрито місце України в рейтингах соціальної конкурентоспроможності національної економіки. Оцінювання проводяться на макро-, мета- і мікрорівні на основі результатів роботи Інституту стратегії й конкурентоспроможності при Гарвардському університеті, Міжнародного інституту розвитку менеджменту, Світового економічного форуму. Охарактеризовано місце України за індексом людського розвитку та індексами, які характеризують соціальну конкурентоспроможність країни.

Ключові слова: конкурентоспроможність національної економіки, світові рейтинги конкурентоспроможності національної економіки, індекси соціальної конкурентоспроможності національної економіки.

Статья посвящена социальной конкурентоспособности национальной экономики. Раскрыто место Украины в рейтингах социальной конкурентоспособности национальной экономики. Оценка проводится на макро-, мета- и микроуровне на основе результатов работы Института стратегии и конкурентоспособности при Гарвардском университете, Международного института развития менеджмента, Всемирного экономического форума. Охарактеризовано место Украины по индексу человеческого развития и индексам, характеризующим социальную конкурентоспособность страны.

Ключевые слова: конкурентоспособность национальной экономики, мировые рейтинги конкурентоспособности национальной экономики, индексы социальной конкурентоспособности национальной экономики.

The article is devoted to social competitiveness are national economy. Solved Ukraine's place in the rankings of social competitiveness of the national economy. Evaluation carried out on the macro-, meta-, and macro levels based on the results of the Institute of Strategy and Competitiveness at Harvard University, the International Institute for Management Development, World Economic Forum. Characterized, Ukraine's human development index, and indices that characterize social competitiveness.

Keywords: competitiveness, global ratings of competitiveness of the national economy, social indices of competitiveness of the national economy.

Постановка проблеми. Сучасні економічні реалії переконливо свідчать, що темпи та загальний вектор напрямку соціально-економічного прогресу національної економіки в значній мірі залежать від конкурентоспроможності країни, а саме від її соціальної складової.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання забезпечення соціальної конкурентоспроможності економіки України розглядали у своїх працях вітчизняні вчені Л.Л. Антонюк, Я.Б. Базилюк, З.С. Варналій, А.С. Гальчинський, З.І. Галушка, В.М. Геєць, Я.А. Жаліло, Е.М. Лібанова, Б.Є. Кваснюк, І.Г. Мансуров, Г.Н. Філюк, Б. Гаврилишин, А. Гальчинський, Т. Гайдай, О. Грішнова, П. Єщенко, Ю. Зайцев, В. Ільїн, Б. Кваснюк, І. Мазур, І. Малий, В. Мандибуря, А. Уніят, Б. Пасхавер та ін.

Мета статті. Проаналізувати місце України в рейтингах соціальної конкурентоспроможності національної економіки та охарактеризувати сутність соціальної конкурентоспроможності країни.

Виклад основного матеріалу. Соціальна конкурентоспроможність – інтегральна категорія яка полягає в наданні економічним процесам соціального змісту та міра задоволення потреб і способів реалізації усіх членів суспільства з метою стабільного та ефективного розвитку національної економіки шляхом інтеграції зусиль держави, бізнесу і громадянського суспільства та створення умов для реалізації творчих здібностей людини, зростання добробуту, гарантування соціальної захищеності та соціальної стабільності в суспільстві.

Цілі забезпечення соціальної конкурентоспроможності – це високий міжнародний рейтинг за показниками добробуту, розвитку ринків, інфраструктури, системи освіти, охорони здоров'я, суспільних інститутів, які визначають комфортні умови життя в країні, ступінь соціальної безпеки, умови розвитку бізнесу, самореалізації особистості, привабливість для інвестицій, перспективи успішного розвитку в майбутньому.

У теорії та практиці міжнародних економічних взаємин існує декілька підходів до визначення конкурентоспроможності національної економіки та показників, що її характеризують. Їх можна згрупувати в дві основні групи: оцінювання на основі окремих показників, які характеризують вартісні результати виробництва, чи використання певних ресурсів; оцінювання на основі системного підходу з використанням як статистичних показників, так і результатів моніторингу [3].

Оцінювання проводяться на макро-, мета- і мікрорівні. Серед найбільш відомих центрів з вивчення конкурентоспроможності країн знаходяться:

1. Інститут стратегії й конкурентоспроможності при Гарвардському університеті (США), який очолює М. Портер. У цьому університеті вивчають конкурентоспроможність переважно у корпоративній площині.

2. Міжнародний інститут розвитку менеджменту (IMD) (Лозанна, Швейцарія).

3. Світовий економічний форум (Давос, Швейцарія).

Два швейцарські центри переводять дослідження у більш широку площину – розраховують рейтинги конкурентоспроможності країн і регіонів.

Щорічно кожний із центрів публікує власні результати вивчення конкурентоспроможності країн світу та складає рейтинги. Кожний із центрів користується власною методологією дослідження та дотримується своїх ексклюзивних критеріїв при складанні шкали конкурентоспроможності економік країн і регіонів. Тому між дослідженнями й рейтингами є розходження.

Системність і тривалість проведення щорічного моніторингу поточної конкурентоспроможності країни (економіки) цими установами дає можливість визначити та порівняти конкурентоспроможність більшості країн світу за дуже великою кількістю критеріїв та показників. Так, Міжнародний інститут розвитку менеджменту починаючи з 1989 року здійснює оцінювання більше, ніж за 321 критерієм, і використовує інформацію 52 дослідницьких інститутів світу, які є партнерами IMD [1]. Розподіл основних критеріїв оцінюван-

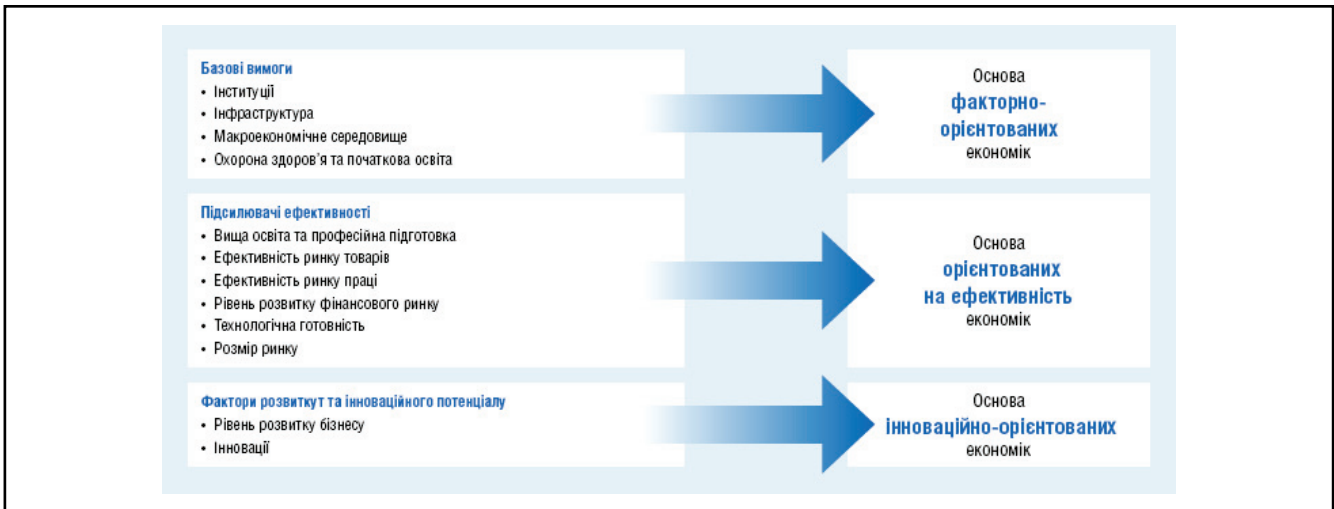
ня конкурентоспроможності країни, які використовує Міжнародний інститут розвитку менеджменту, за відповідними групами подано на рисунку. IMD здійснює свою діяльність більш, ніж у 60 країнах (регіонах) світу. Особливістю складання рейтингу є те, що аналіз здійснюється за двома групами країн, поділеними, відповідно, до кількості мешканців. Тобто, до першої групи входять країни, де населення більше 20 млн. мешканців, а до другої – менше 20 млн.

Основні групи розподілу критеріїв оцінювання конкурентоспроможності – це: 1) критерії, що стосуються частки національних підприємств, прибуток яких пов'язаний із запровадженням нових технологій, які вважаються чинниками прогресу (ix 69); 2) критерії, які стосуються впливу на конкурентоспроможність макроекономічних показників (ix 75); 3) критерії, за якими аналізуються показники конкурентоспроможності через огляд ефективності діяльності уряду (ix 71); 4) критерії, за якими аналізуються показники конкурентоспроможності через огляд залежності науки, технологій та суспільства від бізнесу (ix 96).

Остання група критеріїв стосується багатьох соціальних аспектів. Це інституційні обмеження, регуляторна та дозвільна система, суспільні обмеження, основна інфраструктура та інфраструктура, що впливає на технологію виробництва та наукові дослідження, управлінський раціоналізм, зайнятість населення, здоров'я та навколишнє середовище, освіта. Усі показники, які розподілені за названими критеріями, взаємопов'язані між собою та з показниками, які відносяться до інших груп критеріїв.

Світовий економічний форум (з 1971 до 1987 року – Європейський форум менеджменту) з 2006 року розраховує глобальний індекс конкурентоспроможності, який на сьогодні є найбільш комплексним вимірником конкурентоспроможності країн, формується на основі розрахунку 12 підіндексів, згрупованих у три групи залежно від домінування факторів розвитку країн: базові умови розвитку, фактори-катализатори або підвищувачі ефективності та фактори інновацій та розвитку (див. рис.).

Залежно від названих критеріїв фахівці ВЕФ обґрунтовують стадію розвитку країни та її економіки. Так, країни, що знаходяться на першій стадії, характеризуються рівнем ВВП на душу населення до \$2 тис. Їхня економіка ґрунтується на механізмі екстенсивного розвитку, на експлуатації природних ресурсів та низько кваліфікованої робочої сили. Країни, що знаходяться на другій стадії, характеризуються рівнем ВВП на душу населення від \$3 тис. до \$9 тис. Ці країни характеризуються механізмом інтенсивного розвитку економіки, заснованим на підвищенні ефективності виробництва, зростанні вартості робочої сили, підвищенні якості продукції та інтенсивній інвестиційній діяльності. Країни, що знаходяться на третій стадії і мають розмір ВВП на душу населення більше \$17 тис., характеризуються механізмом інтенсивного розвитку економіки, виробництвом високотехнологічної продукції, високою якістю робочої сили та найвищим



12 складових конкурентоспроможності

Джерело: Індекс глобальної конкурентоспроможності 2012: Зростання продуктивності задля підтримки відновлення економіки / Хав'єр Сала-І-Мартін, Бен'ямін Більбао-Осоріо, Дженніфер Бланк, Роберто Кротті, Маргарета Дрзенік Хану І Тьєрі Гейгер, Керолайн Ко. – Всесвітній економічний форум. * WEF, Global Competitiveness Report 2012. – С. 12.

рівнем заробітної плати. Внесок окремих факторів у загальну конкурентоспроможність території суттєво розрізняється на різних стадіях (табл. 1).

Україну відносять до країн, що знаходяться на другій стадії. У рейтингу 2012/13 років Україна посідає 73-тє із 144 місць. Індекс України – 4,14 бала (у рейтингу 2011/12 років Україна займала 82-гу позицію з показником 4 бали) (табл. 2).

Звичайно, що стадія розвитку (а отже і конкурентоспроможність країни) визначається економічними чинниками. Однак їхній рівень безумовно залежить від кількісних і якісних

характеристик соціальних процесів. Найвідоміший із суто соціальних показників національної соціальної конкурентоспроможності – Human Development Index (HDI) – Індекс людського розвитку (ІЛР), який щорічно розраховується експертами Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй (ПРООН) спільно з групою незалежних міжнародних експертів. У 1990 році ПРООН було опубліковано першу доповідь з оцінкою економічного і соціального прогресу країн світу, в якій було сформульовано поняття людського розвитку: «Розвиток людини є процесом розширення спектру вибору.

Таблиця 1. Внесок окремих факторів у загальну конкурентоспроможність території

	Стадія факторно-орієнтованості	Стадія орієнтованості на ефективність	Стадія орієнтованості
Базові вимоги	60%	40%	20%
Каталізатори ефективності	35%	50%	50%
Фактори розвитку та інноваційного потенціалу	5%	10%	30%

Джерело: Звіт про конкурентоспроможність України.

Таблиця 2. Глобальний індекс конкурентоспроможності України

Показник	Місце (серед 142)	Бали (1–7)
ГІК 2011–2012	82	4,0
ГІК 2010–2011 (серед 139)	89	3,9
ГІК 2009–2010 (серед 133)	82	4,0
Базисні вимоги (40,0%)	98	4,2
Якість інститутів	131	3,0
Інфраструктура	71	3,9
Макроекономічна стабільність	112	4,2
Здоров'я та початкова освіта	74	5,6
Посилення ефективності (50,0%)	74	4,0
Вища освіта і професійна підготовка	51	4,6
Ефективність ринку товарів та послуг	129	3,6
Ефективність ринку праці	61	4,4
Розвиненість фінансового ринку	116	3,4
Технологічний рівень	82	3,5
Розмір ринку	38	4,5
Фактори розвитку та інноваційного потенціалу (10,0%)	93	3,3
Конкурентоспроможність бізнесу	103	3,5
Інноваційний потенціал	74	3,1

Джерело: Звіт про конкурентоспроможність України.

Найбільш важливі елементи вибору – жити довгим і здоровим життям, здобути освіту і мати гідний рівень життя. Додаткові елементи вибору включають політичну свободу, гарантовані права людини і самоповагу». Такий підхід орієнтований на підвищення якості життя людини, розширення та вдосконалення її можливостей у всіх сферах діяльності. Концепція людського розвитку змінила так звані «класичні» теорії економічного розвитку, які базувалися на показнику валового національного продукту, розглядали людину тільки як рушійну силу економічного розвитку і проголошували економічне зростання головною метою суспільного прогресу.

У доповіді про людський розвиток 2010 року визначення поняття «Розвиток людини» було істотно доповнене. На думку авторів проекту, визначення розвитку людини як розширення можливостей людського вибору є основоположним, але недостатнім. Розвиток людини припускає збереження позитивних результатів протягом тривалого часу і протидію процесам, які ведуть до пригноблення людей і підсилюють структурну несправедливість. Тому ключовими є такі принципи, як соціальна справедливість, стійкість і пошана до прав людини. Виходячи з цього експерти організації запропонували нове, уточнене визначення, відповідне практиці і науковим дослідженням з проблемами людського розвитку: «Розвитком людини є процес розширення свободи людей жити довгим, здоровим і творчим життям, на здійснення інших цілей, які, на їх думку, володіють цінністю; активно брати участь в забезпеченні справедливості і стійкості розвитку на планеті». Отже, у світлі даного визначення розвиток людини має три компоненти: свободу, добробут і справедливість.

Основним стратегічним інструментом концепції людського розвитку є Індекс людського розвитку, який був розроблений в 1990 році пакистанським економістом Махбубом уль-Хаком (Mahbub ul-Haq). Початкова ідея дослідження, яка в той час вважалася радикальною, була досить простою: суспільний розвиток слід оцінювати не тільки по національному доходу, як це довго практикувалося, але також по досягненнях в сфері здоров'я і утворення, які піддаються вимірюванню в більшості країн. Передбачалося, що цей ряд параметрів, що має безпосередній статистичний вираз, впливає на якість життя, а отже відображає його стан. В основу Індексу покладені не суб'єктивні оцінки експертів, а реальні числові показники, узяті з офіційних джерел, тому вважається, що він відносно об'єктивний і піддається верифікації. ІЛР мав свої недоліки, що відверто визнавали його укладачі: зокрема, він спирався на національні середні показники, які приховували асиметричність розподілу благ, і тому в багатьох випадках міг не відображати реального положення справ в досліджуваних країнах. Проте в цілому він успішно виконував своє завдання. Високий рівень довіри до ООН і до її спеціалізованих структур, включаючи ПРООН, а також методологічні підстави зробили ІЛР однією з найавторитетніших класифікацій, що характеризують суспільний розвиток.

Індекс людського розвитку (іноді його використовують як синонім таких понять як «якість життя» або «рівень життя») вимірює досягнення країни з погляду стану здоров'я, здобування освіти та фактичного доходу її громадян, по трьох основним напрямкам, для яких оцінюються свої індекси: 1) індекс очікуваної тривалості життя: здоров'я і довголіття, вимірюваний показником середньої очікуваної тривалості життя при народженні; 2) індекс освіти: доступ до освіти, вимірюваний середньою очікуваною тривалістю навчання дітей шкільного віку і середньою тривалістю навчання дорослого населення; 3) індекс валового національного доходу: гідний рівень життя, вимірюваний величиною валового національного доходу (ВНД) на душу населення в доларах США за паритетом купівельної спроможності (ПКС).

Ці три вимірювання стандартизуються у вигляді числових значень від 0 до 1, середнє геометричне з яких і є сукупним показником ІЛР в діапазоні від 0 до 1. У 2010 році сімейство індикаторів, які вимірюють ІЛР, було розширене, а сам індекс піддався істотному корегуванню. На додаток до використуваного ІЛР, який є зведеним показником, що спирається на статистичні дані середні по країні і не враховує внутрішньої нерівності, було введено три нові індикатори: індекс людського розвитку, скоректований з урахуванням соціально-економічної нерівності (ІЛРН), індекс гендерної нерівності (ІГН) і індекс багатомірної бідності (ІББ).

За результатами 2011 року Україна займає 76-те місце за даним показником і відноситься до переліку країн з високим показником ІЛР. Експерти оцінили український потенціал у 0,729 бала і зарахували державу до категорії «країни з високим рівнем потенціалу». Схожі показники мають Перу, Ямайка, Грузія, Венесуела й інші держави. Український показник вищий за середній світовий (0,682 бала), але нижчий від середнього європейського показника (0,751 бала). Варто зазначити, що з часу формування індексу, з 2011 року, показник України зріс на 0,022 бала – з 0,707 до 0,729 бала. Це найвище значення показника за період формування Індексу розвитку людського потенціалу. Однак українські показники Індексу розвитку людського потенціалу найгірші в Європі. Єдиний виняток – це Молдова, яка займає 111-ту позицію.

Існує ще ряд часткових індексів котрі характеризують соціальну конкурентоспроможність країни [5]:

1. Індекс легкості ведення бізнесу (Ease of doing business Index) – дослідження можливої реалізації підприємницької діяльності. Рейтинг формується із 2002 року. Автор проекту – Світовий банк. На відміну від схожих досліджень індекс легкості ведення бізнесу формується лише на вивченні законів та правил, що стосуються ведення підприємницької діяльності. Натомість загальніші умови – такі як інфраструктура, інфляція та злочинність – не враховують. Основу індексу складають дев'ять показників: «Відкриття бізнесу», «Робота з дозволами на будівництво», «Реєстрація майна», «Отримання кредиту», «Захист прав інвесторів», «Сплата податків», «Міжнародна торгівля», «Забезпечення контрактів».

тів» та «Закриття підприємства». В останньому рейтингу Індекс людського розвитку (ІЛР) Україна зайняла 137-ме місце із 185 країн. Такі ж позиції у Лесото, Еквадору й Філіппін. Вище в рейтингу перебувають усі сусідні країни – Росія (112 місце), Молдова (83), Румунія (72), Білорусь (58), Польща (55) та Словаччина (46). Позитивно оцінено українські зміни в контексті показників «Відкриття бізнесу», «Рестрація майна» та «Сплата податків».

2. Індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom) – показник, який аналізує частоту й інтенсивність державного регулювання економічної діяльності. Індекс щороку розраховує журнал Wall Street Journal і Heritage Foundation для більшості країн світу з 1995 року. 2012 року рейтинг включав 179 країн. Індекс базується на десяти індексах, які оцінюють за шкалою від 0 до 100, причому показник 100 відповідає максимальній свободі: «Свобода бізнесу», «Свобода торгівлі», «Податкова свобода», «Державні витрати», «Грошова свобода», «Свобода інвестицій», «Фінансова свобода», «Захист прав власності», «Свобода від корупції», «Свобода трудових стосунків». Українські показники економічної свободи найнижчі у Європі. Країни, відповідно до рейтингу, поділяють на «Вільні», «Загалом вільні», «Відносно вільні», «Швидше невільні» та «Репресовані». В рейтингу 2012 року України набрала 46,1 бала, що дозволило їй посісти 163-тю позицію. Україну віднесли до категорії «Репресовані» країни. Трохи вище у рейтингу, на 162 місці, Соломонові острови, далі за Україною – Узбекистан. Українські показники економічної свободи найнижчі у Європі. Позитивні зміни виявлено у «Свободі від корупції», «Податковій свободі», «Грошовій свободі», «Свободі трудових стосунків». Більш негативно, в порівнянні з 2011 роком, оцінено показники «Державні витрати», «Свобода бізнесу» та «Свобода торгівлі» [4].

3. Рейтинг освіти: наука. Він ранжує учасників згідно їх можливостей з читання, математики і природничих наук. Країни ранжуються по середньому балу в кожній області (країні). Опитується близько 470 тисяч 15-річних дітей по всьому світу.

4. Міжнародний індекс прав власності, який вимірює режими прав власності в 129 країнах, обсяги виробництва яких складають 97% ВВП усього світу. В звіті подаються результати досліджень про вплив нормативного і політичного середовища, визнання і дотримання прав приватної і інтелектуальної власності на економічний розвиток країни в цілому.

5. Індекс сприйняття корупції, який ґрунтується на декількох незалежних опитуваннях, міжнародних фінансових і правозахисних експертів, зокрема з Азіатського і Африканського банків розвитку, Світового банку і американської організації Freedom House. Індекс є оцінкою від 0 (максимальний рівень корупції) до 10 (відсутність корупції). Кожна країна в рейтингу характеризується показником, що відображає оцінку рівня корупції підприємцями і аналітиками за десятибальною шкалою.

6. Індекс розвиненості електронного уряду. Це порівняльний рейтинг країн світу за двома основними показниками:

стан готовності електронного уряду та ступінь електронної участі. Для побудови моделі для вимірювання оцифрованих послуг оцінюється 191 держава згідно з кількісним композитним індексом електронної готовності уряду на основі оцінки сайтів, телекомунікаційної інфраструктури і пожертвувань людських ресурсів.

7. Індекс свободи преси (Press Freedom Index, PFI) – показник, який досліджує рівень автономності та редакційної незалежності медіа країн. Рейтинг щороку публікує організація «Репортери без кордонів» й включає 179 країн. Індекс формують за допомогою анкети, яку надсилають організаціям-партнерам «Репортерів без кордонів» на різних континентах і кореспондентам організації по всьому світі. Іншими учасниками опитування є журналісти, науковці, юристи та правозахисні організації. Визначають, чи були наявні у державі прямі напади на журналістів та ЗМІ, а також чи застосували інші непрямі засоби тиску на пресу. В останньому рейтингу 2011/12 років Україна набрала 55 балів та займає 116-ту позицію. Сусідами у рейтингу є Камбоджа, Зімбабве і Перу. Гірші за українські позиції мають Росія, яка займає 142-гу позицію (66 балів), та Білорусь – 168 (99). Крайня ситуація у Молдові – 53 (16), Румунії – 47 (14), Угорщині – 40 (10), Словаччині – 25 (0) та Польщі – 24 (-0,67).

8. Індекс демократії, який вимірює стан демократії в 167 країнах. Індекс демократії Economist Intelligence Unit заснований на 60 показниках, згрупованих у п'ять категорій: виборчий процес і плюралізм, цивільні свободи, функціонування уряду, політичної участі і політичної культури.

9. Глобальний індекс миролюбності, який характеризує миролюбність країн і регіонів. Розроблений економістами з міжнародної групи експертів по світу з Інституту миру разом із Центром світу і вивчення конфліктів. Індекс враховує як внутрішні чинники – наприклад, рівень насильства в країні та злочинність, так і зовнішні – міжнародні відносини країни, витрати на військові потреби та інші.

10. Індекс держав, що зазнали поразки (Failed State Index, FSI), – один із ключових міжнародних соціально-політичних показників. В його основі – ідея порівняння базових умов й обов'язків урядів держав. Авторами індексу є аналітичний центр Fund for Peace і журнал Foreign Policy. Індекс розраховують щороку із 2005-го. Автори проекту аналізують країни, які є членами ООН. 2005 року в рейтинг держав, що зазнали поразки, включили 46 країн, зараз у рейтингу вже 177 держав. З-поміж сусідніх країн Україна займає кращі позиції за Білорусь, Росію та Молдову. Індекс формують із 12 показників, які описують основні соціальні, економічні й політичні характеристики країни. До соціальних показників відносять «Демографічний тиск», «Масовий рух біженців й внутрішнє переміщення населення», «Наявність тих, хто бажає групової помсти» та «Відтік мізків»; економічні показники – «Нерівномірність економічного розвитку груп» та «Бідність й економічний спад»; політичні чинники – «Криміналізація/легітимність держави», «Погіршення громадських по-

Таблиця 3. Місце України у світових рейтингах 2012 року

Індекс	Позиція України/ кількість країн у рейтингу		Зміна
	2012	2011	
Індекс держав, що зазнали поразки	113/177	110/177	+3
Індекс розвитку людського потенціалу	78/187	77/187	-1
Глобальний індекс миру	71/158	69/153	-2
Індекс сприйняття корупції	144/174	152/182	+8
Індекс світової конкурентоспроможності	73/144	82/142	+11
Індекс глобалізації	44/208	53/208	+9
Індекс легкості ведення бізнесу	137/185	152/183	+15
Індекс свободи преси	116/179	131/178*	+15
Індекс економічної свободи	163/179	164/179	+1

Джерело: [4].

служ», «Забезпечення людських прав», «Система безпеки працює як «держава в державі», «Правлячі еліти живуть для себе» та «Зовнішні впливи». В 2012 році Україна отримала від експертів 67,2 бала і розділила із Белізом 113-тє місце в рейтингу. З-поміж сусідніх країн Україна займає кращі позиції за Білорусь (85 і 76,6), Росію (83 і 77,1) та Молдову (73 і 78,7). Водночас Польща (148 і 44,3), Словаччина (144 і 47, 4), Угорщина (141 і 48, 3) і Румунія (126 і 59, 5) перебувають у рейтингу нижче, що свідчить про якісніше виконання базових умов керівництвом країн.

11. Глобальний індекс миру (Global Peace Index, GPI) розраховують із 2007 року. Його авторами є американський Інститут економіки й миру та аналітичний відділ журналу Economist. У 2012 році до рейтингу ввійшли 158 країн. Індекс розраховують на основі 23 показників, які вимірюють наявність проявів насильства у країні. Серед чинників – політична нестабільність, терористичні акти, кількість ув'язнених, імпорт зброї та інші. В останньому індексі Україна займає 71-шу позицію, що свідчить про середній рівень безпеки у країні. Український показник – 1,953 бала. Варто зазначити, що цей показник є найнижчим за час формування індексу – від 2007 року значення зменшилося на 0,197 бала. Схожі показники у Куби, Кіпру й Тунісу – вони є сусідами України в рейтингу. Найгіршими є позиції України в питаннях доступу до зброї, кількості агресивних демонстрацій та участі в тяжких злочинах. Позитивно оцінено українські показники «смерть у результаті внутрішніх конфліктів», «смерть у результаті зовнішніх конфліктів», «військовий персонал», «кількість переміщеного населення».

12. Індекс сприйняття корупції (Corruption Perceptions Index, CPI). З 2005 року рейтинг розраховує організація Transparency International. Індекс формується в результаті кількох незалежних опитувань фінансових експертів і правозахисників, а також опитувань громадської думки. Рейтинг 2012 року включав 182 країни і території. Індекс сприйняття корупції ранжував країни і території залежно від сприйняття корумпованості державного сектора. Оцінка країни вказувала на рівень сприйняття корупції в державному секторі за шкалою від 0 до 100, де 0 означав, що країна сприймається як високо корумпована, 100 – свідчило про відсутність корупції в державі. Найменш корумпованими

визнали Данію, Фінляндію й Сінгапур, які отримали по 90 балів. Найбільш корумповані країни – Сомалі, Північна Корея й Афганістан, вони отримали по 8 балів. Україна із 26 балами зайняла 144-тє місце в рейтингу. Такого результату досягли також Камерун, Центральнo-Африканська Республіка, Республіка Конго, Сирія і Бангладеш. Усі сусіди України, до слова, займають вищі позиції: Польща – 41 місце, Угорщина – 46, Словаччина – 62, Румунія – 66, Молдова – 94, Білорусь – 123 і Росія – 133 у списку.

13. Індекс глобалізації (KOF Index of Globalization) – рейтинг країн за мірою їхніх глобальних зв'язків, інтеграції та незалежності в економічній, соціальній, технологічній, культурній, політичній та екологічній сферах. Рейтингова позиція країни визначається після з'ясування позицій країни по 24 показниках, які об'єднані у три категорії – економічна глобалізація (торгівля, інвестиції, бар'єри на імпорт, середній рівень тарифів, податки на міжнародну торгівлю, обмеження рахунку), соціальна глобалізація (телефонний трафік, надсилання грошей, міжнародний туризм, іноземне населення, міжнародні листи, кількість користувачів Інтернету, телебачення, торгівля газетами, кількість «Макдональдсів», торгівля книгами) та політична глобалізація (посольства в країні, членство в міжнародних організаціях, участь в місіях Ради безпеки ООН, міжнародні домовленості). Україна займає 44-тє місце з-поміж 208 країн. Український показник – 68,9 бала. Близькі до України позиції в списку займають Бахрейн, Чорногорія, Сербія й Панама. Найвищими є вітчизняні показники політичної глобалізації (43-тє місце і 86,3 бала). Рівень економічної глобалізації – 69-тє місце і 57 балів, а соціальна включеність у глобальні процеси – 61 і 67,4 бала.

Узагальнено місце України у світових індексах 2012 року порівняно з попереднім відображено у табл. 3.

Висновки

Внутрішня конкурентоспроможність повинна стати інструментом підвищення рівня суспільного добробуту й відображати ефективність використання економічних ресурсів, що середина країни конкретизується у таких показниках як: адаптивність до умов зовнішнього середовища; відвертість; стабільність макроекономічного середовища; активність приватного сектора в засвоєнні нових технологій; ефективна систе-

ма взаємодії держави, науки і бізнесу; розвиток конкурентоспроможних національних регіонів і людського капіталу; оптимізація структури експорту на користь високотехнологічних товарів; привабливість інвестиційного клімату.

Список використаних джерел

1. Белов А.И. Показатели и факторы конкурентоспособности экономики / А.И. Белов. – Известия ПГПУ им. В.Г. Белинского. – 2011. – №24. – С. 204–211.

2. Индекс глобальной конкурентоспособности 2012: Зростання продуктивності задля підтримки відновлення економіки / Хав'єр Сала-І-Мартін, Бен'ямін Більбао-Осоріо, Дженніфер Бланк, Роберто Кротті, Маргарета Дрзенкі Хану І Тьєрі Гейгер, Керолайн Ко. – Всесвітній економічний форум. *WEF, Global Competitiveness Report 2012. – С.12.

3. Уніят А. Критерії та оцінка конкурентоспроможності країн на міжнародному рівні / Алла Уніят. – Галицький економічний вісник. – 2009. – №2. – С. 7–13.

4. Україна–2012 у світових індексах / Тарас Прокопишин, 4 січня 2013 р. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://news-join.ua/read/21/90/30/96/> – Назва з екрана

5. Ukraine in global ratings // [Електрон. ресурс]. Режим доступу: <http://inve-trade.eu/ru/investments/article/information/10-investment/16-ukraine-in-global-rankings.html>

6. The Global Competitiveness Report 2012–2013: Full Data Edition is published by the World Economic Forum within the framework of The Global Benchmarking Network // [Електрон. ресурс]. Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf

Н.І. ГОРШКОВА,
к.е.н., директор департаменту Мінекономрозвитку України,
І.М. МОГІЛАТ,
аспірант, НДЕІ Мінекономрозвитку України

Основний капітал як важливіший фактор економічного розвитку

У статті розглянуто роль основного капіталу як фактора економічного розвитку та джерела формування його величини.

Ключові слова: основний капітал, продуктивність, інвестиції.

В статті рассмотрені роль основного капитала как фактора экономического развития и источники формирования его величины.

Ключевые слова: основной капитал, продуктивность, инвестиции.

In the article considered role of the fixed assets as a factor of economic development and sources of forming of his size.

Постановка проблеми. Основний капітал займає важливіше місце в числі ресурсів виробництва, а від продуктивності його використання залежать результати діяльності суб'єктів економіки. Відповідно приділення суттєвої уваги сутності капіталу та джерелам його формування є завжди своєчасним і актуальним.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Сутності капіталу та окремим аспектам його ролі і використання в розвитку економіки присвячена величезна низка наукових праць. Це роботи класиків економічної теорії А. Сміта, К. Маркса та ін., а також роботи сучасних дослідників В. Геєця, О. Ємельянова, А. Ревенка, О. Вороніна та інших. Але питання продуктивності капіталу та використання можливостей його нарощування в умовах нестабільної економіки потребують подальших досліджень.

Метою статті є виявлення якісних характеристик капіталу, що впливають на його продуктивність, та розроблення пропозицій щодо нарощування його величини і якості.

Виклад основного матеріалу. Важливішим індикатором розвитку економіки, як відомо, є валовий внутрішній продукт (ВВП) як показник, що визначає ринкову вартість кінцевих результатів економічної діяльності всіх інституційних секторів в економіці за певний проміжок часу і характеризує взаємопов'язані аспекти економічного обороту – виробництво товарів та послуг, утворення доходів, їх кінцеве використання на споживання і нагромадження. Тому актуальність дослідження його динаміки є надзвичайно актуальною, особливо за джерелами його зростання.

На стадії виробництва ВВП (в основних цінах) складається з валової доданої вартості всіх видів економічної діяльності (галузей економіки, що виробляють товари та надають послуги). Валова додана вартість (ВДВ) є знову створеною вартістю у процесі виробництва об'єкта господарювання (сектору, галузі, регіону). ВДВ є балансуєчим показником рахунку виробництва, що характеризує внесок кожної галузі у вироблений валовий внутрішній продукт країни.

Якщо до валової доданої вартості додати чисті податки на продукти та імпорт, одержимо показник валового внутрішнього продукту, що є кінцевим результатом виробничої діяльності резидентних одиниць–виробників. Показник валової доданої вартості галузі (сектору, регіону країни) визначається як різниця між валовим випуском і проміжним споживанням по даному виду економічної діяльності (сектору, регіону, країні).

Результати розвитку економіки визначаються наявністю ресурсів і ефективністю їхнього використання. Головними серед ресурсів виробництва є трудові ресурси та основні засоби, а визначальним показником їхнього використання є продуктивність праці і продуктивність основного капіталу, що розраховуються як відношення результату до витрат ресурсів. З переходом України до ринкової економіки зменшилася увага до показників продуктивності, бо вважається, що ефективність функціонування економіки вимірюється валовим внутрішнім продуктом. Але маса ВВП, з одного боку, залежить від кількості працюючих, основних засобів тощо, а з іншого – від їхньої продуктивності. Тобто показник продуктивності як такий, що додатково характеризує ефективність використання ресурсів і разом з кількістю працюючих та основним капіталом визначають обсяги ВВП, а відповідно і заробітну плату та рівень життя населення, має використовуватися у процесі управління розвитком економіки.

Економічна теорія в загальному вигляді визначає продуктивність (ПП) як відношення результату (P) до витрат ресурсів (R):

$$PP = P / R \quad (1)$$

На національному рівні як результат прийнято ВВП, бо інші показники мають істотні недоліки, наприклад, випуск враховує проміжне споживання, а валова додана вартість не враховує чисті подати на продукти. До того ж ВВП обчи-

слюється Державною службою статистики не лише за рік, а й за кварталами.

Як витрати ресурсів використовуються різні показники, як натуральні, так і вартісні. В цій роботі розглядається продуктивність використання капіталу та факторів, що впливають на його формування.

Продуктивність капіталу визначається обсягами отриманого ВВП і задіяними при цьому обсягами основних засобів (табл. 1).

Графічне представлення динаміки продуктивності капіталу наведено на рис. 1. Вирівнювання даних за поліноміальним трендом показує хоча і незначне але ж все-таки падіння продуктивності капіталу. Відповідно, як науковий, так і практичний інтерес представляють його джерела формування, структура, ступінь зносу тощо.

Насамперед зацікавленість представляють фактори, що впливають на величину основного капіталу, бо результати діяльності економіки безпосередньо пов'язані з його обсягами (табл. 2). Тут звертає увагу низька питома вага валового нагромадження основного капіталу в основних засобах, до того ж в останні роки і вона зменшується.

Відомо, що динаміка інвестицій тісно пов'язана з динамікою ВВП (рис. 2). Таке співвідношення пояснюється тим, що само освоєння інвестицій є предметом діяльності будівництва як виду економічної діяльності і збільшує його продукцію,

Таблиця 1. Динаміка продуктивності капіталу

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ВВП, у факт. цінах, млрд. грн.	204,2	225,8	267,3	345,1	441,5	544,2	720,7	948,1	913,3	1082,6	1302,1	1408,9
Індекс зміни ВВП, % до попереднього періоду	109,2	105,2	109,6	112,1	102,7	107,3	107,9	102,3	85,2	104,1	105,2	100,2
Основні засоби, у факт. цінах на кінець року, млрд. грн.	915	965	1026	1141	1276	1569	2047	3150	3904	6649	7715	8455
Індекс основних засобів, % до попереднього року	102,4	101,1	103,3	104,2	103,7	104,9	106,1	105,1	102,5	102,3	102,4	103,0
Індекс продуктивності капіталу, % до попереднього року	106,6	104,1	106,1	107,6	99,0	102,3	101,7	97,3	83,0	101,9	102,1	103,5

Джерело: дані Держстату, розрахунки авторів.

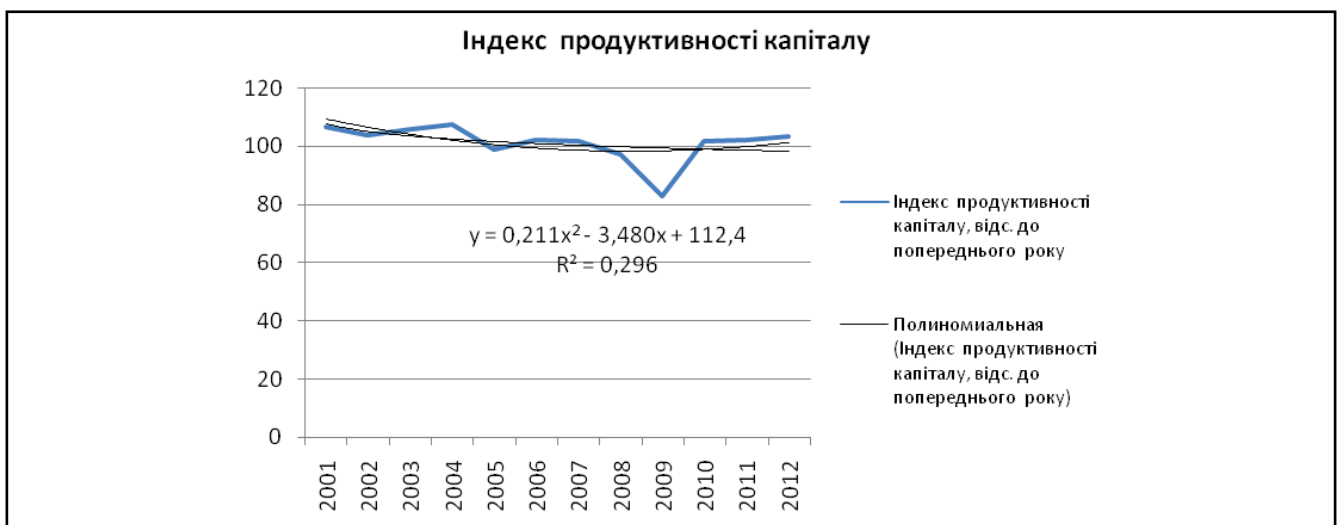


Рисунок 1. Динаміка продуктивності капіталу

Джерело: побудовано за даними табл. 1.

Таблиця 2. Фактори, що впливають на величину основного капіталу в Україні

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Інвестиції в основний капітал, млн. грн.	23629	32573	37178	51011	75714	93096	125254	188486	233081	151777	150667	209130
Номінальний приріст інвестицій в основний капітал, млн. грн.	6076,9	8944	4605	13833	24703	17382,1	32157,9	63232	44595	-81304	-1110	58463
Індекси інвестицій в основний капітал	111,2	117,2	108,9	131,3	128,0	101,9	119,0	129,8	97,4	58,5	99,4	122,4
Валове нагромадження основного капіталу, млн. грн.	33427	40211	43289	55075	77820	96965	133874	198348	250158	167644	195927	247850
Питома вага ВНОК в основних засобах, %	4,1	4,5	4,6	5,6	7,2	8,1	9,3	10,8	8,6	4,3	2,9	3,2
Введення нових основних засобів, млн. грн.	23726,2	33255,3	35025	44165,4	61467,6	70497,4	82332,5	126291	149635	111345	122572	163052
Співвідношення валового нагромадження основного капіталу до валових заощаджень, %	79,8	77,0	69,1	74,1	70,9	85,5	105,4	111,9	126,7	86,6	99,1	116,0
Співвідношення інвестицій в основний капітал до ВНОК, %	70,7	81,0	85,9	92,6	97,3	96,0	93,6	95,0	93,2	92,3	77,0	84,4

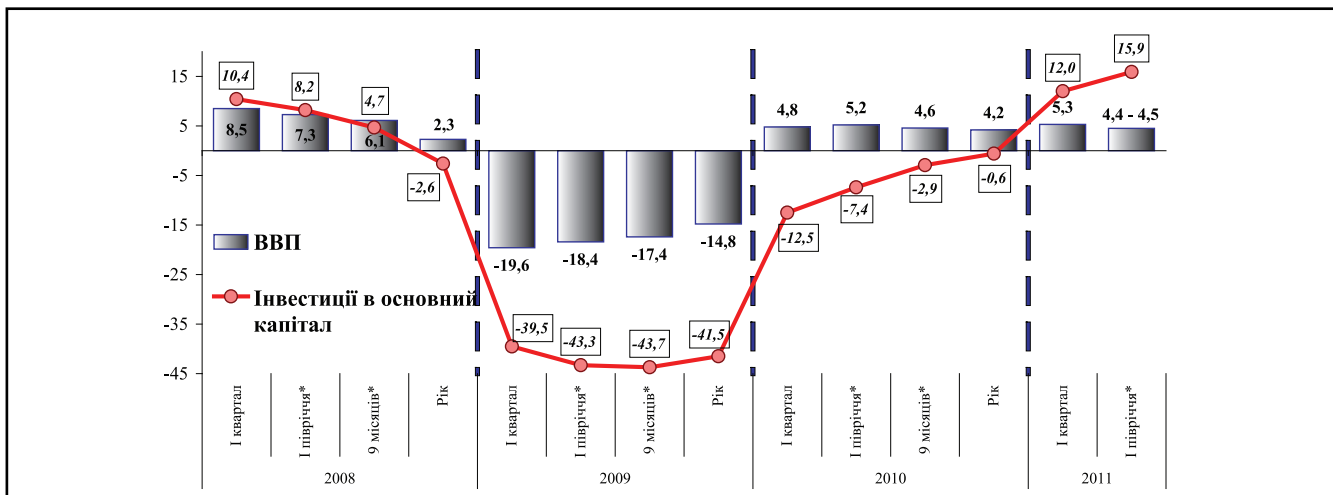


Рисунок 2. Реальний приріст/падіння ВВП та інвестицій в основний капітал, у відсотках до відповідного періоду попереднього року

* ВВП на кумулятивній основі – розрахунки Мінекономіки.
Джерело: Держстат України.

що інвестиції нарощують обсяги виробництва, яке, своєю чергою, дає можливість частину доходів спрямовувати на інвестиції і що нові інвестиції сприяють якійсь модернізації

основного капіталу, підвищенню його продуктивності і збільшенню можливостей держави для реалізації соціальних завдань.

Таблиця 3. Структура капітальних інвестицій за джерелами фінансування, у відсотках до загального обсягу

	2009 рік	2010 рік	2011 рік
Усього	100,0	100,0	100,0
Власні кошти підприємств та організацій	66,1	55,7	60,8
Залучені та запозичені кошти	17,5	14,4	19,1
кредити банків та інші позики	13,3	12,3	16,3
кошти іноземних інвесторів	4,2	2,1	2,8
Кошти державного та місцевого бюджетів	7,4	9,2	10,5
кошти державного бюджету	4,3	5,8	7,1
кошти місцевого бюджету	3,1	3,4	3,4
Кошти населення на будівництво власного житла	5,3	13,8	7,5
кошти населення на будівництво власних квартир	2,5	2,5	1,7
кошти населення на індивідуальне житлове будівництво	2,8	8,6	5,8
Інші джерела фінансування	3,7	4,5	4,3

Джерело: Держстат України.

Структура капітальних інвестицій за джерелами фінансування показана у табл. 3, з якої видно, що хоча вона і не є стабільною, але деякі тенденції явно проглядаються.

Основним джерелом фінансування капітальних вкладень залишаються власні кошти підприємств, тобто залучені на зовнішніх ринках ресурси спрямовувались на інші цілі (поточні, такі як погашення кредитів, закупівлі сировини та інші). Збільшити обсяги інвестування за рахунок власних коштів вдалося через зростання обсягів прибутку. При цьому у структурі інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування питома вага власних коштів підприємств порівняно з 2010 роком дещо збільшилася і становила 58,6%.

Тобто в умовах зростання фінансових результатів підприємств відбулося збільшення їх інвестиційних можливостей (інвестиційного потенціалу).

Бюджетні кошти у структурі інвестицій в основний капітал порівняно з відповідним періодом 2010 року збільшилися на 1,3 відсоткового пункту. До 10,5% зросла частка коштів державного та місцевого бюджетів, що в тому числі є наслідком надолуження відставання від графіка з підготовки та проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу, допущеного у попередні періоди.

Стабілізація фінансово-економічної ситуації в країні, збільшення обсягів депозитних вкладів в умовах стабільного курсу гривні та утримання низької динаміки споживчих цін сприяли деякому похваленню ситуації на кредитному ринку. За таких умов відбулося зростання обсягів кредитів на інвестиційні цілі.

Як наслідок, питома вага кредитів банків та інших позик у структурі інвестицій в основний капітал збільшилася до 16,3%.

Стимулюючими факторами, що в цілому сприяли відновленню кредитування економіки, було, з одного боку, зростання довіри населення до банківської системи та національної валюти, а з іншого – покращення фінансового стану підприємств, що сприяло нарощуванню кредитного портфеля банків, зокрема за рахунок кредитування корпоративного сектору.

За підсумками 2011 року питома вага обсягу коштів іноземних інвесторів скоротилася на 0,9 відсоткових пункти порівняно з 2010 роком – до 1,9%.

Не зважаючи на те що, за даними платіжного балансу, чистий приріст прямих іноземних інвестицій в Україну (без урахування курсової різниці) за перше півріччя 2011 року становив \$3005 млн., що становить 141,8% рівня першого півріччя 2010 року, рівень капіталізації прямих іноземних інвестицій зменшився до 5,3% проти 7,9% за перше півріччя 2010 року. Саме це й спричинило зазначені структурні зміни.

За даними Держстату, приріст сукупного обсягу іноземного капіталу в економіці країни за перше півріччя 2011 року з урахуванням його переоцінки, утрат, курсової різниці становив \$2452,4 млн. Зокрема, приріст прямих іноземних інвестицій в Україні по будівництву становив \$627,3 млн., по переробній промисловості – \$575,2 млн., по операціях з нерухомим майном, оренді, інжинірингу та наданні послуг підприємцям – \$399,7 млн. та по торгівлі – \$148,1 млн.

Загалом прямі іноземні інвестиції в економіку України характеризуються не лише недостатніми обсягами, а й недосконалою структурою. Так, незважаючи на приріст прямих іноземних інвестицій у будівництві та переробній промисловості, значна частка прямих іноземних інвестицій, як і раніше, концентрувалася у високоприбуткових та швидкокупних сегментах вітчизняної економіки, зокрема в операціях із нерухомим майном, оренді, інжинірингу та наданні послуг підприємцям, у торгівлі.

Однак, незважаючи на негативний внесок операцій з нерухомим майном, оренди, інжинірингу та наданні послуг підприємцям, такі види економічної діяльності, як сільське господарство, промисловість, будівництво, торгівля, діяльність транспорту та зв'язку, в яких акумульовано три чверті інвестицій, обумовили в цілому позитивну динаміку інвестицій в основний капітал.

У 2011 році структура капітальних інвестицій у матеріальні активи зазнала суттєвих змін, що пов'язано, з одного боку, з настанням активної фази підготовки в Україні фі-

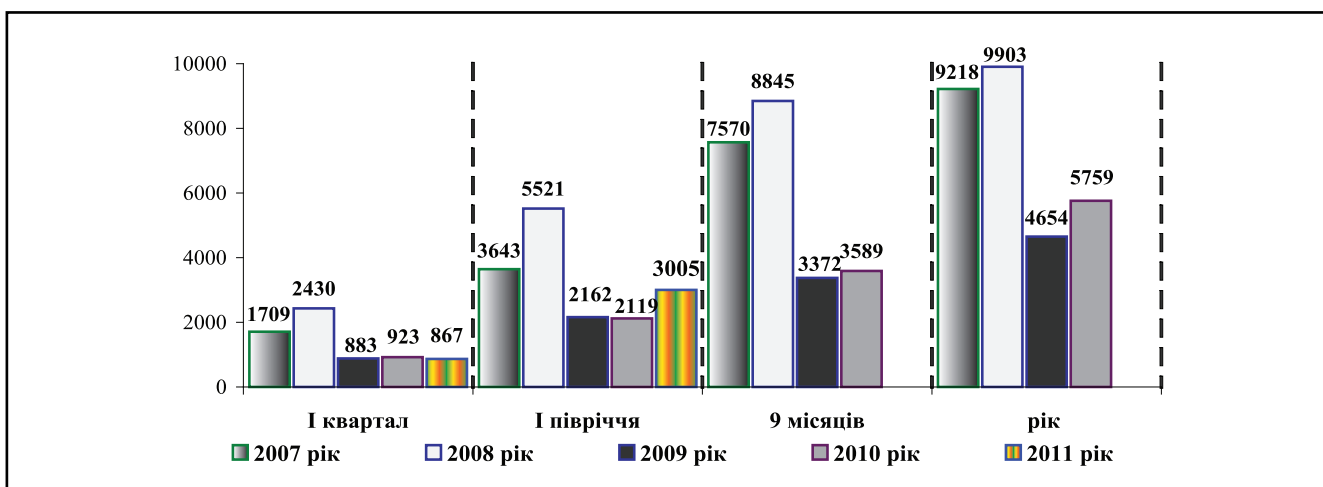


Рисунок 3. Приріст прямих іноземних інвестицій, \$

Джерело: НБУ.

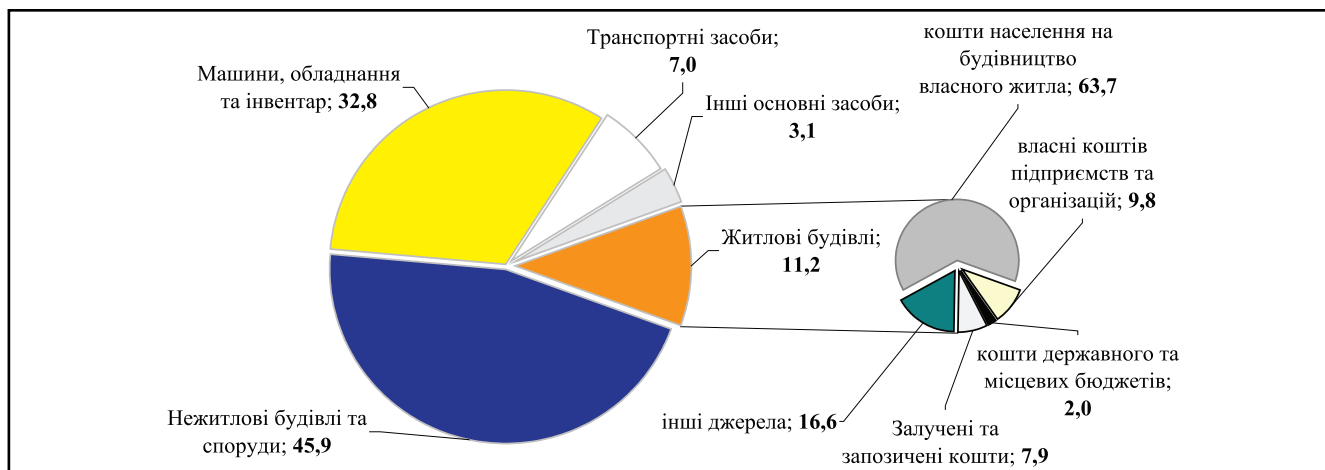


Рисунок 4. Капітальні інвестиції в матеріальні активи, %

Джерело: Держстат України.

Таблиця 4. Ступінь зносу основних засобів за видами економічної діяльності

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Усього	49,0	51,5	52,6	61,2	60,0	74,9
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	52,2	48,2	47,8	45,7	39,6	40,8
Промисловість	57,9	58,6	59,0	58,0	61,8	63,0
добувна	49,6	49,9	49,8	52,9	46,1	47,8
переробна	59,2	60,0	59,7	57,3	64,9	66,8
виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	60,6	60,9	62,2	62,0	62,2	60,7
Будівництво	45,1	40,8	39,3	41,0	46,0	50,1
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	31,9	29,8	22,0	26,4	28,7	32,1
Діяльність транспорту та зв'язку	48,5	60,4	66,9	82,4	83,9	94,4
Фінансова діяльність	29,6	26,7	25,0	24,7	26,1	28,7
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	38,3	40,9	41,2	41,2	42,3	44,2
Державне управління	42,2	40,8	38,6	46,5	46,7	46,6
Освіта	59,7	61,6	57,4	57,8	62,4	62,5
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	47,4	45,7	44,0	43,3	46,7	50,8
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	46,6	45,8	45,5	44,2		

Джерело: Держстат України.

нальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу, а з іншого – зі зменшенням обсягів інвестування в житлові будівлі, зокрема коштів населення на будівництво власного житла. Так, збільшилася питома вага капітальних інвестицій у нежитлові будівлі та споруди, транспортних засобів, тоді як інвестиції в житлові будівлі зменшилися.

Спостерігалася також тенденція покращення ситуації в регіональному розрізі. Позитивні темпи приросту обсягів інвестицій в основний капітал порівняно з відповідним періодом попереднього року спостерігалися в 17 регіонах. Найбільші темпи зростання були в Кіровоградській області, Автономній Республіці Крим, Донецькій та Вінницькій областях.

Однак на цей час зберігаються і певні ризики, основним з яких є подальше погіршення стану основних виробничих фондів (табл. 4), що обумовлено низькими обсягами інвестицій у 2008–2010 роках. Такий стан обмежує рівень конкурентоспроможності вітчизняного виробництва.

Особливо це стосується таких видів економічної діяльності, як діяльність транспорту та зв'язку, де ступінь зносу ос-

новних засобів у 2010 році досягла 94,4%, переробної промисловості – 66,8% тощо.

Звертає на себе увагу стрімка динаміка зростання зносу основних засобів. Так, якщо у 2005 році ступінь зносу основних засобів у цілому по Україні становила 49%, то у 2010 році вона вже зросла до 74,9%, а це вже наявна загроза для безпеки України.

Висновки

Для переходу до сталого економічного розвитку у наступні роки необхідно змінити тенденції, що можливо не лише через докорінну зміну механізмів реформування економіки, а й шляхом задіяння оптимального співвідношення факторів виробництва, що використовуються в економіці. Хоча зараз і стоїть амбітне завдання щодо забезпечення високих темпів зростання, в основу прогнозних розрахунків слід покласти такий варіант розвитку економіки, який відтворював би реалістичний сценарій. Він має передбачати найбільш вірогідну взаємодію зовнішніх та внутрішніх чин-

ників розвитку. Метою такого підходу є забезпечення недопущення штучного завищення макроекономічних показників і завдяки цьому – недопущення виникнення фінансових диспропорцій в економіці. В такому разі буде задіяний механізм зниження ризиків.

Велику увагу необхідно також приділити реалізації проектів середньо- та довгострокового інноваційно-інвестиційного кредитування, насамперед проектів структурної перебудови та модернізації промисловості, розвиток експортного потенціалу вітчизняних підприємств поживить інвестиційні процеси та створить умови для ефективного використання праці і капіталу в економіці.

Список використаних джерел

1. Могілат І.М. Методологічні аспекти щодо розрахунку продуктивності праці на агрегованому та галузевому рівнях / В.Ф. Беседін, Н.І. Горшкова, С.М. Кожемякіна, І.М. Могілат. Економіка України: глобальні виклики і національні перспективи. / Від. ред. В.Ф. Беседін, А.С. Музиченко. – К.: НДЕІ. – 2009. – С. 9–20.
2. Структурна гармонізація економіки як чинник економічного зростання / За ред. д.е. н. І.В. Крючкової. – К.: «Експрес». – 2007.
3. Україна–2015: Національна стратегія розвитку. Економіка. Режим доступу – <http://www.uf.org.ua/news/550/>
4. Музиченко А.С. Державне регулювання інвестиційної діяльності. – К.: Науковий світ, 2001. – 345 с.

О.Д. РОЖКО,
к.е.н., доцент, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка,
О.О. ГОЛОВЕНЬ,
магістр, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

Вплив міжнародної іпотечної кризи на розвиток національних фінансових систем

У статті розглянуто сукупність теоретичних та практичних проблем формування міжнародної іпотечної кризи в умовах посилення глобалізації.

Ключові слова: фінансові кризи, іпотечна криза, фінансові ринки, іпотечне кредитування, іпотечний ринок, фінансові системи.

В статье рассмотрены теоретические и практические проблемы формирования международного ипотечного кризиса в условиях усиления глобализации.

Ключовые слова: финансовые кризисы, ипотечный кризис, финансовые рынки, ипотечное кредитование, ипотечный рынок, финансовые системы.

The article is about the theoretical and practical problems devoted to the international mortgage crisis in the conditions of strengthening of globalization.

Keywords: finance crisis, mortgage crisis, finance markets, mortgage loans, mortgage market, finance systems.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації світової економіки, розподілу і руху капіталу сучасні фінансові кризи, що спалахують у різних країнах, загрожують не лише економічній системі країни, де була розпочата криза нестабільності економічних систем, мають властивість швидко поширюватися і негативно впливати на економічні системи інших країн світу. Але на відміну від попередніх періодів, коли кризи розповсюджувалися переважно внаслідок торговельних зв'язків між країнами, сьогодні значну роль почали відігравати асоціативний аналіз інвесторів та асиметрія інформації на ринку.

Іпотечна криза, яка вибухнула в липні 2007 року, перетворилася на найбільший фінансовий шок з часів Великої депресії, завдавши великої шкоди ринкам й інститутам, які складають ядро фінансової системи. Потрясіння були з самого початку викликані стрімко наростаючими дефолтами за непершокласними іпотеками на ринку житла в Сполучених Штатах. Однак негативні ефекти швидко поширилися по всій фінансовій системі, яка характеризується надмірно високою часткою позикових коштів, що призвело до скорочення ліквідності на міжбанківському ринку, зменшило власний капітал великих фінансових посередників, глибоко дезорганізувало ринки структурованого кредиту.

Невиділені раніше частини загальної проблеми. Дослідження іпотечної кризи в умовах постійно зростаючого ступеня глобалізації фінансів, великих можливостей фінансових ринків й динаміки капіталу, має виключне значення. Країни функціонують у режимі відкритих економік, отже, іпотечна криза не може мати національних кордонів. На той час майже всі країни світу, в тому числі й Україна, постраждали від негативних наслідків іпотечної кризи. В цьому плані актуальності набуває питання виникнення та поширення міжнародної іпотечної кризи. З'ясування цих питань дозволить розробити ряд заходів задля непоширення впливу нестабільності на економічну систему нашої країни.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню іпотечних криз було присвячено багато робіт вітчизняних і зарубіжних авторів. Серед вітчизняних вчених вагомих внесок у дослідження сутності фінансових криз та напрямів їхнього впливу на розвиток економічних систем внесли В. По-

ляченко, К. Рудий, О. Василик, Л. Дробозіна, Л. Лозовський. Серед зарубіжних вчених відомими дослідниками фінансових потрясінь є Д. Бондаренко, Д. Л. Сміт, М. Хікмен та інші.

Метою статті є визначення факторів виникнення міжнародної іпотечної кризи й ступені впливу на національні фінансові системи та фінансовий ринок України та шляхи її подолання.

Виклад основного матеріалу. В 2008 році світова економіка випробувала вплив кризи, що заглиблюється, на фінансових ринках, серйозній корекції на ринках житла деяких країн із розвинутою економікою й підвищенню ціни на біржові товари. Більше того, фінансова криза, що вибухнула у серпні 2007 року після краху ринку непершокласних іпотек США, у вересні 2008 року вступила в нову бурхливу фазу, що серйозно підірвала впевненість у глобальних фінансових інститутах і ринках. Найбільш драматичною була та обставина, що зростаючі побоювання із приводу платоспроможності викликали каскад банкрутств, змушених злиттів і актів втручання держави в США й Західній Європі, що привів до корінної зміни фінансового ландшафту. Більше того, міжбанківські ринки були практично паралізовані, оскільки довіра до контрагентів розсіялася. Офіційні органи США і Європи відреагували швидко, оголосивши про підтримку найважливіших організацій, стабілізацію ринків, зміцнення довіри [1].

Іпотечна криза в США привернула до себе велику увагу в усьому світі. Криза значною мірою висвітлила проблеми іпотечного кредитування. Незважаючи на історичну усталеність іпотеки в США, криза показала її базові і кон'юнктурні проблеми.

Зростанню обсягів іпотечних кредитів значною мірою сприяло істотне зниження (майже вдвічі) ставок по кредитуванню. В 2003 році ця ставка досягла історичного мінімуму, і це сприяло найбільшому прискоренню зростання обсягів іпотечного кредитування [2].

Надмірно була спрощена дуже ефективна система бальної оцінки кредитних ризиків (так звана система «Скоринг»), яка використовується в США ще з 50-х років, а в 90-х була повністю комп'ютеризована. Це призвело до істотного зниження її надійності. Спочатку банки перестали вимагати від клієнтів підтверджуючих документів до всіх або основних питань анкети «Скоринг». Унаслідок цього почалися масові фальсифікації, особливо щодо сум доходів і платоспроможності клієнтів. Почали видаватися незабезпечені кредити неплатоспроможним клієнтам у сумах, що значно перевищували потенційні платоспроможні можливості. Крім того, запровадили пільгові терміни на погашення тіла кредиту та сплату відсотків. Протягом перших п'ять років тіло кредиту не сплачувалося, а відсотки нараховувались мінімальні. На 2006–2009 роки випадає початок масового погашення тіла кредитів і сплати підвищених відсотків. Унаслідок цього четверта частина виданих кредитів виявилися такими, що не можуть бути повернені [3, 4].

За останні передкризові роки структура кредитування істотно погіршилася.

Частка кредитів малозабезпеченим позичальникам, які мають право на страхування державних установ, зменшилася у 2–3 рази. На ці два сектори іпотеки припадає до \$1 трлн. кредитів. За їхній рахунок зросла частка позичальників категорії prime з достатньою платоспроможністю і страхуванням. У цьому сегменті обсяг кредитування сягає \$6 трлн. Ліміт кредитування на позичальника – \$417 тис. Це класичні іпотечні кредити, які можуть бути рефінансовані через спонсоровані державою установи Fannie Mae, Freddie Mac, Ginnie Mae і систему федеральних банків житлових кредитів. Водночас різко (у 6 разів) зросла частка кредитів subprime – категорії позичальників із низькою платоспроможністю. В цьому сегменті іпотечного ринку сума позики перевищує 55% доходу споживача, або 85% вартості застави, а перший внесок зазвичай рівний нулю. Загалом ця категорія позичальників складає невелику частину іпотечного ринку – близько 15%. Проте в субсидійованих державою Fannie Mae і Freddie Mac частка цих позичальників – 55%. У 2001 році їх обсяг становив \$150 млрд., у 2005 – \$600 млрд., у 2007 році – вже \$1,3 трлн. Це так звані субстандартні (сумнівні) кредити [5]. Іпотечна криза торкнулася саме цієї групи найбільш ризикованих іпотечних кредитів.

Серйозною проблемою стало широке використання в іпотечному кредитуванні «плаваючих» відсоткових ставок, прив'язаних до Libor, яка за два роки (2004–2006) зросла з 1,67 до 5,99% [6]. Це, своєю чергою, призвело до зростання платежів по кредитах, на що позичальники не розраховували. В США ставки, які не зафіксовані на весь термін кредиту, називаються плаваючими. В останнє десятиріччя ринкова частка кредитів із плаваючими ставками суттєво зростала, а частка кредитів з фіксованою ставкою зменшувалася. Причина цього – стрімке зростання цін на житло, що змушує позичальників зменшувати початкові платежі. Кредит із плаваючою ставкою дозволяє позичальнику «заощадити» на двох цінових складових: на різниці між ставкою довго- і короткострокового кредитування і на можливості дострокового погашення.

Рейтингове агентство Standard&Poor's, проаналізувавши фінансові ризики для 40 країн, що розвиваються, дало оцінку рівня чутливості країн до криз. Список найуразливіших країн очолили Латвія, Естонія, Ісландія, Казахстан. Причому динаміка чутливості країн до кризи істотно погіршилася для переважної більшості країн. Лише в Румунії і Туреччині оцінка поліпшилася, а в Польщі не змінилася [7].

Іпотечний ринок України в останні роки зростав надзвичайно високими темпами. Тому особливої уваги заслуговує питання його подальшого розвитку, особливо у світі останніх міжнародних подій в США, де вибухнула іпотечна криза. Це питання стає все більш актуальним в умовах розвитку та поглиблення інтеграційних процесів, розширення міжгосподарських зв'язків, процесів глобалізації та впливу економік країн одна на одну.

Станом на липень 2008 року іпотечні кредити становили значну частку в кредитуванні індивідуальних клієнтів (на кі-



Структура попиту на іпотечні кредити в першому кварталі 2008 року

Джерело: складено автором за даними Української іпотечної асоціації.

нець року їхня частка становила 36,1%) [8]. До початку фінансової кризи українські банки могли вільно залучати з-за кордону фінансові ресурси під 4–5% річних і продавати їх в Україні за 10–11% річних. Проблема була лише в тому, що кредити залучалися на терміни 3–5 років, а видавалися на 10–20 років. Українські банки вирішували такі проблеми за рахунок рефінансування отриманих кредитів новими з такими ж, а інколи і нижчими ставками.

За інформацією Української національної іпотечної асоціації, за підсумками першого півріччя 2008 року частка іпотеки в загальному кредитному портфелі банків становила близько 13%. Відношення іпотеки до ВВП в Україні становить менш ніж 10%. До того ж з початку року підвищуються ставки за кредитами населенню (зокрема, за іпотекою), тому прогнозується сповільнення темпів зростання кредитування у 2008 році. В першому кварталі 2008 року темпи зростання іпотечних кредитів становили 18,7%, у другому – 6,6% [9].

Структура попиту на іпотеки виглядає таким чином: у першому кварталі 2008 року лише 37,5% іпотечних кредитів було надано на цілі купівлі житла на вторинному ринку, більше половини – 57,1% – це споживчі позики під заставу існуючої нерухомості. Решта – кредити на будівництво котеджів під заставу незавершеного будівництва – 2,3%, купівля земельних ділянок – 1,7% та позики населенню на комерційну діяльність під заставу житла – 1,5%, що наглядно показує відображено на рисунку.

Середній розмір кредиту на купівлю житла на вторинному ринку в першому кварталі 2008 року становив 256 тис. грн., на споживчі цілі під заставу житла – 106 тис. грн., на кредитування індивідуального житлового будівництва – 548 тис. грн. [10].

Варто відмітити значний розрив між обсягами кредитування в національній та іноземній валютах. У 2002 році виокреслилась чітка тенденція зростання частки житлових іпотечних кредитів, що були надані в іноземній валюті, яка посилювалась до 2007 року. Обсяг житлових іпотечних кредитів, наданих в іноземній валюті, значно перевищив обсяг таких же кредитів у гривні і становив близько 76%. Це по-

яснюється тим, що на вторинному ринку розрахунки проводяться в іноземній валюті, а також ще досить високим рівнем тінізації економіки України і відповідно додаткових прибутків громадян. Безумовно, що зростанню обсягів іпотечних кредитів, номінованих у національній валюті, заважає брак таких інструментів управління ризиками, як використання плаваючої процентної ставки. Очевидно, що цьому заважає недостатня об'єктивність (прогнозованість) певних показників, які можна використовувати як індикатори [11].

Тоді майже всі країни світу постраждали від негативних наслідків іпотечної кризи, що ставить перед урядами цих країн важливе завдання – прийняття відповідних заходів з метою подолання цих наслідків та недопущення їх розповсюдження. Україна зазнала впливу фінансових потрясінь на світовому ринку, тому розробка відповідних методів з метою подолання кризи та недопущення зменшення економічної активності, враховуючи світовий досвід, є першочерговим завданням для нашого уряду.

Існувала необхідність в укріпленні банківського капіталу: організації з недостатнім рівнем капіталізації повинні продовжувати нарощувати резерви капіталу і скорочувати частку позикових коштів з метою швидкого відновлення довіри й кредитного потенціалу забезпечення ліквідності: центральні банки повинні були продовжувати надавати ліквідність по мірі необхідності, з тим щоб забезпечити безперервне функціонування ринків.

Висновки

Проаналізувавши ситуацію, яка склалася у світі, можна стверджувати, що фінансові потрясіння вплинули наступних шляхом на економіку світу: банки і фінансові компанії цих країн виявились надмірно втягнутими у боргову залежність від американських та інших західноєвропейських банків. Стійкість ринку житла та іпотеки в цих країнах не змогла протистояти кризі банківської ліквідності. Основною причиною різного прояву кризи в країнах з однаковим рівнем розвитку в тому, що у них різна державна політика у сферах житлового та іпотечного ринку.

Отже, перед урядом України стояло важливе завдання не допущення розповсюдження кризи на інші сфери економіки і розробки захисних антикризових заходів. Уряду необхідно було виділити кошти на завершення будівництва, яке почало будуватися до кризи, надати громадянам державну підтримку на придбання доступного житла, дозволити отримувати громадянам житло в оренду з подальшим викупом за рахунок власних коштів громадян та коштів державної підтримки. Також держава повинна була надати фізичним та юридичним особам пільгові кредити на будівництво житла, збільшити статутні капітали державних банків та Державної іпотечної установи для надання кредитів на завершення будівництва багатоквартирних житлових будинків та викупити у кредиторів іпотечні кредити, які віднесені до категорії ризикованих.

Список використаних джерел

1. World Economic Outlook (WEO) report: Financial Stress, Downturns, and Recoveries: IMF Publications. – October 2008. – 301 p.
2. Бакланова В. История текущего финансового кризиса США: 2001–2008 // Энциклопедия российской секьюритизации–2008. – С. 17–26.

3. Поляченко В.А., Паливода К.В., Гайдуцький П.І. Світова іпотечна криза. – К., 2008.

4. Mortgage Bankers Association (USA) – <http://www.mbaa.org/default.htm>

5. Гринспен А. Замороження економіка // Форбс, 2008. – №4. – С. 84–90.

6. Дефолты по ипотеке в США продолжили бить рекорды // <http://news.finance.ua/ra/toplist/~1/2/129044>

7. Смирнов А.Г. Кризис в экономике США: причины и следствия // <http://www.kreml.org/opinions>

8. http://www.nbu.gov.ua/ejournals/PSPE/20083/Doroshenko_308.html

9. Українська національна іпотечна асоціація – <http://www.unia.com.ua>

10. Недвижимость Украины 2007. Тенденции и прогнозы: информационно-справочное пособие / Под ред. В. Коломийко. – К.: ВИП. – 2008. – 108 с.

11. Іпотечне кредитування: проблеми та перспективи розвитку в Україні: Інформаційно-аналітичні матеріали / За загальною редакцією к.е.н. Кіреєва О.І. – К.: Центр наукових досліджень НБУ, 2004. – 104 с.

Л.С. СЕЛІВЕРСТОВА,

к.е.н., доцент, Київський національний університет технологій і дизайну

Кредитна політика як інструмент ефективного функціонування корпорацій

У статті запропоновано методика розробки кредитної політики корпорацій, яка направлена на скорочення суми її дебіторської заборгованості.

Ключові слова: корпорація, кредитна політика, дебіторська заборгованість, дебітори, ризики.

В статье предложена методика разработки кредитной политики корпораций, направленная на сокращение суммы ее дебиторской задолженности.

Ключевые слова: корпорация, кредитная политика, дебиторская задолженность, дебиторы, риски.

This paper presents the methods of development policy lending corporations, aimed at reducing the amount of its receivables.

Keywords: corporation, credit policy, accounts receivable, debtors, risks.

Постановка завдання. Несприятлива ситуація, яка склалася в економіці України, що проходить стадію впровадження ринкових методів регулювання та структурної перебудови народного господарства, відбилася на формуванні і функціонуванні фінансово-кредитної системи країни.

Кредитна політика корпорації – це система заходів і прямих, спрямованих на реалізацію контролю за проведенням і

використанням кредитів, що надаються компанією або банком. Кредитна політика корпорації в числі іншого може включати в себе систему правил з вибудовування відносин із замовниками, куди входить і процедура стягнення заборгованості. Для кожної корпорації правильно вибудована кредитна політика здатна не тільки скоротити суму її дебіторської заборгованості, а й поліпшити економічне положення країни в цілому.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Основи та принципи управління кредитною політикою корпорацій представлені в працях зарубіжних науковців: С.Г. Брунгильда [1], Н. Бахрушина [2], В.А. Волнина, В. Хазанової [5], П. Хитрое [6], М.Ю. Хромова [7].

Необхідність розв'язання теоретико-методологічних, організаційних, практичних проблем системи управління кредитною діяльністю вітчизняних корпорацій та її подальше реформування розглядалося в працях вітчизняних вчених: В. Андрущенко, М. Білик, О. Білоусової, І. Бланка, В. Суторміної [3], О. Терещенко [4].

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Організація кредитного процесу в корпораціях тільки розвивається, на багатьох з них відсутня чітка регламентація дій менеджменту з оцінки платоспроможності покупця, визначенню його кре-

дитного ліміту, встановлення розміру штрафів за прострочення платежу. Як правило, можливість продажів з відстрочкою платежу і обсяг реалізованої таким чином готової продукції визначаються менеджментом експертним шляхом на підставі досвіду роботи з тим чи іншим дебітором, а також з урахуванням сформованих умов роботи на ринку. Це призводить до виникнення простроченої та безнадійної дебіторської заборгованості, уповільнення темпів зростання обсягу продажів, нестачі оборотного капіталу, проблемам із забезпеченням ліквідністю і підтриманням платоспроможності.

Мета статті. В основу оцінки надійності покупців слід закласти ризикорієнтований підхід, що дозволяє враховувати як загальні (систематичні), так і індивідуальні (несистематичні) ризики конкретного дебітора.

Виклад основного матеріалу. У загальному вигляді алгоритм оцінки надійності та визначення рейтингу дебітора можна представити таким чином: визначення значущості кожного чинника в сукупному кредитному ризику (експертним шляхом або на основі накопиченої статистики минулих років); визначення показників, що характеризують індивідуальні фактори ризику дебітора; визначення бальної шкали оцінок для розрахунку інтегрального показника кредитного рейтингу дебітора. Як один з можливих варіантів ранжування значимості окремих факторів у сукупному кредитному ризику можна запропонувати наступний розподіл (див. рис.).

Як шкала балів пропонується їх розподіл від 1 до 4. При цьому бал «1» встановлюється показниками з мінімальним рівнем ризику, «4» – з максимальним. Підсумковий кредитний рейтинг визначається як сума зважених оцінок всіх чинників ризику конкретного дебітора:

$$\text{Рейтинг дебітора} = \sum \text{Рейтинг}_i * \text{Питома вага}_i$$

де *рейтинг_i* – рейтинговий бал по кожному фактору сукупного кредитного ризику;

питома вага_i – коефіцієнт значущості кожного фактора сукупного кредитного ризику.

Ризик взаємин з дебіторами іншої країни є вкрай значущим для корпорацій, що займаються експортом продукції,

оскільки платоспроможність їх клієнтів багато в чому залежить від загальної економічної ситуації в країні. Поряд із цим ризик регіону має дуже важливе значення оскільки рівень економічного розвитку, інвестиційної привабливості окремого регіону може істотно відрізнятись від сусідніх регіонів або від рейтингу країни в цілому. Для оцінки даного чинника ризику пропонується використовувати, результати рейтингу, який проводять як міжнародні, так і національні рейтингові агентства.

Значущість даного чинника в сукупному кредитному ризику є найбільш низькою з огляду на те, що досить часто виставлені рейтинги не відображають об'єктивної величини ризику, що чітко проявилось під час світової фінансової кризи.

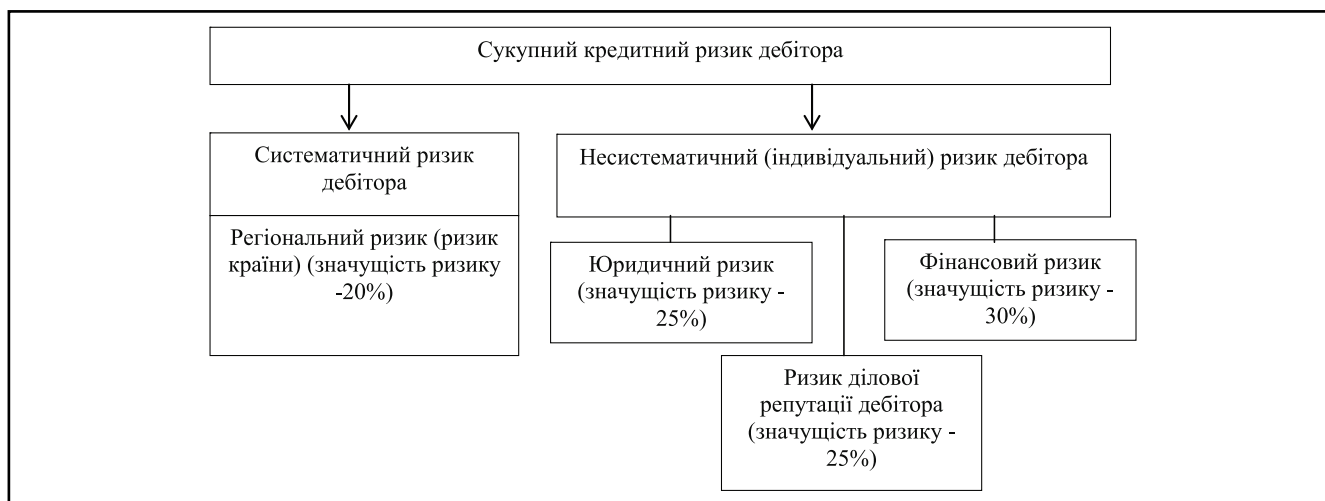
Юридичний ризик дебітора характеризується, перш за все, тривалістю існування юридичної особи, оскільки значна низка банкрутств, які відчувають корпорації, підприємства та організації, припадає на термін від 1 до 3 років. Очевидно, що корпорації, які перейшли даний рубіж, володіють певною стійкістю, їхній менеджмент продемонстрував власні компетенції з організації бізнесу. Поряд із цим серйозну значущість мають і термін співробітництва корпорації з покупцем та інші фактори.

Залежно від отриманого значення юридичного ризику дебітору надається відповідний рейтинговий бал, так для критерію оцінки 0,8–9% – 1; 9,1–24,9% – 2; 25–54,9% – 3; 55–100% – 4.

Діловий ризик дебітора характеризується залежністю дебітора від ринкової кон'юнктури та впливає на інтенсивність його грошових потоків (табл. 1).

Критерії оцінки можуть визначатися таким чином: позитивна оцінка по 6–8 показниках з 8 запропонованих – рейтинговий бал 1; позитивна оцінка по 4–5 показниках – рейтинговий бал 2; по 2–3 показниках – 3; по 1 показнику – 4.

Фінансовий ризик дебітора характеризується низькою ліквідністю, незбалансованістю активів та джерел фінансування, низькою віддачею на вкладений капітал, неповерненням дебіторської заборгованості, порушенням платіжної дисципліни,



Розподіл значущості окремих факторів сукупного кредитного ризику

Таблиця 1. Показники ділового ризику дебітора

	Показники ділового ризику	Критерії для позитивної оцінки	Критерії для негативної оцінки
	Тривалість роботи на ринку	Тривалість роботи більше трьох років	Тривалість роботи менше трьох років
1.	Частка дебітора на ринку	Дебітор є одним з лідерів ринку	Дебітор не відноситься до значущих учасників ринку
2.	Чутливість дебітора до сезонних факторів	Низька чутливість, попит на продукцію сталий	Висока чутливість, відчутний спад ділової активності покупців
3.	Наявність конкурентів на ринку	Відсутність значущих конкурентів (частка ринку більше 30%)	Є більше чотирьох великих конкурентів
4.	Якість продукції	Краща, ніж у конкурентів	Гірша, ніж у конкурентів
5.	Асортимент продукції	Широкий асортиментний перелік, є різні напрями збуту	Спеціалізація на одиничному розповсюдженому на ринку виді продукції
7.	Залежність дебітора від одного або групи покупців	Втрата одного або декількох клієнтів не відображається на сумі виручки від реалізації	Втрата одного клієнта може призвести до відчутних фінансових втрат
8.	Цінова стратегія	Ціни відповідають середнім по ринку	Ціни необґрунтовано вищі, ніж на ринку

вірогідністю потенційного банкрутства. До показників фінансового ризику дебітора слід віднести наступні (табл. 2).

Більшість з наведених показників є традиційними і базовими для аналізу фінансового стану корпорації, вияву та оцінки фінансового ризику.

Включення до складу короткострокових зобов'язань заборгованості учасникам (засновникам) по виплаті доходів обумовлено тим, що вона, як правило, носить характер короткострокової кредиторської заборгованості. Разом з тим зі складу короткострокових зобов'язань необхідно виключити: «Доходи майбутніх періодів» і «Резерви майбутніх витрат», які за своїм економічним змістом відображають не позикові, а власні джерела фінансування активів корпорації. Зі складу повільно реалізованих активів необхідно виключити суму довгострокової дебіторської заборгованості, яка за своїм економічним змістом є позаоборотних активом, і розраховувати на можливість перетворення цієї статті балансу в грошові кошти в короткостроковому і середньостроковому часовому періоді, не можна. Зі складу найбільш ліквідних активів необхідно виключити суму, відображену за статтею «Короткострокові фінансові вкладення», перенісши її до складу швидкоореалізуємих активів. Більше того, такі елементи короткострокових фінансових вкладень, як інвестиції залежні від суспільства, інвестиції в цінні папери інших організацій, державні цінні папери,

надані позики, а також фінансові вкладення корпорації у спільну діяльність, більшою мірою доцільно відносити до складу повільно реалізованих активів. Це обумовлено тим, що вкладення залежні від суспільства, як правило, характеризують інвестиційні цілі керівництва, а не цілі забезпечення платоспроможності, можливість повернення раніше наданої позики в момент виникнення необхідності також видається мало ймовірною. З урахуванням даних коригувань алгоритм розрахунку показників оцінки фінансового ризику дебітора можна представити таким чином (табл. 3).

Залежно від отриманого значення фінансового ризику дебітора присвоюється відповідний рейтинговий бал:

для критерію оцінки: рейтинговий бал:

- 0,2–0,4 1;
- 0,41–0,7 2;
- 0,71–0,99 3;
- 1 5.

Оскільки перелік показників, які використовуються в процесі оцінки фінансового ризику, досить широкий, нами пропонується використовувати наступний алгоритм оцінки фінансового ризику:

*(Сума набраних балів по кожному показнику / Загальна сума мінімальних балів по кожному показнику) * Наявність або відсутність рекомендацій третіх осіб.*

Таблиця 2. Показники фінансового ризику дебітора

	Показники фінансового стану	Рейтинговий бал			
		1	2	3	4
1	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,5–0,7	0,3–0,49	0,2–0,29	Менше 0,2 більше 0,7
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,5–1,7	1,2–1,49	1,1–1,19	Менше 1,1 більше 1,7
3	Коефіцієнт поточної ліквідності	2,0–2,5	1,4–1,99	1,1–1,39	Менше 1,1 більше 2,5
4	Коефіцієнт достатності грошових коштів для проведення платежів	15–20 днів	9–14 днів	5–9 днів	Менше 5 днів більше 20 днів
5	Частка оборотних активів у валюті балансу	0,35–0,7	0,25–0,34	0,2–0,24	Менше 0,2 більше 0,7
6	Коефіцієнт фінансової незалежності	0,6–0,8	0,4–0,59	0,3–0,39	Менше 0,3 більше 0,8
7	Коефіцієнт рентабельності продажів	0,18–0,5	0,1–0,17	0,01–0,9	Менше 0,01 більше 0,5
8	Середньозважений термін старіння заборгованості дебітора за минулий звітний період	Прострочена заборгованість відсутня	До 10 днів	10–90 днів	Більше 90 днів

Наявність / відсутність рекомендацій третіх осіб. Оцінюючи кредитний рейтинг дебітора, можна запросити інформацію в кредитних бюро про своєчасність виконання ним платежів в інших компаніях, які надавали йому комерційні кредити. Якщо цього зробити не можна, слід скористатися послугами консалтингових компаній, що надають інформацію про фінансовий стан дебітора.

Важливим фактом є наявність забезпечення по угоді, в якості якої найчастіше виступає порука або застава товарів в обігу.

Не менш значущим етапом кредитної політики є етап, пов'язаний з розробкою системи кредитних лімітів, в процесі його реалізації фактично визначається розмір можливої дебіторської заборгованості корпорації.

Можна виділити два основних підходи, що характеризують особливості побудови лімітної політики корпорації. Згідно з першим підходом ліміт конкретного дебітора визначається на основі накопиченої статистики середньомісячних надходжень грошових коштів, а у відповідності з другим – на основі загального ліміту заборгованості, розрахованого по корпорації в конкретному періоді.

1. Лімітування на основі середньомісячних надходжень

Кредитні ліміти не рекомендується встановлювати контрагентам, з якими корпорація працює менше 3–6 місяців. Однак якщо менеджмент дотримується досить агресивної політики продажів, то кредитний ліміт може бути встановлений на досить низькому рівні. Розрахунок ліміту доцільно проводити за кожним дебітором з урахуванням історії взаємин з ним і іншої доступної інформації щомісяця за такою формулою:

$$ДЗ\ лім = НГС * Т,$$

де НГС – середньомісячний розмір надходжень грошових коштів за останні 3 місяці (для нового покупця – в межах місячної виручки);

Т – часовий коефіцієнт (приймає значення від 1 до 6, тобто максимальний термін погашення заборгованості не повинен перевищувати 6 місяців).

Максимальний розмір кредитного ліміту не повинен перевищувати чистого прибутку, отриманого від конкретного дебітора за період від 3 до 6 місяців. Поряд із цим при встановленні ліміту необхідно враховувати, що частка дебіторської заборгованості даного клієнта в загальному портфелі боргів корпорації повинна відповідати його частці в сумарній виручці.

2. Лімітування на основі визначення загального ліміту заборгованості корпорації

Розмір даного ліміту може визначатися як сума доступних для корпорації джерел фінансування дебіторської заборгованості:

$$ДЗ\ лім = ВК + ДЗ + КЗ - НА - З - ДЗ_{ав_пр} - КФВ - ГК,$$

де ВК – власний капітал;

ДЗ – довгострокові зобов'язання;

КЗ – короткострокові зобов'язання;

НА – необоротні активи;

З – запаси і витрати;

ДЗ_{ав_пр} – дебіторська заборгованість в частині авансів, виданих постачальникам і підрядчикам, і інших дебіторів;

КФВ – короткострокові фінансові вкладення;

ГК – грошові кошти.

Як ще один спосіб визначення ліміту заборгованості можна навести такий:

$$I_{дз} = OP_k * K_{с/ц} * (ПНК_{ср} + ПР_{ср}); ЗБ0,$$

Таблиця 3. Алгоритм розрахунку показників оцінки фінансового ризику дебітора

Показники фінансового стану	Алгоритм розрахунку
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$K_{а.л.} = A_1 / (П_1 + П_2)$, де A_1 – найбільш ліквідні активи (грошові кошти); $П_1$ – найбільш термінові зобов'язання (кредиторська заборгованість); $П_2$ – короткострокові пасиви (короткострокові кредити та позики)
Коефіцієнт швидкої ліквідності	$K_{ш.л.} = (A_1 + A_2) / (П_1 + П_2)$, де A_2 – швидкоореалізуємі активи (короткострокова дебіторська заборгованість + короткострокові фінансові вкладення)
Коефіцієнт поточної ліквідності	$K_{п.л.} = (A_1 + A_2 + A_3) / (П_1 + П_2)$, де A_3 – складноореалізуємі активи (довготермінова дебіторська заборгованість + поза оборотні активи)
Коефіцієнт достатності грошових коштів для проведення платежів	1. Визначення обсягу платежів, які корпорація проводить на користь контрагентів в поточному періоді: Платежі за період = собівартість продукції + управлінські витрати + комерційні витрати + податок на прибуток + амортизація + сировина та матеріали + незавершене виробництво + готова продукція. 2. Визначення обсягу платежів, які корпорація проводить в середньому за 1 день: Середньодобові платежі = Платежі за період / кількість днів в періоді. 3. Визначення кількості днів, на протязі яких корпорація може відповідати за своїми зобов'язаннями залишками грошових коштів: Кількість днів платежів = середній залишок грошових коштів / середньодобові платежі
Частка оборотних активів у валюті балансу	$K_{oa} = (A_1 + A_2 + A_3) / (A_1 + A_2 + A_3 + A_4)$, де A_4 – складноореалізуємі активи (довготермінова дебіторська заборгованість + позаоборотні активи)
Коефіцієнт фінансової незалежності	$K_{ф.н.} = П_4 / (A_1 + A_2 + A_3 + A_4)$, де $П_4$ – постійні пасиви (капітал та резерви + доходи майбутніх періодів + резерви майбутніх витрат і платежів)
Коефіцієнт рентабельності продажів	$K_{Rпр} = Пр / ВР$, де $П_{пр}$ – прибуток від реалізації товарів та послуг; ВР – виручка від реалізації товарів та послуг.
Середньозважений термін старіння заборгованості дебітора за минулий звітний період	$T_{середньозв} = (\sum t_i * ДЗ_{простр. i}) / (\sum ДЗ_{простр. i})$, де t_i – термін прострочки платежу по i-му рахунку; $ДЗ_{простр. i}$ – обсяг простроченої заборгованості дебітора по i-му рахунку

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

де $I_{дз}$ – необхідна сума фінансових коштів, що інвестуються в дебіторську заборгованість;

OP_k – планований обсяг реалізації продукції в кредит;

$K_{с/ц}$ – коефіцієнт співвідношення собівартості і ціни продукції, виражений десятковим дробом;

$ПНК_{ср}$ – середній період надання кредиту покупцям, у днях;

$ПП_{ср}$ – середній період прострочення платежів за наданим кредитом, у днях.

