

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

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№ 10 (149)**

Київ 2013

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 10 (149) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2013. – 194 с.

Рекомендовано Вченою радою НДЕІ

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

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

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

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

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

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

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

В.Ф. БЕСЕДІН, доктор економічних наук, професор

В.М. ЛИЧ, доктор економічних наук, професор

В.І. ПИЛА, доктор економічних наук, професор

О.Ю. РУДЧЕНКО, доктор економічних наук, професор

О.С. ЧМИР, доктор економічних наук, професор

М.М. ШАПОВАЛОВА, кандидат економічних наук

РЕЦЕНЗЕНТИ

Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор

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

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

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

В.А. ПРЕДБОРСЬКИЙ,

д.е.н., професор, Національна академія внутрішніх справ МВС України

Дисфункційні тінізаційні тренди сучасної елітної структури

У статті розглядаються дисфункційні кризові явища в розвитку домінуючого сегмента суспільної структури – елітній сфері, один з основних її атрибутів – нетранспарентність, паразитарність як сучасний її прояв в умовах глобальної кризи.

Ключові слова: паразитарна сфера, гібридизація (синкретизм) влади і бізнесу, метод перекладання витрат та вилучення доходів.

В статье рассматриваются дисфункциональные кризисные явления в развитии доминирующего сегмента общественной структуры – элитной сфере, один из основных ее атрибутов – нетранспарентность, паразитарность как современное ее проявление в условиях глобального кризиса.

Ключевые слова: паразитарная сфера, гибридизация (синкретизм) власти и бизнеса, метод переложения затрат и извлечения доходов.

For in article considered dysfunctional crisis in the development of the dominant segment obschesvennoy structure – the elite field, one of its key attributes – the lack of transparency, parasitic her as a modern manifestation of the global crisis.

Keywords: parasitic scope, hybridization (syncretism) between business and government, the method of shifting the costs and income generation.

Постановка проблеми. Масштабна тінізація соціально-економічних процесів пов'язана не в останню чергу з тінізаційною активізацією такого сегмента сучасної економіки, як елітна. У зв'язку з цим розгляд проявів останньої, но-

сіїв тінізаційних тенденцій в її розвитку в умовах сучасних системних кризових явищ є актуальним напрямом дослідження тіньових механізмів.

Необхідність застосування ефективних засобів протидії тіньовій економіці знайшла відображення у ряді важливих законодавчих, нормативно-правових актах держави, таких як Закон України «Про засади запобігання і протидії корупції» (2011), Національна антикорупційна стратегія на 2011–2015 роки (схвалена Указом Президента України від 21.10.2011 №1001), Указ Президента України «Про невідкладні додаткові заходи щодо посилення боротьби з організованою злочинністю і корупцією» (2003, №84/2003), проект Державної програми детінізації економіки, Указ Президента України «Про першочергові заходи щодо детінізації економіки та протидії корупції» (2005, №1615/2005), постанови Кабінету Міністрів України з питань відстеження процесів тінізації економіки та розроблення рекомендацій щодо обмеження її зростання, цілий ряд відомчих актів тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. До вітчизняних дослідників тіньової економіки належать В.Д. Базилевич, А.В. Базиліук, О.І. Барановський, В.М. Бородюк, З.С. Варналій, А.С. Гальчинський, С.О. Коваленко, І.І. Мазур, В.О. Мандибура, В.М. Попович, О.В. Турчинов та інші. В той же час у зв'язку з недостатнім системним вивченням явища тіньової економіки як органічної ланки дисфункційного розвитку державного управління, масштабних обсягів її поширення в умовах глобальної кризи, особливості прояву окремих сегментів тіньової економіки, дисфункційний вплив у вітчизняних умовах потребують подальшого спеціального вивчення.

Метою статті є поглиблення вивчення сутності елітної частини тіньової економіки, аналіз її паразитарності як одного з базових атрибутів сучасного елітного сектору.

Виклад основного матеріалу. Однією з головних особливостей сучасних процесів у національному соціально-економічному просторі є його найсуттєвіше викривлення, скрючування щодо доступу до суспільних ресурсів, перш за все ресурсів влади, використання існуючих преференцій щодо цього у паразитарний спосіб.

Паразитарною слід вважати таку структуру, яка використовує та пристосовує форму позитивно вищої соціально-економічної функції до реалізації вузькокорисливих, історично-архаїчних, егоїстичних, соціально-шкідливих функцій, що завдає прямої шкоди потенціалу перших. Використовуючи спожиті суспільні ресурси (як правило, краї) на ротацію своєї діяльності від модернізації, виконання локомотивного просування елітою всієї соціально-економічної структури, до гальмування та обмеження інноваційно-інвестиційного розвитку та структурного реформування, паразитарна структура сприяє кризовій деградації суспільного розвитку.

Еволюція паразитарної елітної соціально-економічної структури з її особливою інтеграцією політичної економічної, соціальної сфер за сучасних умов призвела до перетворення її на закрити особливу для суспільного контролю сферу суспільства, що монополізована олігархічними структурами, які мають на меті перерозподіл влади у вузько обмежених кордонах на свою користь та отримання надвисоких доходів за допомогою використання значною мірою спекулятивного фінансового капіталу [1, с. 10]. Існуюча як пануюча тіньова структура, елітна сфера утворює відповідно до своїх потреб і тіньову політичну, соціально-економічну, правоохоронну, судову інфраструктуру – тіньову парадержаву, що обумовлює тіньовий режим функціонування рядових суб'єктів господарювання. Паразитарний елітний сектор з огляду на вищевикладене є базовим елементом всепоглинаючої системної корупції в її окремих декомпозиціях, які мають, як правило, інтегрований прояв у політичній, економічній, державно-владній, правоохоронній, судовій, освітянській, медичній тощо сферах. Паразитарна елітна економіка всіляко сприяє поширенню споживацьких, вузькокорисливих, егоцентричних, гедоністських властивостей в елітарному прошарку.

Паразитарна елітна економіка з огляду на своє домінуюче положення в економічній структурі виступає як один із головних каталізаторів, що є підсилювачем деградації, примітивізації та архаїзації суспільних відносин, посилення в ній процесів тінізації та криміналізації.

Паразитарність сучасної елітної економіки виявляється в існуванні цілої системи паразитарних проявів, до основних з яких слід віднести:

- значну пригніченість, неконкурентоспроможність національної економіки, посилення монополістичних тенденцій як антиподу вільного ринку;

- перетворення корупції на системне всеобумовлююче утворення, потяг до адміністративних обмежень та тиску;
- гальмування структурних перетворень, інноваційного розвитку;

- проведення реформ в інтересах паразитарних структур;
- зростання соціально-економічного розшарування в суспільстві, перекладання фіскального тягаря на плечі ординарних суб'єктів господарювання, суспільства;

- перетворення перерозподілу власності і влади на перманентну функцію, посилення у зв'язку з цим концентрації економічної влади та власності, конфліктності (в тому числі всередині владної команди), соціального напруження, недовіри до влади, погіршення інвестиційної привабливості економіки країни.

Відсутність конкурентно-ринкового простору як необхідний прояв паразитарної функції заміщення, посилення гібридизації, нерозчленованості (синкретизму) влади та бізнесу у механізмах функціонування елітного сектору активізує процеси монополізації в національній економіці, стримує процеси, спрямовані на обмеження та реструктуризацію монополістичних утворень. Україна повільно проводить суспільні реформи – така сучасна оцінка стану протидії монополістичним процесам в країні з боку міжнародних та вітчизняних незалежних організацій. За відсутності суттєвого прискорення структурних реформ перспективи економічного зростання в Україні можуть погіршитись, вважають експерти.

Очищення від паразитарності, опанування глобальної конкурентоспроможності і досягнення стандартів сучасних західних демократій має супроводжуватися зміною структури, технологічним оновленням капіталу. Визначальним засобом такого оновлення є вільний конкурентно-ринковий розподіл інвестицій. Він можливий лише щодо приватних капіталовкладень – єдиних, які орієнтовані на максимізацію прибутку і здатні динамічно перетікати в новітні сектори. Цьому має сприяти макроекономічна модель фінансового перерозподілу й монетарно-цінової стабільності. Додамо, що макроекономічні важелі неефективні за умов панування монополій і в адміністративних форматах, оскільки потребують вільної, конкурентної, саморегульованої ринкової системи.

Особливе значення для появи інноваційних проектів і виробництв має розширення сектору малого та середнього підприємництва – найбільш гнучкого в ринкових пропозиціях і фінансово дисциплінованого щодо своїх зобов'язань. Ще одним ключовим питанням є прямий доступ громадян до фондових ринків і заохочення їх до володіння акціями та іншими корпоративними правами. Захист прав, свобод та операційних можливостей дрібних акціонерів повинен був би стати одним із центральних питань державної влади [2, с. 52].

Одним з яскравих проявів зростання монополізму в елітній сфері є процеси, що відбуваються у її політичному сегменті. Так, за останні роки відбулася значна централізація лобістських схем вертикаллю виконавчої влади, що свідчить про згортання політичної конкуренції. За умов українських реалій, де влада і бізнес є вкрай інтенсивно гібридизовані

[3, с. 222–226] (змішані, прямо або приховано інтегровані), виступають в одній міцній корупційній спайці, лобістська діяльність, наприклад у парламенті, є неунормованою, такою, що базується на неформальних контактах, в останні роки наражається на серйозну корекцію на шляху подальшої монополізації. Будь-яка лобістська схема тепер не є приватно-диспозитивною, вона фактично виключно імперативно-корупційно замикається на верхні поверхи виконавчої влади в інтересах вузького сектору елітної сфери. У щорічному звіті про конкурентоспроможність у світі, який підготував World Economic Forum, вказані головні фактори цієї української «хвороби»: «Можна стверджувати, що найбільшою проблемою держави є необхідність капітального ремонту її інституційної структури, яка потерпає від бюрократизму, браку прозорості й фаворитизму» [4, с. 6].

В умовах поглиблення бюджетної кризи та посилення фіскального тиску на неолігархічний бізнес олігархи уникають сплати податків, перекладаючи фіскальний тягар на ординарний сектор, доходи фізичних осіб, в чому виявляється одна із головних її атрибутивних ознак паразитарності. Частка основних олігархічних галузей – металургії та хімії – у податку на прибуток майже вп'ятеро менша, ніж їхній внесок у валовий дохід економіки [5, с. 22–25]. У зв'язку з цим слід згадати про існування загального методу отримання паразитарного наддоходу за рахунок перекладання витрат та вилучення доходів в кількох своїх декомпозиціях, який дозволяє отримувати наддохід за рахунок вилучення різниці між реальними та офіційними доходами на основі викривлення розподільчих відносин елітною сферою з контрагентами та державою, здійснення умисного відхилення офіційної (звітної) вартості товару (послуги), який реалізовується чи придбається, від його реальної вартості (фальсифікації вартості).

Основною формою реалізації економічної експлуатації суспільства елітною економікою є привласнення тіньового наддоходу ΔDe [3, с. 335–346], який структурно формується з трьох головних елементів: «сіро-чорних» відносин щодо доходу (тіньової дельти), який утворюється за рахунок перекладання частини своїх витрат та зобов'язань перед суспільством, державою в процесі обміну діяльністю на ординарні структури та державу – $\Delta Dп1$ разом з $\Delta Dп2$; тіньового та офіційного доходу, який утворюється за рахунок безпосереднього використання можливостей гібридизації влади – за рахунок отримання різного роду преференцій елітному сектору з боку держави – $\Delta Dд$; тіньового доходу, який утворюється при тінізації розподільчих відносин щодо частини доходу, отриманого в процесі реалізації продукції, послуг – $\Delta Dр$. Таким чином, величина елітного наддоходу ΔDe , яка має в основному тіньове походження, являє собою рівняння $\Delta De = \Delta Dп + \Delta Dд + \Delta Dр$.

Українська економіка вже понад рік перебуває в рецесії. Але не всі компанії потерпають однаково. Аналіз динаміки прибутків та податків на прибуток свідчить, що неолігархічний бізнес має не лише боротися з наслідками кризи, а й

задовольняти дедалі більші апетити фіскалів в умовах зростання дефіциту бюджету. Тим часом основні олігархічні галузі працюють у режимі максимального податкового сприяння. Почалося це торік, коли впродовж перших трьох кварталів податкове навантаження на підприємства було аномально високим: ефективна ставка оподаткування становила 29%, 36% та 24%, що на 4–7 відсоткових пунктів більше, ніж в 2011 році. В першому кварталі 2013 року вона ще зросла (до 41%). Протягом першого кварталу 2013 року більшість прибуткових середніх і великих підприємств сплачували не податок на прибуток, а авансові платежі, розраховані пропорційно до прибутку, отриманого в попередньому році (за січень–лютий платили 1/9 прибутку за три квартали 2012 року, а далі – 1/12 прибутку за весь минулий рік). Наслідки такої новели й призвели до того, що в першому кварталі 2013 року ефективна ставка оподаткування сягнула рекордного 41%.

Високе фіскальне навантаження чинить на ординарний бізнес нищівний та довготривалий вплив. По-перше, в таких умовах немає сенсу створювати нові підприємства та галузі – це означає, що вихід із рецесії залежатиме не від нас, а від того, чи зростатиме зовнішній попит на продукцію вже наявних виробництв. По-друге, надмірний податковий тягар вимиває обігові кошти, а паразитарність значної частини фінансового сектору не дозволяє демпфювати наслідки їх дефіциту. Обороти припиняються, виробництво стає, економічне падіння триває, податкова база і далі звужується.

Податковий тиск, який можна відстежити в загальній статистиці, неоднаково високий для всіх. Є галузі, які попри кризу цілком комфортно взаємодіють із фіскалами. Таку оцінку було отримано після зіставлення опублікованих Держстатом фінансових результатів до оподаткування великих і середніх підприємств (охоплюють 83% обсягу реалізованої продукції суб'єктів господарювання) та їхнього, чистого прибутку.

У розрізі галузей промисловості надходження податку на прибуток свідчить, що в 2012 році відбулося різке падіння обсягу фіскальних платежів від олігархічних галузей економіки (металургії – на 87%, хімії – майже на 1/3, видобувної промисловості – на 29%). Загалом дві найбільш олігархізовані галузі – металургія та хімія, – отримавши торік близько 11,3% усіх валових доходів в українській економіці, сплатили лише 2,1% загального обсягу податку на прибуток, тобто вп'ятеро менше. Причому за металургією розрив іще помітніший і сягає десяти років (8% та 0,8% відповідно). Основний аргумент: ці галузі в 2012 році зазнали найбільших збитків у промисловості – відповідно 16 і 7 млрд. грн.