Розрахований відповідним чином ліміт розподіляється серед дебіторів відповідно до їх рейтингу надійності та вигідності для корпорації:

$$ДЗ_{лім,j} = ДЗ_{лім} * ДЗ_{в,i} * K_{н,в}$$

де $ДЗ_{в,i}$ – частка покупця у виручці;

$K_{н,в}$ – коефіцієнт надійності та вигідності клієнта.

Даний підхід до визначення ліміту заборгованості є найбільш виправданим до застосування, оскільки дозволяє враховувати не тільки індивідуальні особливості конкретного дебітора, а й стратегічні інтереси самої корпорації – продавця. Цілком очевидно, що в даному випадку загальний розмір дебіторської заборгованості враховує особливості розвитку й фінансування корпорації, дозволяючи оптимізувати співвідношення між величиною обсягу продажів, операційними витратами, пов'язаними з виникненням дебіторської заборгованості.

Визначення категорії клієнта, його вигідності для корпорації і величини відповідного коефіцієнта доцільно здійснювати за такими параметрами, як: тривалість роботи з клієнтом; обсяг надходжень грошових коштів від клієнта; відсоток надходжень грошових коштів по клієнту в загальному обсязі продажів (табл. 4).

Представлений шаблон таблиці має універсальний характер, оскільки менеджмент корпорації самостійно надає бали по кожному з трьох параметрів, потім шляхом перемноження отримує підсумкову суму балів по конкретному клієнту. Після того як була визначена підсумкова сума балів, клієнту надається відповідна категорія та коефіцієнт надійності (табл. 5).

Одним із ключових етапів кредитної політики, безумовно, є етап, пов'язаний з визначенням пільгових умов реалізації продукції. Розмір знижок може визначатися експертним шляхом, на підставі середньогалузевих показників або на основі зіставлення з показниками основних конкурентів. Наприклад, за повної передоплати надається знижка у розмірі 5% від вартості товару, при частковій передоплаті (більше 50% від вартості відвантаженої партії) – знижка 3%, при оплаті за фактом відвантаження – знижка 1%. При наданні розстрочки платежу на сім днів знижки не передбачаються.

Для стимулювання зростання обсягів продажів запас міцності доцільно прийняти як величину, що знаходиться в зворотній залежності від обсягу замовлення. В такому випадку при збільшенні обсягу закупівлі знижка буде зростати в геометричній прогресії.

Українським важливим етапом кредитної політики будь-якої корпорації є визначення системи штрафів за несвоєчасне погашення заборгованості з боку дебіторів. Вона є одним із найбільш дієвих інструментів, що дозволяють максимізувати потік грошових коштів і знизити ризик виникнення простроченої дебіторської заборгованості.

Метою розробки системи штрафних санкцій є визначення розміру штрафу за кожного клієнта. Персоніфікований характер встановлення штрафних санкцій є оптимальним у практиці кредитного менеджменту. У силу цього при визначенні розміру штрафу слід враховувати: платіжну дисципліну клієнта (дебітора); категорію клієнта; рейтинг клієнта; поправочний коефіцієнт.

Для визначення платіжної дисципліни клієнта необхідно мати інформацію про розміри та терміни прострочення платежу. В табл. 6 представлена схема визначення платіжної дисципліни дебітора відповідно до чотирьохбальної системи оцінки.

Залежно від терміну та розміру простроченої дебіторської заборгованості присвоюється певна кількість балів. Чим більше термін і розмір прострочення, тим вище бал.

Особливості визначення рейтингу клієнта і віднесення його до відповідної категорії були розглянуті раніше. Для того

Таблиця 4. Параметри визначення категорії клієнта

Тривалість роботи з клієнтом, місяці	Обсяг надходжень грошових коштів від клієнта, тис. грн.	Відсоток надходжень грошових коштів по клієнту в загальному обсязі продажів	Бали для кожного критерію	Сума балів по критеріях
До 1	До 1	0–5	1	1
1–2	1–5	6–10	2	8
2–4	5–15	11–20	3	27
4–7	15–50	21–50	4	64
7–12	50–100	51–75	5	125
12–36	100–500	76–99	6	216
Більше 36	Більше 500	100	7	343

Таблиця 5. Критерії віднесення клієнта до відповідної категорії

Сума балів	Найменування критерію	Категорії клієнтів	Коефіцієнт надійності
1–50	Малоефективні клієнти	4	0,10
51–100	Ефективні клієнти	3	0,40
101–230	Постійні клієнти	2	0,75
231–343	Стратегічні партнери	1	1

Таблиця 6. Методика визначення платіжної дисципліни дебітора

Термін прострочки, місяців	Розмір прострочки			
	до 5%	6–30%	31–75%	76–100%
1	1	2	3	4
2–3	1	2	3	4
4–6	2	2	3	4
7–9	2	3	3	4
10–12	3	3	4	4
12–36	3	3	4	4
Більше 36	4	4	4	4

Таблиця 7. Зведена таблиця для визначення розміру штрафу

Платіжна дисципліна (ПД)	Категорія клієнта (КК)	Рейтинг дебітора (РД)	Бали
1	1	1	1
2	2	2	8
3	3	3	27
4	4	4	64

щоб розрахувати поправочний коефіцієнт, складається зведена таблиця, за розглянутими вище елементами (табл. 7).

У зв'язку з тим, що максимальна сума балів, яку може набрати клієнт, відповідно до запропонованої методики становить 64 бали, поправочний коефіцієнт для 1 бала становитиме 1,56: поправочний коефіцієнт = 100/64 балів = 1,56.

Таким чином, розглянувши алгоритм усіх необхідних параметрів для визначення розміру штрафу, представимо формулу для його розрахунку:

$$\text{Розмір штрафу} = \text{ПД} * \text{КК} * \text{РД} * \text{Кпопр} * T_{прі}$$

де $T_{прі}$ – сумарний розмір простроченої дебіторської заборгованості конкретного дебітора.

Розмір штрафу визначається у відсотковому співвідношенні і дозволяє обґрунтовано збільшити суму залишкового платежу (дебіторської заборгованості) певного клієнта. Разом із тим рішення про застосування штрафних санкцій має прийматися кредитним комітетом (фінансовою службою) в результаті розгляду причин несплати і того, наскільки важливий даний клієнт для корпорації, чи є можливість почекати оплату без нарахування відсотків.

Висновки

Дебіторська заборгованість, безумовно, є складним об'єктом управління, що вимагає кваліфікованого рішення

не тільки фінансових, а й юридичних, маркетингових проблем, реалізація яких може сприяти підвищенню добробуту власників бізнесу. Для досягнення цього необхідно регламентувати кредитний процес, максимально формалізувати дії персоналу з визначення умов кредитування кожного конкретного дебітора, наділити менеджмент персональною відповідальністю за забезпечення якості портфеля дебіторської заборгованості.

Список використаних джерел

1. Брунгильд С.Г. Управление дебиторской задолженностью. – М.: АСТ Астрель, 2007. – С. 61–72.
2. Бахрушина Н. Создание системы управления дебиторской задолженностью // Финансовый директор, 2005. – №5.
3. Суторміна В.М. Фінанси зарубіжних корпорацій: підручник. – К.: КНЕУ, 2004. – 566 с.
4. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.
5. Хазанова В. Методы оценки и снижения кредитных рисков предприятий // Финансовый директор. 2002. – №5.
6. Хитрое П. Управление дебиторской задолженностью // Финансовый директор. – 2005. – №12.
7. Хромов М.Ю. Дебиторка. Возврат, управление, факторинг. – СПб.: Питер, 2008. – С. 23–70.

І.В. САВИЧ,
аспірант, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

Методологічні підходи до кількісного оцінювання обсягів тіньового сектору економіки України

У статті розглянуто існуючі підходи та результати оцінювання обсягів тіньового сектору економіки України та діяльності вітчизняних домогосподарств у «неофіційній» економіці. Виокремлено окремі чинники тінізації еконо-

міки України. Висвітлено основні проблеми та суперечності існуючих підходів до оцінки рівня та обсягів тінізації національного господарства України на сучасному етапі її економічного становлення.

Ключові слова: *тіньова економіка, детінізація економіки, легалізація економіки, тіньовий сектор економіки, економічна безпека, кількісні методи.*

В статье освещаются существующие подходы и результаты оценки объемов теневой экономики в Украине. Рассмотрены конкретные факторы существования украинского домохозяйства в неформальной экономике. Проанализированы некоторые проблемы и противоречия существующих подходов оценки уровня теневой экономики в Украине на современном этапе ее экономического развития.

Ключевые слова: *теневая экономика, детенизация экономики, легализация экономики, неформальная экономика, экономическая безопасность, количественные методы.*

The paper highlights existing approaches and results of the evaluation of the shadow economy in Ukraine. Some concrete determinants of existence of the Ukrainian households in informal economy are studied. The basic problems and contradictions of existing approaches of assessing the level of shadow economy in Ukraine at the present stage of its economic development are reviewed.

Keywords: *shadow economy, deshadowing of economy, legalization of economy, informal economy, economic safety, quantitative methods.*

Постановка проблеми. В загальній сукупності наукових досліджень, присвячених різноманітним економічним проблемам, значна та все ще недостатня увага приділяється феномену тіньової економіки. Досвід наукового осмислення даного явища говорить про разючі суперечності в підходах до її вивчення, формах трактування, методах оцінювання та прогнозуванні соціально-економічного впливу. Вчені, дослідники, представники вітчизняної та зарубіжної економічної думки починаючи з середини – кінця ХХ ст. активно опрацьовують проблему існування тіньового сектору економіки, його чинників та методів оцінки.

Проблема функціонування тіньової економіки є надзвичайно складною та глобальною. Вона потребує розв'язання на державному рівні, оскільки пов'язана з економічною та соціальною безпекою України. Існування такого економічного явища, як тіньова економіка, зумовлює важливість визначення оцінки її масштабів та пошуку ефективних форм її протидії.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед наукових праць, в яких досліджуються проблеми тіньової економіки у цілому та окремі методи оцінювання її обсягів, необхідно виділити дослідження таких зарубіжних вчених, як Д. Блейдс, Б. Даллага, С. Джонсон, Д. Енсте, П. Зойдо-Лобатон, А. Ісаахсен, М. Кабір, Д. Кауфман, Г. Квіст, М. Лако, П. Мауро, Г. Могенсен, С. Роуз-Акерман, С. Сторм, В. Танзі, Е. Фей, Б. Фрей, Р. Хілл, Ф. Шнайдер.

Дослідження даної проблематики знайшло своє відображення у наукових працях вітчизняних науковців, серед яких, зокрема: З. Варналій, О. Власюк, В. Геєць, А. Гончарук,

М. Ермошенко, Я. Жаліло, Т. Ковальчук, І. Лютий, І. Мазур, В. Мандибур, А. Мокій, С. Мошенський, В. Предборський, М. Флейчук, О. Ярова, А. Сухоруков та інші.

Мета статті полягає в аналізі існуючих методологічних підходів до кількісного оцінювання обсягів тіньового сектору економіки України, враховуючи специфіку соціально-економічного середовища та передумов тінізації.

Виклад основного матеріалу. Звертаючись до історії, необхідно відмітити, що тіньова економічна діяльність, причини, які її породжують, не є атрибутом лише сучасних держав: з виникненням перших державних утворень – з поділом суспільства на класи виникає певна суперечність, протистояння інтересів його членів та інтересів держави. Історичний досвід свідчить, що доки існуватиме державна форма організації суспільного життя, а держава у той чи інший спосіб впливатиме на забезпечення своїх інтересів поширенням обмежень, вимог та заборон, доти зберігатиметься й тіньова економіка [2]. Подібний економічний феномен властивий усім країнам незалежно від рівня та моделі економічного розвитку.

Оцінка обсягів тіньового сектору економіки потребує попереднього виокремлення факторів, які, прямо чи опосередковано, спричиняють тінізацію економіки.

Традиційно причиною тінізації економіки розглядається надмірний податковий тягар. Проте ця думка хоч і є пануючою, не повною мірою відображає причини тінізації. Наприклад, в Україні загальне податкове навантаження на підприємство становить 55,5%. Це досить високий показник. Разом із тим у Франції він найбільший серед європейських країн і становить 65,8%, в Австрії дорівнює 55,5%, Швеції – 54,6%. Водночас масштаби тіньової економіки в країнах ОЕСР сягають лише 10–25%. Звідси стає зрозумілим, що оподаткування не є першопричиною. Зменшення податкового навантаження також не обов'язково призведе до зменшення «тіні» [3].

Аналітичні оцінки, отримані М. Флейчук на основі модельних розрахунків, свідчать, що до найістотніших чинників тінізації економіки України належать:

1) суперечливість та дублювання законодавчої та нормативно-розпорядчої бази в окремих секторах, що відображає низький рівень структурних компонентів індексу економічної свободи (рис. 1) та зростання тінізації;

2) недовіра організаційно-інституціональних механізмів антикорупційного законодавства. За даними міжнародної неурядової організації Transparency International, Індекс сприйняття корупції (Corruption Perceptions Index 2012) в Україні у 2012 році становив 26 пунктів, що відповідає 144 місцю у рейтингу серед 174 країн світу, розділивши це місце з Центральною Африканською Республікою, Сирією та Республікою Конго [8];

3) неефективність функціонування судової та правоохоронної системи, що позначається на низьких оцінках експертами Світового економічного форуму незалежності судової влади та довіри до правоохоронних органів;

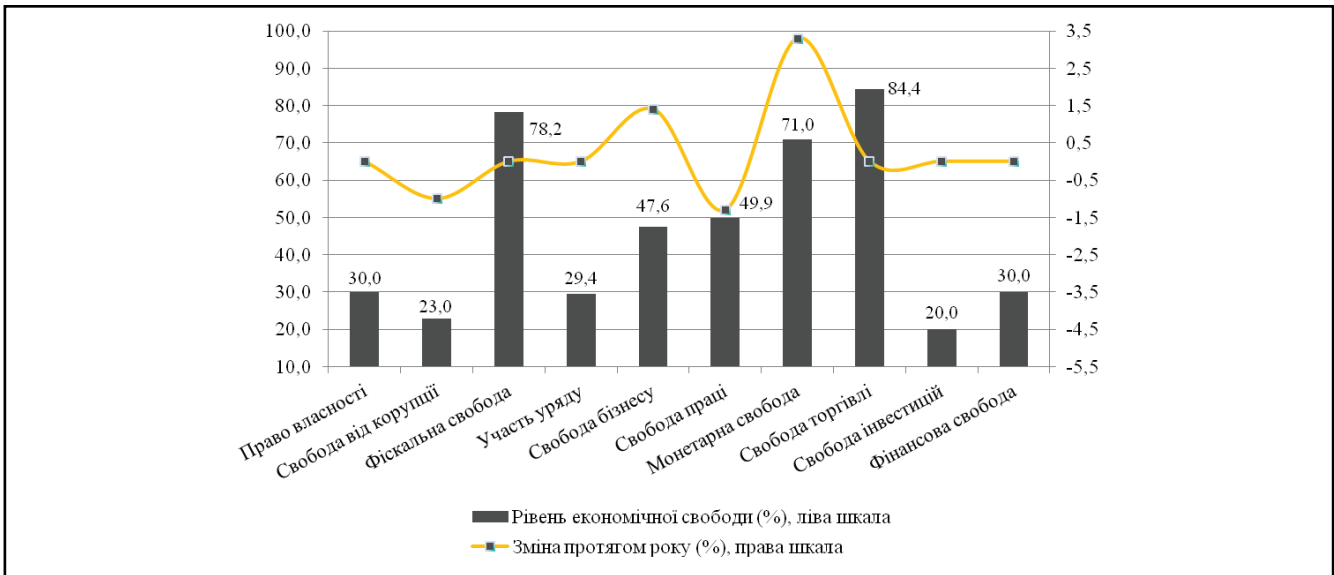


Рисунок 1. Індекс економічної свободи

Джерело: Heritage foundation [9].

4) неефективне адміністрування податків, що підтверджують рейтингові оцінки щодо ефективності оподаткування. За оцінками експертів Світового банку, після запровадження Податкового кодексу система адміністрування податків залишається складною через існування низки податкових пільг;

5) високий рівень злочинності. Налагоджені кримінальні зв'язки формують умови для поширення економічної злочинності та іншої протиправної діяльності;

6) відсутність історичної практики дотримання норм та моральних стандартів законслухняної поведінки під час провадження господарської діяльності та сплати податків у суб'єктів господарювання та громадян [3].

Таким чином, високий рівень тінізації економіки України зумовлений несприятливим інституційним середовищем ведення бізнесу [4].

Аналізуючи праці сучасних дослідників з питань оцінювання тіньових процесів, можна виділити ряд класифікацій методологічних підходів до вивчення даної проблеми. Дані класифікації різняться у своїй повноті, комплексності та розгалуженості.

У найзагальнішій класифікації методи оцінки тіньового сектору економіки умовно поділяються на три групи: мікрометоди (прямі), макрометоди (непрямі), та змішані (комплексні), які можуть включати різні елементи попередніх двох груп, в залежності від предмету, засобів дослідження та об'єктивних економічних реалій.

Аналіз праць З. Варналія, М. Флейчук та А. Мокія, присвячених даній проблематиці, дозволяє структурувати наявну сукупність методологічних підходів до оцінки тіньового сектору економіки так, як це подано на рис. 2.

Дана класифікація методологічних підходів, представлена на рис. 2, включає в себе більшість ключових методів, які широко застосовуються як вітчизняними, так і світовими дослідниками у процесі оцінювання обсягів тіньового сектору економіки.

Відповідно до наведеної структури, розглянемо мікрометоди аналізу тіньових процесів. Прийнято вважати, що мікрометоди надають більш точну інформацію стосовно обсягів тіньового сектору економіки, хоча, з іншого боку, подекуди піддаються критиці, оскільки в окремих випадках надають доволі занижені оцінки. В межах даного комплексу методів окремо варто зупинитися на методах правового аналізу.

Метод документального аналізу представляє собою ретроспективне дослідження у сфері зовнішнього оформлення чи у змісті облікових документів. Метою даного методу є виявлення деструктивних факторів господарської діяльності, що проявляється у формі специфічних документальних невідповідностей. Невідповідності проявляються в протиріччях в змісті окремого документу, у змісті облікових документів, що відображають ту саму або взаємозалежні операції чи в облікових документах, що відображають однорідні операції [1].

Метод бухгалтерського аналізу являє собою системне дослідження контрольних функцій елементів бухгалтерського обліку (баланс, рахунки і подвійний запис; оцінка і калькуляція, інвентаризація і документація) для виявлення облікових невідповідностей і відхилень у нормальному перебігу економічної діяльності. Серед порушень у веденні бухгалтерського обліку, які свідчать про ймовірність тінізації господарських операцій, виділяють: певні порушення у взаємозв'язку між елементами методу бухгалтерського обліку, порушення у технологічному процесі ведення обліку та ін.

Сутність методів економічного аналізу полягає у врахуванні взаємозв'язку і взаємозумовленості різних економічних показників, що в умовах нормальної економічної діяльності перебувають у сполученому стані. Економічний аналіз дозволяє розкрити причини відхилень від нормальної економічної діяльності.

У загальному комплексі мікроекономічних методів окремі дослідники виділяють методи безпосередньої перевірки та



Рисунок 2. Класифікація методів оцінки рівня та обсягів тіньової економіки

Джерело: складено автором на основі [1, 4].

методи вибіркових обстежень [4]. Дані методи перебувають у компетенції відповідних контролюючих органів (валютного, митного, банківського, податкового та ін.), а результати даних досліджень можуть згодом використовуватись у мікро- та макрометодах [4].

Методи макроекономічної оцінки базуються переважно на агрегованих макроекономічних показниках офіційної статистики, фінансових та податкових органів і застосовуються при неможливості безпосередньої фіксації досліджуваних показників. У межах даної групи найбільш часто застосовуваними є: монетарні методи, метод розбіжностей, метод за показниками зайнятості (італійський метод) та метод альтернативної оцінки макроекономічних показників.

Монетарні методи застосовуються при аналізі процесів, пов'язаних з попитом на гроші, оборотністю і формою використання грошових коштів. Ці методи базуються на врахуванні особливостей обертання грошової маси при обслуговуванні офіційної і тіньової економік. Найчастіше тіньову економіку досліджують за допомогою методів, які ґрунтуються на вивченні попиту на готівкові гроші. При цьому припускається, що при здійсненні тіньової діяльності використовуються більшою мірою готівкові кошти. Отже, при зростанні попиту на них у розрахунковому періоді порівняно з базисним, за який беруть період часу, в якому обсяги тіньової економіки були значно меншими і їх можна прирівняти до 0, буде слугувати індикатором підвищення рівня тіньової

економіки. При використанні цих методів необхідно враховувати, що вони дають значну похибку, оскільки зміни співвідношення готівкових грошей і вкладів відбуваються не тільки під впливом поширення тіньових явищ, а припущення про відсутність тіньових процесів протягом певного періоду часу є некоректним [7].

Метод альтернативної оцінки макроекономічних показників базується на використанні непрямих даних для розрахунку реального обсягу ВВП із наступним визначенням величини тіньового сектору шляхом порівняння скоректованого показника з даними офіційної статистики (наприклад, аналіз показника споживання електроенергії) [6].

Метод розбіжностей базується на порівнянні двох або більше джерел даних чи статистичних документів, що містять одну й ту ж інформацію, але розраховану різними методами чи подану різними джерелами інформації. Метод базується на припущенні про те, що витрати, пов'язані з неформальною діяльністю, відображені в статистичній звітності.

Метод оцінки за показником зайнятості (італійський метод) заснований на припущенні, що зниження офіційного рівня зайнятості викликає переміщення робочої сили з офіційного сектора у тіньовий. Для оцінки розмірів тіньової економіки щодо валового внутрішнього продукту на основі даних про зайнятість у тіньовому секторі необхідно визначити продуктивність праці в цьому секторі, що досягається за допомогою опитувань і обстежень [4].

Більшість дослідників тіньового сектору економіки стверджують, що жоден з наявних методів не здатний оцінити обсяги тіньового сектору економіки з достатньою точністю. Тому практикується використання змішаних методів, які можуть використовувати окремі елементи наведеної методології. Структура змішаних методик може варіюватися залежно від специфіки досліджуваного сектору економіки та соціально-економічних особливостей досліджуваної країни. Наразі універсальної методики розрахунку обсягів тіньової економіки не існує, що зумовлює подальші дослідження в даній сфері.

Згідно з методологією розрахунку інтегрального рівня тіньової економіки Міністерство економічного розвитку та торгівлі України проводить оцінку тіньового сектору економіки за допомогою таких методів: «витрати населення – роздрібний товарооборот», фінансовий, монетарний та електричний [5].

Метод «витрати населення – роздрібний товарооборот» є прямим та використовується для розрахунку макроекономічних параметрів тіньової економіки. Сутність його полягає у виявленні перевищень споживчих грошових витрат населення на придбання товарів над загальним обсягом продажу населенню товарів усіма суб'єктами господарювання в легальному секторі економіки.

Використання даного методу передбачає гіпотезу, що діяльність домогосподарств із виготовлення товарів для задоволення власних потреб чи потреб членів сім'ї не відносяться до тіньової економіки.

Розрахунок обсягів тіньової економіки за даним методом проводиться за такою формулою:

$$T_{ВН_РТt} = \frac{B_{сп\ тов\ кор\ t} - П_{ст\ л.с.t}}{П_{ст\ л.с.t}} \times 100, \quad (1)$$

де $B_{сп\ тов\ кор\ t}$ – скориговані споживчі грошові витрати домогосподарств на придбання товарів у періоді, що аналізується (млн. грн.);

$П_{ст\ л.с.t}$ – загальний обсяг продажу населенню товарів усіма видами суб'єктів господарювання в легальному секторі економіки в періоді, що аналізується (млн. грн.).

Розрахунок за даним методом є необхідним для подальшого розрахунку тіньової економіки за фінансовим методом [1].

Фінансовий метод є непрямим методом розрахунку обсягів тіньової економіки та полягає у визначенні тенденцій зміни пропорцій між вартістю товарів, робіт і послуг, використаних у процесі виробництва, та валовим доходом підприємств у країні загалом або в окремому виді економічної діяльності.

Рівень тіньової економіки (прихованих доходів) підприємств у країні в цілому в періоді, що аналізується ($T_{ф\ у\ t}$), розраховується за формулою:

$$T_{ф\ у\ t} = T_{ф\ t_0} + \Delta\mathcal{C}_{Пt} \times 100, \quad (2)$$

де $T_{ф\ t_0}$ – рівень тіньової економіки в базовому періоді, розрахований за методом «витрати населення – роздрібний товарооборот»;

$\Delta\mathcal{C}_{Пt}$ – зміна рівня тіньової економіки для підприємств у країні в цілому в періоді, що аналізується.

Зміна рівня тіньової економіки для підприємств у країні в цілому в періоді, що аналізується ($\Delta\mathcal{C}_{Пt}$), розраховується за такою формулою:

$$\Delta\mathcal{C}_{Пt} = \mathcal{C}_{Пt} - \mathcal{C}_{Пt-1} \quad (t = 1, \dots, l), \quad (3)$$

де $\mathcal{C}_{Пt}$ – частка вартості товарів, робіт і послуг, використаних у процесі виробництва, у валовому доході всіх підприємств у країні в цілому в періоді, що аналізується;

$\mathcal{C}_{Пt-1}$ – частка вартості товарів, робіт і послуг, використаних у процесі виробництва, у валовому доході всіх підприємств у країні в цілому в аналогічному періоді попереднього року.

Монетарний метод також є одним із прямих методів обчислення рівня тіньової економіки та базується на оцінці рівнів тіньової економіки, розрахованих за методом Гутмана та за модифікованим методом. За методом Гутмана скорочення відношення обсягу депозитів до грошового агрегату $M2$ у періоді, що аналізується, є свідченням тенденції збільшення рівня тіньової економіки.

За методом Гутманна обсяг тіньової економіки розраховується за формулою:

$$T_{M\Gamma t} = \frac{1 - f_t}{f_{t-1}} \quad (4)$$

де f_t – показник відношення обсягу депозитів до грошового агрегату в періоді, що аналізується;

f_{t-1} – показник відношення обсягу депозитів до грошового агрегату в аналогічному періоді попереднього року.

Обсяг депозитів до грошового агрегату $M2$ (f) у зазначених періодах розраховується за такою формулою:

$$f = \frac{\frac{D}{M2_{t_0}}}{\frac{M2 - M0}{M2_{t_0}}} = \frac{M2}{M2_{t_0} - M0_{t_0}}, \quad (5)$$

де $M2$ – грошова маса у відповідному періоді (млн. грн.);

D – банківські депозити у відповідному періоді (млн. грн.);

$M0$ – гроші поза банками у відповідному періоді (млн. грн.);

t_0 – базовий період, за який прийнято 1991 рік.

Рівень тіньової економіки за модифікованим методом у періоді, що аналізується (T_{MMt}), розраховується за такою формулою:

$$T_{MMt} = (k_t - k_{t_0}) \times 100, \quad (6)$$

де k_t – коефіцієнт ефективного використання готівкових коштів в обігу в періоді, що аналізується;

k_{t_0} – коефіцієнт ефективного використання готівкових коштів в обігу в базовому періоді.

Коефіцієнт ефективного використання готівкових коштів в обігу (k_t) розраховується за такою формулою:

$$k_t = \frac{M0_t}{Ob_t}, \quad (7)$$

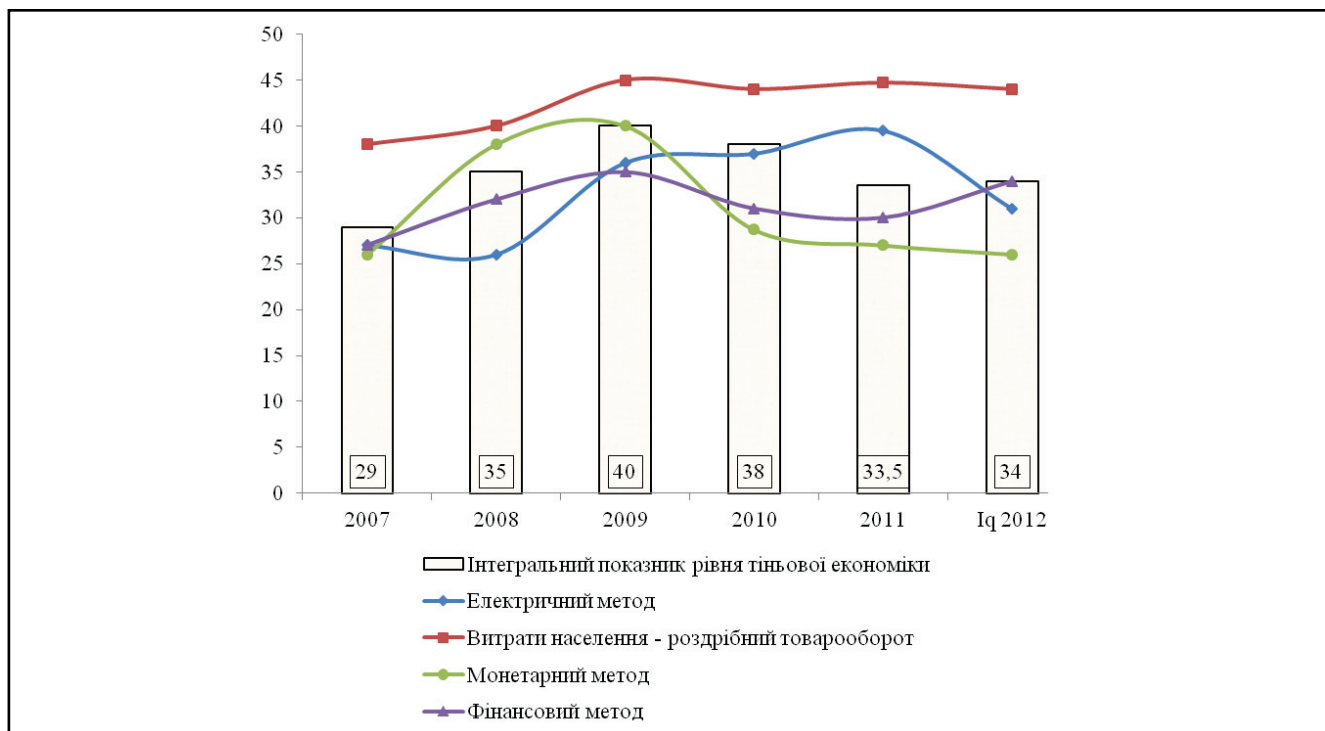


Рисунок 3. Динаміка обсягів тіньового сектору економіки, розрахована за методикою Міністерства економічного розвитку та торгівлі України

Джерело: складено автором на основі [5].

де MO_t – гроші поза банками в періоді, що аналізується (млн. грн.);

DO_t – переказні депозити в національній валюті, що є результатом різниці між грошовою масою $M1$ у періоді, що аналізується, та величиною грошей поза банками MO у цьому періоді (млн. грн.) [5];

Ob_t – швидкість обертання готівкових коштів у періоді, що аналізується.

Інтегральний рівень тіньової економіки за монетарним методом розраховується як сума зважених величин рівнів тіньової економіки, розрахованих за методом Гутманна та за модифікованим методом.

Електричний метод розрахунку обсягів тіньової економіки також є непрямим та полягає в порівнянні приросту внутрішнього споживання електроенергії з приростом ВВП. Базовою гіпотезою є те, що приріст внутрішнього споживання електроенергії має відповідати приросту реального ВВП. Припускається, що перевищення приросту внутрішнього споживання електроенергії над приростом ВВП свідчить про використання електроенергії в тішовій економіці.

За електричним методом обсяги тіньової економіки розраховуються за формулою:

$$T_{E t(t_0)} = \frac{I_{E t(t_0)} - I_{ВВП t(t_0)}}{I_{ВВП t(t_0)}} \times 100, \quad (8)$$

де $I_{E t(t_0)}$ – індекс зміни внутрішнього споживання електроенергії в періоді, що аналізується, до базового періоду [4];

$I_{ВВП t(t_0)}$ – індекс зміни ВВП у періоді, що аналізується, до базового періоду;

t – період, що аналізується;

t_0 – базовий період, в якому індекс зміни внутрішнього споживання електроенергії та індекс зміни ВВП дорівнюють одиниці. За базовий період прийнято 1990 рік [5].

Для повноти дослідження доцільно привести розрахунки обсягів тіньового сектору економіки за наведеними методами, обчислені Міністерством економічного розвитку та торгівлі України та наведені на рис. 3.

Як можна побачити на рис. 3, два з чотирьох використовуваних Міністерством економічного розвитку та торгівлі України методів засвідчили зростання обсягів тіньового сектору економіки, один – її незмінність, та лише монетарний метод засвідчив детінізацію економіки.

Висновки

Разючі розбіжності в результатах оцінювання обсягів тіньового сектору економіки України засвідчують, що використовувана методологія нездатна забезпечити достатню точність оцінювання. Наведений сутнісний опис діючих методів, а також розрахунок рівня тіньової економіки за кожним з них дозволяє сформулювати такі висновки:

– по-перше, разючі розбіжності за результатами розрахунків окремих методів змушують сумніватися в доцільності використання даного комплексу методів;

– по-друге, розрахунок офіційного показника тіньової економіки України потребує вдосконалення та подальше використання методу за показником зайнятості, окремих сучасних модифікацій монетарного методу, як таких, які відповідають економічним реаліям;

– по–третє, доцільними вважаються розробка та вдосконалення методів прямого оцінювання тіньової економіки (опитування, анкетування), як таких, які забезпечують достатній обсяг даних для подальших оцінок;

– по–четверте, недооціненою вважається роль методів економетричного моделювання, як таких, які здатні оцінити похибку дослідження, взаємозв'язок досліджуваних змінних та визначити корелюючі фактори моделі.

Список використаних джерел

1. Варналій З.С. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації: монографія / за ред. З.С. Варналія. – К.: НІСД, 2006. – 576 с.
2. Предборський В.А. Детінізація економіки в контексті трансформаційних процесів. Питання теорії та методології: монографія. – К.: Кондор, 2005. – 614 с.
3. Прилипка Ю.І., Харазішвілі Ю.М. Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрямки подолання. – К.: НІСД, 2011. – 31 с.
4. Флейчук М.І. Легалізація економіки та протидія корупції у системі економічної безпеки: теоретичні основи та стратегічні пріоритети

в умовах глобалізації: монографія / М.І. Флейчук. – Львів: Ахілл, 2008. – 660 с.

5. Тенденції тіньової економіки в Україні у I кварталі 2012 року. [Електрон. ресурс] / МЕРІТУ. – Електрон. дані. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=32844

6. Schneider F., Buehn A. Shadow Economies in Highly Developed OECD Countries: What Are the Driving Forces? // IZA Discussion Paper No. 6891. – The Institute for the Study of Labor, Bonn, October 2012. – 34 p. Available from: <http://ftp.iza.org/dp6891.pdf>

7. Eilat Y., Zinnes C. The Evolution of the Shadow Economy in Transition Countries: Consequences for Economic Growth and Donor Assistance // CAER II Discussion Paper No. 65. – Harvard Institute for International Development, September 2000. – 70 p. Available from: http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PNACK691.pdf

8. Corruption Perceptions Index 2012. Transparency international. Available from: <http://www.transparency.org/cpi2012/results>

9. 2013 Index of Economic Freedom. Heritage foundation. Available from: <http://www.heritage.org/index/country/ukraine>

Н.О. ГАЛЕНКО,

аспірант, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Системність та комплексність у створенні механізму подолання кризових наслідків на фондовому ринку України

У статті розглянуто питання створення механізму з подолання наслідків сучасної кризи на фондовому ринку України, розроблено комплексний підхід. Проаналізовано особливості сучасного національного фондового ринку.

Ключові слова: національний фондовий ринок, фондовий ринок України, криза, кризові явища, антикризові заходи, подолання кризових явищ.

В статье рассмотрены вопросы создания механизма по преодолению последствий современного кризиса на фондовом рынке Украины, разработан комплексный подход. Проанализированы особенности современного национального фондового рынка.

Ключевые слова: национальный фондовый рынок, фондовый рынок Украины, кризис, кризисные явления, антикризисные меры, преодоление кризисных явлений.

The paper considers the following questions: a mechanism to overcome the consequences of the present crisis in the stock market of Ukraine, an integrated approach. The features of modern national stock market.

Keywords: domestic stock market, stock market Ukraine, crisis, crisis management measures to overcome the crisis.

Постановка проблеми. Зміни, спричинені виникненням кризового стану, які відбулися на світовому фондовому ринку, потрясли увесь світ, і подальший розвиток фондового ринку на національному рівні країн та міжнародному рівні залежатимуть від того, як складатимуться умови, які породжує глобальна економічна криза, чи навпаки, як стримують або нейтралізують гострі прояви кризових явищ уражені країни.

Мета статті. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в аналізі особливостей фондового ринку України, розробці комплексного підходу до створення механізму з подолання наслідків сучасної кризи на національному фондовому ринку.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі особливістю функціонування фондового ринку є те, що рішення на національному ринку приймаються під впливом сигналів зі світового фондового ринку в більшій мірі, ніж під впливом інформації, отриманої з національного ринку та місцевої інформації.

Економічний ринок України, наслідуючи світові тенденції, співпрацює з міжнародними фінансовими ринками, і наслідки цих процесів справляють значний вплив на розвиток українського фондового ринку. Але, на жаль, обсяг торгів

цінними паперами на чинному фондовому ринку України не перевищує 4–6% усіх угод з цінними паперами. Інші угоди укладаються поза біржами, тобто відходять до тіньового сектору економіки. Це становить одну з проблем розвитку ринку цінних паперів [6].

Вплив ситуації, що складається на ринку цінних паперів у країнах Східної, Західної Європи, США, на національний український ринок цінних паперів змушує виявити загальні і специфічні закономірності розвитку українського фондового ринку. До загальних закономірностей розвитку українського ринку цінних паперів і ринків цінних паперів країн Східної Європи слід віднести такі закономірності: зростання капіталізації фондового ринку. При цьому темпи приросту капіталізації на фондових ринках країн Східної Європи, України вище в порівнянні з країнами Західної Європи; досить висока частка капіталізації фондового ринку у ВНП країни. Цей показник варіюється від 90 до 59% у різних країнах; намітилася тенденція зростання обсягу торгів на фондовому ринку країн Східної Європи. Закордонне фінансування фондових ринків країн Східної Європи здійснюється шляхом випуску нових акцій за кордоном. Понад 72 компаній із країн Східної Європи мали американські депозитарні розписки, які були зареєстровані на Нью-Йоркській фондовій біржі або NASDAQ, а депозитарні розписки в 61 компанії були зареєстровані в Лондоні [3, с. 153].

Поряд із загальними закономірностями розвитку фондових ринків країн Східної Європи та України можна виділити специфічні закономірності:

- для становлення і розвитку фондових ринків країн Східної Європи склалися досить сприятливі умови в період з 2000 по 2006 рік. Саме цей часовий відрізок характеризується відносною макроекономічною стабільністю, про що свідчив зростання ВВП у середньому на 5–6% на рік. При цьому рівень інфляції не перевищує 1–3% у рік. Таким чином, темпи зростання ВВП в Угорщині, Польщі та Словаччині перевищували темпи інфляції. Така макроекономічна ситуація сприяла становленню і формуванню фондових ринків в тих східноєвропейських країнах, де вони перебували в зародковому або рудиментарному стані, з одного боку, а з іншого боку, спроба прискореного ренесансу і реанімації фондових ринків призвели до певних суперечностей та проблем при регулюванні ринку цінних паперів;

- законодавство про фондовий ринок країн Східної Європи, яке було прийнято на початковому етапі, виявилось надмірно ліберальним, а особливо в частині регулювання обігу похідних цінних паперів, торгівлі опціонами, при продажу та купівлі фінансових інструментів виявилось багато недоліків і неточностей, що суттєво впливало на прозорість угод на фондовому ринку. Останнє об'єктивно зумовлювало створення ефективної системи державного регулювання фондового ринку;

- формування спеціальних інструментів державного регулювання фондового ринку та інституційної інфраструктури сприяло формуванню системи державного регулювання

ринку цінних паперів, насамперед фондового ринку в країнах Східної Європи;

- інвестиційні та пенсійні фонди активно виконують роль інституційних інвесторів;

- розвиток інформаційної інфраструктури створювало сприятливі умови для підвищення питомої ваги електронних торговельних мереж на фондових ринках країн Східної Європи та значно знизило питому вагу лістингу та торгівлі новим випуском цінних паперів;

- поряд зі швидким збільшенням емісії цінних паперів збільшується і питома вага американських депозитарних розписок, обсяг торгів американськими депозитарними розписками щороку зростає на 22%;

- для країн Східної Європи характерна відносно висока самостійність фондових ринків, які прагнуть дотримуватися внутрішньої національної стратегії, про що свідчить їх слабка активність і участь в глобальному розвитку фондового ринку [3, с. 155];

- для українського фондового ринку, як відносно молодого в порівнянні з фондовими ринками країн Східної Європи, характерна наявність специфічних закономірностей, обумовлених макроекономічною ситуацією, яка склалася в країні та необгрунтовано форсованому банкрутству українських підприємств, особливо в кінці 90-х років та в період 2000-х років. Останнє послужило приводом для витіснення з українського фондового ринку потенційних емітентів корпоративних цінних паперів, призупинило вкладення вільних грошових коштів дрібних акціонерів й портфельних інвесторів в корпоративні цінні папери. У цей же час відтік українських підприємств з національного фондового ринку об'єктивно зумовив їх високий інтерес до позик на міжнародному фондовому ринку. Особливо активно цей процес здійснювався в середині 90-х років. Так, великі українські металургійні підприємства здійснювали позики на ринку єврооблігацій. При цьому слід зазначити, що обсяг позик і терміни позик були досить великими, а відсотки виявилися меншими від тих, які могли б бути отримані на внутрішньому фондовому ринку. Відтік великих і дрібних інвесторів з фондового ринку України, своєю чергою, відбувся в зв'язку з тим, що вкрай мало використовувались конвертовані та похідні цінні папери.

На українському фондовому ринку в окремих випадках спостерігалися кризові ситуації в зв'язку з виведення іноземними інвесторами своїх активів достроково. Зважаючи на це необхідно практикувати введення спеціальних дозволів на дострокове виведення активів з боку іноземних інвесторів. Фондовий ринок України, як ринок, що розвивається виявляє схильність до різних видів ризиків: систематичних ризиків, кореляційних ризиків та ризиків, обумовлених структурною кризою. Систематичні ризики пов'язані з коливаннями біржових котирувань і котирувань окремих груп цінних паперів протягом однієї біржової угоди. Кореляційні ризики зумовлені посиленням взаємного впливу міжнародного фондового ринку та національних фондових ринків. Кореляційні ризики особливо небезпечні для фондових ринків, що розвиваються, й свідчать

про їхню незахищеність та вразливість. Так, падіння індексів на ринках цінних паперів у 2008 році становило 60%, а на ринку цінних паперів розвинених країн падіння індексів становило всього 15–30%. Структурна криза породжує ризики на ринку цінних паперів, пов'язаних з недосконалістю та вразливістю структури фондового ринку, а саме за видами цінних паперів. Так, ринок корпоративних цінних паперів містить ринок акцій, облігацій, векселів, конвертованих, похідних цінних паперів та деривативів [1, с. 99].

Кризи у монетарній політиці допомагають зрозуміти глобальну залежність між цінами на цінні папери і фінансовими ринками. Вплив монетарної політики США спостерігалось на 50 ринках цінних паперів у різних країнах світу, в тому числі й в розвинених країнах за період 1994–2008 років. Для ідентифікації кризи монетарної політики використовують реакцію федерального фонду та федерального резерву.

З огляду на сучасний глобальний (міжнародний) ринок цінних паперів під впливом кризи монетарної політики США ринок цінних паперів впав на 3,8% по відношенню до 100 базисних пунктів. Деякі ринки впали більш ніж на 10% по відношенню до 100 базисних пунктів, їх реакція була більш сильною, ніж на самому американському ринку, хоча ринки цінних паперів в деяких країнах не відреагували на американську монетарну політику.

Поряд з аналізом реакції різних секторів економіки на вплив ситуації на фондовому ринку і насамперед кризових ситуацій на фондовому ринку важливо розглянути трансмісійні канали американської монетарної політики та кризи й виявити відмінність між двома різними каналами. Що стосується першого каналу, то сила фінансової трансмісії залежить від цін на цінні папери. Що стосується другого каналу, то фінансова трансмісія здійснюється через ціни на іноземні цінні папери.

Сильна трансмісія спостерігається для тих країн, які мають відкриті і ліквідні фінансові ринки. Цілком очевидно, що процес трансмісії залежить від ступеня реальної фінансової інтеграції. Причому мається на увазі така інтеграція, яка включає інтеграцію країн зі США. Ідентифікація каналів трансмісії дає можливість вивчити їх визначники (критерії), пояснити їх через різні особливості країн. Країни з відкритими та добре розвиненими ринками цінних паперів, фінансовими секторами реагують більш значно на кризову монетарну політику США, ніж закриті країни.

Таким чином, природа і ступінь реальної фінансової інтеграції є ключовою для визначення монетарної політики кризи США. З'ясується, що ринки цінних паперів у країнах з великою кількістю іноземних фінансових активів по відношенню до національного внутрішнього продукту реагують в 2–3 рази сильніше на американську монетарну кризову політику в порівнянні з менш фінансово-інтегрованими країнами.

Аналіз загальних та специфічних закономірностей розвитку фондового ринку країн Східної Європи і українського фондового ринку необхідний для розробки напрямків вдосконалення розвитку та функціонування українського фондо-

вого ринку. Насамперед для вітчизняного фондового ринку необхідне розширення спектру пропонуваних до продажу цінних паперів, унаслідок чого слід залучити великі регіональні компанії до участі в угодах на фондовому ринку та у випуску цінних паперів. Своєю чергою, слід передбачити можливе, але обережне залучення іноземних фінансових активів. Це сприятиме: появі нових інвесторів на національному фондовому ринку та відповідно розширенню бази інвесторів; розвитку українського фондового ринку і національного фондового ринку країн, у яких практично відсутній фондовий ринок, в умовах планової економіки необхідно орієнтуватися на формування системи торгів, що підвищують ліквідність інструментів; підвищенню якості регулювання фондового ринку посилить вплив біржового ринку на економічне зростання країни; залученню малих підприємств в якості учасників національного фондового ринку шляхом організації фінансування та вторинного обігу їх цінних паперів.

Стратегія розвитку фінансового ринку на період до 2020 року та завдання, позначені в ній, можуть бути вирішені по при реалізації конкретних заходів:

- створення умов для забезпечення участі якомога більшої кількості роздрібних інвесторів на фінансовому та фондовому ринку країни. Однією з таких умов є формування фондів за рахунок внесків професійних учасників ринку цінних паперів, які надають послуги громадянам. Це сприятиме зростанню кількості роздрібних інвесторів;
- розширення спектру похідних фінансових інструментів та зміцнення правової бази термінового ринку. В цих цілях біржі і саморегульовані організації учасників фондового ринку плануються наділити правом кваліфікувати похідні фінансові інструменти, встановити обов'язковий моніторинг біржам нестандартних строкових угод;
- розширення можливості сек'ютеризації активів. Це пов'язано із введенням заставних та номінальних банківських рахунків;
- у цілях зростання інвестування особисті заощадження на фондовому ринку створюють передумови для підвищення рівня інформованості громадян.

Велика увага в стратегії приділяється державному регулюванню фондового ринку. В цих цілях передбачається формування вертикально інтегрованої моделі біржового холдингу, представленого банками, державними інститутами, підвищення ефективності регулювання фондового ринку здійснюватиметься за рахунок розвитку правового контролю над учасниками фондового ринку, посилення взаємодії державних органів із саморегульованими організаціями. Цій же меті сприятиме зниження процедур державної реєстрації випусків цінних паперів, а також розвиток корпоративного управління та прийняття більш дієвих заходів щодо попередження та припинення недобросовісної діяльності на фондовому ринку. Останнє передбачає задіяти механізм протидії неправомірному використанню інсайдерської інформації та маніпулювання фондовим ринком.

Сучасна світова економіка, як і економіки окремих країн, відчують на собі значний вплив глобалізаційних процесів, які сприяють у формуванні глобального фондового ринку, який інтегрує в собі різні за ступенем розвиненості національних фондових ринків.

Приблизно 85% світової капіталізації ринків акцій займають США, Великобританія, Німеччина, Італія, Канада, Франція, Японія, тоді як на частку фондових ринків, що формуються, припадає 5–7% світової капіталізації [2]. Тому фондові ринки розвинених країн визначальною мірою впливають на динаміку національних фондових ринків, що формуються, до яких належить і український.

Фондовий ринок України характеризується вузьким колом використуваних фінансових інструментів та обмеженим внутрішнім попитом на них, а відтак відносно малою ємністю, лібералізованим рахунком капіталу. В значній мірі тенденції його розвитку складаються під впливом зовнішніх факторів, обумовлених глобалізацією. У зв'язку з цим авторів представляється необхідним розглянути механізми та визначити ступінь впливу загальносвітових тенденцій розвитку фондового ринку на українську економіку.

Доказом приналежності фондового ринку України до ринків, що формуються, виявляється високий рівень волатильності, про що свідчить коефіцієнт варіації ринку акцій, що становить більше 50% у період 1995–2000 років й підтримуваного на досить високому рівні протягом тривалого часу. В даний час волатильність фондового ринку України становить 60% [3, с. 163]. Це дає підставу прогнозувати і в майбутньому збереження даного тренду.

Тенденція високої волатильності українського фондового ринку в перспективі може бути доповнена пролонгацією деформацій українського фондового ринку: збереженням залежності ціноутворення на українські фінансові активи переважно від спекулятивної діяльності іноземних інвесторів. Так, розрахунки у валюті ПФТС із закордоном відкритий для спекулятивних потоків великих іноземних інвесторів, а зарубіжний сегмент американських й глобальних депозитарних розписок на українські акції в Лондоні, Нью-Йорку, Франкфурті можна зіставити з розмірами внутрішнього ринку акцій України. Глобальні інвестори, що прийшли на український національний фондовий ринок, мають очевидні ресурсні переваги. Вони здатні концентрувати великі кошти, зіставні з розмірами всього фондового ринку України, та прямо впливати на цінову динаміку та обсяги. Такі інвестори «розігривають» ринок шляхом гри на підвищення й зниження. Вони отримують свій прибуток від шоків, викликаних короткостроковими падінням вартості фондових активів на національному фондовому ринку.

Оскільки фондовий ринок України має відносно невеликий обсяг, а глобальні інвестори прагнуть здійснювати спекулятивні операції, відбувається масовий вихід іноземних інвесторів з фінансових активів шляхом виведення капіталу з країни. Наслідком такої поведінки може стати подальше

зниження курсу гривні, посилення інфляції, дестабілізація фінансового становища комерційних банків та на додаток до всього – зниження стійкості платіжної системи країни.

В умовах глобалізації здійснюється швидке поширення на ще не сформований фондовий ринок України фінансових інновацій, які запозичені з практики функціонування фондових ринків розвинених країн. Небезпека такого запозичення полягає в тому, що фінансові інновації підвищують ризик на фондових ринках, що формуються, впроваджуючи не властиві останнім нові фінансові процедури, представлені як: імітація акцій та облігацій і численні класи деривативів.

Глобальна фінансова криза посилила наявні деформації українського фондового ринку, тим самим посилив ризикову ситуацію. На фондовому ринку це проявилось як фондова криза, що характеризується ринковим шоком на ринку цінних паперів або «іраціональним збудженням фондового ринку», пов'язаним із появою «фінансових бульбашок».

Високий рівень волатильності акцій на фондовому ринку створив умови, за яких інші цінні папери не можуть бути надійним інструментом фінансування та вкладення в них йде або слабо або взагалі знижується до мінімуму [4]. Переоцінка реальної вартості акцій, що відбулася, призвела до різкого падіння фондового ринку. Причиною стали: зростаюча частка спекулятивних операцій на світовому фондовому ринку та сучасна монетарна політика, що проводиться Сполученими Штатами. Низькі й мінливі ставки банківських відсотків, що мали місце в США в останні роки, призвели до скорочення попиту на цінні папери, насамперед акції. Це зумовило різке падіння цін на цінні папери і вибухове зростання цін на товарних ринках [7].

Високі ризики та кризові явища на фондових ринках розвинених країн перетікають на фондові ринки, ілюструючи феномен «зараження» ринків один від одного. Однак й в секторі ринків, які формуються, відзначається деяка взаємозалежність, що також сприяє передачі як позитивних, так і негативних факторів впливу один на одного, особливо в періоди фінансових криз. Наприклад, взаємозв'язок фондових ринків України, Бразилії та Індії в складі групи ринків, що формуються, BRIC проявляє досить схожу поведінку. Український фондовий ринок вступив в зону підвищених системних ризиків, які, виникаючи в одному з сегментів, здатні поширюватися на інші сегменти фінансового ринку, загострюючи фінансову ситуацію в країні.

Вплив зовнішніх факторів на динаміку формування фондового ринку України доповнюється впливом внутрішніх факторів. До них насамперед слід віднести макроекономічну ситуацію в Україні, характер взаємодії фінансового та реального секторів економіки, механізм регулювання національного фондового ринку.

Останнє десятиліття характеризується накопиченням кредитів та інших боргових зобов'язань, які тривалий час випереджають зростання реальної економіки України. Особливо це відноситься до 2000–2007 років, тобто того періоду, який може розглядатися як переддень глобальної фі-

нансової кризи. Накопичення кредитів та боргових зобов'язань, з одного боку, демонструє розвиток фінансового сектора економіки, його насиченість грошима. З іншого боку, це свідчить про наявність кредитного буму в корпоративному секторі економіки й домашніх господарствах, який, своєю чергою, провокує появу кредитних і процентних ризиків в економіці України.

Ситуація на фондовому ринку в 2000–2007 роках характеризувалася зростанням цін на акції, яке випереджало вартісне зростання ВВП у 1,8 раза і зростання грошової маси в 1,9 раза. Випереджальна цінова динаміка спостерігалася і на ринку нерухомості. Зростання цін на акції та об'єкти нерухомості можна розглядати як позитивний процес, що характеризує природне подорожчання активів в ефективно працюючій економіці. Однак 40–50% зростання цін на майно пов'язане зі спекулятивними операціями і портфельними інвестиціями нерезидентів в український фінансовий сектор [3, с. 164].

Нарощування позитивних тенденцій і зміцнення позицій національних суб'єктів фондового ринку може бути забезпечене за рахунок створення ефективного організаційно-економічного механізму регулювання фондового ринку. Розробка та реалізація стратегії розвитку національного фондового ринку, врегулювання та вирішення надзвичайних ситуацій, що виникають у період глобальних або регіональних фондових криз, стає нагальною потребою та завданням держави. Стратегічні заходи мають бути спрямовані на підвищення ефективності регулювання фондового ринку шляхом: запровадження пруденційного нагляду за суб'єктами фондового ринку, яке було відкладене НКЦПФР [5]; уніфікації правил і стандартів діяльності учасників фондового ринку; взаємодії державних органів із саморегульованими організаціями.

Надзвичайно важливим є вжиття дієвих заходів щодо попередження та припинення спекулятивної та недобросовісної діяльності на фондовому ринку, перш за все – в плані використання інсайдерської інформації. Зокрема, необхідно розробити правила та встановити вимоги до інформації про осіб, які є кінцевими бенефіціарами українських компаній для зниження ризиків і забезпечення попиту на емітовані фінансові інструменти. Це дозволить закріпити положення українських компаній на фондовому ринку й створити конкуренцію між резидентами та нерезидентами як його суб'єктами.

Окремої уваги з боку держави заслуговує управління професійними учасниками фондового ринку. Порядок придбання великих пакетів акцій відкритих акціонерних товариств, механізми вирішення корпоративних конфліктів учасників фондового ринку повинні знаходитися під державним контролем.

Глобальна фінансово-економічна криза та практика діяльності національних держав в умовах кризи показали, що програма надзвичайних дій повинна бути найважливішою складовою фінансової політики держави. Для українського фондового ринку така програма може зіграти важливу роль для запобігання і зниження кризових явищ ліквідності на ринку цінних паперів. До числа ймовірних заходів слід віднести:

- розробку спільних дій і порядку їх координації між фінансовими регуляторами фондового ринку, як усередині країни, так і на міжнародному рівні;

- визначення порядку оперативного моніторингу ситуації на ринку і своєчасного прийняття рішень фінансовими регуляторами, відповідальними за реалізацію фінансової та монетарної політики;

- розробку схем оперативного налагодження й підтримки відносин органів виконавчої влади з професійним співтовариством і великими фінансовими інститутами, що діють як усередині країни, так і за кордоном;

- своєчасне інформування громадськості щодо намічених дій з подолання негативних ситуацій й настроїв населення, біржової паніки шляхом призупинення торгів;

- оперативне застосування механізму інтервенцій на ринку акцій, деривативів на цінні папери, заборона операцій РЕПО в моменти гострих ринкових шоків.

На сучасному етапі для України вкрай важлива функціональна взаємодія фінансового й реального секторів економіки. Яка дозволить ліквідувати дестабілізуючі фактори та деформації структури ринку цінних паперів, наростити позитивні тенденції щодо зміцнення позицій національних інвесторів.

На думку автора, взаємодію фінансового та реального секторів української економіки необхідно активізувати за такими напрямками: обслуговування боргових зобов'язань підприємств і забезпечення їхніх інтересів на ринку цінних паперів; довгострокове й короткострокове інвестування в корпоративні цінні папери. Для України розуміння тенденцій розвитку ринку цінних паперів важливо з огляду на його становлення та розвиток як несформованого ринку, а також в силу його впливу на функціонування реального сектору економіки.

Висновки

У статті автором визначено загальні та специфічні закономірності розвитку українського фондового ринку. Так, специфічні закономірності розвитку обумовлені сформованою макроекономічною ситуацією в країні. Аналіз загальних та специфічних закономірностей розвитку фондового ринку сприяє розробці напрямів удосконалення розвитку й функціонування українського фондового ринку. У зв'язку з цим пропонується розширення спектру цінних паперів, що пропонується до продажу, підвищення якості регулювання фондового ринку, що сприятиме посиленню впливу біржового ринку на економічне зростання країни.

Також автором змодельований комплексний підхід з подолання наслідків сучасної кризи на фондовому ринку України. Таким чином, для розвитку українського фондового ринку першочергово слід вирішити завдання такого характеру:

- забезпечення якомога більшої кількості різних інвесторів на фондовому ринку країни;

- розширення можливості сек'ютеризації активів;

- зростання інвестування з особистих заощаджень громадян в цінні папери.

Необхідність вдосконалення регулювання фондового ринку на нових принципах та підходах обумовлена новими явищами і глобальними процесами в економіці на сучасному етапі.

Список використаних джерел

1. Малушко Н.С. Антикризове управління на національному фондовому ринку / Н.С. Малушко // К.: Факт, 2010. – С. 96–104.
 2. Рубцов Б.Б. Современные фондовые рынки. – М., 2005.
 3. Сакур О.П. Порівняльний аналіз формування фондового ринку європейських країн / О.П. Сакур // ФАКТОР. – Донецьк, 2012. – №4. – С. 151–167.

4. Фама Ю. На вас нападает Кругман? Значит, вы двигаетесь в правильном направлении. URL: <http://slon.ru/articles/251526>
 5. Фондове партнерство. НКЦПФР відкладає до 2014 року за провадження пруденційного нагляду. Електронний режим доступу: <http://www.afp.org.ua/ua/press/news/5243/7832.html>
 6. Шевченко А.М. Світова фінансова криза і її вплив на фондовий ринок України / А.М. Шевченко // Збірник наукових праць ЧДТУ. – 2009. – Вип. 22. – С. 83–87.
 7. Calvo G. Reserve accumulation and easy money helped cause the subprime crisis: a conjecture in search of theory. URL: <http://www.voxeu.org/index.php?q=Node/4135>

УДК 336.64

О.П. ФЕЩЕНКО,

здобувач кафедри фінансів, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Рентабельність суб'єктів господарювання як складова оцінки фінансового стану

Досліджено основні аспекти та напрями оцінки рентабельності підприємств, що важливі для їх комплексного аналізу діяльності. Уточнено сутність рентабельності, обґрунтовано необхідність її оцінювання, здійснено розрахунки за основними показниками та визначено шляхи щодо підвищення рівня рентабельності.

Ключові слова: рентабельність, фінансовий стан, ефективне управління підприємством.

Исследованы основные аспекты и направления оценки рентабельности предприятий, которые важны для их комплексного анализа. Уточнена суть рентабельности, обоснована необходимость ее оценки, осуществлены расчеты по основным показателям и определены пути по повышению уровня рентабельности.

Ключевые слова: рентабельность, финансовое состояние, эффективное управление предприятием.

The basic aspects and trends estimation profitability that are important for their integrated analysis activities. The essence of profitability, the necessity of evaluation carried out calculations on key indicators and identified ways to improve profitability.

Keywords: profitability, financial position, effective management.

Постановка проблеми. Ринкові процеси трансформації економіки України вимагають від суб'єктів господарювання підвищення ефективності виробництв, конкурентоспроможності продукції та послуг за допомогою впровадженнь досягнень науково-технічного прогресу, ефективних форм управління виробництвом, господарювання тощо. Насампе-

ред ефективна робота підприємства визначається розміром отриманого прибутку, а показники рентабельності, своєю чергу, характеризують відносну дохідність підприємства. Аналіз рівня рентабельності та причини її зміни мають важливе значення для виявлення резервів підвищення ефективності роботи підприємства.

Особливо важливе значення відіграють показники рентабельності підприємства при оцінці його фінансового стану. Аналіз рентабельності підприємства є основою політики ціноутворення та інвестування.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Враховуючи значимість рівня рентабельності підприємств у період ринкової економіки науковці протягом значного періоду часу приділяють належну увагу. Проблеми прибутковості є предметом досліджень таких відомих вітчизняних науковців та практиків, як В. Андрійчук, В. Баліцька, М. Білик, І. Зятковський, К. Ізмайлова, М. Коробов, В. Мец, О. Москаленко, П. Попович, В. Савчук та ін.

Метою статті є уточнення сутності рентабельності, оцінка її стану на підприємствах, виявлення проблем та визначення шляхів зростання їх прибутковості. Для досягнення мети основними завданнями є:

- оцінка результативності господарсько-фінансової діяльності підприємств;
- виявлення факторів і причини, що зумовили досягнутий стан підприємств;
- обґрунтування майбутніх рішень для перспективного розвитку підприємств.

Виклад основного матеріалу. Для об'єктивної оцінки ефективності діяльності підприємства недостатньо інформа-

ції щодо абсолютної величини отриманого прибутку. Ефективність роботи суб'єкта господарювання в цілому більш точно дозволяють оцінити відносні показники прибутку (рентабельність). Останні визначають за різними напрямками діяльності (господарської, фінансової, підприємницької).

В економічній літературі визначають кілька понять рентабельності. Так, одне з таких визначень: рентабельність (від нім. *rentabel* – прибутковий) – це показник економічної ефективності виробництва на підприємствах, який комплексно відображає використання матеріальних, трудових і грошових ресурсів [1, с. 189].

На думку інших авторів, рентабельність – показник, що представляє собою відношення прибутку до суми витрат на виробництво, грошовим вкладенням в організацію комерційних операцій або сумі майна фірми. Так чи інакше, рентабельність являє собою співвідношення доходу і капіталу, вкладеного у створення цього доходу. Пов'язуючи прибуток із вкладеним капіталом, рентабельність дозволяє порівняти рівень прибутковості підприємства з альтернативним використанням капіталу або прибутковістю, отриманою підприємством при подібних умовах ризику. Більш ризиковані інвестиції вимагають більш високого прибутку, щоб вони стали вигідними. Оскільки капітал завжди приносить прибуток, для виміру рівня прибутковості прибуток як винагорода за ризик зіставляється з розміром капіталу, який був необхідний для утворення цього прибутку. Рентабельність є показником, що комплексно характеризує ефективність діяльності підприємства. При його допомозі можна оцінити ефективність управління підприємством, оскільки отримання високого прибутку і достатнього рівня прибутковості багато в чому залежить від правильності і раціональності прийнятих управлінських рішень. Тому рентабельність можна розглядати як один із критеріїв якості управління.

За значенням рівня рентабельності можна оцінити довгострокове благополуччя підприємства, тобто здатність підприємства отримувати достатній прибуток на інвестиції. Для довгострокових кредиторів інвесторів, які вкладають гроші у власний капітал підприємства, даний показник є більш надійним індикатором, ніж показники фінансової стійкості та ліквідності, що визначаються на основі співвідношення окремих статей балансу.

Встановлюючи зв'язок між сумою прибутку і величиною вкладеного капіталу, показник рентабельності можна використовувати в процесі прогнозування прибутку. В процесі прогнозування з фактичними і очікуваними інвестиціями зіставляється прибуток, який передбачається отримати на ці інвестиції. Оцінка передбачуваного прибутку базується на рівні прибутковості за попередні періоди з урахуванням прогнозованих змін. Крім того, велике значення рентабельності має для ухвалення рішень в області інвестування, планування, при складанні кошторисів, координуванні, оцінці і контролі діяльності підприємства та її результатів. Таким чином, можна зробити висновок, що рентабельність – це від-

носний показник інтенсивності виробництва, що характеризує рівень прибутковості (окупності) відповідних складових процесу виробництва чи сукупних витрат підприємства.

Рентабельність безпосередньо представляє той же прибуток, але це є відносний показник. Її не можна ототожнювати з абсолютною сумою отриманого прибутку [2, с. 64]. Показники рентабельності характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, доходність різних напрямів діяльності, окупність витрат тощо. Вони більш повно, ніж прибуток, характеризують кінцеві результати господарювання, адже їхня величина показує співвідношення ефекту з наявними або використаними ресурсами. Ці показники розраховують для оцінки діяльності підприємства та використовують як інструмент при розробці інвестиційної політики і ціноутворення [3, с. 300].

У практиці господарювання аналіз рентабельності підприємства здійснюється шляхом розрахунку таких основних коефіцієнтів:

- коефіцієнта рентабельності активів;
- коефіцієнта рентабельності власного капіталу;
- коефіцієнта рентабельності діяльності;
- коефіцієнта рентабельності продукції.

Джерелом інформації для аналізу рентабельності підприємства є форми фінансової звітності, а саме: Форма №1 «Баланс підприємства»; Форма №2 «Звіт про фінансові результати»; Форма №5 «Звіт про затрати на виробництво» [4, с. 134].

Розрахунки вказаних коефіцієнтів здійснюють за такими алгоритмами. Так, коефіцієнт рентабельності активів розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до середньорічної вартості активів і характеризує ефективність використання активів підприємства [5, с. 74]:

$$K_{\text{рент. активів}} = \frac{\phi 2 \text{ р. } 220 \text{ або р. } 225 / \phi 1(\text{р. } 280 (\text{гр. } 3) + \text{р. } 280 (\text{гр. } 4))}{2}.$$

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до середньорічної вартості власного капіталу і характеризує ефективність вкладення коштів до даного підприємства:

$$K_{\text{рент. власного кап.}} = \frac{\phi 2 \text{ р. } 220 \text{ або р. } 225 / \phi 1(\text{р. } 380 (\text{гр. } 3) + \text{р. } 380 (\text{гр. } 4))}{2}.$$

Коефіцієнт рентабельності продажу розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) характеризує найважливіший аспект діяльності підприємства – реалізацію основної продукції, а також оцінює частку собівартості в продажах:

$$K_{\text{рент. продажу}} = \frac{\phi 2 \text{ р. } 220 \text{ або р. } 225 / \phi 2 \text{ р. } 035}{\phi 2 \text{ р. } 035}.$$

Коефіцієнт рентабельності реалізації продукції розраховується як відношення прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг) до витрат на її виробництво та збут і характеризує прибутковість господарської діяльності підприємства від основної діяльності:

$$K_{\text{рент. реаліз. продукції}} = \frac{\phi 2 \text{ р. } 100 (\text{або р. } 105) + 090 - 060 / \phi 2 (\text{р. } 040 + 070 + 080)}{\phi 2 \text{ р. } 040 + 070 + 080}.$$

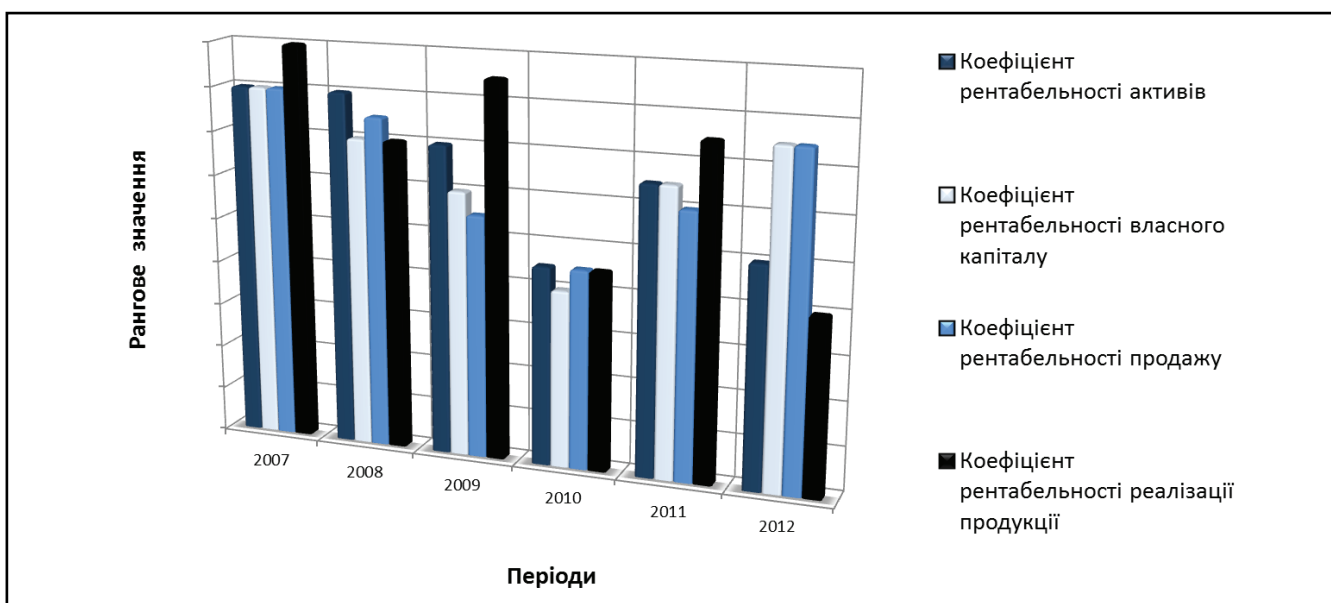
МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті досліджено рентабельність на фактичних даних чотирьох підприємств целюлозно-паперової промисловості України (табл. 1).

Після проведення розрахунків для більшої наочності розраховані коефіцієнти подано у вигляді діаграми їх фактичних значень (див. рис.).

Таблиця 1. Зведена таблиця фінансових показників оцінки рентабельності підприємств целюлозно-паперової промисловості України

Підприємство	Значення, роки						Норматив	Рангові значення показників масиву підприємств по роках (динаміка за період)						Абсолютне відхилення
	2007	2008	2009	2010	2011	2012		2007	2008	2009	2010	2011	2012	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Крент.активів = ф2р. 220 або р. 225/ф1(р. 280 (гр. 3)+р. 280 (гр. 4))/2								16	16	14	9	13	10	
ПАТ «Луцький КРК»	0,001	0,006	0,006	0,006	0,005	0,005	>0 збільшення	1	4	4	4	2	2	0,004
ПАТ «Кохавинська ПФ»	0,002	0,008	0,016	-0,076	0,045	-0,034		3	4	5	1	6	2	-0,036
ТОВ «Тетрада»	0,07	0,052	0,041	0,036	0,002	0,013		6	5	4	3	1	2	-0,057
ТОВ «Донецьк – Вторма»	0,038	0,006	0,003	0,003	0,007	0,007		6	3	1	1	4	4	-0,031
Крент.власного кап. = ф2р. 220 або р. 225/ф1(р. 380 (гр. 3)+р.380 (гр. 4))/2								16	14	12	8	13	15	
ПАТ «Луцький КРК»	0,002	0,024	0,024	0,024	0,024	0,032	>0 збільшення	1	2	2	2	2	6	0,03
ПАТ «Кохавинська ПФ»	0,002	0,009	0,018	-0,096	0,061	-0,051		3	4	5	1	6	2	-0,053
ТОВ «Тетрада»	0,089	0,066	0,053	0,05	0,003	0,021		6	5	4	3	1	2	-0,068
ТОВ «Донецьк – Вторма»	0,059	0,01	0,005	0,006	0,014	0,016		6	3	1	2	4	5	-0,043
Крент.продажу = ф2р. 220 або р. 225/ф2р. 035								16	15	11	9	12	15	
ПАТ «Луцький КРК»	0,0004	0,0019	0,0019	0,0019	0,0019	0,003	>0 збільшення	1	2	2	2	2	6	0,003
ПАТ «Кохавинська ПФ»	0,0016	0,005	0,0091	-0,0412	0,0226	-0,0193		3	4	5	1	6	2	-0,021
ТОВ «Тетрада»	0,0474	0,0294	0,0203	0,021	0,0011	0,0081		6	5	3	4	1	2	-0,039
ТОВ «Донецьк – Вторма»	0,0186	0,0033	0,0011	0,0013	0,0028	0,0034		6	4	1	2	3	5	-0,015
Крент.реаліз.продукції = ф2р. 100(або р. 105)+090-060/ф2(р. 040+070+080)								18	14	17	9	15	8	
ПАТ «Луцький КРК»	0,047	0,055	0,055	0,055	0,1	0,061	>0 збільшення	1	2	2	2	6	5	0,01
ПАТ «Кохавинська ПФ»	0,095	0,083	0,096	0,004	0,073	-0,007		5	4	6	2	3	1	-0,1
ТОВ «Тетрада»	0,154	0,117	0,096	0,053	0,031	0,016		6	5	4	3	2	1	-0,14
ТОВ «Донецьк – Вторма»	0,096	0,051	0,056	0,043	0,052	0,012		6	3	5	2	4	1	-0,08



Динаміка зміни показників оцінки рентабельності підприємств целюлозно-паперової промисловості України

Таблиця 2. Оцінка динаміки рентабельності продажу підприємств целюлозно–паперової промисловості України

Показники	Фактично за (роки)					2012 рік		Відхилення	
	2007	2008	2009	2010	2011	План	Факт	від 2007 року	від плану 2012 року
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПАТ «Луцький КРК»									
Чистий прибуток, тис. грн.	3,50	15,90	23,80	39,70	42,00	53,08	58,00	+54,5	+4,92
Виторг від реалізації за вирахуванням ПДВ та акцизного збору, тис. грн.	8233,60	8441,40	12662,10	21103,50	22267,00	17694,78	19175,00	+10941,4	+1480,23
Рентабельність продажу, %	0,04	0,19	0,19	0,19	0,19	0,30	0,30	+0,26	+0
ПАТ «Кохавинська ПФ»									
Чистий прибуток, тис. грн.	22,20	83,50	173,40	-824,60	556,00	88,79	-471,00	-493,20	-559,79
Виторг від реалізації за вирахуванням ПДВ та акцизного збору, тис. грн.	13656,30	16596,40	19100,10	20000,70	24620,00	29598,13	24419,00	+10762,7	-5179,13
Рентабельність продажу, %	0,16	0,50	0,91	-4,12	2,26	0,30	-1,93	-2,09	-2,23
ТОВ «Тетрада»									
Чистий прибуток, тис. грн.	771,50	603,40	503,60	503,60	32,00	106,98	221,00	-550,50	+114,02
Виторг від реалізації за вирахуванням ПДВ та акцизного збору, тис. грн.	16273,40	20553,80	24759,10	23961,80	29839,00	35659,03	27249,00	+10975,6	-8410,03
Рентабельність продажу, %	4,74	2,94	2,03	2,10	0,11	0,30	0,81	-3,93	+0,51
ТОВ «Донецьк – Вторма»									
Чистий прибуток, тис. грн.	340,50	57,80	24,00	29,10	75,00	99,93	90,00	-250,50	-9,93
Виторг від реалізації за вирахуванням ПДВ та акцизного збору, тис. грн.	18335,40	17713,60	21092,50	22826,00	26746,00	33310,63	26529,00	+8193,6	-6781,63
Рентабельність продажу, %	1,86	0,33	0,11	0,13	0,28	0,30	0,34	-1,52	+0,04
ЗВЕДЕНА									
Чистий прибуток, тис. грн.	1137,70	760,60	724,80	-252,20	705,00	348,79	-102,00	-1239,70	-450,79
Виторг від реалізації за вирахуванням ПДВ та акцизного збору, тис. грн.	56498,70	63305,20	77613,80	87892,00	103472,00	116262,55	97372,00	40873,30	-18890,55
Рентабельність продажу, %	6,80	3,95	3,24	-1,71	2,83	1,20	-0,48	-7,28	-1,68

Розрахувавши коефіцієнти рентабельності для вибіркової сукупності підприємств целюлозно–паперової промисловості, зазначимо, що коефіцієнти рентабельності активів переважно не набагато більші «0», а по підприємству ПАТ «Кохавинська ПФ» – значення взагалі від'ємне. Цей факт характеризує незначну ефективність використання активів підприємствами. Одночасно така ж ситуація склалася і з коефіцієнтами рентабельності власного капіталу, що, своєю чергою, свідчить про незначну ефективність вкладення коштів до даних підприємств.

Узагальнюючим показником ефективності роботи будь-якого підприємства є коефіцієнт рентабельності про-

дажу. Він характеризує дохідність реалізованої продукції і показує, яку суму прибутку отримує підприємство з кожної гривні реалізованої продукції [6, с. 207]. Для поглибленого аналізу ефективності діяльності підприємств проаналізуємо динаміку рентабельності продажу (табл. 2).

З табл. 2. видно, що, якщо зведена рентабельність продажу підприємств целюлозно–паперової промисловості знизилася порівняно з планом на -1,68%, то порівняно з 2007 роком – на -7,28%. Зниження рентабельності у порівнянні з планом відбулося за рахунок зменшення чистого прибутку. Для визначення впливу факторів на відхилення за рівнем

рентабельності скористаємося методом підстановок. Визначимо рентабельність за умови, що величина прибутку є плановою, а виручка від реалізації – фактична:

$$(348,9/97372) \times 100 = 0,36\%.$$

Вплив зміни прибутку:

$$-0,48\% - 0,36\% = -0,83\%.$$

Отже, зі зменшенням прибутку на –1239,70 тис. грн. рівень рентабельності знизився на –0,83%.

Вплив зміни виручки від реалізації:

$$0,36\% - 1,2\% = -0,84\%.$$

Із збільшенням обсягу реалізації на 40 873,30 тис. грн. рівень рентабельності знизився на 0,84%.

Загальний вплив факторів:

$$0,36\% - [-0,84\%] = +1,2\%.$$

Отже, фактичний темп зниження рівня рентабельності випереджає планове зростання: планом передбачалося його збільшення на 1,2%, а фактично він знизився на 0,48%.

Коефіцієнт рентабельності реалізації продукції тільки по трьом досліджуваним підприємствам відповідає нормативу. На рисунку простежується тенденція до зниження даного показника, що свідчить про зменшення прибутковості господарської діяльності підприємств целюлозно-паперової промисловості в результаті здійснення основної діяльності.

Висновки

Для поліпшення показників рентабельності підприємств целюлозно-паперової промисловості потрібно скоротити всі витратні статті, а саме: зменшити транспортні витрати; налагодити систему збуту; підвищити продуктивність праці; скоротити витрати на виробництво та реалізацію продукції, перш за все за рахунок перегляду нормативів конструкторського та технологічного супроводу виробництв, посилення контролю за цінами придбання товарно-матеріальних цінностей, скорочення посередників у матеріально-технічному постачанні та при реалізації готової продукції, проведення заходів з енергозбереження та зниження матеріаломісткості; впровадження передових технологічних процесів і обладнання; підвищення кваліфікації робітників, суміщення професій, поліпшення використання робочого часу; зниження загальногосподарських і загальновиробничих витрат; вдосконалення

організації управління, автоматизація управлінських процесів забезпечить зниження управлінських витрат.

Для збільшення обсягів виручки від реалізації продукції необхідно впроваджувати нові прийоми роботи з дебіторами, серед яких слід виділити такі: у разі виникнення несприятливих тенденцій проводити перегляд умов договорів, форм платежів і розрахунків із неплатоспроможними партнерами; використовувати права реалізації простроченої заборгованості третім особам; накладати штрафні санкції покупцям при простроченні оплати відвантаженої їм продукції і т.д.

На основі проведеного аналізу рентабельності підприємств слід підкреслити, що показники рентабельності мають надзвичайно велике значення для оцінки фінансового стану господарюючих суб'єктів. Розрахунок показників рентабельності дозволяє заключити, що по досліджуваних підприємствах целюлозно-паперової промисловості України є певні невикористані резерви для залучення і підвищення рівня прибутковості, що в результаті дозволить зміцнити фінансову спроможність.

Список використаних джерел

1. Стоянова Е.С. Фінансовий менеджмент. Російська практика. – М.: Перспектива, 2005. – С. 189.
2. Баліцька В. Доходи та рентабельність діяльності підприємств України: макроекономічна оцінка // Формування ринкових відносин в Україні, №9, 2007. – С. 62–63.
3. Подольська В.О. Фінансовий аналіз: Навч. посібн. / В.О. Подольська, О.В. Яріш. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – С. 488.
4. Андрійчук В. Методичні підходи до аналізу рентабельності та беззбитковості виробництва продукції та оптимізації її асортименту // Економіка АПК, №5, 2007. – С. 134–136.
5. Стасюк Г.А. Фінанси підприємств. Навчальний посібник. – Херсон.: Видавництво Херсонського державного технічного університету, 2003. – С. 420.
6. Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання / Попович П.Я. // Тернопіль: Економічна думка, 2005. – С. 207.
7. Целюлозно-паперова промисловість. [Електрон. ресурс]. – Доступний з <http://www.ukrpaper.org/news.php>
8. Фінансовий аналіз: Навч. посібн. / За ред. М. Білик. – К.: КНЕУ, 2005. – С. 460.

Інституціонально-фінансове стимулювання міжгалузевих, внутрішньогалузевих і міжрегіональних взаємодій

У статті розглядається роль фінансових інститутів як чинників економічного зростання, що досягається активізацією господарських зв'язків з ефектом синергії. При цьому впорядкування відносин власності дає найбільший резонансний ефект, що вивільняє всю систему. Слід зазначити, що кожне інституціональне покращення або ж зміна кількісних параметрів в інституціональній сфері породжують сприятливі умови для вдосконалення суміжних інститутів, і відповідно механізмів та інструментів економічного зростання.

Ключові слова: інституційні чинники, інноваційний розвиток, фінансові ресурси, державний і корпоративний сектори, ринок прав власності.

В статье рассматривается роль финансовых институтов как фактора экономического роста, который достигается активизацией хозяйственных связей с эффектом синергии. При этом упорядочение отношений собственности дает самый большой резонансный эффект, который высвобождает всю систему. Следует отметить, что каждое институциональное улучшение или же изменение количественных параметров в институциональной сфере порождают благоприятные условия для усовершенствования сопредельных институтов, и соответственно механизмов и инструментов экономического роста.

Ключевые слова: институциональные факторы, инновационное развитие, финансовые ресурсы, государственный и корпоративный сектора, рынок прав собственности.

In article are considered a role of financial institutions as factor of economic growth, which is reached by activation of economic communications with effect of a synergy. Thus streamlining of relations of the property gives the biggest resonant effect which liberates all system. It is necessary to notice, that each institutional improvement or change of quantitative parameters in institutional sphere, generate favorable conditions for improvement of adjacent institutes and, accordingly, mechanisms and tools of economic growth.

Keywords: institutional factors, innovative development, financial resources, the state and corporate sector, the market of the property rights.

Постановка проблеми. Оскільки найважливішим завданням інституціонального розвитку є підвищення конкурентоспроможності національної економіки, головним зав-

данням по відношенню до вітчизняних підприємств є створення сприятливого економіко-правового середовища для реалізації потенціалу ефективного власника, тобто такого, що є спроможним формувати стратегію розвитку і довгострокового зростання підприємства. При цьому, безумовно, вирішальна роль у даному процесі належить державі. Відносно України ми маємо справу з низьким, малоефективним, а іноді й негативним впливом держави з її невизначеною стратегією, структурними деформаціями, низьким рівнем інтегрування в глобальне середовище, що відповідно відображається на поведінці суб'єктів господарювання. Як результат – відтік фінансів підприємств за кордон, імпортозаміщення продукції на внутрішньому ринку, зношене обладнання – замість модернізованого, не кажучи вже про запровадження нових технологій, що стало сферою економічної теорії, а не реального сектору і, як наслідок, суцільна деградація економіки. Це означає низький рівень конкурентоспроможності українських підприємств, а саме низький рівень інвестиційної та інноваційної діяльності, диспропорції економічного зростання, низький рівень заробітної платні і, врешті, хронічну збитковість великої кількості підприємств, що, відповідно, формує низький сукупний фінансовий результат. Своєю чергою, наслідком цієї ситуації є хаотичні і безсистемні спроби з боку держави поліпшити існуючу ситуацію, що, відповідно, зруйнувало всі спроби прив'язатися до певної прогресивної стратегії. Тут ми бачимо коливання від крайньої форми ринкової лібералізації до застосування жорстких заходів адміністративного управління.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Об'єктом посиленої уваги державної інституціональної політики є створення регіональних переваг для досконалого використання ресурсів територій, створення певних місцевих компенсаційних механізмів за рахунок підвищення прав, у тому числі в розподілі фінансів щодо місцевих органів самоврядування, водночас збільшуючи відповідальність місцевої влади за реалізацію регіональних стратегій. Ефективне розв'язання окресленої проблеми неможливе без формування відповідного наукового підґрунтя. Під час написання статті були досліджені теоретичні напрацювання з цього питання вітчизняних і зарубіжних вчених, таких як Е. Авдокушин, В. Антонов, О. Білорус, С. Боринець, А. Булатов, Дж. Б'юкенен, Т. Веблен, А. Гальчинський, Ф. Гаєк, Л. Красавіна, С. Макуха, Д. Норт та ін.

Мета статті. Впорядкування відносин власності є ключовим питанням формування ефективної конкурентоспроможності економіки, тобто, її інституційна структура спрямовує розвиток в напрямку розширення інноваційного та інвестиційного. В той же час інституційна діяльність у цьому напрямі була спрямована на нагромадження маси приватних підприємств за рахунок зменшення і, можна сказати, знищення державного і колективного секторів, що оцінювалося як найвище досягнення уряду.

Виклад основного матеріалу. Підвищення ефективності управління державним і корпоративним сектором є першим, а становлення оптимальної, стратегічно визначеної пропорції між ними і є головним завданням сучасної політики України в її інституційному розвитку. При цьому, звичайно, будь-які зміни в середовищі власності мають проходити в регламенті вітчизняного та міжнародного права. Завданням держави при реалізації реформ у сфері власності є створення однакових можливостей у питаннях доступу до ресурсів, реалізації своїх і загальнодержавних господарських стратегій, дійсна рівність умов господарювання підприємств приватного, корпоративного і державного секторів. А все це можливо лише через подолання інституційної недосконалості сучасних методів управління у системі власності з боку держави, що призводить до неодержання доходів у бюджет, суцільні втрати контролю (в тому числі регулятивного) і, як наслідок, зниження конкурентоспроможності України в глобальному середовищі.

Процеси підвищення ефективності менеджменту, його прозорості і концентрації власності взагалі сприяють підвищенню ефективності діяльності суб'єктів господарювання. При цьому надзвичайно важливим є формування відповідного сприятливого для підвищення ефективності власників різних форм інституційного середовища, що сприяє реалізації ефективних стратегій цих власників. У цьому сенсі держава має не тільки максимально знизити ризики для вітчизняних підприємств, а й створити всі можливі переваги для національно товаровиробника. Оскільки в глобальному середовищі конкурентні переваги постійно змінюються, держава у своїй інноваційній політиці повинна закласти модель підтримки і стимулювання безнадійних структурних змін. І, звичайно, оновити правове регулювання для неможливості виводу капіталу з країни з одночасним стимулюванням як збереження капіталів, так і його інвестування в національну економіку.

Одним із напрямів інституційного впливу держави на оздоровлення національної економіки є примусова детінізація економіки, без якої неможливими уявляються позитивні зміни як в економіці, так і в соціальній сфері. Тут, на нашу думку, поруч із фіскально-законодавчими заходами слід запровадити схему легалізації сегментів тіньової економіки за відомими у світовій практиці схемами. Таким чином, слід законодавчо оформити легалізацію «тіньових» капіталів некримінального походження, провести певну амністію.

Детінізація економіки, як і подолання корупції, є, ймовірно, одним із найбільш суперечливих, але водночас найважливіших завдань української держави в найближчий час.

Але така ситуація є типовою лише для дрібного та середнього бізнесу. У великому виробництві, що формує сучасний вигляд індустрії (а також і постіндустріальної економіки), ситуація примушує до розподілу повноважень між власником і менеджментом. З цієї причини ефективність всієї причини відносин власності тут залежить від багатьох факторів, у тому числі від балансу інтересів між власником і менеджером [1, с. 81].

Доводиться також враховувати – чого немає в класичному ринку, – що і легітимність, і баланс інтересів та інші прояви відносин власності в сьогоденній складній економіці мають супроводжуватися адекватним інституціональним облаштуванням сукупності процесів формування як приватної, так і інших форм власності.