Але, якщо глянути на фінансові звітності компаній, з'ясовується: причина в тому, що значну, якщо не левову частину, податків сплачують не в Україні, а в офшорах. Наприклад, з усіх податків, сплачених «Інтерпайпом» Віктора Пінчука у 2012 році, на Україну припало лише 12%. Решта 88% завдяки різноманітним схемам надійшла до бюджетів інших країн. Інший металургійний гігант, «Метінвест» на відміну від «Інтерпайпу»

у своїй звітності не наводить регіонального розрізу сплаченого податку на прибуток. Однак якщо об'єднати податки, сплачені всіма українськими виробничими активами групи (їх дев'ять, якщо не рахувати МК «Запоріжсталь», що його «Метінвест» контролює від минулого року), вийде, що з \$266 млн. податку на прибуток, сплаченого холдингом торік, лише \$166 млн. потрапили у вітчизняний бюджет, майже виключно за рахунок гірничодобувних підприємств.

Проведений аналіз засвідчує, що економічний спад в Україні є системним і всеохоплюючим: станом на середину 2013 року рентабельність знижується практично в усіх секторах економіки. Втім різні контрагенти переживають це не однаково. Олігархи показують суцільні збитки, переводячи більшу частину прибутків у офшори. Це призводить до різкого скорочення надходжень до бюджету від їхніх виробничих активів в Україні. Уряд намагається компенсувати нестачу за рахунок посилення податкового тиску на галузі з переважно неолігархічним бізнесом. Вони змушені компенсувати це стрімке скорочення. Так, харчовики торік наросили відрахування з податку на прибуток на 33%, машинобудівники зменшили їх лише на 8%, хоча доходи цієї галузі також знизилися. Разом із торговцями (–1%) та будівельниками (+27%) ці підприємці утворюють ту частину українського бізнесу, якій доводиться витримувати дедалі більший податковий тиск в умовах зростання бюджетного дефіциту та уникання податкового тягаря олігархічними галузями.

Однак податком на прибуток із неолігархічного бізнесу справа не обмежується. Останній на відміну від олігархізованої металургії та хімії платить іще й лівову частину податку на додану вартість. Тим часом олігархи мають політичні важелі для отримання повного відшкодування ПДВ як із реально експортованої продукції, так і, не виключено, з фіктивного експорту. Так, у 2012 році обсяг повернутого державою експортерам ПДВ значно перевищував половину всього цього податку, сплаченого українськими виробниками (46 і 83 млрд. грн. відповідно). Нарешті, лівову частину фіскальних платежів до державного бюджету вносять громадяни України не лише у вигляді податку на доходи фізичних осіб зі своїх заробітних плат (68,4 млрд. грн.), а й у вигляді ПДВ на більшу частину імпортованих товарів (понад 101,6 млрд. грн.). Платниками тут є мільйони звичайних українців: представники малого бізнесу, працівники медицини та освіти, інших бюджетних галузей, на яких саме й покладено тягар поповнення бюджету в умовах поглиблення економічної кризи [5, с. 22–25].

Висновки

Таким чином, елітно-паразитарний сектор, про важливу роль якого у розвитку української економіки та наповненні бюджету й золотовалютних резервів тиражовано чимало

міфів, насправді залишається привілейованою кастою, що фактично не платить податків. При цьому вже зібрані до бюджету кошти вимиваються на користь наближених до влади та олігархічних структур у процесі глибоко корупційних держзакупівель.

У теперішніх умовах Україна потребує політики, спрямованої на забезпечення економічного зростання, яка складалась би з таких головних компонентів.

По-перше, побудова ефективної системи економічної безпеки в процесі трансформаційних процесів як засобу протидії тонізації економіки, обмеження та ліквідації паразитарного елітного сектора спирається насамперед на низку факторів, серед яких базове місце займає форма держави. Якщо до об'єднання всіх земель, які населені етнічними українцями, і здобуття незалежності в ідеї соборності переважали прагнення до соборності людей і соборності територій, то після об'єднання і особливо після здобуття незалежності на перше місце вийшла проблема самої форми соборної держави.

По-друге, реалізація принципів соборності у реформуванні українського суспільства як адекватної його генетичному корінню форми організації, зокрема з урахуванням досвіду інших країн селянської цивілізації, має величезне значення для загального підвищення ефективності держави, детінізації економічної структури за рахунок обмеження паразитизму елітного сектора, зниження бюрократичного навантаження на систему державного управління.

Слід припинити чи бодай максимально обмежити корупцію в процесі держзакупівель, загальний обсяг яких щороку значно перевищує обсяги податкових надходжень. Необхідно розширювати базу оподаткування, позбавити індульгенції від сплати податків наближених до влади олігархічний бізнес і при цьому знижувати ефективну ставку оподаткування підприємництва загалом, аби сприяти його розвитку. Нарешті слід докласти адекватної за силою політичної волі до зміни олігархічної моделі української економіки на реально ринкову.

Список використаних джерел

1. Потемкин А. Элитная экономика / А. Потемкин. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 360 с.
2. Лановий В. Ліки від зубожіння / В. Лановий // Український тиждень. – 2012. – №19. – С. 52–54.
3. Предборський В.А. Детінізація економіки у контексті трансформаційних процесів. Питання теорії та методології: монографія / В.А. Предборський. – К.: Кондор, 2005. – 614 с.
4. Фаворитизм + бюрократія – конкурентоспроможність // Український тиждень. – 2013. – №36. – С. 6.
5. Шавалюк Л. Тягар для економіки / Л. Шавалюк // Український тиждень. – 2013. – №36. – С. 22–25.

Управління процесом оподаткування в історії світової фінансової думки

У статті досліджено генезис організаційно-управлінських аспектів оподаткування в історії світової фінансової думки на основі узагальнення теоретичних поглядів видатних вчених-економістів на сутність та особливості управління процесом оподаткування.

Ключові слова: податки, оподаткування, управління процесом оподаткування, державний податковий менеджмент.

В статье исследован генезис организационно-управленческих аспектов налогообложения в истории мировой финансовой мысли на основе обобщения теоретических взглядов выдающихся ученых-экономистов на суть и особенности управления процессом налогообложения.

Ключевые слова: налоги, налогообложение, управление процессом налогообложения, государственный налоговый менеджмент.

In the article genesis of organizational and managerial aspects of taxation in the history of global financial idea are examined. It based on the synthesis of theoretical views of eminent scientists-economists for the nature and peculiarities of the taxation process management.

Keywords: taxes, taxation process management, state tax management.

Постановка проблеми. За всю свою історію людство не винайшло кращого інструмента регулювання фінансових відносин між державою і суспільством, ніж податки. Незалежно від того, яку модель соціально-економічного розвитку обирає держава і які політичні сили перебувають при владі, податки – це обов'язковий елемент фінансової системи держави. «Податок – це інститут такий же стародавній, фундаментальний і стійкий у часі та просторі, як інститути держави, власності, права» [16, с. 13].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Податки пройшли довгий шлях розвитку і суттєво вплинули на розвиток людського суспільства. Науковій розробці податкової проблематики приділяли увагу кращі представники світової фінансової науки: Дж. Б'юкенен, А. Вагнер, К. Віксель, Дж. М. Кейнс, А. Лаффер, В. Лебедев, Дж. Мілль, Е. Ліндаль, І. Озеров, У. Петті, А. Пігу, Д. Рікардо, П. Самуельсон, А. Сміт, Дж. Стігліц та багато інших. Їхні дослідження довели надзвичайну складність і неосяжність знань про податки. Складність пізнання природи податків зумовлена тим, що вони одночасно виступають як економічне і соціально-політичне явище. Зважаючи на те, що податки є породженням держави, рівень розвитку держави зумовлює якість її податкової системи. Своєю чергою, податкова система має бути адаптованою до

соціально-економічних і морально-правових умов суспільства. Тому і сьогодні не втрачає актуальності проблема наукового пошуку раціональної організації процесу оподаткування та її постійного вдосконалення відповідно до розвитку суспільства. У вітчизняній науці податкова проблематика досліджувалася у працях таких вчених, як В. Андрущенко, З. Варналій, О. Василик, В. Вишневський, В. Геєць, Т. Єфіменко, Ю. Іванов, А. Крисоватий, П. Мельник, А. Соколовська, В. Суторміна, Л. Тарангул, В. Федосов та ін. Віддаючи належне високому науковому рівню результатів досліджень у податковій сфері, необхідно зауважити, що без належної уваги залишилися розробка теоретико-методологічних засад управління процесом оподаткування. Предметом теорії державного податкового менеджменту виступають загальні закономірності виникнення, функціонування й розвитку управління процесом оподаткування, його сутність, особливості суб'єкта та об'єкта управлінської діяльності держави у вказаній сфері, а також особливості податкового механізму управлінського впливу. Звідси основне завдання наукового пізнання природи державного податкового менеджменту – простежити еволюцію уявлень про природу процесу оподаткування як об'єкта державного управління у руслі розвитку фінансової науки, яка багато уваги приділяла адміністративній ролі держави у фінансовій, зокрема податковій, сфері.