Згадаємо, що у нас приватна власність у ході ринкових реформ виникла на відміну від інших (Польща тощо) пострадянських країн уперше. Також, як і інші форми власності (наприклад, державна і особиста), вона вперше опосередковується ринком. Зрозуміло, що ця обставина додатково загострює потребу у формуванні інститутів, що впорядковують власність. Особливо це стосується процесів приватизації як шляху формування великих приватних власників і власності державної як адаптованої до ринку.

Адже на відміну від великих дрібні власники з'являються самі по собі і при цьому мають власні ринкові мотивації. Все це посилює і ускладнює потребу у формуванні інституціональних передумов власності.

Приватизація в нашій країні, що проводилася без і поза відповідних інститутів, саме з цієї причини мала для долі приватної власності, а відповідно і всієї економіки, важкі наслідки. Згадати ж про це важливо тому, що без знання витоків деформацій їхнє виправлення затрудняється. Цей хаос, пов'язаний із приватизацією, має в нашій державі своє пояснення. На початку процесу домінував страх стосовно можливості повернення соціалізму, а потім відразу спрацювало захоплення новими «можливостями». Крім того, вважалося, що згідно з постулатом Коуза, право власності забезпечить подальший перерозподіл власності на вторинному ринку через конкуренцію на користь високоєфективних власників. А до цього часу інституціональний вакуум буде подоланий законами, інструментами і механізмами, що впорядковують відносини власності [2, с. 87].

Однак цей прогноз не здійснився. Вибухова хвиля «шокової приватизації», що була проведена в умовах кримінальності і поза регулятивних інститутів, зруйнувала саму можливість впорядкування відносин приватної власності. І те, що приватизація розповсюдилася не на все, не стало спроможним створити перешкоди для цієї руйнівної хвилі. Деструктивна поведінкова модель, що породжена приватизацією, одержала широке розповсюдження, створюючи нега-

тивний вплив на економіку, соціальну сферу і державну власність.

Легітимізація власності як спосіб приватизаційного колапсу могла б суттєво прискорити формування фінансових ринків, які знаходяться зараз в ембріональному стані. Адже непорушність власності – неодмінна умова капіталізації як основи фінансового благополуччя. З іншого боку, нелегітимність, що є джерелом незахищеності власності, робить безглуздим інвестування капіталів в розвиток виробництва, а отже суттєво знижує капіталізацію промислових об'єктів у порівнянні з їх реальною вартістю. А капіталізація – критерій привабливості, є явищем надзвичайно тендітним і чутливим до ризиків. Незахищеність власності, ризик рейдерських атак і переділів, що посилюється внаслідок продажності судів та силових структур, – це явище, здатне відштовхнути не тільки зарубіжних інвесторів, а й вітчизняні кредитні установи. Інвестиції в такій ситуації стають занадто ризикованими, а кредити не тільки короткотерміновими, а й непосильно дорогими [69, с. 84].

Усе це і є факторами, що блокують капіталізацію, а отже і модернізацію розвитку, в тому числі за рахунок міжгалузевих, внутрішньогалузевих і регіональних взаємодій.

Процес легалізації власності гальмується не стільки звичними інституціональними складностями, скільки недосконалістю процесів переділу, в тому числі в його грабіжницькій формі.

З погляду характеру вирішення проблем легалізації власності у нас, і в Росії, і в інших країнах пострадянського простору важливо ознайомитися з поглядами на таку ситуацію західних фахівців, і особливо, як нам здається, нобелівського лауреата Д. Стігліца, який, будучи першим віце-президентом Світового банку, мав можливість бачити все те, що у нас відбувалося і в цій сфері взагалі у світі та особисто вивчав цей досвід з урахуванням можливих наслідків і превентивних заходів. «Урешті-решт, – пише Дж. Стігліц, – забезпечення виконання прав власності залежить насамперед від легітимності, якою ці права надаються суспільством. Якщо ті, хто має більше власності, розглядаються як ті, що одержали цю власність нелегітимним шляхом, жодна легальна система не зможе забезпечити захищеність цієї власності. А якщо власність не захищена, або ж просто не сприймається як захищена, стимули деформуються» [3].

І далі в контексті роздумів про можливе вирішення проблем легалізації Дж. Стігліц висловлює впевненість, що без компенсації несправедливо привласненого нам не обійтися. Так, він пише: «...чи не приведе скасування результатів незаконної приватизації 90-х років до появи нових проблем...». Для усунення такої ситуації він пропонує ввести податок на великий капітал у розмірі до 90%, аналогічний податку, який був призначений нафтовим компаніям США в 70-х роках, коли їхні доходи значно підскочили через високі ціни на нафту. Для того щоб стимулювати інвестиції у своїй батьківщині і стримати вивезення капіталу за кордон, Дж. Стігліц пропонує ввести податок на «вивіз» – подібно тому, як це зробила адміністрація Б. Клінтона, що призначила по-

даток мільярдам, які відмовляються від громадянства для того, щоб уникнути оподаткування. «Таке оподаткування, – пише Дж. Стігліц, – було б кроком на шляху виправлення негативних наслідків «захвату багатства» епохи Єльцина» [3].

В Україні в силу відомих обставин проблеми легалізації великого капіталу як би не існує... На відміну від нас у Росії, а також у Грузії (де проблема зараз має вибуховий стан) уже йде інтенсивний пошук конструктивних рішень у цьому напрямі. Причому в цей пошук включені не тільки політики та вчені, а й самі олігархи. У всіх випадках домінуючою є така позиція, згідно з якою, як сказав директор Інституту проблем глобалізації М. Делягін: «Співвідношення між бізнесом і суспільством повинно урівнювати принципи питання, задовольнивши головні вимоги обох сторін». А це, згідно з висновками М. Делягіна, може бути виправдано лише формулою: «власність в обмін на інвестиції» [4, с. 54]. При цьому висловлюється припущення, що треба зробити спробу відкупитися, звівши до мінімуму свої зобов'язання і обмеживши їх зростанням заробітної плати і участю в соціальних програмах. Останнє означало б поступку в наслідках розвитку виробництва, а не в його структурно-якісних параметрах, де інтереси бізнесу і держави не можуть не розходитися. Там же припускається, що в ході обміну власності на інвестиції державою виставляються до великого бізнесу і вимоги гарантувати суспільству «свою фінансову прозорість і довгострокове (наприклад, терміном до 20 років) інвестування основної частини (наприклад, 90%) своїх коштів тільки в Росію, включаючи зберігання грошей тільки в Росії, на її території і її банках».

Характерно, що принцип «власність в обмін на інвестиції» визнається і головними бізнес-гравцями Росії, вони все більше усвідомлюють, що альтернативою такого підходу для них може бути тільки загроза втрати всього, а для країни – довготермінова хвороблива деградація всієї економічної, соціальної і політичної сфери. І що зазначений принцип не тільки забезпечить обом сторонам стабільність, а й захищає бізнес від свавілля силових структур [5, с. 386].

В умовах, коли власники (особливо дрібні акціонери) слабкі і беззахисні або просто відсутні, менеджери, прораховуючи ризики своєї діяльності, або відчужують себе теж беззахисними перед реальними (тіньовими) власниками і внаслідок цього виявляються або позбавленими мотивацій до створення чогось, або включаються в грабіжницький ажіотаж.

У такій ситуації ринок прав власності не може відбуватися по визначенню; його місце займає ринок по контролю за правами і ресурсами, заснований не на законах, а на тіньових засадах. Саме тому що реальні «контролери» часто до об'єкту не відносяться повноцінно ні як власники, ні як управлінці, розгул розграбування і деформування фінансових потоків набуває загрозливих масштабів. У таких умовах виникає і набирає силу ринок переділу власності в її найбільш ліквідній частині. Ці процеси, будучи самі по собі злякисніми і такими, що блокують розвиток, впливають і на інші сфери, в тому числі й на банки, інтерес яких до нормального

кредитування ще більше підживлюється через можливість легкої і підвищеної віддачі від обслуговування бізнес переділу власності і розтягування активів. Метастази, що йдуть від ринку переділу власності, що самі по собі відлякують інвесторів, перекидаються в суди і на інші структури, що мають вплив на події, так що більша частина індустріального простору зараз отруєна цими негативними явищами.

Легалізація власності, і відповідно поява в Україні ринку прав власності, вплинула б на фінансовий потенціал країни найбільш позитивним чином, що стимулює зростання. Тут справа була б зведена тільки до природного збалансування інтересів власників і менеджерів на ґрунті, що змикають творчість. Не менше значення мало і б поживлення процесу легітимізації на суміжне інституціональне середовище, і особливо на фондовий ринок і банки.

Відомо, що становлення фондового ринку (як і розвиток банківської системи) в умовах нелегітимної власності суттєво зв'язано фактором закритості компаній як засобом захисту від переділу. В умовах же легітимності успішне підприємство, зацікавлене в інвесторах, має підвищений інтерес не тільки до відкритості, а й до гри зі своїми акціями на фондовому ринку. Фондовий ринок, і тільки він, має здатність найбільш адекватної оцінки через свій інструментарій потенціалу і ефективності того чи іншого підприємства. А це означає, що саме він (фондовий ринок) забезпечує достатньо точне орієнтування інвесторів на повний, прийнятний для них результат. І без такого орієнтування інвестору важко і ризиковано зважитися на перерозподіл (або ж диверсифікацію) своїх капіталів на користь того чи іншого промислового об'єкта.

Цінні папери, виконуючи функції мобілізації фінансів, їхньої диверсифікації і розподілу прибутків від використання капіталу, як раз і сприяють розкріпаченню фінансових потоків і разом із тим їх нарощенню. Взаємодія виявляється двоюкою: зростання фондового ринку є залежним від ринку прав власності, сама ж власність стає, за рахунок впливу з боку інструментарію фондового ринку, стійкою і захищеною і активно впливає на прибутки, зростання капіталізації, а отже і сильніше підживлює фондовий ринок. В умовах непорядкованої власності сам фондовий ринок є не тільки обмеженим у своєму формуванні і зростанні, а й втрачає здатність розробки критеріїв для інвесторів, тобто забезпечення динамічного зв'язку між котируванням акцій та ефективністю диверсифікації і застосування капіталу.

Взаємопосилення, яке характерне для взаємодії фондового ринку і легітимною, тобто захищеною власністю, відбувається під впливом фактору легітимізації і по відношенню до банків. Навіть одне лише зниження ризиків і впорядкування фінансів, не кажучи вже про зростання фінансової бази за рахунок розблокування і активізації підприємств, обов'язково обертається ефектом здешевлення кредитів і розширення, а також диверсифікації їхньої загальної маси [6, с. 284].

Усі ці, а рівно й інші, в тому числі суміжні, процеси і зміни пов'язані з легітимізацією власності, також закладають міц-

ні основи для підвищення питомої ваги довгих грошей в їх загальній структурі, а це розширює можливості реалізації довгострокових проектів, які тільки і можуть формувати інновації. При цьому важливо знати, що в самому процесі формування і впорядкування відносин власності можуть закладатися стимули для трансформації коротких грошей у довгі, а також для довгострокового проектування розвитку виробництва. Такі можливості, наприклад, закладені в перенесенні акцентів (через оціночні критерії) зі стимулів одержання прибутку на максимізацію валових показників.

І в цілому зміни, що супроводжують легалізацію власності, сприяють тому, щоб засоби, які виявляють «зайві» гроші, стали додатковим ресурсом довгих грошей, які формують довгострокові стратегічні проекти.

Легітимність, а з нею і захищеність власності розблокують фінанси і активізацію капіталу через злиття і поглинання.

Як відомо, глобалізація виявила нові переваги будь-яких форм синергії – від інтеграції країн у регіональні союзи до злиття і поглинання, про що свідчать наймогутніші транснаціональні корпорації. Характерно і те, що в країнах з перехідною економікою через більшу необхідність протистояння ефективність виявляється особливо чітко.

Звичайно, в укрупненні і концентрації капіталу важливо не перестаратися; причому мова йде не тільки про запобігання умов, які обмежують конкуренцію, а й про недопущення надцентралізації в межах самих великих структур. Надцентралізація веде до гальмування і стагнації через придушення ініціатив у низових підрозділах і розростання масштабу ризиків, оскільки невірне рішення в центрі в такому випадку охоплює всю систему. Децентралізація, яка є виражена оптимально, в таких випадках дає кумулятивний ефект творчості та ініціативи, а також локалізує окремі ризики [7, с. 89].

Виключно важкою в контексті розблокування фінансів є проблема інтелектуальної власності. І разом із тим саме вона утримує в Україні найбільший потенціал капіталізації.

Складність полягає не тільки у відсутності в Україні традицій і практики даної проблеми, а й у тому, що в цьому пункті самі відносини власності в найбільшій мірі «відійшли» від цього феномену, який не прийнято у нас трактувати як власність, бо саме тут теорія і практика зробили найбільший крок від власної тріади (володіння, користування, розпорядження) до системи прав, що подрібнюються і розчленовуються між різними суб'єктами. До того ж складним є і процес адаптації прав інтелектуальної власності і досить швидко множиться по об'єктах (промислові зразки, товарні знаки, корисні моделі, фірмові й комерційні найменування та ін.).

Складність полягає і в підвищеній гнучкості інституту інтелектуальної власності – щоб ним оволодіти, потрібно мати не тільки відповідні ринкові інститути, а й розвинуте ринкове мислення [8, с. 152].

В Україні все ще є як накопичені (переважно) в період соціалізму, так і нові, внаслідок тієї ж інертності, великі обсяги інтелектуальних продуктів, які в розвинутих країнах мають

високу оцінку за вивіреними об'єктивними критеріями, а у нас досі знаходяться поза процесами комерціалізації. А між тим у передових країнах і у світовому масштабі попит на продукти інтелектуальної власності стабільно зростає. Причому найбільш високий платоспроможний попит, неспівставний із попитом на продукти фізичної праці, складається на продукти тієї інтелектуальної діяльності, яка саме в Україні може бути дуже плідною. Мова йде про знання, результати наукової діяльності, що у нас дискредитовано і занедбано. У світі ж саме плоди розумової діяльності є пріоритетним джерелом збагачення завдяки високій частці доданої вартості, що її виявляє ринок. Причому за рахунок нематеріальних активів усе частіше забезпечується перевага в капіталізації, відповідно сама інтелектуальна власність стає все більш важливою її складовою. Більше того, саме наявність в активах інтелектуальної складової як домінуючої оцінюється як сигнал перспективи і шляху в майбутнє.

Видатний теоретик лібералізму Ф. Бьом, який дуже позитивно вплинув на розвиток післявоєнної Німеччини, писав, що слабка держава завжди є іграшкою в руках приватних груп та інтересів [9, с. 111].

Вважається, що державна власність є завідомо неефективною. Але, якби це було насправді так, такі розвинуті країни, як Франція, Німеччина та Італія, не вирощували б могутній державний сектор і не культивували б інститути, які саме з ним тісно взаємодіють.

Звичайно, у приватних підприємств є свої безумовні переваги, особливо суто комерційні, що дають поточний ефект. Однак доведено, що при високому рівні конструювання в держсекторі мотиваційного інструментарію і схем управління (особливо при оптимальному врахуванні інтересів держави і менеджменту) держпідприємства і на ринку конкурують з іншими гравцями на рівних. Крім того, вони мають, особливо для стратегічних інтересів держави, свої особливі переваги, наприклад у формуванні довгих грошей і в реалізації довгострокових стратегічних проектів.

У Україні в той же час мова не йде про мистецтво конструювання державності; тут важливо спочатку налагодити сам механізм управління державними активами.

Впорядкування відносин власності має позитивний вплив і на податкову систему. В нашій ситуації суспільство мало б це відчувати не тільки «напрямую» – через посилення мотивів творчості, а й опосередковано – завдяки впливу впорядкованої власності на суміжні процеси, а через них на ефективність податків.

При цьому позитивним, хоч і непрямим, може бути такий вплив і на найбільш проблемний податок – податок на додану вартість.

Так, ланцюг позитивного впливу власності на ПДВ може здійснюватися через процеси трансформацій, що включають у процес організації. Ми вже говорили, що легітимізація власності має великий вплив на процес концентрації фінансів у великих корпораціях через процедури злиття і

поглинання, що саме в сучасному глобалізованому світі виявляється виключно вигідним, у тому числі і за критеріями прискореного зростання прибутковості праці. А саме ці процеси, тобто злиття і поглинання, скорочують кооперативні ланцюги і тим самим запобігають нарощуванню податкових нарахунків, що розорюють фірми або ж заганяють їх у тінь. У нашій ситуації втрачають актуальність масштабні пільгові привілеї, що розбещують бізнес-гравців і чиновників, а податок на додану вартість може стати навіть інструментом мотивації.

Практика адаптації економіки до ПДВ через злиття і поглинання одержала велике розповсюдження у країнах Заходу, особливо у США. Для нас же подібні рішення є тим більш актуальними, оскільки через «розсіяність» власності, а також її аморфність довжина кооперативних ланцюгів (у тому числі через велику кількість посередників) штучно збільшена, а їхнє скорочення не може бути нормально мотивоване через нелегітимність бізнес-гравців і загрози силового переділу при злитті [10, с. 159].

Можна виявити, що випадок оптимізації взаємодії фірм і влади на основі ПДВ може виявитися непереконливим у ситуації скорочення ланцюгів учасників-посередників. Як здається добре, але податок стягується в неповному обсязі. Насправді це не так, бо фактор синергії, що породжується злиттям, суттєво підвищує ефективність фірм і корпорацій, і «недобір», що викликаний скороченням довжини кооперативного ланцюга, в такій ситуації перебивається збільшенням доходів як бази оподаткування.

Висновки

Упорядкування відносин власності дає найбільший резонансний ефект, що вивільняє всю систему, нині пов'язану деформаціями. І в інших інституціональних засадах резонансні взаємодії виявляються теж, і ця обставина має враховуватися при розробці стратегії реформування системи, коли пенсія багатоканально пов'язується із заробітною платою та індивідуальними прибутками, дає імпульси не тільки розвиткові фондового ринку і формуванні (в тому числі і в банках) довгих грошей, а й збільшенню заробітної плати, а також, що не менш важливо, більшої відкритості.

Розвиток фондового ринку, крім раніше відмічених впливів, впорядковує кредитування, оскільки без визначення вартості застави достатньо ринкову вартість помножити на загальну їхню кількість і тим самим визначити вартість застави. Далі – зростання зарплати впливає не тільки на збільшення попиту, а й на можливості побудови фінансово-інвестиційного стратегічного контуру, на появу в країні інституціональних інвесторів, на той же фондовий ринок тощо.

У кінцевому рахунку кожне інституціональне покращення або ж зміна кількісних параметрів у кожній інституціональній сфері породжують сприятливі умови для вдосконалення суміжних інститутів, і відповідно механізмів та інструментів.

Список використаних джерел

1. Базалієва Л.В. Науково-теоретичні та методичні основи управління трансакційними витратами підприємства / Л.В. Базалієва. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2009. – 164 с.
2. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз; пер. с англ. Б. Пинскера; науч. ред. Р. Капелюшников. – М.: Дело, 1993. – 192 с.
3. Stiglitz J. Freefall: American, free markets, and the sinking of the world economy / Josef E. Stiglitz. – N.Y., London: W.W.Norton & Company, 2010. – 443 p.
4. Деягин М.Г. Мировой кризис. Общая теория глобализации / М.Г. Деягин. – М.: Инфра, 2003. – 768 с.
5. Рязанов В.Т. Постлиберальная экономика и ее возможности в преодолении кризиса в России / В.Т. Рязанов // Внешняя политика и безопасность современной России, 1991–2002. Т. 2. Исследования. – М.: РОССПЭН, 2002. – С. 385–424.
6. Мошенський С.З. Фондовий ринок та інституційне інвестування в Україні: вплив на інвестиційну безпеку держави: монографія / С.З. Мошенський; Житомирський держ. технологічний ун-т. – Житомир: ЖДТУ, 2008. – 432 с.
7. Ойкен В. Основы национальной экономики / В. Ойкен. – М.: Экономика, 1996. – 456 с.
8. Лук'яненко Д.Г. Лідерство у XXI столітті / Д.Г. Лук'яненко // Економічні проблеми XXI століття: міжнародний та українські виміри / За ред. С.І. Юрія, Є.В. Савельєва. – К.: Знання, 2007. – С. 498–531.
9. Бернетт Т. Кто на самом деле правит миром? Война между глобализацией и демократией / Т. Бернетт, А. Геймз. – М.: СПб. ДИЛЯ, 2008. – 381 с.
10. Лозова Г.М. Генеза моделей економічного розвитку в Україні за роки незалежності / Г.М. Лозова // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. Спец. вип.: Методологічні проблеми економічної науки. – К.: КНЕУ, 2009. – С. 157–165.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

М.Д. БІЛИК,
д.е.н., професор, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана,
М.В. СОКОЛОВ,
студент, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Податковий механізм стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств України

У статті аналізується інноваційно-інвестиційна діяльність підприємств України та обґрунтовуються шляхи підвищення дієвості податкового механізму щодо її стимулювання в контексті здійснення техніко-технологічної модернізації національної економіки.

Ключові слова: інноваційно-інвестиційна діяльність, модернізація національної економіки, капітальні інвестиції, знос основних засобів, податковий механізм стимулювання, податкові преференції.

В статье анализируется инновационно-инвестиционная деятельность предприятий Украины и пути повышения действенности налогового механизма ее стимулирования в контексте осуществления технико-технологической модернизации национальной экономики.

Ключевые слова: инновационно-инвестиционная деятельность, модернизация национальной экономики, капитальные инвестиции, износ основных средств, налоговый механизм стимулирования, налоговые преференции.

This paper analyzes the innovation and investment enterprises of Ukraine and justified ways of increasing the effectiveness of tax incentives mechanism for its implementation in the context of technical and technological modernization of the national economy.

Keywords: innovation and investment, modernization of the national economy, capital investments, depreciation of fixed assets, tax incentives mechanisms, tax preferences.

Постановка проблеми. Інвестиційна діяльність підприємств відіграє ключову роль у забезпеченні сталого довготривалого економічного зростання, здійсненні техніко-технологічної модернізації економіки та підвищенні її конкурентоспроможності. Відтак удосконалення податкового механізму стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств є дуже важливим та актуальним. Воно потребує подальшого дослідження та удосконалення в силу того, що в Україні інноваційно-інвестиційна діяльність підприємств не набула системного постійного характеру, хоча альтернативи такому розвитку в умовах глобалізації та інтеграції немає. Ця проблема набуває особливої актуальності у зв'язку з тим, що стан української економіки характеризується низьким рівнем інноваційності, високим ступенем зносу основного капіталу та недостатньою нормою його нагромадження.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання податкового механізму стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств досліджуються у працях багатьох вітчизняних вчених: О. Амоші, В. Вишневського, М. Гузика, М. Дибі, Т. Єфименко, В. Новицького, В. Опаріна, А. Поддєрьогіна, А. Соколовської та ін., в яких детально сформульовано принципи, методи, способи та роль окремих податків і зборів у процесі регулювання економічної діяльності. Незважаючи на значне висвітлення питань щодо податкового регулювання, багато аспектів не знайшли свого відображення в існуючій соціально-економічній системі

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

України. Це пов'язано з постійними змінами, що відбуваються в глобальній економіці, яка все більш чутливо впливає на господарську діяльність вітчизняних підприємств.

Метою статті є обґрунтування необхідності підвищення стимулюючої ролі податкового механізму в забезпеченні системної інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств України та шляхів його удосконалення.

Виклад основного матеріалу. Чутливість вітчизняної економіки до цінових коливань на світових ринках за низької здатності реального сектору оперативного реагувати на потреби ринку через його недиверсифікованість, проблеми оновлення виробничих фондів вимагають активного проведення техніко-технологічної модернізації підприємств на основі впровадження інноваційно-інвестиційної моделі розвитку [5, с. 41].

Ненаціленість економічних реформ України на стимулювання мотивацій власників підприємств здійснювати інноваційно-інвестиційну діяльність призвела до галузевої деформации у бік домінування сировинних галузей та їх експортної орієнтації, критичної залежності країни від зовнішніх ринків. За 1990–2011 роки загальний обсяг валової доданої вартості, створюваної промисловістю України, скоротився з 36,0 до 27,6%; частка основних засобів промисловості зменшилася з 32,4 до 16,6% [8, с. 92].

Аналіз капітальних інвестицій в Україні за 2004–2011 роки засвідчив, що до 2008 року спостерігалось їхнє щорічне нарощування. Найвищі темпи зростання були у 2007 році – 49,5% порівняно з попереднім роком. У 2009 році обсяг капітальних інвестицій знизився на 79,2 млрд. грн., або на 22,2%, порівняно з 2008 роком; у 2010 році – на 3,8 млрд. грн., або на 1,99%, порівняно з попереднім роком. У 2011 році інвестиційні процеси активізувалися – приріст капітальних інвестицій становив 70,9 млрд. грн., або 37,5%,

але не компенсував їхнього скорочення у 2009 році і не забезпечив докризового обсягу (рис. 1) [8, с. 198].

Стагнаційні тенденції інвестиційної діяльності підприємств України зумовлені не тільки світовою фінансово-економічною кризою, а насамперед внутрішніми чинниками – відсутністю у підприємців внутрішньої мотивації необхідності здійснювати інвестиційно-інвестиційну діяльність та її формування державою. Зазначимо, що частка інвестицій в основний капітал у ВВП в Україні в докризовий період мала стійку тенденцію до зростання, а в деякі роки була навіть вищою, ніж у більшості розвинених країн, зокрема у 2006–2007 роках – 23,3 і 26,2% відповідно (табл. 1) [8, с. 25, 27].

Збільшення обсягів капітальних інвестицій в економіку України стало суттєвою передумовою макроекономічного зростання в докризовий період. Однак воно не супроводжувалося адекватною технологічною модернізацією підприємств реального сектору економіки та не спричинило позитивних зрушень у галузевій структурі в бік п'ятого та шостого технологічних укладів.

В Україні вкрай загострилася проблема забезпечення якісного оновлення та розширення основних засобів – понад 40% балансової вартості основних засобів становлять об'єкти віком понад 30 років. Збільшення інвестування в національну економіку передкризового періоду не спонукало до перерозподілу інвестиційних ресурсів для масової заміни основних засобів, які відпрацювали нормативний термін.

Відсутність дієвих стимулів у власників підприємств до інвестування в технологічне переобладнання виробництва призвело до критичного стану основних засобів, ступінь зносу яких невпинно зростає, досягнувши 74,9% у 2010 році [8, с. 92]. У світовій практиці критичним ступенем зносу основних засобів визнається 60%, і за більш високого рівня починаються техногенні аварії та катастрофи [6].



Рисунок 1. Динаміка капітальних інвестицій в Україні за 2004–2011 роки млн. грн., у фактичних цінах

Таблиця 1. Динаміка ВВП та інвестицій в основний капітал в Україні за 2004–2011 роки

Показники	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
ВВП, млрд. грн.	345,1	441,5	544,1	720,7	949,9	914,7	1094,6	1316,6
Темп зростання ВВП (у цінах попереднього року), %	12,1	2,7	7,3	7,9	2,3	-14,8	4,1	5,2
Інвестиції в основний капітал, млрд. грн.	75,7	93,1	125,3	188,5	233,1	151,8	150,7	209,1
Темп зростання інвестицій в основний капітал, до попереднього року, %	28,0	1,9	19,0	29,8	-2,6	-41,5	-0,6	22,4
Частка інвестицій в основний капітал у ВВП, %	21,9	21,1	23,0	26,2	24,5	16,6	13,8	15,9

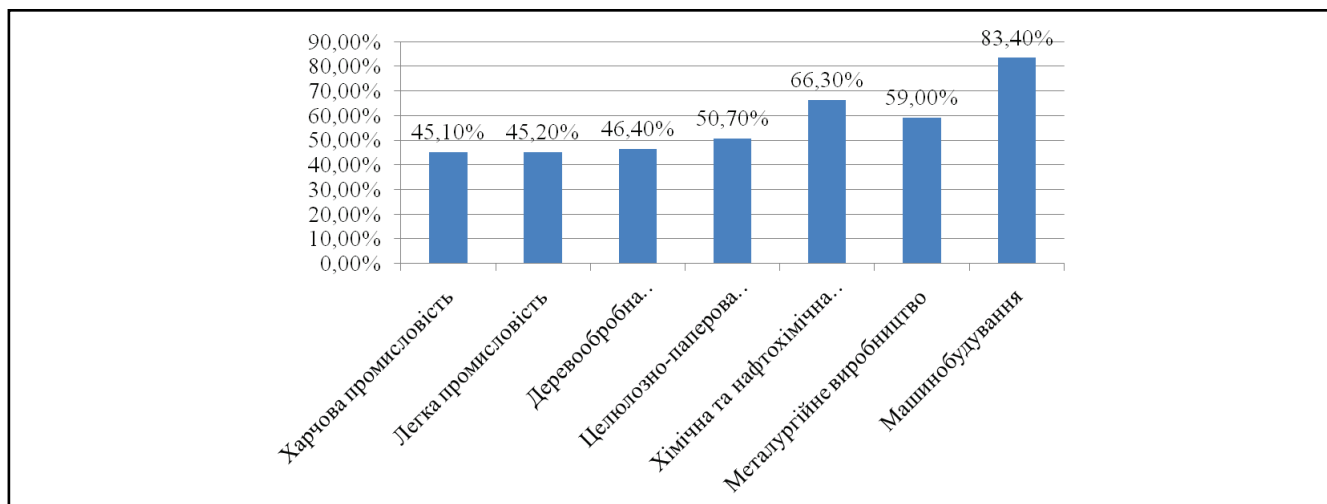


Рисунок 2. Ступінь зносу основних засобів на промислових підприємствах України, %

Особливо загрозливим є стан основних засобів промислових підприємств України (рис. 2) [8].

Найкритичніша ситуація склалася на підприємствах машинобудування, де ступінь зносу основних засобів становив 83,4%. Експлуатація застарілих основних засобів призводить до спрямування значної частини інвестиційних ресурсів на підтримку існуючого технологічного рівня підприємств і обумовлює високу енергоємність виробництва.

Негативною тенденцією є погіршення технологічної структури інвестування економіки, а саме скорочення частки інвестицій в машини та обладнання та їх зростання у нежитлові будівлі та споруди (табл. 2) [8, с. 198]. У 2011 році частка інвестицій у машини та обладнання становила 32,8% і була нижчою не лише ніж у передкризовий період (2007–2008), а й навіть у розпал кризи (2009). Треба зазначити, що у промислово розвинутих країнах частка інвестицій в машини та обладнання становить 80,0% (у США).

Аналіз структури інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності у 2011 році свідчить, що пріоритетними напрямками інвестування залишилися промисловість, операції з нерухомим майном та транспорт і зв'язок, куди було спрямовано 36,2, 17,7 та 16,7% відповідно [8, с. 204]. При цьому в добувну промисловість спрямовано 10,3%, а в переробну – 17,3% [8, с. 206].

За підсумками 2011 року майже третину всіх інвестиційних ресурсів освоєно в галузях, які за класифікацією ОЕСР належать до середньо- та низько технологічних. У галузі, які забезпечують пропорційно більшу частку виробництва інноваційної продукції, залучено значно менші обсяги інвестицій.

Недостатньо інвестицій спрямовується у виробництво: машин, приладів, електричного, електронного та оптичного устаткування, сільськогосподарської техніки, транспортних засобів тощо. В Україні пріоритетними напрямками інвестування є сектори економіки з високою ліквідністю та швидким обігом коштів, де інноваційність не визначає загального характеру розвитку країни.

Проведений аналіз дав підстави стверджувати, що структура інвестиційних витрат підприємств реального сектору залишається малоефективною та не зорієнтована на реалізацію пріоритету інноваційного розвитку і призводить до консервації низькотехнологічної структури виробництва промислової продукції. Таким чином, інвестиційні процеси сьогодення сприяють відтворенню і закріпленню деформованої структури економіки.

Характерною рисою української економіки є низька інноваційна активність промислових підприємств, хоча у 2011 році спостерігаються певні позитивні тенденції (табл. 3) [8, с. 323–324].

Основну частину витрат підприємства України направляють на придбання машин та обладнання, які мають переважно імпортне походження. Незначна частка витрат, яка до того ж зменшується, спрямовується на придбання нових технологій, дослідження та розробки. Треба зазначити, що рівень інноваційності вітчизняних підприємств не відповідає ні потребам техніко-технологічної модернізації, ні рівню промислово-розвинутих країн (Німеччина, Японія), в яких частка інноваційно активних підприємств становить 50–80%.

Таблиця 2. Структура капітальних інвестицій в Україні за 2004–2011 роки, % до загального обсягу

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Усього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Інвестиції в матеріальні активи, у т.ч.	96,9	96,3	96,4
Інвестиції в основний капітал	84,8	83,7	84,1	84,6	85,7	78,7	79,7	80,5
з них:								
– капітальне будівництво	46,9	45,5	48,0	49,2	49,5	41,5	44,2	45,6
– машини, обладнання та транспортні засоби	37,9	38,2	36,1	35,4	36,2	33,9	32,5	32,8
Інвестиції в нематеріальні активи	2,4	2,7	3,1	2,9	2,3	3,1	3,7	3,6

Таблиця 3. Інноваційна активність підприємств України, млн. грн.

Рік	Частка підприємств, що займалися інноваціями, %	Витрати підприємств на		
		дослідження та розробки	придбання нових технологій	придбання машин та обладнання
2000	18,0	266,2	72,8	1074,5
2001	16,5	171,4	125,0	1249,4
2002	18,0	270,1	149,7	1865,6
2003	15,1	312,9	95,9	1873,7
2004	13,7	445,3	143,5	2717,5
2005	11,9	612,3	243,4	3149,6
2006	11,2	992,9	159,5	3489,2
2007	14,2	986,5	328,4	7471,1
2008	13,0	1243,6	421,8	7664,8
2009	12,8	846,7	115,9	4974,7
2010	13,8	996,4	141,6	5051,7
2011	16,2	1079,9	324,7	10489,1

Таблиця 4. Впровадження інновацій на промислових підприємствах України

	2008	2009	2010	2011
Усього	1160	1180	1217	1327
впроваджувало нові технологічні процеси	515	452	522	605
у тому числі				
маловідходні ресурсозберігаючі та безвідходні	280	215	203	240
Освоювали виробництво інноваційної продукції	667	614	615	731
Реалізовували інноваційну продукцію	993	994	964	1043

Відповідно низькими є показники впровадження інновацій промисловими підприємствами України (табл. 4) [8, с. 325].

Як видно з табл. 4, тільки 240 промислових підприємств України в 2011 році займалися впровадженням маловідходних, ресурсозберігаючих та безвідходних технологічних процесів. Наведені статистичні дані свідчать про слабку мотивацію підприємницького сектору України до інновацій як фактора конкурентоспроможності та виживання в глобалізованому ринковому середовищі.

Вагомий вплив на стимулювання інноваційно-інвестиційної активності вітчизняних підприємств має податковий механізм. Він представляє собою систему фінансово-економічних, організаційно-правових та інформаційних заходів, що здійснюються органами державної влади та місцевого самоуправління за допомогою різних податкових інструментів для забезпечення інвестування суб'єктами підприємства в масштабах і термінах, які відповідають їхнім інтересам та інтересам розвитку всього суспільства. В. Новицький з цього приводу зазначав: «Податки є не просто одним із економічних важелів, за допомогою яких держава впливає на ринкову економіку ззовні, реалізуючі функції соціального балансування, забезпечуючи певний перерозподільний мінімум і підтримуючи діяльність суспільних інститутів. Податкова система в сукупності інструментів та регуляторно-владних інститутів є потужним механізмом управління економікою в умовах ринку й забезпечення обраних пріоритетів розвитку» [3, с. 61].

Традиційними підйомами податкового регулювання (особливо прибуткового) вважаються два основні інструменти податкової системи – ставки і пільги. Якщо їх порівняти між собою як податкові стимули, можна стверджувати, що став-

ки справляють загальний (прямий) вплив на економіку підприємства, а податкові пільги – цільовий стимулюючий (непрямий) вплив на фінансові результати. Поєднання таких фінансових інструментів активно використовується як засіб стимулювання інноваційно-інвестиційних процесів.

Стимулююча функція податків знаходить свій прояв через використання податкових ставок та їх диференціацію. В останнє півстоліття вони доповнюються різного роду цілеспрямованими податковими пільгами, ефективність яких у великій мірі залежить від способу їх надання.

Багаторічна практика різних країн, у тому числі й України, показує, що просте надання преференцій у вигляді зниження податкових ставок не завжди досягає визначеного результату. Річ у тім, що податкову пільгу платники податку нерідко розглядають як «подарунок» держави у вигляді додаткового прибутку, який використовують не на інноваційно-інвестиційні потреби, а на власне споживання, тобто на проїдання.

Статистичні спостереження, проведені в США і країнах Західної Європи, показали, що до 70% додаткового прибутку від зниження податків витрачається на особисті потреби і тільки 30% «працює» на суспільство [7, с. 52]. Дж. Стігліц із цього приводу зауважує, що «просте зниження податків призначено не для стимулювання економіки, а для передавання грошей тим, у кого їх і так багато» [9, с. 380].

В Україні домінуюче місце займали і займають пасивні методи використання стимулюючої функції податків, що знаходить свій прояв у простому зниженні податкових ставок з надією, що ринковий механізм, конкуренція заставить власників і їх менеджерів використовувати додаткові прибутки продуктивно, тобто на інноваційно-інвестиційну діяльність підприємства.

Таблиця 5. Загальний інвестиційний ресурс від надання податкових преференцій суб'єктам господарювання України

Преференція	Обсяг ресурсу, млрд. грн.
Звільнення від с ПДВ окремих операцій	21,9
Створення страхових резервів банківськими установами ,що відносяться на витрати	11,0
Зниження ставки податку на прибуток з 23 до 21%	4,3
Звільнення від сплати міжурядового мита згідно міжурядових угод про вільну торгівлю	3,2
Урахування у складі витрат сум ремонтів та поліпшення основних засобів	2,0
Механізм прискореної амортизації виробничого обладнання	2,0
Запровадження нульової ставки оподаткування рентною платою додаткових обсягів видобування вуглеводнів із родовищ, що мають важко видобувні умови або виснажені	1,0
«Податкові канікули» для малого бізнесу у вигляді нульової ставки податку на прибуток	0,5
Звільнення від сплати податку на прибуток підприємств окремих галузей	0,4
Звільнення від сплати ввізного мита товарів, що використовуються для виробництва устаткування альтернативних джерел енергії	0,3

Податкове стимулювання науково-технічної та інноваційної діяльності в розвинутих країнах здійснюється на принципах рівності, недопущення будь-яких проявів дискримінації, наявності прозорих критеріїв та процедури отримання преференцій. У країнах Європи для стимулювання інноваційно інвестиційної діяльності фірм застосовується інвестиційний кредит – пільга, що дає змогу фірмам фінансувати певний відсоток своїх інноваційно-інвестиційних витрат із податкових зобов'язань.

Зазначимо, що у 2012 році було прийнято низку заходів щодо посилення податкових механізмів стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств. Зокрема, були внесені зміни у Податковий та Митний кодекси України. Так, на період з 1 січня 2013 року до 31 грудня 2022 року звільняється від оподаткування ввізним митом устаткування (обладнання) та комплектуючі вироби до нього. Також передбачено звільнення від оподаткування з 1 січня 2013 року до 31 грудня 2017 року та пільгові ставки оподаткування після цієї дати прибутку, отриманого від реалізації інвестиційних проектів суб'єктами господарювання, які реалізують інвестиційні проекти у пріоритетних галузях економіки.

Очікувалося, що через застосування податкових стимулів у 2012 році в економіку України надійде інвестиційний ресурс у розмірі 47,6 млрд. грн. (табл. 5) [2].

Разом із тим існує низка чинників, які послаблюють ефективність податкового механізму щодо стимулювання інноваційно інвестиційної діяльності.

По-перше, зниження ставки податку на прибуток з 25 до 19% у 2013 році і в подальшому його зниження не гарантує, що вивільнений фінансовий ресурс підприємства спрямують саме на інвестиційні цілі.

По-друге, звільнення від сплати ПДВ з окремих операцій не обов'язково призведе до активізації інноваційно-інвестиційної діяльності, оскільки цей інструмент у більшості випадків застосовується із соціальною функцією (стимулювання виробництва книжкової продукції, національної кіноіндустрії тощо).

По-третє, окремі фіскальні пільги такими вважатися не можуть, оскільки не продукують інвестиційних імпульсів для підприємств, зокрема до таких належать право на створення страхових резервів банківськими установами, що відносяться на витрати.

Висновки

Удосконалення податкового механізму стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні знаходиться в площині застосування диференційованих ставок, насамперед це стосується податку на прибуток підприємств. Зниження номінальної ставки до 16% для всіх підприємств, що передбачено Податковим кодексом, не є ефективним у контексті стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності.

На наш погляд, доцільним є:

- запровадження диференційованих податкових ставок залежно від того, яка частка прибутку реінвестується на модернізацію та техніко-технологічну реконструкцію виробництва;
- звільнення на 1–3 роки від сплати податку тієї частини прибутку, що спрямовується на фінансування заходів з технічного переозброєння підприємства, що супроводжується збільшенням обсягу виробництва конкурентоспроможної продукції;
- запровадження інвестиційних податкових кредитів у разі їх спрямування суб'єктами господарювання у проекти з імпортозаміщення або інноваційні проекти.

Зазначені заходи будуть дієвими у разі, якщо податкова пільга буде розглядатися як заслужена винагорода за результати успішної реалізації інноваційно-інвестиційних проектів [1, с. 194]. Вона має реалізуватися не до, а після здійснення конкретних заходів і отриманих результатів. Іншими словами, податкова пільга має бути підприємством зароблена.

Список використаних джерел

1. Гузик М.М. Стимулююча роль податків в контексті техніко-технологічної модернізації економіки України / М.М. Гузик // Актуальні проблеми регіонального управління та місцевого самоврядування. Ч. 1. Матеріали науково-практичної конференції за міжнародною участю (8 квітня 2011 року). Київ, 2011. – С. 193–194.
2. Закон України «Про Державний бюджет України на 2012 рік» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Новицький В.Є. Податкове регулювання в системі інструментів соціально-економічного розвитку: питання методології / В.Є. Новицький // Фінанси України. – 2007. – №10. – С. 60–73.
4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

5. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2013 році: Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К.: НІСД, 2013. – 576 с.

6. Российский инновационный сектор может выиграть от финансового кризиса – эксперты [Электрон. ресурс] / Прайм-ТАСС. Бизнес. Информатизация. Телекоммуникации. – Режим доступа: <http://www.bit.prime-tass.ru/news/show.asp?topicid=17&id=61047>

7. Соколов М. Фантом у теорії оподаткування (про криву Артура Лафера) / М. Соколов // Економіка України. – 2011. – №7. – С. 50–59.

8. Статистичний щорічник України за 2011 рік / Державна служба статистики України. – К: ТОВ «Август Трейд», 2012. – 558 с.

9. Стиглиц Дж. Ревущие девяностые / Дж. Стиглиц; пер. з англ. – М.: «Современная экономика и право». – 2005. – 424 с.

УДК 330.332: 336.53

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

Аналіз прийняття інвестиційних рішень за розрахунками ефективності та прибутковості інвестиційних проектів

Сучасні підходи щодо економічного розвитку України та необхідність визначення ряду проблем, що стають сьогодні актуальними в економіці, свідчать про необхідність збільшення інвестицій. У сучасних економічних умовах у багатьох вітчизняних підприємств гостро стає проблема розробки інвестиційних проектів і залучення вітчизняних і закордонних інвесторів. Отже, розвиток процесу інвестування повинен знаходити своє втілення за допомогою поглиблення процесу відтворення капіталу, розробки нових методичних підходів щодо аналізу розрахунків ефективності та прибутковості в процесі виконання інвестиційного проекту.

Ключові слова: аналіз інвестицій, інвестиційний проект, капітальні вкладення, прибутковість інвестиційних проектів.

Современные подходы к экономическому развитию Украины и необходимость определения ряда проблем, которые сегодня становятся актуальными в экономике, свидетельствуют о необходимости увеличения инвестиций. В современных экономических условиях у многих отечественных предприятий остро стоит проблема разработки инвестиционных проектов и привлечения отечественных и зарубежных инвесторов. Таким образом, развитие процесса инвестирования должно находить свое воплощение посредством углубления процесса воспроизводства капитала, разработки новых методических подходов к анализу расчетов эффективности и прибыльности в процессе реализации инвестиционного проекта.

Ключевые слова: анализ инвестиций, инвестиционный проект, капитальные вложения, доходность инвестиционных проектов.

Modern approaches to the economic development of Ukraine and the need to identify a number of issues that are relevant in today's economy suggest the need for increased investment. In the current economic conditions,

many domestic enterprises acute is the problem of development of investment projects and attract domestic and foreign investors. Thus, the development of the investment process must find its realization through the reproduction process of capital deepening, developing new methodological approaches to the analysis of efficiency and profitability calculations in the implementation of the project.

Keywords: investment analysis, investment project, capital investment, profitability of investment projects.

Постановка проблеми. Світовий досвід показує, що розвиток інвестиційної діяльності та реалізація інвестиційних проектів у більшості країн, у тому числі в Україні, дає можливість розширити та поглибити процес відтворення капіталу, що впливає на зростання економічного та соціального потенціалу країни з ринкової економікою. Проблеми формування ринкової економіки впливають на інтенсифікацію регіонального економічного розвитку територій, що розвиваються на основі активізації інвестиційних процесів. Впровадження інвестиційних проектів (далі – ІП) в економіку України є фактором зростання ефективності господарської діяльності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Аналізуючи проблеми практичного застосування сучасних методичних розробок із розрахунків ефективності та прибутковості інвестиційних проектів та дослідження, засновані на розробках вітчизняних та закордонних вчених в області теорії та методології фінансової оцінки інвестиційних проектів, слід зазначити, що особливу актуальність здобувають методи аналізу оцінки ефективності інвестиційних проектів, впливу ефективності інвестицій на ефективність господарської діяльності організацій, що реалізує інвестиційний проект. Значний внесок у розвиток цієї теорії і методології в останні роки, а також висвітлення питань, пов'язаних з аналізом інвестиційних процесів, було досліджено в роботах таких авторів: М. Беренс, С. Шмидт, П.В. Хавранек, Г. Бирман,

T. Jonson, проблемам визначення економічної ефективності інвестиційних процесів присвятили свої праці А.В. Мертенс, Д. Норткотт, У. Хоффман.

Метою статті є проведення аналізу та оцінки ефективності ІП з погляду підприємств – учасників проектів, що характеризуються показниками ефективності їхньої участі в проекті. При розрахунках показників ефективності участі підприємства в проекті за основу приймається можливість використання коштів, що не залежить від того, ці кошти є власними або позиковими.

Виклад основного матеріалу. Теоретичною базою для аналізу ефективності участі в ІП є проведення дослідження по трьох самостійних напрямках залежно від економічного стану суб'єкта: аналіз ефективності участі в проекті підприємств і акціонерів; аналіз ефективності участі в проекті структур більш високого рівня; аналіз бюджетної ефективності ІП.

Розрахунки за операціями необхідно проводити в прогнозних цінах (для обчислення показників ефективності). В розрахунках враховуються грошові потоки від усіх видів діяльності – операційної, інвестиційної та фінансової. Виплата дивідендів акціонерам не враховується як відтік реальних грошей. Перед проведенням розрахунків показників ефективності участі в проекті перевіряється його фінансова результативність. Перевірка проводиться за величиною сукупного власного капіталу всіх учасників (за винятком кредиторів). При цьому враховуються вкладення власних коштів і виплати по дивідендах [1, с. 415].

Показники ефективності участі підприємства в проекті відображають грошові припливи та відтоки по результатам операційної, інвестиційної і фінансової діяльності підприємства. Ці показники розраховуються як у прогнозних, так і в дефляторних цінах. Із цією метою грошові потоки по операційній, інвестиційній і фінансовій діяльності, зумовленої реалізацією ІП, розраховуються в прогнозних цінах і перераховуються в дефляторні ціни, а потім на їхній основі розраховуються показники ефективності ІП.

Аналізуючи застосування методичних розробок із розрахунків ефективності та прибутковості інвестиційних проектів можна відзначити, що оцінку показників ефективності ІП для акціонерів рекомендується проводити виходячи з індивідуальних грошових потоків для кожного типу акцій: звичайних і привілейованих. Ці розрахунки носять орієнтовний характер, оскільки на стадії розробки ІП дивідендна політика ще не остаточно вироблена. Однак вони іноді виявляються корисними для залучення до участі в реалізації проектів потенційних інвесторів. Розрахунки ефективності ІП для акціонерів рекомендується проводити при таких допущеннях: враховуються грошові потоки, що мають відношення до акцій, але не до власників; на величину дивідендів впливає весь чистий прибуток після розрахунку із кредиторами та здійснення інвестицій, передбачених ІП, а також після створення резервів і відрахувань у додатковий фонд і виплати податків на дивіденди; при припиненні реалізації проекту

підприємства розплачуються за боргами, майно і оборотні активи розпродаються, а різниця між отриманими доходами та витратами розподіляється між акціонерами.

У грошовий потік при визначенні ефективності ІП для акціонерів включаються: до припливів – виплачувані по акціях дивіденди, а наприкінці розрахункового періоду невикористані кошти з амортизації, що залишилися, раніше не розподілений чистий прибуток; до відтоків – витрати на придбання акцій і податки на дохід від реалізації майна ліквідованого підприємства. Грошові потоки та розрахунки рекомендується вибирати таким чином, щоб фінансові операції з отримання та повернення кредитів, а також процентні платежі розподілялись рівномірно на початок або кінець розрахункового періоду. Результативність визначення показників ефективності ІП на вирішальному етапі залежить від реального визначення етапного розрахунку грошових потоків по операційній, інвестиційній і фінансовій діяльності. Кожному виду ефективності – суспільної, комерційної, ефективної участі в проекті для підприємств та їхніх акціонерів – відповідають свої грошові потоки, які можуть виражатися в прогнозних, поточних або дефляторних цінах та у різних валютах [2, с. 118].

Щоб розрахунок показників ефективності призводив до правильних результатів, грошові потоки мають бути виражені в тій валюті, в якій провадяться платежі.

Грошові потоки для суспільної ефективності повинні виражатися в «економічних» цінах, що враховують зовнішні ефекти та суспільні блага. Для комерційної ефективності грошові потоки виражаються в ринкових цінах, а ефективність за межами проекту (в інших галузях, соціальні та екологічні), як правило, не беруть до уваги. При визначенні показників комерційної ефективності розглядаються два види грошових потоків: по інвестиційній і по операційній діяльності. При цьому для інвестиційної діяльності до грошових відтоків відносять капітальні вкладення в необоротні активи і на приріст оборотного капіталу, а також витрати на пусконаладжувальні роботи та ліквідаційні витрати. До припливів відносять кошти від продажу активів при закінченні проекту, надходження за рахунок зменшення оборотних коштів. Для операційної діяльності до припливів коштів відносять виторг від продажу продукції та інші доходи, до відтоків – виробничі витрати і податки.

При оцінці ефективності участі в проекті склад грошових потоків та їхня наповнюваність трохи змінюються. Насамперед з'являються грошові потоки власного (акціонерного) капіталу. Це знаходить прояв у припливах і відтоках власних коштів підприємства або акціонера-учасника. Цей учасник-підприємство має у своєму розпорядженні власні кошти і може залучати інші кошти. В даній ситуації до відтоків по інвестиційній діяльності додаються кошти, вкладені в додаткові фонди. До припливів коштів відносять надходження від коштів, вкладених у додаткові фонди. До фінансової діяльності відносяться кошти, які є зовнішніми стосовно проекту. Кошти «зовнішні» стосовно проекту – це кошти, які на даному етапі розрахунку не створюються за рахунок

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

функціонування ІП, а надходять до нього ззовні. Кошти, вкладені в ІП, розподіляють на власні кошти та залучені. Власні кошти, включаючи акціонерний капітал, надають право фізичним та юридичним особам, що вклали їх, користуватися частиною доходів ІП і частиною майна підприємства у випадку його банкрутства або ліквідації. Залучені кошти не дають прав на доходи від функціонування ІП, крім відсотків за кредит, і найчастіше підлягають поверненню.

Таким чином, і власні кошти, і залучені є зовнішніми стосовно ІП, оскільки вкладаються в нього ззовні. Інша справа прибуток та амортизація, які виникають на кожному кроці функціонування ІП. Ці кошти можна віднести до внутрішніх коштів самого ІП. Відповідно до цього до припливів коштів від фінансової діяльності відноситься вклад власного (акціонерного) капіталу та залучені кошти, субсидії, дотації, кредити банку та ін. До відтоків коштів у частині фінансової діяльності відносяться витрати на повернення кредитів банку та відсотків по них, а також виплати дивідендів по акціях підприємства, повернення боргу в частині боргових зобов'язань по цінних паперах. При оцінці ефективності ІП насамперед звертають увагу на його фінансову результативність, для забезпечення якої підбирається відповідна схема фінансування ІП: схема надходження та повернення грошей, зовнішніх стосовно проекту [4].

Величина грошового потоку, що приймається в розрахунок при оцінці ефективності власного капіталу, визначається на кожному кроці розрахунку як сальдо сумарного потоку від інвестиційної, операційної та фінансової діяльності. При визначенні фінансової результативності проекту важливим є визначення максимального обсягу залучення зовнішніх стосовно ІП коштів. При визначенні ефективності ІП, особливо ефективності власного капіталу, необхідно визначити величину тих коштів, які можуть бути розподілені на дивіденди та кошти, які залишаються до кінця строку реалізації ІП. Максимальна сума коштів, які можуть бути спрямовані на виплату дивідендів, рівняється сумі чистого прибутку та амортизації, отриманих у період функціонування проекту. Це означає, що максимальний обсяг зовнішніх запозичень (МВт) стосовно ІП, що на етапі t може бути залучені для його реалізації, має дорівнювати інвестиційним витратам на цьому етапі плюс виплати за позиками, що виникають у попередньому періоді реалізації ІП. У тих випадках, коли обсяг залучення зовнішніх коштів (ФВт) на етапі t більше МВт, їхня різниця включається в додатковий фонд.

Включення частини власних або зовнішніх коштів у додатковий фонд, як правило, зменшує ефективність власного капіталу. Це відбувається в тих випадках, коли відсоток, виплачуваний за коштами, внесений на депозитний рахунок з додаткових фондів, менше ніж відсоток за кредитом, виплачуваний банку в результаті зовнішніх запозичень. Додаткові фонди утворюються тоді, коли на етапах, що залишилися, доходи від реалізації ІП, які виникають від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, перевищують ви-

трати. Кошти додаткових фондів забезпечують запас фінансової міцності ІП. Ці кошти можуть міститися на депозитних рахунках в банках або направлятися на придбання цінних паперів, якщо це передбачено умовами проекту. Доходи від додаткових фондів розглядаються як частина позареалізаційних доходів.

Оцінку ефективності ІП доцільно здійснювати в такій послідовності. На першому етапі необхідно визначити доцільність реалізації ІП і обсяг зовнішніх запозичень, щоб ІП став фінансово реалізованим. На даному етапі об'єктом дослідження є грошові потоки від операційної та інвестиційної діяльності. Важливим є правильність прийняття управлінських рішень про доцільність реалізації ІП виходячи зі змістовної характеристики найважливіших показників його ефективності. До таких найважливіших показників слід віднести показники чистого дисконтованого доходу (ЧДД) і внутрішньої норми доходності (ВНД). Поряд із цим необхідно визначити схему фінансування та обсяг зовнішніх запозичень. На другому етапі дослідження аналізується грошовий потік за результатами фінансової діяльності, визначається сумарне сальдо по всім трьох видах діяльності – операційної, інвестиційної та фінансової. На третьому етапі дається оцінка ефективності власного капіталу, виходячи з найважливіших показників його ефективності – ЧДД і ВНД. Із цією метою попередньо розраховується потік коштів із власного капіталу без дисконтування та з дисконтуванням. На четвертому етапі розраховується вся сукупність оціночних показників за ефективністю використання власного капіталу в поточних, прогнозних і дефляторних цінах. На п'ятому етапі розглядаються можливі помилки, допущені під час вибору схем фінансування і, як слідство, при зіставленні грошових потоків від реалізації ІП. На шостому етапі визначається обсяг максимально можливих сум чистого прибутку та амортизації, які направляють на виплату дивідендів і у фонд нагромадження. На сьомому етапі визначається прибутковість ІП для акціонерів [5].

Рекомендований на першому етапі аналізу розрахунок двох оціночних показників ефективності ІП – чистого дисконтованого доходу і внутрішньої норми прибутковості впливає на результат порівняння проектних значень із нормативними, після чого приймається попереднє рішення про доцільність реалізації ІП. Нормативом у цьому випадку виступає норма дисконту, що дорівнює 10%, і строк до п'яти років корисного використання ІП, з урахуванням цих нормативів приймається рішення рекомендувати проект до реалізації, однак остаточний висновок має бути прийнятий після вивчення особливих умов та джерел фінансування ІП.

Проведені дослідження показують, що в процесі фінансування під час різних ситуацій слід керуватися такими правилами: 1) відсотки по кредиту та основний кредитний борг доцільно повертати з перших кроків реалізації ІП. У цьому випадку сума відсотків по кредиту буде мінімальною в порівнянні з іншими умовами погашення боргу і відсотків по ньому. При цьому для фінансової реалізації проекту необхідно дотри-

муватися таких умов: сума відсотків по кредиту та повернення на кожному етапі розрахунку частини кредиту не повинна перевищувати загальну суму доходу по операційній діяльності. Тут можливе уточнення, якщо підприємство одержить пільги з податку на прибуток (у період реалізації ІП); 2) якщо значення кредитного відсотка буде більше, ніж ВНД за результатами першого етапу дослідження, то погашення боргу та відсотків по ньому призведе до того, що ВНД для власного капіталу буде мати менше значення, ніж ВНД, що розрахована виходячи із двох видів діяльності – операційної та інвестиційної, тобто при абстрагуванні від фінансової діяльності.

Розрахункові значення ЧДД і ВНД свідчать про більше високу ефективність власного капіталу, і отже, про доцільність реалізації ІП. Необхідно пам'ятати, що виходячи з установлених нормативів власниками капіталу ІП можна впроваджувати, якщо внутрішня норма доходності дорівнює 10% – нормі дисконту. Порівняльним аналізом проектних і нормативних значень ЧДД і ВНД і завершується третій етап дослідження. За результатами цього дослідження приймається остаточне рішення про реалізації ІП.

Економічну службу підприємства має насамперед цікавити питання про те, який вплив справляє ІП на ефективність роботи підприємства, який строк окупності інвестиції, яка буде рентабельність інвестицій, що направляються на реалізацію ІП, рентабельність продажів та ін. Відповідь на ці питання можлива після розрахунку всієї сукупності оціночних показників ефективності власного капіталу без дисконтування та вивчення співвідношення нормативних і проектних показників – ЧДД і ВНД, а висновок можна зробити, порівнюючи показники ефективності власного капіталу – строк окупності та чистий дохід. Розглянемо тепер економічний зміст, сферу застосування та методику розрахунку таких оціночних показників ефективності власного капіталу, як індекс доходності інвестицій (ІД), індекс доходності витрат (ІДВ) і потреба в додатковому фінансуванні (ПФ) [3, с. 213].

Показник ІД розраховується як відношення накопиченого грошового доходу від операційної діяльності в частині, що ставиться до власного капіталу. Якщо дохід від операційної діяльності розраховується наростаючим підсумком з початку його виникнення і до останнього етапу розрахунку, то чисельне значення даного показника буде поступово зростати, поки не досягне максимуму на останній рік використання ІП.

При цьому індекс доходності власного капіталу можна розрахувати трьома способами: як збільшення на одиницю від-

ношення накопиченого чистого доходу в частині, що ставиться до витрат власних коштів на реалізацію ІП до власного капіталу; як збільшення на одиницю відношення різниці між накопиченим доходом від операційної діяльності в частині, що ставиться до витрат власних коштів на реалізацію ІП, до власного капіталу; як відношення накопиченого доходу від операційної діяльності в частині, що ставиться до витрат власних коштів, до накопиченого капіталу.

Висновки

Значення індексу доходності інвестицій (ІД) прямо пропорційно доходу від операційної діяльності в частині, що ставиться до власного капіталу, і обернено пропорційно величині власного капіталу. Однак це видимість явища, сутність же полягає в тому, що значення чистого доходу залежить від ефективності основних параметрів ІП продуктивності, потужності або величини доходу, створеного за одиницю часу в результаті реалізації ІП. І чим вище значення цих параметрів, чим краще використовуються технічні або організаційні рішення в часі, тим більше значення індексу доходності інвестицій.

Отже, проектне або фактичне значення ІД доцільніше всього використовувати при економічному плануванні і розробці бізнес-планів з метою виявлення впливу ІП на зміну ефективності роботи підприємства, і насамперед на зміну таких показників, як рентабельність активів або рентабельність виробничих фондів. Очевидно, що якщо значення індексу доходності як сукупного, так і власного капіталу буде більше, ніж індекс доходності, або індекс рентабельності активів, або виробничих фондів підприємства, то впровадження ІП має викликати підвищення ефективності роботи підприємства.

Список використаних джерел

1. Мертенс А.В. Инвестиции. Курс лекций по современной финансовой теории. – К.: Киевское инвестиционное агентство, 1997. – 415 с.
2. Норткотт Д. Прийняття інвестиційних рішень / Пер. с англ. – М.: Банки і біржі, ЮНИТИ, 2001. – 118 с.
3. Хоффман У., Вайнрих Г. Планирование и анализ инвестиций. – М.: Правление общества «Знание», 2005. – 213 с.
4. Jonson T.E. Investment principles. – Englewood Cliffs – NY.: 1978.
5. Hirshleifer J. On the theory of optimal investment decision. – J. polit. econ., 1958. – 341 p.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

О.В. АРЕФ'ЄВА,
д.е.н., професор, декан факультету економіки і підприємництва, Національний авіаційний університет,
І.М. МЯГКИХ,
докторант, Національний авіаційний університет

Проблеми формування бізнес-моделі авіакомпанії в ринкових умовах

У статті розкриті основні види бізнес-моделей авіакомпаній. Визначені бізнес-сфери, які потребують оптимізації в авіакомпаніях. Запропоновані напрями орієнтації бізнес-моделей авіаперевізників.

Ключові слова: бізнес-моделі, бізнес-сфера, авіакомпанія, конкурентні середовища.

В статье раскрыты основные виды бизнес-моделей авиакомпаний. Определены бизнес-сферы, нуждающиеся в оптимизации в авиакомпаниях. Предложены направления ориентации бизнес-моделей авиаперевозчиков.

Ключевые слова: бизнес-модели, бизнес-сфера, авиакомпания, конкурентные среды.

This article describes the main types of business models of airlines. The identified business-areas that need optimization airlines. Directions targeting business models carriers.

Keywords: business model, business scope, the airline competitive environment.

Постановка проблеми. Здійснення конкуренції в авіаційній галузі спрямовує авіакомпанії на пошук нових конкурентних переваг. З підвищенням складності ведення бізнесу, появою нових факторів впливу в глобальному бізнес-середовищі більшість авіакомпаній зосереджують свої зусилля на формуванні збалансованої бізнес-системи, яка враховує інтереси споживачів, власників, партнерів, персоналу компанії та інших сторін. Кожне підприємство намагається обрати для

себе найбільш адекватну бізнес-модель, тобто таку, яка відповідала б його можливостям та дозволяла б досягнути конкурентних переваг і бути найбільш прибутковими.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням сутності, особливостей формування бізнес-моделей з урахуванням зміни факторів приділяли увагу іноземні науковці: Р. Ален, Б. Андерсен, М. Портер, Д. Рікардо, А. Томпсон, К.К. Прахалад, Дж. Стрікленд, А. Сливотські, Є. Ульвік, Рене Моборн, Том Снайдер, та ін., а також вітчизняні вчені: Н. Антоцишина, В. Загорулько, В. Корчун, О. Косарева, З. Мокринська, М. Федотова та ін.

Незважаючи на значну кількість наукових досліджень з питань, пов'язаних із формуванням бізнес-моделей підприємства та умов, які склалися в ринкових умовах, у науковій літературі залишаються недостатньо висвітленими, це зумовлює подальше їх дослідження.

Метою статті є розкриття проблем авіакомпаній, які виникають у процесі ринкових відносин авіаперевезень вантажів та пасажирів, визначення особливостей та перспективних напрямків бізнес-моделей авіаперевізників.

Виклад основного матеріалу. Зміни ринкових умов є вимогою часу для всіх підприємств, у тому числі авіакомпаній. Вони передбачають усвідомлення загроз та можливостей зовнішнього середовища, розробку заходів із урахуванням усіх аспектів діяльності підприємства та його потенціалу, реалізацію заходів щодо адаптації та оцінку їхньої ефективності. Бізнес-модель авіакомпанії – це комплекс

елементів внутрішнього середовища, бізнес–операцій та бізнес–функцій перевізника, що забезпечують його функціонування на ринку з можливістю довгострокового розвитку та отримання прибутку, реагування на зміни умов зовнішнього середовища і є базою при формуванні конкурентних переваг підприємства.

Основними видами бізнес–моделей авіакомпаній є:

- регулярні (мережеві) – які виконують авіаперевезення пасажирів, вантажів на регулярній основі з високим рівнем сервісу, володіють розгалуженою маршрутною мережею та великим парком ПС, формують власну цінову політику;
- регіональні – функціонують на спеціалізованих ринках авіаперевезень, здійснюють перевезення на маршрутах, обмежених географічно, сполучають регіональні та міжнародні аеропорти;
- чартерні – здійснюють одиничні рейси з певного пункту до пункту на мережі маршрутів з високою частотою, прямий продаж послуг клієнтам, володіють уніфікованим парком ПС, знижують витрати на наземне обслуговування пасажирів;
- низько бюджетні – зосереджують діяльність на максимальному зниженні всіх витрат зі збереженням рівня безпеки польотів. Знижені тарифів, найбільш ефективно експлуатуючи парк ПС;
- вантажні – пасажирські авіакомпанії які перевозять вантажі, комбіновані авіакомпанії які мають відокремлені спеціалізовані на вантажних перевезеннях підрозділи, чисто вантажні авіакомпанії, які здійснюють регулярні/чартерні перевезення; авіакомпанії які здійснюють перевезення для інших перевізників на основі контрактів;
- консалдатори (експрес–перевізники) – надають комплексні послуги з перевезень «від дверей до дверей» для вантажовідправників і таким чином контролюють канал продажів і процес перевезення, використовують мережі, які включають основні та другорядні хаби в кожному регіоні по всьому світу;
- гібридні – невеликі авіакомпанії, які здійснюють пошук ринкових ніш. Вони використовують не типові бізнес–моделі, а певний їхній комплекс.

Останнім часом спостерігалось зменшення питомої ваги перевізників із мережевою бізнес–моделлю та зростання частки низькобюджетних авіакомпаній. Слід відмітити, що більшість європейських чартерних авіакомпаній є частиною інтегрованої організації, до якої належить турсоператор, туристичне агентство, авіакомпанії, а також готелі і компанії, що забезпечують наземне перевезення.

Досліджуючи особливості розвитку авіаційної індустрії, використовується поняття «гібридизація», що означає пристосування авіакомпаній до конкретних місцевих ринкових умов із мінімізацією витрат шляхом створення гібриду з декількох бізнес–моделей перевізників, унаслідок чого сформувалося багато різновидів комплексних бізнес–моделей авіаперевізників, що сприяють отриманню прибутку та виживанню в довгостроковій перспективі.

Узагалі бізнес–моделі можуть розроблятися для підприємства, групи однорідної продукції/послуг та об'єднань компаній для оптимального ведення бізнес–діяльності, з урахуванням обраної стратегії враховуючи попит споживача, оцінки ефективності діяльності підприємства, порівнюючи із діяльністю конкурентів оцінки стратегічного потенціалу бізнесу та залучення інвесторів в перспективі. Для реалізації стратегії необхідно визначити найбільш оптимальні бізнес–моделі.

Слід відмітити, що багато авіаперевізників використовують бізнес–модель, яка орієнтована на ринок, на думку авторів, оптимальною в ринкових умовах є модель, яка орієнтована на споживача.

Роль стратегічного управління діяльністю підприємств поступово зростає, тому при розробці заходів у різних ситуаціях, які складаються на підприємствах, необхідно враховувати такі чинники:

- фінансовий стан підприємства;
- швидкість зміни, динамічності середовища авіакомпаній;
- ступінь складності стратегії компанії і організаційної структури управління.

Планування і контроль діяльності авіакомпаній можуть розділятися з погляду розробки та перегляду стратегій з огляду на нові загрози і можливості в середовищі підприємства та поєднання взаємоузгодженості і координування напрямів діяльності компанії з метою реалізації стратегії авіакомпанії.

Для успішної діяльності авіакомпаній керівництву необхідно визначити ряд важливих інтегрованих завдань:

- в операційній діяльності: розподіл обладнання, персоналу, інформаційних засобів, фінансових ресурсів відповідно до вибраної бізнес–стратегії;
- при розробці організаційних заходів: формування організаційної структури управління та налагодження взаємозв'язків між структурними підрозділами з метою досягнення цілей компанії;
- при наданні послуг: узгодженість розкладу рейсів, підвищення продуктивності праці, управління фінансовими ресурсами.

Таким чином, авіакомпанії, реалізуючи основне завдання перевезення вантажів, пасажирів, повинні враховувати зміни навколишнього середовища, інтеграції взаємопов'язаних аспектів діяльності та зміни факторів зовнішнього середовища, таких як:

- політико–правові фактори: непрогнозовані зміни, обмеження щодо участі іноземного капіталу в національній економіці, причини щодо затримки впровадження інновацій, політичний вплив на розвиток транспортної системи;
- структура галузі: зміни, які відбуваються в технології виробництва продукції (надання послуг), збільшення швидкості змін в інфраструктурі галузі;
- умови попиту: зміни, які відбуваються в кон'юнктурі ринку, величині тарифів тощо;
- постачання: витрати, що пов'язані із заробітною платою, витратами на паливо, придбанням обладнання, ступінь доступності ринків капіталу.

Отже, успішність діяльності авіаперевізників залежить від правильного вибору бізнес-моделі по відношенню до конкурентного середовища. Розробка заходів щодо їхнього впровадження в розрізі формування оптимальної бізнес-моделі авіакомпанії передбачає створення інтегрованих моделей оцінки ресурсів, якими володіє авіакомпанія, оцінку рівня ризиків (втрати фінансової стійкості, незалежності, скорочення рівня рентабельності тощо), моніторинг факторів мікро-, мезо-, макросередовища.

Через це адаптацію бізнес-моделі авіакомпанії до конкурентного середовища необхідно здійснювати в конкретній послідовності з урахуванням усіх сторін діяльності підприємства, таких як специфіка послуг, що надає географічної присутності компанії, структури маршруту, тарифної стратегії авіакомпанії тощо.

Основними бізнес-сферами, які потребують оптимізації та орієнтування до змінних ринкових умов в авіакомпаніях, є:

1. Планування використання ПС: прогнозування показників рентабельності авіакомпанії для забезпечення розробки відповідних довгострокових рішень у сфері бізнес-планування, які визначають цільові ринки та частоту перевезень; формування моделей розподілу парку ПС для планування використання ПС та максимізації прибутку; розробка моделей маршрутної мережі ПС авіакомпанії для оперативного управління розподілом ПС на мережі; оптимізація співпраці, яка націлена на збільшення доходів за рахунок налагодження партнерських взаємовідносин між авіакомпаніями.

2. Планування екіпажу: розробка моделей для ефективного планування перевезень та місячних розкладів льотного екіпажу; планування кадрових моделей щодо льотного екіпажу для прийняття управлінських рішень щодо чисельності персоналу, рівня освіти, розподілу екіпажу за географічно розмежованими базами.

3. Управління доходами: формування моделей оптимізації доходів, які основані по даним обліку надходжень, ціноутворенні та отриманні вигоди; використання даних прогнозу попиту, які необхідні для обґрунтування управлінських рішень щодо моделей оптимізації доходів; розробка моделі управління доходами нового покоління для ефективної конкурентної боротьби зі зростанням кількості авіаперевізників, бізнес-стратегії, яких відрізняються, являються спрощеними порівняно зі звичайними компаніями.

4. Управління поставками: розробка моделей які сприяють скороченню витрат із забезпеченням стабільності діяльності підприємства.

Незважаючи на те що для кожної авіакомпанії характерні свої особливості, в рамках реалізації бізнес-моделі перевізника необхідно враховувати такі аспекти:

- при прийнятті управлінських рішень орієнтуватися на потреби споживачів на основі даних дослідження ринку; визначати, які потреби споживачів не були враховані в поточній бізнес-моделі авіакомпанії, порівнювати цінність послуг авіакомпанії з показниками конкурентів;

- проводити моніторинг змін конкурентного середовища;
- відстежувати ринкові тенденції: досліджувати економічні, політико-правові, технологічні, соціокультурні зміни, які можуть становити загрозу існуючій бізнес-моделі авіакомпанії, так і створити можливість формування диференційованих переваг;

- при адаптації до ринкових змін застосувати підхід: пристосована бізнес-модель має бути інтегрованою, сформованою із забезпеченням взаємоузгодженості всіх елементів внутрішнього середовища авіакомпанії та збереженням орієнтації на споживача;

- на основі конкурентних переваг забезпечувати диференційованість бізнес-моделі авіакомпанії, що дасть можливість визначити рівень інноваційності авіакомпанії порівняно з іншими операторами на ринку;

- враховуючи зміни конкурентного середовища, розробляти заходи щодо мобілізації всіх необхідних ресурсів, персоналу компанії для вирішення нових бізнес-стратегій.

Висновки

В умовах нерівномірного відновлення різних сфер економіки від негативного впливу кризи швидкість пристосування підприємств до факторів середовища значно збільшилася. В сучасних умовах авіакомпаніям необхідно відстежувати зміни в політиці конкурентів і споживачів та своєчасно реагувати на них.

Посилення конкуренції у сфері авіаперевезень, концентрація зусиль авіаперевізників на залучення нових інвесторів та інших факторів відбулося формування інноваційних бізнес-моделей авіаперевізників, які зорієнтовані на інтереси споживачів. Авіакомпаніям, які прагнуть вижити у ринкових умовах або завоювати більшу ринкову частку, необхідно свої бізнес-моделі пристосувати до умов конкурентного середовища.

Основними напрямками подальших досліджень є формування механізму орієнтації авіакомпаній до конкурентного середовища на обґрунтування ефективності заходів із використання інструментарію математичного моделювання.

Список використаних джерел

1. Антоцишина Н.І. Інформаційне забезпечення процесу формування цінності авіатранспортних послуг [Текст] / Н.І. Антоцишина // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 10(100). – С. 129–135.
2. Корчун В.С. Тенденції розвитку світового ринку транспортних послуг в умовах глобалізації [Текст] / В.С. Корчун // Науковий вісник Волинського державного університету ім. Лесі Українки. – 2007. – № 12. – С. 223–228.
3. Федотов М. Планирование деловой политики авиакомпании [Текст] / М. Федотов // Research and Technology – Step into the Future. – 2010. – Vol. 5, № 1. – P. 5–10.
4. Analyses of the European Air Transport Market. Airline Business Models [Text]. – Koln: DLR, 2008. – 44 p.
5. Esquivias P. Business Model Adaptation [Text] / P. Esquivias, P. Ramos, R. Souza. – Boston: Boston Consulting Group, 2010. – 9 p.

6. Forbes S.J., Lederman M. Adaptation and Vertical Integration in the Airline Industry [Text] / S.J. Forbes, M. Lederman // American Economic Review. American Economic Association Publications – 2009. – P. 1831–1849.

7. Zott C. Designing Your Future Business Model: An Activity System Perspective. Long Range Planning [Text] / C. Zott, R. Amit. – Barcelona: IESE Business School, 2009. – 13 p.

8. Григорьев И.Ю. Современные тенденции развития рынка авиаперевозок [Электрон. ресурс] / И.Ю. Григорьев // Транспорт в России. – Режим доступу: <http://www.nakh.odka-beta.ru/info/pe-revozki/290/2592.html>

9. Косарев А.И. Тенденции взаимодействия и адаптации предприятий воздушного транспорта в информационной экономике [Электрон. ресурс] / А.И. Косарев, А.В. Пустовая // Проблемы си-

стемного подходу в экономике. – Режим доступу: http://www.nbuu.gov.ua/e-journals/SPE/2007-2/Kosarev_Pustovaya_207.htm

10. Мокринська З.В. Особливості сучасних бізнес-моделей авіакомпаній на міжнародному ринку авіаперевезень [Електрон. ресурс] / З.В. Мокринська // Економічний простір. – Режим доступу: http://www.nbuu.gov.ua/portal/Soc_Gmn/Ekpr/2009_30/Stat-ti/2.pdf

11. Сооляттэ А.Ю. Бизнес-модели компаний: определение, эволюция, классификация [Электрон. ресурс] / А.Ю. Сооляттэ. – Режим доступу: <http://www.klubok.net/article2302.html>

12. Флоттау Й. Гибридизация и адаптация. Лоу-кост мутирует под влиянием неблагоприятных экономических условий [Электрон. ресурс] / Й. Флоттау, Р. Уолл, З. Компарт // Деловой авиационный портал. – Режим доступу: <http://www.ato.ru/content/gibridizatsiya-i-adaptatsiya>

О.А. ОСТРОВСЬКА,

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

Дифузія парадигм антикризового менеджменту в умовах трансформації теорії корпоративних фінансів

Досліджено еволюцію наукових поглядів у сфері корпоративних фінансів, обґрунтовано ефективність співіснування та дифузії традиційної й інноваційної концепцій антикризового управління. Викладено авторське розуміння змісту традиційної та інноваційної парадигм управління корпоративними фінансами як теоретичного фундаменту антикризового фінансового управління.

Ключові слова: наукова парадигма, традиції, інновації, корпоративні фінанси, антикризове фінансове управління суб'єктами підприємництва.

Исследована эволюция науки о корпоративных финансах, обоснована эффективность взаимодействия традиционной и инновационной концепций антикризисного управления. Изложено авторское понимание традиционной и инновационной парадигм управления корпоративными финансами как теоретического фундамента антикризисного финансового управления.

Ключевые слова: научная парадигма, традиции, инновации, корпоративные финансы, антикризисное управление субъектами предпринимательства.

The evolution of scientific views in the Science of the Corporate Finance was investigated. The effectiveness of diffusion of the traditional and innovative concepts of the Crisis Management is substantiated. The author's view of the content of the traditional and innovative paradigms of corporate finance, that have been identified as the theoretical basis of the Crisis Financial Management, is presented.

Keywords: scientific paradigm, traditions, innovations, corporate finance, crisis financial management for the enterprises.

Постановка проблеми. Дефініцію «парадигма» вперше було введено в сучасну науку позитивістом Г. Бергманом. Поширення використання терміну «наукова парадигма» в практиці проведення досліджень відбулося після публікації [1] американського вченого Т.С. Куна в 60-х роках минулого століття. Т. Кун визначав наукові парадигми як «визнані усіма наукові досягнення, які протягом певного часу надають спільності вчених зразок постановки проблем та їх вирішення» [1].

Таким чином, парадигма містить в собі положення науки, що здобули для вченого світу значення базових основ пізнання, уявлень, законів, принципів, методів дослідження тощо. Автор є прихильником розуміння наукової парадигми як сукупності усталених загальноновизнаних більшістю науковців теоретичних і методологічних положень, технічних прийомів, і способів розв'язування конкретних наукових завдань. Конкретним науковим завданням слід визнати серед інших антикризове управління корпоративними фінансами.

Кожна парадигма під впливом перетворень в економічному, соціальному й політичному житті суспільства має властивість трансформуватися, оновлюватися, змінюватися. Отже, наукова парадигма у своєму становленні проходить три стадії:

1) несприйняття або скептичне ставлення до нової парадигми як до абсурдної (на той час парадигма є лише новою теорією);

2) визнання – коли нове знання (теорія, концепція) стає обов'язковою складовою науки, нарощуючи авторитет і стаючи власне парадигмою;

3) сприйняття нової парадигми більшістю науковців як само собою зрозумілого, замислення окремими з них про актуалізацію зміни парадигми.

Динаміка пізнання відбувається як зміна парадигм, які не лише руйнують одна одну, а й залишають окремі знання на майбутнє. Передумовою наукового прогресу вважаємо збереження та переосмислення наступними поколіннями здобутих людством результатів досліджень, унаслідок чого відбувається отримання нових наукових досягнень. І хоча зміна парадигм є свідомою все більш глибокого пізнання світу, слід погодитися з думкою Я. Корнаї стосовно того, що «нова парадигма в суспільних науках не обов'язково змінює стару; різноманітні парадигми можуть співіснувати» [2]. Тому дослідження концептуальних основ існування традиційної в умовах формування інноваційної парадигми антикризового управління корпоративними фінансами в сучасних вітчизняних умовах перманентної економічної нестабільності стає досить актуальним.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Можливість застосування концепції парадигм не тільки в науці, а також в бізнесі, політиці, культурі й у звичайному житті довів Дж.А. Баркер [3]. Дослідження Дж.А. Баркера поглибили Е. Демінг, П.Ф. Друкер, Дж.Е. Стігліц.

Питаннями визначення структури та природи системних парадигм займалися вчені Я. Корнаї, Г. Клейнер, Б.М. Мізюк. Незважаючи на те що Я. Корнаї і Т. Кун типовим об'єктом своєї парадигми вважали національну економіку, Б.М. Мізюк, розвиваючи концепцію Г. Клейнера, доводить можливість поширення системної парадигми й на інші рівні, зокрема мікроекономічний. Об'єктом парадигми при цьому автори [4, 5] визнають підприємство, адже саме воно є «основним структуроутворюючим мікросоціумом, який поєднує трудові, матеріальні, фінансові та інтелектуальні ресурси суспільства».

Серед вітчизняних вчених, котрі приділяли значну увагу дослідженню системної парадигми в розвитку економіки й фінансів, доцільно відмітити: А.В. Базиліюк, Я.Б. Базиліюк, Я.В. Белінську, В.М. Гейця, А.І. Даниленку, Я.А. Жаліло, А.І. Новопашину, В.В. Онікієнко, В.М. Опаріна, В.М. Федосова, А.С. Філіпенко та ін. Питаннями розробки нової парадигми національних фінансових ринків займалися: А.А. Мещеряков, С.В. Міщенко, С.В. Науменкова, О.В. Сніжко. Сучасну парадигму управління вітчизняними підприємствами вивчали М.Д. Білик, Г.А. Іващенко, І.П. Отенко, Г.В. Осовська, А.М. Поддєрьогін та ін. Теорію і практику антикризового фінансового управління суб'єктами підприємництва досліджували у своїх працях І.О. Бланк, В.О. Василенко, В.П. Кукоба, Л.О. Лігоненко, О.В. Мороз, О.М. Скібіцький, А.Д. Чернявський, З.Є. Шершньова та ін. Вагомий внесок у формування і розвиток теоретичної парадигми антикризового управління фінансами підприємств зробив О.О. Терещенко.

Незважаючи на достатню кількість публікацій з висвітлення основ функціонування чинної та формування нової парадигми розвитку національної економіки, фінансових ринків та суб'єктів підприємництва, дослідженню концептуальних засад формування парадигми антикризового управління корпоративними фінансами в умовах співіснування традиційних підходів та поширення інноваційних концепцій в економічних джерелах приділено недостатню увагу. Тому за **метою статті** поставлено довести ефективність співіснування та дифузії (взаємопроникнення, взаємодії [6–8]) «традиційної», «класичної» та «інноваційної» концепцій антикризового фінансового менеджменту за результатами вивчення еволюції наукових поглядів у сфері корпоративних фінансів.

Виклад основного матеріалу. В аспекті вивчення можливостей взаємодії класичної та інноваційної теоретичних концепцій визначимося із розумінням автора стосовно співвідношення понять «традиції» та «інновації».

Згідно зі Словником [9] традиції «...мають відступити під натиском нового» є чимось «приреченим та історично відносним». Для буденної свідомості пересічного громадянина часів інноваційного розвитку суспільних явищ «традиція» асоціюється з минулим, таким, що втратило новизну і протистоїть розвитку та оновленню, що є незмінним, символізує стабільність «до застою» та звільняє від необхідності осмислювати ситуацію і приймати рішення. Проблемою, пов'язаною з існуванням традиційних концепцій, стає співвідношення стереотипного досвіду та інновацій, що виникають. Інновації, на думку укладачів [9], з'являються у процесі органічної перекомбінації елементів традицій. У результаті змін та розвитку ситуації «традиції можуть руйнуватися, трансформуватися і замінюватися новими».

Проте більш обґрунтованою нам видається думка авторів Словника [10], котрі вважають, що протиставлення сталих традицій новаціям або інноваціям є досить відносним. У процесі взаємодії цих елементів багато традицій не тільки відмирають, а й видозмінюються, приймаючи вид новацій, а багато новацій стають традиціями. Виділяють чотири стадії такої взаємодії: 1) традиції чинять опір новаціям; 2) традиції та новації співіснують; 3) традиції і новації зміщуються, утворюючи компромісні форми – палліатив; 4) новації з часом перетворюються на традиції.

Таким чином, відносно вважаємо і сталість традицій. Автор статті розглядає традиції як обмежений у часі мінливий феномен, а термін «традиційний» розуміє як «звичний», «усталений».

Найбільш звичним і поширеним у вітчизняних теорії й практиці управління корпоративними фінансами є саме класичний (традиційний) підхід. Проте нами заперечується точка зору [9], що традиційний підхід пов'язаний виключно з минулим. Вважаємо, що хоча такий підхід дійсно поступово втрачає свою новизну, він у жодному разі не «протистоїть розвитку та оновленню», а іноді, навпаки, видозмінюється, приймаючи вид новацій, які з часом також стають традиціями.

Управління корпоративними фінансами (яке, на думку автора, апіорі має бути антикризовим, превентивним [11]) здійснюють суб'єкти прийняття фінансових рішень – менеджмент, працівники фінансових, контролінгових служб підприємства та ін. Саме ці суб'єкти мають визначати перелік фінансових операцій, пов'язаних із формуванням, розподілом і використанням грошових доходів і капіталу, а також каталог превентивних заходів із забезпечення стійкого функціонування підприємства та зростання його вартості в майбутньому. Зауважимо, що автор статті вважає змістом антикризового управління впровадження комплексу заходів із: 1) попередження і нейтралізації кризи на етапах виявлення кризотворюючих факторів за результатами своєчасної діагностики, які спрямовані на реалізацію стратегії та подальший розвиток підприємства, 2) виведення підприємства з кризового стану у разі порушення фінансової рівноваги [11, с. 154].

Основною метою антикризового управління є забезпечення стійкого розвитку підприємства завдяки своєчасному реагуванню на зміни зовнішнього і внутрішнього середовища. Отже, парадигма превентивного менеджменту має стати основою управління корпоративними фінансами в сучасних умовах підвищеного ризику діяльності суб'єктів підприємства. З метою попередження кризи фінансове управління з моменту створення підприємства має бути превентивним, антикризовим. Тому концепції управління корпоративними фінансами можна вважати також теоретичним фундаментом антикризового фінансового управління суб'єктами підприємства.

На часі дослідження трансформації традиційних підходів до управління корпоративними фінансами на інноваційні, які з часом набувають ознак традиційних й стають класичними для свого часу теоріями фінансового менеджменту. О.О.Терещенко підходить до визначення критеріїв прийняття фінансових рішень виокремлює «залежно від характеру теоретичних і практичних висновків, а також від методів і принципів дослідження» [12, с. 24]. Ідеться про класичну (традиційну), неокласичну, інституційну та неінституційну теорії фінансів підприємств.

Серед праць представників класичної школи фінансів підприємств найбільшого поширення в теорії і практиці фінансового менеджменту, бухгалтерського обліку і корпоративного управління набули публікації німецького економіста, професора Е. Шмаленбаха. В працях [13, 14] розглядаються питання теорії балансових звітів і фінансування підприємств, практики аудиту. У галузі корпоративних фінансів Е. Шмаленбах систематизував правила найбільш рентабельного ведення господарства, ідентифікував основні типи витрат: пропорційні (змінні); постійні; такі, що пропорційно змінюються з меншою швидкістю у зв'язку з присутністю в сукупних витратах постійних витрат; прогресивні витрати, що змінюються з більшою швидкістю, ніж зміни випуску продукції. Також науковець класифікував витрати на прямі – непрямі; визначив шляхи раціоналізації обліку, а також міс-

це кредиту у подоланні протиріч капіталістичного способу виробництва й зростанні прибутку. Е. Шмаленбах започаткував інноваційну на той час концепцію балансу, основою якої є теза, що останній відображає не стан, а рух господарських коштів та їх джерел. Теорія балансу Е. Шмаленбаха, що отримала назву динамічної, стала поштовхом та передумовою щодо появи нових концепцій балансу – органічного балансу Ф. Шмідта та номінального балансу В. Рігера. На думку вченого, баланс має використовуватися як інструмент визначення фінансового результату, а показником доходності й рентабельності має слугувати показник прибутку. На думку німецького дослідника, важливим засобом досягнення економії ресурсів є бухгалтерський облік, основою якого має стати єдиний план рахунків, що дозволяє з'ясувати причини розходжень між запланованим та отриманим результатом, а також дослідити й зіставити доходи й витрати. Практичне вивчення виробничих процесів призвело вченого до висновку щодо занепаду вільної ринкової економіки та зародження нової економічної концепції.

Уважне вивчення наукових праць Е. Шмаленбаха свідчить про розуміння їхнім автором зміни парадигм за рахунок відмирання застарілого та перетворення корисного в чинній теорії на нову якість – інновації. Отримані результати досліджень Е. Шмаленбаха вважаємо важливим доробком у теорію цін і витрат, балансових звітів, організації рахівництва та структури підприємства. Серед представників класичної школи теорії фінансів підприємств доцільно відзначити також науковців М. Бьомле, А. Дьюінга та ін. Приєднуємось до науковців [12], які визначають слабкою ланкою досліджень вчених-класиків розгляд заходів із фінансування та інвестування окремо.

Недостатньо виправдану автономність прийняття інвестиційних та рішень щодо фінансування підтримується також прихильниками неокласичної теорії корпоративних фінансів. Представники цього напрямку будують теорію управління фінансами підприємств на гіпотезі досконалого ринку, діяльності на ньому виключно «раціональних» економічних агентів та їх однакового доступу до інформації. Найбільш вагомий внесок у розвиток фінансової науки, зокрема в теорію структури капіталу, зробили вчені-неокласики: Г. Марковіц, М. Міллер, Ф. Модільяні, Ст. Росс, Д. Тобін, В. Шарп.

Американськими економістами М. Міллером та Ф. Модільяні [15, 16] було висунуто інноваційну на той час і достатньо поширену в сучасних теорії й практиці корпоративного фінансового управління (таку, що за сучасного розвитку теорії фінансів сприймається вже як традиційна) гіпотезу, згідно з якою ринкова вартість підприємства не залежить від структури капіталу за умови раціональності економічних суб'єктів та досконалості ринку. Новацією неокласичної фінансової науки в сфері управління корпоративними фінансами слід визнати також теорію портфеля цінних паперів. Використання постулатів неокласичних теорій структури капіталу та портфеля цінних паперів у практиці фінансового менеджменту дозволяє визначити джерела фінансування та напрями інвестування,

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

що є принциповими питаннями корпоративних фінансів та антикризового фінансового управління.

Представники неокласичної теорії корпоративних фінансів, досліджуючи процеси на ринку капіталів, визначали вартість фінансових інструментів основними параметрами ризику та доходності. У вітчизняних наукових колах прийнято вважати, що процес дослідження ринку капіталів було започатковано працями Г. Марковіца, в яких викладено основи сучасної теорії портфеля [17, с. 433]. У роботах [18, 19] викладено розроблений автором методичний інструментарій ухвалення рішень в галузі інвестування у фінансові активи, що носить більшою мірою теоретичний характер, оскільки представлений занадто складним для непідготовлених фахівців математичним апаратом.

Теорію співвідношення ризику та доходності фінансових інвестицій у напрямі спрощення математичної моделі розвиває У. Шарп. Розроблена у [20] методика набула більш широкого використання у фінансовій аналітичній практиці, дозволяючи ефективно управляти портфелями, що поєднують значну кількість фінансових активів. Учений розподіляє ризик інвестицій у цінні папери на: ризик систематичний (недиверсифікований, або ринковий, ?) і ризик несистематичний (диверсифікований, або портфельний).

В аспекті дослідження розвитку наукових концепцій слід відзначити, що теорія У. Шарпа виникла як реакція на недоліки практичного використання методики Г. Марковіца і свідчить про можливість співіснування традиційних та інноваційних на певний момент часу, теоретико-методологічних концепцій та наукових парадигм.

Пропонована В. Шарпом Модель оцінювання капітальних активів (САРМ) надала можливість на практиці визначати взаємозв'язок між ризиком і доходністю цінних паперів. Проте наявність у моделі багатьох припущень (принципи досконалого (ідеального) ринку; однакового доступу інвесторів до інформації; публічного обертання усіх ризикованих цінних паперів; відсутності впливу оподаткування та операційних витрат; можливості надання інвесторами позик і позичання за безризиковою процентною ставкою) спонукала вчений світ на проведення подальших наукових досліджень.

У 1976 році С. Россом [21] було розроблено підхід, альтернативний САРМ, – теорію арбітражного ціноутворення (АРТ). В основу концепції АРТ закладено твердження про те, що фактична прибутковість акції складається з двох частин: нормальної, або очікуваної прибутковості, а також ризикової, або невизначеної прибутковості. Останній компонент визначається багатьма економічними чинниками, наприклад ринковою ситуацією в країні, що оцінюється валовим внутрішнім продуктом, стабільністю світової економіки, інфляцією, динамікою процентних ставок та ін. Інновацією такого підходу стало врахування впливу непрогнозованих екзогенних чинників.

Про важливість отриманих результатів наукових досліджень вченими-неокласиками свідчить визнання лауреатами Нобелівської премії з економіки [22] «За аналіз стану фінансових ринків і їх впливу на політику ухвалення рішень в області витрат, на положення з безробіттям, виробництвом і цінами» – Д. Тобіна (1981), «За новаторський внесок в аналіз заощаджень та фінансових ринків» – Ф. Модільяні (1985); «За створення теорії вибору портфельних інвестицій», «За фундаментальний внесок у теорію фінансування корпорацій» і «За внесок у теорію формування ціни фінансових активів» (1990) – відповідно Г. Марковіца, М. Міллера, У. Шарпа.

Інституціоналізм сформувався як інноваційне вчення, опозиційне до постулатів класичної та неокласичної теорій ринкової економіки: його прихильники намагалися відобразити в економічній схемі не лише формальні моделі та суворі логічні схеми. Назву напряду інституціоналізму дав на початку ХХ ст. один з його основоположників – американський вчений У. Гамільтон, який визначив «інститути» як «вербальний (словесний) символ, що описує групу суспільних звичаїв. Вони означають переважаючий... спосіб мислення або дій, з достатньою розповсюдженістю і міцністю відбитий у звичаях народу. Світ звичаїв, до якого ми пристосовуємо наше життя, становить... основу інститутів» [23, с. 336]. При цьому «інституції» – це норми, звичаї поведінки в суспільстві, а «інститути» – закріплення норм і звичаїв у вигляді законів, організацій, установ. Отже, «інститути» є формою прояву «інституцій».

В теорії корпоративних фінансів економічні інститути, серед яких гроші, конкуренція, прибуток та ін., виступають формою прояву «інституцій» – навичок, звичаїв, моралі, права тощо.

Прихильники інституціоналізму в суспільному розвитку вирішальне місце надають позаекономічним факторам, визначаючи економіку як частину соціальної системи. При цьому економічні проблеми досліджуються в тісному взаємозв'язку із соціальними, політичними, етичними й правовими, а звичні для неокласичної школи фінансові категорії «ціна» й «прибуток» розглядаються як результат впливу більш широкого спектра взаємовідносин, оскільки основою економічного розвитку визнається психологія колективу, суспільства. На думку інституціоналістів, дії учасників ринку неможливо спрогнозувати без врахування як економічних, так і позаекономічних факторів впливу на поведінку агентів.

Прихильники «старого» інституціоналізму (Т. Верлен, Дж. Р. Коммонс, У.К. Мітчел), відмовившись від ідеального характеру ринку та суттєво змінивши посилки щодо повноти інформації та абсолютної раціональності агентів, що діють на ринку, інститутами визначали звичаї, профспілки, державу (уряд) тощо. Слід погодитися з думкою, що, орієнтуючись лише на названі вище інститути, прихильники інституціоналізму не виробили власної загальної методології, не створили єдиної наукової логічно побудованої теорії, в чому проявилася слабкість цього напрямку [24].

Нова інституційна теорія – «неоінституціоналізм» (термін запроваджено в науковий обіг О. Вільямсон [25, 26]) є відгалуженням неокласичного напрямку, прихильники якого більшу увагу приділяють інституційному середовищу, де діють економічні агенти. Інститути представниками неоінсти-

туціоналізму розуміються як «правила гри» та система заходів, що забезпечує їхнє виконання.

Напрямок неінституціоналізму було започатковано працею американського економіста Р. Коуза «Природа фірми» (1937) [27], в якій автор розглядає процес виникнення специфічного виду витрат – «транзакційних». Р. Коуз визначав транзакційними витрати, що супроводжують взаємодію економічних агентів незалежно від того, де вона протікає – на ринку або всередині організацій, оскільки ділове співробітництво в межах ієрархічних структур (таких, як фірми) не вільне від суперечок і витрат. Отже, транзакційні – це всі затрати понад (або крім) власне затрат виробництва [24]. К.Дж. Далман транзакційними назвав витрати, що супроводжують взаємовідносини економічних агентів, зокрема на: збирання та обробку інформації, проведення переговорів і прийняття рішень, контроль, юридичний захист виконання контракту [28].

Таким чином, транзакційні витрати є наслідком обмеженої раціональності економічних суб'єктів. Соціальні та державні інститути можуть знизити ці витрати за допомогою формальних правил та неформальних норм. Згідно з Д.С. Нортм формальні інститути – це видані державою і схвалені парламентами закони та конституції. Вони охоплюють політичні, судові, економічні правила та контракти. Ієрархія формальних інститутів – від конституцій, ... права, ... підзаконних актів до індивідуальних контрактів – визначає як загальні, так і специфічні обмеження. Економічні правила визначають права власності, тобто сукупність прав на використання власності та прибуток від неї, і спроможність відчувувати активи або ресурси [29, с. 64]. Доцільно зауважити, що розуміння інститутів як обмежень є традиційним в економічній літературі.

Запровадження поняття транзакційних витрат зумовило зміну окремих постулатів неокласичної економічної теорії, які вказували на існування виключно виробничих витрат та відсутність витрат на отримання інформації. Наукову значущість категорії транзакційних затрат підтверджено присудженням Нобелівської премії з економіки Р. Коузу «за відкриття і пояснення сутності транзакційних витрат та майнових прав для інституціональної структури економіки та її функціонування» (1991); Д. Норту – «за впровадження нових економічних та кількісних методів у вивченні історичних процесів» (1993); О. Вільямсону та Е. Остром – «за роботу з аналізу економічного управління» (2009) [22].

Поширеною у фінансовій науці економічно розвинених країн та інноваційною в управлінні корпоративними фінансами в Україні стає неінституційна теорія біхевіористичних фінансів, за використання інструментарію якої вивчається взаємозв'язок між ефективністю управлінських рішень та психологією поведінки учасників економічних, зокрема фінансових, відносин. Дослідженням впливу поведінкового чинника на якість рішень, що приймаються менеджментом на макро- й на макрорівні, займалися зарубіжні вчені: Дж.А. Акерлоф, Б. Барбер, Г. Беккер, М. Ісаакман, Д. Канеман, Т. Оберлехнер, Т. Одеан, Дж.Р. Ріттер, М. Стетмен,

Дж.Ю. Стігліц, А. Тверські, Р. Шиллер та багато ін. Серед вчених близького зарубіжжя, що займалися проблемами теорії поведінкових економіки та фінансів, слід відзначити: А.І. Кітова, А.В. Лукашова, Н.Б. Рудика, О.С. Сухарева. Вивчення концепції біхевіористичних фінансів, неінституційної теорії агентських відносин, а також можливостей практичного використання поведінкової теорії у вирішенні проблематики фінансової кризи на вітчизняних підприємствах розпочато проф. О.О. Терещенко [12; 30]. Окремі аспекти використання поведінкових фінансів окреслюються у працях О.Є. Андрощук, А.В. Мертенса, А.Д. Чернявського та ін.

Базові постулати нових для практики фінансового управління неінституційних теорій біхевіористичних фінансів та теорій агентських відносин, оцінку впливу поведінкових чинників на ефективність управлінських рішень у фінансовій сфері, а також напрями використання вказаних теоретичних концепцій у практиці антикризового управління на підприємствах реального сектору економіки України вивчені автором раніше. Результатом проведеного дослідження стало узагальнення біхевіористичних факторів кризового стану, серед яких найбільш вагомий вплив на прийняття неефективних рішень менеджментом вітчизняних підприємств визначено: асиметричний розподіл інформації; наявність конфліктів інтересів; когнітивний; демографічно-гендерний; національно-регіональний; корупційний; емоційний чинники. Викладене обумовлює необхідність введення у теорію антикризового фінансового управління нової концепції, згідно з якою економічні агенти неспроможні адекватно оцінити поточну та спрогнозувати на майбутнє фінансову ситуацію без урахування впливу суб'єктивних чинників.

Висновки

Кожна наукова парадигма має властивість трансформації, оновлення, зміни за наявності значних перетворень у розвитку науки, економіки, соціальному й політичному житті суспільства. Протиставлення інновацій сталим традиціям є відносним. У процесі їхньої взаємодії (дифузії) окремі традиції відмирають, а окремі – видозмінюються, з часом трансформуючись у новації, які поступово набувають ознак традицій. Про відповідність наведеної тези реаліям сучасної наукової думки свідчить еволюція та розвиток наукових поглядів у сфері корпоративних фінансів, управління якими з моменту створення підприємства, на думку автора, має бути антикризовим. У напрямі вивчення можливостей нівелювання впливу поведінково-психологічних факторів з метою подолання кризи корпоративних фінансів, а також розробки інноваційних підходів до виведення суб'єктів підприємництва з кризового стану в процесі антикризового фінансового управління проводитимуться подальші наукові дослідження.

Список використаних джерел

1. Кун Т.С. Структура научных революций, пер. с англ. И.З. Налетова. – М., 1975 [Електрон. ресурс] / Т. Кун // Режим доступу: <http://psylib.ukrweb.net/books/kunts01/index.htm>

2. Корнаи Я. Системная парадигма // Вопросы экономики. – 2002. – №4 [Електрон. ресурс] / Я. Корнаи // Режим доступу: http://www.vopreco.ru/rus/poisk/2002/N4_2002/an1.html#top
3. Barker J.A. (1993), Paradigms: The Business of Discovering the Future.
4. Клейнер Г. Системная парадигма и теория предприятия / Г. Клейнер // Вопросы экономики. – 2002. – №6. – С. 47–69.
5. Мізюк Б.М. Системна парадигма: становлення, зміст, інтерпретація / Б.М. Мізюк // Фінанси України. – 2004. – №8. – С. 25–35.
6. Словарь Ожегова. Толковый словарь русского языка / Диффузия [Електрон. ресурс] // Режим доступу: <http://www.ozhegov.org/words/7243.shtml>
7. Толковый словарь Ушакова. Диффузия [Електрон. ресурс] // Режим доступу: <http://ushakovdictionary.ru/word.php?wordid=12695>
8. Википедия. Свободная энциклопедия. Диффузия [Електрон. ресурс] // Режим доступу: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Диффузия>
9. Психология общения. Энциклопедический словарь / Под ред. А.А. Бодалева. [Електрон. ресурс] // Режим доступу: <http://vocabulary.ru/dictionary/1095/word/tradici>
10. Крысько В.Г. Этнопсихологический словарь / В.Г. Крысько. – М., 1999 [Електрон. ресурс] // Режим доступу: <http://vocabulary.ru/dictionary/1095/word/tradici>
11. Ostrovska O.A. (2012), «Implementation of a New Preventive Financial Management Paradigm for Ukrainian Enterprises», Journal of Knowledge Management, Economics and Information Technology, Vol. II, Issue 6, pp. 148–158.
12. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: монографія / О.О. Терещенко. – 2-е вид., без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 270 с.
13. Schmalenbach E. (1937), Finanzierungen.
14. Schmalenbach E. (1925), Grundlagen dynamischer Bilanzlehre.
15. Modigliani F. and Miller M.H. (1958), «The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment», Amer. Econ. Rev, pp. 261–297.
16. Miller M.H. and Modigliani F. (1961). «Dividend Policy, Growth and the Valuation of Shares», Journ. Business, pp. 411–433.
17. Теорія фінансів: підручник / С.В. Бойко, Л.П. Гацька, В.В. Голшовська [та ін.]; під заг. ред. В.М. Федосова, С.І. Юрія. – К.: ЦУЛ, 2010. – 574 с.
18. Markowitz H.M. (1952). «Portfolio Selection», The Journal of Finance, Vol. 7, No 1.
19. Markowitz H.M. (1959). Portfolio Selection: Efficient Diversification of Investments.
20. Sharpe W.F. (1970), Portfolio Theory and Capital Markets.
21. Roll R. and Ross St. A. (1976) The Arbitrage Pricing Theory Approach to Strategic Portfolio Planning.
22. Економічний олімп: лауреати Нобелівської премії з економіки 1969–2009 рр.: бібліограф. покажчик / Уклад. Т.О. Коноваленко, Р.О. Вайтешонок, І.Ю. Бойко; [наук. ред. Т.В. Куриленко]. – К.: КНЕУ, 2010. – 219 с.
23. Ковальчук В.М. Світова економіка: її історія та дослідники: навч. посібник / В.М. Ковальчук, Лі Цзе Гао, Л.А. Останкова. – К.: ЦУЛ, 2011. – 523 с.
24. Козаченко Г.В. Інституційна теорія: зміст, еволюція та сучасне застосування [Електрон. ресурс] / Козаченко Г.В., Пантюхін В.О. // Режим доступу: <http://firearticles.com/economika-pidpryemstv/128-institucijna-teoriya-zmist-evolyuciya-ta-suchasne-zastosuvannya-kozachenko-g-v-pantuyxin-v-o.html>
25. Williamson O.E. (1970) Corporate Control and Business Behavior: An Inquiry into the Effects of Organization Form on Enterprise.
26. Williamson O.E. (1975) Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications: a Study in the Economics of Internal Organization.
27. Coase R. (1937). «The Nature of the Firm», Economica, Vol. 4, No. 16.
28. Dalman C.J. (1979). «The Problem of Externality», The Journal of Law and Economics. – №1. – P. 148.
29. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки: пер. с англ. / Д. Норт. – К.: Основи, 2000. – 198 с.
30. Терещенко О.О. Контролінг поведінки в концепції біхевіористичних фінансів / О.О. Терещенко // Фінанси України. – 2011. – №10. – С. 104–116.

А.В. ЄРЕМЕНКО,
к.е.н., докторант, НДЕІ Мінекономрозвитку України

Роль нематеріальних активів як фактор створення конкурентних переваг

У статті досліджено роль нематеріальних активів (НМА) підприємства як фактор створення конкурентних переваг.

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

В статье исследована роль нематериальных активов (НМА) предприятия как фактор создания конкурентных преимуществ.

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

In this article the author examines the role of intangible assets as a factor of creating competitive advantages.

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

Постановка проблеми. 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 набувають методи управління НМА підприємства. У сформованих до початку XXI століття умовах господарювання конкурентоспроможності підприємницької структури залежить не тільки від займаної частки ринку, розмірів виробництва, сукупності традиційних ресурсів, а й від наявності у нього нематеріальних активів та ефективної системи управління ними.

У даний час в силу недооцінки НМА багато підприємств, маючи значний обсяг результатів інтелектуальної діяльності, приділяють недостатньо уваги розробці та управлінню НМА та їх використанню для підвищення конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. 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. Дослідженню проблеми ролі нематеріальних активів як фактору створення конкурентних переваг приділяється значна увага в наукових працях та дослідженнях багатьох вчених-економістів, таких як Е. Брукінг, В. Глухов, Л. Едвінсон, В. Іноземцев, В. Калятин, С. Климов, П. Крайнев, Б. Леонтьев, П. Лернер, М. Мелоун, А. Полторак, М. Портер та інші.

Мета статті. Проаналізувати та узагальнити роль нематеріальних активів підприємства як фактора створення конкурентних переваг.

Виклад основного матеріалу. Слід зазначити, що інтелектуальний капітал, інтелектуальні активи та інтелектуальна власність інкорпоровані, тобто одне є складовою частиною іншого. Інтелектуальний капітал формує більш цінну категорію інтелектуальних активів, яка, своєю чергою, формує ще більш цінну категорію інтелектуальної власності. Ця ієрархія цінностей визначає спрямованість процесу управління, покликаною виділити інтелектуальні активи з інтелектуального капіталу, а потім виділити інтелектуальну власність з інтелектуальних активів. Кінцева мета при цьому – створення інтелектуальної власності [1].

Інтелектуальному капіталу властивий більш високий ступінь розвитку в порівнянні з вже відомими формами капіталу (фінансовим та фізичним), наслідком чого є більш високий рівень економічного розвитку суспільства та ефективність його структур. Інтелектуальний капітал, розвиваючись на основі попередніх форм капіталу, втілює в собі їхні основ-

ні якості і одночасно має свою власну сутність, яка визначається специфікою його функцій: наявність та прогресивний розвиток інтелектуальної власності; становлення креативного типу мислення робітників, підприємців, науковців, що формують та реалізують основні моделі відтворення кожної конкретної економічної системи та їх сукупності; здебільш формування в системі капіталу інтелектуального центру, який поступово охоплює всю сукупність факторів виробництва, розподілу, обміну та споживання.

Як вже зазначалося, інтелектуальний капітал не є фінансовим ресурсом та не може бути віднесеним до матеріальних активів (відсутність матеріальної форми). Він повинен вважатися нематеріальним активом. Інтелектуальний капітал також в основному не є об'єктом фінансового обліку, у зв'язку з чим відноситься до прихованих активів. Слід наголосити, що інтелектуальний капітал має надзвичайну властивість – створювати матеріальне. Саме використання інтелектуального капіталу (нематеріального активу) дозволяє створювати товари та послуги. Якщо виходити з того, що ринкова вартість компанії складається з неврахованих на балансі ресурсів, то її вартість може бути визначена як перевищення ринкової вартості над її балансовою вартістю (так званий гудвіл). Наприклад, у бухгалтерському обліку шведської фірми Scandia AFS відображено не більше 15% від її ринкової вартості [2]. Іншу частину вартості становлять невраховані нематеріальні активи.

Дослідження у сфері інтелектуального капіталу переконливо свідчать про значно більшу цінність інтелектуальних фондів компаній порівняно з їхніми матеріальними ресурсами. Так, професор Колумбійського університету Ф. Ліхтенберг підрахував, що долар, витрачений на дослідження та розробки, приносить у вісім разів більший прибуток, ніж долар, вкладений у техніку. Подібних результатів дійшли й інші дослідники. Зокрема, Ч. Генді (Велика Британія) стверджує, що інтелектуальний капітал корпорації, як правило, у 3–4 рази перевищує вартість її матеріальних доходів. А за підрахунками Л. Едвінсона, співвідношення інтелектуального капіталу до сукупної вартості матеріальних засобів виробництва та фінансового капіталу коливається в межах 5:1–6:1 [3].

Однією зі складових нематеріальних активів є засоби індивідуалізації компанії, з якими пов'язаний її імідж та репутація. В умовах жорсткої конкуренції компанії повинні особливу увагу приділяти відносинам зі споживачами, від попиту яких залежить їхня прибутковість. Технологічний прогрес та глобалізація сприяють тому, що найновіші технології стають більш доступними. В таких умовах компанії не можуть конкурувати тільки по якості товару. Щоб привернути увагу та здобути довіру споживачів, необхідні якісно нові підходи. Одним з таких підходів, який відповідає сучасним вимогам ринку, є брендинг, тобто політика створення та управління брендами.

Так, впливовий економічний щотижневик Business Week опублікував таблицю «100 кращих світових брендів 2013 року». За основу класифікації були прийняті дослідження

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

консалтингової компанії «Інтербренд», яка з 1974 року спеціалізується на глобальному аналізі фінансового обігу та ринкової вартості світових торгових брендів. Для участі в боротьбі за право потрапити в сотню кращих, бренд має оприлюднювати офіційні дані про свою торговельну діяльність, мати в активі не менше \$1 млрд., а також третину свого торговельного обігу здійснювати поза кордонами власної країни. В списку «100 кращих брендів світу 2012 року» найдорожчим світовим брендом залишається Coca-Cola, вартість її оцінюється в \$77,839 млрд., вартість бренду Apple – \$76,568 млрд., IBM – \$75,532 млрд., Google – \$69,726 млрд., Microsoft – \$57,853 млрд. [4].

Глобалізація ринку, збільшення числа транснаціональних компаній, нові технології, які полегшують вихід на нові ринки, зростаючий тиск з боку акціонерів – усе це обумовило появу поняття «гіперконкуренція», яка вийшла за кордони національних ринків. Так, якщо в 1965 році корпорація IBM мала 2,5 тис. конкурентів, то к середині 90-х років їх було вже 50 тис. [5].

В умовах гіперконкуренції особливого значення набуває конкурентоспроможність учасників ринку, в основі якої лежить їхня інноваційна активність. У діяльності сучасних компаній акцент зміщується з довгострокового та середньострокового планування на швидкість реакції на виклики ринку. В цьому плані США значно випереджають європейські країни. Суттєвою перевагою США є не тільки здатність розвивати технології, а й швидко впроваджувати їх у виробництво товарів та послуг.

Жорстка конкуренція не тільки сприяла збільшенню кількості та різноманітності високотехнологічних товарів та послуг, а й суттєво скоротила термін їх життєвого циклу. Стратегія швидкої заміни товарів та послуг стала типовою для багатьох виробництв. Наприклад, у секторі інформаційних технологій фірми повинні постійно оновлювати продукцію тільки для того, щоб зберегти свої ринкові позиції. За даними досліджень, проведеними в США, з 1990 по 1995 рік середня тривалість розробки нового виробу скоротилася з 35,5 до 23 місяців. Розробка нових моделей автомобілів від концепції до виробництва скоротилася з шести до двох років [5].

Розглянемо детальніше використання НМА в процесі перерозподілу товарних ринків як прояв гіперконкуренції. Пошук ефективних технологій регулювання товарних ринків у рамках загальновизначених правових інститутів ведеться багатьма фахівцями. Причому основна увага приділяється створенню умов протидії намірам світових лідерів до завоювання ринків, перш за все, наукомісткої продукції. Транснаціональні корпорації прагнуть мати економічні процедури наднаціонального контролю, які разом із політичними засобами тиску трансформуються в потужні інструменти регулювання товарних ринків. Їхнє поєднання з механізмом виключних прав (нематеріальні активи) прискорює процес монополізації товарних ринків. При цьому виключні права, що виникають при наявності великих портфельів НМА, протиставляються антимонопольному законодавству.

Слід додати, що патентне законодавство може бути противагою антимонопольному законодавству. Цим вдало користуються великі корпорації, що діють таким чином. Спочатку формується достатньо великий портфель патентів, за допомогою якого блокуються науково-технічні розробки конкуруючих компаній. Потім за результатами НДДКР, а також експериментальних розробок формуються міжнародні стандарти і технології ліцензування, у рамках яких має розроблятися і випускатися все, що надходить на даний сегмент ринку наукомісткої продукції. Все це обмежує права інших конкурентів по вільному виходу на товарний ринок. Далі здійснюється експансія наукомісткої продукції в обрані сектори товарного ринку. При цьому придушуються не тільки розробники наукомісткої продукції, а й її виробники, що створює додаткові умови монополізації товарного ринку.

В основі ведення патентної боротьби великих компаній лежить практика максимально швидкого захоплення патентного простору за допомогою портфельів патентів. Значна увага приділяється формуванню істотних ознак наукомісткої продукції та максимальному числу їх комбінацій, що, по суті, визначає патентний простір. Патентний простір, на якому розгортається патентна боротьба, завжди пов'язаний із конкретними територіями і розміщеними на них секторами товарних ринків. Регулюючий вплив у контрольованій зоні патентного простору певним чином позначається на товарних ринках і в остаточному підсумку приводить до зміни товарних потоків.

Сучасна ідеологія інтернаціоналізації інноваційної діяльності передбачає формування цілого портфелю патентів, який забезпечує захист не окремих технічних рішень та об'єктів НМА, а контроль щодо крупного сектору світового ринку. На сьогодні спостерігається активний процес концентрації НМА в портфелях транснаціональних корпорацій. Світові лідери (IBM, Canon, Samsung, Sony, Toshiba, Hitachi, General Electric та ін.), одержуючи щорічно до тисячі і більше патентів і нарощуючи тим самим свої НМА, концентрують у своїх руках фінансові ресурси, що направляються на створення і подальший розвиток доступних тільки їм наукомістких технологій.

Заслугує на увагу досвід ведення патентної боротьби між ТНК США і Японії [6]. Для забезпечення передових позицій на світових ринках конкуренти застосовують найрізноманітніші стратегічні прийоми боротьби. Стійке протистояння виникло між компаніями IBM, Toshiba, Intel, Hitachi й ін. Ці компанії вибрали стратегію посилення конкурентоспроможності за рахунок лідерства в одержанні найбільшого числа патентів у сфері наукомістких технологій. Найбільш ефективно з японцями на світових ринках суперничає компанія IBM, що останнім часом одержувала щорічно не менш однієї тисячі патентів. Корпорації у виснажливій патентній гонці намагаються використовувати всі науково-технічні резерви і втягувати своїх бізнес-партнерів, формуючи при цьому групу компаній, що спільно володіють патентними портфелями. Це приводить до формування двох великих

пакетів патентів – американського та японського, що сприяє поділу світового інтелектуального ринку.

Для швидкого нарощування науково-технічного потенціалу японські компанії дуже успішно застосовують стратегію «патентної повені». І в ряді пріоритетних науково-технічних напрямків їм вдається значно випереджати провідні американські компанії. На відміну від простої стратегії одержання найбільшої кількості патентів у максимальному числі науково-технічних напрямків, що застосовують американські компанії, японська стратегія полягає в блокуванні основного патенту конкуруючої фірми десятками вузькоспеціалізованих патентів суміжного характеру. В результаті конкурент, що розробив оригінальний продукт чи технологію, частіше всього не в змозі надалі вдосконалювати його.

Як приклад можна привести конфлікт між американською фірмою *Cyber Optics* і японською корпорацією *Yamaha*, яка на першому етапі була покупцем патенту на унікальну технологію високоточної зборки мікросхем. Потім, у порушення з *Cyber Optics* укладеної угоди про співробітництво, *Yamaha* подала в 1992 році 26 власних патентних заявок в Японії, США і країнах Західної Європи по розробках, пов'язаних із ключовим патентом, чим заблокувала його подальше вдосконалення.

У практиці транснаціональної інноваційної діяльності можна виділити чотири форми придбання результатів інтелектуальної діяльності: ліцензування, прямі іноземні інвестиції, спільні підприємства та злиття. Найбільш прогресивною формою інтернаціоналізації інноваційної діяльності є злиття компаній. Для досягнення конкурентоспроможності на світових ринках сьогодні необхідно мати портфель патентів розміром до сотень тисяч. Злиття компаній дозволяє об'єднати патентні портфелі та отримати монополіне право в визначеному секторі світового ринку, забезпечивши високу дохідність шляхом регулювання попиту та пропозиції на цьому секторі формування нової цінової політики. Одним із прикладів таких угод є злиття в 2005 році світових лідерів у галузі виробництва спортивного одягу – компаній *Adidas-Salomon AG* та *Reebok*. Вартість угоди – \$3,8 млрд. Дохід від використання портфелю патентів та авторських свідоцтв нової об'єднаної компанії може перевищити дохід від продажів, який, за даними *Financial Times*, буде становити 9,6 млрд. євро.

Усе це свідчить, що НМА є багатофункціональним інструментом рішення досить широкого кола економічних завдань підприємств, максимальне використання якого дозволяє їм одержувати істотні конкурентні переваги і відчутні фінансові результати. При цьому правильно розроблена стратегія щодо використання НМА дозволяє бізнес-структурам: зайняти сприятливі ринкові позиції, використовуючи сучасні технології у виробництві своєї продукції, активізуючи НДДКР, підвищуючи ефективність маркетингових заходів і передбачаючи можливі комерційні і технологічні зміни; підвищити віддачу капіталовкладень у НДДКР і забезпечувати безперервність інноваційного процесу; удосконалювати фінансову діяльність, виявляючи НМА для одержання нових доходів, скорочення

витрат і підтримки на належному рівні загальнокорпоративних вартісних оцінок; підвищити конкурентоспроможність підприємства за допомогою обхідних маневрів, використання ринкових можливостей і скорочення погроз, що виходять від конкурентів; одержувати додаткові доходи за допомогою ліцензійних операцій; використовувати НМА в ролі валюти при злитті, придбанні підприємств і спільному підприємстві.

Прикладом створення конкурентних переваг внаслідок впровадження активної інноваційної політики може бути діяльність південнокорейської корпорації *Samsung*. Постійне вдосконалення технологій, підвищення якості продукції, наявність одного з кращих світових брендів сприяли зростанню оціночної вартості корпорації в 2004 році в порівнянні з 2003 роком на 16%, а також поширенню попиту на продукцію *Samsung* та зростанню її конкурентоспроможності. Зокрема, в секторі мобільного зв'язку зменшилася частка ринку *Nokia* за рахунок переходу молодих споживачів до продукції *Samsung*.

Проведений аналіз дозволив всебічно розкрити роль інтелектуального капіталу у формуванні мікро- та макrorівневих конкурентних переваг, що виникають у суб'єктів економічної діяльності внаслідок використання НМА.

Результатом ефективного розвитку та використання інтелектуального капіталу є НМА, об'єкти яких створюють технологічні (сучасні технології, ефективність НДДКР, патенти, ноу-хау) та виробничі (наявність висококваліфікованої робочої сили, універсальність обладнання, короткий виробничий цикл) конкурентні переваги, реалізація яких в торговельно-економічній діяльності формує фінансові (прибутковість, висока рентабельність капіталу, відсутність довгострокової заборгованості), маркетингові (репутація товарного знаку, креативність реклами, товарний асортимент) та організаційно-адміністративні (місцеположення фірми, ефективна обробка замовлень, сервісне обслуговування) переваги на мікрорівні. Використання цих переваг суб'єктами економічної діяльності обумовлює виникнення макrorівневих конкурентних переваг, які сприяють інноваційному розвитку країн.

Висновки

Згідно з проведеним аналізом можна зробити такі висновки.

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.

В умовах інтенсифікації торговельно-економічної діяльності НМА є ефективним інструментом вирішення багатьох економічних задач і, перш за все, одержання істотних конкурентних переваг. Аналіз ролі НМА у формуванні мікро- та

макрорівневих конкурентних переваг суб'єктів економічної діяльності дозволив дослідити механізми створення виробничих, технологічних, фінансових, маркетингових й організаційно-адміністративних переваг та розкрити їх сутність. Останні, своєю чергою, формують макрорівневі конкурентні переваги для інноваційного розвитку країни.

Усвідомлення значущості НМА підприємств та необхідності впровадження новітніх розробок і технологій змушують постійно вести моніторинг останніх науково-технічних досягнень, що стимулює процеси комерціалізації інтелектуальної власності. Світова практика свідчить, що найбільш конкурентоспроможні суб'єкти господарювання мають власні науково-дослідні структури, що займаються інноваційною діяльністю, яка впроваджується в бізнес у тій послідовності і з тим терміном, що диктується поточною та перспективною кон'юнктурою.

Список використаних джерел

1. Полторак А., Лернер П. Основы интеллектуальной собственности: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. – 208 с.
2. Глухов В.В., Коробка С.Б., Маринина Т.В. Экономика знаний: учебное пособие. – СПб.: Питер, 2003. – 528 с.
3. Эдвинсон Л., Мэлоун М. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании. Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология / Под ред. Иноземцева. – М.: Academia, 1999. – С. 448–464.
4. The Best Global Brands 2012 – <http://www.interbrand.com/ru/best-global-brands/2012/Best-Global-Brands-2012-Brand-View.aspx>
5. Климов С.М. Интеллектуальные ресурсы общества. – СПб.: ИВЭСЭП, Знание, 2002. – 199 с.
6. Крайнев П.П., Работягова Л.И., Дятлик И.И. Патентування винаходів в Україні: Монографія. – К.: Ін Юре, 2002. – 340 с.

УДК 338.43.02:330.342

О.В. ОЛЬШАНСЬКА,

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

Аграрні відносини та їхня роль у формуванні локальних соціально-економічних систем

У статті проаналізовано вплив аграрної реформи в Україні на всі види аграрних відносин, і земельних зокрема. Визначено, що аграрні відносини нині не повною мірою виконують соціальну функцію зайнятості сільського населення, його виробничої діяльності. Обґрунтовано необхідність підвищення соціального спрямування аграрних відносин, оскільки вони пов'язані з формуванням рівня і якості життя сільського населення, що є важливим чинником прискореного економічного розвитку локальних соціально-економічних систем.

Ключові слова: аграрні відносини, соціально-відтворювальна функція, економічна функція, локальні агросоціальні системи.

В статье проанализировано влияние аграрной реформы в Украине на все виды аграрных отношений, и земельных в частности. Определено, что аграрные отношения в настоящее время не в полной мере выполняют социальную функцию занятости сельского населения, его производственной деятельности. Обоснована необходимость повышения социальной направленности аграрных отношений, поскольку они связаны с формированием уровня и качества жизни сельского населения, что является важным фактором ускорения экономического развития локальных социально-экономических систем.

Ключевые слова: аграрные отношения, социально-воспроизводственная функция, экономическая функция, локальные агросоциальные системы.

The paper analyzes the impact of agrarian reform in Ukraine for all types of agrarian relations and land in particular. Determined that the agrarian relations are currently not fully fulfill the social function of rural employment, its production activities. The necessity of improving the social orientation of agrarian relations as they relate to the level and quality of life of the rural population/ It is an important factor in accelerating the economic development of the local social and economic systems.

Keywords: agrarian relations, social and reproductive function, economic function, local agrosocial systems.

Земельна реформа в Україні як система правових, економічних, організаційних, екологічних, технічних та соціальних заходів призвела до нового земельного устрою, який відповідає ринковим умовам господарювання – формуванню ринку землі й товарної продукції, платних орендних відносин і приватної власності. Головною метою земельної реформи в сільській місцевості був перерозподіл земель і створення нових форм господарювання на базі не колективної, а приватної форми власності на землю, платності землекористування. Таким чином створювалася нова структура землевласників, землекористувачів і виробників товарної сільськогосподарської продукції. Вона включає групу сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових форм господарювання, в структурі яких за найбільшою чисель-

ністю виділяються фермерські господарства. Вони становили в 2011 році майже 74% (близько 41 тис. одиниць) кількості діючих господарюючих суб'єктів (підприємств) у сільському господарстві. Разом із тим, якщо поррахувати їх по відношенню до кількості сіл, матимемо у середньому менше двох фермерів на одне село. Їхня частка у виробництві валової продукції недержавними сільськогосподарськими підприємствами в 2011 році становила лише 6,9%, у тому числі продукції рослинництва – 9,2%, продукції тваринництва – 1,7%. Решта (44,9%) валової продукції, яка вироблялася підприємствами, була вироблена іншими їх організаційно-правовими формами. Головним завданням категорії підприємств як сільськогосподарських суб'єктів є отримання продукції, її реалізація і кінцевою метою – виробництво прибутку.

Зовсім іншу категорію сільськогосподарських суб'єктів становлять домогосподарства (господарства населення). Ці підприємства використовували 38,2% сільськогосподарських угідь і виробляли 48,0% валової продукції сільського господарства. Господарства населення – це категорія господарств, яка об'єднує сільські домогосподарства, тобто особисті селянські господарства, місцем реєстрації яких є сільський населений пункт (5,1 млн. домогосподарств). Крім того, вона включає міські домогосподарства, а також фізичних осіб – підприємців, які здійснюють свою діяльність у галузі сільського господарства. Площа селянського господарства включає площу для ведення особистого селянського господарства, площу для ведення товарного виробництва та можливу орендовану площу.

Постановка проблеми. Аграрні відносини на нинішньому етапі розвитку суспільства з позицій товаровиробника зорієнтовані, головним чином, на вирішення проблем виробництва продукції для отримання прибутку. Разом із тим таке цільове спрямування не сприяє комплексному розвитку локальної агросоціальної системи, вирішенню економічних проблем сільських територій як місць проживання сільського населення, соціально-економічних проблем розвитку сільських поселень і функціонування територіальної громади населених пунктів, їх відтворення тощо. Аграрний сектор економіки для сільської місцевості є визначальним фактором як економічних, так і соціально-екологічних відносин і є вирішальною передумовою для розвитку суспільства в цілому. В сучасних умовах цей сектор економіки характеризується ще недостатньою соціально-економічною віддачею для сільського населення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичним та прикладним проблемам вдосконалення аграрних відносин, розвитку агропромислової сфери й соціального середовища сільських поселень присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних учених-економістів: Е.Б. Алаєва, І.К. Бистрякова, П.П. Борщевського, О.Г. Гранберга, В.І. Куценко, А.С. Лисецького, М.М. Паламарчука, І.В. Прокопи, П.Т. Саблука, М.І. Фащевського, Л.О. Шепотько, В.В. Юрчишина та ін.

Проте сьогодні для аграрних відносин характерними є не лише економічні функції, а й соціальні, екологічні та організаційно-управлінські, які впливають на суспільний розвиток локальної громади сільської місцевості в цілому. Питання взаємодії, взаємообумовленості та взаємозалежності всіх функцій аграрних відносин залишаються недостатньо вивченими та потребують ґрунтовного аналізу й оцінки.

Мета статті. Аграрні відносини не повною мірою враховують соціально-економічні зміни на селі, характер й особливості їхньої ролі для майбутнього розвитку суспільства в цілому. Це вимагає переоцінки та підвищення ролі й місця аграрних відносин у системі суспільних відносин у цілому та у формуванні локальних агросоціальних систем. Аграрні відносини певною мірою є серцевиною, яка безпосередньо чи опосередковано впливає на всі суспільні відносини в сільській місцевості взагалі й на формування локальних, на рівні поселень, соціально-економічних систем. Отже, виявлення основних тенденцій розвитку різних аграрних відносин та наслідків їхнього впливу на розвиток локальних соціально-економічних систем становить мету даного дослідження, оскільки є надзвичайно важливим етапом для формування стратегії посилення соціальної орієнтації функціонування аграрного сектору України.

Виклад основного матеріалу. Визначальною для сільської місцевості є соціально-відтворювальна функція аграрних відносин. Вона є базовою для економіки сільських поселень і вирішальною для соціального устрою життєдіяльності сільських громад. Насамперед це стосується відтворення сільського населення, характеру його розміщення на території, соціально-економічного розвитку населених пунктів, особистих прибутків сільських жителів тощо. Соціальне спрямування аграрних відносин, пов'язаних із формуванням рівня та якості життя сільського населення, є важливим чинником прискорення й економічного розвитку сіл, а також важливим засобом вирішення протиріччя між економічною доцільністю й соціальною необхідністю. Нині результатом цього протиріччя є щорічне зменшення чисельності сільського населення на 100–200 тис. осіб, погіршення його статеві-вікової структури, обмеження можливості вибору видів зайнятості за місцем проживання, стихійного відтоку сільського населення до міст тощо. Недооцінка соціальної ролі аграрних відносин уже загострила трудо-ресурсну ситуацію не лише недостатньою кількістю робочих місць у сільській місцевості, а й негативним впливом на задоволення потреб сільських територій та аграрного виробництва в молодих спеціалістах із сучасним рівнем підготовки в зв'язку з відсутністю в більшості сіл молоді, яка могла б активно розвивати аграрну економіку в тісному зв'язку з соціальними й екологічними системами як єдине ціле.

Зазначене свідчить про зростання ролі загальнонаукових знань про функціонування агросоціальних систем, пізнання закономірностей, тенденцій і протиріч розвитку аграрного сектору економіки на локальному рівні в єдності з соціально-екологічними процесами для вирішення при-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

кладних проблем розвитку аграрної економіки та соціально-економічного розвитку сільських громад. Саме взаємозв'язаність аграрного виробництва на базі досконалих аграрних відносин та ефективного функціонування територіальних громад сільських поселень є вихідною й основоположною позицією для вирішення виробничих і соціальних питань сільської місцевості. Єдність економічного й соціального підходів до функціонування агросоціальних систем має провідне значення для розвитку суспільства в цілому та його аграрної сфери зокрема.

Сьогодні найбільш гострими й невирішеними є проблеми формування та функціонування селянських домогосподарств. Такий рівень дослідження включає взаємозв'язану систему виробництва і розселення та життєдіяльності сільських жителів, які зареєстровані в сільських поселеннях. Отже, в даному випадку економічні та соціальні процеси виступають в їх взаємодії й взаємообумовленості. До того ж сільські населені пункти з їх житловою, соціальною, транспортною та іншою інфраструктурою виступають матеріально-технічною базою внутрішньо- та міжпоселенських зв'язків, формуючи єдиний простір життєдіяльності сільської чи сільсько-міської суспільної системи. Утворення регіонально-просторових систем на базі внутрішньо-поселенських і міжпоселенських зв'язків формує просторову організацію суспільства, яка є важливим джерелом економічного й соціального відтворення в цілому. Економічна аграрна чи агропромислова системи є джерелом забезпечення матеріального добробуту, насамперед сільських жителів, і виступає передумовою вдосконалення агросоціальних систем у цілому. Це стосується, зокрема, раціоналізації мережі сільських поселень з урахуванням їх людності, формування й функціонування ринку праці, забезпечення житлово-комунальних, соціально-культурних та інших умов життєдіяльності сільського населення. Своєю чергою, забезпечення досконалої системи розселення населення та умов його життєдіяльності сприяє підвищенню ефективності аграрного виробництва в цілому. Збалансований розвиток аграрних і соціальних процесів в єдиній локальній агросоціальній системі є запорукою досягнення цілей суспільного прогресу в цілому. Важливо визначити механізми досягнення цілей – соціальної (зростання матеріального добробуту сільського населення, забезпечення розвитку особистості та практичної реалізації її здібностей), економічної (зростання виробництва, його ефективності, збільшення доходів від реалізації продукції та досягнення продовольчої безпеки) та екологічної (раціонального землекористування без зменшення продуктивності ресурсів, що використовуються, для майбутніх поколінь). Пріоритетність економічної мети повинна виступати об'єктивною умовою досягнення інших цілей суспільного розвитку в агросоціальній системі.

Ключову роль у структурі аграрних відносин відіграють відносини власності на землю. Власність на землю відображає приналежність земельної ділянки. Землекористувач – це той,

хто використовує землю та розпоряджається на свій розсуд результатами праці. При цьому користувач має сплачувати орендну плату, а також зберігати природні якості землі.

В умовах ринкових відносин право землекористувача набуває орендар земельних ділянок або власник земельного паю. Право оренди земельних ділянок вирішується в результаті земельних торгів. На торги сільськими радами в їх адміністративних межах (але за межами населених пунктів) визначаються ділянки, які виставляються на торги з правом ведення товарного сільськогосподарського виробництва протягом певного періоду, який становить частіше всього десять років. Оголошується стартовий розмір річної плати за користування земельною ділянкою.

Умови використання земельної ділянки орендарем визначаються її цільовим призначенням – вирощуванням сільськогосподарської продукції. При цьому орендована ділянка має використовуватися способом, що не суперечить екологічним вимогам – не допускати її забруднення різними речовинами, захищати від ерозії, згідно законодавства про охорону довкілля тощо. Орендарю забороняється змінювати цільове призначення земельної ділянки без згоди орендодавця. Орендар має право отримувати продукцію та доходи.

Юридичною особою з продажу права оренди земельних ділянок за межами населених пунктів є сільська рада. Вона приймає рішення як про продаж права оренди, так і про цільове використання та плату за користування земельною ділянкою.

Зазначений характер аграрних відносин в Україні нині є досить поширеним. Це обумовлено наявністю організаційно-правових форм господарювання, аграрна діяльність яких зараз базується на орендних відносинах. Загальна кількість діючих сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових форм господарювання на 1.07.2011 становила 56 133 одиниці, у складі яких фермерські господарства становили 41 488 одиниць (73,9% від усіх підприємств).

Найбільшу кількість власників землі та її землекористувачів становлять господарства населення, які в 2011 році виробляли майже половину продукції аграрного сектору. Вони кваліфікуються як домогосподарства, що здійснюють сільськогосподарську діяльність як з метою самозабезпечення продуктами харчування, так і з метою виробництва товарної сільськогосподарської продукції. Місцями їхньої реєстрації є сільський населений пункт. Їхня чисельність становить понад 5 млн. одиниць. До цієї категорії виробників сільськогосподарської продукції відносяться й фізичні особи – підприємці та міські домогосподарства, які проводять свою діяльність у галузі сільського господарства.

У нинішніх умовах практичним механізмом підвищення ефективності функціонування господарств населення може бути формування спеціалізованих кооперативів з обслуговування селянських і фермерських господарств. Оскільки, як про це свідчить аналіз, майже 78% домогосподарств мають площу до 1 га землі, для обробки таких площ економічно не-

раціонально купувати техніку господарством, а вигідніше наймати її разом зі спеціалістами й обслуговуванням для виконання певних робіт. Окремі види техніки, наприклад комбайни, доцільно придбати господарствам за умови збирання врожаю з площею понад 1000 га. Таким чином, диференціювання потреб у різних технічних засобах може бути підставою для формування спеціалізованих кооперативів.

Ще одним важливим механізмом активізації діяльності малого та середнього агробізнесу є створення для нього прийняттого механізму і доступу до кредитних ресурсів. Оскільки цей вид бізнесу є найбільш орієнтованим на сільську місцевість, зокрема, що стосується зайнятості сільського населення за місцем проживання суб'єктів аграрної діяльності, його розвиток набуває підвищеної соціальної значимості і загальносуспільного пріоритету. Розвиток локальних агросоціальних систем на базі малого і середнього бізнесу, орієнтованого на громаду, сприятиме зростанню прибутків громадян, може позитивно вплинути на динаміку чисельності сільського населення, зокрема, зменшення міграції населення в пошуках робочого місця. Суттєве значення у функціонуванні такої системи може мати зменшення виїзду з сільської місцевості молоді, що в майбутньому може позитивно вплинути на всю сукупність економічних і соціальних аспектів функціонування локальних агросоціальних систем.

Висновки

Таким чином, можна зробити загальний висновок про те, що аграрна реформа призвела до радикальних змін аграрних відносин. Вони стосувалися насамперед зміни земельних відносин, зокрема визначився селянин як власник землі. Він реально отримав землю у володіння і користування. Ринковий характер відносин відкрив можливості господарюючим суб'єктам у виборі виду діяльності, виробництві певної продукції для власних потреб і для ринку.

Аграрний сектор є визначальним фактором розвитку і соціально-екологічних відносин у сільській місцевості. Нині аграрні відносини не повною мірою виконують соціальну

функцію зайнятості сільського населення, його виробничої діяльності у зв'язку з недостатнім розвитком інфраструктури, зокрема, що стосується реалізації залишків сільськогосподарської продукції господарствами населення тощо.

Визначальною для сільської місцевості є соціально-відтворювальна функція аграрних відносин. Вона є основою для соціального устрою сільських громад. Насамперед це стосується відтворення сільського населення, його розселення по території, соціально-економічного розвитку населених пунктів, особистих прибутків сільських жителів тощо. Тому важливим є підвищення соціального спрямування аграрних відносин, оскільки вони пов'язані з формування рівня і якості життя сільського населення і є важливим чинником прискореного економічного розвитку сіл.

Недооцінка соціальної ролі аграрних відносин може значно загострити трудоресурсну ситуацію не лише недостатньою кількістю робочих місць у сільській місцевості, а й негативно впливатиме на задоволення потреби аграрного виробництва у молодих спеціалістах із сучасним рівнем підготовки, оскільки різко знижується частка молоді у віковій структурі сільського населення.

Список використаних джерел

1. Бакланов П.Я. Территориальные структуры хозяйства в региональном управлении / П.Я. Бакланов; [Отв. ред. П.А. Минакир]; Тихоокеанский ин-т географии ДВО РАН. – М.: Наука, 2007. – 239 с.
2. Данилишин Б.М., Чернюк Л.Г., Фащевський М.І. та ін. Просторова організація продуктивних сил України: мезо- та макрорегіональний рівень. – Вінниця: Книга-Вега, 2007. – 495 с.
3. Сільське господарство України: Статистичний збірник за 2011 рік / Державна служба статистики України. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2012. – 386 с.
4. Ходаківський Є.І. Синергетичні засади розвитку агроекономічної системи. – Житомир, 2008. – 17 с.
5. Якобчук В.П., Малиновский А.С. Региональная аграрная политика в контексте реформирования аграрного сектора. – В сб.: Ре-структуризация сельскохозяйственных предприятий. – К., 2003.

УДК [665.6:339.92](477)

В.Г. БУРЛАКА,

к.е.н., ст.н.с., Інститут економіки та прогнозування НАН України

Ефективність і шляхи інтеграції нафтопереробної промисловості України

У статті з урахуванням зростання впливу глобалізації на активізацію інтеграційних процесів в економіці проаналізовано проблемні питання підвищення їх ефективності на прикладі нафтопереробної промисловості України. З цією метою розглянуто можливість використання сучасного механізму технологічної платформи та її складової дорожньої карти.

Ключові слова: інтеграція, нафтопереробна промисловість, глибина переробки нафти, індекс Нельсона, технологічна платформа, дорожня карта, ринок катализаторів.

В статье с учетом роста влияния глобализации на активизацию интеграционных процессов в экономике проанализированы проблемные вопросы повышения ее

эффективности на примере нефтеперерабатывающей промышленности Украины. С этой целью рассмотрена возможность использования современного механизма технологической платформы и ее составляющей дорожной карты.

Ключевые слова: интеграция, нефтеперерабатывающая промышленность, глубина переработки нефти, индекс Нельсона, технологическая платформа, дорожная карта, рынок катализаторов.

The article, taking into account the growing impact of globalization on the revival of economic integration and on the example of Ukraine's oil processing industry, analyzes various problematic issues related to raising its efficiency. To that end, the author considers the possibility to use the modern mechanism of technological platform and such its component as road map.

Keywords: integration, oil processing industry, oil processing depth, Nelson coefficient, technological platform, road map, catalyzers market.

Постановка проблеми. Сучасна світова економічна криза негативно позначилася на інноваційному розвитку української нафтопереробки, в тому числі за рахунок неефективної інтеграційної політики. У зв'язку з цим виникає необхідність перегляду прийнятих інституціональних рішень по даному напрямі з урахуванням досвіду країн ЄС і розробки пропозицій щодо більш повного використання можливості інтеграції в нафтопереробці України. Як показав досвід постсоціалістичних країн на шляху їхнього вступу до Євросоюзу, впровадження цих заходів забезпечує не тільки більш високий рівень нафтової безпеки, а й дозволяє досягти його з меншими капітальними витратами і за короткий період часу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичну основу дослідження закладено в розробках відомих вчених, які займалися загальними аспектами інтеграційних процесів в економіці, таких як Ю. Білик, В. Білозубенко, О. Білорус, В. Будкін, А. Гальчинський, Б. Губський, І. Гурова, А. Даниляк і Д. Долгов [2–4, 6, 9, 11–13, 15]. Дослідження сучасних інтеграційних процесів у нафтопереробній промисловості України знайшли своє відображення в працях українських вчених, таких як О. Главаті, М. Ковалко, В. Кухарь, Л. Назарчук, В. Худолей і А. Шидловський [7, 10, 16, 18, 19], а також у публікаціях зарубіжних дослідників з питань енергетичної політики [17, 25], стану і перспектив розвитку нафтового сектору [28].

Невирішені частини проблеми. Проте виникає проблема низької ефективності заходів з інтеграції українських НПЗ порівняно з іншими постсоціалістичними країнами, які завдяки більш зваженій інтеграційній політиці досягли значного успіху в технологічній та інституціональній сферах нафтопереробної галузі.

Мета статті. Визначення сучасних трендів розвитку інтеграційних процесів у нафтопереробці України, її ефективності

і шляхів подолання негативних наслідків у цій сфері за рахунок впровадження більш дієвого механізму управління розвитком галузі.

Виклад основного матеріалу. Глави держав – учасниць СНД подальшими завданнями пріоритетного розвитку економічного співробітництва визначили активізацію інтеграційних форм виробничої кооперації та інвестиційної діяльності, створення спільних промислових і фінансових структур. Як показав світовий досвід, ефективність економіки країн, що розвиваються, багато в чому залежить від правильного вибору інтеграційної політики, яка визначає можливості реального фінансування інвестицій. Особливого значення всі ці фактори набувають в умовах глобалізації енергетичної системи, в тому числі нафтового сектору, де науково-технологічний прогрес відбувався не тільки завдяки інтеграції галузей промисловості, а й був наслідком використання досягнень окремих країн. У зв'язку з високою капіталоємністю нафтового сектору у світовій практиці прийнято визначати його як провідну галузь розвинутих країн, а споживання нафтопродуктів використовувати як показник життєвого рівня населення.

Саме над вирішенням питання співпраці в інтеграції нафтопереробки має працювати Україна на сучасному етапі розвитку своєї економіки, коли постає питання вибору найбільш ефективних шляхів інтеграції в Єдиний економічний простір (ЄЕП) або приєднання до найбільшого за своєю економічною потужністю і найрозвинутішого регіонального угруповання – Європейського союзу. Доцільність другого шляху в умовах поточної економічної кризи в Україні може бути обґрунтована суттєвими досягненнями, які отримали нові члени ЄС в енергетичній сфері, в тому числі нафтовому секторі, який розвивався за інвестованими країнами ЄС програмами. Завдяки такому підходу Польща, Чехія, Словаччина, Угорщина, Румунія і Болгарія за роки реформування своєї економіки досягли прогресу не тільки у виробничій сфері, а й у підвищенні ефективності використання енергетичних ресурсів, що призвело до зниження енергоємності ВВП. Ще до їхнього вступу в ЄС у цих країнах була закінчена модернізація національних НПЗ, які за своїм технологічним рівнем досягли показників середньостатистичного НПЗ країн Євросоюзу. Крім того, частково були покращені нормативні показники по диверсифікації первинних енергетичних ресурсів за рахунок розширення кола постачальників вуглеводнів і будівництва нових об'єктів транспортної інфраструктури. Результатом прогресивних перетворень і модернізації НПЗ, що сталися у цих країнах, було забезпечення випуску нафтопродуктів за євростандартами, а також розширення їхнього експортного потенціалу. Так, за минулі роки такі країни, як Польща, Румунія і Болгарія, значну кількість вироблених моторних палив і мастильних матеріалів постачали на ринок України та інших країн [22].

Водночас Україна за роки своєї політичної незалежності головним чином орієнтувалася на інтеграцію свого нафтового сектору з Російською Федерацією. Як наслідок цього

процесу, приватизація українських НПЗ і АЗС була здійснена головним чином російськими компаніями «Лукойл», «ТНК-ВР», «Татнафта» та ін. [20]. Обмежено орієнтована приватизація галузі призвела до таких негативних наслідків, як різке скорочення обсягів переробки нафти і зупинка більшості НПЗ, збільшення залежності внутрішнього ринку від імпорту високоякісних моторних палив і мастильних матеріалів, падіння виробництва нафтохімічної продукції на всіх НПЗ, погіршення показників диверсифікації постачальників нафти, невиконання програм з інвестування модернізації НПЗ із метою поглиблення переробки нафти до європейського рівня (перший етап) і США (другий етап), невиконання планів із переведення галузі на виробництво нафтопродуктів за євростандартами, припинення інноваційного розвитку НПЗ з причини відсутності належних джерел фінансування інвестицій, призупинення процесів виробничої кооперації з провідними зарубіжними нафтовими компаніями, неефективність прийнятих останнім часом законодавчих рішень з енергоефективності економіки і виробництва палив з віднолюваної сировини, послаблення впливу національної науки на впровадження інновацій, низька участь приватного капіталу в розвитку нафтового сектору. Разом із негативними факторами занепад нафтового сектору відбувався в умовах зниження інвестування у геологорозвідувальні роботи у напрямку пошуку нових покладів нафти і малоефективного використання потенційних можливостей збільшення нафтовидобутку за рахунок потенційних джерел розташованих на шельфі Азовського і Чорного морів.

За умов, які склалися в нафтовому секторі України, одним з основних джерел виходу нафтового сектору з кризи слід розглядати його інтеграцію з країнами Євросоюзу та активізацію діяльності України у рамках Міжнародного енергетичного агентства і з іншими фінансово-кредитними організаціями.

Провідні країни СНД однією з сучасних проблем розвитку економіки визначили модернізацію нафтопереробної промисловості, що знайшло своє відображення в Енергетичній стратегії України і Росії на період до 2030 року [21, 23]. Водночас, незважаючи на сприятливу кон'юнктуру ринку нафти і нафтопродуктів, протягом останнього десятиріччя в цих країнах не спостерігалось змін на краще показника глибини переробки нафти, що робило їх особливо вразливими під час економічних криз і засвідчує факт млявості процесів модернізації НПЗ. Подолання застійної кризи у нафтопереробці потребує більш рішучих дій технологічного і насамперед інституціонального характеру.

Аналіз останніх публікацій з цієї проблеми показує, що провідні країни СНД для вирішення нагальних проблем розвитку нафтопереробки орієнтуються головним чином на використання своїх внутрішніх резервів і можливостей, зовсім не враховуючи зовнішніх факторів впливу на розвиток інтеграційних процесів. Прикладом ефективності такої інтеграції в рамках країн ЄП може бути лише досвід Білорусі, яка для розвитку національного нафтопереробного і нафто-

хімічного комплексу з успіхом використовує російські інвестиції і нафтову сировину за цінами нижче за світові.

Зважаючи на важливу роль нафтового сектору в економіці України і Росії, саме тут найбільш актуальний розвиток інтеграційних процесів як важливий фактор підвищення ефективності використання інвестицій у ринкових умовах господарювання [8]. Такий висновок можна зробити, враховуючи історичні відношення цих країн у нафтопереробній галузі, тому що країни мають однакові стартові умови для розвитку своїх НПЗ, які були започатковані ще під час їх проектування. Слід зазначити, що за роки існування СРСР створено передумови технологічної модернізації НПЗ, у тому числі обґрунтована ефективність диверсифікації імпортерів нафти, прийняті відповідні законодавчі ініціативи. Особливого значення за цей період часу набувають здобутки вітчизняної науки, впровадження яких дозволило в короткий термін забезпечити нафтопродуктами ефективного використання сучасної і особливо перспективних зразків техніки. Так, у 70–ті роки минулого століття було вирішено завдання заміни імпортних мастильних матеріалів (моторних масел і мастил) для автомобілів «ВАЗ» і «КАМАЗ», розроблені змащувальні охолоджувальні рідини для обробки металів і перші зразки вітчизняних синтетичних моторних масел.

Подальший розвиток отримало виробництво каталізаторів нафтопереробки, в тому числі на спеціалізованому заводі, вирішувалися проблеми розвитку наукомісткої продукції – присадок до палив, інгібіторів корозії, поверхнево-активних речовин. Створення інноваційних засад перебудови НПЗ сприяло розвитку потужної науково-виробничої бази, яка включала галузеві науково-дослідні та проектні інститути (ВНДІНП м. Москва, ВНДІНП «Масма» м. Київ та ін.), академічні інститути і вищі навчальні заклади, що підпорядковані Міністерству освіти і науки. Саме тому за цей період часу більша частка нових розробок у нафтопереробці й суміжних з нею галузях, впроваджених на НПЗ, слід розглядати як продукт інтеграційної діяльності багатьох організацій і фахівців із різних галузей знань республік СРСР, у тому числі останніх досягнень світової науки. На жаль, після розпаду СРСР ці роботи було припинено, а нароблені зв'язки втратили свою актуальність. Останні трансформації на ринку нафтопродуктів, що відбуваються в Україні і Росії, показують доцільність поновлення інтеграційних зв'язків між нашими країнами, які набувають нового змісту і можуть бути корисними в інтересах обох країн. Тому сьогодні перш за все більшої уваги заслуговує вирішення питань підвищення ефективності співпраці України і Росії в реалізації накопиченого в цих країнах науково-технологічного потенціалу в нафтопереробній промисловості.

Крім необхідності удосконалення структури споживання первинних енергоносіїв за рахунок збільшення частки нафти важливого значення на тлі загальносвітових тенденцій набуває завдання підвищення ефективності використання нафти на НПЗ в Україні і Росії. Для визначення ефективності роботи вітчизняних НПЗ, а також оцінки частки продукції з високою

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

доданою вартістю доцільно використовувати показники: глибина переробки нафти та індекс складності Нельсона. У світовій практиці останній знайшов більш широке застосування. Індекс Нельсона для більшості українських і російських НПЗ нижче за середньосвітове значення цього показника – 4,4 проти 6,7, у тому числі середньоєвропейське – 6,8, азіатське – 4,9, американське – 9,0 [1]. Таким чином, незважаючи на важливість глибокої переробки нафтової сировини, технологічна оснащеність українських і російських НПЗ далека від середнього рівня у світі та країнах ОЕСР. Значення індексу складності Нельсона дає змогу визначити таку важливу характеристику розвинутого нафтопереробного сектору, як частка процесів вторинної переробки на НПЗ.

За висновком дослідників проблеми глибини нафтопереробки, головною причиною її виникнення слід вважати організаційні фактори радянського інституціонального середовища, які визначили специфіку індустріалізації [25]. Водночас зазначається, що при умові виконання інноваційних програм розвитку галузі відповідно до енергетичної стратегії можливе раціональніше використання потенціалу нафтопереробного сектору. Для підвищення ефективності переробки нафти в Росії розроблена і підтримана на рівні Міністерства економічного розвитку та робочої групи щодо розвитку приватно-державного партнерства в інноваційній сфері при Урядовій комісії по високим технологіям та інноваціям технологічна платформа «Глибока переробка вуглеводневих ресурсів». У склад її виконавців входять 102 організації [26], мета яких розробка рекомендацій для вирішення найпринциповіших задач у галузі науки, виробництва, технології інновацій для забезпечення виходу нафто-, газо-переробної і нафтохімічної промисловості на найвищий технологічний рівень, що відповідає глобальним і національним вимогам у середньо- і довгостроковій перспективі.

Обґрунтуванням ефективності і напрямів інтеграційних процесів у нафтопереробній промисловості України і Росії можуть бути дані про використання нафти в цих країнах порівняно зі світовими рівнем. Так, розглядаючи сучасну структуру споживання нафти в ПЕК, слід зазначити, що Україна і Росія за цим показником у 2012 році (10,5 і 21,2%) значно відстають від світового рівня – 33,1% і країн ОЕСР – 37,8% [27]. Крім того, ситуація, що склалася у світі, може свідчити про те, що в Україні і Росії не повною мірою використовують потенціальні можливості нафти як основного енергоносія. Про причини такого становища свідчать низькі показники інноваційного розвитку нафтопереробного сектору, необхідність зростання яких диктується відповідними положеннями Стратегії інноваційного розвитку РФ на період до 2020 року і Енергетичною стратегією Росії на період до 2030 року [21, 24]. Так, частка інноваційної продукції (послуг) у загальному обсязі виробленої продукції (наданих послуг) має зрости від 3,9% у 2010 році до 7,0% у 2015 році, тоді як середня глибина переробки нафти відповідно від 71,0 до 75,0% і середній по галузі індекс складності Нельсона – від 4,4 до 6.

Серед основних проблем нафтопереробки визначають посилення екологічних вимог до технологій і продуктів; необхідність збільшення глибини переробки нафти за рахунок впровадження на НПЗ виробництва нафтохімічної продукції з використанням побічної сировини від переробки нафти. В Україні і Росії нафтохімічна промисловість характеризується надзвичайно низькою часткою виробництва високотехнологічної продукції, відсутністю як окремих установок, так і цілих підгалузей, які могли б задовольнити попит на наукоємну продукцію, відсутність у товарній структурі випуску багатьох прогресивних видів продукції, яка користується зростаючим попитом на світових і національних ринках.

У зв'язку з необхідністю модернізації нафтопереробної промисловості України з використанням інтеграційних процесів у СНД нагальним є пошук механізму впровадження інновацій у технологічній та інституціональній сферах.

На першому етапі цієї інтеграції слід передбачити вивчення доцільності і можливості прийняття рішення щодо участі України у виконанні прийнятої в Росії технологічної платформи «Глибока переробка вуглеводневих ресурсів», реалізація якої призведе до розвитку цілої низки суміжних виробництв, наприклад, машинобудівного комплексу, каталізаторів, підприємств з випуску систем АСУТП і КіП та ін.

Для модернізації нафтопереробної промисловості України актуальною слід вважати організацію національного виробництва каталізаторів у рамках відповідної інтеграції з провідними у цій сфері іноземними компаніями, в тому числі російських.

Для вирішення завдань, окреслених у технологічній платформі, насамперед необхідно збільшити потужності глибокої переробки нафти та облагороджувальних процесів. Незважаючи на деякі національні особливості у напрямі поглиблення переробки нафти, ефективним і доцільним бачиться інтеграція спільних зусиль України і Росії в рамках діючої технологічної платформи.

До галузей, що визначають перспективу економіки України, по праву відносять нафтопереробну промисловість, ефективність якої безпосередньо впливає на сталий розвиток країни, темпи й напрями НТП практично в усіх галузях матеріального виробництва. Серед різноманітного асортименту наукомісткої продукції у нафтопереробці особливо виділяються каталізатори для нафтопереробної промисловості.

Аналіз техніко-економічного рівня виробництва і споживання наукомісткої продукції в Україні дозволив зробити висновок щодо його значного відставання від сучасних вимог національного ринку. Так, якщо в країнах «Великої сімки» характерним є високий рівень задоволення потреб у продуктах високих технологій за рахунок власного виробництва, то в Україні більшу частку споживання, наприклад, каталізаторів і присадок становлять імпортовані продукти.

Виходячи з високої економічної ефективності можна стверджувати, що основною умовою структурної перебудови економіки в Україні слід вважати організацію наукомістких виробництв на інноваційній основі. Для забезпечення

потреби нафтопереробної галузі у каталізаторах було розглянуто основні проблеми розвитку їх виробництва і шляхи їх вирішення на найближчу перспективу.

Сьогодні серед первинних енергоносіїв провідне місце у світі займає нафта, яка за оцінкою експертів найбільших транснаціональних нафтогазових компаній ExxonMobil і Royal Dutch Shell, збереже своє домінуюче положення майже до 2040 року. Стабільність такої орієнтації, незважаючи на значні коливання світової ціни на вуглеводну сировину, багато в чому пояснює активізацію інвестиційної діяльності з метою поглиблення переробки нафти на НПЗ країн ОЕСР, сполученої з розвитком супутніх їй наукомістких виробництв. Аналіз розрахунків показує, що збільшення глибини переробки нафти від 70 до 95% потребує інвестицій у межах \$60–140 на тону нафти. Водночас витрати на будівництво нового НПЗ становлять \$400–500 на тону річної потужності. При цьому зауважимо, що, за оцінками експертів, капітальні вкладення у розробку нових родовищ нафти у районах Східного Сибіру становлять не менше ніж \$2000–2500 за тону, отже сьогодні й в перспективі інвестиції у нафтопереробку виглядають привабливішими.

Для досягнення рівня нафтопереробної промисловості країн Західної Європи і країн СНД Україна повинна розвивати насамперед процеси глибокої переробки нафти (каталітичний крекінг і гідрокрекінг) і процеси, що підвищують якість нафтопродуктів (каталітичний риформінг і гідроочищення).

Каталізатори нафтопереробки як складову сучасної технології переробки нафти відносять до наноструктурних речовин, які беруть участь у циклі проміжної взаємодії, прискорюють протікання хімічних реакцій нафтопереробки, але при цьому самі вони не витрачаються [5].

Сучасна нафтопереробка широко застосовує каталізатори різних типів для отримання промислового асортименту нафтохімічних продуктів і базових мастильних матеріалів широкого спектру дії. Серед каталітичних процесів найбільше поширення отримали гідроочищення бензинових фракцій, реформування бензинових фракцій, гідроочищення гасу, гідроочищення дизельних фракцій, крекінг вакуумного газойлю.

Каталізатори використовують у більшості процесів нафтопереробки і нафтохімії, де вони виконують ключову роль у

технології. Тому розробку і впровадження нових поліпшеної якості каталізаторів відносять до найперспективніших напрямів розвитку нанотехнологій у нафтопереробці і нафтохімії, які мають зробити вагомий внесок у вирішення багатьох завдань цієї проблемної галузі. Саме тому основні відомі виробники і постачальники на світовий ринок каталізаторів компанії водночас є розробниками базових технологій і проєктів нафтопереробки (табл. 1).

У зв'язку з тим, що Україна імпортує каталізатори для процесів нафтопереробки, певний інтерес становить аналіз світових тенденцій розвитку їх ринку на період до 2030 року. Загальна кризова ситуація, що склалася в економіці, супроводжувалася спадом промислового виробництва, зниженням обсягів переробки нафти, що зумовило скорочення виробництва каталізаторів нафтопереробки в Росії від 32,45 тис. т у 1990 році до 12 тис. т у 2010 році, яка до останнього часу була основним постачальником каталізаторів нафтопереробки на НПЗ України [14].

Для характеристики перспектив розвитку світового ринку каталізаторів нафтопереробки, у тому числі Росії, яка за цим показником лідирує в СНД, було використано дані технологічної платформи «Глибока переробка вуглеводневих ресурсів» і дорожньої карти «Використання нанотехнологій в каталітичних процесах нафтопереробки», що затверджені рішенням Урядової комісії Російської Федерації 1 квітня 2011 року. Так, у зв'язку з тим, що найбільш динамічним передбачається розвиток 5 основних процесів нафтопереробки, нами було розглянуто тенденції ринків відповідних каталізаторів на період до 2030 року (табл. 2).

Обсяг світового ринку каталізаторів для п'яти основних процесів нафтопереробки становить \$4,9–5,1 млрд. на рік (387–402 тис. т), у тому числі на каталізатори гідроочищення припадає 44%, крекінгу – 24%, гідрокрекінгу – 20%, ізомеризації – 9% та риформінгу – 3,0%. Розвиток світового ринку каталізаторів на період до 2030 року буде визначатися зростанням на 25% загальної потужності установок гідроочищення дизельного палива, що призведе до збільшення споживання сульфідних каталізаторів, оскільки ціни на них залишаються на сучасному рівні. Очікується, що загальні потужності установок каталітичного крекінгу зали-

Таблиця 1. Світові фірми-лідери у розробці технологічних процесів переробки нафти і каталізаторів до них [14]

Процес	Розробники
АВТ	АББ, Луммус Глобал, Росер Уилер, Аксенс, Шелл, Ках Глич, Зульцер, ВНДПінафта, Кедр-89, Лендіпронафтохім
Гідроочищення гасу, бензину, дизпалива	ЮОПі, Аксенс, Халдор Топсое, Шелл, АББ Луммус Глобал, ЕксонМобіл, ВНДІНП, ВНДПінафта
Гідроочищення бензину каталітичного крекінгу	ВР, CD ТЕСН, ЮОПі, Ексон Мобіл, IFR, GTC, ВНДІНП, ВНДІВС, ВНДПінафта
Риформінг	Аксенс, ЮОПі, Лендіпронафтохім
Каталітичний крекінг	ЮОПі, АББ Тексако, Шелл, Аксенс, Стоун Вебстер, ЕксонМобіл, Лендіпронафтохім
Ізомеризація	Аксенс, ЮОПі, Зюд-Хемі, НПП Нафтохім
Алкілювання	АББ Луммус Глобал, ЮОПі
Гідрокрекінг	АББ Луммус Глобал, Аксенс
Вісбрекінг	АББ Луммус Глобал, Аксенс, Фостер Уілер, Шелл, Інститут нафтохімпереробки
Сповільнене коксування	АББ Луммус Глобал, КонокоФіліпс, Фостер Уілер, Інститут нафтохімпереробки

Таблиця 2. Прогноз світового ринку каталізаторів нафтопереробки на період до 2030 року [14]

Показник	2010	2015	2020	2030
	факт	Прогноз		
1. Каталізатор гідрокрекінгу: на алюмосилікатній основі				
Споживання, т./рік	25–30	30–35	35–40	45–50
Споживання, \$ млн./рік	875–1050	1050–1220	1220–1400	1575–1750
2. Каталізатор каталітичного риформінгу: платина на оксиді алюмінію і цеолітний платиновмістний				
Споживання, т./рік	8750	9300	10000	11250
Споживання, \$ млн./рік	175	230	270	360
3. Каталізатори ізомеризації легких бензинових фракцій				
Споживання, т./рік	3000	3500	4000	4500–5000
Споживання, \$ млн./рік	450	550	625	700–750
4. Каталізатори каталітичного крекінгу				
Споживання, тис. т./рік	300	320	350	360
Споживання, \$ млн./рік	1200	1450	1750	2150
5. Каталізатори гідроочистки				
Споживання, тис. т./рік	50–60	60–65	70	80
Споживання, \$ млн./рік	2200	2500–2600	2700–2800	3000–3500

шатяться на сучасному рівні при незначному зростанні споживання каталізаторів крекінгу, оскільки зростання цін на каталізатори вплине на відповідний приріст обсягів світового ринку у вартісному вимірі. Крім того, до 2030 року зросте на 40–50% потреба в каталізаторах ізомеризації, особливо для процесу низькотемпературної ізомеризації. Потужності риформінгу по прогнозу збільшаться на 20% до 2030 року, особливо технології проведення процесу у шарі каталізатора, що рухається. При цьому щорічне споживання каталізатора буде зростати як у натуральному, так і у вартісному вимірі за рахунок підвищення цін. До найбільш перспективних процесів відносять гідрокрекінг, потужності установок якого до 2030 року зростуть удвічі, так само як і споживання відповідних каталізаторів [14].

На підґрунті загальносвітового прогресу слід зазначити відставання Росії у виробництві каталізаторів нафтопереробки. Так, за показником використання каталітичних технологій у нафтопереробці вона посідає 60–те місце серед 125 країн світу. Тому сьогодні більша частка її потреби у каталізаторах задовольняється за рахунок імпорту, в тому числі по каталізаторах для каталітичного крекінгу на 80% від загальної потреби 18 тис. т./рік (кулькового каталізатора – 7 тис. т./рік і мікросферичного – 11 тис. т./рік). До основних постачальників каталізаторів цього типу відносять американські компанії Грейс і Енгельгард, оскільки російським виробникам належить 10% національного ринку мікросферичних каталізаторів і 40% – кулькових. Ефективне використання установок гідроочистки нафтових фракцій (потреба у каталізаторах 6–8 тис. т) на 70% залежать від постачання імпортних каталізаторів, основними виробниками яких є іноземні компанії – «Холдер Топсе», ЮОПі, «Зюд–Хемі» і «Аксенс». Експлуатація потужності установок з риформінгу (потреба у каталізаторах 3500 т) на 70% залежить від імпортних каталізаторів компаній «Критеріон», ЮОПі і «Аксенс». Водночас робота установок гідрокрекінгу на 100% залежить від імпортних поставок каталізаторів в обсязі до 500 т./рік, термін використання яких становить 3–5 років.

У Росії цього типу каталізатори не виробляються, тоді як на світовому ринку в цій галузі домінують компанії: «Шеврон–Грейс», ЮОПі, «Холдер Топсе». Залежність установок ізомеризації від імпорту каталізаторів (компанії ЮОПі і «Зюд–Хемі») становить 70% при загальній потребі 500 т./рік, термін використання яких становить 3–5 років [14].

Для оцінки перспективної потреби нафтопереробної промисловості України в каталізаторах – з метою прогнозу оцінки можливостей організації їх промислового виробництва – було визначено оптимальну структуру технологічних процесів НПЗ і використано теоретичні, проектні й експериментальні дані по нормах витрат відповідних каталізаторів.

Виходячи з фактичної потужності установок каталітичного крекінгу потреба України в каталізаторах для установок Кременчуцького і Лисичанського НПЗ становитиме відповідно 2400 і 3800 т./рік за середньої норми витрат каталізатора крекінгу 2 кг на 1 т сировини, що переробляється. Якщо в цьому випадку витрати каталізатора прямо пов'язані з обсягом завантаження установок каталітичного крекінгу сировиною, то потреба у каталізаторах гідроочистки цілком залежить від проектної потужності діючих відповідних установок і для українських НПЗ дорівнює 96,4 т./рік (табл. 3).

Для розрахунку потреби в каталізаторах для установок риформінгу було прийнято норму 448 т на одне завантаження, а термін використання каталізатора становить у середньому п'ять років. Для потреб НПЗ України в цьому випадку необхідно 70–89,6 т./рік каталізаторів риформінгу. У зв'язку з тим, що реформування діючих НПЗ припускає освоєння нових технологічних процесів типу алкілювання, гідрокрекінгу, а також розширення потужностей діючих установок (насамперед каталітичного крекінгу і риформінгу), при проектуванні заводів із виробництва каталізаторів необхідно буде врахувати зазначені зміни. Доцільність будівництва спеціалізованих підприємств із виробництва каталізаторів для потреб національної нафтопереробки підтверджується світовою практикою – насамперед країнами, що володіють високорозвинутою нафтопереробною про-

Таблиця 3. Розрахункова потреба в каталізаторах гідроочистки на НПЗ України

НПЗ	Установки гідроочистки					
	бензинові фракції		дизельні фракції		гасові фракції	
	тип	кількість ката- лізатора, т	тип	кількість ката- лізатора, т	тип	кількість ката- лізатора, т
Лисичанський	Л-35-11/1000	50	ЛЧ-24/2000	55	-	-
	ЛЧ-35-11/1000	50	ЛЧ-24/2000	55		
Кременчуцький	Л-35-11/300	10	Л4-24/7-68 2 секції	72	ЛК-6У, с. 300/2	20
	ЛЧ-35-11/600	10				
	ЛГ-35-8/300Б	10	ЛК-6У, с. 300	60		
ЛК-6У, с. 200	50					
Херсонський	ЛЧ-35-11/600	10	-	-	-	-
Одеський	ЛГ-35-11/300	10	-	-	-	-
Дрогобицький	ЛГ-35-11/300	10	-	-	-	-
Надворнянський	ЛГ-35-11/300	10	-	-	-	-
Разом	-	220	-	242	-	20

Всього необхідні обсяги споживання на 5 років – 482 т; 1 рік – 96,4 т

За розрахунками автора.

мисловістю. Так, у США потужність таких заводів становить понад 400 тис. т/рік при споживанні близько 200 тис. т/рік, у Західній Європі – 125 тис. т/рік і в Росії – понад 10 тис. т/рік. У зв'язку з тим, що Україна донедавна застосовувала більшу частину каталізаторів російського виробництва, доцільним є інтеграційне вирішення питань часткового задоволення потреб у цих продуктах за рахунок організації спільного виробництва у рамках двох країн, або СНД, із використанням передового світового досвіду і досягнень вітчизняної науки у даній галузі.

Висновки

На сучасному етапі розвитку глобалізації світової економіки важливе місце у міжнародному розподілі праці відводиться процесам інтеграції, особливо ефективним є її впровадження у нафтопереробній промисловості. Наглядним прикладом таких підходів може бути розроблена країнами ЄС «Зелена книга. Європейська стратегія стійкої, конкурентоспроможної і безпечної енергетики» і «Дорожня карта з відновлюваних джерел енергії. Відновлювані джерела енергії в XXI ст.: побудова стабільного майбутнього» [29, 30].

На фоні посилення впливу інтеграційних процесів в інноваційному розвитку нафтопереробки країн ОЕСР і країн, що розвиваються, в Україні ще й досі не використовують ефективно цей фактор, який здебільшого носить характер внутрішньої інтеграції у рамках країн СНД. Інтеграційні галузеві відношення України та Росії протягом тривалого часу були неефективними, а також не відповідали поставленим завданням.

Сьогодні важливим для України є необхідність перегляду своєї інтеграційної політики в нафтопереробній промисловості за рахунок редагування відповідних складових Енергетичної стратегії України на період до 2030 року та прийняття інших нормативно-правових актів, що регулюють діяльність галузі та сприяють більш широкому залученню іноземних і приватних інвесторів для її розбудови. Можливим напрямом інноваційного механізму впровадження інтеграційних процесів слід вважати участь України у вирішенні за-

дач поставлених у технологічній платформі «Глибока переробка нафти», що розроблена в Росії.

Список використаних джерел

1. Асташов Ю. Золотий век російської нафтопереробки: ітоги і перспективи [Текст] / Ю. Асташов // Вопросы экономики. – 2012. – №2. – С. 124–131.
2. Білик Ю.Д. Проблеми інтеграції економіки України у світове господарство / Ю.Д. Білик. – К.: Урожай, 2004. – 248 с.
3. Білозубенко В.С. Участь України в регіональних інтеграційних процесах в умовах глобалізації: дис. кан. екон. наук: 08.05.01 / В.С. Білозубенко. – Донецьк, 2005. – 196 с.
4. Білорус О.Г. Глобальні стратегії Євросоюзу: монографія / О.Г. Білорус, Ю.М. Мацейко; за наук. ред. О.Г. Білоруса. – К.: КНЕУ, 2009. – 528 с.
5. Братичак М.М. Технологія нафти і газу [Текст] / М.М. Братичак, О.Б. Гринишин. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2002. – 180 с.
6. Будкін В.С. Втрачені можливості: Україна та зони вільної торгівлі ОЧЕС і ГУАМ / Міжнар. наук. конф. «Участь України в зонах вільної торгівлі: стан, проблеми, перспективи». Матеріали конф. 17–18 листопада 2011 р., Ін-т міжнар. відносин нац. ун-ту ім. Тараса Шевченка. – К., 2011. – С. 43–44.
7. Бурлака В.Г. Ринки нафти і нафтопродуктів в Україні та за рубежом [Текст]: монографія / В.Г. Бурлака, В.Ю. Худолей; под ред. Г.Г. Бурлаки. – К.: Междунар. ун-т имени акад. Юрія Бугая, 2010. – 144 с.
8. Бурлака Г.Г. Ринок нафти і нафтопродуктів на рубежі XXI века [Текст]: монографія / Г.Г. Бурлака, В.О. Зиневич; под ред. Н.С. Герасимчука. – К.: ЗАО «ВИПОЛ», 2003. – 332 с.
9. Гальчинський А.С. Стратегія євроінтеграції та питання участі України у формуванні єдиного економічного простору: аналіз, оцінки / А.С. Гальчинський, О.О. Янішевський (відпов. ред.) – К.: НІСД, 2003. – 23 с.
10. Главаті О. Стан та перспектива нафтопереробної промисловості [Текст] / О. Главаті, Г. Бурлака // Економіка України. – 1997. – №3. – С. 18–27.
11. Губський Б. Інтернаціоналізація української економіки / Б. Губський, Д. Лук'яненко, В. Сіденко // Економіка України. – 2000. – №9. – С. 15–23.

12. Гурова И.П. Измерение глобальной и региональной торговой интеграции // И.П. Гурова // Евразийская экономическая интеграция. – 2009. – №3 (4). – С. 60–73.
13. Даниляк А. Проблема багатогранності визначення терміну «інтеграція» в європейській традиції / А. Даниляк // Євроінтеграційні процеси в суспільстві: трансформація та розвиток: матеріали міжнар. наук.–практ. конф. 22–23 квіт. 2012 р. – Тернопіль: ТІСІТ, 2012. – С. 187–190.
14. Документы / О платформе / Технологическая платформа «Глубокая переработка углеводородных ресурсов» [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://techplatforma.ru>
15. Долгов Д.С. Эволюция форм и этапов региональной экономической интеграции в условиях глобализации / Д.С. Долгов // Российский внешнеэкономический вестник. – №6. – С. 8–14.
16. Енергетична безпека України: чинники впливу, тенденції розвитку [Текст] / [під заг. ред. М.П. Ковалка, А.К. Шидловського, В.П. Кухаря]. – К.: Укр. енцикл. знання, 1998. – 160 с.
17. Енергетична політика України: Огляд 1996 р. [Текст]. – К.: Міжнародне енергетичне агентство, 1996. – 149 с.
18. Назарчук Л.М. Инновации в нефтегазовом комплексе [Текст]: монография / Л.М. Назарчук; под ред. Г.Г. Бурлаки. – К.: НАУ, 2007. – 280 с.
19. Нафта і газ України [Текст] / [під заг. ред. П. Ковалка]. – К.: Наук. думка, 1997. – 383 с.
20. Нафтопереробна промисловість України: стан, проблеми і шляхи розвитку [Текст] // Національна безпека і оборона. – 2006. – №3 (75). – 48 с.
21. Об энергетической стратегии РФ на период до 2030 года [Электрон. ресурс]: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 13 ноября 2009 г. №1715–р. – Режим доступа: <http://www.yartpp.ru>
22. Паливно–енергетичний комплекс України: готовність до євроінтеграції [Текст] // Національна безпека і оборона. – 2002. – №9 (33). – 56 с.
23. Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2030 року [Електрон. ресурс]: Постанова Кабінету Міністрів України від 15 березня 2006 р. №145. – Режим доступа: <http://zakon1.rada.gov.ua>
24. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электрон. ресурс]: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. №2227–р. – Режим доступа: <http://www.rg.ru>
25. Україна. Огляд енергетичної політики 2006 [Текст] / Міжнародне енергетичне агентство; під ред. К. Мандіп. – Paris: IEA Publications, 2006. – 377 с.
26. Участники ТП / Технологическая платформа «Глубокая переработка углеводородных ресурсов» [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://techplatforma.ru>
27. BP Statistical Review of World Energy 2013. – London, 2013. – 45 p. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bp.com>
28. Chow, E. Where East Meets West: European Gas and Ukrainian Reality / E. Chow, J. Elking // The Washington Quarterly. – 2009. – January. – P. 77–99.
29. Feuille de route pour les sources d'énergie renouvelables. Les sources d'énergie renouvelables au 21^e siècle: construire un avenir plus durable / Commission des Communautés Européennes. – Paris, 2007. – 26 p.
30. Green paper. A European Strategy for Sustainable, Competitive and Secure Energy / Commission of the European Communities. – Brussels, 2006. – 20 p.

УДК 339.97 (043.5)

О.В. ЩЕРБАК,
к.е.н.

Інституціоналізація механізму адаптації транснаціональних корпорацій до сучасних умов функціонування вітчизняних підприємств

Досліджено діяльність транснаціональних корпорацій в Україні та їхній вплив на національну економіку. Розкрито зміст і функції адаптаційного механізму інституційних змін. Проведено аналіз основних напрямів його впливу на інституційний розвиток господарської системи та адаптації інститутів в умовах трансформації діяльності транснаціональних корпорацій.

Ключові слова: інститути, інституційні перетворення, ринкова трансформація транснаціональних корпорацій, адаптація ТНК.

Исследованы деятельность транснациональных корпораций в Украине и их влияние на национальную экономику. Раскрыты содержание и функции адаптационного механизма институциональных изменений. Проведен анализ основных направлений его влияния на институциональное развитие хозяйственной системы и адаптации институтов в условиях трансформации деятельности транснациональных корпораций.

Ключевые слова: институты, институциональные преобразования, рыночная трансформация транснациональных корпораций, адаптация ТНК.

The activity of transnational corporations in Ukraine and their impact on the national economy. The content and function of the adaptive mechanism of institutional change. The analysis of the main directions of its impact on the institutional development of economic systems and institutions adapt to the transformation of the activities of transnational corporations.

Keywords: *Institutions, institutional transformation, market transformation transnational corporations, transnational corporations adaptation.*

Постановка проблеми. У сучасному світі однією з найважливіших тенденцій світової економіки є посилення інтеграційних процесів та поглиблення взаємодії відтворювальних структур різних країн, інтенсивність яких у значній мірі пов'язана з діяльністю транснаціональних корпорацій. Для України залучення прямих іноземних інвестицій через транснаціоналізацію є дуже важливим, оскільки дозволяє вирішувати питання конкурентоспроможності вітчизняної економіки, розвитку ринку праці та підвищення життєвого рівня населення. Одним із головних обмежень ефективної гнучкої реакції вітчизняних підприємств на транснаціоналізацію умов діяльності є труднощі застосування зростаючої кількості формальних і неформальних правил економічної поведінки. Нелінійність економічного розвитку, наявність загрози рецесії світової економіки створює особливу актуальність питань адаптації економічної поведінки підприємств з позицій інституційного підходу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Наукові дослідження з проблем інституційних аспектів функціонування закордонних філій й дочірніх підприємств ТНК проводяться досить інтенсивно і відповідно оцінюються. У напрямі інституціонального аналізу економічної поведінки транснаціональних компаній загальноновизнаними є роботи А. Алчіана, Г. Демсеца, Р. Капелюшнікова, Г. Клейнера, Р. Коуза, Б. Мільнера, Д. Нортона, Ф. Найта, Г. Тарасенко, О. Уільямсона, Дж. Уінтера, О. Харта, А. Шастітко та ін. Механізм гнучкої реакції фірми на інституційні зміни умов ринку досліджено в роботах А. Амоші, І. Ансоффа, Л. Бірда, Ю. Лисенка, Р. Нурєва, Дж. Стігліца, А. Чандлера та багатьох інших вчених [1].