Метою статті є дослідження генезису організаційно-управлінських аспектів оподаткування в історії фінансової думки на основі узагальнення теоретичних поглядів видатних учених-економістів на суть та особливості управління процесом оподаткування.

Виклад основного матеріалу. Відправним моментом у розвитку вчень про організацію процесу оподаткування справедливо можна вважати камералістику – напрям меркантилізму, який вивчав управління державним майном і найбільшого поширення набув у XVII–XVIII ст. у Німеччині. Його представники багато уваги приділяли методам державного управління у сфері фінансової політики, основною метою якого на той час було наповнення державної скарбниці. В межах камералістики вперше обґрунтовується думка про залежність економічних процесів від національно-політичного та етично-правового середовища. Зокрема, Л. фон Секендорф вказав на зв'язок розвитку народного господарства, суспільного добробуту та платоспроможності населення. Яскравими представниками камералістики також є Д. Зонненфельс, Й. Юсті, Й. Бехер, К. Клок. Як справедливо зауважує В. Андрущенко, «саме вони першими виклали у науковій формі та запровадили у практику просту істину, що на управлінському рівні успіх оподаткування залежить від

двох базових передумов – мистецтва адміністрування податків із боку податкової служби як результату професійної підготовки і службової лояльності персоналу та законослухняності з боку платників податків. Тобто в обох випадках – від рівня правосвідомості, дисципліни, морально-етичних якостей усіх учасників податкового процесу» [2, с. 35].

У регулюванні соціально-економічних процесів камералісти надавали першочергового значення саме державному управлінню, а не об'єктивним ринковим закономірностям. У своїх історичних умовах вони розуміли позитивне значення для суспільства сильного, чесного і компетентного державного апарату (зокрема, у сфері оподаткування). Ми приєднуємося до думки, що камералісти започаткували модель німецької соціальної держави.

Організація процесу оподаткування була, хоч і неістотним, об'єктом дослідження фізіократів, вчення яких поширилося у другій половині XVIII ст. Найвідомішими представниками даної наукової школи стали Ф. Кене, О. Мірабо, А. Тюрго. Вони приділяли увагу таким організаційно-управлінським аспектам оподаткування, як його справедливість, рівномірність, пропорційність, а також способу справляння податків. Відкупна система податкового адміністрування була піддана Ф. Кене руйнівній критиці. Справляння непрямих податків визнається ним надмірно витратним. Підтримують фізіократи і ідею зв'язку фінансів (зокрема, податків) і народного господарства, вимагаючи обмежити державне втручання в економіку, яке, на їх думку, веде до зменшення багатства нації. З певними зауваженнями можна вважати їхню пропозицію переходу на єдиний земельний податок організаційною спробою оптимізувати систему податкових платежів. І хоча управлінський аспект податкової сфери фізіократи майже не зачіпали, тезис Ф. Кене про те, що погано організоване оподаткування є причиною скорочення виробництва [13, с. 6–7], актуальний й донині.

Наприкінці XVIII ст. розвивається класична школа політекономії, яка концептуально підійшла до вивчення процесу оподаткування та його організації. Її найвідоміших представників А. Сміт і Д. Рікардо справедливо можна назвати фундаторами податкової теорії, оскільки вони найглибше за своїх попередників у фінансовій науці обґрунтували економічну природу податків та їх зв'язок з функціями держави (державними послугами). У межах класичної політекономії найвидатнішим надбанням в організаційно-управлінському аспекті оподаткування є принципи (максими) оподаткування, сформульовані А. Смітом (справедливість, визначеність, зручність, економія). Раніше ми вже зауважували, що три останні з них однозначно є організаційно-управлінськими засадами процесу оподаткування, а принцип економії означає не тільки раціоналізацію системи оподаткування, а й виступає критерієм ефективності державного податкового менеджменту.

А. Сміт і Д. Рікардо також підтримують ідею взаємозв'язку податкової та народногосподарської сфери, зауважуючи на регулюючих можливостях оподаткування. З цієї позиції вони

відстоювали звільнення капіталу від податків (або мінімізацію оподаткування капіталу), а також недоцільність репресій платників податків, оскільки це істотно зашкодить розвитку виробництва. Роль держави у А. Сміта зводилася до «нічного сторожа», що майже виключало будь-яке її втручання в економічні процеси, тому що головним регулятором економіки він вважав ринок. Заперечення об'єктивної необхідності державного регулювання соціально-економічних процесів і було слабкою стороною класичної політекономії, хоча такий підхід пояснюється відповідними історичними реаліями.

Послідовники А. Сміта і Д. Рікардо по школі класичної політекономії не були одностайними у поглядах на роль держави у житті суспільства. Якщо Ж. Б. Сей та Ф. Бастіа підтримують ідею про невтручання держави в економічну діяльність (відповідно, про скорочення переліку її функцій і джерел фінансування), то Ж. Сісмонді під впливом соціалістичних ідей вважав оподаткування дієвим державним інструментом соціального регулювання. Для підтримки незаможної частини населення він відстоював позицію перенесення податкового навантаження на більш заможних громадян шляхом встановлення неоподаткованого мінімуму, скорочення непрямого та введення прогресивного оподаткування. Він перший системно обґрунтував регулюючий потенціал оподаткування щодо його впливу на соціальну сферу, а також окреслив відповідні аспекти організації процесу оподаткування.

Соціально-політичні аспекти фінансової науки і оподаткування, зокрема, знайшли своє відображення в економічній теорії історичної школи, яскравими представниками якої були Ф. Ліст, А. Вагнер, М. Вебер, Г. фон Шмоллер. Ця школа відзначилася використанням історичного методу дослідження соціально-економічних процесів і вільній торгівлі, яку відстоювали класики, протиставляє державний протекціонізм як основу швидкого економічного зростання. Г. фон Шмоллер визначав державне втручання як основний чинник ефективного управління економікою, а А. Вагнер відкрив закон розширення обсягів діяльності держави і постійного зростання державних витрат. З погляду організації процесу оподаткування найвидатнішим здобутком А. Вагнера вважаємо введення поняття «податковий потенціал» та подальший розвиток принципів оподаткування, серед яких окремою групою було виділено принципи управління податками, тобто А. Вагнер першим заговорив про існування податкового управління. Визначним його здобутком є виокремлення поряд із фінансовою регулюючою (соціальною) складовою оподаткування. Він писав, що податки потрібні «частиною для фінансування державних видатків, частиною для змін в розподіленні суспільного продукту» [5, с. 44].