Невирішені частини проблеми. Невирішеною є низка проблем теоретичного і прикладного характеру щодо дослідження питань адаптивності економічної поведінки українських філій й дочірніх підприємств ТНК до нестабільних ринкових умов з точки зору інституційного підходу, особливо у контексті розвитку транснаціоналізації українських підприємств.

Метою статті є теоретичне обґрунтування інструментів інституційного забезпечення адаптивності економічної поведінки українських закордонних філій й дочірніх підприємств ТНК за сучасних нестабільних ринкових умов.

Виклад основного матеріалу. Транснаціональна корпорація (ТНК) представляє собою особливий вид корпорації, що переросла національні рамки і здійснює власну діяльність на світовому ринку через свої закордонні філії й дочір-

ні підприємства. Утворення підконтрольних закордонних підприємств (дочірніх підприємств і філій) відбувається на основі експорту капіталу найбільшими національними корпораціями. Транснаціональні корпорації виступають переважно у формі міжнародних трестів і концернів, які створюють велику мережу підконтрольних закордонних підприємств. Їх слід відрізнити від міжнародних корпорацій, які утворюються в результаті злиття капіталу різного національного походження. Характерною рисою транснаціональних корпорацій є їхня виробнича спрямованість.

Організаційні структури управління транснаціональними корпораціями прямо пов'язані з їхніми сутнісними характеристиками. Незважаючи на велику мережу закордонних філій, представництв і дочірніх фірм, транснаціональні корпорації мають певну країну базування або країну офіційної юридичної реєстрації головного офісу. Вищий управлінський склад компанії наділений повноваженнями по здійсненню контролю над усією «пірамідою» компанії, у тому числі за її закордонними підрозділами. Це надає системі керування жорстко централізований характер. З посиленням процесів децентралізації управління в національних компаніях транснаціональні корпорації також намагаються впроваджувати нові методи управління, делегуючи частину функцій вищого рівня своїм закордонним підрозділам, особливо в області оперативного управління. У децентралізованих ТНК основною господарською ланкою виступають так звані центри прибутку, або автономні підрозділи, що ведуть самостійний облік співвідношення зроблених витрат і виторгу від реалізації продукції, товарів, послуг свого підрозділу. У ряді випадків здійснюється поділ структури управління у стратегічних господарських центрах, у яких здійснюється також стратегічне планування розвитку даного підрозділу з урахуванням аналізу динаміки ринку, конкурентоспроможності продукції, маркетингових досліджень та ін. [2–4]. Вертикальна інтеграція дозволяє транснаціональним корпораціям управляти як основною діяльністю компанії, так і пов'язаними з нею сферами інтересів переважно на технологічно послідовних стадіях виробництва. Необхідність диверсифікованості виробництва, впровадження в нові сфери діяльності викликала зміни в структурі управління ряду транснаціональних корпорацій. Сучасна перебудова управління ТНК безпосередньо пов'язана з розвитком науки й техніки, і насамперед – із комп'ютеризацією функцій усередині компанії. Використання електронної пошти, електронної передачі даних дозволяє гнучко й активно управляти глобальними процесами в компанії, даючи можливість разом з тим здійснювати маневрене оперативне управління на місцях. У світовій літературі по організації й управлінню проводяться відмінності між багатонаціональними, глобальними, міжнародними й транснаціональними компаніями (див. табл.).

Під час ухвалення рішення щодо розширення діяльності за кордоном здійснюється вибір країни й конкретного регіону на основі таких факторів, як: ринкові умови; фактори ви-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Відмінності між багатонаціональними, глобальними, міжнародними ТНК

Тип компанії	Основні характеристики
Багатонаціональна	Правління визначає фінансову політику, але в той же час надає дочірній компанії значну автономію при розробці стилю управління й при рішенні місцевих виробничих і ринкових проблем
Глобальна	Централізує свою стратегічну, управлінську й маркетингову політику. Вигода досягається за рахунок економії на масштабі й діяльності на глобальному рівні. Продукція розробляється для задоволення потреб цілого ряду країн. Специфічні місцеві потреби нерідко ігноруються
Міжнародна	Правління зберігає значний контроль над системами управління дочірньої компанії й маркетинговою політикою, але меншою мірою, чим у глобальній компанії. Продукція й технології розробляються для внутрішнього ринку, поширюються на інші країни зі схожими ринковими характеристиками, потім поширюються всюди
Транснаціональна	Поеднує властивості багатонаціональної, глобальної й міжнародної компаній. Продукти повинні бути конкурентоспроможні у світовому масштабі, однак видозмінюються й адаптуються відповідно до вимог місцевих ринків. Поряд із централізацією одних ресурсів у головній правлінні інші ресурси розподіляються серед дочірніх компаній і інтегруються в результаті їх взаємодії

робництва й робочої сили; витрати й кваліфікація кадрів; комунікації й інші інфраструктурні системи, комунальні послуги; економічні й фінансові умови; ризикові ситуації, включаючи політичний ризик (див. рис.).

В умовах сьогодення в Україні діє ряд потужних транснаціональних корпорацій, а їхня діяльність значним чином впливає на економіку країни. Впродовж років незалежності взаємовідносин між країною та міжнародними компаніями еволюціонували, набуваючи нових форм в залежності від міжнародної кон'юнктури та досягнень науково-технічного прогресу. Відповідно до існуючих обставин зовнішнього середовища змінювалося українське законодавство, яке регулювало діяльність іноземних компаній на території країни. На даний момент часу взаємовідносини між ТНК та Україною регулюються законами України «Про промислово-фінансові групи в Україні», «Про господарські товариства», «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про інвестиційну діяльність», «Про іноземні інвестиції» [5].

На кінець 2012 року в Україні діють понад 30 світових транснаціональних корпорацій, серед яких можна виділити Alcatel, British American Tobacco, British Petroleum, Coca-Cola, Danone, Hewlett-Packard, Huawei, Kraft Foods (Mondelez International), McDonalds Corporation, Metro Cash&Carry, Nestle, Nokia, PepsiCo, Procter&Gamble, Samsung, Shell, Siemens, SUN Inbev, Toyota, Unilever. Проте на основну увагу за-

слуговують ТНК, які займаються виробництвом продукції на території України і як, наслідок, розвивають промисловий потенціал країни та створюють нові робочі місця.

Державно-корпоративний капіталізм, що персоніфікує суперечливу єдність бізнесу й політичної влади, стихійного й планомірного почав, у зв'язку з посиленням потужності ТНК на міжнародному рівні, виступає у формі суперечливого комплексу відносин між ними й державними органами країни базування, між ТНК і країнами-реципієнтами, між ТНК і міжнародними організаціями, як регіональними, так і глобального масштабу. Без безпосередньої й багатобічної державної підтримки вони не в змоззі здійснювати великомасштабні проекти, вирішувати нові проблеми, викликані розвитком потреби в науково-технічному, господарському, соціальному розвитку, охороні природного середовища. Глобальна стратегія ТНК по освоєнню ринків за рубежем безпосередньо збігається також з інтересами постачання виробничими ресурсами національних економік. Різномісні зв'язки, що склались між державою й ТНК у країнах розвинутого капіталізму, податкові пільги, субсидії й інші засоби державно-корпоративного регулювання, безсумнівно, підсилюють міжнародні концерни в цілому. Деякі держави проводять у цьому напрямі обмежувальну політику. Різні форми регулювання іноземних капіталовкладень значно збільшили ризик інвестицій для ТНК. До того ж їхня діяльність по залученню ресурсів країн, що розвиваються, в структуру свого глобально-



Умови розміщення основних підрозділів транснаціональних корпорацій

го бізнесу як залежних, вузькоспеціалізованих підрозділів викликала сильну негативну реакцію з боку місцевих урядів. У зв'язку з цим минулого утворені власні національні картелі за участю державної власності й частки (іноземного й національного) капіталу. До них можна віднести ОПЕК, ОПЕК, Міжнародну бокситну асоціацію, Міжнародну раду по олову й т.п. Ці об'єднання представляють певну силу протистояння ТНК. Зіштовхнувшись із опором країн, що розвиваються, які одержали підтримку з боку ООН і інших міжнародних організацій, ТНК стали застосовувати заходи пристосування до нових умов шляхом використання держави-базування для обґрунтування й розробки своєї нової стратегії й тактики, які були б більш збалансованими із цілями національних економік.

Аналіз діяльності ТНК в Україні дає можливість виявити ряд позитивних та негативних чинників, що впливають на економіку країни. До позитивних чинників можна віднести:

1. Покращення виробничої бази України. Виробництво іноземними компаніями на території країни товарів та послуг призводить до побудови нових підприємств, модернізації або розширення існуючих.

2. Впровадження досягнень науково-технічного прогресу в країні. Імпорт технологій у країну дозволяє покращити якість продукції, підвищити її рівень конкурентоспроможності на світових ринках і, як наслідок, сприяє зростанню експорту. Поява товарів та послуг із прогресивними характеристиками спонукає вітчизняних товаровиробників підлаштовуватися під кон'юнктуру ринку.

3. Сприяння реструктуризації економіки. Функціонування ТНК на території України призвело до зміни у структурі видів економічної діяльності. Передовсім значного розвитку набули сектори економіки, які пов'язані з харчовою та тютюновою промисловістю, торгівлею, фінансами, енергетикою та телекомунікаціями, тобто з галузями зі швидким обігом капіталу й забезпеченими ринками збуту.

4. Посилення процесів інтернаціоналізації і глобалізації. Функціонування ТНК в Україні приводить до активізації залучення вітчизняної економіки у світові процеси та виходу на нові ринки товарів та послуг.

Недоліки діяльності транснаціональних корпорацій в Україні тісно пов'язані з наявними перевагами для країни. До основних недоліків можна віднести:

1. У багатьох випадках ТНК використовують українську економіку як сировинну базу, передаючи українським партнерам не відповідні їхньому рівню розвитку технології з жорсткими обмеженнями на продажі.

2. Ведення бізнесу у видах економічної діяльності, які вигідні міжнародним компаніям, а не економіці України. Поряд з активною діяльністю ТНК у галузях зі швидким обігом капіталу й забезпеченими ринками збуту спостерігається недостатній рівень інвестицій в інші, важливі для української економіки види економічної діяльності.

3. ТНК демонструють соціальну відповідальність в Україні, проте на практиці дуже часто порушуються певні права націо-

нальної робочої сили, використовуються недоліки українського законодавства у сфері охорони навколишнього середовища і ін.

4. Міжнародні компанії уникають сплати податків шляхом внутрішнього переливу капіталу в країни з нижчим рівнем оподаткування. У 2012 році Державна податкова служба Україні порушила питання щодо вирішення проблем з ухиленням податків національними та міжнародними компаніями через механізми трансферного ціноутворення [6].

5. Спроможність ТНК впливати на ціноутворення в країні, що призводить до поглинання або банкрутства вітчизняних виробників, а також робить залежною українську економіку від діяльності міжнародних компаній [7].

Висновки

Транснаціональні корпорації відіграють дуже важливу роль в економічному розвитку України. Поряд з отриманням конкурентних переваг унаслідок діяльності ТНК українська економіка зазнає негативного впливу від їх функціонування. В економіці України спостерігається зміна напрямку адаптаційного механізму діяльності транснаціональних корпорацій – більш активно відбувається адаптація інститутів. Причини позитивних змін зумовлені поступовими змінами в адаптаційній поведінці українських філій й дочірніх підприємств ТНК, позитивними змінами в макроекономічному й інституційному середовищі, які, своєю чергою, відображають удосконалення інструментів і методів державної економічної політики. З метою мінімізації негативних наслідків від діяльності міжнародних компаній у країні та залучення додаткових обсягів прямих іноземних інвестицій існує потреба в реалізації дієвих заходів щодо покращення інвестиційного клімату та розвитку вітчизняної економіки з наданням пріоритетів стратегічно важливим для країни видам економічної діяльності.

Список використаних джерел

1. Грищенко А.А. Основні економічні ознаки транснаціональних корпорацій / Грищенко А.А., Новицький В.Є. // Стратегія економічного розвитку України. Наук. зб. – Вип. 7 / Голов. ред. О.П. Степанов. – К.: КНЕУ, 2001. – С. 375–382.
2. United Nations. Small and Medium Sized Transnational Corporations: Role, Impact and Policy Implications. New York, 2008. – 386 с.
3. Agarwal J.P. Effect of foreign direct investment on employment in home countries / *Transnational Corporations*, vol.6, № 2, August, 1997. – 287 с.
4. Dunning J.H., McKaig-Berliner A. The geographical sources of competitiveness: the professional business services industry / *Transnational Corporations*, vol. 11, №3, December, 2002. – 178 с.
5. Офіційний сайт Верховної Ради України – <http://iportal.rada.gov.ua>
6. Офіційний сайт Кабінету Міністрів України – www.kmu.gov.ua
7. Македон В.В. Формат взаємодії транснаціональних корпорацій та реального сектора національної економіки України [Електрон. ресурс]. Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/bmnef/2012_1_1/25.pdf

Основні підходи до оптимізації форми консолідації капіталу державного авіабудівного концерну «Антонов»

У статті представлені результати досліджень, які показують актуальність оптимізації існуючої форми консолідації капіталу Державного авіабудівного концерну (ДАК) «Антонов». Досліджено етапи консолідації капіталу, проведено вітчизняними авіабудівельними підприємствами. Дано рекомендації щодо трансформації існуючої форми консолідації капіталу ДАК «Антонов».

Ключові слова: консолідація капіталу, форма консолідації капіталу, авіабудівне підприємство.

В статье представлены результаты исследований, показывающие актуальность оптимизации существующей формы консолидации капитала Государственного авиационного концерна (ГАК) «Антонов». Исследованы этапы консолидации капитала, проведенные отечественными авиационными предприятиями. Даны рекомендации относительно трансформации существующей формы консолидации капитала ГАК «Антонов».

Ключевые слова: консолидация капитала, форма консолидации капитала, авиационное предприятие.

The article presents the results of studies which show the relevance of optimizing the existing forms of capital consolidation of State Aircraft Building Concern (SAC) «Antonov». Studied the stages of consolidation of capital held by domestic aircraft building enterprises. On the basis of the author's research, presented several (basic) recommendations for transformation of the existing forms of capital consolidation SAC «Antonov».

Keywords: capital consolidation, the shape of the capital consolidation, Aircraft Company.

Постановка проблеми. Підприємства авіабудівної галузі України переважно знаходяться в кризовому стані. Серед основних проблем українських авіабудівних підприємств – висока зношеність та застарілість станкового обладнання та устаткування, недостатнє впровадження сучасних технологій, проблема підготовки та збереження наукових, конструкторських та робітничих кадрів авіапромисловості, недостатній обсяг науково-дослідних робіт та ін. Вирішення переважної більшості із зазначених проблем, а також подолання збитковості певних підприємств намагалися досягти, використовуючи консолідацію капіталів авіабудівних підприємств. Але, незважаючи на трансформацію форм консолідації капіталів авіабудівних підприємств України, через економічні прорахунки поставлену мету не було досягнуто. Тому актуальним є дослідження особливостей здійснення консолідації капіталу вітчизняних авіабудівних підприємств.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Визначенням економічної доцільності об'єднання підприємств присвячено праці таких науковців, як М.О. Кизим, Р.В. Шуляр [1, 2] та ін. Дослідженням діяльності провідних виробників на світовому ринку авіабудування займаються С. Бочаров, Г.А. Кривов, А. Кулешов, А. Лауль, В. Матвиенко, А. Щербак, Т. Щередина [3–6] та ін.

Невирішена раніше частина загальної проблеми. Враховуючи особливості українського авіабудування, існує реальна потреба в дослідженні консолідації капіталу вітчизняними авіабудівними підприємствами.

Актуальність наукового дослідження пов'язана з визначенням доцільної форми консолідації капіталу вітчизняних авіабудівних підприємств. Тому **метою статті** є ознайомлення з результатами розроблених основних підходів до оптимізації вже існуючої форми консолідації капіталу Державного авіабудівного концерну «Антонов».

Виклад основного матеріалу. Проблема консолідації капіталів є надзвичайно актуальною для авіабудівних підприємств України. Консолідація капіталу в авіабудівній галузі України пройшла три етапи, а саме створення:

1. Державної літакобудівної корпорації «Національне об'єднання «Антонов».
2. Державного авіабудівного концерну «Авіація України».
3. Державного авіабудівного концерну «Антонов».

Державну літакобудівну корпорацію (ДЛК) «Національне об'єднання «Антонов» було утворено у 2005 році, до її складу увійшли державні підприємства: авіаційний науково-технічний комплекс імені О.К. Антонова; Київський авіаційний завод «Авіант»; Харківське державне авіаційне виробниче підприємство; державне підприємство «Завод 410 ЦА».

У 2007 році було ліквідовано ДЛК «Національне об'єднання «Антонов» та створено Державний авіабудівний концерн (ДАК) «Авіація України». До складу ДАК «Авіація України» увійшли десять підприємств, а саме: авіаційний науково-технічний комплекс імені О.К. Антонова; Київський авіаційний завод «Авіант»; Харківське державне авіаційне виробниче підприємство; державне підприємство «Завод 410 ЦА»; Державне підприємство запорізьке машинобудівне конструкторське бюро «Прогрес» ім. О.Г. Івченка; державне підприємство «Науково-дослідний інститут «Бурани»; державне підприємство «Харківське агрегатно-конструкторське бюро»; державний завод «Радіовимірювач»; Державне виробниче об'єднання «Новатор»; державне підприємство «Харківський машинобудівний завод» та конструкторське бюро «ФЕД».

Унаслідок неефективної, нераціональної та збиткової діяльності у 2008 році ДАК «Авіація України» припинив свою діяльність, а його правонаступником став державний авіабудівний концерн (ДАК) «Антонов». До складу ДАК «Антонов» увійшли підприємства-учасники, які є самостійними юридичними особами: державне підприємство (ДП) «Антонов»; Харківське державне авіаційне виробниче підприємство; державне підприємство «Завод 410 ЦА».

Дослідження етапів консолідації капіталу авіабудівними підприємствами України показало наступне. Загальною передумовою до здійснення консолідації капіталу авіабудівними підприємствами України став кризовий стан галузі в цілому та окремих підприємств зокрема. Основною причиною консолідації капіталу в авіабудуванні України стало прагнення порятунку всіх підприємств галузі за рахунок консолідації з прибутковим підприємством – ДП «Антонов» (раніше АНТК ім. О.К. Антонова), інші причини можна віднести до загальних. Особливостями консолідації капіталу в авіабудуванні України на різних етапах формування стало порушення економічної доцільності здійснення консолідації, неефективне керівництво новоствореної компанії, неврахування досвіду провідних компаній світу. На всіх етапах консолідації капіталу відбувається зростання чистого доходу (виручки) від реалізації продукції ДП «Антонов» у 5,69 раза [7, с. 18–19], але не внаслідок одержаних переваг від здійсненої консолідації, а за рахунок власних резервів. Прибуток підприємства не йде у повній мірі на власний розвиток підприємства, його частина перерозподіляється на фінансову допомогу та погашення боргів інших підприємств – учасників корпорації та концерну. За час перебування у складі ДАК «Антонов» чистий прибуток, одержаний ДП «Антонов» у 2010 році, скоротився на 75% у порівнянні з 2009 роком та на 59% у порівнянні з 2008 роком [7, с. 18–19]. Таке скорочення обумовлено тим, що за рахунок власних коштів ДП «Антонов» покриває збитки Серійного заводу «Антонов» і здійснює фінансову допомогу ХДАВП та ДП «Завод 410 ЦА».

Ураховуючи недоліки здійсненої консолідації капіталу в концерні ДАК «Антонов», доцільним є оптимізація концерну (рис. 1). А саме, необхідна трансформація наявної форми консолідації капіталу державного авіабудівного концерну (ДАК) «Антонов» у відкрите акціонерне товариство авіабудівну корпорацію «Антонов» (ВАТ АК «Антонов»). Для цього потрібно перетворити державний концерн у корпорацію у відповідності до світового досвіду та реалій українського авіабудівництва. Корпорація як форма консолідації капіталу є більш гнучкою формою на відміну від концерну і передба-

чає об'єднання підприємств заради досягнення спільної мети. Отже, корпорація як форма консолідації передбачає багато більшу самостійність підприємств, що входять до її складу, і тому є більш доцільною за умов ринкової економіки. Наступними етапами оптимізації є проведення акціонування ДАК «Антонов» та перетворення державного концерну в державно-приватну корпорацію з обов'язковим державним володінням контрольним пакетом акцій.

На користь такого перетворення говорить те, що авіабудування вимагає значних капіталовкладень, а бюджетного фінансування в Україні явно недостатньо для реалізації нових програм, тому передача частини акцій у приватні руки надасть більше можливостей авіабудівним підприємствам щодо залучення значних приватних інвестицій – як українських, так і закордонних, що має забезпечити коштами дороге наукоємне виробництво. Прикладами світових авіабудівних корпорацій, в яких переважає державна частка власності, але при цьому існує і приватна, можуть слугувати російське ВАТ «Объединенная авиастроительная корпорация» (ОАК) (91,34% акцій знаходиться у державній власності [8]) та китайська авіапромислова корпорація AVIC (95% акцій – у державній власності [9]). Існування приватної частини акцій надає цим корпораціям можливості щодо залучення не тільки державних, а й приватних інвестицій від банків, приватних компаній та ін.

Авіабудівні підприємства України, зокрема існуюча структура ДАК «Антонов», можуть здійснювати консолідацію капіталу як з вітчизняними, так і з іноземними підприємствами. Отже, при виборі партнера і оцінці доцільності консолідації капіталу необхідно враховувати існуючі ризики. До таких ризиків можна віднести: політичні ризики (обумовлені міжнародним характером консолідації капіталу, можуть виникнути як у вітчизняних так і у іноземних підприємств); ринкові ризики (обумовлені ринковою невизначеністю та можливими відмовами від спільної діяльності підприємств, що беруть участь в консолідації); організаційні ризики (обумовлені консолідацією великої кількості підприємств, що беруть участь у проекті); виробничо-технічні ризики (обумовлені збоями в діяльності і можливими втратами при впровадженні нових технологій).

У відповідності до зазначених ризиків при здійсненні консолідації капіталу з іноземними підприємствами найкращою формою для вітчизняних авіабудівних підприємств є створення стратегічних альянсів (рис. 2), що організуються на договірній основі та передбачають здійснення довгострокової координації економічної діяльності учасників з метою ре-

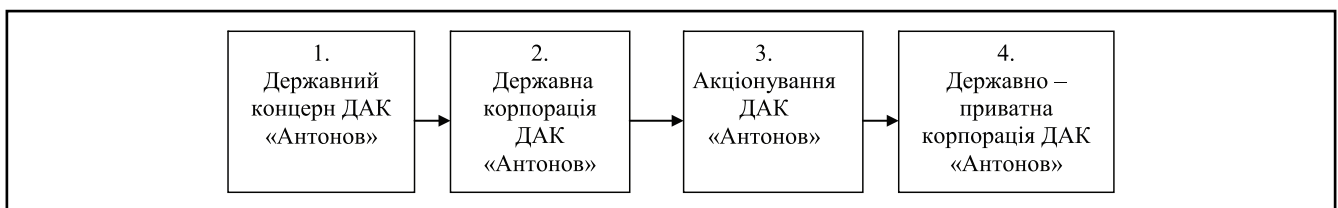


Рисунок 1. Послідовність етапів оптимізації існуючої форми консолідації капіталу ДАК «Антонов»

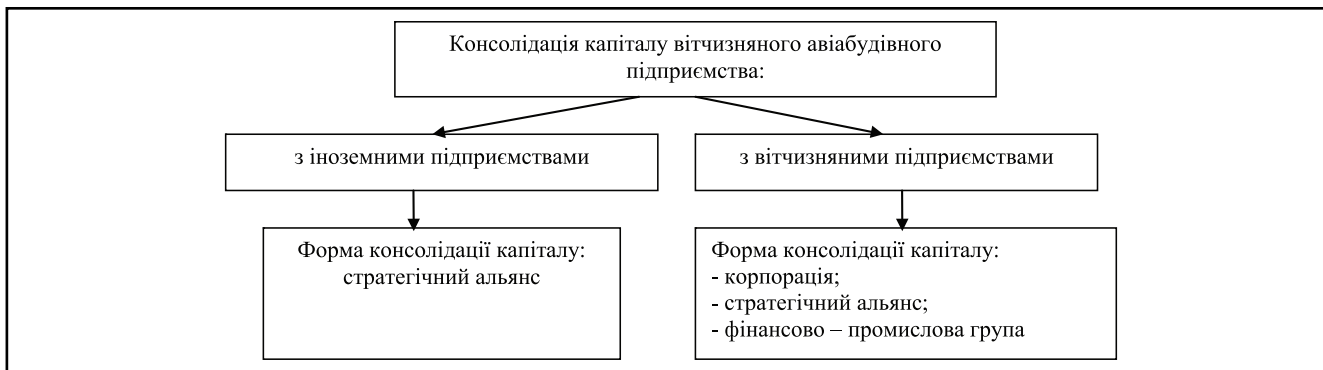


Рисунок 2. Доцільні форми консолідації капіталу вітчизняними авіабудівними підприємствами

алізації масштабних виробничих проектів, максимізації результатів технологічної кооперації, скорочення тривалості інноваційних процесів, зниження вартості та ризикованості виробництва, поліпшення умов доступу до певних ринків.

Віддання переваги серед інших форм консолідації капіталу на користь створення стратегічних альянсів обумовлено тим, що у сфері наукоємного виробництва стратегічні альянси надають можливість підприємствам-учасникам одержувати конкурентні переваги за рахунок доступу до різноманітних ресурсів партнерів по консолідації. Це дозволяє зосередити зусилля на інноваціях та уникнути відставання в технологічному плані, що може виникнути при застосуванні інших, менш гнучких форм консолідації. Об'єднання в стратегічний альянс надає можливість за короткий час підвищити продуктивність праці, не витрачаючи власні ресурси. Отже, підприємства – учасники стратегічних альянсів отримують можливість сконцентруватися на інноваціях, що, своєю чергою, сприятиме підвищенню їхньої конкурентоспроможності. Окрім цього, стратегічні альянси створюються на довгочасній основі, а не на основі права власності, і тому підприємства-учасники не втрачають свою стратегічну самостійність і для них пріоритетними є власні інтереси.

Як було зазначено вище, найкращою формою консолідації капіталу між вітчизняними авіабудівельними підприємствами (рис. 2) є створення корпорації. Провідні авіабудівні компанії світу майже не використовують «концерн» як форму консолідації. Такі світові лідери, як американський Boeing, європейська BAE Systems, японська JAEC, китайська AVIC та російська «ОАК», як форму консолідації капіталу обрали «корпорацію» (в тому чи іншому вигляді). Виключенням, згідно зі світовим досвідом, є створення європейського наднаціонального авіакосмічного та оборонного концерну EADS. Але така форма консолідації, на наш погляд, пояснюється його транснаціональністю. Таким чином, при визначенні форми консолідації капіталу в ДАК «Антонов» не було враховано світовий досвід.

Також між вітчизняними підприємствами доцільним є створення стратегічних альянсів та фінансово-промислових груп.

Отже, заради закріплення існуючих конкурентних позицій вітчизняними авіабудівниками на світовому ринку та роз-

ширення ринку збуту, зокрема у секторі військово-транспортного, транспортного та цивільного регіонального літакобудування, як партнера по консолідації доцільно обрати ті закордонні підприємства, з якими ДАК «Антонов» уже працює. Наприклад, підприємства таких країн, як Росія, Індія, країни Європи, Азії, Латинської Америки, Африки. Також важливим є той факт, що ринки цих країн достатньо місткі і мають потребу в літаках саме з такими технічними характеристиками, що пропонує ДАК «Антонов».

Зараз розглядається потенційно можлива консолідація українського ДАК «Антонов» із російським ВАТ «ОАК». Але консолідація ДАК «Антонов» з ВАТ «ОАК» може мати як позитивні, так і негативні наслідки для ДАК «Антонов». Позитивним наслідком для ДАК «Антонов» може стати усунення конкурента з ринку транспортного та військово-транспортного авіабудування, відкриття та вихід на достатньо місткий та незаповнений російський ринок збуту цивільних регіональних, транспортних та військово-транспортних літаків, а також створення єдиного українсько-російського центру продажів та обслуговування.

Як негативний наслідок – ДАК «Антонов» може не отримати фінансову допомогу на розвиток підприємства від ВАТ «ОАК»; бути усуненим з ринку зі своєю провідною моделлю Ан-158 як потенційний конкурент російського проекту (SSJ-100); втратити контроль над ДАК «Антонов», над його економічною та технологічною незалежністю внаслідок здійснення недоцільної угоди щодо консолідації капіталу та передачі контрольного пакету акцій іншій стороні.

Отже, заради одержання виключно вигод від здійснення консолідації капіталу між ДАК «Антонов» та ВАТ «ОАК» необхідно:

- 1) консолідація капіталу має відбуватися в рамках виконання певних проектів і бути обопільно вигідною;
- 2) як форму консолідації капіталу варто обрати «стратегічний альянс»;
- 3) у разі обрання іншої форми консолідації капіталу, що передбачає передачу акцій, необхідно провести незалежний аудит та оцінку вартості активів ДАК «Антонов» та ВАТ «ОАК».

Ще одним мотивом до здійснення консолідації капіталу вітчизняними авіабудівними підприємствами є вихід на нові ринки світу та подальше розширення ринку збуту для про-

відних моделей, що виробляють авіабудівні підприємства України, у секторі військово-транспортного, транспортного та цивільного регіонального літакобудування.

Для вирішення цього завдання пропонується здійснення консолідації капіталу з іноземними підприємствами тих країн, на ринок яких прагнуть вийти українські авіабудівні компанії та ринок яких є незаповненим і потребує значної кількості військово-транспортних, транспортних та цивільних регіональних літаків, що володіють певними технологічними перевагами перед своїми конкурентами, про які йшлося вище. До таких країн можна віднести і ті, з якими ДАК «Антонов» уже співпрацює, а саме країни Азії, Латинської Америки, Африки, Китай. Причому ця консолідація може відбуватися не тільки з авіабудівними підприємствами країн, у виході на ринок яких зацікавлена українська сторона, а й з іншими підприємствами, наприклад із фінансовими установами, банками (створенням фінансово-промислової групи або стратегічного альянсу з фінансовими підприємствами).

Висновки

На основі проведеного дослідження оптимізації існуючої структури ДАК «Антонов» зроблені такі висновки. Пропонується трансформація наявної форми консолідації капіталу Державного авіабудівельного концерну (ДАК) «Антонов» у відкрите акціонерне товариство авіабудівельну корпорацію «Антонов» (ВАТ АК «Антонов»). Для цього потрібно перетворити державний концерн в корпорацію, що є більш доцільним за умов ринкової економіки та провести акціонування ДАК «Антонов», і перетворити державний концерн в державно-приватну корпорацію з обов'язковим державним володінням контрольним пакетом акцій. При визначенні найкращої форми консолідації капіталу з іноземними та вітчизняними компаніями доцільним є використання стратегічного альянсу. Також як форма консолідації капіталу між вітчизняними підприємствами доцільно використання корпоративної структури. Зроблений аналіз може бути використано для надання рекомендацій щодо оптимізації діяльності ДАК «Антонов».

чизняними підприємствами доцільно використання корпоративної структури. Зроблений аналіз може бути використано для надання рекомендацій щодо оптимізації діяльності ДАК «Антонов».

Список використаних джерел

1. Кизим Н.А. Концентрация и интеграция капитала. [Текст] / Н.А. Кизим. – Х.: Бизнес Информ, 2000. – 102 с.
2. Шуляр Р.В. Економічна оцінка та управління процесами злиття підприємств: автореф. дис. ... к.е.н. 08.06.01 [Текст] / Шуляр Р.В. – Львів, 2003. – 23 с.
3. Кривов Г.А., Матвиенко В.А., Щербак А.А., Щередина Т.Н. Гражданское самолетостроение в начале XXI столетия. Деятельность ведущих мировых производителей [Текст]: монография / Кривов Г.А., Матвиенко В.А., Щербак А.А., Щередина Т.Н. – К.: КИТ, 2008. – 168 с.
4. Бочаров С. Формирование интегрированных структур в авиационной промышленности России [Текст] / Бочаров С. // Авиационная промышленность. – 2007. – №3. – С. 56–60.
5. Лауль А. Гражданский сектор авиационной промышленности – условия паритета для продукции отечественных предприятий [Текст] / Лауль А. // Авиационная промышленность. – 2005. – №2. – С. 17–19.
6. Кулешов А. Методологические основы формирования конкурентных преимуществ российской авиационной техники на этапах жизненного цикла [Текст] / Кулешов А. // Диссертация на соискание ученой степени доктора технических наук. – М., 2005. – 207 с.
7. Нікітіна Т.А. Механізм консолідації капіталу авіабудівних підприємств: автореф. дис. ... к.е.н. 08.00.04 [Текст] / Нікітіна Т.А. – Київ – 2011. – 22 с.
8. Офіційний сайт об'єднаної авіабудівельної корпорації ВАТ «Объединенная авиастроительная корпорация». [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.uacrussia.ru/ru/corporation/>
9. Офіційний сайт AVIC [Електрон. ресурс] – Режим доступу: www/russian.china.org.cn

УДК 351.778.511

Т.В. СЕРДЮК,
к.е.н., доцент,
І.В. ЛАВРОВСЬКА,
Вінницький національний технічний університет

Дозвільні процеси в будівництві як чинник недосконалості інституційного середовища

Розглянуто процес отримання дозвільної документації на будівництво, характер спрощення дозвільної системи, наведено аналіз використання традиційної дозвільної системи в порівнянні з єдиним дозвільним центром, основні причини та наслідки корупції в дозвільних органах.

Ключові слова: дозвільні процедури, інституційне середовище, будівництво, корупція, державне регулювання.

Рассмотрены показатели легкости уплаты налогов в разных странах и в Украине; исследован вопрос об от-

несении налогов к транзакционным издержкам, уровень налогов в транзакционных издержках строительных предприятий, стоимость соблюдения налогового законодательства для строительных предприятий.

Ключевые слова: разрешительные процедуры, институциональная среда, строительство, коррупция, государственное регулирование, транзакционные издержки.

Considered indicators of ease of paying taxes in different countries and in Ukraine, studied the question of attribution of taxes to transaction costs, the level of taxes in the transaction costs of construction enterprises, the cost of compliance for construction companies.

Keywords: licensing procedures, institutional environment, construction, corruption, government regulation, transaction costs.

Постановка проблеми. Рівень забезпечення житлом громадян, що потребують поліпшення житлових умов, залишається низьким і є однією з найгостріших соціальних проблем в Україні. Існуючі темпи житлового будівництва в Україні є абсолютно не прийнятними і недостатніми для задоволення попиту на житло [1]. Наслідки світової фінансової кризи, загостривши існуючі проблеми, стали приводом і стимулом до кардинальних змін та оновлення галузі. Окрім загальноекономічних, ринкових чинників прямиї вагомий вплив на активність будівельників здійснюють «правила гри» серед учасників будівельних процесів, точніше, їхня непрозорість, корупційна компонента відносин. Існуюча до останнього часу система надання дозвільної документації на розміщення і будівництво об'єктів містобудування не сприяла привабливості інвестиційного клімату в економіці населених пунктів через недосконалість та дублюванню багатьох її процедур. Насамперед це стосується процедур вибору та відведення земельних ділянок, надання комунальними підприємствами технічних умов на підключення до інженерних мереж, наявності численних відомчих експертиз тощо.

Важливою подією в розвитку будівельної галузі України стало ухвалення в лютому 2011 року Закону «Про регулювання містобудівної діяльності» [2]. Ключовим моментом цього правового акту стало скорочення переліку і спрощення процедур отримання дозвільної документації для проведення проектних і будівельно-монтажних робіт. Завдяки новій дозвільній системі у сфері будівництва зроблено значний крок до встановлення сучасних стандартів щодо надання забудовникам дозвільних документів. Проте проблема корупції дозвільних процедур залишається, адже, незважаючи на проваджені зміни, додаткове корупційне фінансове навантаження на забудовників принципово не змінилося і залишається високим.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням державної політики з питань дозвільної системи у сфері господарської діяльності займалися К.О. Ващенко, С.М. Іголкін, О.В. Андреев, В.М. Струк, В.М. Приходько,

О.М. Різник та інші. В дослідженнях вчених недостатньо повно надано оцінку сучасним змінам у дозвільних процедурах останніх двох років, їх впливу на рівень транзакційних витрат будівельних підприємств, забудовників.

Мета статті – дослідити засади формування корупційних схем під час проходження дозвільних процедур у будівництві та оцінити вплив законодавчих змін на рівень корупції в галузі.

Виклад основного матеріалу. Будівельна галузь є своєрідним індикатором економічної стабільності й ефективного розвитку економіки держави. Проте більшість тих, хто пов'язаний із будівництвом, погодяться, що зарегульованість, непрозорість, бюрократія, складні, заплутані правила гри, корупція – це ті реалії, в яких сьогодні продовжує функціонувати будівельна галузь. Процесам, що відбуваються в Україні, внаслідок недосконалості ринкових механізмів та недостатньо якісного державного регулювання характерний досить високий рівень корупції. Їм властива специфічна природа, пов'язана зі значною тінізацією економіки, значним податковим тиском й недостатністю встановлення і забезпечення прав власності.

Українське суспільство почало звикати до корупції, сприймаючи дане явище як щось похідне від кумівства. Корупція стала не просто додатковим податком бюрократії на підприємство, а й формою нелегального нарощення приватного капіталу нечесними чиновниками, що досить просто, враховуючи наявні «дірки» у вітчизняному законодавстві. Варто лише згадати непоодинокі випадки незаконного привласнення земельних ділянок; будівництво об'єктів, що не відповідають цільовому призначенню землі; сумнівний перехід ділянок від одного власника до іншого, – і стає зрозуміло, що хтось заробляє статки на таких оборудках.

Якщо звернутися до кількісних показників, то в Україні чинну систему дозволів у будівництві регламентують приблизно 40 законодавчих актів та 1400 постанов Кабінету Міністрів та інших уповноважених органів. Через недосконалість, бюрократичний характер і недостатню взаємну узгодженість нормативно-правових актів різного рівня виникають необґрунтовані ускладнення процедур підготовки і видачі дозвільної документації для будівництва. Такий стан проковує поширення корупції в дозвільних органах, призводить до зростання транзакційних витрат, робить несприятливим інвестиційний клімат у будівельній галузі. Так, наприклад, після прийняття Закону «Про регулювання містобудівної діяльності» урядом було прийнято низку постанов, що доповнювали і роз'яснювали норми закону. Серед них – постанова КМУ «Деякі питання надання дозволів на виконання підготовчих і будівельних робіт» [3], яка була чинною лише вісім місяців. На зміну даній прийшла новоухвалена постанова «Деякі питання виконання підготовчих і будівельних робіт» від 13 квітня 2011 року [4].

Для проведення будівництва відповідно до чинного законодавства України та Державних будівельних норм, що регламентують обсяг, порядок, терміни та обов'язки учасників

інвестиційного процесу щодо оформлення необхідної документації, забудовнику необхідно до початку будівництва, незалежно від форм власності та відомчої належності, зобов'язаний в органах державного архітектурно-будівельного контролю України отримати дозвіл на будівництво, який є юридичним документом, що посвідчує право забудовника та підрядника на виконання будівельних робіт, їх фінансування, отримання ордерів на земляні роботи, підключення об'єкта будівництва до інженерних мереж.

У контексті спрощення інституціонального забезпечення дозвільних процедур у будівництві неможливо не відзначити, що отримання дозволу на виконання будівельних робіт сьогодні виключає необхідність подання документації з боку генпідрядника, як це було за регулювання даного питання попередньою постановою №1104. Для порівняння: одночасно із замовником підрядник будівництва подавав до Архбудінспекції: копію установчого документа та свідоцтва про державну реєстрацію, засвідчену копію ліцензії на виконання функцій генерального підрядника будівництва об'єкта, договір підряду, відомості про кваліфікацію та досвід спеціалістів, документ про призначення відповідальних виконавців робіт та ін. Очевидно, що зменшення переліку документів, необхідних для отримання дозволу на виконання будівельних робіт, привело до скорочення термінів їх розгляду. Так, сьогодні він становить десять робочих днів з дня реєстрації заяви, тоді як до цього процедура тривала близько місяця (рис. 1).

Як видно з рис. 1, розгляд документації щодо отримання дозволу на виконання будівельних робіт й прийняття рішення про видачу дозволу або відмову приймається Архбудінспекцією протягом десяти робочих днів. Заявник може оскаржувати рішення про відмову у видачі дозволу в судовому порядку або ж звернутися до Архбудінспекції з повторною заявою після усунення недоліків. Якщо у встановлений строк не видано

дозвіл або відмову в його видачі, замовник звертається до Держархбудінспекції для вжиття протягом десяти робочих днів заходів, пов'язаних із видачею зазначеного дозволу або відмовою в його видачі. Якщо протягом зазначеного строку рішення залишається не прийнятим, право на виконання будівельних робіт виникає на десятій робочий день з дня реєстрації звернення, а дозвіл вважається виданим, про що у семиденний термін письмово інформуються місцеві органи.

Процес отримання дозвільної документації для будівництва складний. Складність дозвільних будівельних процедур є головною причиною, яка змушує інвесторів і забудовників використовувати корупційні схеми. Адже виконання всіх вимог займає дуже багато часу і потребує суттєвих фінансових витрат. Наприклад, до 2011 року будівельним компаніям потрібно було отримати 274 підписи, витративши на це щонайменше півтора роки, а процедура отримання дозволу на початок будівельних робіт інколи тривала більше двох років.

Починаючи з 2003 року Світовий банк у власному проєкті «Вести бізнес» (Doing Business) аналізував державні системи країн світу, включаючи зокрема і пострадянські держави. Так, Україна, незважаючи на законодавчі новації щодо спрощення дозвільних процедур у будівництві, за показником «отримання дозволів на будівництво» в рейтингу 2013 року займає 183-тє місце зі 185, опустившись ще на одну позицію за останній рік [5].

Рейтинг Doing Business наводить ще один цікавий набір даних – це кількість днів, потрібних для виконання тих чи інших видів діяльності, пов'язаних із бізнесом (рис. 2).

Як бачимо, в усіх країнах без винятку найбільше часу потрібно на отримання дозволу на будівництво. От тільки в Грузії бізнесмен витратить на це 74 дні, а в Україні – 375 днів. Росіянам потрібно аж 423 дні на отримання будівельного дозволу. Проте в Росії житлове питання вирішується краще



Рисунок 1. Послідовність кроків для отримання дозволу на виконання будівельних робіт

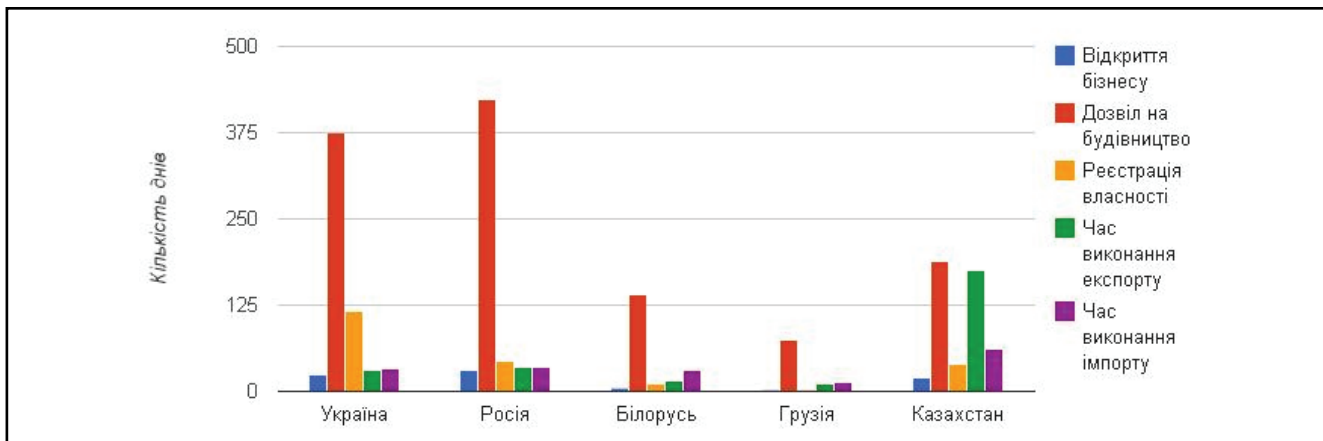


Рисунок 2. Тривалість процедур, пов'язаних із веденням бізнесу

– тут створюються СРО (саморегулюючі організації), завдання яких – зробити житло якомога більш доступним завдяки зв'язкам між організаціями, а крім того, не в такому ступені корумпованості знаходяться дозвільні органи, а також установи, що займаються земельним питанням.

Широкі та узагальнюючі міжнародні порівняння провести важко, оскільки у рейтингу Doing Business при порівнянні вартості і складності отримання дозволів окремо враховуються прямі матеріальні витрати і час очікування, але не враховуються час і витрати праці на підготовку документів, спілкування з державними органами тощо, а також неофіційні платежі, що становлять чималу частку витрат в Україні. До того ж вартість часу в різних країнах порівняти доволі складно, особливо якщо йдеться про час очікування.

Першим кроком реформи отримання дозволу на виконання будівельних робіт стало суттєве спрощення дозвільної системи. Кількість дозвільних документів і погоджувальних процедур зменшується з 93 до 23, а час їхнього погодження скоротиться шестеро – до двох місяців. Такі зміни передбачені Законом України «Про регулювання містобудівної діяльності» [3].

Закон запроваджує в будівельній сфері принципи мовчазної згоди та єдиного вікна. Також закон вводить декларативний принцип при виконанні підготовчих та будівельних робіт для об'єктів із низьким ступенем ризику 1–3 категорії (на об'єкти з високим ступенем ризику (мости, тунелі, атомні станції, об'єкти, на яких перебуває понад 1000 осіб) така норма не поширюватиметься). Декларативний принцип передбачає, що будівельній компанії достатньо буде надати документацію встановленого зразка.

Передбачено, що будівельна експертиза буде державною. Крім того, на проекти будівництва певної категорії приміщень (житлових будинків, магазинів, кав'ярень тощо) не потрібно буде отримувати експертизу, погоджуючи її з 13 міністерствами та відомствами. Причому обов'язковою вона залишиться лише при зведенні споруд із високим ступенем ризику.

Погодження всіх служб, згідно з новим законом, будуть проходити на етапі складання генплану. Відповідно, якщо генпланом передбачено будівництво у певній зоні житлових будинків чи крамниць, додаткових дозволів для будівництва

не вимагатиметься. Обов'язки щодо затвердження генпланів будуть покладені на органи місцевого самоврядування.

Коаліція громадських організацій з моніторингу роботи єдиних дозвільних центрів (ЄДЦ) проекту «Сприяння активній участі громадян у протидії корупції «Гідна Україна» [6], що об'єднала шість неурядових організацій з різних областей України, оприлюднила результати здійсненого нею громадського моніторингу діяльності ЄДЦ. Громадський моніторинг мав своїми завданнями визначити перепони (недоліки), що створюють можливості для розвитку корупційних проявів у сферах нормативно-правового забезпечення діяльності ЄДЦ у 17 містах та районах Івано-Франківської, Київської, Луганської, Миколаївської, Хмельницької, Чернігівської областей та Автономної Республіки Крим. Також він допоміг виявити кращі практики у впровадженні ЄДЦ та розробити рекомендації щодо вдосконалення роботи ЄДЦ, визначити обсяг та якість послуг, які надаються ЄДЦ, а також політики місцевої влади щодо ЄДЦ.

Громадський моніторинг показав, що єдині дозвільні центри як явище позитивно сприймаються як суб'єктами господарювання, так і представниками дозвільних органів. Майже 80% опитаних підприємців та 65% представників дозвільних органів вважають існування дозвільних центрів виправданим.

За використання традиційної дозвільної системи відсоток підприємств з досвідом корупції, які отримували дозволи на операції із землею, є вищим (45%), ніж відсоток компаній з корупційним досвідом, які отримували документи дозвільного характеру на будівництво через ЄДЦ (36%).

Водночас серед тих, хто скористався системою ЄДЦ для отримання дозволу на операції із землею, з корупцією зіштовхнулися 13% підприємств. А для підприємств, що отримували дозвіл на будівництво, цей відсоток становить 24%. 56% опитаних підприємств із досвідом отримання дозволу на проведення операцій із землею зазначили, що система ЄДЦ сприяє зниженню рівня корупції, а серед підприємств із досвідом отримання дозволів на будівництво цей відсоток становить 75%.

Середня тривалість отримання дозволів на будівництво за традиційною системою становить 300 днів (6–13 візитів), а

через ЄДЦ – 80 днів (3–4 візити). Використання системи ЄДЦ дає змогу підприємцям уникати послуг посередників, а відповідно й додаткових витрат на неофіційні платежі чиновникам.

Серед основних причин корупції в дозвільних органах респонденти назвали:

- непрозорість, неоднозначність і суперечливість законодавчої бази;
- необізнаність підприємців, які прагнуть отримати дозвіл;
- специфіку менталітету населення, вихованого на зразках подвійної моралі, кумівства, неформальних домовленостей.

Перешкодою широкому застосуванню ЄДЦ, як показала практика, є відсутність переліку дозволів і доступної інформації про послуги, які вони можуть надавати. Деякі дозвільні органи відверто ігнорують і порушують закони України «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності» та «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності», зокрема, ними не розроблено й не затверджено відомчих порядків видачі документів дозвільного характеру за принципом організаційної єдності.

Звичайно, робота дозвільних центрів потребує вдосконалення. Насамперед через значну тривалість процесу отримання дозволів у ЄДЦ, необхідність додаткового самостійного звернення до традиційних дозвільних органів, обмеженість діапазону послуг, що надаються через дозвільні центри та відсутність інформації щодо процедур їх діяльності. Разом із тим прогнозується, що підвищення якості їх роботи та популяризація серед підприємців (розміщення через засоби масової інформації та мережу Інтернет переліку послуг, адрес і контактних телефонів місцевих ЄДЦ) дозволить знизити рівень корупції в дозвільній системі в 3–5 разів.

Слід відзначити, що на сьогодні проведена значна робота щодо спрощення існуючої дозвільної системи у сфері містобудування та капітального будівництва. Було прийнято низку нормативних документів, що в значно більшій мірі реалізують функції інституціонального середовища в цій сфері, ніж це було раніше. Разом із тим полегшення погоджувальних процедур жодною мірою не повинно позначитися на якості виконуваних робіт. Саме тому був прийнятий Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення відповідальності та вдосконалення державного регулювання у сфері містобудівної діяльності».

Водночас навіть сьогодні, коли справді масового житлового будівництва на практиці немає, будівельні організації, забудовники та інвестори зазнають великих труднощів уже на самому початку – під час отримання земельної ділянки під забудову. Робота єдиних дозвільних центрів (ЄДЦ) також потребує вдосконалення й популяризації серед учасників будівельного процесу (збудовників, інвесторів). Виникає запитання, чому ж з прийняттям на перший погляд лояльного для будівельної сфери законодавства у житловому будівництві практично немає позитивних зрушень?

На нашу думку, головний фактор – це низька правова культура підприємців та їхня незахищеність перед держа-

вою. За таких умов відсутня довіра до влади, а неможливість відстояти свої права призводить до появи і процвітання корупції у відомчих органах.

Біда українського законодавства, що регулює будівельну діяльність, полягає в тому, що воно є безсистемним; зміни одних положень викликають «ланцюгову реакцію», що призводить до необхідності внесення подальших змін у суміжні нормативно-правові акти, які повсякчас є стихійними й викликають обернений ефект, що дуже точно описує український вислів «хотілось як краще, а вийшло як завжди». Будівельникам украї складно за таких умов максимально чітко дотримуватися букви закону у зв'язку з тим, що вітчизняне законодавство замість того, щоб надавати реальну підтримку бізнесу, керується інтересами правлячої верхівки, а спроби спрощення дозвільних процедур, зниження їх вартості й скорочення термінів проходження, на жаль, певною мірою, формальні.

Висновки

Із прийняттям Закону України «Про регулювання містобудівної діяльності» та низки суміжних постанов розпочалася робота владних органів у напрямі спрощення дозвільних процедур у будівництві. Деякі покращення відбуваються, але вважати ці «досягнення» достатніми і такими, що відповідають вимогам суспільства, недоречно.

Зменшення регуляторного навантаження на господарюючих суб'єктів галузі за умови належного дотримання норм закону як з боку чиновників, так і з боку бізнесу надасть більшу свободу підприємцям, усуне «кабінетну» корупцію, знизить трансакційні витрати (витрати, що вимушені нести підприємства задля більш швидкого проходження різних погоджувальних процедур; витрати на пошук інформації та податкове адміністрування тощо) і сприятиме відновленню капітальних інвестицій в будівництво. Результатом такої роботи, за прогнозами експертів, стане зниження кінцевої вартості житла приблизно на 40%, що виходячи з переважно низьких доходів населення та незабезпеченості його доступним житлом стає особливо актуальним у сучасних економічних умовах. Разом із тим процеси дерегуляції будівельної діяльності й спрощення різноманітних процедур потребують посилення функцій контролю та нагляду за основними учасниками будівельного ринку з метою недопущення діяльності нечесних підприємців.

Викоринити бюрократію й корупцію самим лише ухваленням законів в Україні вкрай складно. Необхідною умовою ефективності взаємодії інституцій й суспільного середовища має стати діяльність у межах правового поля як підприємців, так і чиновників; трансформація свідомості українців, спрямована на переваги ведення прозорого бізнесу; унеможливлення нецільового використання державних коштів та владних повноважень для власного збагачення. Одним із шляхів вдосконалення інституційного забезпечення може стати запровадження інституту саморегулювання.

Список використаних джерел

1. Сердюк Т.В. Організаційно-економічні аспекти вирішення житлової проблеми шляхом будівництва малоповерхового житла // Т.В. Сердюк // Економічний простір. – 2012. – №59. – С. 114–123.

2. Про регулювання містобудівної діяльності. Закон України від 17.02.2011 №3038-VI. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3038-17>.

3. Деякі питання надання дозволів на виконання підготовчих і будівельних робіт. Постанова Кабінету Міністрів України від 30.09.2009 №1104. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

4. Деякі питання виконання підготовчих і будівельних робіт постановою Кабінету Міністрів України від 13.04.2011 №466. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

5. Рейтинг економік // Doing business [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine>

6. Проект «Сприяння активній участі громадян у протидії корупції в Україні «Гідна Україна» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ids.org.ua/ukr/content/index.php?page=83>

7. Підсумковий звіт за результатами громадського моніторингу роботи єдиних дозвільних центрів. – Івано-Франківськ: ГО «Агентство з розвитку приватної ініціативи», 2009. – 96 с.

О.Г. ГОНЧАРЕНКО,
к.е.н., доцент

Стратегічні напрями вдосконалення управління ресурсним потенціалом виробничого комплексу ДКВС України

Досліджено стратегічні напрями вдосконалення управління ресурсним потенціалом виробничого комплексу Державної кримінально-виконавчої служби України та запропоновано комплекс заходів по їхній реалізації з метою підвищення економічної ефективності функціонування державних підприємств установ виконання покарань.

Ключові слова: ресурсний потенціал, ресурси, управління, ефективність.

Исследованы стратегические направления усовершенствования управления ресурсным потенциалом производственного комплекса Государственной уголовно-исполнительной системы Украины и предложен комплекс мероприятий по их реализации с целью повышения экономической эффективности функционирования государственных предприятий исправительных учреждений.

Ключевые слова: ресурсный потенциал, ресурсы, управление, эффективность.

Strategic directions for improving the management of resource potential in the industrial complex of the state criminal and executive service of Ukraine are investigated in the article. The author gives the complex of measures for its realization in order to improve the economical efficiency of the national enterprises in penal institutions.

Keywords: resource potential, resources, management, efficiency.

Постановка проблеми. Сучасним процесам відтворення притаманні закономірності і особливості, які обумовлені передусім переходом економіки на ринкові засади господа-

рювання і, відповідно, на інтенсивний шлях розвитку. Динамічність зміни економічного середовища характеризується тим, що стратегічне управління підприємства само собою не є чинником успіху, не гарантує виживання та успішного розвитку. Успіх притаманний тим підприємствам, чії стратегії орієнтовано на активне використання ресурсного потенціалу для змін зовнішнього оточення, а не просто пристосування до цих змін у ньому. Дані положення дають підставу сприймати підприємство і його ресурсний потенціал як об'єкт стратегічного управління.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання стратегічного управління ресурсним потенціалом обґрунтували у своїх працях закордонні та вітчизняні вчені (П. Друкер [1], С. Волощук [2], Н.С. Краснокутська [3], М.Я. Мойса [4], Г.М. Підлісецький [5]), але недостатньо вивчені напрями проведення організаційних змін виробничого комплексу Державної кримінально-виконавчої служби України, які б забезпечили ефективно використання ресурсного потенціалу та його інтеграцію в ринкову економіку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Загальну концепцію проведення перетворень в організаціях сформулював П. Друкер: «Необхідно перестати жити вчорашнім днем. Завдання номер один – звільнити ресурси, які витрачаються на підтримку не продуктивних і неефективних напрямків діяльності. Неможливо будувати завтрашній день, не позбавившись від вчорашнього» [1]. Ефективність перетворень значною мірою визначається інноваційністю рішень, які приймаються. Даний підхід також можна віднести і до функціонування виробничого комплексу Державної кримінально-виконавчої служби України, який за-

безпечує випуск продукції, залучаючи до суспільно-корисної праці засуджених до позбавлених волі.

Метою статті є вивчення напрямів проведення організаційних змін виробничого комплексу Державної кримінально-виконавчої служби України, які б забезпечили підвищення економічної ефективності використання ресурсного потенціалу.

Виклад основного матеріалу. Забезпечення конкурентоспроможності та реалізації конкурентних переваг суб'єктів господарювання в умовах ринкової економіки в Україні тісно пов'язане з процесами раціонального формування й ефективного використання ресурсного потенціалу. Стрімкий розвиток діяльності підприємства в сучасних умовах залучає у сферу своєї діяльності матеріальні, фінансові та трудові ресурси, що визначає актуальність наукових досліджень у галузі оцінки можливостей, ефективності формування й функціонування сукупності ресурсів на рівні окремих підприємств. Воно повинно забезпечити не тільки зростання віддачі від використання ресурсів і підтримання стійкого фінансового стану підприємства, а й забезпечити максимальне використання потенційних можливостей підприємства. Іншими словами, стратегічною метою управління ресурсами є ефективна і повна реалізація потенціалу підприємства, а також забезпечення його довгострокових конкурентних переваг. Управління тільки внутрішніми ресурсами не дозволяє підприємству досягти бажаних результатів. Це пов'язано зі специфікою функціонування самого підприємства. Тому підприємству важливо сформувати такі організаційні межі свого бізнес-середовища, які б дозволили на основі сучасних технологій управління забезпечити ефективне використання внутрішніх ресурсів. Інструментарій практичного управління ресурсами в господарській діяльності підприємств на сьогодні достатньо розроблений. Але частина із наявних практичних розробок стосуються більшою мірою оперативного і тактичного управління ресурсами. Як впливає із досвіду розвинутих держав, ефективне використання ресурсів досягається тільки за допомогою повної і збалансованої структурної перебудови галузей економіки, а в межах підприємств – на основі чіткої і регламентованої взаємодії всіх підрозділів. Відомий американський дослідник проблем організації виробництва М.П. Полетт навів таке визначення координації: «Першим випробуванням здібностей адміністрації промислової фірми повинна бути відповідь на питання, чи є дане підприємство скоординоване зі всіма підрозділами, які працюють в тісному контексті і в умовах координації єдиною виробничою одиницею, яка є не скупченням окремих частин, а функціональним цілим або інтегрованою єдністю» [2].

Отже, процес управління розглядається як свідомий, спрямований, координуючий і організуючий процес, за допомогою якого забезпечується виконання поставлених перед виробництвом завдань. Особливістю управління ресурсами є те, що організації кожної галузі відрізняються специфічною структурою ресурсного потенціалу. Так, матеріало-

ємні галузі (видобувна та переробна галузь промисловості) потребують значних матеріальних ресурсів, які становлять переважачу частку у витратах виробництва [3].

Виробничий комплекс Державної кримінально-виконавчої служби України має в розпорядженні майновий комплекс, призначений для випуску продукції, надання послуг, виконання робіт із метою залучення засуджених до суспільно-корисної праці. До виробничого комплексу Державної кримінально-виконавчої служби України входять 143 підприємства, з них 130 промислових і 11 сільськогосподарських підприємств. У 2012 році підприємствами установ виконання покарань було випущено товарної продукції, виконано робіт і надано послуг на суму 560,3 млн. грн. Асортимент випущеної продукції нараховує більше 4 тис. найменувань, з яких 57% випускається серійно. Галузева структура виробництва підприємств Державної кримінально-виконавчої служби України в 2012 році свідчить про раціональний розподіл обсягів виробництва за галузями економіки, а саме:

- металообробка, в тому числі виготовлення сільськогосподарської техніки і запасних частин до неї, чавунного і сталюого лиття, продукції для вугільних підприємств тощо (57% від загальних обсягів виробництва);

- швейне виробництво – 10% від загальних обсягів виробництва, яке представлене різними моделями і типами одягу, в тому числі робочим одягом, одягом для військово-службовців, постільною білизною тощо. Налічує 12 швейних підприємств і близько 90 швейних цехів і дільниць;

- видобуток і переробка гранітної сировини – виготовлення архітектурно-будівельних виробів проводиться на шести власних кар'єрах і одній шахті. Крім того, на 32 підприємствах працюють дільниці по обробці каменю. Питома вага виробництва цього галузевого напрямку становить 8%, деревообробна – близько 7% від загальних обсягів виробництва (шкільні, корпусні меблі, ящики, барабани тощо);

- електротехнічна продукція (низьковольтні, високовольтні вимикачі) та виробництво товарів народного споживання і надання послуг промислового характеру [6].

Перспективи розвитку виробничого комплексу ДКВС України можна вбачати у використанні можливостей властивих підприємству. Саме завдяки самостійності, ініціативності, креативності керівництва державних підприємств, які входять до складу виробничого комплексу ДКВС України, забезпечується їхня адаптивність до мінливого зовнішнього середовища, завантаження виробничих потужностей, досягається покращення економічних показників і вирішуються питання трудової зайнятості засуджених. У той же час державна власність на майно і правові норми, які регламентують діяльність державних підприємств установ виконання покарань, дозволяють зберегти стабільність виробництва, виступаючи певною мірою гарантом та противагою ринкової стихії, забезпечуючи зниження ризиків і можливість настання банкрутства. Матеріальні ресурси є обмеженими і часто їх забезпечення супроводжується проблемою дефіциту, то-

му необхідним є їх ефективне і раціональне використання, поглиблення переробки та заміна штучно створеними аналогами. Стратегічне управління матеріальними ресурсами передбачає зниження матеріаломісткості продукції, збільшення виходу продукції, скорочення та ліквідацію використання вторинних ресурсів і відходів. Капіталоємні галузі (машинобудівна, будівельна галузь) вимагають значних технологічних та технічних ресурсів, які, з одного боку, відіграють прогресивну роль у розвитку організації і забезпечують їй конкурентну перевагу, а з іншого – за умови нестачі чи неефективного використання обмежують подальший розвиток [4]. Управління даною складовою ресурсного забезпечення діяльності організації передбачає постійний процес оптимізації та заміни техніко-технологічної складової потенціалу. Трудомісні галузі (електроніка, легка, харчова промисловість) базуються на використанні значних трудових ресурсів. Управління трудовими ресурсами базується на твердженні, що працівник – важливий фактор виробництва в сучасних умовах, який дає змогу пристосуватися до вимог зовнішнього середовища. Заходи організаційного та правового характеру, які проводить держава в особі кримінально-виконавчої служби України, забезпечують щорічне зменшення тюремного населення, проте, незважаючи на ці позитивні явища, зберігається достатньо високий рівень рецидивної злочинності і більше третини засуджених знову повертаються в виправні колонії, не зумівши адаптуватися в суспільстві й забезпечити себе легальними джерелами доходів. Серед засуджених осіб, які прибули до виправних колоній, більше 50% не мають професійних і трудових навичок та ніколи не працювали, а у майже 50 тис. засуджених відсутня обов'язкова середня освіта [6].

Ресурсний потенціал кожної галузі характеризується таким: структурою необхідних і доступних ресурсів залежно від галузевої належності, характеру виробництва, місцезнаходження; системою прийняття рішень щодо ресурсного забезпечення розробки та виконання ресурсних стратегій, залежних від форм власності та рівня управління підприємством; оптимальним співвідношенням ресурсів для досягнення певних цілей розвитку. Значення та вплив ресурсів на ефективність роботи визначається роллю, яку відіграє ресурс для досягнення цілей підприємства, можливостями його заміни, рівнем впливу ціни на окремі ресурси та оцінюється системою показників, що характеризують ефективність використання та визначають вплив на кінцеві результати діяльності.

З метою визначення стратегії подальшої діяльності органів і установ виконання покарань та слідчих ізоляторів у напрямі приведення їх у відповідності з міжнародними стандартами та вимогами національного законодавства Державна пенітенціарна служба України спільно з Міністерством юстиції України розробила «Концепцію державної політики у сфері реформування кримінально-виконавчої служби», схвалену Указом Президента України від 8 листо-

пада 2012 року №631. Реалізація положень концепції здійснюватиметься шляхом прийняття нових законодавчих актів та внесення змін до діючих, які регулюють питання діяльності органів та установ виконання покарань. Планується здійснити організаційні, методичні та інформаційні заходи, спрямовані на запровадження сучасної моделі управління Державною кримінально-виконавчою службою України, забезпечити її кваліфікованим персоналом, здійснити модернізацію виробничої сфери підприємств установ виконання покарань. Передумовою для створення сучасної моделі управління є підхід, який визначає, що людина, яка скоїла злочин і ізольована від суспільства, не може бути обмежена в правах на участь у трудовій діяльності, тому перед Державною кримінально-виконавчою службою України стоїть завдання по створенню можливостей для професійного і особистісного розвитку, трудової зайнятості засуджених, забезпечення умов для відшкодування нанесеного матеріального збитку. Тільки названий підхід буде сприяти соціальній реінтеграції названої категорії громадян в суспільство, тобто повернення в суспільство людини, здатної забезпечити себе фінансовими коштами.

Заслугує на увагу підхід до формування управлінських рішень, який запропонований Е. Демпінгом. Цей підхід використовують у США, Японії та інших розвинутих країнах і він відомий під назвою «Трансформація та неперервне вдосконалення бізнес-процесів (CPI)». Виділимо деякі аспекти цього підходу [5]:

- на відміну від інших теорій, в яких мета – збільшення прибутку будь-якою ціною, тут мета полягає в постійному підвищенні якості продукції та послуг;
- критерій якості надходить від користувача і відповідно з ним трансформується і динамічно удосконалюється організація робіт;
- досліджується та вдосконалюється система виробництва в цілому, а не окремих його ділянок;
- ліквідуються межі структурних підрозділів, стимулюється спільна робота і спільна відповідальність.

Реформування виробничого комплексу ДКВС України має починатися зі змін організаційної культури та управлінської філософії його призначення в суспільному виробництві. Доцільно повністю відмовитися від ідеї використання доходів отриманих державними підприємствами УВП для вирішення народногосподарських завдань, а також для застосування їх як фінансового інструменту по усуненню внутрісистемних проблем, тобто використання як постійного і практично невичерпного джерела покриття недостатнього бюджетного фінансування. Слід не тільки нормативно закріпити, а й усвідомити особливе призначення виробничого комплексу ДКВС України в сучасних умовах, які на сьогодні зводяться до забезпечення суспільно-корисною працею осіб позбавлених волі, і розглядати як обов'язковий і значимий елемент їх ресоціалізації, а також економічної безпеки установ виконання покарань.

Стратегічні напрями розвитку виробничого комплексу ДКВС України

Виробничий напрям	Маркетинговий напрям	Управлінський напрям
технічний	галузевий	організаційний
<ul style="list-style-type: none"> Оснащення виробництва сучасним обладнанням. Технічне переозброєння наявних виробництв. Модернізація устаткування. Диверсифікація існуючих і створення нових виробництв. Створення сучасних робочих місць для засуджених, які утримуються в установах виконання покарань. Атестація робочих місць 	<ul style="list-style-type: none"> Розширення с.-г виробництва для більш повного задоволення внутрісистемних потреб. Організація дільниць по виробництву товарів народного споживання. Створення масового швейного виробництва, орієнтованого на потреби Мін оборони, МНС, МВС тощо 	<ul style="list-style-type: none"> Взаємодія підприємств УВП з комерційними організаціями, шляхом створення на взаємовигідних умовах об'єднань різних організаційних форм, які забезпечили б залучення інвестицій. Можливість створення державної лізингової компанії
інноваційний	ринковий	соціальний
<ul style="list-style-type: none"> Науково-технічна інноваційна діяльність. Впровадження нової техніки і технології для виробництва принципово нової продукції. Впровадження нових видів сировини, матеріалів, палива, енергії 	<ul style="list-style-type: none"> Розширення можливості задоволення внутрісистемних потреб шляхом розміщення замовлень на підприємствах установ виконання покарань. Розміщення замовлень на підприємствах УВП на конкурсній основі. Моніторинг галузевих, регіональних товарних ринків. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності 	<ul style="list-style-type: none"> Підвищення соціального статусу та трудової мотивації персоналу ДКВС України. Формування та закріплення у засуджених зацікавленості в результатах своєї праці. Формування у засуджених гордості за виконану роботу
фінансово-економічний	комунікаційний	кадровий
<ul style="list-style-type: none"> Недопущення вилучення фінансових коштів, для покриття недостатнього бюджетного фінансування. Розробка системи мотивації персоналу ДКВС України. Персональна відповідальність керівників всіх рівнів за результати господарської діяльності. Розвиток приватно-державного партнерства 	<ul style="list-style-type: none"> Взаємодія підприємств установ виконання покарань з органами влади всіх рівнів. Участь підприємств установ виконання покарань в регіональних програмах. Інформаційно-правове забезпечення підприємств установ виконання покарань 	<ul style="list-style-type: none"> Підготовка персоналу на основі компетентісного підходу. Формування організаційної культури у відповідності до вимог міжнародних стандартів і українського законодавства. Розвиток ініціативи керівників всіх рівнів підприємств УВП

У зв'язку з цим особливу увагу в процесі реформування слід зосередити на підвищенні трудової мотивації, з одного боку, атестованого і вільнонайманого персоналу названих підприємств, а з іншого – засуджених. У першому випадку необхідно значно підвищити соціальний статус, соціальну захищеність і матеріальну винагороду персоналу, поставивши його в залежність від результативності їхньої роботи. Організаційні, трудові, інтелектуальні зусилля персоналу мають концентруватися на вдосконаленні управлінських функцій, формуванні «портфеля замовлень», зв'язку навчального процесу і виробничої діяльності, посилення виховної складової праці, формуванні поваги та толерантності по відношенню до засуджених, дотриманні цивільних прав і соціальних гарантій при залученні їх до суспільно-корисної праці. В другому випадку ключовим аспектом змін має бути підвищення трудової мотивації засуджених, їх зацікавленості в кінцевих результатах своєї трудової діяльності, усвідомлення значення праці в їх подальшому житті (житті після звільнення з установи виконання покарань), бажання отримати професію та підвищити професійну майстерність.

Вирішення економічних (беззбиткової, рентабельної роботи) і соціальних (у тому числі ресоціалізації) завдань є головною метою проведення змін у виробничому комплексі ДКВС України, а встановлення їх збалансованості – ключо-

вою проблемою. Досягнення названої мети можливе лише на інноваційній основі, яка включає створення нового і вдосконалення наявного організаційно – економічного механізму. Процес управління ресурсним потенціалом відіграє неабияку роль у вдосконаленні організаційно-економічного механізму і дає змогу ефективно використовувати ресурсний потенціал у коротко- та довгостроковому періоді.

Виходячи з вищевикладеного пропонуємо стратегічні напрями підвищення економічної ефективності діяльності виробничого комплексу ДКВС України та комплекс заходів, які забезпечать успішне досягнення поставлених завдань (див. табл.).

Висновки

Стратегічні напрями розвитку виробничого комплексу Державної кримінально-виконавчої служби України реалізуються через комплекс заходів: виробничого (технічного, інноваційного та фінансово-економічного), маркетингового (галузевого, ринкового, комунікаційного) та управлінського (організаційно-управлінського, соціального, кадрового) характеру. Реалізація названих напрямів можлива лише за умови самостійності, ініціативності, креативності керівників усіх рівнів, що дозволить підвищити економічну ефективність функціонування державних підприємств установ вико-

нання покарань, які входять до складу виробничого комплексу ДКВС України.

Список використаних джерел

1. Друкер П.Ф. Практика менеджмента: Пер. англ.: Уч. пос. // П.Ф. Друкер. – М.: Издательский дом «Вильямс». – 2000. – 341 с.
 2. Волощук С. Оцінка ресурсного потенціалу у розвитку підприємства / С. Волощук // Економіка АПК. – 2000. – №12. – С. 47–52.
 3. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібн. / Н.С. Краснокутська. – К.: Вид-во ЦНП, 2005. – 352 с.

4. Мойса М.Я. Ресурсний потенціал підприємства та економічний механізм його раціонального використання / М.Я. Мойса // Економіка АПК. – 2004. – №2. – С. 38–43.

5. Підлісецький Г.М. Підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу / Г.М. Підлісецький // Економіка АПК. – 2008. – №5. – С. 65–68.

6. Загальна характеристика Державної пенітенціарної служби України [станом на 01.05.2013] [Електрон. ресурс] Державна пенітенціарна служба України. – URL: <http://www.kvs.gov.ua/peniten/control/main/uk/publish/article/628075>

УДК 005.915:658.14/.17

Н.А. ЛИТВИН,
 аспірант, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Системний підхід до визначення поняття «фінансова безпека підприємства»

Розглянуто та проаналізовано підходи вчених до визначення поняття «фінансова безпека підприємства». Виявлені основні недоліки існуючих теорій та поглядів на фінансову безпеку. Запропоновано власне розуміння сутності фінансової безпеки суб'єктів господарювання.

Ключові слова: фінансова безпека, фінансовий менеджмент, ризики, фінансовий стан, системний підхід.

Рассмотрены и проанализированы подходы ученых к определению понятия «финансовая безопасность предприятия». Выявлены основные недостатки существующих теорий и взглядов на финансовую безопасность. Предложено собственное понимание сути финансовой безопасности субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: финансовая безопасность, финансовый менеджмент, риски, финансовое состояние, системный подход.

Reviewed and analyzed the approaches of scientists to the definition of financial safety of company. The basic shortcomings of existing theories and views on financial security was revealed. Suggested my own understanding of the nature of financial safety of enterprise.

Keywords: financial safety, financial management, risks, financial position, systemic approach.

Постановка проблеми. Фінансово-економічна криза останніх років суттєво вплинула на економіку України. Падіння темпів економічного розвитку позначилося як на державі в цілому, так і на підприємствах зокрема. Більше половини суб'єктів господарювання стали збитковими. Безумовно, криза була глобальною і серйозно вдарила по бізнесу. Але цей негативний вплив можна було послабити або взагалі звести до мінімуму при наявності на підприємствах ефективного механізму забезпечення їх фінансової безпе-

ки. Тому на сьогодні набуває актуальності питання забезпечення підприємств дієвими механізмами фінансової безпеки. Розгляд даної проблематики все більше переходить з теоретичної площини в практичну. Перед тим як досліджувати механізм фінансової безпеки, потрібно дати визначення самому поняттю фінансова безпека підприємства. Комплексний системний підхід до розгляду теоретичної сутності питання дозволить розробляти ефективний практичний механізм фінансової безпеки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичними дослідженнями у сфері фінансової безпеки суб'єктів підприємництва займалися такі вчені, як О.І. Барановський, В. Бівер, М.Д. Білик, І.О. Бланк, Н.В. Ващенко, Г.Л. Вознюк, К.С. Горячева, Л.І. Донець, М.М. Єрмошенко, А.О. Єпіфанов, А.Г. Завгородній, С.М. Ілляшенко та багато інших.

Метою статті є розгляд та аналіз різних підходів до визначення поняття фінансова безпека підприємства, виявлення недоліків існуючих поглядів на фінансову безпеку та розкриття власного бачення сутності фінансової безпеки суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу. Розвиток підприємництва в Україні, досягнення високих результатів діяльності та основних цілей суб'єктів господарювання неможливий без впровадження ефективного механізму фінансової безпеки, який покликаний захищати бізнес від несприятливого впливу зовнішніх та внутрішніх факторів. Фінансова безпека – важлива складова діяльності підприємства, яка впливає на ефективність його діяльності. Тому її дослідження є ключовим завданням для подальшого розуміння поточних можливостей підприємства, рівня його захищеності та перспектив розвитку. Перед аналізом механізму забезпечення фінансової безпеки в цілому насамперед потрібно почати із теоретичних основ та розібратися в сутності самого поняття.

Дослідження вчених, які стосуються питань безпеки бізнесу, почалися відносно нещодавно. М.Д. Білик стверджує, що до недавнього часу думка науковців була зосереджена виключно на економічній безпеці. Нині все більше з них наголошують на необхідності забезпечення фінансової безпеки як окремої складової економічної безпеки, що має відповідати за безпеку фінансових відносин.

Питання фінансової безпеки є системними, оскільки стосуються і пов'язують окремі країни, регіони, господарюючі суб'єкти, політику, економіку, фінанси тощо. Фінансова безпека охоплює фінансову безпеку окремого громадянина, домашніх господарств, населення в цілому, підприємців, підприємств, організацій, регіонів, окремих секторів економіки, держави та різноманітних міждержавних утворень, світового співтовариства в цілому [1, с. 134]. Насправді, всі елементи економічної системи є взаємопов'язаними; економічний добробут суспільства не може бути досягнутий без впровадження ефективного господарювання суб'єктів підприємництва [3, с. 35].

Розглянемо основні підходи до розуміння сутності фінансової безпеки суб'єктів підприємництва. Більшість учених дотримуються думки, яка базується на визначенні фінансової безпеки держави, екстраполюючи її на мікрорівень. І в загальному випадку фінансову безпеку суб'єкта підприємництва представляють як певний механізм, що, з одного боку, забезпечує стабільність фінансової системи господарського суб'єкта шляхом використання захисних фінансових інструментів, а з іншого – забезпечує її ефективність шляхом організації раціонального використання фінансових ресурсів. У книзі І.А. Бланка «Управління фінансовою безпекою підприємства» фінансова безпека підприємства розглядається як кількісно і якісно детермінований рівень фінансового стану підприємства, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього й внутрішнього характерів, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії й створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого зростання в поточному й перспективному періодах [5, с. 20–21].

К.С. Горячева вважає, що фінансова безпека підприємства полягає в наявності такого фінансового стану, який характеризується:

- збалансованістю і якістю фінансових інструментів, технологій і послуг;
- стійкістю до загроз;
- здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів, а також забезпечувати ефективний і сталий розвиток цієї фінансової системи.

Р.С. Папехін акцентує, що фінансова безпека визначає певний стан фінансової стабільності, в якому має перебувати підприємство для реалізації своєї стратегії. На думку автора,

фінансова безпека характеризується можливістю підприємства протистояти зовнішнім і внутрішнім загрозам [6, с. 64].

З іншого боку, О.А. Ермоленко під системою забезпечення фінансової безпеки підприємства розуміє сукупність здійснюваного комплексу заходів в інтересах захисту бізнесу від внутрішніх і зовнішніх негативних фінансових загроз. Ступінь даного захисту обумовлена здатністю органів управління компанії на відповідних рівнях:

- забезпечити сталий економічний розвиток фірми, досягнення основних параметрів діяльності при збереженні ліквідності і незалежності її фінансової системи;
- нейтралізувати негативний вплив кризових явищ економіки, навмисні дії конкурентів і інших «недружніх» структур.
- запобігти угоди з активами підприємства, що створюють загрозу втрати прав власності;
- сформувати адекватну систему обліку фінансових потоків і зміцнити операційну ефективність системи контролю;
- залучити й використовувати позикові кошти за оптимальною вартістю у надійних банків і контролювати прийнятний рівень боргового навантаження;
- запобігти випадкам халатності, шахрайства, а також умисні дії персоналу у відносинах з контрагентами, а також інші фінансові порушення, в тому числі пов'язані з використанням державних бюджетних коштів;
- розробити і впровадити систему постійного моніторингу фінансового стану компанії з метою раннього діагностування кризових явищ та ознак банкрутства;
- забезпечити проведення робіт по захисту конфіденційності інформації, що становить комерційну таємницю.

Реалізація перелічених напрямів допоможе підприємству створити необхідний запас міцності фінансової системи перед особою існуючих і знову виникають для нього загроз.

На жаль, управління фінансовою безпекою часто здійснюється в умовах відносно стабільного функціонування бізнесу, коли використовується «реактивна» форма управління: прийняття управлінських рішень для реагування на поточні проблеми. Безумовно, не можна сказати, що при цьому компанії не приділяють уваги питанням забезпечення захисту своїх фінансових інтересів і стабільності бізнесу. На багатьох з них створені і функціонують служби внутрішнього контролю, спеціальної та економічної безпеки, впроваджуються сучасні інформаційні системи, системи фінансового планування та прогнозування. Однак кожна з цих систем націлена на вирішення своїх локальних завдань.

Тим часом найбільш ефективним способом управління фінансовою безпекою є впровадження системного підходу, що включає в себе введення керівництвом і власниками підприємств єдиних вимог до всіх елементів системи управління компанією та організації контролю їх виконання, розподіл сфер відповідальності по всіх категоріях персоналу, встановлення нормативних значень показників фінансової безпеки.

Особливо важливо, щоб системний підхід знайшов своє відображення у відповідному корпоративному документі,

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

наприклад, стратегії економічної безпеки фірми. В зазначеному документі мають бути формалізовані цілі і об'єкти цієї стратегії та її ключового елемента – фінансової безпеки. Повинні бути визначені характеристики загроз фінансовій безпеці, що відображають специфіку її діяльності, сформульовані критерії та нормативні параметри безпечного фінансового стану бізнесу, описані заходи та механізми, спрямовані на його забезпечення [4].

У проєкті Концепції фінансової безпеки України фінансова безпека підприємницьких структур визначається як «складова економічної безпеки, яка характеризує стан захищеності їх життєво важливих (ключових) інтересів у фінансовій сфері від впливу широкого кола негативних чинників (загроз)» [7, с. 261].

Як бачимо, єдиного підходу до визначення категорії фінансова безпека підприємства серед вчених немає. Різноманітність вчень про фінансову безпеку відображено в таблиці.

Як і відзначав О.А. Єрмоленко, для аналізу стану фінансової безпеки підприємства доцільно застосовувати інструментарій системного підходу. Системний підхід до аналізу фінансової безпеки передбачає розгляд економіко-виробничої діяльності підприємства як багаторівневої структурної системи. Таким чином, фінансова безпека підприємства, з одного боку, є системою, елементами якої є такі складники фінансової безпеки як ліквідність, рентабельність, фінансова стійкість тощо, а з іншого – вона є підсистемою економіко-виробничої системи підприємства (за горизонтальною структурою) або складовим елементом фінансової безпеки держави (за вертикальною структурою). Системний підхід оснований на принципі цілісності (емерджентності) об'єкта дослідження, тобто дослідження його властивостей як єдиного цілого, оскільки ціле (система) володіє такими якостями,

якими не володіє жоден його складник. Наявність таких властивостей зумовлена результатом виникнення між елементами синергетичного зв'язку. Це такий зв'язок, який за спільної дії окремих елементів системи забезпечує загальний ефект більший, ніж сума ефектів цих елементів, які б діяли незалежно [2, с. 74].

Досягти фінансової безпеки суб'єкти підприємництва можуть при реалізації таких завдань, як: ідентифікація ризиків та пов'язаних із ними потенційних небезпек і загроз; визначення індикаторів фінансової безпеки суб'єктів підприємництва; впровадження системи діагностики та моніторингу стану фінансової безпеки; контроль та оцінка ефективності дії системи фінансової безпеки; створення необхідних фінансових умов, що забезпечують стабільне зростання підприємства; формування оптимального обсягу фінансових ресурсів із внутрішніх і зовнішніх джерел забезпечення фінансової стійкості й платоспроможності підприємства протягом усього періоду функціонування; створення умов, необхідних для забезпечення оптимального обсягу й ефективності інвестицій; мінімізація фінансових ризиків підприємства; своєчасне впровадження у фінансову діяльність підприємства сучасних технологій управління та інструментарію їх забезпечення; ефективний та швидкий вихід підприємства з фінансової кризи й нейтралізація його наслідків [1, с. 132–133].

Трактування різних вчених і науковців поняття «фінансової безпеки підприємства» є досить різноманітними, більшість з них досить глибоко та повного розкривають це поняття. На нашу думку, цю категорію не можливо повністю описати одним реченням, але при цьому можна визначити її в широкому та вузькому розумінні, що ми пропонуємо зробити вперше. Отже, базуючись на підходах різних вчених, визначимо поняття фінансової безпеки підприємства в ши-

Основні підходи до визначення поняття «фінансова безпека підприємства»

Автор	Визначення
Проект Концепції фінансової безпеки України	Фінансова безпека підприємницьких структур – складова економічної безпеки, яка характеризує стан захищеності їх життєво важливих (ключових) інтересів у фінансовій сфері від впливу широкого кола негативних чинників (загроз)
Бланк І.А.	Фінансова безпека підприємства – кількісно і якісно детермінований рівень фінансового стану підприємства, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього й внутрішнього характерів, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії й створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого зростання в поточному й перспективному періодах [5, с. 21]
Горячева К.С.	Фінансова безпека підприємства – такий його фінансовий стан, який характеризується, по-перше, збалансованістю і якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, які використовуються підприємством, по-друге, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів, по-четверте, забезпечувати ефективний і сталий розвиток цієї фінансової системи [6, с. 64]
Папехін Р.С.	Фінансова безпека – певний стан фінансової стабільності, в якому повинно перебувати підприємство для реалізації своєї стратегії. Фінансова безпека характеризується можливістю підприємства протистояти зовнішнім і внутрішнім загрозам [6, с. 64]
Білик М.Д.	Фінансова безпека суб'єктів підприємництва – це здатність стабільно і ефективно здійснювати свою звичайну діяльність протягом невизначеного періоду часу, використовуючи сукупність взаємопов'язаних діагностичних, регулюючих та контрольних заходів фінансового характеру, які мають забезпечити формування оптимального розміру фінансових ресурсів та раціональне їх використання, нівелюючи вплив ризиків внутрішнього і зовнішнього середовища [1, с. 133]
Єрмоленко О.А.	Система забезпечення фінансової безпеки підприємства – це сукупність здійснюваного комплексу заходів в інтересах захисту бізнесу від внутрішніх і зовнішніх негативних фінансових загроз [4]

рокому розумінні як стан захищеності фінансової системи підприємства від впливу зовнішніх та внутрішніх факторів. На нашу думку, таке визначення буде якнайповніше відображати сутність даного поняття. З іншого боку, фінансову безпеку підприємства у вузькому розумінні можна визначити як збалансованість фінансового стану підприємства, що визначається оптимальними значеннями основних груп показників, які його характеризують. Таке розуміння часто зустрічається у практиків. Також фінансові менеджери визначають фінансову безпеку підприємства як можливість компанії виконувати свої фінансові зобов'язання. При низькому рівні фінансової безпеки компанія може втрачати своїх клієнтів, постачальників і навіть стати банкрутом.

Висновки

Проаналізувавши підходи вчених до визначення поняття «фінансова безпека підприємства» потрібно констатувати, що думки науковців досить різняться, хоча, безумовно, є багато спільного, на основі чого можна в подальшому працювати над дослідженням суті даного поняття. Взагалі фінансову безпеку підприємства доцільно аналізувати з позиції системного підходу, який розглядає діяльність підприємства як багаторівневу структуровану систему. Ми пропонуємо цю категорію визначати в широкому та вузькому розумінні слова.

Перспективним у даному дослідженні вбачається дослідження поняття фінансової безпеки підприємства, яке враховуватиме інноваційні зміни науково-технічного прогресу в цілому і фінансової системи зокрема.

Список використаних джерел

1. Білик М.Д. Роль стабільної діяльності підприємств у їх фінансовій безпеці / М.Д. Білик // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наукових праць. – 2008. – №4(83). – С. 129–133.
2. Волошин В.І., Каркавчук В.В. Системний підхід до аналізу та забезпечення фінансової безпеки підприємства [Електрон. ресурс] / В.І. Волошин, В.В. Каркавчук // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – 2012. – №2. – С. 73–78. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2012_1/2012_1/O73.pdf
3. Демченко І.В. Фінансова безпека суб'єкта господарювання: сутність та умови виникнення [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvfb/2010_1/O11Ost6.pdf
4. Ермоленко О.А. Сутність фінансової безпеки підприємства [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/pspe/2011_3/Ermolenko_311.htm
5. Фінансова безпека підприємств і банківських установ [Текст]: монографія / за заг. редакцією д.е.н., проф. А.О. Єпіфанова [А.О. Єпіфанов, О.Л. Пластун, В.С. Домбровський та ін.]. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 295 с.
6. Орехова К.В., Караченцева І.О. Ознаки фінансової безпеки підприємства в умовах фінансової кризи / К.В. Орехова, І.О. Караченцева // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2010. – №1(7). – С. 64–69.
7. Погосова М.Ю. Структурно-логічний аналіз поняття «фінансова безпека підприємства» / М.Ю. Погосова // Наука й економіка. – 2008. – №3(11). – С. 258–265.

О.В. ДОВГАЛЬ,
ст. викладач, Європейський університет

Кооперація як перспективний напрям розвитку підприємництва на селі

У статті розкрито роль і значення кооперації для розвитку підприємництва на селі. Визначено основні проблеми кооперативних об'єднань та запропоновані шляхи щодо їхнього подолання. Значну увагу приділено світовому досвіду в розвитку кооперації.

Ключові слова: кооперація, підприємництво, село, сільські території.

В статье раскрыты роль и значение кооперации для развития предпринимательства на селе. Определены основные проблемы кооперативных объединений и предложены пути их преодоления. Особое внимание уделено мировому опыту в развитии кооперации.

Ключевые слова: кооперация, предпринимательство, село, сельские территории.

The role and value of cooperation for the development of the entrepreneurship in the village areas are disclosed in

the article. Main problems of the cooperative associations were appointed and proposed the ways of their solving. Particular attention was given for the world experience of cooperation development.

Keywords: cooperation, entrepreneurship, village, country area.

Постановка проблеми. Нині аграрна політика здійснюється за допомогою економічних реформ, кожна з яких уособлює собою систему заходів, принципів, методів і форм господарської діяльності.

Це насамперед стосується аграрної реформи, а також залучення малих та середніх підприємств до створення кооперації на селі. Вони відкривають великі можливості для організації підприємницької діяльності, що, своєю чергою, сприяє подальшому соціально-економічному розвитку сільських територій. Це і зумовлює актуальність даної публікації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомий внесок у теоретичний розвиток кооперативної ідеї як перспективного напрямку підприємництва на селі зробили такі відомі науковці, як М. Драгоманов, В. Зіновчук, М. Кісіль, О. Крисальний, Г. Підлесецький, І. Подолинський, Г.П. Саблук, М. Туган–Барановський, Е. Храпливий та багато інших дослідників. Однак, незважаючи на різноманітність проведених досліджень, ця проблема залишається недостатньо вивченою на сьогодні і потребує подальшого дослідження.

Метою статті є визначення особливостей розвитку кооперативного руху як перспективного напрямку розвитку підприємницької діяльності на селі, впливу цього виду діяльності на розвиток сільських територій України та надання рекомендацій щодо вирішення окремих проблемних питань, виокремлених у процесі дослідження.

Виклад основного матеріалу. Аграрна реформа в Україні спрямована на структурну перебудову та вдосконалення агропромислового розвитку, підвищення економічної ефективності використання аграрних ресурсів, вирішення продовольчих проблем шляхом наповнення продовольчими товарами зовнішнього і внутрішнього ринку.

Однією з характерних рис сучасного етапу розвитку економічних відносин в аграрній політиці України є створення різних організаційно–правових форм підприємницької діяльності на селі, зокрема кооперації [2].

Найбільш авторитетним визначенням сутності кооперативу є наступне: кооператив – це група осіб, які добровільно об'єдналися, щоб задовольнити спільні економічні, соціальні та культурні потреби і прагнення за допомогою підприємства, що перебуває у їхній спільній власності та під демократичним управлінням та контролем [7, с. 13].

Створення системи кооперативних об'єднань актуальне не лише для малих форм аграрного бізнесу, а й для всіх видів сільгосппідприємств, особливо в умовах формування в Україні системи інформаційного суспільства, яка базується на активному використанні інформаційного капіталу і передбачає вільний обмін даними між учасниками господарських процесів. Ліквідація стихійності у формуванні попиту на товар, зниження ризиків при здійсненні виробничо–фінансової діяльності – все це і багато що інше здатні здійснювати кооперативи і кооперативні об'єднання [4].

Вони відкривають великі можливості для організації та створення великого виробництва, а це, своєю чергою, знизить собівартість одиниці продукції, оскільки основний та обіговий капітал застосовується спільно і розподіляється на більшу масу виробленої продукції. Саме поділ праці зумовлює спеціалізацію виробництва і є основою розвитку ринкових відносин, а ринок пов'язаний із рівнем суспільного поділу праці та спеціалізацією. Розвиток спеціалізації виробництва зумовлює необхідність кооперування, своєю чергою, впливає на подальший розвиток спеціалізації та визначає її форми [2].

Європейські країни приділяють значну увагу питанням розвитку кооперації на селі. В них збут продукції відбувається

переважно через сільськогосподарську кооперацію: 80% – Нідерланди, 50–52% – Німеччина, Іспанія, в тому числі молоко – від 65% у Бельгії до 100% у Норвегії, овочі і фрукти – від 32% у Німеччині до 80% у Нідерландах, свинина – від 15% в Італії до 96% у Данії, зерно – від 20% у Великобританії до 70% у Франції. Кооперативи країн «старої» Європи реалізують 45–50% обсягу продукції харчової промисловості.

У Франції функціонує 3,5 тис. сільськогосподарських кооперативів, що займаються переробно–збутовою діяльністю. До них треба додати 13,3 тис. зі спільного використання техніки. Широко розповсюджені також кооперативи штучного запліднення. Їхніми членами є дев'ять з десяти фермерів. У них зайнято більше 520 тис. працівників. Річний обіг кооперативів становить у середньому 77–80 млрд. євро.

У США частка кооперативів у переробці молока – 82%, електропостачання – 80%, у збуті продукції – 30%, виробництві цукру – 51%, кредитуванні – 33%, в інформаційному забезпеченні – 25% [2].

У сільській місцевості Канади кооперативи відіграють основну роль у виробництві, збуті і переробці продукції. Вони є сучасними організаціями зі своєю експертизою і спільним ринком аграрної продукції, що дає їм можливість конкурувати з великими приватними підприємствами, і утримують значну частку товарного ринку в країні. Фінансові кооперативи, такі як кредитні спілки, формально легалізовані як аграрні кооперативи, забезпечують фермерів широкою сіткою банківського та страхового обслуговування. Кооперативи в Канаді є некомерційними по відношенню до своїх членів організаціями, не платять проценти на акцію капіталу, тому що вони діють не в інвестиційних цілях, а з тим, щоб забезпечити послуги своїм членам. Вони повертають надлишок (кооперативні виплати) членам пропорційно членській економічній діяльності в кооперативах, і забезпечують навчання своїх працівників.

У Швеції кооперативи поширені по всій країні і займають дуже сильні позиції в сільському господарстві, у промисловості, у роздрібній торгівлі, житловому будівництві та інших сферах діяльності. Шведські холдингові компанії є одними з найефективніших в Європі.

В Італії на сьогодні близько половини супермаркетів належать кооперації. Діяльність італійських кооперативів ґрунтується на таких принципах: обмежений розмір сукупного паю; розмір мінімального статутного фонду не фіксується; одна людина – один голос незалежно від розміру паю; наявність податкових пільг: відсутність подвійного оподаткування; протягом перших десяти років кооперативи звільняються від податку на корпорації, в подальшому діє пільгове оподаткування; передбачений мінімальний дохід пайовика, який не обкладається податком.

Сільськогосподарські кооперативи Польщі також користуються державною підтримкою, яка полягає в тому, що розроблено перелік груп товарів, виробництво яких підпадає під отримання державної фінансової допомоги [12].

Отже, кооперативи виконують важливу роль для вирішення питань соціального партнерства в регіонах, де є економічні

труднощі, оскільки вони мають ідеальну організаційну структуру для збільшення зайнятості та зміцнення соціальної єдності. Динамічне поширення кооперації є важливим не тільки для досягнення господарських цілей, а й тому, що, виконуючи значну роль у вирішенні економічних і соціальних проблем регіонів та галузей з економічними труднощами, особливо в тих, де приватновласницька ініціатива недостатня або ж відсутня, кооперативи можуть створити робочі місця, захистити працівника і стимулювати розвиток економіки. Тому місцева влада в ЄС ідентифікує кооперативну форму господарювання як ефективний засіб досягнення збалансованого розвитку на основі солідарності. Саме через це Європейська комісія у справах зайнятості і соціальних питань визнала, що існує загальна потреба в докладенні зусиль на рівні ЄС до посилення ролі кооперативів у розробці соціальної політики [5].

Світовий досвід розвитку кооперації нині є надзвичайно важливим для України, особливо для сільської місцевості, де найгострішими проблемами соціально-економічного розвитку залишаються:

- невідповідність програм реформування економіки сільського господарства і результатів їхнього виконання визначеним соціальним пріоритетам;
- недостатній рівень фінансової підтримки соціально-економічної сфери села, державної підтримки облаштування сільських територій;
- передача об'єктів соціальної сфери сільськогосподарських підприємств до державної та комунальної власності без належного фінансування їх утримання;
- проведення неефективної державної політики щодо створення умов для розвитку кооперативних та інших некомерційних об'єднань сільськогосподарських товаровиробників у сфері заготівлі, переробки, реалізації продукції та фінансового і транспортного обслуговування товарних потоків [10].

Така ситуація свідчить про відсутність реальної підтримки з боку держави розвитку сільських територій, зумовлює зниження обсягів виробництва продукції, ставить під загрозу економічну безпеку країни.

Враховуючи, що прерогативою розвитку сільських територій є відродження села, кооперація виступає соціально-економічним механізмом, який виконує низку функцій держави із соціального захисту населення.

На думку О.Г. Міценка, ефективним засобом розвитку сільських територій у контексті забезпечення належного рівня життя їхніх мешканців має стати інтеграційна діяльність системи споживчої кооперації, яка територіально охоплює всі регіони країни, концентрує свою діяльність на обслуговуванні потреб саме сільського населення, історично близька до дрібних сільгоспвиробників (власників особистих селянських та фермерських господарств), бере безпосередню участь у формуванні середнього класу на селі, реалізує свою соціальну відповідальність саме у сільській місцевості (через забезпечення працівникам робочих місць, належних умов праці та заробітної плати; зобов'язання ефек-

тивно працювати; соціальну чутливість до вирішення проблем соціально-економічного розвитку сільських територій; відповідальність найбільшого організатора сільського ринку товарів та послуг) [6].

У цьому ракурсі на велику увагу заслуговує презентація 15 травня 2012 року ініціативи «Рідне село». Вона є дієвим механізмом для відродження сільських територій нашої країни. В рамках цієї програми держава максимально сприяє створенню нових кооперативів, а також стимулює соціально-економічний розвиток сільських територій.

У концепції соціально-економічного розвитку сільських територій передбачається, що кооперація стане складовою частиною національної стратегії сільського розвитку. Увага держави буде головним чином сконцентрована на підтримці середнього та малого сільськогосподарського товаровиробника. Міністерством аграрної політики та продовольства України пропонується така модель, коли через систему кооперації дрібний виробник зможе отримати державну підтримку, донорську допомогу і доступ до кредитних ресурсів, що на перших етапах його становлення буде посилювати позитивний вплив економічних чинників [11].

Діяльність кооперативів має важливе значення для національної економіки, особливо у сфері обслуговування виробничих потреб сільського населення, товарообігу, дрібно-варного виробництва, послуг для міського і сільського населення, житлового будівництва тощо [13].

В Україні тільки силами кооперативного руху було створено 15% торгівельних ринків, майже 7% м'яса та м'ясопродуктів, понад 2% овочів та 3,5% фруктів реалізуються через українські кооперативні підприємства [8, 9].

Проте нині споживча кооперація переживає великі труднощі, пов'язані зі втратою внаслідок лібералізації цін та інфляції власних обігових коштів, різким скороченням можливостей використання банківських кредитів через непомірні банківські ставки та високий рівень податків, умови низької купівельної спроможності населення [1].

Отже, однією з особливостей діяльності даного типу господарюючих суб'єктів є відсутність належного обсягу ресурсів для здійснення господарської діяльності згідно з принципами товарного виробництва. При цьому слід відмітити не тільки факт нестачі засобів виробництва, а й відсутність практичних навиків у веденні подібного бізнесу. Дрібні одноосібні господарства самотужки не здатні вийти на ринок як повноцінні учасники, а організувати взаємовигідну співпрацю на принципах кооперації заважає нестача професійних знань та взаємна недовіра.

Тобто заходи по здобуттю навиків у сфері економічних відносин малих форм господарювання сприятиме поживленню консолідації сільгоспвиробників на принципах взаємовигідної співпраці, що, своєю чергою, прискорить розвиток даних утворень, збільшуючи кількість їхніх членів. Створення системи виробничих і обслуговуючих кооперативів на базі сільських територій дозволить не лише підвищити рівень доходів пред-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ставників аграрного підприємництва, а й забезпечити збереження українського села як специфічній соціально-економічній спільності. Особливу роль при цьому мають зіграти учбово-наукові центри, завданням яких є підготовка фахівців для ведення підприємницької діяльності в аграрному секторі на принципах постіндустріального суспільства [4].

Розвиток кооперації у сучасних умовах вимагає не простого збереження сільських споживчих товариств, а системної трансформації їх на засадах світового кооперативного руху із урахуванням сьогоденних ринкових реалій України [13].

Висновки

Отже, використання кооперації як перспективного напрямку підприємницької діяльності на селі дасть можливість підвищити ефективність формування та використання:

– виробничого потенціалу за рахунок: прискорення оновлення основних засобів; розвитку нових видів діяльності, які збільшують можливості інтегрованого формування; підвищення продуктивності праці за допомогою прискорення інновацій у технологічній та організаційній сферах; зниження вартості послуг, здійснюваних між партнерами;

– торговельного потенціалу за рахунок: стабільності зв'язків між учасниками об'єднання, що підвищує конкурентоспроможність продукції та об'єктивно полегшує можливість виходу вітчизняних товаровиробників на внутрішні і зовнішні ринки збуту своєї продукції; формування експортних ніш на світовому ринку; створення нових видів продукції; гнучкого пристосування до змінних умов ринкового попиту;

– людського потенціалу за рахунок: створення додаткових можливостей для підготовки нових кваліфікованих робітників і підвищення кваліфікації вже працюючих; виникнення нових робочих місць, у тому числі для фахівців з управління інтегрованими формуваннями; можливості перерозподілу кваліфікованих кадрів між учасниками об'єднання; входження до складу будь-якого кластеру соціальної інфраструктури, однією з функцій якої є обслуговування працівників-членів об'єднання, що значно підвищує якість їх життя і відповідно продуктивність праці;

– інноваційного потенціалу за рахунок: включення до складу інтегрованого формування науково-дослідних підрозділів, інноваційних установ, навчальних закладів; підтримки наукових розробок всередині об'єднання; стимулювання зв'язку «економіка – наука – продукція»; можливості обміну ноу-хау та технологічними розробками між членами об'єднання; отримання додаткових коштів для інвестування в різноманітні науково-технологічні проекти;

– інвестиційного потенціалу за рахунок: підвищення можливості протистояти впливу зовнішніх факторів і зниження ризиків для вітчизняних та іноземних інвесторів; отримання доступу до участі у інвестиційних програмах уряду; можливості входження об'єднання до глобальної мережі ТНК, здатних забезпечити приплив іноземних інвестицій у структурну

турну перебудову виробництва; створення іміджу довготривалого та ефективного об'єднання, привабливого для інвесторів [6].

Список використаних джерел

1. Бородата О. Проблеми та перспективи розвитку споживчої кооперації в Україні [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://kerivnyk.info/2012/03/borodata.html>

2. Гурей Г.Т. Основні напрямки розвитку фермерської кооперації й агропромислової інтеграції / Г.Т. Гурей, М.Я. Ковалик [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnu/2010_146/10tgt.pdf

3. Дмитрів А.Я. Напрями здійснення ефективної комунікаційної політики кооперативними підприємствами / Дмитрів А.Я.: матеріали наук.-практ. конф. [«Кооперативна модель економічного розвитку в умовах глобалізації»], (Львів, 3–5 квіт. 2012 р.). – Львів: Львівська комерц. акад., 2012. – С. 41–43.

4. Кальченко С.В. Кооперація в Україні: історичний досвід і майбутні перспективи / Кальченко С.В. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_127/22.pdf

5. Килин О.В. Фактор кооперації в регіональній економічній політиці ЄС щодо розвитку соціального партнерства в посткризовий період / Килин О.В.: матеріали наук.-практ. конф. [«Кооперативна модель економічного розвитку в умовах глобалізації»], (Львів, 3–5 квіт. 2012 р.). – Львів: Львівська комерц. акад., 2012. – С. 48–49.

6. Міценко Н.Г. Розвиток інтегрованих формувань на сільських територіях: необхідність та напрями державного впливу / Міценко Н.Г.: матеріали наук.-практ. конф. [«Кооперативна модель економічного розвитку в умовах глобалізації»], (Львів, 3–5 квіт. 2012 р.). – Львів: Львівська комерц. акад., 2012. – С. 154–156.

7. Основи кооперації: навчальний посібник / [С.Г. Бабенко, С.Д. Гелей, Я.А. Гончарук, Р.Я. Пастушенко]. – К.: Знання, 2004. – 470 с.

8. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

9. Офіційний сайт Укоопспілки [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.coop.com.ua/uk/2011-12-06-11-51-13>

10. Про затвердження державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 19.09.2007 №1158 // Офіційний вісник України. – 2007. – №73. – С. 7.

11. Реалізація програми «Рідне село» на Полтавщині [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.publicpolinfo.gov.ua/news/realizatsiya_programi_ridne_selo_na_poltavschini/

12. Сороківська М.В. Державна фінансова підтримка діяльності кооперативів: світовий досвід / Сороківська М.В.: матеріали наук.-практ. конф. [«Кооперативна модель економічного розвитку в умовах глобалізації»], (Львів, 3–5 квіт. 2012 р.). – Львів: Львівська комерц. акад., 2012. – С. 14–16.

13. Хміль Ф.І. Перспективи трансформаційних процесів у системі споживчої кооперації України / Хміль Ф.І.: матеріали наук.-практ. конф. [«Кооперативна модель економічного розвитку в умовах глобалізації»], (Львів, 3–5 квіт. 2012 р.). – Львів: Львівська комерц. акад., 2012. – С. 124–125.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Р.М. КРАМАРЕНКО,
к.е.н., доцент, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана,
А.І. ТРЕТЬЯКОВА,
Науково-дослідний інститут соціально-економічного розвитку міста

Брендинг інвестиційної привабливості мегаполіса

У статті розглянуті актуальні питання проблеми теорії та практики брендингу території. Визначено роль брендингу міста в поліпшенні інвестиційної привабливості мегаполіса.

Ключові слова: мегаполіс, бренд, брендинг територій, інвестиційна привабливість.

В статье рассмотрены актуальные вопросы проблемы теории и практики брендинга территории. Определена роль брендинга города в улучшении инвестиционной привлекательности мегаполиса.

Ключевые слова: мегаполис, бренд, брендинг территорий, инвестиционная привлекательность.

The article deals with topical issues of theory and practice of branding area.

Keywords: megapolis, brand, branding of territories, investment attractiveness.

Постановка проблеми. Брендинг територій – тема, яка цікавить і вчених, і політиків.

Як показують результати досліджень, процеси управління мегаполісами останнім часом істотно ускладнилися. На території мегаполісів діє велика кількість самостійних підприємств, організацій та різних кооперативних спільнот. Ці організаційні одиниці підпорядковуються різним відомствам, але їх об'єднує географічна близькість, загальна транспортна, житлово-комунальна, соціальна та інша інфраструктура.

Сучасний мегаполіс має забезпечувати умови переходу економіки міста на інноваційний і креативний шлях розвитку. Перехід до нової парадигми розвитку міста вимагає наперед радикальної перебудови системи стратегічного управління, орієнтованої на місію та стратегічні цілі.

Стратегія брендингу території визначає найбільш реалістичну, конкурентоспроможну і нагальну стратегічну концепцію міста, а також гарантує, що ця концепція підтримується, зміцнюється та збагачується кожним актом політики, інвестицій, взаємодії та комунікацій між цією територією та рештою світу.

Для того щоб створити сильний бренд, міська влада повинна сформувати достатньо чіткий набір атрибутів, на основі яких можна було б сформувати його позитивне сприйняття [5].

Сьогодні ж основний підхід до політики формування та розвитку мегаполісів – це стратегічне планування. Місцева влада активно шукає можливість управління стихією ринкової трансформації життя міста. Виникає потреба у формуванні міської політики, визначенні пріоритетних напрямів розвитку та важелів впливу на поведінку людей і структур, залучених до соціально-економічних змін. Тому на сьогодні стратегії розвитку великих міст є першорядним завданням міських адміністрацій.

У зв'язку з посиленням конкуренції між окремими містами за часткою споживачів, туристів, інвестицій, поваги та уваги мегаполіси стають центрами тяжіння і міжнародного суперництва в сфері капіталів, талантів, вражень та слави.

Київ як столиця України є осередком демографічного, фінансового, економічного, соціально-індустріального, транспортно-науково-освітнього та культурно-історичного потенціалу України. Наявність чіткої та послідовної стратегії та сильного бренда є кращою конкурентною перевагою столиці, а також ключовим фактором успіху в діяльності по залученню туристів, гостей, інвесторів, талантів, клієнтів і т.д. і дозволяє місту та її основним зацікавленим сторонам зосередити свої стратегії, інвестиції, дії і зусилля на її унікальних і відмінних сильних сторонах, її ідентичності, її цінностях і прагненнях.

Залежно від того, наскільки ефективно використовується соціально-економічний, політичний і культурний потенціал міста, значною мірою визначається інвестиційна привабливість міста. Між містами йде постійна конкуренція за інвестиційні ресурси. І успіх стратегії розвитку багато в чому залежить від іміджевої політики органів влади, яка вибудовує ефективний зворотний зв'язок з громадськістю. Сучасна іміджева політика міста базується на використанні сучасних PR та комунікаційних технологій, що дозволяє місту зайняти власну нішу в умовах зростаючої конкуренції за залучення інвестиційних ресурсів, а також талановитих людей, креативних професіоналів і менеджерів. Тому в умовах конкуренції за залучення ресурсів одним із найбільш дієвих інструментів стає бренд міста.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Можна з упевненістю сказати, що дане питання активно висвітлюється різними вченими, а теоретичні дослідження щодо брендингу територій постійно розвиваються. Питання бренда територій у своїх працях висвітлюють сучасні вітчизняні політологи Д. Богуш, Т. Нагорняк, О. Соскін, Є. Тихомирова, О. Шевченко.

Практичні дослідження в галузі брендингу та маркетингу територій представлені в роботах К. Дінні, К. Келлера, Т. Міхана, Т. Ахеліса, С. Анхольта, В. Тамберга, В. Коновалова, Є. Пестернікова, Д. Візгалова, В. Пекаря, О. Азаряна, О. Кендюхова, Л. Радкевича.

Різні підходи до стратегічного управління розвитком мегаполісів досліджують зарубіжні науковці: І. Ансофф, Е. Блейклі, Ж. Бобер, Дж. Брайсон, А. Брувер, Дж.Л. Гордон, Ж. Готтман, Л. Гудстейн, Ш. Гофер, К. Ендрюс, Б. Жихаревич, К. Крістенсен, Б. Крозбі, Г. Минезберг, Г. Райт, А. Томпсон, А.О. Уільямсон, Ф. Хейвуд, Д. Харісон, А.Д. Чандлер та інші.

Брендинг територій – це сучасний та перспективний напрям наукових досліджень і маркетингових практик у світі. Сьогодні інтенсивний розвиток зазначеного напрямку обумовлений підвищенням мобільності людей і фірм, зростанням індустрії туризму, посиленням комунікаційних обмінів, необхідністю створення та підтримки позитивного іміджу певної території, який міг би захопити людей, спонукати їх до відвідування розкритих місць і вкладання довгострокових інвестицій [3]. Він необхідний для поліпшення «фінансового іміджу» території й залучення інвестицій, його визначають як «засіб позаекономічного рішення поточних проблем, що

стоять перед суб'єктами регіональної активності – владою, комерційними структурами, громадськими організаціями» [13]. Кінцевою й головною метою брендингу території є сприяння зростанню добробуту місцевих громад [1].

Мета статті. У статті метою встановлено з'ясування ролі брендингу інвестиційної привабливості столичного мегаполіса як особливо важливого, стратегічного інструменту його розвитку.

Виклад основного матеріалу. В умовах глобалізації, постійного зростання конкуренції маркетинг території, її імідж та бренд виходять на перший план при порівнянні рівних умов господарювання та проживання. Тому все більше міст цілеспрямовано займаються маркетингом своїх територій, формуванням свого територіального бренда, які обумовлюють інвестиційну та туристичну привабливість міста. В умовах зростаючої ринкової конкуренції та глобалізації економіки всі території – будь-то країни, регіони, міста, міські райони, культурні центри – все активніше конкурують за залучення й утримання мешканців; туристів і фахівців; найбільш талановитих професіоналів і студентів; творчих людей; інвесторів і підприємців; споживачів товарів і послуг; професійних, культурних та спортивних заходів; міжнародних організацій; міжнародних засобів масової інформації; політичних та економічних союзників і т.д.

Територіальний брендинг у багатьох розвинених країнах став уже одним з ефективних інструментів розвитку своєї території (міста, регіону, країни). Завдяки інструментам брендингу вирішуються не тільки питання залучення інвестицій і туристів, а й соціальні питання – культури, спорту, міграції, освіти та інвестиційний бренд – єдиний емоційно-інформаційний образ інвестиційного позиціонування потенціалу країни і пропозиції.

У сучасному урбаністичному суспільстві міська політика має бути спрямована на залучення інвесторів на свою територію, а також поєднуватися з політикою використання інноваційних, сучасних технологій міського розвитку, що саме по собі дає конкурентну перевагу. Такою технологією територіального розвитку служить створення сильного бренда [10, 11].

Імідж території, її репутація у вітчизняних та зарубіжних суспільно-політичних і ділових колах є основою успішного просування території, підвищення привабливості територіальних продуктів і послуг на міжнародному ринку. Позитивний імідж столиці в сучасних умовах – це нагальна необхідність.

Розвиток мегаполіса залежить від його брендингу як процесу створення привабливого образу міста для політичної, фінансової, культурної еліти, а також громадськості з метою створення програм його соціально-економічного та культурного розвитку. За аналогією з брендингом товарів і послуг під брендингом міста розуміється надання йому особливих характеристик, які дозволяють диференціюватися від інших міст і бути унікальним.

Поняття «брендинг» тісно пов'язане з ринковою економікою та підприємництвом. Без них сам брендинг був би нем-

ожливий ані як явище, ані як процес. Безумовно, стан ринкової економіки і підприємництва багато в чому визначає можливості міста здійснювати свій брендинг.

Брендинг міста – процес складний. Щоб досягти успіху, міська влада має провести стратегічний аналіз основних трендів соціального та економічного оточення; визначити території, де знаходяться можливості, зосереджені навички, ресурси міста; з'ясувати, які ключові цінності, підходи, принципи та характеристики дозволять місту досягти цього [5].

Територіальний бренд повинен привертати увагу інвесторів до конкурентних переваг мегаполіса, так само як і бренд компанії є показником її інвестиційної привабливості: «брендинг міста нерозривно пов'язаний з процесом підвищення його конкурентоспроможності, оскільки бренд за своєю природою є демонстрацією і гарантом конкурентної переваги» [3].

Основними цілями залучення інвестицій мають бути програми та проекти національного характеру, що створюють довгострокові виробничі кластери та забезпечують круговий цикл виробництва та послуг. У сукупності все це – «інвестиційний потенціал міста», і залишається просунути цей потенціал столиці на зовнішні ринки для залучення інвесторів. Описуючи свій інвестиційний клімат, можна домогтися багато чого, інакше кажучи, інвестиційне позиціонування міста можливо передати через інвестиційний бренд (образ) міста. В останні десятиліття брендинг територій увійшов у число найбільш ефективних інструментів і став модним трендом регіональної політики.

Інвестиційні рішення на будь-якому рівні, як глобальному, так і національному, і державою й інвесторами приймаються на основі розуміння відмінностей території, а також розуміння ефективності вкладень у той чи інший регіон [6]. Безумовно, слід погодитися з думкою, що для України територіальний бренд являє собою необхідний стратегічний інструмент.

Київ є особливо складним об'єктом стратегічного планування та управління, адже він є не тільки столичним містом, а й найпотужнішим мегаполісом України, зосереджуючи на своїй території вагомому частку суспільно-політичних, фінансових, господарських, адміністративних, соціальних та культурних процесів держави.

Майже півтора року в Києві здійснювалася величезна робота з підготовки Стратегії розвитку міста – першого програмного документа, що готувався не лише представниками влади та експертами, а й із залученням жителів міста, всієї київської громади. Стратегія розвитку міста Києва до 2025 року ухвалена на сесії Київської міської ради 15 грудня 2011 року.

Поява стратегії розвитку міста знаходиться в руслі загальноєвропейських і загальносвітових тенденцій, обумовлених кризовими явищами в економіці, прагненням міста знайти своє місце в трансформаційній системі, визначити напрям руху до «сталого європейського міста».

Київ – мегаполіс, який володіє власним стратегічним планом розвитку, в якому визначаються шляхи трансформації індустріального міста в сучасний багатofункціональний

центр з елементами світового міста, ядром якого стане науково-виробничий, фінансовий, інформаційний та транспортно-логістичний комплекс, здатний інтегрувати місто в глобальну економіку, вбудувати в новітні інноваційні національні та регіональні процеси та створити комфортне середовище проживання для його мешканців.

Стратегія розвитку міста потребує потужних інструментів реалізації. Брендинг допомагає привернути увагу мешканців до вибору сценарію майбутнього міста і переосмислити його сьогодні. Багато європейських та американських міст, які 15–20 років тому захопилися брендингом, домоглися блискучих результатів. Їхній досвід показує, що майбутнє міста цілком кероване. І кероване зсередини. Брендинг допомагає увести місто не об'єктом, а суб'єктом глобальної економіки. А об'єктами конкуренції стають усе більш мобільні праця і капітал [6].

Отже, «брендинг міста» – це процес усвідомленого та цілеспрямованого формування бренду міста, тобто пошуку, виразу та розвитку міської ідентичності, а також представлення її в яскравих, взаємопов'язаних образах, привабливих для цільових аудиторій [6]. Основні категорії, які оцінюються під час брендингу території, – це в'їзний туризм, вартість туристичного продукту, прямі іноземні інвестиції, якість і кількість емігрантів. Отже, можливості брендингу регіону полягають у контролі над туристичними, інвестиційними та міграційними потоками.

Реалізація прийнятої довгострокової Стратегії розвитку м. Києва до 2025 року потребує нарощування інвестиційних ресурсів, поліпшення структури інвестиційних джерел та оптимізації напрямку їх вкладення відповідно до пріоритетів економічного зростання. Серйозні проблеми соціальної сфери, житлово-комунального господарства, інженерно-транспортної інфраструктури, інших пріоритетних напрямів діяльності органів міського самоврядування вимагають термінового перегляду методів залучення капіталу в зазначені сфери.

Аналіз Стратегії розвитку м. Києва до 2025 року показує, що основними пріоритетами політики розвитку мегаполісу є забезпечення високої якості життя населення, покращення іміджу столиці. Необхідно враховувати, що формування іміджу мегаполісу насамперед спирається на його економічний та промисловий потенціал. І практично у кожній публікації, що присвячена іміджу, репутації чи брендингу території, йде мова про його інвестиційну привабливість. З метою формування позитивного інвестиційного іміджу при підтримці Київського міської державної адміністрації щороку проводиться: Київський інвестиційний форум, інноваційний форум Kyiv City Open Doors, Міжнародний форум інвестицій та інновацій, тощо.

Для забезпечення сприятливого інвестиційного клімату проводиться політика щодо дерегуляції підприємницької діяльності та спрощення дозвільних процедур, створено Міський дозвільний центр із видачі документів дозвільного характеру за принципом «єдності».

Від ефективності проведення інвестиційної політики київської міської влади спільно з центральними органами влади

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

залежить, чи буде у повному обсязі використано кадровий та інноваційний потенціал Києва для успішної конкуренції на ринках високотехнологічних товарів, робіт та послуг як всередині країни, так і за кордоном. Реалізація цього напряму створює великі потенційні можливості для різкого нарощування обсягів валового регіонального продукту столиці як в абсолютному розмірі, так і в розрахунку на душу населення.

Стратегією розвитку міста Києва до 2025 року визначено дев'ять ключових ініціатив розвитку столиці до 2025 року, реалізація яких дозволить вийти на новий щабель розвитку. Планується, що Київ буде розвиватися як фінансового–діловий, а не промисловий центр, де будуть забезпечені комфортні умови життя і ведення бізнесу. Зокрема, планується, що в місті будуть повністю збережені зелені насадження, а розвиток міста відбуватиметься в суворій відповідності до Генерального плану столиці.

У міжнародному масштабі Київ–2025 стане відомим як найзеленіша столиця Європи, місто, що має зручне географічне розташування між Заходом та Сходом та є місцем зустрічі двох «світів», а головне – містом, яким пишаються його мешканці [12].

Стратегією розвитку м. Києва до 2025 року визначено, що столиця стане інноваційним центром східноєвропейського регіону з потужною конкурентною позицією та чіткими пріоритетами розвитку, містом, що зберегло свою унікальність та розвиває свою самобутність, постійно підвищує якість життя та привабливість для ведення бізнесу, є прикладом прозорого муніципального управління, організації зелених зон та збалансованого містобудівного розвитку.

Одним із ключових пріоритетів Стратегії розвитку м. Києва до 2025 року визначено створення кількох центрів із різними напрямками спеціалізації – діловий, адміністративний, екологічно–рекреаційний. На виконання цього пріоритету розроблено концепцію ділового центру «Київ–Сіті», інвестиційний проект, створення якого було презентовано інвесторам під час першого Київського інвестиційного форуму. Цей проект – складова частина національного проекту «Місто майбутнього», розроблено концепцію відтворення київських островів «Дніпровська перлина», якою передбачено створення рекреаційних зон на 37 дніпровських островах.

Елементом розвитку стане стимулювання розвитку місцевого бізнесу, малого та середнього підприємництва шляхом спрощення муніципальних нормативів та дозвільних процедур, створення єдиного зрозумілого механізму взаємодії із службами міста.

Для підвищення інвестиційної привабливості міста зроблено акцент на інноваційний шлях розвитку території. Так, стартував інноваційний проект Bionic hill – перший інноваційний парк в Україні, який створений за концепцією «Живи–Працюй–Вчися–Відпочивай» і ставить за мету формування єдиної платформи для розвитку бізнесу та забезпечення комфортних умов для роботи та проживання фахівців сфери високих технологій. Пріоритетними галузевими напрямками інновацій–

ного парку є інформаційні та комунікаційні технології, біотехнології та фармацевтика, енергозбереження та енергоефективність. Проект передбачає розміщення на території парку офісів українських та міжнародних компаній, проектних команд, шоу–румів, науково–дослідних і конструкторських центрів, демо–лабораторій, чистого наукоємного виробництва.

Туризм є одним із засобів досягнення цілей, визначених Стратегією розвитку міста Києва до 2025 року, і передбачає перетворення столиці України в інноваційний центр східноєвропейського регіону з потужною конкурентною позицією та чіткими пріоритетами розвитку; у місто, що зберегло і розвиває свою унікальність та історичний спадок, постійно підвищує якість життя мешканців і привабливість бізнесу, стратегічною ініціативою, яка спроможна внести значний вклад в економічне зростання та підвищення якості й комфорту життя мешканців міста. Тому реалізація прийнятої програми розвитку туризму дозволить забезпечити просування міста Києва як туристичного центру, створити в столиці сучасну туристичну інфраструктуру на рівні європейських стандартів та дасть можливість створення єдиного та впізнаваного маркетингового образу та бренду столиці, що втілює основні туристичні пропозиції міста для гостей.

З метою покращення іміджу столиці та популяризації міста Києва як світової туристичної дестинації Управлінням туризму Київської міської державної адміністрації розпочато проект «Почесні представники міста Києва», мета якого полягає в залученні іноземних представників до розвитку туристичної галузі столиці України, гідній презентації міста на міжнародній туристичній арені, а також активній промоції міста за кордоном, тим самим здійснивши ще один крок у напрямі: «Україна як туристичний напрямок та країна вкладання інвестицій».

Ведеться також активна робота з підготовки до реалізації таких стратегічних інвестиційних проєктів:

- створення бізнес–інкубатора «Сід Форум Україна» у партнерстві з ТПП України та Міжнародною благодійною організацією «Сід Форум»;
- створення Конгрес–бюро – площадки для проведення у столиці міжнародних симпозіумів, конгресів тощо з метою розвитку конгрес–туризму;
- будівництво нової четвертої гілки метро в бік житлового мікрорайону Вигурівщина–Троещина;
- реалізується інвестиційний проєкт Kyiv Free Wi–Fi, який забезпечує надання безкоштовного інтернет–доступу киянам та гостям столиці у громадських місцях.

Формування бренду не є самоціллю для київської влади, але є методом підвищення якості життя киян, формування та зміцнення соціальної ідентичності людей, які зацікавлені в розвитку міста і довготривалій перспективі комфортного життя в столиці.

Висновки

Підводячи підсумки, можна зазначити, що в сучасному світові конкуренція за інвестиції надзвичайно висока, та

великі міста, особливо мегаполіси, шукають відповідні місця для розширення своєї активності. Брендинг як інструмент стратегічного маркетингу є одним із методів вирішення соціальних, економічних, екологічних завдань та зниження соціальної напруженості. Брендинг має стати одним із найбільш ефективних інструментів вирішення стратегічних завдань столиці.

Правильно розроблений територіальний бренд має зміцнити ідентичність міста, сприяти нормалізації відносин влади та громадян, а для забезпечення конкурентних переваг столиці необхідно формувати системну політику з підвищення інвестиційної привабливості, яка буде спрямована на забезпечення інфраструктурної та інформаційної підтримки інвесторів, формування й активне просування іміджу міста як території, сприятливої для ділової активності.

Список використаних джерел

1. Анхольт С. Брендинг: дорога к мировому рынку / Анхольт С. – М.: Кудиц-образ, 2004. – 272 с.
2. Бренд навсегда: создание, развитие, поддержка ценности бренда / Жан-Ноэль Капферер; пер. с англ. Е.В. Виноградовой; под. общ. ред. В.Н. Домнина. – М.: Вершина, 2007. – 448 с.: ил., табл.
3. Брендинг міст: досвід країн Вишеградської групи для України / [за загальною ред. О.І. Соскіна]. – К.: Вид-во «Інститут трансформації суспільства», 2011. – 80 с.
4. Брендинг региона как инструмент стратегического развития. – М., 2008. URL: <http://www.rusrev.org/content/news/default.asp?shmode=2&ida=2154>

5. Брендинг территорий. Лучшие мировые практики / Под ред. Кейта Динни; пер. с англ. Веры Сечной. – М.: Мани, Иванов и Фербер, 2013. – 336 с.

6. Визгалов Д.В. Маркетинг города. – М.: Фонд «Институт экономики города», 2008 г. – 144 с.

7. Келлер К.Л. Стратегический бренд-менеджмент: создание, оценка и управление марочным капиталом / 2-е изд. / Пер. с англ. – М.: Вильямс; СПб.: 2005.

8. Кендюхов О.В., Азарян О.М., Димитрова С.М., Радкевич Л.А., Кужилева О.В. Стратегія ефективного брендингу: Монографія / Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Таган-Барановського. – Донецьк: ДонУЕП, 2009.

9. Котлер Ф., Асплунд К., Рейн И. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы. – СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005.

10. Козырев В.В. Бренд территории: экономическая и психологическая сущность // Креативная экономика. – 2011. – №2(50). – С. 100–104.

11. Нуртдинова А.М. Формирование конкурентоспособного бренда в туризме (на примере территориально-рекреационного комплекса Золотого кольца России) // Туризм и культурное наследие: Межвузовский сборник научных трудов. – Саратов: СГУ, 2002. – С. 375–378.

12. Стратегія розвитку Києва до 2025 року [Текст документа]. – Режим доступу: <http://kievcity.gov.ua/> – Заголовок з екрану.

13. Чумиков А.Н. Связи с общественностью: теория и практика: Учеб. пособие / А.Н. Чумиков, М.П. Бочаров. – М.: Дело, 2003. – 375 с.

УДК 338.48:332:338.2

О.В. КУЧАЙ,

к.е.н., заст. декана факультету туризму, готельного та ресторанного бізнесу, КУТЕП

Туризм як пріоритетний напрям сталого розвитку Криму

У статті розглядаються сучасні тенденції сталого розвитку туризму АР Крим. Аналізується Стратегія економічного і соціального розвитку Автономної Республіки Крим на 2011–2020 роки в контексті реформування туристичної діяльності. Пропонуються принципи сталого розвитку туризму для посилення конкурентоспроможності півострова.

Ключові слова: туризм, сталий розвиток, Крим, конкурентоспроможність економіки, туристичні потоки, туристична інфраструктура, напрями реформування туризму.

В статье рассматриваются современные тенденции устойчивого развития туризма АР Крым. Анализируется Стратегия экономического и социального развития Автономной Республики Крым на 2011–2020 годы в контексте реформирования туристической деятельности.

Предлагаются принципы устойчивого развития туризма для повышения конкурентоспособности полуострова.

Ключевые слова: туризм, устойчивое развитие, Крым, конкурентоспособность экономики, туристические потоки, туристическая инфраструктура, направления реформирования туризма.

The modern trends of sustainable development of AR Crimea tourism are examined in the article. Strategy of economic and social development of Autonomous Republic Crimea on 2011–2020 is analysed in the context of reformation of tourist activity. Principles of sustainable development of tourism for strengthening of competitiveness of peninsula are offered.

Keywords: tourism, sustainable development, Crimea, competitiveness of economy, tourist streams, tourist infrastructure, directions of reformation of tourism.

Постановка проблеми. Наприкінці ХХ – на початку ХХІ ст. туризм став одним із провідних напрямів соціально-економічного, культурного і політичного розвитку більшості держав і регіонів світу. Особливістю туристичної діяльності є її багатоаспектний, багатоплановий характер. Як зазначається в доповіді генерального секретаря ООН «Туризм і сталий розвиток» (1999), туризм – це єдиний великий сектор міжнародної торгівлі послугами, як сектор (економіки) охоплює широкий спектр видів економічної діяльності та у теперішній час вважається найбільшою індустрією у світі [1, 2, с. 9].

І дійсно, розвиток туризму впливає на функціонування таких ключових секторів економіки, як транспорт, зв'язок, торгівля, будівництво, сільське господарство, виробництво сувенірної продукції, громадське харчування, забезпечує створення додаткових робочих місць, поліпшує інвестиційний клімат, активізує підприємницьку діяльність, сприяє розвитку культури й освітнього рівня місцевого населення. Мультиплікативний ефект туризму поширюється на економічний розвиток усіх регіонів країни, а в деяких місцевостях, віддалених від промислових і культурних центрів, туризм виступає одним з основних факторів соціально-економічного розвитку.

Туризм розглядається сьогодні як істотна складова інноваційного розвитку України в довгостроковій перспективі, економічно вигідна і екологічно безпечна галузь національної економіки. В туризмі закладена одна з точок зростання для багатьох регіонів нашої країни. Особливо це справедливо для Криму, де зосереджена значна частина туристичного потенціалу України з його унікальними природними умовами і величезним ресурсом для розвитку туризму.

У той же час доводиться визнати, що цей потенціал використовується недостатньо ефективно. Тому очевидно, що виникає нагальне завдання підвищення ефективності туристичної діяльності з метою зростання конкурентоспроможності кримського півострову.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Принципи збалансованого розвитку туризму були сформульовані Всесвітньою туристичною організацією і Радою туризму на основі «Порядку денного на ХХІ століття», затвердженого Конференцією ООН з питань навколишнього середовища і розвитку (Ріо-де-Жанейро, 1992), і викладені в матеріалах Глобального етичного кодексу туризму, 1999 року, Осакської декларації тисячоліття, 2001 року; Декларації з екотуризму та інших міжнародних документах [3, с. 40–97]. Міжнародні організації визначили сталий розвиток туризму як пріоритетний напрям подальшого розвитку індустрії туризму, спрямувавши в цьому напрямі діяльність всіх суб'єктів туристичного ринку [4, с. 393–397].

Формуванню теоретичних поглядів на сталий розвиток туризму передували дослідження Д. Медоуза та його співавторів «Межі зростання» [5] (1972), доповідь Гру Гарлем Брундтланд «Наше спільне майбутнє» (1986), Декларація конференції в Ріо-де-Жанейро (1992). Останню прийняли представники 179 країн світу, зокрема й Україна. Всесвітня

хартія прав і обов'язків щодо навколишнього середовища конкретизувала 27 принципів сталого (беззупинного) розвитку, а згадувана Глобальна програма дій «Порядок денний на ХХІ століття» визначила перелік заходів і передбачила бюджет витрат на охорону навколишнього середовища з 1993 по 2000 рік [6].

Проблеми регулювання туризму в Україні розглядаються у працях таких вчених, як І.І. Вітер, В.Г. Гуляєв, О.П. Дурович, Т.А. Дьорова, В.К. Євдокименко, В.А. Квартальний, О.О. Любіцева, А.Г. Охріменко, С.Ю. Цьохла, І.М. Школа, В.К. Федорченко, Н.В. Чорненька та ін. [7]. У той же час недостатньо уваги приділено розгляду туризму як складової сталого розвитку.

Мета статті – дослідити роль туризму в досягненні сталого розвитку Криму; розкрити туризм як один із пріоритетних напрямів діяльності на шляху посилення конкурентних позицій регіону на глобальному ринку туристичних послуг; дослідити вплив туризму на економічний розвиток півострову.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні визнано, що основними компонентами і людського, і сталого розвитку є: економічний – ефективне виробництво на основі сучасних високотехнологічних ресурсозберігаючих технологій відповідно до реальних потреб суспільства; соціальний – розвиток творчого потенціалу людини, збереження різномаття та взаємного співіснування соціальних і культурних систем; екологічний – забезпечення життєздатності та спроможності до відтворення природної екосистеми. Ці компоненти трансформуються у відповідну політику забезпечення людського і сталого розвитку як на державному, так і на національному рівні та потребують врахування їх взаємодії та взаємовпливу.

Підкреслимо, що головною ідеєю забезпечення сталого соціально-економічного розвитку в цілому є управління потоками ресурсів, і насамперед ресурсів природних [8]. Саме вони є найбільш вагомим і цінним складовою туристичних ресурсів, забезпечуючи передумови як виробничої туристичної діяльності, так і безпосередньо подорожуючих. Отже, сьогодні необхідно розглядати туризм як економічну складову сталого розвитку, а саме як туризм, що задовольняє всі наявні потреби та не обмежує можливості майбутніх поколінь.

Значна роль туризму в соціально-економічному розвитку країн світу підтверджується позитивним світовим досвідом. У сучасних умовах економічне і культурне процвітання цілої низки країн і окремих регіонів багато в чому визначається рівнем розвитку туризму [9, с. 4]. У ХХІ ст. туризм залишається однією з високодохідних галузей економіки, що має добрі перспективи для розвитку. За економічними показниками він займає друге місце після нафтопереробної галузі, а за числом робочих місць міцно утримує першу позицію. На частку туризму припадає 3,8% ВВП, 7% – загального обсягу інвестицій, майже 11% – світових споживчих витрат, 5% – усіх податкових надходжень, більш ніж 8% – вартості світового товарного експорту, практично третина світової торгівлі послугами [10]. Частка туризму в економіці деяких держав навіть без урахування мультиплікативного ефекту пе-

ревищує 50% (Угорщина – 61%, Антигуа – 58%, Багамські острови – 53%, Греція – 50%) [11].

Сьогодні не викликає сумнівів, що розвиток туризму в будь-якій країні позитивно впливає на її соціально-економічний розвиток. Але й сам туризм стає частиною сталого розвитку. Взаємозв'язок туризму, економічного розвитку та конкурентоспроможності країни або регіону потребує подальшого дослідження. Розглянемо це більш детально на прикладі АР Крим.

Крим є унікальним природно-кліматичним, ресурсно-господарським комплексом, однією з визначальних конкурентних переваг якого є сприятливі умови для розвитку диверсифікованого санаторно-курортного і туристичного сектора регіональної економіки [12]. І дійсно, на Кримському півострові зосереджено величезний туристичний потенціал – близько 30% усіх туристично-рекреаційних ресурсів України. Займаючи близько 4,5% площі, Кримський півострів концентрує 29,6% усіх рекреаційних ресурсів, 10% ємності готельного фонду, 40% ємності здравниць України. В міжрайонному територіальному поділі праці автономія виділяється передусім виробництвом оздоровчих і лікувальних послуг (70% і 11% від усіх цілей відвідування організованих рекреантів) [13].

На сьогодні рекреаційно-туристичний комплекс АР Криму – це сукупність пов'язаних між собою галузей і підприємств господарчого комплексу, об'єднаних загальною метою – наданням конкурентоспроможних санаторно-курортних послуг і створенням туристичного продукту на основі ефективного використання природних, лікувальних, соціокультурних, виробничо-економічних ресурсів регіону для відпочинку, оздоровлення, санаторно-курортного лікування і реабілітації населення Криму, України, ближнього і дальнього зарубіжжя.

У той же час, маючи значний природно-рекреаційний та культурно-історичний потенціал, Крим не займає провідного місця серед туристичних регіонів України за розвитком туристичної інфраструктури та за відвідуваністю туристами. Крім того, сьогодні півострів значно відстає у переході до сталого розвитку від регіонів та країн, які взяли на себе міжнародні зобов'язання з його формування та реалізації.

Очевидно, що Крим має гостру потребу в переході до моделі сталого розвитку, що, своєю чергою, передбачає певні зміни в туристичній політиці регіону, застосування та прийняття науково обґрунтованих управлінських рішень, визначення

ефективних механізмів мінімізації та подолання зовнішніх негативних наслідків економічної кризи. За сучасних умов необхідно активно шукати нові шляхи розвитку туристичної галузі Криму, що вимагає державного втручання та запровадження якісного та ефективного управління галуззю.

Проаналізуємо взаємозв'язок соціально-економічного розвитку Криму з реалізацією його туристичного потенціалу. Аналіз основних макроекономічних показників АР Крим за період 2006–2010 років показав, що динаміка приросту ВВП і рівня інфляції в Криму за останні п'ять років практично відповідала динаміці цих показників в середньому по Україні. Значення приросту реального ВВП в АРК в 2009 році виявилось вище, ніж у розрахунку на всю Україну, на 5,5%. Це пов'язано з тим, що центри галузей, що найбільше постраждали від кризових явищ і становили основну частину ВВП України (а саме промисловість, будівництво), знаходяться в інших областях України (табл. 1).

Аналізуючи динаміку надходження прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в Україну і в АРК, можна визначити істотні відмінності. Так, в Україні приплив ПІІ в економіку за 2006–2010 роки наростаючим підсумком мав виражену позитивну динаміку, зі зменшенням приросту, починаючи з 2008 року (2006 рік – \$21607,3 млн., 2007 рік – \$29542,7 млн., 2008 рік – \$35616,4 млн., 2009 рік – \$40053,0 млн., 2010 рік – \$44708,0 млн.), а в АРК на 01.01.2009 спостерігається зменшення іноземних інвестицій на \$104,1 млн. (на 13,8%). Це пояснюється тим, що в 2008 році під впливом збільшення валютного курсу долара США була перерахована вартість акцій і майна більшості підприємств, що мають іноземні інвестиції; окрім цього, спостерігалася тенденція «відзиви» іноземного капіталу з півострову [14, с. 167].

На сьогодні в Криму чимало інвестиційних проектів і пропозицій у цілому відповідають заявленим стратегічним пріоритетам розвитку регіону. В цьому контексті туристичній галузі приділяється багато уваги. Передбачається створення сучасної інфраструктури для цілорічної рекреації та нових туристичних об'єктів із високим культурно-історичним вмістом, розвиток нетрадиційних видів туризму (зокрема, «зеленого») та інфраструктури рекреації медичного спрямування, серед яких: бальнеологічний курорт «Афаліна» в Сакському районі; будівництво цілорічного готельно-рекреаційного комплексу (З*) «Ай-Петринська Яйла» в Місхорі; те-

Таблиця 1. Макроекономічні показники розвитку Автономної Республіки Крим в 2006–2010 роках

Показник	2006	2007	2008	2009	2010	2010 до 2006
Номінальний ВВП АРК, млн. грн.	16044	20874	27365	27396	30910	192,7%
Реальний ВВП АРК на 1 особу (у фактичних цінах, грн.)	8101	10574	13898	13933	16507	203,8%
Реальний ВВП АРК, %	106,7	109,0	106,6	90,7	104,2	–
Приріст реального ВВП АРК, разів	1,0	1,09	1,16	1,05	1,09	1,09
Прямі іноземні інвестиції в економіку АРК, \$ млн.	604,7	753,9	649,8	718,4	815,6	134,9%
Приріст ПІІ в економіку АРК, %	23,88	24,67	–13,8	10,56	13,53	–
Рівень інфляції в АРК, %	11,5	15,66	23,3	14,8	9,6	–
Рівень безробіття в АРК (за методологією МОП) у віці 15–70 років, %	5,1	4,6	4,7	6,8	6,2	–

Джерело: [14, с. 167; 15], власні розрахунки.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

матичний парк пригод «Діноленд» у Бахчисарайському районі; історико-етнографічний культурно-рекреаційний комплекс «Боспорська Січ» у Ленінському районі; грецький еколого-етнографічний костел у Білогірському районі; ялтинські екологічні стежки тощо [16]; тривають будівництво рекреаційного комплексу «Золотий пляж», реконструкція кліматопавільйонів у готельному комплексі «Кепінски» на Лівадійському пляжі, будівництво гоночного комплексу Crіtrea Grand Prix Circuit, проект «Екогород» (Західний Крим – курорт Євпаторія) [17].

Згідно з табл. 1 реальний ВВП АРК на 1 особу (у фактичних цінах, грн.) зростає протягом 2006–2010 років, отже життя кримчан покращувалося. В той же час розвиток півострова характеризується рядом проблем. У цілому для Криму характерна нерівномірність і нераціональність розміщення природно-ресурсного, виробничого, туристично-рекреаційного, транзитно-транспортного, трудового та соціального потенціалів, диспропорції у розподілі ресурсів, соціально-економічному розвитку, екологічному стані регіонів, що загострює соціальну напруженість на півострові. Економіка регіону має вузьку спеціалізацію і низьку конкурентоспроможність виробничого комплексу, підприємства мають значну питому вагу застарілих основних фондів з високою енергоємністю, спостерігається високий рівень залежності економіки регіону від постачання води та енергоносіїв, сільське господарство орієнтовано на внутрішній ринок із сезонним попитом, нераціонально використовуються земельні угіддя, неефективно використовується транзитний і транспортний потенціал півострова, низька пропускна спроможність транспортних магістралей.

Очевидно, що все це не могло не відбитися на розвитку туризму. Щодо туристичної сфери АРК можна виділити дві основні проблеми: 1) низька конкурентоспроможність санаторно-курортного та туристичного комплексу на фоні зростання якості та доступності зон відпочинку в далекому та ближньому оточенні (в тому числі в Чорноморському регіо-

ні); 2) посилення техногенного та антропогенного навантаження в туристичних зонах, нераціональне використання природно-ресурсного потенціалу півострова [12; 18, с. 47].

З переходом української економіки на ринкові принципи і умови господарювання в її рекреаційному комплексі сталися корінні зміни, що справедливо і для Криму. Для кримського регіону курортно-туристична сфера є пріоритетним напрямом соціально-економічного розвитку. Це обумовлює проведення постійного моніторингу стану рекреаційної діяльності в напрямках оцінки рівня сприятливості умов інноваційного розвитку регіональних підприємств.

Проаналізуємо туристичні потоки АР Крим за 2000–2011 роки (табл. 2). Як видно з табл. 2, кількість туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності України у 2011 році порівняно з 2000 роком скоротилася в абсолютному розмірі на 134 740 чол. Кількість іноземних туристів скоротилася на 40 161 чол., кількість туристів – громадян, які виїжджали за кордон, – зросла на 6871 чол., внутрішніх туристів – зменшилася на 101 450 чол., кількість екскурсантів – зменшилася на 180 024 чол. Тенденцію зменшення туристичних потоків у Криму можна пояснити зростанням цін на туристичні послуги та зменшенням можливостей пересічних громадян нашої країни купувати такі послуги. Крім того, поява нових зарубіжних туристичних регіонів зменшує відвідуваність кримського півострова.

Туристичний потенціал Криму великою мірою залежить від можливостей готельного комплексу. Розглянемо динаміку основних характеристик готелів та інших місць для тимчасового проживання в АР Крим за 2000–2010 роки (табл. 3).

Як свідчать дані табл. 3, в 2010 році порівняно з 2000 роком показники кількості готелів та інших місць для тимчасового проживання становлять 116,9%, кількості номерів – 135,1%, житлової площі всіх номерів (тис. кв. м) – 160,1%, одноразової місткості (місць) – 139,5%, обслуговано приїжджих (тис. осіб) – 151,8%. Тобто динаміка показників протягом 2000–2010 років говорить про те, що збільшення кіль-

Таблиця 2. Туристичні потоки Автономної Республіки Крим за 2000–2011 роки (осіб)

	Кількість туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності України – усього*	Із загальної кількості туристів			Кількість екскурсантів
		іноземні туристи	туристи-громадяни України, які виїжджали за кордон	внутрішні туристи	
2000	374631	128145	4056	242430	686657
2001	420391	152144	1833	266414	826290
2002	482182	161363	1755	319064	834895
2003	570235	200590	2064	367581	1379336
2004	334856	110702	2486	221668	294619
2005	359609	113387	4110	242112	436209
2006	335322	94967	6561	233794	575166
2007	392709	128009	8753	255947	662946
2008	351235	14108	9464	227663	556385
2009	254203	84801	7162	162240	509355
2010	248750	97562	7061	144127	414789
2011	239891	87984	10927	140980	506633
2011 до 2000	- 134740	- 40161	+ 6871	- 102450	- 180024

* За даними Міністерства інфраструктури України.
Джерело: [19], власні розрахунки.

Таблиця 3. Готелі та інші місця для тимчасового проживання Автономної Республіки Крим, 2000–2010 роки

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2010 до 2000, %
Кількість готелів та інших місць для тимчасового проживання	89	84	84	77	74	78	81	82	93	96	104	116,9
Кількість номерів	5570	6067	7041	6410	5724	5982	6464	6777	7188	7384	7523	135,1
Житлова площа всіх номерів, тис. кв. м	99,0	110,7	129,5	120,3	101,1	115,6	129,8	133,3	146,8	152,9	158,5	160,1
Одноразова місткість, місць	11357	12676	14754	13607	12289	12710	13542	13987	14839	15324	15839	139,5
Обслуговано приїжджих, тис. осіб	204,5	260,6	282,4	272,7	302,1	256,6	282,5	340,8	377,4	292,7	310,5	151,8

Джерело: [19], власні розрахунки.

кості готелів та інших місць проживання супроводжується тенденцією збільшення обслугованих приїжджих за ці роки.

За даними Головного управління статистики Криму, кожен п'ятий готель півострова має сертифікат про привласнення йому двох і більше зірок. У цілому на Крим припадає десята частина номерного фонду України, що становить 7384 номери на 15,3 тис. місць. За останні десять років загальний номерний фонд готелів Криму збільшився на 32%, а житлова площа – на 54%. Питома вага висококласних номерів за той же період зросла з 9 до 14% [20].

Рекреаційні можливості півострова великою мірою визначаються потенціалом санаторно-курортних та оздоровчих закладів АР Крим (табл. 4). Із табл. 4 видно, що в 2011 році до комплексу санаторно-курортних закладів, які розташовані на території півострова, входили такі: санаторії та пансіонати з лікуванням – 143 од., в них ліжок – 56,3 тис. од.; 2 санаторії – профілакторії, в них 300 ліжок; 126 будинків і пансіонатів відпочинку, в них 28,1 тис. місць; 273 бази

та інших закладів відпочинку, в них ліжок 35,5; 723 дитячих оздоровчих таборів, в них ліжок 33,5 тис.

За нашими розрахунками, потенціал санаторно-курортних та оздоровчих закладів Автономної Республіки Крим в 2011 році порівняно з 2000 роком такий: 98% санаторіїв та пансіонатів з лікуванням, 99% у них ліжок; 20% санаторіїв-профілакторіїв, 27,3% у них ліжок; 117,8% будинків і пансіонатів відпочинку, 101,8% у них місць; 106,6% баз та інших закладів відпочинку, 114,1% у них місць; 281,3% дитячих оздоровчих таборів, 127,9% у них місць. Таким чином, потенціал санаторно-курортних та оздоровчих закладів Автономної Республіки Крим в 2011 році не повністю відповідав потребам основних категорій рекреантів.

За даними Міністерства курортів і туризму АР Крим, рекреаційна діяльність автономії останніми роками стала розвиватися активніше, про що свідчать позитивні зміни в цій сфері. Значну роль у цих процесах відіграє Стратегія економічного і соціального розвитку Автономної Республіки Крим на

Таблиця 4. Санаторно-курортні та оздоровчі заклади Автономної Республіки Крим, 1995–2011 роки

Роки	Санаторії та пансіонати з лікуванням ¹		Санаторії-профілакторії ¹		Будинки і пансіонати відпочинку ¹		Бази та інші заклади відпочинку ¹		Дитячі оздоровчі табори ²	
	всього	у них ліжок, тис.	всього	у них ліжок, тис.	всього	у них місць, тис.	всього	у них місць, тис.	всього	у них місць, тис.
1995	139	60,2	12	0,7	115	37,3	203	31,9	302	26,9
1996	135	57,6	10	0,6	119	38,6	187	29,7	301	25,6
1997	133	59,4	10	0,3	122	36,2	203	31,4	290	27,3
1998	137	60,7	9	0,4	125	35,6	252	30,2	336	28,5
1999	140	59,9	9	0,5	125	34,6	255	28,9	391	27,2
2000	146	57,0	10	1,1	107	27,6	256	31,1	257	26,2
2001	147	57,5	8	0,5	110	28,2	268	35,9	278	26,1
2002	145	56,6	6	0,3	121	28,5	268	38,7	319	28,8
2003	145	55,8	6	0,3	119	27,3	279	39,9	409	30,7
2004	141	55,6	6	0,3	129	29,6	291	42,3	497	32,9
2005	142	54,5	5	0,3	136	29,3	286	43,1	613	33,9
2006	141	53,8	5	0,4	131	28,9	288	43,2	640	33,4
2007	140	55,0	5	0,3	131	30,0	280	36,8	638	33,3
2008	141	54,1	4	0,3	130	29,9	278	36,8	665	32,3
2009	142	55,5	3	0,3	131	28,0	278	35,8	570	30,7
2010	144	56,0	2	0,3	129	28,4	273	35,7	598	34,0
2011	143	56,3	2	0,3	126	28,1	273	35,5	723	33,5
2011 до 2000, %	98	99	20	27,3	117,8	101,8	106,6	114,1	281,3	127,9

¹ Починаючи з 2002 року інформація стосовно діяльності санаторно-курортних (оздоровчих) закладів подається за 12 місяців: з 1 жовтня попереднього по 30 вересня звітного року.

² Починаючи з 2010 року – дитячі заклади оздоровлення та відпочинку.

Джерело: [19], власні розрахунки.

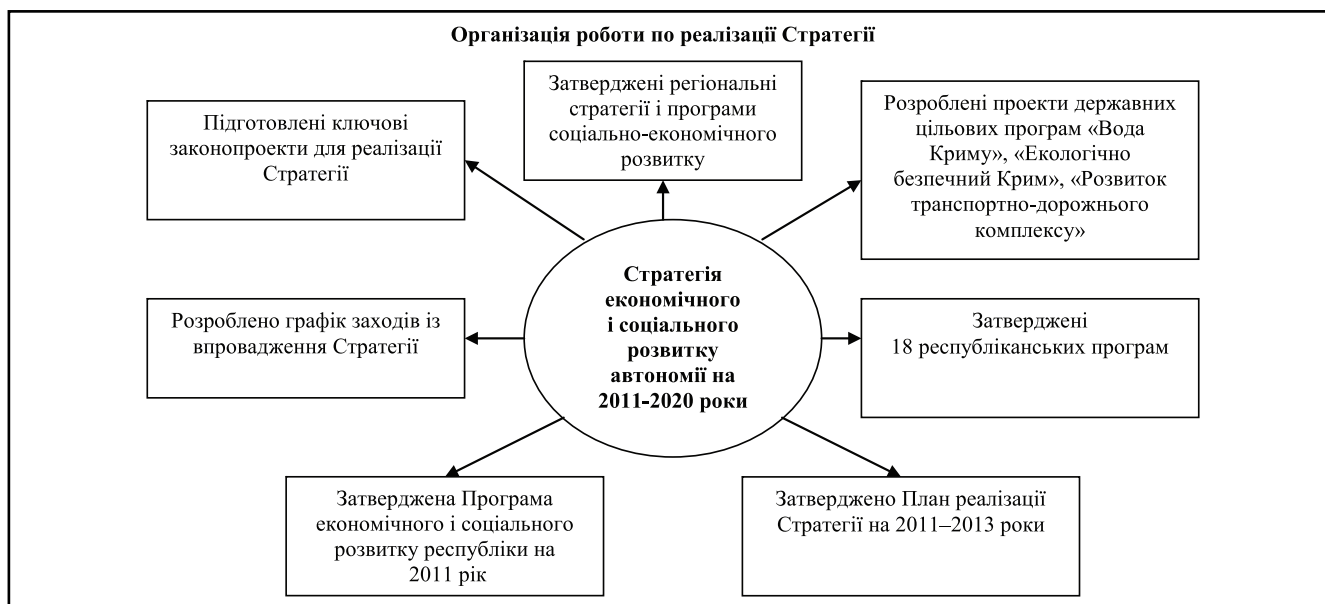
РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

2011–2020 роки [12], в якій проголошено: «Стратегічною метою розвитку АР Крим є досягнення стійкого зростання рівня та якості життя кримчан на основі збалансованої соціально–економічної системи інноваційного типу, що гарантує екологічну безпеку, динамічний розвиток економіки та реалізацію стратегічних інтересів України в Чорноморському регіоні». Вона дійсно є справжньою стратегічною доктриною розвитку Кримського регіону. В цьому документі не лише розкриваються стан і проблеми розвитку Криму, а й чітко визначено стратегічні пріоритети та завдання соціально–економічного розвитку регіону, організаційно–інституціональні механізми та етапи реалізації Стратегії в цілому [18, с. 40].

Реалізація Стратегії передбачається в три етапи: Перший етап – переборення кризових тенденцій і формування передумов (2011–2013) структурних зрушень. Другий етап – активна структурна перебудова (2014–2016). Третій етап – перетворення структурних змін в основу стабільного прогресу регіону (2017–2020). Організацію роботи по реалізації Стратегії подано на рисунку.

Унаслідок реалізації Стратегії до 2020 року очікується збільшення валового регіонального продукту республіки в 1,8 раза в порівнянні з 2010 роком, продуктивності праці – в 1,8 раза, заробітної плати найнятих робітників – в 2,4 раза, інвестицій в основний капітал – в 3,8 раза [18].

З метою забезпечення реалізації Стратегії розвитку Криму розроблений План реалізації першого етапу, який деталізує стратегічні пріоритети та завдання [17], і Програма розвитку і реформування рекреаційного комплексу Автономної Республіки Крим на 2012–2013 роки [21]. Програма направлена на вирішення основної задачі I етапу реалізації Стратегії – подолання кризових тенденцій і формування передумов структурних зрушень шляхом комплексного реформування рекреаційного комплексу Криму. За результатами реалізації Програми Автономна Республіка Крим має зайняти лідируючу позицію на ринку причорноморських туристичних послуг у санаторно–курортному лікуванні, оздоровленні і реабілітації, внутрішньому туризмі.



Стратегія економічного і соціального розвитку АРК на 2011–2020 роки

Джерело: [12; 17].

Таблиця 5. Основні показники діяльності рекреаційного комплексу Автономної Республіки Крим за 2009–2010 роки

№ з/п	Показники	Одиниця виміру	2009	2010
1	Кількість зареєстрованих санаторно–курортних установ і туристичних підприємств, які мають власну базу розміщення	од.	656	656
2	Кількість суб'єктів туристичної діяльності, які мають право на здійснення туроператорської і турагентської діяльності	од.	584	608
3	Об'єм реалізації всіх видів послуг (у діючих цінах)	млн. грн.	3662,7	4328,7
4	Збори платежів до бюджетів усіх рівнів від курортних регіонів	млн. грн.	2028,4	2407,1
5	Збори платежів до бюджету від підприємств санаторно–курортного і туристичного комплексів	млн. грн.	270,7	320,6
6	Чисельність працюючих в санаторно–курортних (оздоровчих) установ і на туристичних підприємствах	тис. чол.	42,0	44,0
7	Кількість відпочиваючих, всього	млн. чол.	5,02	5,72
	в тому числі:			
7.1	Чисельність організованих відпочиваючих	млн. чол.	1,07	1,16
7.2	Чисельність неорганізованих відпочиваючих	млн. чол.	3,95	4,56

Джерело: [21].

Основні показники діяльності рекреаційного комплексу Автономної Республіки Крим за 2009–2010 роки подані в табл. 5.

Згідно з Програмою на 1 вересня 2011 року в Автономній Республіці Крим працює більше ніж 3,5 тис. засобів розміщення: 656 зареєстрованих об'єктів, з яких 123 санаторії і 121 пансіонат з лікуванням, більше 3 тис. приватних домоволодінь з десятима і більше ліжко–місцями. За оцінками експертів, в автономії також працюють більше 10 тис. засобів розміщення до десяти ліжко–місць (приватні будинки і квартири) [17].

Реалізація Стратегії розвитку туризму і курортів АР Крим на 2011–2020 роки має створити сприятливі передумови для концентрації наявних організаційно–фінансових, матеріально–технічних та інших ресурсів півострова на розв'язанні проблем сфери туризму і рекреації, забезпеченні захисту економічних інтересів Криму і розвитку найцінніших туристичних ресурсів, розроблених з урахуванням природно–рекреаційного та історико–культурного потенціалу регіону.

Реалізація Стратегії дозволить створити сучасну конкурентоспроможну високоефективну туристично–рекреаційну галузь економіки. Для цього передбачається в найближчі роки реформувати санаторно–курортний і туристичний сектор економіки АРК.

Важливо, що стратегічне планування розвитку туризму в Криму є складовою цієї Стратегії, що забезпечує цільову спрямованість на досягнення сталого зростання рівня та якості життя кримчан на основі збалансованої соціально–економічної системи інноваційного типу, яка гарантує екологічну безпеку, динамічний розвиток економіки і реалізацію стратегічних інтересів України у Чорноморському регіоні.

За очікуванням експертів, успішна реалізація Стратегії забезпечить перетворення Криму на регіон, який має такі позитивні характеристики: є новатором у впровадженні управлінських, соціальних і технологічних інновацій, спрямованих на стратегію випереджального розвитку, соціальну консолідацію й формування нової регіональної ідентичності; став на шлях економічного розвитку як конкурентоспроможний суб'єкт єдиного економічного простору України та чорноморського субрегіону; гарантує безпеку життя і простору для реалізації професійного, кадрового й творчого потенціалу громадян; створює комфортні умови для перебування гостей регіону – споживачів рекреаційних послуг; є гарантом розвитку діалогу культур у чорноморському макрорегіоні, забезпечує збереження різноманіття культур, що склалися історично, створює умови для їх рівноправного розвитку, взаємозбагачення та міжнаціональної згоди; забезпечує збереження біорозмаїття у природі, екологічну безпеку навколишнього середовища; посідає лідируючі позиції у сфері впровадження моделі стійкого розвитку; сприяє реалізації міжнародного транспортно–комунікаційного потенціалу України в чорноморському макрорегіоні; входить до групи високорозвинутих регіонів України за якістю життя та рівнем соціальних стандартів [12, с. 21; 18, с. 47].

Висновки

Отже, кримський півострів має всі передумови для розвитку туристичної та рекреаційної діяльності. В той же час наявний потенціал Криму досі використовується неефективно. Туристичний ринок усе ще знаходиться на стадії структурної перебудови, інституціонального становлення, формування внутрішніх, міжгалузевих, міжрегіональних і зовнішньоекономічних зв'язків. Ефективність більшості курортних установ Криму залишається низькою. Тому однією з головних стратегічних цілей є розвиток півострову як національного та міжнародного центру туризму та рекреації – вихід на регіональні та глобальний туристичний ринок, формування міжнародних кластерів туризму та рекреації, інфраструктури гостинності.

Реформування санаторно–курортного та туристичного секторів економіки передбачає всебічну реалізацію потенціалу санаторно–курортного лікування та туризму за рахунок впровадження інноваційних технологій в рекреаційну діяльність, розвиток нових сегментів ринку рекреаційних послуг, оптимізацію структури рекреаційного комплексу, зменшення його негативного впливу на стан довкілля.

Основною передумовою успішного виконання цих завдань є перетворення туризму на пріоритетний напрямок сталого розвитку Криму.

Список використаних джерел

1. Туризм и устойчивое развитие. Доклад Генерального секретаря ООН // Комиссия по устойчивому развитию. Сессия (7; 1999). – Нью–Йорк: ООН, 19–30.04.99. – Е/CN.17/1999/5. – 26 с.
2. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: монографія / Т.І. Ткаченко. – 2–ге вид., випр. та доповн. – К.: Київ. нац. торг.–екон. ун–т, 2009. – 463 с.
3. Правове регулювання туристичної діяльності в Україні: Збірник нормативно–правових актів. – К.: Юрінком Інтер, 2002. – 640 с., С. 40–97.
4. Любіцева О.О. Сталий розвиток туризму в Україні як один із шляхів посилення конкурентних позицій на ринку міжнародного туризму / О.О. Любіцева // Вісник соціально–економічних досліджень. Вип. 33 / Одес. держ. екон. ун–т; Редкол.: проф. Зверяков М.І., проф. Буркинський Б.В., доц. Ковальов А.І., проф. Семенов В.Ф. та ін. – Одеса: ОДЕУ, 2008 – 428 с, С. 393–397.
5. Доповідь «Межі зростання» підготовлена на замовлення Римського клубу представила результати моделювання наслідків швидкого зростання населення планети при обмежених природних ресурсах. Співавторами Денніса Медоуза були Донелла Медоуз, Йорген Рандерс та Вільям Беренс III. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Денніс_Медоуз
6. Повестка дня на XXI век: принята Конференцией ООН по окружающей среде и развитию, Рио–де–Жанейро, 3–14 июня 1992 г. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org>
7. Вітер І.І. Україна в системі глобального туризму / І.І. Вітер // Дослідження міжнародної економіки. Збірник наукових праць. Вип. 1(70) / Гол. ред. Пахомов Ю.М. / К.: Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2012. – 194 с. – С. 16–28; Гуляев В.Г. Туризм:

экономика и социальное развитие: Монография / В.Г. Гуляев. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 304 с.; Дурович А.П., Бондаренко Г.А., Сергеева Т.М. Организация туризма: Учеб. пособие / А.П. Дурович, Г.А. Бондаренко, Т.М. Сергеева. – Мн.: Новое издание, 2005. – 640 с.; Любичева О.О. Ринок туристичних послуг (геопросторові аспекти): Монографія / О.О. Любичева. – К.: Альтерпрес, 2005. – 436 с.; Любичева О.О., Панкова Є.В., Стафійчук В.І. Туристичні ресурси України. Навч. посіб. / О.О. Любичева, Є.В. Панкова, В.І. Стафійчук. – К.: Альтерпрес, 2007. – 369 с.; Цехла С.Ю. Систематизація факторів розвитку туристської індустрії / С.Ю. Цехла // Вчені записки ТНУ. Серія: Економіка та управління. – Т. 22 (61), №2. – 2009. – С. 373–380; Школа І.М. та ін. Менеджмент туристичної індустрії: Навч. посіб. / І.М. Школа. – Чернівці: Книги. – 2005. – 596 с.; Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: монографія / Т.І. Ткаченко. – 2-ге вид., випр. та доповн. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 463 с.; Чорненко Н.В. Організація туристичної індустрії: навч. посіб. / Н.В. Чорненко. – К.: Атака. – 2006. – 264 с.

8. Данильчук В.Ф., Алейникова Г.М., Босуновская А.Я., Голубничая С.Н. Методология оценки рекреационных территорий: монография / В.Ф. Данильчук, Г.М. Алейникова, А.Я. Босуновская, С.Н. Голубничая. – Донецк: ДИТБ, 2003. – 197 с.

9. Ковынева Л.В. Региональный туризм: монография / Л.В. Ковынева. – Хабаровск: Изд-во ДВГУПС, 2005. – 111 с.

10. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldleisure.org/about/publications/journal/journal.html>

11. Управление развитием туризма в регионе. Опыт реализации Стратегии Республики Карелии / Институт экономики КарНЦ РАН, под общей ред. Ю.В. Савельева, О.В. Толстогузова. – Петрозаводск: Изд-во Карельского научного центра РАН, 2008. – 141 с.

12. Стратегия экономического и социального развития Автономной Республики Крым на 2011–2020 годы. Утверждено Постановле-

нием Верховной Рады Автономной Республики Крым 22 декабря 2010 года №121–6/10.

13. Об Основных направлениях развития санаторно-курортного и туристского (рекреационного) комплекса Автономной Республики Крым до 2010 года: постановление Верховной Рады Автономной Республики Крым от 17 марта 2004 г. №849–3/04 // Сборник нормативно-правовых актов АР Крым. – 2004. – №3. – Ст. 149.

14. Абдулгасис В.С., Абдуллаев Р.А. Влияние макроэкономических факторов на развитие телекоммуникационного рынка Украины / В.С. Абдулгасис, Р.А. Абдуллаев // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2012. – №1. – С. 163–168 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.business-inform.net>

15. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

16. Сіденко В. Аналіз інвестиційних проєктів на предмет їх відповідності цілям і пріоритетам стратегії розвитку АР Крим / В. Сіденко // Національна безпека і оборона. – 2011. – №10–11. – С. 49.

17. Офіційний сайт Ради міністрів Автономної Республіки Крим [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ark.gov.ua/komitet-ekonomichesk-reform/strategiya-razvitiya-kryma/>

18. Національна безпека і оборона. – 2011. – №10–11. – С. 47.

19. Офіційний сайт Головного управління статистики в АРК [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sf.ukrstat.gov.ua/ukindex.htm>

20. Снижение турпотока не сказалось на доходах крымских отельеров [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://prohotelia.com.ua/2010/04/crimea_tourism_statistics/2009

21. Программа развития и реформирования рекреационного комплекса Автономной Республики Крым на 2012–2013 годы. Постановление Верховной Рады Автономной Республики Крым от 21.12.2011 №631–6/11.

В.В. КРУГОВИЙ,
аспірант, НДЕІ Мінекономрозвитку України

Формування регіональних кластерів в Україні: напрямки, сфери, основні проблеми

У статті розглядається доцільність і необхідність формування регіональних кластерів у сучасних умовах України.

Ключові слова: інвестиції, регіон, кластер, кластерне утворення, система інвестиційної діяльності, державна підтримка.

В статті розглядається целесообразность и необходимость формирования региональных кластеров в современных условиях Украины.

Ключевые слова: инвестиции, регион, кластер, кластерное образование, система инвестиционной деятельности, государственная поддержка.

In the article expediency and necessity of forming of regional clusters are examined in the modern terms of Ukraine.

Keywords: investment, region, cluster, cluster formation, system of investment activity, state support.

Постановка проблеми. Питання переходу країни на інноваційну модель економічного розвитку є надзвичайно актуальним, і в цьому напрямі вже напрацьовано відповідну нормативну базу.

Активізація науково-технічної та інноваційної діяльності в інтересах розвитку національної економіки передбачена

Програмою економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава», проголошеною Президентом України.

Ключовим елементом у цьому процесі повинні стати інноваційно–промислові кластери, які мають добровільно формуватися на основі спеціалізації і потенціалу кожної з областей чи в межах інших адміністративно–територіальних одиниць.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичним та методологічним аспектам стратегічного підходу в управлінні присвячена значна кількість окремих досліджень і монографій як зарубіжних, так і вітчизняних вчених.

Питанням формування кластерів присвячено праці вітчизняних та закордонних вчених, таких як М. Портер, Й. Шумпетер, В.М. Андерсон, М.Ф. Кропивко, С.О. Біла, Д.В. Крисалов, Н.А. Мікула.

Більшість публікацій присвячена теоретичним засадам утворення, функціонування, формування кластерів, підвищенню конкурентоспроможності економіки регіону через застосування кластерного підходу. Однак розробці заходів державної підтримки формування кластерів у регіоні як засобу активізації інвестиційної діяльності приділено мало уваги.

Метою статті є обґрунтування заходів державної підтримки щодо формування кластерів різної типології як засобу активізації інвестиційної діяльності в аграрному регіоні.

Виклад основного матеріалу. Активізація процесів регіоналізації в Україні потребує адекватного внесення змін до моделі державного управління, приділяючи більше уваги механізмам ринкової самоорганізації, зокрема на регіональному рівні. Об'єктивною тенденцією сьогодні є спричинене необхідністю протидії фінансовій кризі посилення ролі ринкової самоорганізації у регіонах, наслідками якої стали зміни у їх галузевій структурі, використанні ресурсного потенціалу, функціонуванні системи інвестиційної діяльності. Ще Й. Шумпетер, досліджуючи проблему подолання економічної кризи, висунув тезу про те, що «групова взаємодія підприємств дає можливість подолання економічної кризи шляхом кластерного утворення нових, більш ефективних форм використання обмежених ресурсів, що відбувається наростаючим трендом».

З англійської мови термін cluster перекладається як гроно, букет, щітка, або як група, скупчення, зосередження (наприклад, людей, предметів), або як бджолиний рій, буквально – «зростати разом». Кластер – це також, крім всього іншого, і математичний термін, що позначає фізично близьке розташування логічно пов'язаних об'єктів у межах однієї області. Подібне значення вкладається і в економічний зміст (визначення, поняття) цього слова.

Так, американський вчений Майкл Портер, фахівець в області кластерів, дає таке визначення: «Кластери – це зосередження в географічному регіоні взаємозалежних підприємств та установ у границях окремої області». Далі М. Портер доповнює визначення тим, що кластери охоплюють значну кількість різного роду підприємницьких структур, важливих

для конкурентної боротьби, а саме: постачальників спеціального оснащення, нових технологій, послуг, інфраструктури, сировини, додаткових продуктів і т.п. Крім того, «...багато кластерів включають органи влади та інші установи – такі, як університети, центри стандартизації, торговельні асоціації, які забезпечують утворення, спеціалізоване перенавчання, інформацію, дослідження та технічну підтримку» [1, с. 26].

Кластер – це географічно близькі групи взаємопов'язаних компаній та пов'язаних з ними організацій, асоційованих установ в окремій галузі, сфері, що пов'язані спільними технологіями та навичками, характеризуються спільністю діяльності та які взаємодоповнюють один одного. Вони звичайно існують у географічній зоні, де комунікації, логістика та людські ресурси є легкодоступними. Кластери зазвичай розміщуються в регіонах, а іноді – в окремому місті. Розенфельд підкреслює, що кластери повинні мати активні канали для бізнес–транзакцій, діалогу та комунікацій. «Без активних каналів, навіть критична маса відповідних фірм не є місцевим виробництвом або соціальною системою і, таким чином, не функціонує як кластер» [2, с. 258; 4].

Кластерні об'єднання на сьогодні є однією з найефективніших форм організації інноваційних процесів, форм регіонального розвитку, за якої на ринку конкурують уже не окремі підприємства, а цілі комплекси, які скорочують свої витрати завдяки спільній технологічній кооперації компаній. Об'єднання у кластери формують специфічний економічний простір із метою розширення сфери вільної торгівлі, вільного переміщення капіталу та людських ресурсів, а отже, виконують функції структуроутворюючих елементів глобальної системи.

Економіка, що формується на основі кластерів, – це модель конкурентоспроможної та інвестиційно привабливої економіки, що забезпечує високий рівень та якість життя населення. Кластери потрібні, бо: процеси інновації вимагають ресурсів і компетенції, які перебувають часто за межами окремо взятої компанії; кластери – це: сполучення конкуренції та співробітництва, «колективна ефективність», «гнучка спеціалізація»; використання ефектів масштабу; плюси зростання; кластери – частина більш широкої концепції конкурентоспроможності. Кластерні механізми або локальні мережі територіально–виробничі системи – є джерелами та факторами економічного зростання території.

Кластерний підхід використовується: при аналізі конкурентоспроможності держави, регіону, галузі; як основа політики економічного розвитку; при розробці програм регіонального розвитку; як основа стимулювання інноваційної діяльності; як «магніт» для залучення інвестування; як основа взаємодії великого і малого бізнесу. Основна мета кластера – підвищити внутрішню та міжнародну конкурентоспроможність його членів за рахунок комерційного і некомерційного співробітництва, наукових досліджень та інновацій, освіти, навчання і заходів політики підтримки.

Однак, щоб проводити дослідження кластерів і робити висновки для економічної політики, існує потреба в більш

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

точній концептуалізації того, що являють собою кластери та пов'язані з ними явища.

Кластери, як показує світовий досвід, є найбільш перспективним способом взаємодії суб'єктів господарювання, в тому числі з науково-дослідними установами, які раціонально взаємодоповнюють одне одного в процесі ведення ними конкурентної боротьби на внутрішньому та зовнішніх ринках, а також дає найбільш дієвий поштовх у впровадженні інновацій через високий рівень комунікацій між учасниками кластерів.

Саме інноваційно-промислові кластери забезпечуватимуть розробку, виробництво та збут конкурентоспроможних товарів, робіт і послуг.

Аналіз процесу ініціювання, функціонування та результативності кластерної моделі дозволяє визначити принципову відмінність такого типу об'єднання від інших асоціацій, концернів, акціонерних товариств тощо. По-перше, підприємства, що об'єднуються, не втрачають своєї господарської та юридичної самостійності, переважна більшість їх – приватні. По-друге, формуються єдині фінансові відносини, що виражається у фінансовій підтримці один одного шляхом закупівлі через торговельні точки членів кластера. Стратегія кластерної програми передбачає зацікавленість підприємців інвестувати місцеве виробництво, використовувати місцеві ресурси та вітчизняні передові технології.

Розглядаючи кластерну модель галузево-територіальної організації виробництва, визначимо її основну стратегічну спрямованість на забезпечення міжсекторної співпраці – влади – бізнесу – громади (через різноманітні громадські організації). Сучасна економічна наука доводить високу ефективність посилення такої співпраці. Для суб'єктів трансформційної економіки України ця форма міжсекторної взаємодії є виключно важливою як через необхідність опанування сучасними цивілізованими методами реалізації індивідуальних економічних інтересів, так і для концентрації інформаційних, управлінських, інших ресурсів з метою протистояння конкурентоспроможним суб'єктам міжнародного бізнесу. Роль та значення кластерної моделі галузево-те-

риторіальної організації виробництва для економічного розвитку регіону показані на рисунку.

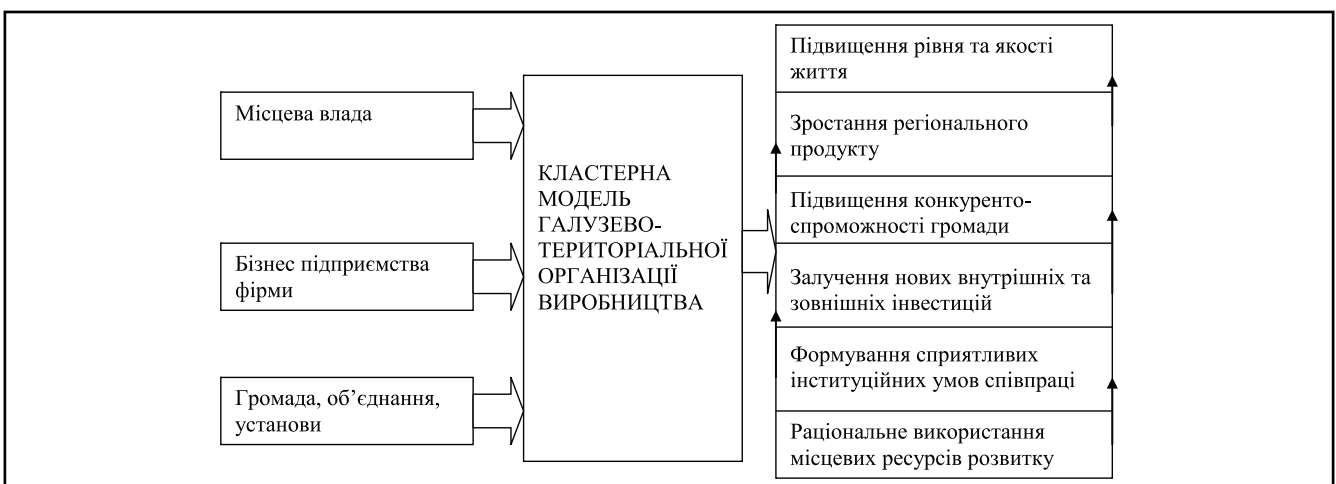
Оптимізація інформаційних потоків та відповідних управлінських рішень учасників кластерної моделі приводить до:

- скорочення трансакційних витрат учасників кластеру, а відтак зниження собівартості та ціни продукції;
- посилення рівня відповідальності керівників окремих підприємств та організацій за рішення, що ухвалюються ними з огляду на тісну співпрацю з партнерами по кластеру, що є і партнерами по бізнесу;
- зростання відповідальності щодо розбудови економіки власного регіону та захисту інтересів своєї громади.

Питання доцільності та можливості створення кластерної моделі галузево-територіальної організації виробництва має вирішуватися на регіональному та місцевому рівні. Тим самим у регіональному економічному управлінні буде реалізований принцип пріоритету інтересів територіальної громади на противагу поширеному донедавна галузевому підходу до управління економікою.

Значна кількість переваг кластерної моделі не позбавляє її недоліків, що за умов ринково орієнтованої економіки можуть бути суттєвими. Першочергово це надмірна концентрація виробництва, а відтак – потенційна можливість посилення монопольних тенденцій в окремих ринкових секторах. У цьому зв'язку варто наголосити на необхідності керівним структурам кластерних утворень враховувати формальні ознаки ринкового середовища та уникати підпадання під санкції державної антимонопольної корекції.

Так, нещодавно у Тернопільському національному технічному університеті імені Івана Пулюя відбулося урочисте відкриття наукового парку «Інноваційно-інвестиційний кластер Тернопілля», який створено з метою розвитку науково-технічної ті інноваційної діяльності підприємств Тернопільської області, ефективного та раціонального використання наявного наукового потенціалу, матеріально-технічної бази вищої школи для комерціалізації результатів наукових досліджень і їх впровадження на вітчизняному та закордонному ринках.



Значення кластерної моделі галузево-територіальної організації виробництва для економічного розвитку регіону

У Полтавській області відповідно до розпорядження Кабінету Міністрів України від 27.01.2010 №165-р «Про затвердження плану заходів на 2010–2011 роки із створення інноваційно-технологічного кластера «Сорочинський ярмарок» для сприяння розвитку сільських територій» створено кластер «Сорочинський ярмарок», також впроваджується проект «Створення регіонального кластеру виробників екологічної продукції».