Л. Штейн першим системно дослідив взаємозв'язок фінансових і політичних відносин у суспільстві, а також оподаткування і державного управління. Податки він вважав дієвим політичним регулятором та інструментом державного управління. За його словами, оподаткування знаходиться на перетині наук про державні фінанси і державне управління [23, р. 31].

На перетині XIX та XX ст. в економічній науці формується напрям під назвою «маржиналізм», який І. Озеров справедливо назвав «психологічною школою». Її представники (Л. Вальрас, Ф. Візер, У. Джевонс, К. Менгер, А. Стюарт) двигуном економічних процесів визначали суб'єктивно-психологічні чинники і відстоювали теорію граничної корисності, яка в подальшому була доопрацьована за допомогою маржинального аналізу. Майже не приділяючи увагу регулюючій ролі держави, вони доповнили методологію економічної науки математичними (формалізованими) методами та мікроекономічних аналізом, що надало змогу поглянути на соціально-економічні процеси з боку конкретного економічного агента, а на процес оподаткування – з погляду платника податків. У подальшому наука і практика доведуть наявність істотного впливу суб'єктивно-психологічних умов і неформальних правил на соціально-економічні і політичні процеси. Це підтверджується і нинішньою ситуацією в Україні. Маржиналісти ввели поняття «гранична ставка податку», а А. Стюарт на основі маржиналістської теорії запропонував систему прогресивного оподаткування доходів фізичних осіб з урахуванням персональних пільг.

Економічна ситуація, яка склалася у 30-х роках XX ст. і призвела до світової економічної кризи, змусила вчених змінити погляд на саморегулюючі можливості ринку і звернути увагу на регулюючі можливості держави. Обґрунтував необхідність посилення державного втручання в економічні процеси Дж.М. Кейнс, який довів неможливість самостійного досягнення ринковою економікою макроекономічної рівноваги. Основними інструментами державного впливу на ринкові процеси Дж.М. Кейнс визначає державні витрати, позичковий процент і податки, а головним завданням державного регулювання – створення «ефективного попиту» для забезпечення реалізації виробленої продукції. Дж.М. Кейнс відстоював прогресивне оподаткування, яке вважав «вбудованим стабілізатором» економічної системи, що оптимізує перерозподіл доходів у напрямі досягнення ринкової рівноваги. В умовах економічного спаду держава має системно управляти фінансовою сферою – збільшувати бюджетні витрати і зменшувати податки, стимулюючи податковий попит. Такі керовані дії у сфері оподаткування отримали назву дискреційних, звідси ж бере назву дискреційна податкова політика, яка, зокрема, реалізується через державний податковий менеджмент.

Ми приєднуємося до думки, що Дж.М. Кейнс запропонував нову податкову теорію, спрямовану на державне регулювання економіки в умовах кризового стану ринкового господарства [8, с. 116]. Її положень дотримувалися і послідовники Дж.М. Кейнса – У. Геллер, К. Кларк, Д. Роббінсон, Р. Харрод та ін. Вони систематично доводили необхідність державного регулювання економічних процесів, використовуючи податкові інструменти для забезпечення економічного зростання. Серед податкових інструментів виділялися автоматичні (прогресивне оподаткування) і дискреційні (керовані податкові захо-

ди). Це дає нам підстави вважати теорію Дж.М. Кейнса та його послідовників підґрунтям для формування теорії антикризового державного податкового менеджменту.

Подібних до кейнсіанських поглядів на регулюючу роль держави притримувалися представники інституціоналізму (Т. Балог, Дж. Гелбрейт, П. Самуельсон, В. Нордгауз). Узагальнено її можна охарактеризувати як теорію державно-монополістичного регулювання, основними інструментами якого є державні видатки і оподаткування. Значна увага в роботах інституціоналістів приділяється можливостям державного втручання в економічні процеси на основі мультиплікативних податкових ефектів. Інституціоналісти також очікували значних регулюючих заходів з боку держави через стимулювання науково-технічного прогресу з метою економічного піднесення.

Проте на фоні циклічних криз 70–80 років XX століття відбувся критичний перегляд кейнсіанської концепції державного регулювання. Змінювалися економічні відносини, і на вимогу часу на зміну кейнсіанській теорії приходять неокласична теорія, яка ґрунтувалася на перевагах вільної конкуренції, зменшенні податків та істотному обмеженні державного втручання в економічні процеси. Основними напрямками неокласичної теорії стали теорія «ефективної пропозиції» та монетаризм.

Монетаризм, найвідомішим представником якого став М. Фрідмен, обмежував державне регулювання економіки сферою грошового обігу. Він відстоював відмову від фінансових методів державного регулювання, податкових зокрема. Визнаючи об'єктивність податкових амортизаторів економічних процесів, він підтримував зменшення податкового навантаження на виробників і скасування прогресивного оподаткування.

Теорія «ефективної пропозиції» взагалі обґрунтовує ідею про односторонній негативний вплив держави на економічні процеси. Це дає підстави пропонувати підтримку господарської активності та приватної ініціативи та істотне зменшення «державного тягаря» – як у сфері оподаткування, так і у сфері державних видатків. Відомими представниками цієї наукової течії стали К. Джозеф, А. Лаффер, Г. Стайн, А. Селдон, М. Уейденбаум, Г. Уоліч, У. Фелнер та ін. Вони відстоювали зниження податків та надання податкових пільг підприємцям і значне обмеження втручання держави в економіку (зокрема, податковими методами). В цьому аспекті А. Лаффером була зроблена спроба обґрунтувати оптимальну частку вилучення доходів платників через податки. Він одним із перших встановив зв'язок між ставкою податку та загальною сумою податкових надходжень до бюджету. Концепція А. Лаффера полягає в стимулюючому впливі зниження податків на економічні процеси. Високі ставки податків спричиняють виникнення і розвиток тіньової економіки, змушують вести пошуки способів ухилення від оподаткування, підриваючи стимули до інвестування та сприяючи зниженню споживчого попиту. А. Лаффер вважав, що доходи бюджету

зростають з підвищенням податкової ставки до певної величини (граничної ставки), перевищення якої призведе до обвалу економіки та значного скорочення податкових надходжень до бюджету. Ці ідеї отримали математичне обґрунтування під назвою «ефект Лаффера», який полягає в залежності податкових надходжень до бюджету від ставки податку і відображається у вигляді кривої Лаффера. Спроба визначити граничну ставку довела приблизність розрахунків, які на практиці характеризуються певними відхиленнями. При зберіганні загального характеру кривої Лаффера у кожному конкретному випадку потребується її уточнення [7, с. 16].

Положення неокласичної теорії стали основою податкових реформ кінця XX ст., які охопили багато країн, насамперед США та Великобританію. Спочатку ці реформи показали значні успіхи і супроводжувались індустріальним бумом на фоні зменшення податків і державного втручання в економіку. Разом із тим неокласичні податкові реформи майже зруйнували регулюючі механізми соціальної діяльності держави, що вилилося в істотне розшарування суспільства за рівнем доходів та недовиконання державою своїх соціальних функцій, а надзвичайна підтримка та невтручання у дії виробників призвело до різноманітних зловживань у сфері оподаткування та майже повний вихід з-під державного контролю.

Тому в кризовий період на перетині XX–XXI ст. знову згадали про дискреційні податкові заходи. До того ж країни, які і в епоху неокласичних реформ не ставили на задній план регулюючу роль держави (насамперед у соціальній сфері), легше перенесли важкі часи з меншою соціальною напругою. Це передовсім стосується Німеччини і Франції. Це ще раз доводить необхідність державного втручання не тільки в соціальну, а й в економічну сферу суспільного життя. Тому «нині зусилля вчених–теоретиків спрямовані на перетворення податків в інструменти соціально–економічної політики, тобто інструменти впливу на розвиток економіки, підвищення добробуту населення» [6, с. 20].