Своє існування також задекларували кластери в ряді областей і міст, зокрема:

- у Запорізькій області діють Мелітопольські кластери (сільського туризму, бджільництва та сільськогосподарського машинобудування «Інноваційно-технологічний кластер малого та середнього машинобудівного бізнесу»);

- в Івано-Франківській області створено кластер народних художніх промислів «Сузір'я» відповідно до розпорядження Кабінету Міністрів України від 27.01.2010 №145-р «Про впровадження кластерної моделі розвитку народних художніх промислів «Сузір'я»;

- у Рівненській області діють кластер деревообробки «Полісся Рокитнівщини» та інноваційний кластер впровадження;

- у Херсонській області діють транспортно-туристичний кластер «Південні ворота України» та «Швейний кластер»;

- у Хмельницькій області діє асоціація «Поділля Перший», яка поєднує швейні, будівельні і туристичні кластери;

- у Севастополі створено Асоціацію стійкого розвитку міста Севастополя «Аура», в яку входять пілотні кластери «ЕкоЕнерго», «Байдари-тур», «Водні –ресурси», «Здоров'я».

Для підтримки діяльності таких організаційних утворень необхідно забезпечити відповідне інституційне забезпечення, одним із можливих шляхів може стати утворення державної інноваційної небанківської фінансово-кредитної установи «Державна інноваційна компанія», рішення про утворення прийнято наприкінці минулого року.

Актуальним є питання утворення транскордонних виробничих кластерів, зокрема з суб'єктами господарювання Російської Федерації.

Створення та функціонування транскордонних кластерів є одним із шляхів економічно-соціального розвитку прикордонних областей та взаємовигідних відносин із сусідніми державами. Головну роль у таких утвореннях відіграють суб'єкти господарювання, які прагнуть отримати конкурентні переваги на ринках товарів та послуг.

Активізації співпраці суб'єктів господарювання у питанні формування ті розвитку транскордонних кластерів із Російською Федерацією має слугувати ратифікований у липні 2012 року Верховною Радою України договір держав – учасниць СНД про зону вільної торгівлі, який укладено з метою, зокрема, формування умов для вільного руху товарів, інтеграції у світову економіку і міжнародну торговельну систему.

У Сумській області з початку 2012 року проводиться робота щодо вирішення питання утворення транскордонних кластерів у рамках реалізації Угоди про довгострокове торго-

ве-економічне, науково-технічне і культурне співробітництва Сумської області і Курської області Російської Федерації, а також Угоди про створення євро регіону «Ярославна».

Організаційним центром утворення транскордонного кластеру визначено індустріальний парк «Свема» у місті Шостка, проект якого реалізується відповідно до Державної цільової програми розвитку індустріального (промислового) парку «Свема» у місті Шостка Сумської області на 2012–2015 роки, яка затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 30.11.2011 №1265.

Водночас Стратегією розвитку Сумської області на період до 2015 року «Нова Сумщина – 2015» передбачається створення кластерів в окремих підгалузях агропромислового комплексу та в галузях будівництва за участю суб'єктів господарювання Брянської, Белгородської та Курської областей Російської Федерації.

У Луганській області в плані функціонування євро регіону «Донбас» передбачено перспективу організаційної транспортно-логістичного кластера.

У рамках відповідних заходів розроблені проекти будівництва українсько-російського залізнично-автомобільного митно-логістичного терміналу «Мілове – Чортково» з функціями інтермодальної обробки вантажів, створення прикордонно-митної території сервісного обслуговування логістичних парків «Должанський» та «Червонопартизанський».

Також у рамках євро регіону «Донбас» розглядається питання щодо можливості створення таких кластерів:

- «Медичний кластер», передумовами для створення якого є наявність медичних закладів та унікального лікувального та дослідницького обладнання. В цьому напрямі передбачена підготовка спільного плану заходів (Луганської, Донецької та Ростовської областей) з організації надання невідкладної медичної допомоги ті лікування мешканців прикордонних регіонів в медичних закладів суміжних територій;

- «Кластер нанотехнологій» (науковий кластер). Передумовами для створення якого є діючі лабораторії, а також досадно-конструкторські та дослідно-виробничі підприємства (СПКБ «Донецьк», філія Донецького фізико-технічного інституту НАН України, підрозділ Південного федерального університету в Ростовській області);

- кластер «Транспортне машинобудування». В цій галузі традиційно існує потужна наукова та навчальна база. Крім того, наявність двох найбільших серед країн колишнього СРСР заводів із випуску залізничних локомотивів дозволяє прискорити виконання розробок їх комерціалізацію і впровадження у виробництво;

- «Аграрний кластер». Передумовами для створення цього кластера є подібні агрокліматичні умови областей – учасників євро регіону, наявність аграрних навчальних закладів, науково-дослідних інститутів, дослідно-селекційних станцій, а також традиційні тісні зв'язки у сфері науки.

У Харківській області в рамках євро регіону «Слобожанщина» ініційовано утворення таких українсько-російських кластерів:

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

– у фінансовій сфері (розроблено концепцію формування фінансового транскордонного кластеру «Слобожанщина» на базі кафедри управління фінансовими послугами Харківського національного економічного університету);

– у будівельній галузі за участю Харківського державного технічного університету будівництва та архітектури, Белгородського державного технічного університету ім. В. Шухова, ВАТ «Харківський регіональний фонд підтримки підприємства» та Белгородського обласного фонду підтримки малого підприємства. Метою будівельного кластера є налагодження співпраці у сфері проектування та будівництва між російськими та українськими компаніями;

– у сфері розвитку туризму за участю кафедри туризму Харківського національного економічного університету і кафедри туризму Белгородського державного університету, а також ВАТ «Харківський регіональний фонд підтримки підприємства» та Белгородського обласного фонду підтримки малого підприємства створено транскордонний туристичний кластер із метою відродження маршрутів сільського туризму та історичних пам'яток культури кафедрою. Діяльність кластера поширюється на Золочівський район України та Грайворонський район Російської Федерації;

– в аграрній сфері (здійснення поставок української плодощової продукції до Російської Федерації). В цьому напрямі заплановано створення аграрного оптового ринку на території прикордонного Дергачівського району.

У Чернігівській області розглядається питання щодо створення туристичного кластера в рамках функціонування євро регіону «Дніпро», який покликаний забезпечити:

– створення сприятливого соціально-економічного мікроклімату, що сприятиме утворенню взаємовигідних національних об'єднань виробників туристичного продукту, в межах трьох прикордонних областей – Гомельської, Брянської та Чернігівської;

– реалізація найбільш перспективних, спільних туристичних проектів у межах транскордонного кластера.

У Херсонській області опрацьовується питання створення агропромислового кластера південного та східного регіонів України «Еа.Тех.+», який має об'єднати комерційні компанії, державні структури та науково-освітні установи, які мають відношення до сфери зрощування, переробки та реалізації харчової продукції.

Міністерством регіонального розвитку та житлово-комунального господарства Автономної Республіки Крим з метою налагодження та активізації співпраці суміжних прикордонних регіонів ініційовано перед керівництвом Краснодарського краю і Ростовської області питання спільної реалізації проекту утворення індустріального парку в місті Щолкіно та концептуальний проект Міжнародного науково-виробничого мегацентру (МНПМ) «Екотехпарк Кіммерія» на Керченському півострові.

На законодавчому рівні утворенню кластерів сприяють закони України «Про наукові парки» та «Про індустріальні парки».

Згідно із законодавством заснувати науковий парк може вищий навчальний заклад та/або наукова установа.

Іншими засновниками можуть бути юридичні особи, що уклали засновницький договір із навчальним закладом та/або науковою установою про створення наукового парку. Тобто це можуть бути будь-які установи, організації і підприємства, що мають можливість для проведення науково-технічної діяльності для доведення наукової чи науково-технічної розробки до інновації з метою її реалізації в виробництві та здійснення інноваційної діяльності, спрямованої на комерціалізацію науково-технічної розробки.

Сьогодні в Україні діють вже 11 наукових парків.

Законом України «Про індустріальні парки» визначено правові засади створення та функціонування індустріальних парків в Україні, а також передбачено державне стимулювання реалізації проектів створення індустріальних парків та інвестиційних проектів, які реалізуються в межах індустріальних парків.

Відповідно до цього закону передбачено:

– державну підтримку для облаштування індустріальних парків і реалізації проектів у межах цих парків;

– звільнення від сплати ввізного мита при ввезенні устаткування, обладнання та комплектуючих до них, матеріалів, що не виробляються в Україні, які не є підкацизними товарами та ввозяться для облаштування індустріальних парків і здійснення господарської діяльності у межах індустріальних парків;

– звільнення від пайової участі у розвитку інфраструктури населеного пункту в разі будівництва об'єктів у межах індустріальних парків.

Поряд із цим в Україні функціонує розгалужена система державних, комунальних і приватних інфраструктурних установ та організацій, що сприяють розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності та експорту вітчизняної продукції, і які можуть дати поштовх утворенню нових кластерів.

Так, на початок 2012 року на території України функціонувало:

– 57 бізнес-інкубаторів, більшість з яких зосереджена в Харківській області – п'ять бізнес-інкубаторів, а також у Донецькій, Київській, Миколаївській та Одеській областях – по чотири бізнес-інкубатори;

– 27 регіональних центрів з інвестицій та розвитку, які є бюджетними установами, що знаходяться у сфері управління Держінвестпроекту, завданнями яких є, зокрема, організація взаємодії науково-дослідних, інвестиційних підприємств, установ та організацій, органів державної влади щодо інвестиційного розвитку економіки, впровадження інвестицій у галузях економіки України, сприяння просування українських технологій та винаходів на світовому ринку;

– десять регіональних центрів науки, інновацій та інформатизації, які підпорядковані Держінформнауки (в містах Києві, Житомирі, Запоріжжі, Івано-Франківську, Львові, Полтаві, Рівному, Хмельницькому, Черкасах та Чернігові).

Основною проблемою на сучасному ринку товарів (робіт, послуг) є проблема конкуренції суб'єктів малого бізнесу з

підприємствами—монополістами, які володіють набагато вищим інвестиційним потенціалом, ніж інші учасники ринку.

Крім того, монополне становище веде до гальмування науково—технічного прогресу, зокрема стримування запровадження технологічних новинок, уповільнення нововведень, тоді як малий та середній бізнес всіляко розвиває на прями інноваційної діяльності.

Поряд із цим протягом останніх років в Україні відбувається поступова втрата вітчизняними виробниками багатьох сегментів внутрішнього ринку товарів, що пов'язано зі значними структурними деформаціями в національній економіці та низькою конкурентоспроможністю підприємств в умовах відкритості економіки.

Незбалансованість попиту і пропонування товарів на внутрішньому ринку, висока витратність виробництва, його низький технологічний рівень та застаріла інфраструктура обумовлюють стійку тенденцію до перевищення обсягів імпорту товарів порівняно з експортом. А значний дисбаланс між попитом і пропонуванням на окремих товарних ринках може витіснити вітчизняного виробника не тільки із зовнішнього, але і внутрішнього ринку.

З огляду на викладене та враховуючи, що для малого та середнього бізнесу характерною є активна інноваційна діяльність, сьогодні необхідно створити сприятливі умови для розвитку останнього, а саме: застосування пільгової системи оподаткування ті інших преференцій на період впровадження інвестиційно—інноваційних проектів, спрямованих на забезпечення пріоритетного розвитку внутрішнього виробництва; продовження роботи щодо створення потужної інфраструктури підтримки малого та середнього бізнесу; наявність розвинутої системи захисту інтелектуальної власності тощо.

Стимулювання розвитку партнерства суб'єктів господарювання — монополістів із підприємствами малого та середнього бізнесу сприятиме подоланню галузевого і регіонального монополізму, підтримці розвитку економіки України інноваційним шляхом, підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках, розвитку конкурентних ринкових відносин, забезпеченню більшої життєздатності малих та середніх підприємств.

Висновки

Таким чином, на сьогодні застосування кластерного підходу в Україні є необхідною умовою для відродження вітчизняного виробництва, підвищення ефективності інноваційного розвитку регіонів, досягнення високого рівня економічного розвитку та конкурентоспроможності. Кінцева мета — зайняття Україною гідного місця у глобальній системі економічного та політичного розвитку. Саме для України, особливо в умовах усе зростаючої глобалізації та конкуренції,

питання скорішого створення та сприяння ефективному розвитку кластерних об'єднань набувають особливої актуальності та мають безумовну перспективу, особливо в умовах змін, що відбуваються у світовій економіці, в якій на перший план виходить володіння якісно новим видом ресурсів, а саме інформацією, інноваціями та інтелектом.

У цих процесах для України мають враховуватися суттєві відмінності:

- структура науково—технічної діяльності, лідерство академічних науково—дослідних інститутів і діюча система фінансування академічних наукових центрів;

- потенційна можливість відродження галузевої системи проектно—конструкторських установ і включення її до кластерних процесів;

- використання досвіду 80—х років, коли активно працювали науково—виробничі об'єднання у складі головного підприємства з розташуванням в обласному центрі, проектно—конструкторського центру при головному підприємстві і філій (середніх виробничих підприємств в районних центрах, або містах нерайонного рівня);

- необхідність надання малому підприємству інноваційного характеру розвитку, поєднання переваг малого бізнесу і потенціалу академічної науки.

В останнє десятиріччя кластери та регіональна політика, що заснована на них, слугують найбільш успішним інструментом економічного розвитку регіонів у західних країнах. Кластерні ініціативи, що підтримують форми кооперації між підприємствами, державним сектором та інституціями (університетами, дослідницькими центрами), є рушійними силами економічного зростання та зростання зайнятості в багатьох регіонах світу. Для України, яка тільки починає будувати свою регіональну політику, представляється особливо актуальним вивчення регіональної політики розвинених країн, заснованої на кластерному підході у світлі орієнтації на європейську інтеграцію.

Список використаних джерел

1. Войнаренко М.П. Механізми адаптації кластерних моделей до політико—економічних реалій України // Світовий та вітчизняний досвід запровадження нових виробничих систем (кластерів) для забезпечення економічного розвитку територій / Матеріали конференції 1—2 листопада 2001 р. — Київ: Спілка економістів України, 2001. — С. 25—33.
2. Портер М.Е. Конкуренція. — М.: Видавничий дім «Вільямс», 2005.
3. Семенова Г.А, Богма О.С. Національний кластер — новий шлях для прискорення економічного та інноваційного зростання України // Вісник економічної науки України. — №1(9). — 2006. — С. 127—133.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Л.М. ПОТЬОМКІН,
д.е.н., доцент, директор ДЗО «ОІПДО НУХТ»

Сучасні системи мотивації найманого персоналу: ефективна цікавість

Стаття присвячена розробці теоретико-методологічних та прикладних засад формування та функціонування економічних механізмів мотивації персоналу промислових підприємств. У сучасних умовах одним із найбільш актуальних завдань для розвитку економіки України є пошук шляхів вирішення проблеми підвищення ефективності функціонування підприємств провідних системоутворюючих галузей національного господарства, до яких безумовно слід віднести національну промисловість.

Ключові слова: ефективність, розвиток, промислові підприємства, удосконалення, форми і системи мотивації персоналу, системи інтересів, оптимальність виробництва, економічні закони, тарифікація найомних працівників, вартість робочої сили.

Статья посвящена разработке теоретико-методологических и прикладных принципов формирования и функционирования экономических механизмов мотивации персонала промышленных предприятий. В современных условиях одной из наиболее актуальных задач для развития экономики Украины является поиск путей решения проблемы повышения эффективности функционирования предприятий ведущих системообразующих отраслей национального хозяйства, к которым безусловно следует отнести национальную промышленность.

Ключевые слова: эффективность, развитие, промышленные предприятия, усовершенствование, формы и системы мотивации персонала, системы интересов, оптимальность производства, экономические законы, тарификация наемных работников, стоимость рабочей силы.

Article it is devoted development teoretiko-methodological and the applied principles of forming and functioning economic mechanisms of motivation personnel of industrial enterprises. In modern terms one of the most actual tasks for development of economy Ukraine there is a search ways of decision problem increase efficiency functioning enterprises of leading systems formative industries of national economy, to which sure it follows to take national industry.

Keywords: efficiency, development, food enterprises, improvement, the forms and systems to motivations of the personnel, systems interest, optimize production, economic laws, job rating mercenary workman, labour cost.

Постановка проблеми. Внесок національних підприємств України в наповнення державного бюджету дуже малий. Вони фактично не функціонують, обсяги виробництва і реалізації продукції незначні. Потреба в найманому персоналі мізерна. Така ситуація вимагає ухвалення кардинальних рішень у розвитку теоретичної бази і відповідних практичних рекомендацій.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Історичний внесок у розвиток теорії становлення національних підприємств і управління персоналом зробили А. Амоша, Б. Буркинський, О. Турецький, Т. Мостенська, А. Ковальов, А. Заїнчковський, Н. Лукьянченко та інші. Проте недостатньо вивчені сучасні процеси, пов'язані з розвитком і вдосконаленням методів матеріальної мотивації найнятих робітників.

Мета статті. В даний час з позицій підвищення ефективності виробництва представляє певний інтерес уточнення

конкретних видів вияву особистої, колективної і суспільної цікавості в організації мотивації персоналу на промислових підприємствах. Особисті інтереси найманого персоналу значно наближені до колективних і одночасно вони похідні від загальнодержавних і корпоративних. У результаті особисті трудові доходи, реальна заробітна плата кожного працівника як міра задоволення його (і членів його сім'ї) потреб залежить від витрат і результатів не лише індивідуальної праці, а й праці суспільного виробництва (виплата премій, дивідендів, представлення інших пільг і послуг за рахунок заохочувальних фондів підприємства).

Виклад основного матеріалу. Взаємозв'язок індивідуальних, колективних інтересів і чинників мотивації персоналу виражається не лише в розподілі виплат і премій із різних заохочувальних фондів. Оскільки загальна сума доплат із прибутку, що залишається в розпорядженні підприємств і промисловості в цілому (за вирахування суми дивідендів), становить 10–15% фонду, вирішальну роль у зміцненні взаємозв'язку системи інтересів надає вдосконалення методів утворення і витрачання фонду оплати праці.

У зв'язку з цим посилюються, наприклад, вимоги до його регулювання залежно від кінцевих результатів діяльності підприємства, зниження повної трудомісткості продукції, що випускається, і іншим економічним показником. В основі задоволення особистих, колективних і суспільних інтересів у будь-якому суспільстві знаходиться людська праця. Відома безліч способів мотивації персоналу до підвищення ефективності його виробничої діяльності. Відповідно до теорії ринкової економіки Адама Сміта працівник завжди прагнучим поліпшити свій економічний стан, тому що він бажає благополуччя, комфортних умов життя і здобуття інших привілеїв. Основними недоліками цієї теорії, які знижують ефективність її вживання, є недостатня орієнтація, підготовка підприємств і працівників до функціонування в сучасних умовах. Крім того, поліпшити своє матеріальне положення можна за чужий рахунок. Основним чинником мотивації промислового виробництва, власниками якого в даний час є акціонери, є здобуття прибутку. К. Маркс і Ф. Енгельс [2] переконливо довели, що джерелом його утворення служить додаткова праця робітника. Причому він є засобом зростання ролі нагромадженого капіталу, що постійно посилюється.

Подальший розвиток ідей А. Сміта знайшов віддзеркалення в працях Р. Оуена [3]. Він створив власне виробництво, де питанням підвищення ефективності функціонування приділялася особлива увага. Він практично довів роль особистості в організації промислового процесу. Д. Оуен у процесі розробки основ по плануванню діяльності промислових підприємств прийшов до висновку про необхідність мотивації персоналу до ефективної співпраці. Останнє має гарантувати власникові здобуття максимального прибутку.

У зв'язку з цим посилюються, наприклад, вимоги до регулювання споживаного фонду оплати праці залежно від кінцевих результатів діяльності підприємства, зниження повної

трудомісткості продукції, що випускається, і інших економічних показників. В основі задоволення особистих, колективних і суспільних інтересів у будь-якому суспільстві знаходиться людська праця. Відомі безліч способів мотивації персоналу до підвищення ефективності його виробничої діяльності.

Система моральної мотивації тривалий період часу позитивно позначається на продуктивності праці молодих мало-кваліфікованих працівниках, які в даний час не прагнуть стати учасниками промислового виробництва. Кваліфіковані працівники в умовах сучасної кризи взагалі не звертають ніякої уваги на розглянутий вигляд мотивації. Тому введення в процес, що сприяє підвищенню ефективності виробництва, елементів моральної мотивації в даний час недоцільно. Система моральної мотивації справляє вплив на підвищення ефективності виробництва лише в поєднанні з її матеріальними елементами. До них можна віднести вибіркове заохочення і нагородження ефективно функціонуючих виробничих підрозділів і їх покарання (в тому числі і керівників). Необхідно мати на увазі, що в разі вживання комплексної системи мотивації (матеріальні і моральні чинники) мають бути тривалими в тимчасовому відрізку. Інакше вони протидіятимуть підвищенню ефективності виробництва у відстаючих підрозділах. У зв'язку з цим в них необхідно проводити додаткове навчання з поєднання професій і підвищення кваліфікації, а також вивчати досвід організації власного й інших аналогічних виробництв.

Загальна сума коштів матеріальної мотивації найнятих робітників складається з таких провідних компонентів:

1. Заробітної плати, нарахованої за конкретні виробничі результати.
2. Матеріальних доходів і соціальних благ, здобуття яких здійснюється за рахунок фонду вжитку харчових підприємств, що направляються на задоволення соціально-культурних потреб і забезпечення житлом працівників і членів їхніх сімей.
3. Гарантованих законодавством виплат дивідендів із відповідної частини прибутку, що виплачується учасникам і що знаходяться в їхньому розпорядженні.

Перші два види надходжень утворюються і розподіляються між персоналом промислового підприємства. Особливість третього виду надходжень в їхній дохід полягає в тому, що матеріалізація остаточного розподілу здійснюється на рівні всього суспільства. Причому загальна сума дивідендів, що розподіляється серед них, залежить від обсягу виробленого продукту, а отже балансового прибутку і фонду вжитку.

Соціальні умови, що надають безпосередню дію на другий і третій компоненти мотивації персоналу, наводять до того, що в сучасних умовах вони стають настільки вищими [1]. Це приводить до того, що прожитковий мінімум, неоподатковувана прибутковим податком частина заробітної плати і інші компоненти не справляють жодного впливу на рівень ефективності функціонування харчового підприємства і всього промислового сектору економіки. Така ситуація приводить до її спонтанного розвитку. А стабілізація економічного ро-

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

звитку забезпечується в умовах формування мотиваційного рівня, властивого певним традиційним нормам. Вони визначають задоволення не лише фізичних, а й таких потреб, які відповідають економічному розвитку українського суспільства в історичному аспекті.

Економічне і соціальне єство підвищення ефективності харчового виробництва полягає в тому, що воно в основному визначає купівельну спроможність населення. Це пов'язано з розподілом і використанням переважної частини фонду особистого вжитку у формі заробітної плати найманого персоналу. У зв'язку з цим важливої ролі набувають здійснюване раніше регулювання виробництва товарів народного вжитку відповідно до засобів, направлених на його мотивацію.

В умовах незначного зростання життєвого рівня в Україні важливої ролі набувають заходи, направлені на всемірне вдосконалення здібностей і творчої активності працівників на основі справжнього становлення ринкових стосунків. Необхідно добитися високих темпів приросту мотиваційних фондів і реальних доходів населення, а також забезпечення обґрунтованої їх диференціації, що є важливою передумовою забезпечення виконання соціально-економічних завдань, що стоять перед суспільством (включаючи розширене відтворення робочої сили). При цьому взаємозв'язок фондів мотивації з виплатами і різними пільгами із суспільних фондів вжитку є матеріальною базою підвищення культурного рівня працівника, задоволення його всіляких потреб.

Диференціація розмірів індивідуальних засобів матеріальної і моральної мотивації кінцевих результатів розвитку харчових підприємств справляють визначальний вплив на вирішення сучасних соціальних завдань:

1) вирівнювання рівня доходів сільських і міських працівників;

2) працівників, зайнятих фізичною і розумовою працею, а також інших аспектів.

При вирішенні соціальних завдань, що стоять перед суспільством, на основі правильної організації мотивації персоналу необхідно враховувати її дію на основні економічні закони розвитку суспільства. При цьому необхідно керуватися успішно вирішуваною на урядовому рівні можливістю значного інтеграційного розширення і розвитку коопераційних зв'язків із Росією і Європейським Союзом. Зокрема, при зближенні максимального і мінімального рівнів в мотивації персоналу на різних підприємствах важливо дотримувати пропорції в її структурі, які забезпечать зростання продуктивності праці, обсягів виробництва, якості робіт, професійної майстерності. Відповідно до принципу організації мотивації «за однакову працю – рівну оплату» доцільно розширити міру диференціації складових частин оплати праці з метою підвищення рівня ефективності промислового виробництва.

Обумовлене економічною обстановкою необхідне збільшення засобів мотивації має створювати необхідні умови для збереження диференціації у величині заробітку, що є основним способом підвищення ефективності виробництва,

функціонування працівників і підвищення їх кваліфікації. Отже, основою регулювання необхідного діапазону в системі мотивації найманого персоналу є різний рівень цих засобів. У сучасних умовах він має тенденцію до відносного зближення. Провідна мета розглянутого процесу – підвищення ефективності вкладення мотиваційних засобів. Цю диференціацію мають враховувати діюча тарифна система, мотиваційні виплати, надбавки і доплати, пов'язані з кінцевими результатами виробничої діяльності персоналу.

Проте кількісні і якісні результати виробництва практично не знаходять своє конкретне віддзеркалення в заробітній платі найманих робітників на основі тарифних ставок, норм праці, форм і систем мотивації персоналу і інших елементів. Причому найгнучкішою складовою частиною цього процесу є системи мотивації, оскільки вони дозволяють направляти зусилля конкретної живої праці на виконання необхідних функцій. Необхідно відзначити, що економічне єство всіляких форм і систем мотивації теоретично і практично в сучасних умовах збігаються, що знижує їх ефективність [4]. Наприклад, мотивація персоналу за надплановий випуск продукції і премія за перевиконання виробничого завдання розрізняються за способом статистичного обліку.

Діючі системи мотивації недостатньо реагують не лише на зниження витрат матеріалізованої праці, а й не дозволяють до певної міри економити живу працю. В них знаходить віддзеркалення органічна єдність матеріальних стимул-реакцій і економічного регулювання роботи підприємств в умовах ринку. Системи мотивації мають бути сполучною ланкою між заробітком робітника і техніко-економічними показниками функціонування підприємства. Системи мотивації, що діють, за виконання виробничого завдання, зростання продуктивності праці, зниження трудомісткості продукції, що випускається, і підвищення її якості трохи обумовлює зростання балансового прибутку створюваного на підприємствах. Крім того, воно знижує суму мотиваційних коштів, що припадають на одиницю продукції. Ці характерні риси даних систем дозволять у разі підвищення ефективності дії на виробництво виділити її у важливу форму матеріальної мотивації підвищення ефективності виробництва. Отже, оплата кількісних і якісних результатів вказаного процесу гарантує матеріальну зацікавленість працівників у всемірному розвитку підприємства в умовах ринкової економіки.

У даний час існують такі фінансові джерела засобів матеріальної мотивації: фонди заробітної плати, матеріального заохочення і спеціальних винагород, що нараховуються з прибутку (дивіденди і інші виплати). Проте така різноманітність не змінює ролі мотивації як ефективної системи підвищення рівня функціонування харчових підприємств. Засоби, що направляються на мотивацію персоналу, виступають у формі необхідного продукту, оскільки є частиною доходів працівників, що виплачуються з фонду вжитку. У зв'язку з цим джерелом їх виплати має бути частка прибутку, створена на підприємстві і спрямована на

матеріальну мотивацію працівників відповідно до конкретних виробничих результатів.

У сучасних умовах необхідно підсилити взаємозв'язок економічної мотивації роботи підприємств із матеріальною зацікавленістю персоналу в поліпшенні економічних і фінансових показників їх діяльності, а також різних структурних підрозділів. Причому цей зв'язок здійснюється в промисловому виробництві з відповідними економічними показниками його діяльності. Такий підхід до певної міри поставить розміри засобів мотивації залежно від них. Окрім того, певна частина прибутку спрямовується на матеріальну мотивацію персоналу і інші види заохочувальних виплат. Це спричиняє зростання ролі мотивації як одного з економічних важелів підвищення ефективності і розвитку виробництва. Крім того, розширить ество цього елемента, розглядаючи його як економічну категорію ринкового господарювання.

Таким чином, соціально-економічна сутність підвищення ефективності виробництва (на основі мотивації персоналу в сучасних умовах) полягає в тому, що вона є формою розподілу необхідного продукту. Він частково створюється на харчових підприємствах і поступає в індивідуальний вжиток персоналу в грошовому вираженні відповідно до кількісних і якісних кінцевих результатів їх діяльності в промисловому виробництві. Основна мета матеріальної мотивації полягає в ефективному розвитку підприємств, поліпшенні матеріальної забезпеченості і вільного, справедливого, всебічного розвитку всіх членів суспільства.

У сучасних умовах, які характеризуються значним обсягом робіт з організації промислового виробництва на підприємствах, особливе місце займає організація матеріальної мотивації персоналу. Її відмінною рисою є взаємозв'язок із комплексом організаційно-технічних заходів, направлених на зміцнення інтеграційних зв'язків, підвищення змістовності праці і поліпшення зовнішніх і внутрішніх умов, що впливають на його ефективність. На деяких підприємствах системи мотивації враховують підвищення задоволеності працею, поліпшення соціально-психологічного клімату, що, врешті-решт, викликає здобуття додаткового прибутку. Підвищення ефективності функціонування підприємств багато в чому залежить від способів нарахування мотиваційних виплат персоналу підприємства. В даний час можна запропонувати до впровадження такі способи мотивації персоналу:

1. Мотивація персоналу на основі нарахування премії по кінцевих результатах функціонування виробничого колективу. Вона має залежати від міри виконання виробничого плану. Нарухування здійснюється на суму колективного відрядного заробітку, а розподіл – пропорційно індивідуальному відрядному заробітку. Обов'язковою умовою нарахування мотиваційної премії є робота по технічно обґрунтованих нормах.

2. Мотивація персоналу відповідно до нарахування аналогічної премії на індивідуальний заробіток найнятих робітників, в однаковому розмірі залежно від міри виконання виробничого завдання. Необхідною умовою є вживання по-

казників, регулюючих діяльність персоналу підприємства до поліпшення параметрів їх діяльності. Зазвичай її розмір становить до 40% відрядного заробітку. Також наймані робітники преміюються у розмірі 50% від суми економічного ефекту. Він залежить від зниження комплексної розцінки в результаті того, що передивляються норми за їх ініціативою.

3. Мотивація найманого персоналу на основі нарахування премії на заробіток працівника. Вона здійснюється в індивідуальному розмірі і залежить від колективних результатів роботи цеху. Умовою нарахування цієї премії є певна величина виробничих операцій, оплачуваних по технічно обґрунтованих нормах і відповідної бальної оцінки якості продукції.

4. Мотивація персоналу за допомогою розподілу премії по коефіцієнту трудової участі виробляється на обмеженій кількості харчових підприємств. Якщо він відповідає значенню, рівному 0,9, найманому робітнику виплачується лише половина премії, що належить. При коефіцієнті 0,8 і нижче премія взагалі не нараховується. Такий підхід пов'язаний з проблемою підвищення ефективності функціонування даного підприємства і, на наш погляд, повною мірою мотивує робітників до підвищення якості виконуваної роботи.

Розглянуті методи мотивації персоналу, як нам представляється, не враховують специфіки ринкових стосунків, вимог до відродження промислового виробництва і тому слабо мотивують робітників до підвищення його ефективності в розглянутих умовах.

5. Необхідно звернути увагу на підприємства, де здійснюється мотивація персоналу до зростання продуктивності праці. Зокрема, на окремих підприємствах робітникам основного виробництва, які обслуговують сучасне високопродуктивне устаткування, виплачується премія у розмірі 15% відрядного заробітку. Крім того, їм нараховується 2% за кожен відсоток перевиконання плану. В разі підвищення його продуктивності вище досягнутого рівня мотивація працівників змінюється. За виконання плану робітникові виплачується премія у розмірі 20%, крім того, кожен відсоток перевиконання – відповідно 3% відрядного заробітку. Розмір премій залежить від міри збільшення фонду оплати персоналу в результаті додатково випущеної продукції.

6. У цілях посилення мотивації робітників у підвищенні ефективності виробництва господарські керівники устанавляють різні розміри премій. Вони повністю залежать від методу розрахунку норм (технічні, дослідно-статистичні). Зокрема, якщо обсяги випущеної продукції оплачуються по кінцевих результатах цеху, премія за виконання плану і за кожен відсоток його перевиконання на 5% і 0,5% відповідно вище. Відповідно рівень оплати відповідно до обсягу продукції, випущеної індивідуальним працівником, мотивує його до вступу до бригади, що впливає на виконання виробничого плану. Така система заслуговує на всемірне поширення.

В умовах вдосконалення вище перелічених систем, які мотивують працівників до зростання ефективності виробництва, нами зроблена спроба наукової розробки аналогіч-

ної системи для виробничих колективів за посилювання норм часу (вироблення). Її фундаментальною основою є відношення між встановленою комплексною нормою і нормою, розрахованою по міжгалузевих або галузевих нормативах. Якщо воно становить 0,91–1,0 пункту, то розмір премії може досягати 10% від суми відрядного заробітку (тарифу). При співвідношенні, рівному 0,8–0,9 пункту, премія має бути збільшена до 20% вказаних величин. Джерелом цього виду мотивації є економія фонду оплати персоналу за рахунок зниження трудомісткості продукції, що випускається.

Керівні працівники мають право змінювати розмір премії окремим працівникам. Вони повинні враховувати їхній особистий внесок у кінцеві результати виробництва. Необхідно відзначити, що грамотне використання цього положення позитивно позначається на підвищенні ефективності виробництва. В той же час у даний час воно застосовується дуже рідко. В цілях дії колективних систем мотивації персоналу на підвищення ефективності виробництва необхідно враховувати особистий внесок робітника в кінцеві результати роботи. Передовим працівникам, що досягли найбільш високого показника вироблення продукції, рівня якості продукції, що випускається, професійної майстерності і інших параметрів, необхідно нараховувати вищий рівень заохочення. Інакше у них пропадає прагнення підтримувати високі виробничі результати, що негативно позначається на ефективності функціонування підприємства. На практиці така мотивація головним чином здійснюється шляхом встановлення розміру премії у відсотках до відрядного заробітку. Крім того, знайшов поширення метод розподілу мотиваційних засобів, відповідно до КСУ. На окремих підприємствах розмір премії збільшується відповідно до геометричної прогресії.

Висновки

Мотивацію найманого персоналу з низькою інтенсивністю праці або великими внутрішньозмінними простоями необхідно здійснювати за допомогою того, що передивляється завищених відрядних розцінок. Альтернативним варіантом є пониження розміру премії. В основному вищеперелічені явища залежать від добросовісного відношення до праці. Крім того, вони негативно позначаються на колективних результатах функціонування підприємств. У даний час на виробництві, як показало проведене дослідження, керівники нижчої ланки управління досить часто ставлять питання перед адміністрацією про зниження рівня оплати праці (як чинника його мотивації). У випадках вживання спеціальних коефіцієнта (КЕУ, КСУ і ін.) це завдання помітно спрощується. Це відбувається у зв'язку з тим, що безпосередні керівники мають право розподіляти колективну премію, підвищуючи її розмір однієї категорії працівників за високі результати роботи (за рахунок її зниження недбайливим працівником).

Список використаних джерел

1. Колот А. Організаційно-економічний механізм регулювання заробітної плати в Україні: стан і шляхи вдосконалення / А. Колот // Економіст. – 2009. – №9. – С. 42–53.
2. Маркс К. Наймана праця і капітал / Маркс К. [соч., 2-е вид.] – Т. 6. – С. 428–459.
3. Оуэн Р. Вибрані твори в двох томах / Оуэн Р. – М-код.-Л.: Вид-во Академії наук СРСР, 1950. – 768 с.
4. Потьомкін Л.М. Ефективність функціонування харчових підприємств: мотивація персоналу / Потемкин Л.М. – Одеса: Пальміра. – 2011. – 243 с.

УДК 331.108.26

Ю.Г. КОВАЛЬСЬКА,
к.е.н., Європейський університет

Актуальні аспекти управління персоналом організації в сучасних умовах

У статті розглядаються основні аспекти управління персоналом організації, а саме: загальний механізм управління персоналом, формування персоналу, використання й стабілізація та функції управління персоналом у сучасних умовах.

Ключові слова: управління, персонал організації, механізм управління персоналом, формування персоналу, використання персоналу, стабілізація персоналу, функції управління персоналом.

В статье рассматриваются основные аспекты управления персоналом, а именно: общий механизм управ-

вления персоналом, формирование персонала, использование и стабилизация и функции управления персоналом в современных условиях.

Ключевые слова: управление, персонал организации, механизм управления персоналом, формирование персонала, использование персонала, стабилизация персонала, функции управления персоналом.

The paper examines the main aspects of personnel management, namely: a common mechanism of Personnel Management, the formation of personnel, use and stabilization and functions of personnel management in today's environment.

Keywords: *management, staff, organization, personnel management mechanism, formation of personnel, use of personnel stabilization personnel functions of personnel management.*

Постановка проблеми. Ефективність управління персоналом, найбільш повна реалізація поставлених цілей багато в чому залежать від вибору варіантів побудови самої системи управління персоналом організації, пізнання механізму його функціонування, вибору оптимальних технологій і методів роботи з людьми.

Управління персоналом базується на ключових положеннях: необхідність тісного зв'язку планування персоналу зі стратегією розвитку організації; кількісна оцінка витрат на роботу з персоналом і їхнього впливу на економічні показники виробництва; визначення необхідного пакета компенсацій для ефективної роботи на ринку праці.

Мотивація співробітників виступає ключовим аспектом в управлінні персоналом організації, оскільки вона виступає безпосередньою причиною їхньої поведінки. Орієнтація працівників на досягнення цілей організації, власне кажучи, є головним завданням управління персоналом.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження проблематики основних аспектів управління персоналом організації, механізмом, формуванням, використанням й стабілізацією персоналу та його подальшим вдосконаленням займаються такі вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти: Д.П. Богиня, О.А. Грішнова, А. Вакулєнко, М.Д. Виноградський, С. Вовканич, Г.А. Дмитревич, Е.А. Шарпапова, Т.М. Максименко, Г.Т. Завіковська, А.М. Колот, Е. Перчикова, В.П. Пугачев, А.Я. Кибанова, Е.А. Шарпапова, Г.Г. Меликьян, Р.П. Колосова та інші.

Мета статті. Визначити ключові аспекти управління персоналом організації в сучасних умовах та дослідження механізму управління персоналом, формування персоналу, використання персоналу, стабілізації персоналу, та основних функцій управління персоналом.

Виклад основного матеріалу. Формування або становлення персоналу організації – особлива стадія, в процесі якої закладаються основа його інноваційного потенціалу і

перспективи подальшого нарощування [3]. Ця стадія є винятково важливою в життєвому циклі нової організації. Від своєчасного і повного рішення соціально-економічних і організаційних задач багато в чому залежить його ефективна робота. Відхилення чисельності персоналу від науково обґрунтованої потреби організації в ній, як у меншу, так і у більшу сторону впливає на рівень трудового потенціалу. Це означає, що як дефіцит, так і надлишок персоналу однаково негативно впливають на трудовий потенціал. Так, недостача персоналу призводить до недовикористання виробничого потенціалу і надмірного навантаження на працівників; зміст зайвої чисельності веде до недовикористання їхнього індивідуального потенціалу. Механізм управління персоналом організації складається з таких складових: формування, використання, стабілізація і власне управління (рис. 1) [6].

Таким чином, мета формування персоналу – звести до мінімуму резерв нереалізованих можливостей, що обумовлений розбіжністю потенційно формованих у процесі навчання здібностей до праці й особистих якостей з можливостями їхнього використання при виконанні конкретних видів робіт, потенційної і фактичної зайнятості в кількісному і якісному відношенні.

Формування персоналу організації необхідне для: встановлення співвідношення чисельності працівників із різними професійно-кваліфікаційними і соціально-демографічними характеристиками для досягнення максимальної відповідності між структурами робіт, робочих місць і персоналом; забезпечення оптимального ступеня завантаження працівників з метою повного використання їхнього трудового потенціалу і підвищення ефективності їхньої праці; оптимізації структури працівників з різним функціональним змістом праці.

Для вирішення даної проблеми необхідно встановити основні принципи використання персоналу в організації:

- відповідність чисельності працівників обсягові виконаних робіт;
- узгодження працівника зі ступенем складності його трудових функцій;
- обумовленість структури персоналу організації об'єктивними факторами виробництва;



Рисунок 1. Механізм управління персоналом організації

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

- максимальна ефективність використання робочого часу;
- створення умов для постійного підвищення кваліфікації і розширення виробничого профілю працівників.

Розглядаючи процес управління персоналом організації як цілісної системи, можна виділити актуальні аспекти, що реалізуються через організаційну, соціально-економічну та відтворювальну функції. Проведення цієї роботи дозволить уже в проєкті визначити основні елементи структури трудового потенціалу, взаємозалежні з техніко-економічним рівнем виробництва.

Управління персоналом організації як ключова функція управління покликана поєднувати, координувати і інтегрувати всі інші функції в єдине ціле. Досягається це реалізацією принципів роботи з персоналом та їхньою взаємодією.

Для кожного стану міжособистих відносин, досягнутого рівня самоорганізації, вірогідності оцінки суспільно-корисного ефекту існує оптимальний рівень самоорганізації або прав самоврядування, при наявності яких підприємство одержує максимальний суспільно-корисний ефект.

При управлінні персоналом організації особливу увагу звертають на такі аспекти, як: планування ресурсів; набір персоналу; добір кадрів; визначення заробітної плати і компенсації; профорієнтація й адаптація; навчання; оцінка трудової діяльності; підвищення, зниження, переведення, звільнення; підготовка керівних кадрів, управління просуванням по службі; трудові відносини; зайнятість та ін.

Формування системи управління персоналом організації припускає насамперед побудову «дерева цілей», причому цілей працівників і цілей адміністрації, забезпечення їхньої найменшої суперечливості, виявлення ролі і місця управління персоналом у забезпеченні головних цілей організації.

Головною метою управління персоналом організації є: підвищення конкурентоспроможності організації в ринкових умовах; підвищення ефективності виробництва і праці, зокрема досягнення максимального прибутку; забезпечення високої соціальної ефективності функціонування колективу [9].

Успішне виконання поставленої мети вимагає рішення таких задач, як: забезпечення потреби організації в робочій силі в необхідних обсягах і необхідній кваліфікації; досягнення обґрунтованого співвідношення між організаційно-технічною структурою виробничого потенціалу і структурою трудового потенціалу; повне й ефективне використання потенціалу працівника і виробничого колективу в цілому; забезпечення умов для високопродуктивної праці, високого рівня його організованості, мотивації, самодисципліни, вироблення в працівника звички до взаємодії і співробітництву; закріплення працівника на підприємстві, формування стабільного колективу як умова окупності засобів, затрачених на робочу силу (залучення, розвиток персоналу); забезпечення реалізації бажань, потреб і інтересів працівників у відношенні змісту праці, умов праці, виду зайнятості, можливості професійно-кваліфікаційного і посадового просування і т.п.; узгодження виробничої і соціальної задач (балансування інтересів організації й інтересів працівників, економічної і соціальної ефективності); підвищення ефективності керування персоналом, досягнення цілей керування при скороченні витрат на робочу силу.

Ефективність управління персоналом, найбільш повна реалізація поставлених цілей багато в чому залежать від вибору варіантів побудови самої системи управління персоналом організації, пізнання механізму його функціонування, вибору оптимальних технологій і методів роботи з людьми [7].

Між цілями і функціями існують визначені розходження. Ціль – це стан, до якого прагнуть, а функція – це фактична дія. Цілі організації характеризуються трьома ознаками: вони відбивають бажані стани в майбутньому; вони позначають ці стани конкретно і відрізняються від індивідуальних цілей тим, що мають властивість, обов'язковим для всіх працівників організації; їхній офіційно затверджують, а керівництво організації схвалює. Цілі виконують три функції: керування, координації і контролю. Цілі – це стимул для поведення, тому вони керують поведінням. Вони дозволяють

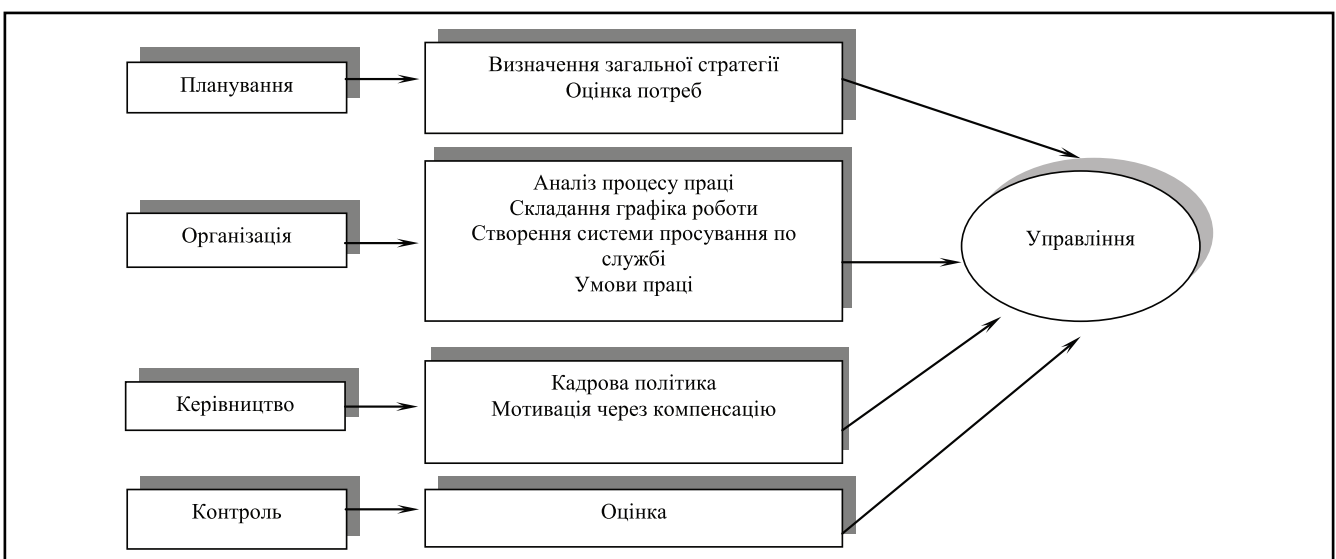


Рисунок 2. Взаємозв'язок функцій управління персоналом

і стимулюють взаємне узгодження поведження й у цьому змісті виконують координуючу функцію. І, нарешті, мети визначають вироблення критеріїв для контролю [10].

Управління персоналом здійснюється в процесі виконання визначених цілеспрямованих дій і припускає: визначення цілей і основних напрямків роботи з персоналом; визначення засобів, форм і методів здійснення поставлених цілей; організацію роботи з виконання прийнятих рішень; координацію і контроль виконання намічених заходів; постійне удосконалення системи роботи з персоналом (рис. 2) [10].

Коли загальна стратегія організації усвідомлена, стає можливим установити індивідуальні функції управління персоналом, що будуть сполучатися з цією стратегією щонайкраще.

Необхідність узгодження між собою стратегії управління персоналом і стратегії підприємництва охоплює основні функції управління і містить у собі: підбор, наймання і формування персоналу організації для найкращого досягнення цілей виробництва; оцінку персоналу; розвиток організаційної структури і морального клімату організації, що сприяють проявові творчої активності кожного працівника; найкраще використання потенціалу працівників і його винагорода; забезпечення гарантій соціальної відповідальності організації перед кожним працівником.

У практичному плані можна виділити такі основні функції управління персоналом [8]:

- 1) чітке розуміння і реалізацію стратегічних і тактичних цілей своєї фірми;
- 2) прогнозування ситуації на ринку праці й у власному колективі для вживання відповідних заходів;
- 3) аналіз наявного кадрового потенціалу і планування його розвитку з урахуванням перспективи;
- 4) мотивація персоналу, оцінка і навчання кадрів, сприяння адаптації працівників до нововведень, створення соціально комфортних умов у колективі, рішення приватних питань психологічної сумісності співробітників і ін.

При цьому зберігаються і традиційні задачі по адміністративній роботі з кадрами.

Висновки

Отже, на організаціях України до останнього часу функції управління персоналом були розділені між відділами: кадрів, підготовки технічного навчання, організації праці і заробітної плати. До них ще можна додати юридичний відділ, відділ головного технолога, плановий відділ, відділ охорони праці і техніки безпеки, відділ соціального розвитку або соціологічну службу, якщо вони були. Щоб ефективно керувати, необхідно знати механізм функціонування досліджуваного процесу, всю систему факторів, що викликають його зміну, а також засобу впливу на ці фактори. Отже, можна говорити про визначений механізм функціонування системи управління персоналом і про використання різних інструментів впливу на працівника, тобто про визначену технологію роботи з кадрами.

В управлінні персоналом необхідно знати, які цілі можуть бути досягнуті за допомогою тих або інших засобів впливу, як і через що цей вплив здійснюється. Арсенал застосовуваних тут засобів (методів, прийомів роботи з кадрами, виражених у різних організаційних формах) досить різноманітний: кадрове планування; керування змінами; оптимізація чисельності і структури персоналу, регулювання трудових переміщень; вироблення правил прийому, розміщення і звільнення працівників; структурування робіт, їхнє нове компонування, формування нового змісту праці, посадових обов'язків; керування витратами на персонал як засобом впливу на розвиток трудового потенціалу працівника; організація праці як засіб створення обстановки, що сприяє максимальній віддачі виконавця в процесі роботи; керування трудовим навантаженням, оптимізація структури робочого часу; оцінка і контроль діяльності; політика винагороди за працю, його високі результати; надання соціальних послуг як засобу мотивації, стабілізації колективу; тарифні угоди між адміністрацією і колективом; соціально–психологічні методи (методи усунення конфліктних ситуацій, забезпечення взаємодії тощо); формування корпоративної культури й ін. [9].

Розробка вимог до персоналу виробляється на основі штатного розкладу, що витікає з перспективного аналізу вимог до посад і робочих місць. Розробка вимог до персоналу полягає у формуванні якісних характеристик персоналу: здібностей, мотивацій і властивостей.

Враховуючи сказане вище, зазначимо, що зараз разом із процесами економічного зростання і відносною стабілізації в економіці України позначився істотний перелом у цій сфері. Державні, приватні, корпоративні організації на практиці відчували, що розвиток і успіх ринкових відносин неможливий без інтеграції в «глобальні зусилля» з пошуку нових сучасних форм мотивації і стимулювання праці. В той же час у багатьох країнах Західної Європи й у США мотиваційні аспекти управління персоналом компаній і фірм набули великого значення, і ці методи і досвід мотивації можуть бути з успіхом перенесені на український ґрунт.

Список використаних джерел

1. Кодекс законів про працю України // Кодекси України: У 2 т. – К.: Ін Юре, 1997. – Т. 1. – С. 149–224.
2. Богиня Д.П., Грішнова О.А. Основи економіки праці: Навчальний посібник: Для студентів економічних спеціальностей. – К.: Знання–Прес, 2010. – 313 с.
3. Вакуленко А. Концепція управління персоналом в системі менеджмента качества / А. Вакуленко. – Персонал. – 2011. – №2. – С. 31–34.
4. Виноградський М.Д. Організація праці менеджера: Навч. посіб. – К.: Кондор, 2012. – 518 с.
5. Вовканич С. та інші. Структура та особливості мотивації зайнятості / С. Вовканич. – Економіка України. – 2012. – №3. – С. 43–51.

6. Завіковська Г.Т. Економіка праці: навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни. – К.: Київський національний економічний університет, 2011. – 232 с.

7. Колот А.М. Мотивація, стимулювання і оцінка діяльності персоналу: Навч. посіб. – К.: Видавництво КНЕУ, 2008. – 320 с.

8. Перчикова Е. Опыт преподавания курса «Управление персоналом»: социально-психологический подход / Е.Перчикова. – Персонал. – 2011. – №11. – С. 54–56.

9. Пугачев В.П. Управление персоналом организации: Учебник. – М.: Аспект Пресс, 2008. – 279 с. – (Серия «Управление персоналом»).

10. Управление персоналом организации: Учебник / Под ред. А.Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 512 с.

11. Шарапатова Е.А. Формирование коллективной мотивации персонала на достижение конечных результатов фирмы / Е.А. Шарапатова. – Проблемы в переходном обществе на пороге XXI века: Сб. науч. тр. / Приложение к журналу «Персонал», 2009. – №4. – С. 172–175.

А.М. ГАСЬКО,

аспірант, Класичний приватний університет (Запоріжжя)

Розробка інтегрованої інноваційної стратегії розвитку підприємств

Досліджено послідовність здійснення процесу формування інноваційної стратегії розвитку підприємств. Визначено головні завдання розробки пропозицій, що направлені на підвищення ефективності виробництва, заощадження і розширення обсягів ринку, отримання переваги перед конкурентами підприємств у сучасних умовах господарювання. Встановлено, що існують три основні підходи до вироблення стратегії поведінки підприємства на ринку. Запропоновано типи стратегій інтегрованого інноваційного зростання діяльності підприємства.

Ключові слова: розвиток, інноваційна стратегія, зростання, ринок, конкуренти, життєвий цикл, політика, зовнішнє середовище, погрози, можливості, сильні і слабкі сторони.

Исследована последовательность осуществления процесса формирования инновационной стратегии развития предприятий. Определены основные задачи разработки предложений, направленные на повышение эффективности производства, экономии и расширение объемов рынка, получение преимуществ над конкурентами предприятий в современных условиях хозяйствования. Установлено, что существуют три основных подхода к разработке стратегии поведения предприятий на рынке. Предложены типы стратегий интегрированного инновационного роста и развития деятельности предприятий.

Ключевые слова: развитие, инновационная стратегия, рост, рынок, конкуренты, жизненный цикл, политика, внешняя среда, угрозы, возможности, сильные и слабые стороны.

Firms' innovative strategy development algorithms were explored. Main objectives targeted on firms' efficiency improvement, savings increase, market takeover, competitive advantages obtaining were defined. Stated that are three main approaches to firms' strategy development. Main approaches to firms' strategy development were defined. Different kinds of integrated innovative growth of firms' activities were presented.

Keywords: development, innovative strategy, growth, market, competitors, life cycle, politics, ambient, threats, facilities, strengths and weaknesses.

Постановка проблеми. Основу формування інноваційної стратегії розвитку підприємств становлять науково-технічна політика, ринкова позиція і зміни в зовнішньому середовищі.

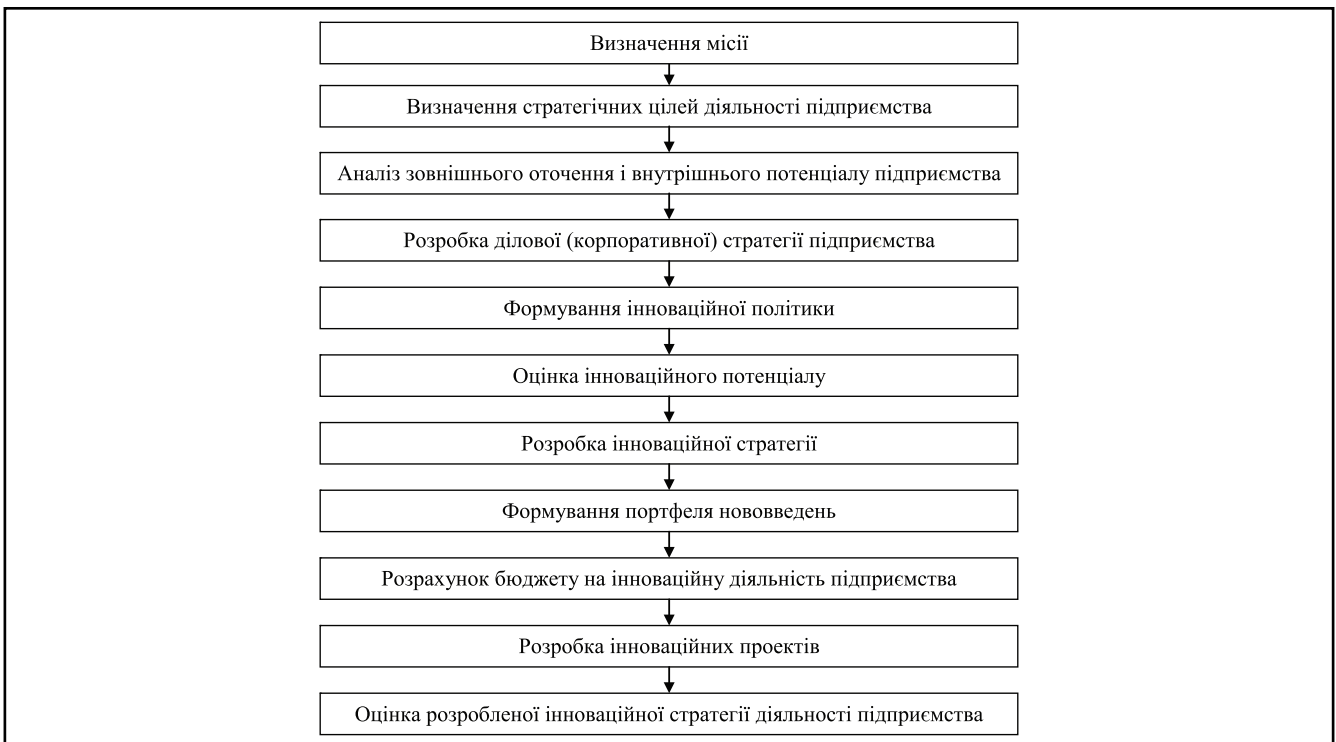
Інноваційна стратегія підприємств відноситься до функціональних стратегій разом зі стратегіями маркетингу – виробничою, кадровою і фінансовою. Особливість процесу виконання стратегії в тому, що він не є процесом реалізації стратегії підприємства, а лише створює базу для реалізації стратегії і досягнення цілей. Основні положення розробленої стратегії підприємства надаються в бізнес-плані підприємства.

Мета статті – дослідити послідовність здійснення процесу формування інноваційної стратегії розвитку підприємств. Визначити головні завдання розробки пропозицій, що спрямовані на підвищення ефективності виробництва, заощадження і розширення обсягів ринку, отримання переваги перед конкурентами підприємств у сучасних умовах господарювання. Запропонувати типи стратегій інтегрованого інноваційного зростання діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Процес формування інноваційної стратегії підприємств здійснюється в такій послідовності:

- проголошення місії підприємства;
- постановка цілей;
- аналіз навколишнього зовнішнього і внутрішнього середовища;
- формування ділової (корпоративної) стратегії і вибір стратегічної альтернативи;
- формування функціональної стратегії НДДКР (див. рис.).

При складанні стратегічного плану використовується така документація: обсяг річних продажів за групами товарів; річний прибуток і збитки по структурних підрозділах; річний обсяг експорту і його питома вага до загального обсягу продажів; част-



Формування функціональної стратегії НДДКР

ка ринку; обсяг щорічних капітальних вкладень; фінансовий план; баланс на кінець останнього планового року плану. Розробка пропозицій, що направлені на підвищення ефективності виробництва, заощадження і розширення обсягів ринку, отримання переваги перед конкурентами – таке головне завдання має стояти перед колективом промислового підприємства.

Процес планування починається з визначення головних цілей, у тому числі супермети – місії підприємства. Зазвичай це є прерогативою вищого керівництва підприємства. Після цього керівники повинні намітити головні шляхи досягнення основних цілей підприємства. Вибір шляхів залежить від численних чинників, що діють як у самій фірмі, так і ззовні неї. Вивчення цих чинників визначає необхідність проведення наступного етапу планування – ситуаційного аналізу.

Ситуаційний аналіз ведеться за такими напрямками:

- аналіз зовнішнього середовища організації, вивчення її основних чинників, небезпек і можливостей;
- аналіз внутрішнього середовища організації, вивчення сильних і слабких сторін її діяльності;
- аналіз стратегічних альтернатив подальшого функціонування підприємств.

У процесі ситуаційного аналізу досліджуються такі елементи і чинники маркетингової діяльності підприємства:

- галузь економіки, в якій працює організація (загальні тенденції розвитку галузі, характеристики попиту на її продукцію, аналіз діяльності найбільших підприємств у даній галузі, особливості виробництва, розподілу, географічне розміщення);
- ринок (хто є покупцем, сегменти ринку, потенціал ринку, географія ринку, історія розвитку і тенденції зміни ринку, частка ринку конкретного товару, що займає підприємство);

- конкуренція (хто є конкурентом, сильні і слабкі сторони конкурентів, особливості маркетингової політики конкурентів, частка ринку, що зайнята конкурентом);

- постачальники і посередники (хто є постачальником; його найближчі конкуренти і можливість зміни постачальника, обґрунтованість його цінової політики, хто є посередником);
- підприємство (історія розвитку, сфера діяльності);
- товар (інноваційна діяльність, якість, дизайн, упаковка);
- цінова політика (історія розвитку; основні тенденції);
- збутова політика;
- комунікативна політика (історія розвитку; елементи системи маркетингових комунікацій) [1, с. 116–120].

Для комплексного дослідження зовнішнього оточення і внутрішнього потенціалу підприємства проводиться SWOT-аналіз. Метод SWOT (абревіатура складена з перших букв англійських слів: сила (Strength), слабкість (Weakness), можливості (Opportunities) і загрози (Threats)) є досить широко визнаним підходом, що дозволяє провести одночасне вивчення зовнішнього і внутрішнього середовища. Застосовуючи метод SWOT, вдається встановити зв'язки між силою і слабкістю, які властиві підприємству і зовнішніми загрозами і можливостями [2–4].

Методологія SWOT припускає спочатку виявлення сильних і слабких сторін, а також загроз і можливостей, а далі – встановлення зв'язків між ними, які надалі можуть бути використані для формулювання стратегії розвитку підприємства.

Нами встановлено, що існує три основні підходи до вироблення стратегії поведінки підприємства на ринку. Перший підхід пов'язаний із лідерством у мінімізації витрат виробництва, другий, із спеціалізацією у виробництві продукції і

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

третьої у фіксації певного сегменту ринку і концентрації зусиль підприємства на вибраному ринковому сегменті.

Розглянемо найбільш відомі, вивірені практикою еталонні стратегії розвитку діяльності підприємства.

Першу групу еталонних стратегій становлять так звані стратегії концентрованого зростання. Сюди попадають ті стратегії, які пов'язані зі зміною продукту та (або) ринку і не зачіпають три інших елементи. У випадку вибору цих стратегій підприємство намагається поліпшити свій продукт або почати займатися новим, не міняючи при цьому галузі. Що стосується ринку, то підприємство веде пошук можливостей поліпшення свого положення на існуючому ринку або ж переходить на новий ринок.

Конкретними типами стратегій підприємства першої групи є:

а) стратегія посилення позиції на ринку, при якій фірма робить усе, щоб з даним продуктом на даному ринку завоювати кращі позиції;

б) стратегія розвитку ринку, яка полягає в пошуку нових ринків для продукту, який вже виробляється;

в) стратегія розвитку продукту, яка припускає вирішення завдання зростання за рахунок виробництва нового продукту, який буде реалізовуватися на вже освоєному підприємством ринку.

До другої групи еталонних стратегій відносять стратегії бізнесу, які пов'язані з розширенням фірми шляхом додавання нових структур. Ці стратегії називаються стратегіями інтегрованого зростання.

Пропонуємо виділити два основних типи стратегій інтегрованого зростання діяльності підприємства:

а) стратегія зворотної вертикальної інтеграції, яка спрямована на зростання діяльності підприємства за рахунок придбання або ж посилення контролю над постачальниками. Підприємство може або створювати дочірні структури, що здійснюють постачання, або ж купувати компанії, які вже здійснюють постачання;

б) стратегія вертикальної інтеграції, що іде вперед, виражається в зростанні діяльності підприємства за рахунок придбання або ж посилення контролю над структурами, які перебувають між підприємством і кінцевим споживачем, а саме системами розподілу та продажу. Даний тип інтеграції дуже вигідний, коли посередницькі послуги занадто розширені або ж коли фірма не може знайти посередників з якісним рівнем роботи.

Третьою групою еталонних стратегій розвитку бізнесу є стратегії диверсифікованого зростання діяльності підприємства.

Основними стратегіями диверсифікованого зростання діяльності підприємства є такі:

а) стратегія центрованої диверсифікації, яка базується на пошуку і використанні додаткових можливостей виробництва нових продуктів, які мають місце в існуючому бізнесі;

б) стратегія горизонтальної диверсифікації, яка припускає пошук можливостей зростання на існуючому ринку за раху-

нок нової продукції, яка вимагає нової технології, відмінної від той, що використовується;

в) стратегія диверсифікації полягає в тому, що фірма розширюється за рахунок виробництва нових продуктів технічно не пов'язаних із продуктами, які вже виробляються і які реалізуються на нових ринках. Це одна із самих складних для реалізації стратегій розвитку, тому що її успішне здійснення залежить від багатьох чинників, зокрема від компетентності наявного персоналу й особливо менеджерів, сезонності ринку, наявності необхідних фінансів тощо.

Четвертим типом еталонних стратегій розвитку бізнесу є стратегії скорочення. Виділяється чотири типи стратегій цілеспрямованого скорочення бізнесу:

а) стратегія ліквідації, яка представляє собою крайній випадок стратегії скорочення і здійснюється тоді, коли фірма в подальшому не може вести бізнес;

б) стратегія «збору врожаю» припускає відмову від довгострокового погляду на бізнес на користь максимального одержання доходів у короткостроковій перспективі;

в) стратегія скорочення полягає в тому, що підприємство закриває або продає один зі своїх підрозділів або напрямків бізнесу, для зміни довгострокової межі ведення бізнесу;

г) стратегія скорочення витрат досить близька до стратегії скорочення, тому що її основною ідеєю є пошук можливостей зменшення витрат і проведення відповідних заходів щодо їх скорочення [3, 4].

У реальній практиці підприємство може одночасно реалізовувати декілька стратегій. Особливо це поширено у багатогалузевих компаніях. Підприємство може проводити і певну послідовність у реалізації стратегії. З приводу першого і другого випадку говорять, що підприємство здійснює комбіновану стратегію.

Оцінка і контроль – логічно завершальний процес стратегічного управління діяльності підприємства. Цей процес забезпечує зворотній зв'язок між ходом процесу досягнення цілей і цілями діяльності підприємства. Основні завдання контролю:

а) вияв того, що і за якими показниками вимірювати;

б) оцінка стану контрольованого об'єкту відповідно до стандартів;

в) вияв причин відхилення;

г) корегування.

На наступному етапі планування керівники повинні визначити, яким чином підприємство забезпечуватиме досягнення своїх інноваційних цілей.

Інноваційна стратегія виробляється на основі теорії життєвого циклу товару, враховує фази, в яких знаходиться продукт. При цьому слід враховувати властиву кожній окремій фазі організаційну структуру інноваційного менеджменту. В системі життєвого циклу продукту одна фаза переходить в іншу в такому порядку:

– фаза зародження ідеї нового продукту. Це головним чином фаза винахідництва, якій передували відповідні НДДКР. Після оформлення нового технічного рішення (впровадження

нової техніки, нового принципу управлінської діяльності тощо) починається виробничий цикл із просування продукції на ринок. На цьому етапі організовується фірма–експлерент, яка спеціалізується на створенні нових або радикально перетворених старих сегментів ринку. Ця фірма бере на себе зобов'язання розробки інновації (використання нової техніки);

– фаза народження нового продукту. Критичний перелом обумовлений появою нової системи (техніки), сформованої значною мірою по подібності існуючих систем. На цьому етапі фірма–експлерент починає перетворюватися у фірму–пациент, яка працює на вузький сегмент ринку і задовольняє специфічні потреби цього сегмента;

– затвердження нового продукту. Критичний перелом пов'язаний із формуванням системи, що на рівних конкурує з батьківською і створеними раніше. Ця система самоутверджується і може стати початком появи нової системи. На цьому етапі фірма–пациент починає перетворюватися у фірму–віолент, яка діє у сфері стандартного бізнесу, що характеризується високим рівнем освоєної технології, вона здійснює масовий випуск продукції і розробляє «силову» стратегію;

– стабілізація потенціалу нового продукту і наближення його до зрілості. При вичерпанні продуктом свого потенціалу знову може настати критичний перелом до змін у системі. Фірма–віолент, реалізувавши перші зразки нової системи, переходить до широкомасштабної реалізації декількох нових типорозмірів, після чого виходить на світовий ринок з утворенням першого філіалу;

– початок старіння системи. Критичний перелом настає з появою перших ознак старіння продукту: вичерпаний потенціал системи, оптимізовані конструкція і технологія виробництва. На цьому етапі з фірми–віолента може утворитися транснаціональна компанія;

– падіння життєвого циклу продукту, вхід у зону дрібного бізнесу. Застарівають і знижуються показники системи, і це викликає критичний перелом. Транснаціональна компанія розпадається на ряд відособлених фірм–комутантів, які займаються середнім і дрібним бізнесом для задоволення місцевих потреб при індивідуальному підході до клієнта, використовуючи досягнення фірм–віолентів;

– спад попиту на продукцію. Остаточо знижується більшість значущих показників життєдіяльності системи. Система переходить у новий стан. Закінчується процес розділення транснаціональної компанії на ряд відособлених фірм–комутантів. Загибель одного з комутантів не викликає ніяких ускладнень у діяльності інших;

– деструктуризація продукту. Критичний стан виражений в зупинці всіх процесів життєдіяльності системи. Систему

використовують в іншій якості або утилізують. Нові ідеї, що пов'язані з технікою (системою) даного виду, не поступають і не генеруються. Не виключена поява технічних рішень на п'ятій або шостій фазі. Підприємство і його філіали припиняють існування або переспеціалізуються на випуск іншої, більш прибуткової продукції.

Висновки

Інноваційна стратегія підприємства є складовою частиною інноваційного менеджменту і стратегії підприємництва. Вона визначає, на яку товарно–ринкову комбінацію слід підприємству орієнтувати інноваційні дії, чи слід їх взагалі робити, в якому обсязі і в якій формі. Стратегічні принципи пов'язані, як правило, з концепцією життєвого циклу виробництва виробу. Сутність цієї концепції полягає в тому, що будь–який новий продукт або технологія з моменту створення до зняття з експлуатації проходить декілька взаємопов'язаних основних стадій: розробка, виготовлення і експлуатація. Життєвий цикл новинки прогнозується на етапі визначення потреб (попиту), а потім уточнюється в ході інноваційного процесу. Фактично життєвий цикл будь–якої інновації (іноді його називають циклом споживач–виробник–споживач) починається з визначення потреби у виробі і закінчується його остаточним вибуттям з сфери експлуатації. Кожна стадія життєвого циклу вимагає відповідного стратегічного підходу на підприємстві.

Для успішного виконання вибраної стратегії необхідно розробити комплекс заходів на подальше зниження виробничих і невиробничих витрат. На перших етапах виконання заданої стратегії необхідно удосконалити систему управління і управлінські процеси, провести заміну застарілого устаткування на більш високопродуктивне, збільшити ступінь уніфікації виробів, збільшити обсяги виробництва за рахунок виходу на нові ринки збуту.

Список використаних джерел

1. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / [За ред. Л.І. Федулової]. – К.: «Основа», 2005. – 552 с.
2. Сальник О.М. Використання досвіду функціонування технологічних парків країн – членів ЄС в Україні / О.М. Сальник // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №10. – С. 20–28.
3. Федулова Л. І. Інноваційна економіка: підруч. / Л.І. Федулова. – К.: Либідь, 2006. – 478 с.
4. Микитюк П.П. Інноваційний менеджмент: Навч. посіб. / П.П. Микитюк. – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – 295 с.

Дослідження становлення та наукових розробок вітчизняної школи ризикології

У статті досліджено становлення, розвиток та наукові розробки вітчизняної школи ризикології, виділено ще не вирішені проблеми та напрями розвитку наукових досліджень.

Ключові слова: корпорація, монографія, ризик, ризики корпорації, управління ризиками.

В статье исследованы становление, развитие и научные разработки отечественной школы рискологии, выделены еще не решенные проблемы и направления развития научных исследований.

Ключевые слова: корпорация, монография, риск, риски корпорации, управление рисками.

In the article the formation, development and scientific development of national schools risks, are highlighted remaining challenges and directions of research.

Keywords: the corporation, monograph, risk, the risks of the corporation, risk management.

Постановка проблеми. Дослідження наукових розробок вітчизняної школи ризикології обумовлено процесами інтеграції України у світову економіку. До 1990 року в СРСР були практично відсутні наукові публікації з питань оцінювання і управління ризиками, наукові дослідження з проблем управління та оцінки ризиків стали виконуватися після 1990 року та актуальні сьогодні в епоху економічної невизначеності та циклічного розвитку світової економіки та економіки України.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Необхідно відмітити суттєві досягнення видатних науковців вітчизняної наукової школи ризикології: В.В. Вітлінського, Н.М. Внукової, В.М. Гранатурова, В.В. Глущенко, О.М. Десятнюк, Ю.М. Єрмолаєва, С.М. Ілляшенка, О.Є. Кузьміна, В.В. Лук'янової, В.І. Успенко, О.І. Ястремського, – та їхній внесок у становлення та розвиток методології ризику, оцінки та моделювання ризику та велику кількість їх учнів та колег (Є.В. Афанасьєва, Г.І. Великоіваненко, А.Б. Камінського, О. Пернарівського, П.І. Верченко та інших). Вчені цієї наукової школи створили фундамент методології та інструментарію вітчизняної теорії ризику. Разом із тим проблема дослідження розробок, становлення та розвитку вітчизняної наукової школи ризикології потребує наукового дослідження.

Мета статті – провести дослідження становлення, розвитку та наукових розробок вітчизняної наукової школи ризикології, виділити ще не вирішені питання та напрями наукових досліджень.

Виклад основного матеріалу. У монографії В. Вітлінського [1], засновника науки ризикології, детально досліджено концептуальні аспекти ризикології, підходи до мо-

делювання ризику, висвітлено управління та методи зниження ризику, певна увага звертається на багатокритеріальні ігрові моделі, проаналізовано інструментарій аналізу та раціонального управління ризиками, розкрито основні методологічні положення та інструментарій ризикології.

В.І. Успенко [2] досліджував ризики у бізнесі – автор одного з найперших наукових досліджень у галузі теорії ризику, що було опубліковано у 1993 році.

У монографії Н. Внукової та В. Смоляк [3] досліджено проблеми економічної оцінки ризику підприємств, запропоновано методичне забезпечення експрес- та інтегральної оцінки ризику, виконано оцінку ризику діяльності фірм Харківської області. В.М. Гранатуров у своїх публікаціях [4] досліджував сутність та основні елементи, чинники виникнення економічного ризику, шляхи та методи його попередження і зниження, методи кількісної оцінки, питання класифікації і характеристики ризиків різних сфер економічної діяльності, методи аналізу ризиків в системі бізнес-планування. У своїй монографії В. Черкасов [5] досліджував питання ризику в управлінні, сутність ризику як категорії управління, запропоновано функціональний підхід до класифікації ризику, розкрито нові підходи до мінімізації ризику управління на основі аналізу та економічної оцінки ризику управління. С.М. Ілляшенко вивчав економічні ризики, маркетингові ризики та методи їхнього аналізу [6]. У монографії С.М. Ілляшенка [7] розглянуто методичні основи багатфакторного аналізу і управління екологічними ризиками інновацій в транзитивній економіці, розроблено наукові рекомендації з удосконалення оцінки інноваційних ризиків. Монографії В.В. Глущенко, В.А. Фурсової та В.В. Глущенко, А.І. Граділь [8, 9] присвячені дослідженню підходів до управління фінансовими ризиками банківської діяльності, удосконаленню методів аналізу ризику ліквідності на основі нечітких множин. О.Є. Кузьмін у монографіях [10–13] досліджував процеси управління ризиками на машинобудівних підприємствах, управління ризиками енергозабезпечення промислових підприємств, питання управління ризиками в інноваційній діяльності підприємств, особливості управління та оцінювання ризиків персоналу підприємств. О. Пернарівським у наукових публікаціях [14] досліджено питання аналізу ризику ліквідності комерційного банку та структуру ризику ліквідності, розроблено показники для оцінки ризику ліквідності банку в грошовому виразі, запропоновані шляхи зниження ризиків комерційних банків. Д.В. Стефанишин у монографії [15] досліджує задачі оцінки ризику в умовах стохастичної невизначеності, що вирішувалися автором на прикладі об'єктів водного господарства та гідроенергетики.

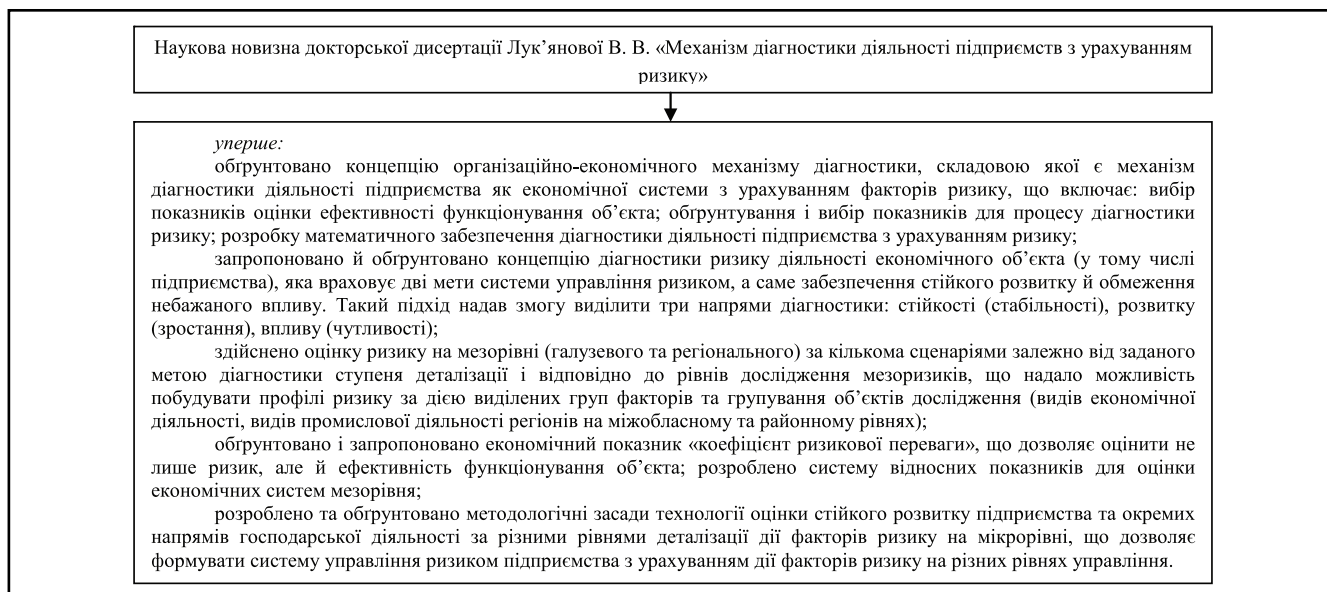


Рисунок 1. Наукова новизна докторської дисертації В.В. Лук'янової «Механізм діагностики діяльності підприємств з урахуванням ризику»

Складено автором на основі джерела [16].

Істотний вклад у розробку діагностики діяльності підприємств з урахуванням ризику внесла В.В. Лук'янова [16]. Наукову новизну докторської дисертації В.В. Лук'янової наведено на рис. 1.

А.Б. Камінський у своїх наукових публікаціях [17, 18] досліджував проблеми моделювання фінансових ризиків, рейтингове моделювання у фінансах із використанням нечітких множин, системи управління ризиками українських банків у

контексті впровадження нової базельської угоди, питанні ідентифікації, аналізу, управління операційними ризиками у вітчизняних банках, аналізував системи ризик-менеджменту у вітчизняних банках. Наукова новизна докторської дисертації А.Б. Камінського зображена на рис. 2.

Наукову новизну докторської дисертації Л.О. Примостки [19] наведено на рис. 3. Наукова новизна докторської ди-

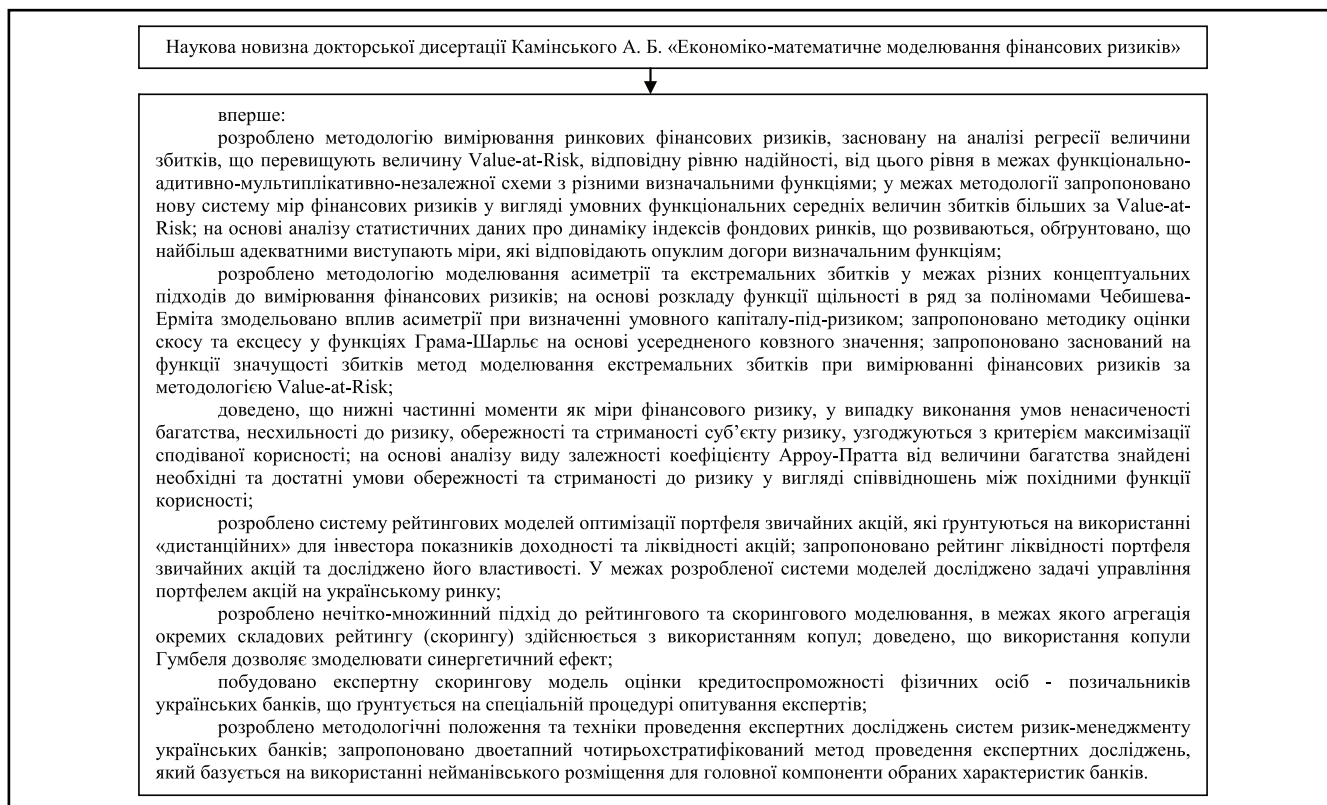


Рисунок 2. Наукова новизна докторської дисертації А.Б. Камінського «Економіко-математичне моделювання фінансових ризиків»

Складено автором на основі джерела [18].

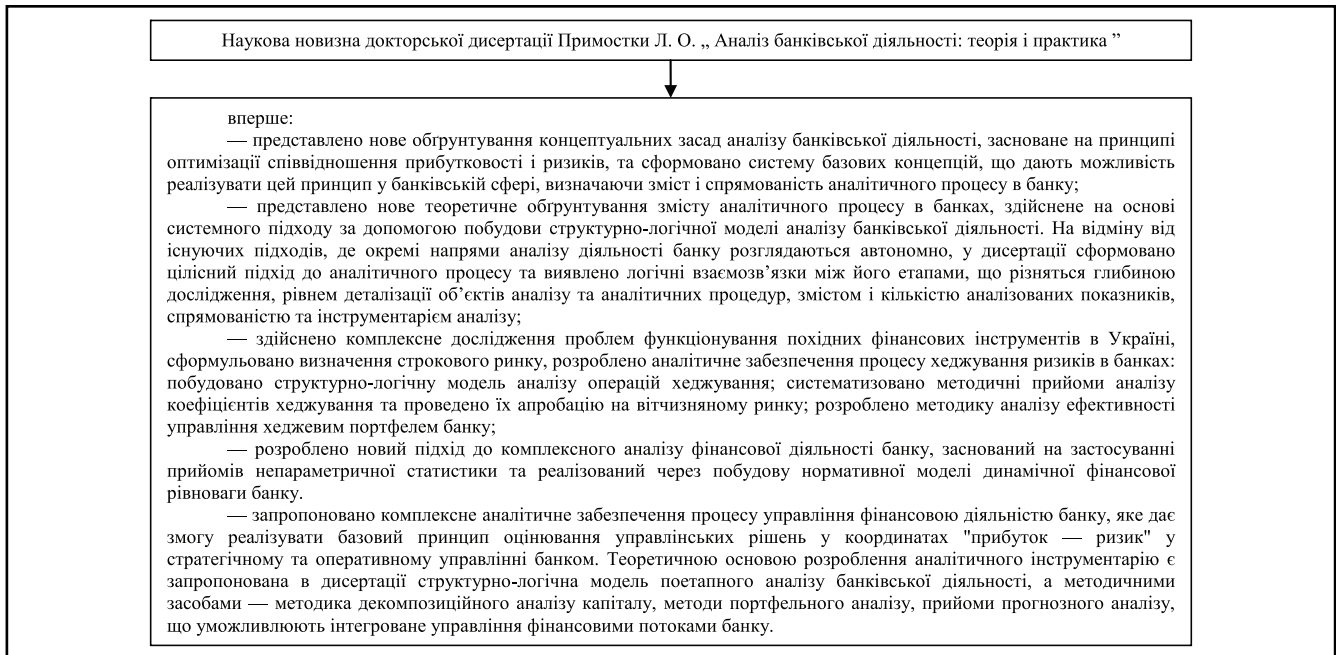


Рисунок 3. Наукова новизна докторської дисертації Л.О.Примостки «Аналіз банківської діяльності: теорія і практика»
 Складено автором на основі джерела [19].

сертатції Є.В. Афанасьєва [20] зображена на рис. 4. Наукова новизна докторської дисертації О.М. Десятнюк [21] зображена на рис. 5.

Протягом останніх років було опубліковано багато монографічних досліджень науковців Української академії банківської справи НБУ з проблем управління, аналізу, оцінки та моделювання банківських ризиків та банківського менеджменту. Це пов'язано з відсутністю фундаментальних наукових досліджень з цієї тематики, неспроможністю вітчизняної системи протистояти фінансовій кризі 2008–2009 років, суттєвим наслідкам впливу фінансової кризи на банківську систему України, відсутністю ефективних методів та механізмів управління банківськими ризиками в комерційних банках та необхідність їх удосконалення, актуальністю цих наукових

досліджень у після кризові роки з метою вдосконалення управління ризиками в банківській системі України.

На рис. 6 наведено аналіз наукових досліджень вчених Української академії банківської справи НБУ з проблем управління, аналізу, оцінки та моделювання банківських ризиків [22–29]. У монографічному дослідженні А.Г. Загороднього розглянуто проблему оцінки аудиторських ризиків. (сутність, види, джерела виникнення аудиторських ризиків, методики виявлення, оцінювання та управління, методичні засади формування та розвитку служби управління ризиками аудиторської фірми) [30].

Монографію Л.С. Шевченко «Соціальні ризики та соціальна безпека праці» присвячено дослідженню соціальних ризиків найманої праці. В монографії проаналізовано причини і джерела й інших соціальних ризиків найманої праці.

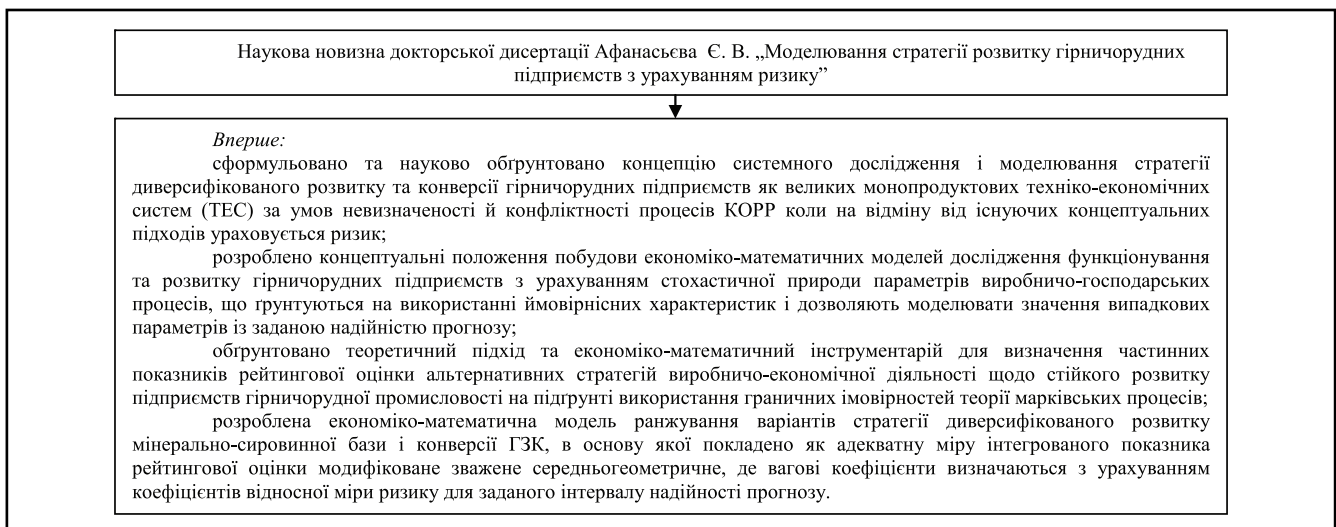


Рисунок 4. Наукова новизна докторської дисертації Є.В. Афанасьєва «Моделювання стратегії розвитку гірничорудних підприємств з урахуванням ризику»
 Складено автором на основі джерела [20].