Ці наукові пошуки відбуваються у межах побудови моделі держави суспільного добробуту, теорія якої пов'язана з іменами А. Пігу, В. Парето, Л. Ерхарда. Модель суспільного добробуту змінює пріоритети державного втручання в життя суспільства, ставлячи в їх центр людину з її потребами. Це вплинуло на перегляд концептуальних підходів до державного управління процесом оподаткування, зокрема на основі Парето–ефективності, коли покращання податкових умов для одних людей не має призводити до їх погіршення для інших. Л. Ерхард вказував, що основним завданням держави є створення рамкових умов соціально–економічного порядку. Основними інструментами державної діяльності він визначав фіскальну та грошово–кредитну політику. Важлива роль відводилася соціальній політиці держави. Можна сміливо вважати, що у своїй книзі «Добробут для всіх» Л. Ерхард обґрунтував основи соціально орієнтованої економіки.

Свою чергою, А. Пігу вводить у сферу оподаткування поняття «найменшої сукупної жертви», суть якого полягає у рівності

граничних жертв, що вилучаються через оподаткування, для всіх членів суспільства, поняття «податковий кредит». А. Пігу відстоює прогресивне оподаткування доходів громадян і аргументує застосування персональних податкових пільг.

Економіка добробуту тісно зрослася з економікою суспільного вибору. Остання насамперед пов'язана з іменами К. Вікселя, Е. Ліндаля, Дж. Б'юкенена. У межах цієї теорії з'являються поняття «суспільні потреби», «суспільні послуги», «суспільні товари», «суспільний вибір». Дж. Б'юкенен розглядав податки як прямі витрати їхніх платників за надані урядом послуги і приділяв багато уваги поведінці індивіда як у приватній, так і в суспільній сфері діяльності. Це дозволило обґрунтувати суспільно–політичні засади управління процесом оподаткування, які полягають у наступному. «У цілому управління справами суспільства з боку органів державної влади вважається діяльністю, яка породжує суспільну корисність у формі суспільних благ. На відміну від ринкових суспільні блага мають як економічну, так і політичну природу. Оподаткування виконує роль фіскального ціноутворення на суспільні блага, а платники податків виступають як їхні споживачі, заявляючи про свій попит через законодавчо–політичні процедури» [8, с. 117]. Відповідно «надання суспільних благ аналізується як фінансово–економічний процес із накладеними на нього політичними обмеженнями або як політичний процес за наявних фіскально–бюджетних можливостей» [8, с. 117].

Ще раніше К. Віксель аргументує зіставлення корисності суспільних послуг із податками, які збираються на їх фінансування. Вчений вперше вказав на зв'язок принципів оподаткування та форми управління процесом оподаткування. На його переконання, податкове управління має реалізовуватися шляхом демократичних процедур, зокрема перелік податкових платежів повинен бути закріплений в Конституції, а величина податків має визначатися громадянами безпосередньо або через референдум [6, с. 22]. Е. Ліндаль вказував, що досягнення суспільної рівноваги (зокрема, у сфері оподаткування) залежить від розстановки політичних сил у державі. І хоча сучасники Е. Ліндаля критично сприймали таку ідею, сучасні українські реалії вказують на надзвичайну актуальність висновків цього дослідника.

Теорії суспільного добробуту і суспільного вибору мають багато позитивних аспектів, є соціально привабливими і суспільно перспективними. Водночас вони є певною мірою ідеалізованими, і в сфері оподаткування зокрема. Роль ефективного податкового менеджера, як і регулятора соціально–економічних процесів взагалі, можуть реалізувати лише справедливі, незаангажовані і високоосвічені уряди демократичних і заможних держав. Це можливо при ідеальному балансі розвитку формальних, неформальних і традиційно–метальних норм суспільного життя, пристосованих до сталого економічного зростання. Така ситуація викликала відповідну критику зазначених теорій і зумовила розвиток альтернативних наукових течій, з яких найактуальнішою для вітчизняних умов вважаємо інституціональну і неінституціональну.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Значним досягненням в інституціональній економіці є те, що «участь держави у процесі економічного розвитку забезпечує можливість координувати діяльність усіх економічних агентів,

щоб узгодити економічні інтереси окремих інституціональних одиниць та національні економічні інтереси» [15, с. 247]. Ще істотнішим досягненням інституціональної методології, на нашу

Генезис організаційно–управлінських аспектів оподаткування в історії фінансової думки*

Камералістика	Й. Бехер, Д. Зонненфельс, К. Клок, Л. фон Секендорф, Й. Юсті	Започаткування теорії управління державним майном. Обґрунтування взаємозалежності розвитку народного господарства, суспільного добробуту та платоспроможності населення. Визнання першочергового значення держави у регулюванні соціально–економічних процесів. Управлінський аспект оподаткування визначався рівнем правосвідомості, дисципліни, морально–етичних якостей усіх учасників процесу оподаткування
Фізіократи	Ф. Кене, О. Мірабо, А. Тюрго	Обмеження державного втручання в економіку. Підтримка ідеї зв'язку фінансів і народного господарства. Обґрунтування окремих організаційно–управлінських аспектів оподаткування, таких як справедливість, рівномірність, пропорційність. Спроби організаційної оптимізації системи податкових платежів шляхом переходу на єдиний земельний податок
Класична школа політекономії	А. Сміт, Д. Рікардо, Ж. Б. Сей, Ф. Бастіа, Д. Міль	Започаткування податкової теорії із розробкою основних теоретичних положень оподаткування, зокрема його базових принципів. Обґрунтування економічної природи податків та їх зв'язку з функціями держави. Аргументація регулюючих можливостей податків. Заперечення необхідності державного регулювання соціально–економічних процесів
Історична школа	Ф. Ліст, А. Вагнер, М. Вебер, Г. Шмоллер	Підтримка державного протекціонізму як основи економічного зростання. Доведено необхідність державного втручання в економіку, а також об'єктивне розширення і ускладнення функцій держави, а відповідно і державних витрат. Продовжено розробку і систематизацію принципів оподаткування, серед яких виділено принципи управління оподаткуванням. Аргументовано регулюючі можливості податків при розподілі національного багатства
Маржиналізм	К. Менгер, Л. Вальрас, Ф. Візер, У. Джевонс	Започаткування так званої «психологічної школи» економіки. Обґрунтування теорії граничної корисності та визначення суб'єктивно–психологічних чинників основним двигуном економічних процесів. Розгляд процесу оподаткування з точки зору платника податків на основі маржинального аналізу. Введено поняття граничної ставки податку. Започаткування теоретичних засад регулювання економіки
Кейнсіанство	Дж. М. Кейнс У. Геллер, К. Кларк, Д. Робінсон, Р. Харрод	Обґрунтування необхідності посилення державного втручання в економічні процеси із визначенням основних інструментів такого втручання – державних витрат, позичкового проценту та податків. Доведено необхідність створення «ефективного попиту» в періоди економічного спаду шляхом збільшення бюджетних витрат і зменшення податків. Посилення ролі прогресивного оподаткування як вбудованого стабілізатора економіки. Створення теоретичних основ дискреційної податкової політики
Теорія економіки суспільного добробуту	Л. Ерхард, В. Парето, А. Пігу	Обґрунтування суттєвого державного втручання в життя суспільства, де пріоритетом є людина з її потребами. Визначено концептуальні підходи до організації процесу оподаткування на основі Парето–ефективності. Відведення оподаткуванню важливої ролі у регулюванні суспільного добробуту. Відзначення у оподаткуванні можливості бути виразником суспільних інтересів
Неокласична теорія	К. Джозеф, А. Лаффер, Г. Стайн, А. Селдон, Г. Уоліч, У. Фелнер, М. Фрідмен	Обмеження регулюючої ролі держави в економічній сфері. Відмова від фіскальних методів державного регулювання, визначення грошової емісії як основного інструменту впливу держави на економіку. Обґрунтування стимулюючого впливу зниження податків на економічні процеси. Доведено необхідність створення «ефективної пропозиції», зокрема шляхом зниження податків, скасування прогресивного оподаткування та надання пільг товаровиробникам
Теорія економіки суспільного вибору	К. Віксель Е. Ліндаль Дж. Б'юкенен	Обґрунтування суспільно–політичних засад управління процесом оподаткування. Визначення податків як прямих витрат їх платників за надані урядом суспільні послуги. Відзначено взаємозв'язок принципів оподаткування та форми управління процесом оподаткування. Аргументовано необхідність організації процесу оподаткування шляхом демократичних процедур і залежність можливостей державного регулювання від розстановки політичних сил у державі
Інституціоналізм	Т. Балог, Дж. Гелбрейт, Р. Коуз, Д. Норт, П. Самуельсон, В. Нордгауз Дж. Стігліц	Створення теорії державно–монополістичного регулювання, основними інструментами якого є державні видатки і оподаткування. Відведення пріоритетної ролі регулюючим інструментам на основі мультиплікативних податкових ефектів. Посилення ролі держави у стимулюванні науково–технічного прогресу з метою економічного піднесення.

*Джерело: побудовано автором

думку, є те, що вона дозволяє моделювати суспільний розвиток із врахуванням нестабільних та непередбачуваних обставин у різних сферах суспільства, не зациклюючись на економічній – соціальній, культурній, правовій, політичній тощо. Економічна сфера є матеріальним базисом суспільного життя, водночас ми цілком підтримуємо думку, що «відстала технологія, політична нестабільність, деградація у сфері науки і культури, нерозвиненість ринкових інститутів, порушення законодавства може чинити більший гальмуючий вплив на розвиток економіки, ніж недостатнє надходження інвестицій» [15, с. 245]. Тому держава використовує різноманітні інституціональні регулятори відповідно до стратегії розвитку суспільства та власних функціональних завдань. Інститут державного податкового менеджменту є одним з основних державних інституціональних регуляторів, а оподаткування – дієвим інструментом державного регулювання. Але дотепер в Україні податковий механізм інституціонального регулювання не сформовано остаточно і використовується він неефективно, про що свідчать вітчизняні реалії і міжнародні рейтинги.

Висновки

Узагальнення теоретичних поглядів видатних вчених-економістів дозволило простежити генезис організаційно-управлінських аспектів оподаткування в історії фінансової думки (див. табл.). Дослідження довело, що процес оподаткування – це одночасно економічне і соціально-політичне явище, яке потребує державного управління. На практиці процес оподаткування здійснюється та організовується державою відповідно до рівня її розвитку.

Управління процесом оподаткування означає втручання держави у життя суспільства, і дотепер у фінансовій та адміністративній науці продовжуються дискусії про межі такого втручання. Активність управлінської діяльності в сфері оподаткування істотно залежить від соціально-економічних реалій в суспільстві. Це дозволяє зробити висновок, що кризові і нестабільні обставини зумовлюють необхідність посилення податкового регулювання соціально-економічних процесів і навпаки – при економічному підйомі та стабілізації соціальної ситуації податкове втручання має бути мінімальним.

Теорія державного податкового менеджменту і надалі розвиватиметься, адже управління процесом оподаткування – явище динамічне і, незважаючи на свій об'єктивний характер, в інституціональній економіці зазнає істотного суб'єктивного впливу. Тому розробка теоретико-методологічних засад управління процесом оподаткування і надалі залишатиметься актуальним напрямом фінансової науки.

Список використаних джерел

1. Андрущенко В.Л. Фінансова думка Заходу в ХХ столітті: (теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів) / В.Л. Андрущенко. – Львів: Каменяр, 2000. – 303 с.

2. Андрущенко В.Л. Фіскальне адміністрування як наука і мистецтво / В.Л. Андрущенко // Фінанси України. – 2003. – №6. – С. 27–35.

3. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. – М.: Дело Лтд, 1994. – 720 с.

4. Бьюкенен Дж.М. Сочинения. Конституция экономической политики. Расчет согласия. Границы свободы / Дж.М. Бьюкенен // Нобелевские лауреаты по экономике. Т. 1 / Фонд экономической инициативы. – М.: Таурис Альфа, 1997. – 560 с.

5. Вагнер А. Социальный вопрос / А. Вагнер; [пер. с нем.]. – СПб., 1906.

6. Василик О.Д. Податкова система України: [навчальний посібник] / О.Д. Василик. – К.: ВАТ «Поліграфкнига», 2004. – 478 с.

7. Глухов В.В. Налоги: теория и практика: Учебное пособие / [В.В. Глухов, И.В. Дольде]. – СПб.: Специальная литература, 1996. – 288 с.

8. Демиденко Л.М. Розвиток теорії оподаткування вченими заходу / Л.М. Демиденко // Фінанси України. – 2004. – №5. – С. 111–117.

9. Эрхард Л. Благополучие для всех / Л. Эрхард. – М.: «Начала-Пресс», 1991. – 336 с.

10. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс; [пер. с англ.]. – М.: Прогресс, 1978. – 352 с.

11. Колодко Г. Институты, политика и экономический рост / Г. Колодко // Вопросы экономики. – 2004. – №7. – С. 35–50.

12. Краткая всемирная история налогов [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.r31.nalog.ru/document.php?id=50890&topic=ih31>

13. Кулишер И.М. Очерки финансовой науки / М. Кулишер. – Петроград: Наука и школа, 1920. – Вып. 2. – 392 с.

14. Мельник П.В. Розвиток податкової системи в перехідній економіці / П.В. Мельник. – Ірпін: АДПСУ, 2001. – 362 с.

15. Мельник Т.М. Інституційні чинники економічного розвитку: теорія і практика / Т.М. Мельник // Вісник Донецького національного університету. – 2010. – Випуск 2. – Том 1. – Серія В: Економіка і право.

16. Меркулова Т.В. Институт налога: [монография] / Т.В. Меркулова. – Харьков, 2006. – 224 с.

17. Петти В. Трактат о налогах и сборах / В. Петти, Д. Рикардо; [пер. з англ.]. – Петрозаводск: Петроком. – 1993.

18. Пигу А. Экономическая теория благосостояния / А. Пигу. – М., 1985.

19. Самюелсон П.А. Макроекономіка / П.А. Самюелсон, В.Д. Нордгауз; [пер. з англ.]. – К.: Основи, 1995. – 544 с.: іл., табл.

20. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Электрон. библиотека экономической литературы] / А. Смит. – Режим доступа: <http://www.aup.ru/library/vn/000>

21. Стігліц Дж. Економіка державного сектора / Дж. Стігліц; [переклад з англ. А. Олійник, Р. Скільський]. – К.: Основи, 1998. – 854 с.

22. Суторміна В.М. Держава – податки – бізнес. Із світового досвіду фіскального регулювання ринкової економіки / Суторміна В.М., Федосов В.М., Андрущенко В.Л. – К.: Либідь, 1992. – 328 с.

23. Classics in the Theory of Public Finance / Ed. By R.A. Musgrave, A.T. Peacock. – London etc.: Macmillan; New York: St. Martin's Press, 1967. – P. 31.