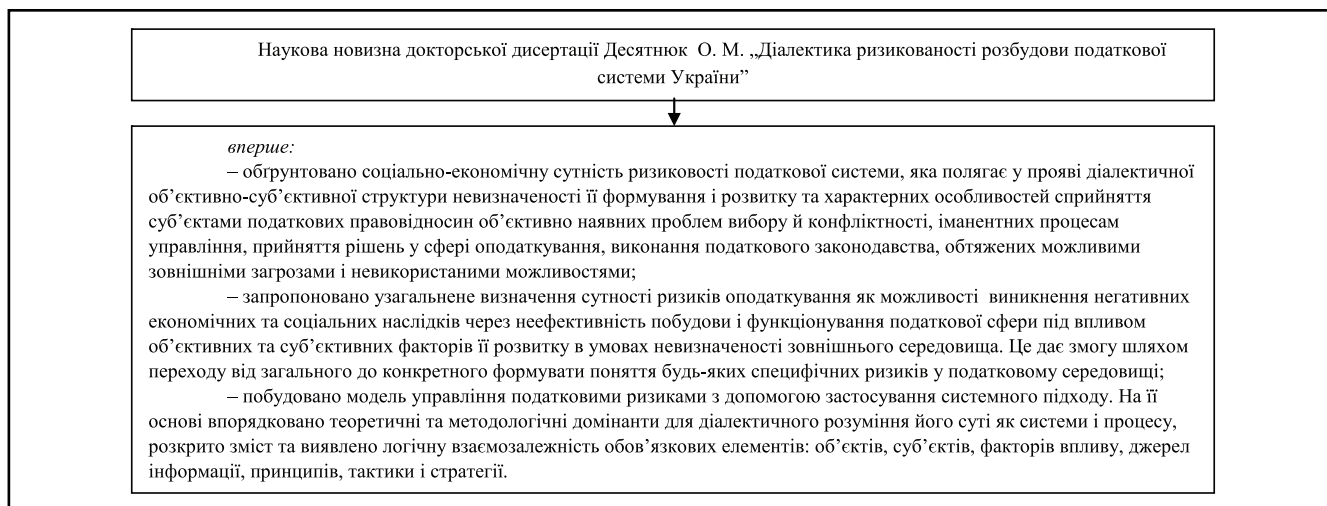


Рисунок 5. Наукова новизна докторської дисертації О.М. Десятнюк «Діалектика ризикованості розбудови податкової системи України»

Складено автором на основі джерела [21].

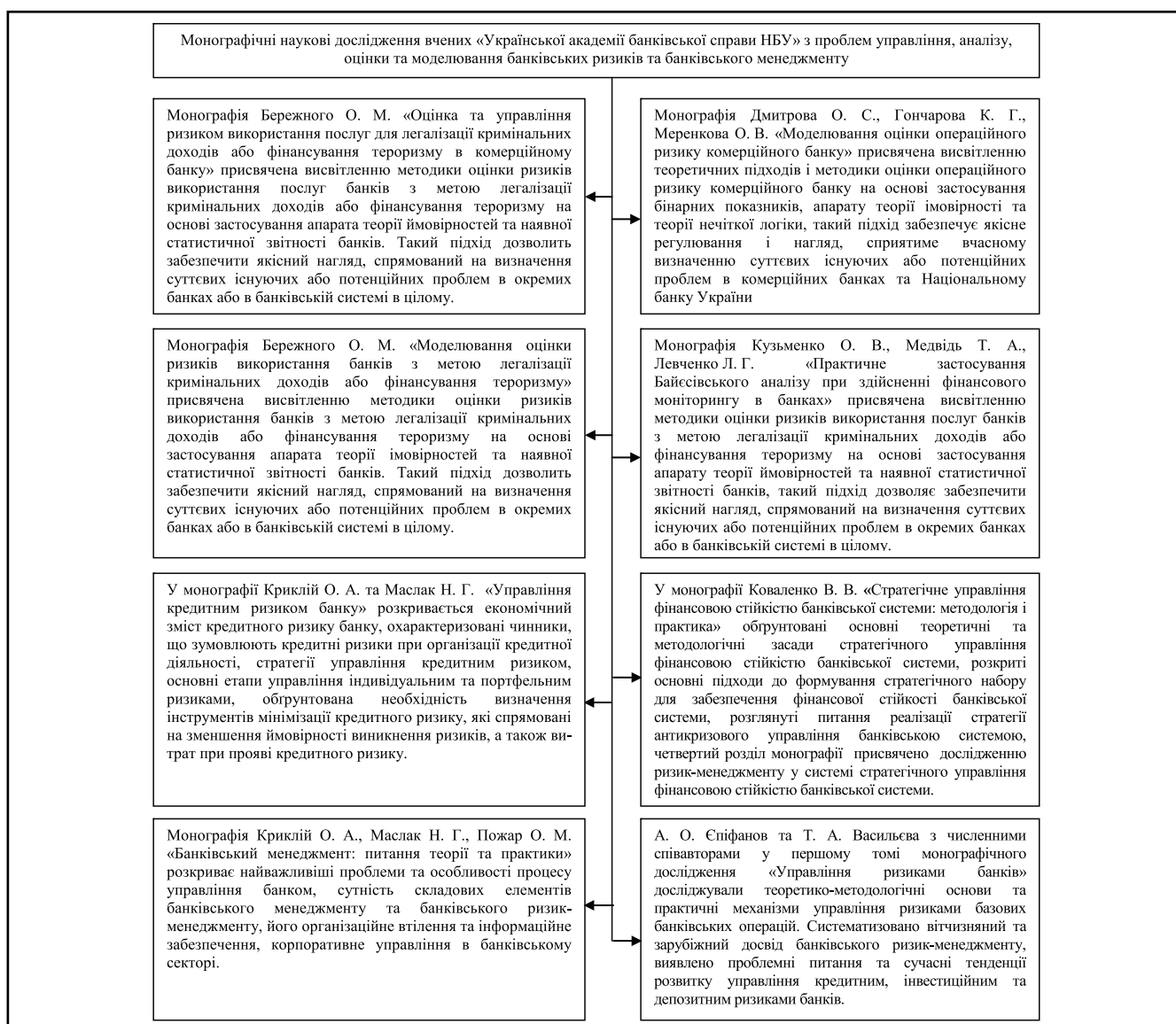


Рисунок 6. Аналіз наукових досліджень вчених «Української академії банківської справи НБУ» з проблем управління, аналізу, оцінки та моделювання банківських ризиків

Складено автором на основі джерела [22-29].

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Докладно розглянуто: ризики в системі професійної освіти, пов'язані в тому числі з комерціалізацією освіти та перетворенням освітньої послуги на приватне благо; ризики у сфері зайнятості – безробіття, неформальної зайнятості, позикової праці та ризики інформаційного суспільства; ризики у сфері оплати праці; ризики трудової міграції [31].

М.В. Дамаскіна досліджувала процеси управління інвестиційними ризиками транснаціональних корпорацій [32]. Н.Є. Стрельбіцька в науковому дослідженні вивчала питання формування інтегрованої системи ризик-менеджменту енергетичними транснаціональними корпораціями [33].

Висновки

Проведене дослідження становлення, розвитку та наукових розробок, вітчизняної школи ризикології продемонструвало, що вітчизняна наукова школа ризикології знаходиться на етапі становлення та бурхливого розвитку, це підтверджує висока актуальність проблеми управління ризиками в сучасних умовах циклічного розвитку економіки України, особливо після фінансово-економічної кризи 2008–2009 років, яка підтвердила актуальність проблеми та сприяла зростанню кількості наукових публікацій, як провідних, так і молодих науковців з цієї проблеми.

Разом із тим, незважаючи на інтерес науковців та економістів-практиків, банкірів-практиків до цієї проблеми, в сучасних наукових публікаціях досліджено та розкрито лише окремі види ризиків та окремі питання управління ризиками, недостатньо досліджено практичні питання, технологію, методики та методологію управління ризиками, в той час як достатньо багато наукових досліджень присвячено проблемі оцінки окремих видів ризиків, розробці проблеми математичного моделювання ризиків, дослідженню фінансових ризиків, питанням управління ризиками в банківській системі України.

Виділено основні напрями розвитку наукових досліджень: дослідження технології, методик та методології управління ризиками, як великих промислових підприємств (корпорацій), так і комерційних банків, дослідження проблеми управління ризиками вітчизняних корпорацій, створення та розвиток систем управління ризиками, як у вітчизняних корпораціях, так і в комерційних банках, враховуючи що зараз лише окремі корпорації і великі комерційні банки мають відділи та впроваджують окремі елементи системи управління ризиками, створення (вдосконалення) методик оцінки найбільш загрозливих видів ризиків, з урахуванням виду та специфіки діяльності.

Список використаних джерел

1. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємстві: [монографія] / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.
2. Успенко В.І. Риск в бізнесі / В.І. Успенко. – К.: Изд-во ХИСИ, 1993. – 206 с.
3. Внукова Н.М. Економічна оцінка ризику діяльності підприємств: проблеми теорії та практики / Н.М. Внукова, В.А. Смоляк. / Харків. нац. екон. ун-т. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 181 с.

4. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: уч. пособ. / В.М. Гранатуров. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и сервис, 2010. – 208 с.

5. Черкасов В. Проблемы риска в управленческой деятельности / В. Черкасов. – М.: «Рефл-бук». – К.: «Ваклер», 2002. – 320 с.

6. Ілляшенко С.М. Економічний ризик [Текст]: навч. посіб. / С.М. Ілляшенко. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 220 с.

7. Ілляшенко С.М. Управління екологічними ризиками інновацій [Текст]: монографія / С.М. Ілляшенко, В.В. Божкова. – Суми: Університетська книга, 2004. – 214 с.

8. Глуценко В.В. Управление финансовыми рисками в коммерческих банках Украины [Текст] / В.В. Глуценко, В.А. Фурсова. – Х.: ХНУ, 2007. – 275 с.

9. Глуценко В.В. Фінансові ризики комерційного банку / В.В. Глуценко, А.І. Граділь. – Харків: ХНУ, 2007. – 202 с.

10. Кузьмін О.Є. Управління ризиками машинобудівних підприємств: планування та мотивування: [монографія] / О.Є. Кузьмін [та ін.]. – Львів, 2011. – 128 с.

11. Кузьмін О.Є. Управління та зниження рівня ризиків енергозабезпечення підприємств [Текст]: монографія / О.Є. Кузьмін, Н.Ю. Подольчак, В.Є. Матвішин; Нац. ун-т «Львів. політехніка». – Львів: Міські інформаційні системи, 2011. – 235 с.

12. Кузьмін О.Є. Управління ризиками в інноваційній діяльності [Текст]: навч. посіб. / О.Є. Кузьмін та ін.; Нац. ун-т «Львів. політехніка». – 2-ге вид., переробл. і допов. – Львів: Нац. ун-т «Львів. політехніка», 2012. – 236 с.

13. Кузьмін О.Є. Ризики діяльності персоналу підприємств: особливості управління та економічне оцінювання [Текст]: монографія / Кузьмін О.Є., Подольчак Н.Ю., Романенко М.О. – Вінниця: Державна картографічна фабрика, 2012. – 271 с.

14. Пернарівський О. Оптимізаційна модель управління ризиками банківського вкладника / О. Пернарівський // Вісник Національного банку України. – 2011. – №12. – С. 27–29.

15. Стефанишин Д.В. Вибрані задачі оцінки ризику та прийняття рішень за умов стохастичної невизначеності [Текст]: монографія / Д.В. Стефанишин; Нац. акад. наук України, Ін-т телекомунікацій і глоб. інформ. простору. – К.: Азимут-Україна, 2009. – 103 с.

16. Лук'янова В.В. Механізм діагностики діяльності підприємств з урахуванням ризику: дис. на здобуття наук. ступ. докт. екон. наук: 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Хмельницьк. нац. ун-т. / Лук'янова В.В. – Х., 2008. – 451 с.

17. Камінський А.Б. Моделювання фінансових ризиків [Текст]: монографія / А.Б. Камінський; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К.: Київ. ун-т, 2006. – 303 с.

18. Камінський А.Б. Економіко-математичне моделювання фінансових ризиків: дис... д-ра екон. наук: 08.00.11 / Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка / Камінський А.Б.. – К., 2007. – 415 с.

19. Примостка Л.О. Аналіз банківської діяльності: теорія і практика: Дис... д-ра екон. наук: 08.06.04 / Київський нац. екон. ун-т. – К., 2002. – 481 с.

20. Афанасьєв Є.В. Моделювання стратегії розвитку гірничорудних підприємств з урахуванням ризику: дис...д-ра екон. наук:

08.00.11 / Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана / Афанасьєв Є.В. – К., 2007. – 415 с.

21. Десятнюк О.М. Діалектика ризиковості розбудови податкової системи України: дис. на здоб. наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / О.М. Десятнюк. – Тернопіль: ТНЕУ, 2010. – 425 с.

22. Коваленко В.В. Стратегічне управління фінансовою стійкістю банківської системи: методологія і практика [Текст]: монографія / В.В. Коваленко. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 228 с.

23. Банківський менеджмент: питання теорії та практики [Текст]: монографія / [О.А. Криклій, Н.Г. Маслак, О.М. Пожар та ін.]. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2011. – 152 с.

24. Криклій О.А. Управління кредитним ризиком банку [Текст]: монографія / О.А. Криклій, Н.Г. Маслак. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 86 с.

25. Моделювання оцінки операційного ризику комерційного банку [Текст]: монографія / [О.С. Дмитрова, К.Г. Гончарова, О.В. Меренкова та ін.]; за заг. ред. С.О. Дмитрова. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 264 с.

26. Моделювання оцінки ризиків використання банків з метою легалізації кримінальних доходів або фінансування тероризму [Текст]: монографія / [С.О. Дмитров, О.В. Меренкова, Л.Г. Левченко, Т.А. Медвідь]; під заг. ред. О.М. Бережного. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 75 с.

27. Оцінка та управління ризиком використання послуг для легалізації кримінальних доходів або фінансування тероризму в комер-

ційному банку [Текст]: монографія / За заг. ред. О.М. Бережного; [С.О. Дмитров, О.В. Меренкова, Т.А. Медвідь, О.М. Ващенко]. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 114 с.

28. Практичне застосування Байєсівського аналізу при здійсненні фінансового моніторингу в банках [Текст]: монографія / [О.В. Кузьменко, Т.А. Медвідь, Л.Г. Левченко та ін.]; за заг. ред. С.О. Дмитрова. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2011. – 46 с.

29. Управління ризиками банків [Текст]: монографія у 2 т. Т. 1: Управління ризиками базових банківських операцій / [А.О. Єпіфанов, Т.А. Васильєва, С.М. Козьменко та ін.]. / За ред. д-ра екон. наук, проф. А.О. Єпіфанова і д-ра екон. наук, проф. Т.А. Васильєвої. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. – 283 с.

30. Загородній А.Г. Ризики аудиторської діяльності: методика виявлення й оцінювання: [монографія] / А.Г. Загородній, Л.М. Пилипенко. – Львів: ЗУКЦ, 2010. – 232 с.

31. Шевченко Л.С. Соціальні ризики та соціальна безпека праці: монографія / Л.С. Шевченко. – Х.: Право, 2009. – 280 с.

32. Дамаскіна М.В. Управління міжнародними інвестиційними ризиками [Текст]: автореферат дис... канд. екон. наук: 08.00.02 / М.В. Дамаскіна; Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – Київ, 2009. – 19 с.

33. Стрельбіцька Н.Є. Формування інтегрованої системи ризик-менеджменту енергетичними транснаціональними корпораціями [Текст]: автореферат дис... канд. екон. наук: 08.00.02 / Н.Є. Стрельбіцька; Терноп. нац. екон. ун-т. – Тернопіль, 2009. – 20 с.

Т.О. КІЗИМА,

д. е. н., доцент, Тернопільський національний економічний університет

Тенденції розвитку фінансів домогосподарств: зарубіжний досвід та вітчизняні реалії

Проаналізовано основні тенденції розвитку фінансів домогосподарств в Україні та країнах близького і далекого зарубіжжя: Російській Федерації, Німеччині, країнах Південної Африки. Виокремлено спільні риси та характерні особливості формування доходів і витрат вітчизняних домогосподарств та домогосподарств зарубіжних країн. Запропоновано основні напрями розвитку фінансів домогосподарств в сучасних умовах.

Проанализированы основные тенденции развития финансов домохозяйств в Украине и странах ближнего и дальнего зарубежья: Российской Федерации, Германии, странах Южной Африки. Выделены общие черты и характерные особенности формирования доходов и расходов отечественных домохозяйств и домохозяйств зарубежных стран. Предложены основные направления развития финансов домохозяйств в современных условиях.

The basic trends in development of household finance in Ukraine and the countries of near and far abroad: Russia,

Germany, South Africa are analyzed. The similarities and characteristics of income and expenditure of domestic household and households abroad are singled out. The basic directions of development of household finance in today's are proposed.

Постановка проблеми. Сучасний перебіг трансформаційних процесів в Україні спонукає до перегляду ряду важливих теоретичних положень вітчизняної фінансової науки, які сьогодні, на жаль, не знаходять повного і адекватного відображення в сучасній економічній літературі, що обумовлює необхідність удосконалення методології дослідження фінансових явищ і вироблення на цій основі загальних принципів побудови фінансових відносин між різними суб'єктами.

Незважаючи на те, що термін «фінанси домогосподарств» набуває все більшого поширення у вітчизняній фінансовій науці, роль цієї важливої сфери у фінансовій системі України та життя населення усвідомлюється поки що недостатньо чітко і

вимагає певного уточнення. Це актуалізує дослідження основних тенденцій та виокремлення найважливіших пріоритетів розвитку фінансів домогосподарств у сучасних умовах і створює передумови для подальших наукових розвідок у цій сфері.

Аналіз досліджень і публікацій з проблеми. Проблеми, пов'язані з формуванням та розвитком фінансів домогосподарств, стали об'єктом наукових досліджень вітчизняних учених-економістів: Ю. Воробйова, В. Ворошило, Г. Коцюрубенко, О. Чорної. Вивчення окремих аспектів фінансової поведінки населення знайшло своє відображення у публікаціях Т. Єфременко, В. Леонова, З. Скринник; проблемам формування і активного використання заощаджень домогосподарств присвятили наукові доробки М. Алексеєнко, О. Ватаманюк, З. Васильченко, О. Васюренко, В. Марцин, М. Меламед, А. Мороз, С. Панчишин, М. Савлук; оподаткування доходів фізичних осіб є об'єктом дослідження В. Андрущенка, В. Вишневського, А. Крисоватого, І. Луїної, А. Соколовської, Н. Федірко, В. Федосова, К. Швабія; проблематика соціального захисту українських громадян розглянута у працях І. Гнибіденко, С. Мельник, О. Новікової, С. Сіденко, М. Шаварині, Н. Шаманської, С. Юрія; найважливіші проблеми формування та диференціації доходів громадян висвітлені О. Біттером, З. Ватаманюком, А. Гвелесіані, К. Губіним, В. Новіковим, С. Панчишином, Н. Холодом; перспективи розвитку середнього класу в Україні аналізували Л. Антошкіна, І. Бондар, Є. Головаха, О. Куценко, Т. Тресвятська, О. Якуба; проблемами подолання бідності серед наших співвітчизників переймаються Е. Лібанова, О. Поплавська, У. Садова, Л. Черенко, В. Шишкін. Проте, беззаперечно визнаючи фундаментальний вклад зазначених учених у розвиток економічної науки, констатуємо, що сфера фінансів домашніх господарств в Україні потребує комплексних та ґрунтовних досліджень.

Метою статті є дослідження основних тенденцій та визначення найважливіших пріоритетів розвитку фінансів домогосподарств в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Вітчизняні домогосподарства, будучи одним із найважливіших інституційних секторів національної економічної системи, сьогодні стають дедалі вагомішими суб'єктами фінансових відносин, взаємодіючи з державою, підприємствами і організаціями, а також інституціями фінансового ринку. Взаємозв'язок фінансів домогосподарств з державними фінансами проявляється, перш за все, у сплаті податків фізичними особами до бюджету та державних цільових фондів, а також у формі грошових виплат (пенсії, соціальні допомоги, фінансування послуг і пільг), що здійснюються з бюджету та відповідних фондів. Взаємозв'язок фінансів суб'єктів господарювання і домогосподарств реалізується, передусім, через виплату підприємствами, установами, організаціями своїм працівникам різноманітних допомог, доходів від підприємницької діяльності, доходів від власності тощо. Кредитні установи можуть забезпечувати домогосподарства кредитними ресурсами, а також виплачувати проценти за користування

тимчасово вільними коштами населення. Вплив фінансів домогосподарств на страхування в сучасних умовах вітчизняної економіки, на жаль, характеризується великою питомою вагою обов'язкового страхування і надзвичайно малою часткою добровільного страхування, а також низьким рівнем страхових премій і відшкодувань у бюджетах сімей.

За своєю сутністю фінанси домогосподарств є сукупністю матеріалізованих у грошових потоках економічних відносин таких господарств з приводу формування, розподілу і використання фондів грошових коштів з метою задоволення матеріальних та духовних потреб своїх членів.

Фінанси домогосподарств як явище відображають внутрішні і зовнішні грошові потоки, які характеризують фінансовий потенціал домашніх господарств та ступінь їх фінансової стійкості. Важливою умовою успішного господарювання домашніх господарств є синхронізація, тобто узгодженість у часі, вхідних та вихідних грошових потоків, що забезпечує загальну платоспроможність домогосподарств та належне виконання ними своїх зобов'язань.

За змістом фінанси домогосподарств відображають кінцеву мету розподільних і перерозподільних процесів, у які залучені домашні господарства – формування і використання відповідних фондів грошових коштів (передусім, фондів споживання і заощадження).

Фінанси домогосподарств за формою – основні елементи, які характеризують рух грошових фондів домашніх господарств. У найзагальнішому вигляді – це доходи і витрати як матеріальне вираження фінансових відносин домогосподарств з іншими суб'єктами економічної діяльності.

Відтак детальніше зупинимося на аналізі саме цих двох основних форм фінансових відносин (доходи і витрати) з метою здійснення порівняльної характеристики розвитку фінансів домогосподарств в Україні та інших державах світу.

З позиції мікроекономічного підходу доходи домогосподарств є сукупністю надходжень упродовж певного періоду часу з усіх можливих джерел як у грошовій, так і негрошовій формах, які збільшують активи домашнього господарства і можуть бути спожиті ним без зменшення реальної вартості його майна.

Структуру і динаміку доходів населення України подано в таблиці 1.

Дані таблиці 1 свідчать про те, що доходи вітчизняних домогосподарств упродовж останніх років поступово зростають. При цьому оплата праці займає найбільшу частку в структурі загальних доходів (42,15% у 2012 році), а доходи від власності – найменшу (лише 5,30% у 2012 році). Питома вага прибутку та змішаного доходу підприємців коливається в межах 15%. Традиційно великою у структурі доходів домогосподарств залишається частка соціальних допомог та інших поточних трансфертів (37–39%), хоча порівняно з 2009 роком вона дещо зменшилася.

Якщо ж аналізувати структуру сукупних ресурсів домогосподарств в Україні, отриману на основі обстеження умов життя цих господарств, то вона має такий вигляд (табл. 2):

Таблиця 1. Структура доходів населення в Україні у 2009-2012 роках*

Доходи	2009 рік		2010 рік		2011 рік		2012 рік	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Заробітна плата	376088	41,89	459153	41,70	521066	41,65	593213	42,15
Прибуток та змішаний дохід	131288	14,62	161214	14,64	198512	15,87	212420	15,09
Доходи від власності (одержані)	34868	3,88	56958	5,17	68059	5,44	74620	5,30
Соціальні допомоги та інші поточні трансферти	355425	39,59	423690	38,48	463368	37,04	526944	37,45
Всього	897669	100	1101015	100	1251005	100	1407197	100

*Розраховано на основі джерел [1-4]

Таблиця 2. Структура сукупних ресурсів домогосподарств України у 2009-2012 рр., %*

Показник	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
Грошові доходи	88,5	90,1	89,9	91,6
у тому числі:				
– оплата праці	47,9	47,9	49,3	50,9
– доходи від підприємницької діяльності і самозайнятості	5,1	6,2	4,6	4,1
– доходи від продажу сільськогосподарської продукції	2,9	3,4	3,2	2,9
– соціальні трансферти, надані готівкою	26,0	25,9	25,5	27,1
– грошова допомога від родичів та інші грошові доходи	6,6	6,7	7,3	6,6
Вартість спожитої продукції від особистого підсобного господарства	4,6	4,8	4,5	3,6
Пільги та субсидії безготівково	1,2	1,0	1,1	1,0
Інші надходження	5,7	4,1	4,5	3,8
Сукупні ресурси	100,0	100,0	100,0	100,0

*Складено за матеріалами джерела[5]

Дані Державної служби статистики України свідчать про те, що в структурі сукупних ресурсів домогосподарств упродовж останніх років зростає частка грошових доходів загалом (з 88,5% у 2009 році до 91,6% у 2012 році) і оплати праці зокрема

(з 47,9% у 2009 році до 50,9% у 2012 році), що можна вважати позитивною тенденцією. Однак за аналізований період знизилася питома вага доходів від підприємницької діяльності і самозайнятості (з 5,1% у 2009 році до 4,1% у 2012 році), що свідчить про не надто сприятливий бізнес-клімат в нашій державі.

Аналізуючи зарубіжний досвід формування доходів домогосподарств, можна виокремити певні особливості для кожної країни, виділивши найбільш важливі групи доходів, властиві усім типам домогосподарств.

Так, структура доходів домогосподарств в Російській Федерації включає такі основні складові (рис. 1): оплата праці

та всі види премій (61%), трансферти держави (26%), доходи від самостійної індивідуальної зайнятості, продажу продукції особистого підсобного господарства (5%), доходи від підприємницької діяльності (3%), безоплатна допомога родичів (2%), доходи від здачі в оренду житла (3%), відсотки за вкладками і цінними паперами (3%).

Аналізуючи вищенаведені дані, можемо стверджувати про те, що, зважаючи на значну частку соціальних трансфертів у структурі доходів українських і російських домогосподарств, населення пострадянських країн все ще залишається патерналістськи налаштованим, покладаючи великі сподівання у процесі формування власного добробуту на державу.

У розвинених країнах Заходу значну роль у формуванні бюджетів сімей також відіграє держава. Так, у Німеччині (рис. 2) до доходів домогосподарств у середньому кожен четвертий євро надходить у вигляді соціальних трансфертів і безкоштовних послуг від держави. Однак, надаючи вагому

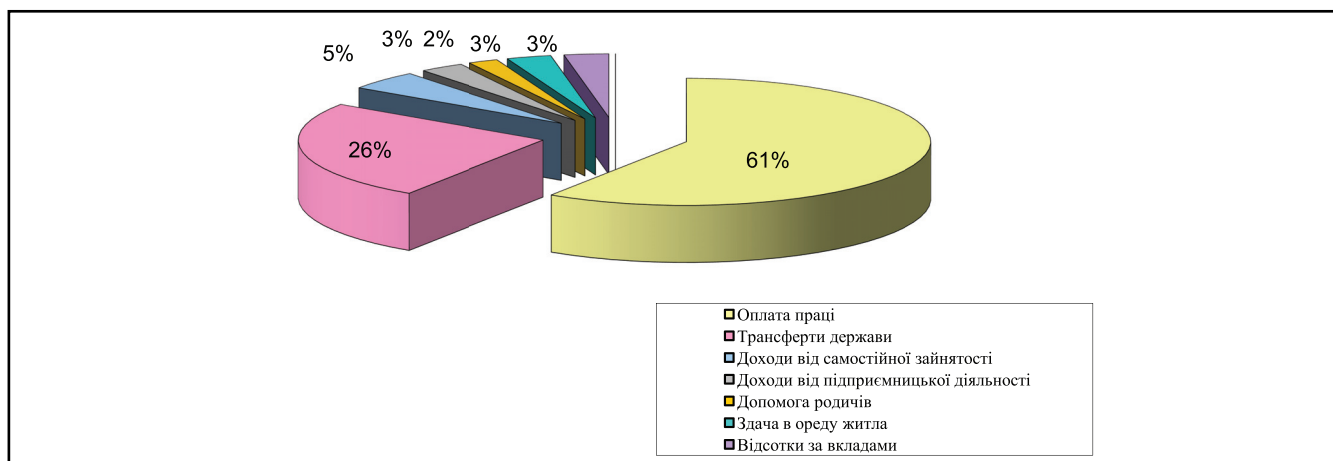


Рисунок 1. Структура доходів домогосподарств у Російській Федерації у 2010 році*

*Складено на основі джерела [6]

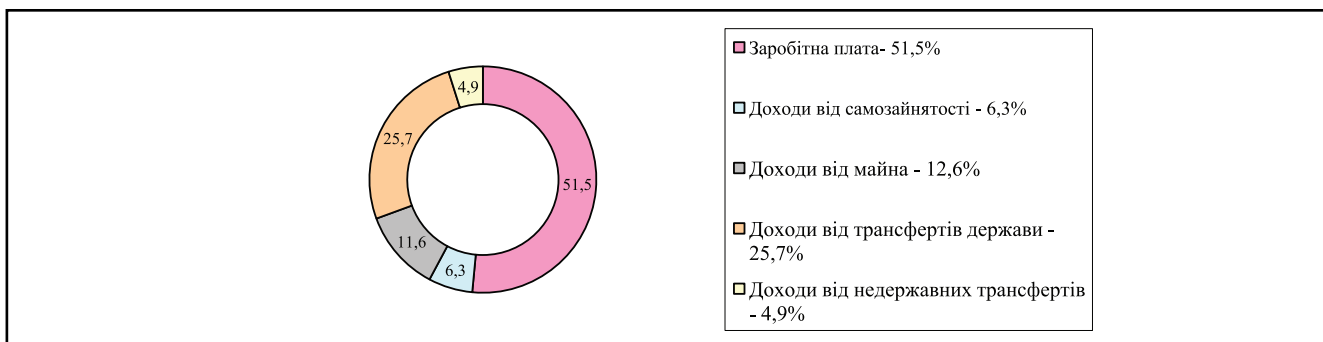


Рисунок 2. Структура доходів домогосподарств Німеччини у 2010 році*

*Складено на основі джерела [6]

соціально підтримку громадянам, держава водночас вилучає і значну частку доходів громадян у вигляді прибуткового та інших особистих податків.

Певна специфіка формування доходів домогосподарств характерна і для африканських країн. Скажімо, у країнах Південної Африки найбільшу частку річного доходу домогосподарств складає заробітна плата (близько 73%), а пенсії, соціальні виплати та допомоги становлять біля 5% сукупних доходів домогосподарств. Доходи від здачі в оренду житла займають 16,4%, інші доходи – 6,1% (рис. 3). Проте необхідно зазначити, що в цих країнах окремо виділяють домогосподарства, які очолюють чоловіки та жінки. Так, у доходах сімей, очолюваних жінками, пенсії та соціальні допомоги становлять 10,9%, тоді як в доходах домогосподарств, очолюваних чоловіками, цей показник значно менший – 3,9%. Частка оплати праці в доходах домогосподарств, які

очолюють чоловіки, складає 75,7%, в той час як у доходах домогосподарств, які очолюють жінки, – лише 62,8%[7].

Витрати домогосподарств – це фактичні затрати грошових і матеріальних ресурсів, які спрямовуються на задоволення поточних потреб домогосподарств та є необхідними для забезпечення їх життєдіяльності і розвитку. Сукупні витрати характеризують структуру використання домогосподарством сукупних ресурсів і відображають реальний поточний стан матеріального добробуту домогосподарства.

Структуру і динаміку витрат населення України подано в таблиці 3.

Наведені в таблиці 3 дані свідчать про те, що в структурі витрат населення України найбільшу частку займають витрати на придбання товарів та послуг, тобто споживчі витрати (83,79% у 2012 році). Питома вага витрат на сплату податків та інших поточних трансфертів коливається в ме-

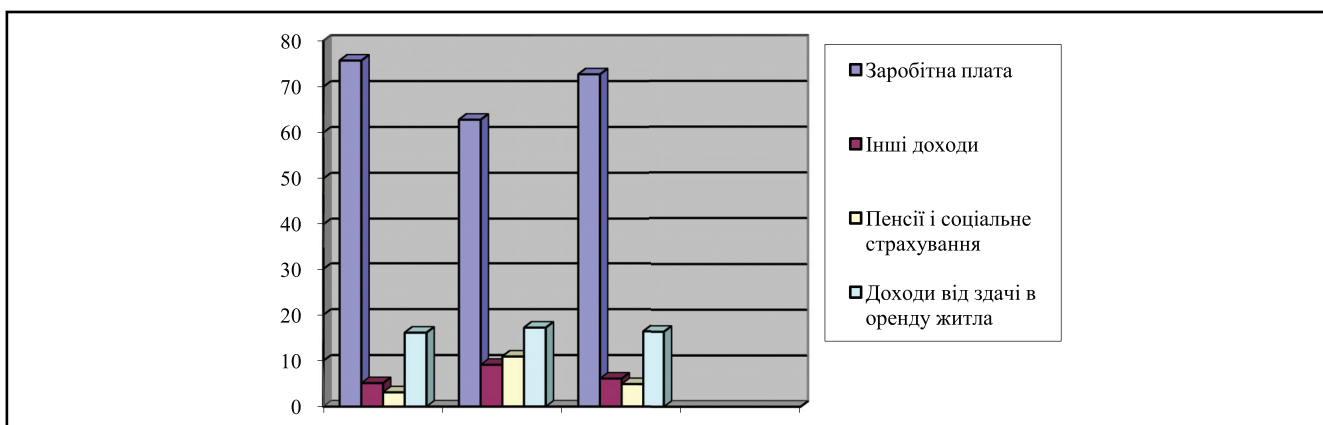


Рисунок 3. Структура річного доходу домогосподарств країн Південної Африки у 2010 році*

*Складено на основі джерела [7]

Таблиця 3. Структура витрат населення України у 2009-2012 рр.*

Витрати	2009 рік		2010 рік		2011 рік		2012 рік	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Придбання товарів та послуг	712679	79,4	838220	76,13	1024249	81,89	1179071	83,79
Доходи від власності (сплачені)	36496	4,06	30182	2,74	29053	2,32	28017	1,99
Поточні податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти	66028	7,35	76255	6,92	83778	6,69	95549	6,79
Нагромадження нефінансових активів	11678	1,30	23054	2,09	30856	2,47	18525	1,32
Приріст фінансових активів	70788	7,88	133304	12,11	83069	6,64	86035	6,11
Всього	897669	100	1101015	100	1251005	100	1407197	100

*Розраховано на основі джерел [1-4]

жах 7%. Частка нагромадження нефінансових активів характеризується нестійкою динамікою. Так, у 2009 році нагромадження нефінансових активів у відсотковому вираженні становило 1,30%, у 2010 році цей показник зріс до 2,09%, у 2011 році – до 2,47%. У 2012 році спостерігаємо різке падіння цього показника до рівня 2009 року – 1,32%. Питома вага приросту фінансових активів свідчить про зменшення схильності українців до заощаджень (у 2010 році цей показник становив 12,11%, а у 2012 році – зменшився до 6,11% загальної величини витрат).

Якщо ж проаналізувати структуру сукупних витрат домогосподарств України, отриману на основі обстеження умов життя цих господарств, то вона матиме такий вигляд (табл. 4):

Дані таблиці 4 свідчать про те, що левову частку сукупних витрат українці спрямовують на споживання (90,9% у 2012 році), що є прямим свідченням низької ощадно-інвестиційної активності наших співвітчизників. Причому серед споживчих витрат найбільшу питому вагу займають витрати на придбання продуктів харчування (понад 50% упродовж останніх чотирьох років, хоча у 1999 році питома вага витрат на харчування у бюджеті українських родин становила понад 85%). А згідно з класифікацією ООН, 60% витрат сімейного бюджету на харчування свідчать про рівень злиденності домашнього господарства. Для прикладу: у США цей показник становить близько 20%, у країнах Західної Європи – в середньому 25%, а в країнах, що розвиваються, – близько 60% [9, с. 345].

Окрім споживчих витрат, домашні господарства здійснюють також витрати неспоживчого характеру, які ми поділяємо на інвестиційні витрати (придбання цінних паперів, валюти, вклади до банківських установ, тощо) та інші неспоживчі витрати (грошову допомогу родичам; витрати на купівлю, будівництво та капітальний ремонт житла; ведення особистого підсобного господарства; повернення взятих боргів тощо). Державний комітет статистики України до неспоживчих сукупних витрат домогосподарств зараховує витрати,

пов'язані з веденням особистого підсобного господарства (купівля реманенту, насіння, палива), грошову допомогу родичам, витрати на купівлю нерухомості, будівництво та капітальний ремонт житла, на придбання акцій, сертифікатів, валюти, приріст вкладів до банківських установ, на сплату аліментів, податків та інших обов'язкових платежів, а також суми використаних заощаджень, позик та повернутих домогосподарством боргів [10, с. 412].

Досвід домогосподарств Російської Федерації у контексті формування ними споживчих і неспоживчих витрат є майже ідентичним до вітчизняної практики. Так, до основних видів витрат домогосподарств у цій країні належать (рис. 4): витрати на харчування вдома та поза домом (62%), придбання домашнього майна та побутової техніки (4%), витрати на будівництво та ремонт (3%), подарунки та безоплатні трансферти (2%), вкладення у власну справу (1%), а також витрати на одяг, взуття, транспортні витрати, комунальні послуги, відпочинок, освіту, культуру, медичне обслуговування (28%) [6].

Стосовно сукупних витрат німецьких домогосподарств необхідно зазначити, що значну частку у їх структурі становлять: витрати на сплату прибуткового податку (9,9%), індивідуальне обов'язкове відрахування на соціальне страхування (9,9%), витрати на продукти харчування (8,6%), витрати на одяг та взуття (3,1%), оренда житла та комунальні послуги (20%), побутова техніка (3,5%), охорона здоров'я (2,3%), транспортні витрати (8,9%), дозвілля, культура, розваги (7,2%), освіта (0,6%), відвідування ресторанів (2,7%), інші споживчі витрати (10,7%), заощадження (9,3%) [6].

У країнах Південної Африки структура витрат домогосподарств дещо відрізняється від структури аналогічних витрат у країнах Західної Європи. Так, витрати на житло, воду, електроенергію, газ та інші види палива становлять найбільшу частку в структурі витрат домогосподарств Південної Африки – 32,0%. Витрати на транспорт займають 17,0%, що є досить значним показником у структурі сукупних витрат. Витрати на різні товари та послуги, куди відносять витрати на страхуван-

Таблиця 4. Структура сукупних витрат домогосподарств України у 2009-2012 рр., %*

Показник	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
Споживчі витрати	87,8	90,0	90,2	90,9
– продукти харчування	50,0	51,6	51,3	50,2
– алкогольні напої, тютюнові вироби	3,2	3,3	3,4	3,5
– непродовольчі товари і послуги	34,6	35,1	35,5	37,2
у тому числі:				
– одяг і взуття	5,6	6,1	5,8	6,1
– комунальні платежі	9,4	9,3	9,6	9,9
– предмети домашнього вжитку	2,3	2,4	2,2	2,3
– охорона здоров'я	3,1	3,1	3,1	3,4
– транспорт	3,8	3,7	4,0	4,3
– зв'язок	2,5	2,7	2,6	2,8
– відпочинок і культура	1,8	1,8	2,0	2,0
– освіта	1,3	1,3	1,3	1,3
– ресторани та готелі	2,5	2,4	2,5	2,5
– інші товари і послуги	2,3	2,3	2,4	2,6
Неспоживчі витрати	12,2	10,0	9,8	9,1
Сукупні витрати	100,0	100,0	100,0	100,0

*Складено за матеріалами джерела [8]

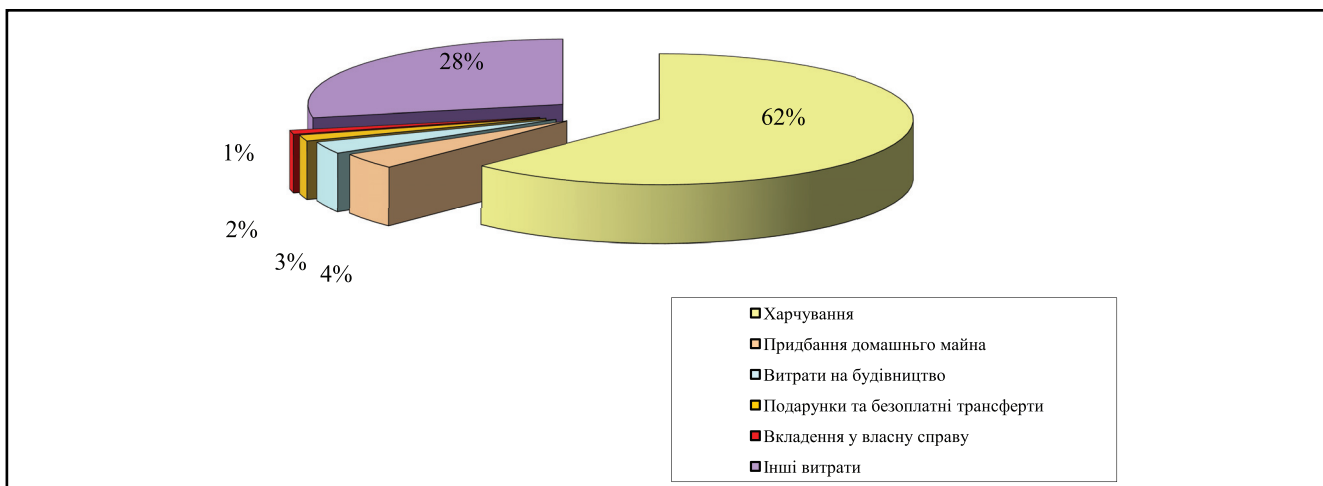


Рисунок 4. Структура витрат домогосподарств у Російській Федерації у 2010 році*

*Складено на основі джерела [6]

ня, фінансові послуги та особисті витрати, складають 14,7%. Інша велика група витрат – це витрати на їжу, напої та тютюнові вироби. Вони становлять 13,9% загальних витрат домогосподарств. Витрати на купівлю меблів, побутової техніки та технічного обладнання складають 5,1%. Витрати на дозвілля і культуру є незначними в сукупних витратах південноафриканських домогосподарств – 3,0%, як і витрати на зв'язок, освіту та охорону здоров'я – 2,8%, 2,7% та 1,4% відповідно, що загалом є негативною тенденцією, адже свідчить про відносно низький рівень доходів громадян цих країн [7; 11].

Важливо відмітити, що між рівнем доходів і структурою витрат домогосподарств існує тісний взаємозв'язок. Ці закономірності вперше дослідив німецький статистик Е. Енгель. Він стверджував, що зі зростанням доходу частка витрат на харчування зменшується; витрати на одяг, житло, опалення й освітлення змінюються порівняно менше, несуттєво; а питома вага витрат на задоволення культурних та інших нематеріальних потреб помітно збільшується. Це означає, що потреби споживачів задовольняються від простіших (найактуальніших) до більш високих залежно від рівня доходів домашніх господарств.

Висновки

Таким чином, проаналізувавши структуру доходів і витрат домогосподарств Російської Федерації, Німеччини і країн Південної Африки та порівнявши їх з вітчизняними реаліями, можемо виокремити деякі спільні риси, притаманні процесам формування фінансів домогосподарств у різних країнах світу.

Серед схожих тенденцій виділимо насамперед те, що: по-перше, лівова частка доходів домогосподарств формується в основному за рахунок заробітної плати та соціальних трансфертів; по-друге, у структурі витрат незначною є частка витрат інвестиційного характеру (заощаджень), що пов'язано із значним поширенням кредитних продуктів, доступних населенню, у результаті чого кошти, накопичені на депозитних рахунках, практично не перекривають сум, отриманих в кредит.

Головними відмінностями фінансів вітчизняних домогосподарств від фінансів домогосподарств розвинених країн є такі:

- в структурі сукупних витрат домогосподарств України домінують витрати на придбання товарів і послуг (близько 80–90%), в той час як у розвинених країнах такі витрати переважно не перевищують 25–30%;
- в Україні значно меншу питому вагу у структурі витрат займають податки, тоді як в зарубіжних країнах вони можуть сягати половини величини отриманих доходів;
- в структурі доходів вітчизняних домогосподарств доходи від власності не відіграють суттєвого значення, хоча за кордоном вони є важливим інструментом додаткового фінансового забезпечення домашніх господарств.

Таким чином, означені тенденції дають змогу сформулювати окремі пропозиції, що стосуються подальшого розвитку фінансів домогосподарств в Україні:

- створення механізмів, що гарантуватимуть виведення прихованих доходів домогосподарств з тіньового сектора економіки;
- усунення диспропорцій у структурі доходів і витрат вітчизняних домогосподарств шляхом підвищення ролі доходів від підприємницької діяльності та доходів від власності, а також зменшення питомої ваги соціальних трансфертів;
- введення реальної прогресивної шкали оподаткування доходів громадян (за прикладом розвинених країн) з метою перерозподілу грошових коштів від найзаможніших до малозабезпечених верств населення;
- створення передумов для ефективної зайнятості населення;
- сприяння розвитку та просуванню фінансових продуктів і послуг для пересічних громадян з метою активного їх залучення до інвестиційних процесів.

Також одним з першочергових завдань, вирішення якого впливає на забезпечення добробуту домогосподарств, є підвищення рівня фінансової грамотності населення. Фінансовий аспект торкається майже всіх сфер життєдіяльності сучасного суспільства. Фінансова освіченість дає

можливість громадянам керувати своїм матеріальним становищем. І навпаки, відсутність елементарних фінансових знань та навичок обмежує можливості людей у прийнятті правильних рішень для забезпечення власного добробуту. На мікрорівні економічні наслідки низької фінансової грамотності населення проявляються в збільшенні кількості фінансових зловживань, у нагромадженні надлишкової кредитної заборгованості, неефективному розподілі заощаджень. На макроекономічному рівні низька фінансова грамотність населення гальмує розвиток фінансових ринків, зменшує довіру до фінансових інститутів та державної політики щодо їх регулювання, створює додаткове навантаження на бюджети всіх рівнів, веде до зниження темпів економічного зростання. Неграмотність та недовіра громадян до фінансових ринків, нерозуміння контрактних відносин, фундаментальних основ фінансів також стримують розвиток підприємницької діяльності і малого бізнесу. Стабільний розвиток економіки залежить не тільки від впровадження найефективніших виробничих та фінансових технологій, але й від того, наскільки населення спроможне їх використовувати.

Насамкінець зазначимо, що вітчизняні реалії обумовлюють необхідність постійної уваги як до фундаментальних проблем теорії фінансів, так і до прикладного застосування наукових концепцій. Демографічні проблеми, розшарування суспільства за доходами, інвестиції у людський капітал, розвиток підприємницької діяльності, об'єктивна та суб'єктивна бідність, відсутність потужного середнього класу – ось далеко не повний перелік основних проблем, вирішенню яких сприятиме ефективне функціонування та подальший розвиток фінансів домогосподарств.

Список використаних джерел

1. Доходи та витрати населення України за 2009 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Доходи та витрати населення України за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Доходи та витрати населення України за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Доходи та витрати населення України за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Структура сукупних ресурсів домогосподарств України у 2009–2012 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Домохозяйство в РФ и Германии [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://encyclopaedia.bigru.ru/enc/>
7. Household Income and Expenditure Survey – 2009/2010. Final Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.statistics.gov.lk/hies/prereporthies2009eng.pdf>
8. Структура сукупних витрат домогосподарств України у 2009–2012 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
9. Аналітична економія: макроекономіка і мікроекономіка: Навч. посіб.: У 2 кн. / За ред. С. Панчишина і П. Островерха. – 4-те вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2006. – Кн. 1: Вступ до аналітичної економії. Макроекономіка.
10. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2011 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України): Статистичний збірник. – К.: Державний комітет статистики, 2012. – Частина I. – 432 с.
11. Smallholder income and land distribution in Africa: implications for poverty reduction strategies [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.msu.edu/~chapotoa/Land%20Paper.pdf>

А.В. БОДЮК,

к.е.н., доцент Київського університету управління та підприємництва

Обґрунтування фіскального доходу держави від надрокористувачів

Обґрунтовані визначення надро-фіскального доходу, що отримує держава від надрокористувачів за господарське використання ними ресурсів надр, об'єкта господарського надрокористування, платників надро-фіскального доходу, об'єкта його нараховування.

Ключові слова: надра, надро-фіскальний дохід, надрокористувач, об'єкт, платник, ресурси.

Обоснованы определения надро-фискального дохода, получаемого государством от недропользователей за эксплуатацию недр, объекта хозяйственного недропользования, плательщиков надро-фискального дохода, объекта его начисления.

Ключевые слова: недра, надро-фискальный доход, недропользователь, объект, плательщик, ресурсы

Reasonable determination subsurface fiscal revenue, which is the state of subsoil users for economic use of their mineral resources, the object of economic mineral resources, taxpayers womb-fiscal income, the object of his charges.

Keywords: mineral resources, mineral resources and fiscal revenue, subsurface, object payer? resources.

Постановка проблеми. Україна належить до держав світу, надра яких найбільш багаті на різні корисні копалини. Тому, зокрема, за умови оптимальності чинного механізму оподаткування надрокористувачів державний і місцевий

бюджети мають перспективу у зростанні від них показників наповнення коштами.

За Податковим кодексом України (ПКУ), крім інших платежів, з надрокористувачів справляється (стаття 262) плата за користування надрами. Відповідно представлено наступне визначення: «Плата за користування надрами загальнодержавний платіж, який справляється у вигляді: плати за користування надрами для видобування корисних копалин; плати за користування надрами в цілях, не пов'язаних з видобуванням корисних копалин» [1, с. 368].

У визначеннях ПКУ понять податку і збору значиться, що ці платежі сплачуються до відповідного бюджету. Але ж фактично кошти надходять не до бюджету, а на казначейські рахунки, тобто до державної скарбниці або ж до скарбниці місцевих органів влади. Державний і місцеві бюджети розписані у планових показниках, оформлених у відповідних документах (законами України, рішеннями рад і т.д.). А суми платежів фактично зараховуюся на відповідні казначейські рахунки.

Далі, граматично не логічним є вираз у ПКУ: «Платники плати за користування надрами...» і т.п.

Таким чином, у ПКУ мають місце ряд неточностей, невідповідностей, інших недоліків, які, на нашу думку, правки по яких потрібно обґрунтувати і на законодавчому рівні відрегулювати. Оскільки, на нашу думку, необхідно підняти фіскальну значимість доходів держави від надрокористувачів і вирішити проблему збільшення суми державних коштів на фінансування геологічного вивчення надр.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем економіки надрокористування, у тому числі за кордоном, доходів держави від надрокористувачів, зокрема у формі зборів, ренти, присвячені праці науковців: О.Б. Боброва, М.Д. Красножона, Б.І. Малюка, В.А. Михайлова, М.М. Курило, В.С. Міщенко, М.М. Коржнева, О.В. Плотнікова, Г.І. Рудька та ін. [2;3;4]. В їхніх публікаціях, зокрема, проводяться окремі дослідження механізмів формування бази нарахування і справляння таких платежів, а також розглядаються у тій чи іншій мірі проблеми регулювання економічного механізму надрокористування.

Механізм обчислення плати за користування надрами розглядається у відповідних матеріалах Державної податкової служби України [5;6]. Але питання на предмет вдосконалення понятійного апарату доходів держави від надрокористувачів за корисні копалини як надрові товари, відповідно товарно-грошові відносин між суб'єктами господарювання і державою ними не розглядаються.

Метою написання *статті* є обґрунтування положень щодо сутності та перспективності доходів держави від надрокористувачів як суб'єктів господарювання, які платять державі за вилучені з надр поклади як товари.

Виклад основного матеріалу. Для досягнення визначеної мети перш за все необхідно розібратися, за що фактично платять надрокористувачі.

За ПКУ, до загальнодержавних податків і зборів належать плата за користування надрами, плата за землю, збір за спеціальне використання води і т.п. Але ж фактично вилучають і корисні копалини від місця їх природного розміщення (надр) і воду також від місця її природного розміщення (водного джерела). Тому необхідно було б однаково називати аналізовані платежі.

За Податковим кодексом України, надрокористувачі вносять такий загальнодержавний податок, як плата за користування надрами. Але ж плата не є податком, оскільки і в цьому кодексі дані поняття тлумачаться розрізнено.

У ПКУ приводиться поняття об'єкта оподаткування. Але ж у ПКУ виділяються загальнодержавні податки і збори (наприклад, податок на прибуток підприємств, збір за спеціальне використання води), а згадані «плата» за землю і «плата» за користування надрами відмінні від податку і збору. Тому відносно зборів не логічно вживати поняття об'єкта оподаткування, аналогічно, наприклад, об'єкта збору тощо.

Поняття податку, за ПКУ, трактується як обов'язковий безумовний платіж до відповідного бюджету, що справляється з платника податку, а «Збором (платою, внеском) є обов'язковий платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників зборів за умовою отримання ними спеціальної вигоди...» [1, с. 6].

Отже, на наш погляд, «плату» визначати як «обов'язковий платіж» (плату ... платіж) не логічно. Далі, податок і збір (плата, внесок) належать до різних понять за назвою, змістом і т.д. Тому до надрокористувача, що сплачує аналізований платіж, не логічно застосовувати поняття платника податку, оскільки за офіційним визначенням плата (за користування надрами) не є податком.

Далі, за ПКУ, «Об'єктом оподаткування плати за користування надрами для видобування корисних копалин по кожній наданій в користування ділянці надр, що визначена у відповідному спеціальному дозволі, є обсяг видобутої у податковому (звітному) періоді корисної копалини (мінеральної сировини) або обсяг погашених у податковому (звітному) періоді запасів корисних копалин» [1, с. 368]. Вираз «об'єктом оподаткування плати» не логічний, оскільки плата не оподатковується, а розраховується за певними показниками видобутих корисних копалин або погашення їх запасів.

На наш погляд, не логічно, що узаконена назва «плата за користування надрами», а об'єктом оподаткування визначено «... обсяг видобутої у податковому (звітному) періоді корисної копалини (мінеральної сировини) або обсяг погашених у податковому (звітному) періоді запасів корисних копалин». Правильніше було б аналізувати плату розглядати як плату за видобуті корисні копалини без слів «за користування надрами», оскільки корисні копалини видобувають тільки з надр.

Виходячи з проаналізованих нелогічностей, нами пропонується замість поняття плати запровадити поняття фіскальних зобов'язань надрокористувачів тобто його зо-

бов'язань сплатити державі за видобуті і реалізовані споживачеві корисні копалини.

Як згадувалося, в ПКУ значиться поняття об'єкта оподаткування. Оподатковувати, за словниковим визначенням, означає «Зобов'язувати когось регулярно сплачувати встановлену грошову суму; вносити натуральну плату за користування чимось або за одержаний прибуток; обкладати податком» [7, с. 496]. Вираз «...за користування чимось...» можна розглядати як користування певним об'єктом. Виразу «...сплачувати встановлену грошову суму...» має передувати вираз «розрахувувати належну до сплати суму», що якраз і здійснюється надкористувачами за господарське користування певним природним об'єктом.

Отже, маємо запровадити поняття об'єкта господарського користування. Ним для надкористувачів, логічно вважати, є згадані надра, а точніше підземне середовище, що характеризується певним об'ємом, з видом і певною кількістю корисних копалин.

Поряд з об'єктом господарського надкористування пропонується виділяти продукт (продукти) господарського надкористування. До його продуктів належать видобуті корисні копалини, погашені запаси корисних копалин, породи, підземні води, пластовий тиск, інші компоненти.

Результативні показники слугують базою для нарахування чинної плати за користування надрами.

Враховуючи, що аналізовані платежі надходять до державної скарбниці, оскільки належать до доходів держави (аналогічно місцевих органів самоврядування), нами пропонується плату за користування надрами називати надро–фіскальний дохід, тобто дохід держави або місцевих органів від реалізації надкористувачем видобутих з підземного (чи й наземного) середовища мінеральних речовин, тобто надресурсних продуктів. Цей показник пропонується об'єднати з іншими фіскальними показниками за господарське використання природних ресурсів. Тоді до надресурсного продукту щодо нарахування цієї плати належать визначені ПКУ:

а) обсяг корисної копалини (мінеральної сировини), видобутої з надр на території України, її континентального шельфу і виключної (морської) економічної зони, у тому числі обсяг мінеральної сировини, що утворюється в результаті виконання первинної переробки, що провадиться іншими ніж платник суб'єктами господарювання на умовах господарських договорів про послуги з давальницькою сировиною;

б) обсяг корисної копалини (мінеральної сировини), видобутої (вилученої) з відходів (втратах, хвостів тощо) гірничодобувного виробництва, у тому числі обсяг мінеральної сировини, що утворюється в результаті виконання первинної переробки, що провадиться іншими ніж платник суб'єктами господарювання на умовах господарських договорів про послуги з давальницькою сировиною, якщо для її видобутку відповідно до законодавства необхідно отримати спеціальний дозвіл;

в) обсяг погашених запасів корисних копалин [1, с. 368 – 369].

Однак видобуті корисні копалини називати сировиною не можна, оскільки поняття сировини разом з поняттям матеріалу належить до понять сфери виробництва з них продукції. Так, до сировини у металургійному виробництві належать руди.

Окремо відмітимо ще наступну реалію: корисні копалини після видобування можуть тимчасово зберігатися у надкористувача, ним продаватися, потім транспортуватися на певні відстані (при цьому навіть втрачати масу), знову зберігатися у підприємства–виробника і т.д.

Таким чином, корисні копалини після видобування, якщо не попадають у процеси збагачення, переходять до сфери товарно–грошового обміну, тобто стають товаром для продажу споживачу (суб'єктам господарювання або населенню), аналогічно і після збагачення. У процесі такого руху мають місце зміни власників мінеральних речовин:

- надра за Конституцією України належать народу України;
- видобуті корисні копалини треба розуміти належать надкористувачу;
- після продажу корисні копалини переходять до іншого власника і т.д.

Отже, по суті, надкористувач платить державі за видобуту товарну продукцію. А далі, треба розуміти, підприємство–виробничник купує її у надкористувача безпосередньо або через посередника як товар.

Це ж частково підтверджує наступне визначення в ПКУ: «Види видобутої корисної копалини (мінеральної сировини) визначаються платником відповідно до затверджених законодавством переліків видів корисних копалин, а також кодифікації товарів та послуг з урахуванням затверджених платником схем руху видобутої корисної копалини (мінеральної сировини) на виробничих дільницях та місцях зберігання з урахуванням складу вихідної сировини, умов конкретного виробництва, особливостей технологічного процесу та вимог до кінцевої продукції» [1, с. 369 – 370]. Застосування виразу «кодифікація товарів та послуг» підтверджує нашу точку зору щодо визнання видобутих корисних копалин товарною продукцією.

Чинна плата справляється і за обсяг мінеральної сировини, що утворюється в результаті виконання первинної переробки видобутих корисних копалин.

Розглянемо наступний приклад. Якщо у надкористувача товарною продукцією є марганцевий концентрат і марганцевий агломерат. Сировиною для виробництва агломерату є частина марганцевого концентрату, що вироблений підприємством [5]. Виникає питання щодо визначення об'єкта нарахування плати за користування надрами, оскільки суб'єкт господарювання виділяє:

- обсяг валового концентрату (загальний обсяг виробленого концентрату, призначений для реалізації та виробництва агломерату);
- обсяг товарного концентрату (обсяг концентрату, призначеного для реалізації);
- обсяг товарного концентрату та агломерату (призначеного для реалізації) [5].

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Підпунктом 263.2.1 п. 263.2 ст. 263 розд. XI «Плата за користування надрами» Кодексу визначено, що:

«Об'єктом оподаткування плати за користування надрами для видобування корисних копалин по кожній наданій в користування ділянці надр, що визначена у відповідному спеціальному дозволі, є обсяг видобутої у податковому (звітному) періоді корисної копалини (мінеральної сировини)».

У пп. 14.1.128 ст. 14 розд. I «Загальні положення» Кодексу встановлено, що: 2...обсяг видобутих корисних копалин (мінеральної сировини) – обсяг товарної продукції гірничодобувного підприємства, що відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»... обліковується гірничодобувним підприємством як запаси – активи, вартість яких може бути достовірно визначена, для яких існує імовірність отримання їх власником – суб'єктом господарювання економічної вигоди, пов'язаної з їх використанням, та які складаються з: сировини, призначеної для обслуговування виробництва, у тому числі шляхом виконання господарських договорів про послуги з давальницькою сировиною, та адміністративних потреб; готової продукції, що виготовлена на гірничодобувному підприємстві, у тому числі шляхом виконання господарських договорів про послуги з давальницькою сировиною, призначена для продажу і відповідає технічним та якісним характеристикам, передбаченим договором або іншим нормативно-правовим актом».

Разом з тим п. 263.3 ст. 263 Кодексу, як згадувалося, визначено, що:

«Види видобутої корисної копалини (мінеральної сировини) визначаються платником відповідно до затверджених законодавством переліків видів корисних копалин, а також кодифікації товарів та послуг з урахуванням затверджених платником схем руху видобутої корисної копалини (мінеральної сировини) на виробничих дільницях та місцях зберігання з урахуванням складу вихідної сировини, умов конкретного виробництва, особливостей технологічного процесу та вимог до кінцевої продукції.» [1, с. 369 – 370].

З огляду на викладене, у випадку, наведеному у прикладі, є дві мінеральні речовини (об'єкти), що призначені для реалізації і нарахування платежу: товарний марганцевий концентрат; товарний марганцевий агломерат. По їх показниках визначається аналізований надро-фіскальний дохід як платіж за видобуті корисні копалини, а не за користування надрами.

Зауважимо, що за ПКУ, до об'єкта оподаткування (треба замінити на «нарахування чинної плати») не належать:

а) не включені до державного балансу запасів корисних копалин корисні копалини місцевого значення і торф, видобуті землевласниками та землекористувачами для власного споживання, якщо їх використання не передбачає отримання економічної вигоди з передачею чи без передачі права власності на них, загальною глибиною розробки до двох метрів, і прісні підземні води до 20 метрів;

б) видобуті (зібрані) мінералогічні, палеонтологічні та інші геологічні колекційні зразки, якщо їх використання не пе-

редбачає отримання економічної вигоди з передачею чи без передачі права власності на них;

в) корисні копалини, видобуті з надр при створенні, використанні, реконструкції геологічних об'єктів природно-заповідного фонду, якщо використання цих корисних копалин не передбачає отримання економічної вигоди з передачею чи без передачі права власності на них;

г) дренажні та супутньо-пластові підземні води, які не враховуються в державному балансі запасів корисних копалин, що видобуваються при розробці родовищ корисних копалин або при будівництві та експлуатації підземних споруд, і використання яких не передбачає отримання економічної вигоди з передачею чи без передачі права власності на них, у тому числі від використання для власних технологічних потреб, за винятком обсягів, які використовуються для власних технологічних потреб, пов'язаних з видобуванням корисних копалин;

г) видобуті корисні копалини, які без набуття та/або збереження платником права власності на такі корисні копалини відповідно до затвердженого в установленому законодавством порядку технологічного проекту розробки запасів корисних копалин відповідної ділянки надр спрямовуються на формування запасів корисних копалин техногенного родовища;

д) обсяг природного газу, визнаного рециркулюючим відповідно до розділу I, який визначається платником за показниками вимірjuвальних пристроїв, що зазначені у журналі обліку видобутих корисних копалин із дотриманням самостійно затверджених платником відповідно до вимог ліцензійних умов схем руху видобутої вуглеводневої сировини на виробничих дільницях та місцях зберігання з урахуванням складу вихідної сировини, умов конкретного виробництва, особливостей технологічного процесу;

е) обсяги мінеральних вод, що видобуті державними дитячими спеціалізованими санаторно-курортними закладами, в частині обсягів, що використовуються для лікування на їх території;

е) обсяги запасів корисних копалин, що згідно із затвердженими в установленому законодавством порядку технічними проектами (планами) їх розробки залишені у звітному (податковому) періоді в охоронних і бар'єрних ціликах (між шахтами), у тому числі у ціликах загальношахтного призначення, для запобігання обрушенню земної поверхні, прориву води у гірничі виробки та збереження наземних або підземних об'єктів [1, с. 369].

Види погашених запасів корисних копалин визначаються надрокористувачем на підставі висновків державної експертизи запасів корисних копалин відповідної ділянки надр, що виконана не раніше, ніж за десять років до дати списання запасів корисних копалин з балансу гірничодобувного підприємства.

За ПКУ, до платників плати за користування надрами для видобування корисних копалин можуть належати суб'єкти господарювання, у тому числі громадяни України, іноземці

та особи без громадянства. Вони мають бути зареєстровані відповідно до закону як підприємці, які набули права користування об'єктом (ділянкою) надр на підставі отриманих спеціальних дозволів на користування надрами) в межах конкретних ділянок надр з метою провадження господарської діяльності з видобування корисних копалин.

До таких платників також належать особи, що здійснюють господарську діяльність з видобування корисних копалин під час геологічного вивчення (або геологічного вивчення з подальшою дослідно-промисловою розробкою) в межах зазначених у спеціальних дозволах об'єктах (ділянках) надр.

Якщо надрокористувачі, що отримали спеціальні дозволи на користування надрами, уклали відповідні угоди з третіми особами на виконання робіт (послуг), пов'язаних з використанням надр, у тому числі (але не виключно) за операціями з давальницькою сировиною, то платниками надро-фіскального доходу (чинної плати за користування надрами для видобування корисних копалин) є власники таких спеціальних дозволів на користування надрами [1, с. 368].

Для потреб фіскального обліку платники, що здійснюють видобування корисних копалин, ведуть окремий (від інших видів операційної діяльності) бухгалтерський та податковий облік витрат та доходів за кожним видом корисних копалин, за кожним об'єктом надр, на який надано спеціальний дозвіл.

Для потреб визначення обсягу (кількості) видобутої корисної копалини (майбутньої мінеральної сировини) та обсягу (кількості) погашених запасів корисних копалин застосовуються наступні регламентації. Обсяг (кількість) відповідного виду видобутої корисної копалини визначається надрокористувачем у журналі обліку видобутих корисних копалин самостійно згідно з вимогами затверджених ним схем руху видобутої корисної копалини на виробничих ділянках та місцях зберігання з урахуванням: виду корисних копалин; складу вихідної продукції (майбутньої сировини); умов конкретного виробництва з видобування; особливостей технологічного процесу видобування; вимог до кінцевої продукції; положень нормативних актів.

Ці акти регламентують вимоги до відповідного виду товарної продукції гірничодобувних підприємств стосовно визначення: якості сировини та кінцевого її продукту; елементного вмісту основної та супутньої корисної копалини дослідженнями у певних лабораторіях. Лабораторії мають бути атестовані згідно з правилами уповноваження та ате-стації у державній метрологічній системі.

Залежно від природи видобутої корисної копалини (майбутньої мінеральної сировини) її кількість визначається в одиницях маси (тонах, кг) або об'єму (куб. м). Показники об-

сягу або кількості погашених запасів корисних копалин визначаються надрокористувачем самостійно з дотриманням вимог нормативно-правових актів з питань гірничого нагляду за раціональним використанням надр.

Залежно від відповідного виду погашених запасів корисних копалин їх кількісні показники визначаються також в одиницях маси або об'єму.

Висновки

Отже, ряд положень чинної нормативної бази нараховування плати за користування надрами має певні недосконалості, що обумовлені, на наш погляд, не логічними трактуваннями, граматичними недоопрацюваннями змісту понять і виразів. Тому нами обґрунтовуються такі новації у поняттях:

- надро-фіскальний дохід, замість плати за користування надрами, оскільки цей дохід отримують за господарське використання природних ресурсів надр (корисних копалин, підземного простору для потреб зберігання речовин, лікування та ін.);
- об'єкт господарського надрокористування – надра, а точніше підземне середовище, що характеризується наявними в ньому з певними об'ємом, видами, кількістю, якістю корисними копалинами та іншими споживчими ресурсами;
- об'єкт нараховування надро-фіскального доходу, замість «об'єкта оподаткування плати за користування надрами»;
- платників надро-фіскального доходу, замість платників плати за користування надрами для видобування корисних копалин.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України. К.: Юрінком Інтер, 2010. 496 с.
2. Малюк Б. І. Надрокористування у країнах Європи і Америки: довідн. вид. / Б. І. Малюк, О. Б. Бобров, М. Д. Красножон. – К.: Географіка, 2003. – 197 с. : іл. 90. – Бібліогр: С. 196 – 197.
3. Основи економічної геології: Навч. посіб. для студ. геол. спец. вищ. навч. закл. освіти / М.М. Коржнев, В.А. Михайлов, В.С. Міщенко [та ін.]. – К.: Логос, 2006. – 223 с.:іл. – Бібліогр: С. 218 – 222.
4. Рудько Г.І., Плотніков О.В., Курило М.М., Радованов С.В. Економічна геологія родовищ залізистих кварцитів. – К.: «Академпрес», 2010. –272 с.
5. Лист Державної податкової служби України від 01.11. 2012 № 4536/О/61-12/15-2116: Про надання індивідуальної податкової консультації з плати за користування надрами.
6. Вітенко О., Коваленко Г. Плата за користування надрами/ Вісник податкової служби. –2012. – № 14. – С.18 – 19.
7. Сучасний тлумачний словник української мови: 50000 слів/ За заг. ред. д-ра філол. наук, проф. В.В. Дубічинського. – Х.: ВД «ШКОЛА», 2006. – 832 с.

Вибір амортизаційної політики з точки зору управління конкурентоспроможністю інвестиційного проекту

В статті досліджено можливості та обґрунтовано доцільність використання амортизаційної політики в якості методу цінової конкуренції в розрізі інвестиційного менеджменту в умовах відкритої економіки.

Ключові слова: амортизаційна політика, конкурентоспроможність, інвестиційний проект, відкрита економіка.

В статье исследованы возможности и обоснована целесообразность использования амортизационной политики в качестве метода ценовой конкуренции в разрезе инвестиционного менеджмента в условиях открытой экономики.

Ключевые слова: амортизационная политика, конкурентоспособность, инвестиционный проект, открытая экономика

There were explored and proven the abilities and expediency of use the amortization policy as the factor of price competitiveness in the context of the investment management in conditions of open economy.

Keywords: amortization policy, competitiveness, investment project, open economy

Постановка проблеми. За сучасного стану світової економіки, що впродовж останнього десятиліття зазнає руйнівного впливу низки світових та національних криз, головною тенденцією і об'єктивною можливістю виживання підприємств є монополізація ринку. Підтвердженням даної думки служать розповсюджені сьогодні брендві і патентні війни, що останнім часом виступають головним методом конкуренції, особливо в галузях машинобудування, електроніки та технологій.

Загальновідомо, що основою монополістичної конкуренції є нецінова конкуренція за рахунок якості, брендів та торгових марок, післяпродажного обслуговування, реклами тощо. Проте, на наш погляд, за сучасної нестабільності ринку, доцільно застосовувати цінові важелі, оскільки в умовах спадної купівельної спроможності, закони попиту і пропозиції набувають вирішального значення в боротьбі за споживача. Теоретично, головними шляхами зниження ціни продукції або послуг прийнято вважати або зменшення норми виробництва, зменшення енергоємності, пошуку більш дешевої сировини і т. ін. Однак, і перший, і другий спосіб вкрай рідко не принесуть значної переваги, оскільки застосовуються переважно більшістю гравців ринку, а в гір-

шому – можуть завдати нищівних збитків підприємству через можливу втрату ліквідності і платоспроможності, залучення додаткових ресурсів на переоснащення виробництва, що вимагатимуть додаткових витрат, а відповідно, неминуче здорожчення продукції в поточному періоді, що з рештою, може привести до банкрутства даного підприємства.

Відповідно, постає питання пошуку альтернативних шляхів цінової конкуренції, що, на наш погляд, полягають у раціоналізації амортизаційної політики з огляду на стадію життєвого циклу інвестиційного проекту.

Аналіз досліджень і публікацій з проблеми. Теоретична база з питань сутності та розробки амортизаційної політики підприємства представлена працями таких вчених, як Т.А.Васильєва, Л.В.Городянська, А.Г.Загородній, Т.Д.Косова, С.Н.Кузьменко, В.І.Рошило, Т.Л.Саган, А.Є.Фукс, С.П.Ярошенко та ін. Однак, зважаючи на значні емпіричні та практичні розробки, маємо наголосити на відсутності досліджень взаємозв'язку конкурентоспроможності інвестиційних проектів із вибором амортизаційної політики, що обумовлює необхідність подальших досліджень даної проблематики.

Мета статті полягає в доведенні доцільності використання амортизаційної політики в якості інструменту підвищення конкурентоспроможності, а відповідно, досягнення стабільної доходності інвестиційного проекту.

Виклад основного матеріалу. З економічної точки зору, привабливість інвестиційного проекту пояснюється, в першу чергу, його прибутковістю [1, 2]. Однак, за сучасного розвитку інвестиційного менеджменту, більше уваги приділяється забезпеченню підприємства високоякісним обладнанням, максимальній автоматизації та мінімізації фізичної праці [3, с. 4–5], які, на наш погляд, несуть додаткові витрати, що, з рештою, приводять до тимчасового здорожчання виробництва, тобто не вирішують поточної проблеми зниження собівартості та збереження рентабельності. Крім значних капіталовкладень, ці заходи можуть виявитись неефективними через надто довгий період адаптації підприємства – воно може збанкрутувати ще до отримання очікуваних результатів економіки. Стосовно інших чинників інвестиційної привабливості, систематезованих В.І.Польшаковим, знову ж таки, більше уваги серед факторів пропозиції приділено логістиці, наявності ресурсів, доступу до технологій, а в розрізі виробничих витрат – фактор раціоналізації амортизаційної політики залишається недостатньо розкритим [4, с.

5]. Проте, незважаючи на деякі розбіжності з точки зору управління собівартістю продукції (послуг) в умовах інвестиційного менеджменту, неможливо не погодитись, що вона відіграє провідну роль в ціноутворенні та управлінні прибутком. Підкреслюючи значний внесок вищезгаданих науковців в теорію управління інвестиційною привабливістю, на жаль, достатньої уваги не приділено цій конкурентоспроможності проєктів та її впливу на їх прибутковість.

З точки зору процесу відтворення, витрати виробництва – це частина доходу, що авансується на його продовження, спожитий підприємством капітал компенсується з його доходу, що складається з фондів споживання (витратної частини) та фондів нагромадження (прибутку). Відповідно, формуючи економічно обґрунтовану витратну частину доходу, підприємство має можливість забезпечення і збереження оптимального рівня прибутковості, зважаючи на умови його діяльності. З економічної точки зору вартість продукції (послуг) можна представити наступним чином:

Отже, з огляду на наведену економічну структуру вартості, стає очевидним прагнення переважної більшості вчених до автоматизації виробництва і зменшення витрат фізичної праці, що є елементарним шляхом збільшення частки додаткової вартості, тобто прибутку, у валовому доході підприємства. Дана залежність ґрунтується на трудовій теорії вартості К.Маркса і безперечно є найшвидшим і найбільш очевидним способом досягнення зростання прибутковості. Однак, необхідно зважати на два основні і одночасно протилежні напрямки управління знову створеною вартістю: екстенсивний та інтенсивний. Перший досягається збільшенням додаткового робочого часу шляхом подовження загального і не потребує або жодного, або значного збільшення капіталовкладень, проте характеризується низькою ефективністю, а іноді, суперечить нормам чинного законодавства; другий – шляхом зменшення тривалості необхідного робочого часу за рахунок збільшення інтенсивності, продуктивності, а також зменшення витрат абстрактної праці, тобто потребує авансування додаткових коштів, тим самим збільшуючи собівартість, а у підсумку – зменшуючи частку валового доходу у вартості продукції (послуг). Таким чином, для виконання умов збільшення прибутковості, постає потреба в компенсації даних витрат за рахунок власних або позичкових джерел коштів. В першому випадку, дійсно, от-

римаємо позитивний результат, але одночасно постає проблема пошуку джерел самофінансування і самоінвестування, що може бути вирішена за рахунок використання фондів нагромадження, у т.ч. за рахунок амортизаційного фонду. Проте, не всі підприємства характеризуються наявністю достатньої кількості власних коштів, а використання амортизаційного фонду завжди пов'язане з низькою ризиків та певним чином може бути ускладнене нормами законодавства деяких країн стосовно цільового використання амортизаційних відрахувань. Що стосується варіанту залучення зовнішніх джерел фінансування, очевидним результатом є здрожчання капіталу. Таким чином, постає питання про пошук альтернативних шляхів управління собівартістю, що можуть одночасно виступати джерелами компенсації витрат на переоснащення виробництва з метою скорочення кількості абстрактної праці. На наш погляд, головним інструментом цінкової конкурентоспроможності за рахунок управління собівартістю може бути амортизаційна політика підприємства. При чому, її вибір має обґрунтовуватись з врахуванням життєвого циклу інвестиційного проєкту.

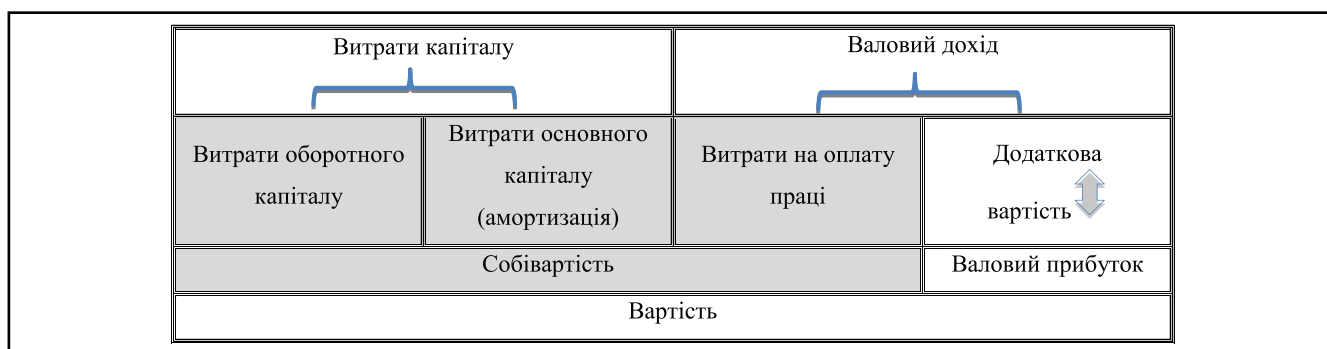
Відштовхуючись від об'єктивного закону попиту розглянемо два основні варіанти конкурентної стратегії для деякого інвестиційного проєкту:

- 1) за умов виходу на ринок в якості природного монополіста з метою збереження конкурентних переваг;
- 2) за умов виходу на ринок в якості конкурента вже існуючим підприємствам.

Теоретично, оскільки розглядаються умови сучасного світового ринку, що наближені до умов монополістичної конкуренції, маємо такі основні вихідні дані для розробки конкурентної стратегії:

- більш-менш однорідну продукцію;
- нецінову та недобросовісну конкуренцію як основні методи боротьби за споживача;
- тенденцію і прагнення до монополізації ринку;
- розміщення виробництва в країнах з низькою вартістю робочої сили та / або енергоресурсів тощо.

Відповідно, при аналізі основних вихідних даних стратегій ціноутворення та цінкової конкуренції, можна зробити висновок про теоретичну наближеність показників виробничої собівартості компаній-конкурентів, що змагаються в умовах внутрішньогалузевої конкуренції, головним чином за рахунок



Економічна структура вартості

більш-менш однорідних виробничих фондів та однакової кількості конкретної та абстрактної праці за інших рівних умов. Таким чином, незалежно від (або на фоні) стратегій збільшення додаткової вартості, описаними вище шляхами, через перерозподіл знову створеної вартості пропонуємо два основні варіанти амортизаційної політики в розрізі конкурентної стратегії.

Сучасна практика внутрішньогалузевої конкуренції у світових масштабах характеризується декількома методами захоплення ринку, основними з яких є формування природної монополії (олігополії) на основі реалізації права власності на унікальні ресурси, патенти, торгові марки, винаходи, або випуск нової продукції, технологій тощо, а також, конкуренція на основі розробки аналогів вищезазначених товарів. Таким чином, в першому випадку конкурентна стратегія має базуватись на збереженні існуючої частки ринку і недопущення її втрати через появу товарів-аналогів, в другому – на витісненні конкурента і завоюванні його частки ринку. На відміну від вже звичних на сьогодні брендів війн і сталих методів монополістичної конкуренції, пропонуємо повернутись до основ ринкового функціонування, тобто – об'єктивного закону попиту, що діє незалежно від виду ринкової структури. При цьому, стратегію цінової конкуренції вважаємо за доцільне здійснювати саме за рахунок управління собівартістю на основі відповідної амортизаційної політики, а не за рахунок зменшення норми прибутку. Отже, пропонуємо два варіанти амортизаційної політики в залежності від стадії життєвого циклу інвестиційного проекту:

1) Конкурентна стратегія збереження ринкових позицій тимчасовим природним монополістом, за умов виходу на ринок з новою продукцією, технологією тощо, передбачає використання амортизаційної політики з перенесенням якомога більшої вартості основних фондів в перший (перші) період, оскільки тимчасове монополістичне положення на ринку, виправдовує встановлення будь-якої ціни на товар за умови наявності попиту. Таким чином, за появи в майбутньому на ринку товарів-аналогів, підприємство конкуруватиме за рахунок значно меншої ціни за такого самого, або, навіть, більшого рівня прибутковості. Крім того, отримує можливість компенсації витрат на переоснащення, автоматизацію тощо, в межах заданої собівартості без зменшення обсягу валового доходу по відношенню до попередніх періодів, тобто досягне умов стабільного розвитку. Перевагою даної амортизаційної політики є також те, що згідно податкового законодавства більшості країн світової економіки, в т.ч. України, сутність амортизаційних відрахувань полягає в тому, що вони відносяться до неоподаткованої частини валового прибутку в результаті чого, збільшується чистий операційний грошовий потік. Головні проблеми та недоліки даного методу полягають в наступному:

- товар обов'язково має користуватися попитом (сюди можуть відноситись також товари Гіффена);

- наявність низки законодавчих обмежень та закріплених методів нарахування амортизації.

2) Конкурентна стратегія витіснення вже існуючої компанії та захоплення її долі ринку з подальшим поглинанням, полягає в застосуванні демпінгу на основі амортизаційної політики, що полягатиме у відкладенні амортизаційних платежів або якомога меншому їх обсязі в перший (перші) період. Знову ж таки, дана політика не передбачає зменшення прибутковості підприємства як методу цінової конкуренції. Головною та першочерговою умовою даної амортизаційної політики є діяльність в умовах відкритої економіки, оскільки вона може бути передумовою порушення антимонопольного законодавства деяких країн, у т.ч. України.

Висновки

В ході дослідження особливостей управління конкурентоспроможністю інвестиційного проекту, доведено доцільність раціоналізації амортизаційної політики з метою здійснення управлінського впливу на стратегію ціноутворення в розрізі інвестиційного менеджменту. Обґрунтовано цінові конкурентні стратегії для інвестиційних проектів на основі управління собівартістю, що виходять із розробки відповідної амортизаційної політики, що може бути альтернативою та/або складовою частиною системи зниження собівартості на підприємстві.

Також, визначено основні недоліки і протиріччя даної методики управління конкурентоспроможністю інвестиційних проектів і здійснено висновок про необхідність подальшої розробки та обґрунтування амортизаційної політики в розрізі інвестиційного менеджменту в умовах не лише відкритої, а і національної економіки.

Список використаних джерел

1. Скібіцький О.В. Інноваційний та інвестиційний менеджмент: навч. посіб. / О.М. Скібіцький. – К.: Центр навчальної літератури. – 2009. – 405 с.
2. Федоренко В.Г. Інвестування: підручник / В.Г. Федоренко. – М.: Алерто. – 2009. – 544 с.
3. Краус Н.М. Інвестиційний менеджмент / Н.М.Краус. – Полтава: ПП Гаража М.Ф. – 2011. – 176 с.
4. Польшаков В.І. Інвестиційний менеджмент: навч. посіб. / Н.В.Ткаленко, В.І. Польшаков. – К.: Кондор. – 2009. – 172 с.
5. Маркс К. Критика политической экономии / К.Маркс, Ф.Энгельс // Сочинения. – 2-е изд. – М., 1968. – Т. 46.ч.І. – С. 256–301.
6. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник / Г.Н.Климко, В.П.Нестеренко, Л.О.Каніщенко та ін.; За ред. Г.Н.Климка, В.П.Нестеренка. – 2-ге вид., перероб. і допов. – К.: Вища шк. – Знання, 1997. – 743 с.
7. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
8. R. Jensen, N. Miller. Gffen Behavior and Subsistence Consumption / N. Miller, R. Jensen, American Economic Review, (98) 4 1553–1577 2008.

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Тінізаційна складова економічної динаміки в Україні	3
КОВАЛЕНКО В.В., ДАДАШЕВ Б.А. Роль комунікаційної політики Національного банку України в реалізації стратегії макропруденційного нагляду та регулювання	7
ЧЕРЕП А.В., БОБРИШЕВА К.І. Перспективи безпеки євроатлантичної інтеграції України	12
БАРАННИК Л.Б. Соціалізація податків як принцип ефективного податкового регулювання в ринковій економіці	15
КІРДАН О.П. Економічна сутність та структура доданої вартості	21
АНДРЕЄВ П.П., КОВАЛЕНКО К.В. Шляхи посилення співпраці між органами внутрішнього та зовнішнього державного фінансового контролю в Україні	26
КРИЛЕНКО В.І. Функціональний склад управлінських дій щодо забезпечення економічної безпеки в бюджетній сфері	30
ВАЛАГА Л.Ю., БОНДАРЕНКО С.М. Методичні підходи до оцінки економічної ефективності стандартизації	34
ЧОРНОДІД І.С. Місце України в рейтингах соціальної конкурентоспроможності національної економіки	41
ГОРШКОВА Н.І., МОГІЛАТ І.М. Основний капітал як важливіший фактор економічного розвитку	47
РОЖКО О.Д., ГОЛОВЕНЬ О.О. Вплив міжнародної іпотечної кризи на розвиток національних фінансових систем	52
СЕЛІВЕРСТОВА Л.С. Кредитна політика як інструмент ефективного функціонування корпорацій	55
САВИЧ І.В. Методологічні підходи до кількісного оцінювання обсягів тіншового сектору економіки України	60
ГАЛЕНКО Н.О. Системність та комплексність у створенні механізму подолання кризових наслідків на фондовому ринку України	66
ФЕЦЕНКО О.П. Рентабельність суб'єктів господарювання як складова оцінки фінансового стану	70
ПАХОМОВ С.Ю. Інституціонально-фінансове стимулювання міжгалузевих, внутрішньогалузевих і міжрегіональних взаємодій	76

Інноваційно-інвестиційна політика

БІЛИК М.Д., СОКОЛОВ М.В. Податковий механізм стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств України	82
ІВАНЧУК О.В. Аналіз прийняття інвестиційних рішень за розрахунками ефективності та прибутковості інвестиційних проектів	87

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

АРЕФ'ЄВА О.В., МЯГКИХ І.М. Проблеми формування бізнес-моделі авіакомпанії в ринкових умовах	91
ОСТРОВСЬКА О.А. Дифузія парадигм антикризового менеджменту в умовах трансформації теорії корпоративних фінансів	94
ЄРЕМЕНКО А.В. Роль нематеріальних активів як фактор створення конкурентних переваг	99
ОЛЬШАНСЬКА О.В. Аграрні відносини та їхня роль у формуванні локальних соціально-економічних систем	103
БУРЛАКА В.Г. Ефективність і шляхи інтеграції нафтопереробної промисловості України	106
ЦЕРБАК О.В. Інституціоналізація механізму адаптації транснаціональних корпорацій до сучасних умов функціонування вітчизняних підприємств	113
НІКІТИНА Т.А. Основні підходи до оптимізації форми консолідації капіталу державного авіабудівного концерну «Антонов»	117
СЕРДЮК Т.В., ЛАВРОВСЬКА І.В. Дозвільні процеси в будівництві як чинник недосконалості інституційного середовища	120
ГОНЧАРЕНКО О.Г. Стратегічні напрями вдосконалення управління ресурсним потенціалом виробничого комплексу ДКВС України	125
ЛИТВИН Н.А. Системний підхід до визначення поняття «фінансова безпека підприємства»	129
ДОВГАЛЬ О.В. Кооперація як перспективний напрям розвитку підприємництва на селі	132

Розвиток регіональної економіки

КРАМАРЕНКО Р.М., ТРЕТЬЯКОВА А.І. Брендінг інвестиційної привабливості мегаполіса	136
КУЧАЙ О.В. Туризм як пріоритетний напрям сталого розвитку Криму	140
КРУГОВИЙ В.В. Формування регіональних кластерів в Україні: напрямки, сфери, основні проблеми	147

Соціально-трудова проблеми

ПОТЬОМКІН Л.М. Сучасні системи мотивації найманого персоналу: ефективна цікавість	153
КОВАЛЬСЬКА Ю.Г. Актуальні аспекти управління персоналом організації в сучасних умовах	157
ГАСЬКО А.М. Розробка інтегрованої інноваційної стратегії розвитку підприємств	161
ПОСОХОВ І.М. Дослідження становлення та наукових розробок вітчизняної школи ризикології	165
КІЗИМА Т.О. Тенденції розвитку фінансів домогосподарств: зарубіжний досвід та вітчизняні реалії	170
БОДЮК А.В. Обґрунтування фіскального доходу держави від надкористувачів	176
ЄРЕШКО Ю.О. Вибір амортизаційної політики з точки зору управління конкурентоспроможністю інвестиційного проекту	181

До авторів збірника

Шановні автори!

Науково-дослідний економічний інститут Міністерство економічного розвитку і торгівлі України приймає до друку у періодичному збірнику «Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
2. **Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки.**
3. У статті відповідно до нових вимог ВАК від 15.01.2003 р. № 7–05/1 необхідні такі елементи:
 - анотація на трьох мовах (українська, російська, англійська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;
 - ключові слова на трьох мовах (українська, російська, англійська);
 - постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;
 - аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
 - формування цілей статті (постановка завдання);
 - виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
 - висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.
4. Обсяг – не більше 1 друкованого аркуша (до 16 сторінок) формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, ліве, праве – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.
5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.
6. Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).
7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Microsoft Word, якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.
8. Якщо стаття містить графіки чи діаграми, виконані в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.
9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.
10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.
11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.
12. Статті надаються на диску, до диска обов'язково додаються роздруковані статті (діаграми, графіки, схеми) в якісному вигляді для можливості подальшого сканування (1 прим.). Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.
13. Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.
14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.
15. *У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.*

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49

Редакційна колегія

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

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№9 (148) 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 24.09.2013 р.
Формат 60x84 ¹/₈. Папір офсетний
Ум. друк. аркушів 21,62.
Гарнітура Еуро. Наклад 300 прим.