Оцінка ефективності податкового контролю в Україні

У статті розглянуто сутність та напрями податкового контролю як складової системи податкового адміністрування. Здійснено кількісний аналіз окремих показників ефективності діяльності податкових органів щодо провадження податкового контролю за період 2006–2011 років. За результатами аналізу зроблено висновки та пропозиції щодо підвищення ефективності податкового контролю в Україні.

Ключові слова: адміністрування податків, податковий контроль, фінансові ресурси, облік платників податків, податкова перевірка, податкова служба.

В статье рассмотрены суть и направления налогового контроля как составляющей системы налогового администрирования. Проведен количественный анализ отдельных показателей эффективности деятельности налоговых органов по осуществлению налогового контроля за период 2006–2011 годов. По результатам анализа сделаны выводы и предложения по повышению эффективности налогового контроля в Украине.

Ключевые слова: администрирование налогов, налоговый контроль, финансовые ресурсы, учет налогоплательщиков, налоговая проверка, налоговая служба.

The paper considers the nature and directions of fiscal control as part of the tax administration system. A quantitative analysis of individual indicators of efficiency of the tax authorities' activity in tax controlling for the period of 2006–2011 is implemented. According to the analysis conclusions and suggestions for improving the efficiency of tax control in Ukraine are made.

Keywords: tax administration, tax management, financial resources, accounting taxpayers, tax audit, the tax office.

Постановка проблеми. В умовах хронічної нестачі фінансових ресурсів на рівні держави, суб'єктів господарювання і домогосподарств, незадовільного наповнення державного і місцевих бюджетів, бюджетів загальнодержавних спеціалізованих фондів, низької податкової культури особливої уваги потребує вдосконалення, підвищення дієвості й ефективності податкового контролю.

Податковий контроль є одним з головних елементів податкового адміністрування, і його ефективність суттєво впливає на рівень податкових надходжень до бюджету, тому актуальним завданням є дослідження існуючих у даному напрямі проблем та розробка шляхів підвищення ефективності податкового контролю.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням податкового контролю, оцінюванню його ефективності присвячено роботи В. Андрущенко, П. Буряка, О. Жигален-

ко, Ю. Іванова, Т. Кравцової, І. Литвінчук, В. Мельника, О. Шевчук та ін. [1–7, 9]. Кожний із згаданих дослідників у своїх працях наводить власне тлумачення сутності податкового контролю, його теоретико-методологічних засад, критерії оцінки його ефективності.

Питання щодо оптимізації існуючої податкової системи та ефективності системи податкового контролю викликано наявними суперечностями та проблемами, які, перш за все, закладені в діючих нормативних актах. Проблеми невиконання у повному обсязі законодавчо задекларованих принципів та основних завдань податкової системи під час формування податкового контролю цікавлять багатьох вчених, політиків та фахівців цієї сфери діяльності. Однак думки авторів дуже часто різняться щодо змісту та етапів визначення процесу ефективності оподаткування. У своїх дослідженнях науковці іноді пропонують різні методи та інструментарій реалізації податкового контролю. Таким чином, слід звернути увагу саме на інструменти, які визначають ефективність діяльності податкового контролю на рівні підприємства.

Метою статті є оцінювання ефективності податкового контролю в Україні на основі статистичних даних, обґрунтування та розробка науково-методичних пропозицій щодо підвищення ефективності податкового контролю України.

Виклад основного матеріалу. Згідно з Податковим кодексом України [8] податковий контроль – система заходів, що вживаються контролюючими органами з метою контролю правильності нарахування, повноти і своєчасності сплати податків і зборів, а також дотримання законодавства з питань регулювання обігу готівки, проведення розрахункових та касових операцій, патентування, ліцензування та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи.

Податковий контроль здійснюється шляхом:

– ведення обліку платників податків;

– податкових перевірок та звірок, перевірок щодо дотримання законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи, у порядку, встановленому законами України, що регулюють відповідну сферу правовідносин [8].

Облік платників податків є однією з основних функцій органів державної податкової служби, яка є передумовою здійснення контролю за правильністю нарахування, своєчасністю і повнотою сплати податків, нарахування фінансових санкцій, дотримання податкового та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на органи державної податкової служби. Кількісний аналіз показників платників податків – фізичних та юридичних осіб, що обліко-

Таблиця 1. Кількість зареєстрованих платників податків та рівень сплати податків платниками, що обліковуються органами ДПС, 2006–2011 роки

Показник / рік	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Зареєстровано платників, в органах ДПС України, тис. од.	3607,3	3856,9	4048,4	4031,5	4072,1	4048,8
% до попереднього року	100,1	106,9	105,0	99,6	101,0	99,4
Сплачують податки, тис. од.	3185,5	3448,7	3918	3015,9	3569	3468
% до попереднього року	103,3	108,2	113,6	76,9	118,4	97,2
Питома вага платників, які сплачують податки, до зареєстрованих, %	88,3	89,4	96,8	74,8	87,6	85,7

Складено та розраховано автором на підставі даних ДПСУ.

вуються органами ДПС, та їх динаміку за аналізований період часу представлено у табл. 1.

Як бачимо, рівень платників податків, що сплачують податки, до кількості платників, що обліковуються органами ДПС, протягом 2006–2011 років має різноспрямовану динаміку: з 2006–2008 років поступово збільшувався – з 88,3 до 96,8% (максимальне значення), у 2009 році стрімко низився до рівня 74,8%, у 2010 році збільшився на 12,8%, досягнувши рівня 87,6%, однак у 2011 році скоротився на 2% – до 85,7%. Тобто решта платників (у 2011 році – це 14,3%) обліковуються податковими органами, але не сплачують податки. Можемо припустити, що в їх число входять неплательники, що ухиляються від сплати податків, створюючи тим податкову заборгованість перед бюджетом, а також платники, які подали заяви до податкових органів про закриття (припинення діяльності). Оскільки перед зняттям платника податків з обліку податкові органи мають провести обов'язкову податкову перевірку, але такі перевірки проводяться невчасно або ж не проводяться зовсім у відповідному періоді, то виникає часовий лаг між подачею заяви платником про припинення діяльності та проведенням усіх необхідних супровідних процедур, що й провокує виникнення такої «ризикової» групи платників податків. Збільшення частки таких платників за останні роки свідчить про зниження ефективності контрольно-перевірочної роботи податкових органів.

Динаміка показників ефективності контрольно-перевірочної роботи органами ДПС України у 2006–2011 роках представлена у табл. 2.

Як показують результати аналізу, з 2006–2010 років кількість перевірених підприємств, установ, організацій стійко зростала, що свідчить про підвищення рівня ефективності контрольно-перевірочної роботи податковими органами. За цей же період часу частка перевірених підприємств, установ, організацій становила 60–62% у загальній кількості податкоплатників, у 2011 році ця частка низилася до рівня 52,1%, що пов'язано із введенням у дію норми Податкового кодексу України щодо скорочення виїзних та камеральних перевірок платників податків із метою зниження адміністративного тиску з боку податкових органів. Кількість перевірених фізичних осіб – платників податків також має позитивну динаміку, у 2010 році порівняно з 2006 роком їхня кількість зросла на 354 449 од. (у 2,3 раза), але у 2011 році низилася порівняно з попереднім роком на 96 637 од. і становила 534 284 од. При цьому за аналізований період часу в 94–96% перевірених юридичних осіб виявлено порушення податкового законодавства, з 2006–2010 років кількість таких юридичних осіб зростала і становила 422 240 од. у 2010 році проти 371 688 од. у 2006 році, у 2011 році їхня кількість зменшилася до 363 609 од., що на 58 631 од. менше відповідно до минулого року. За результатами контрольно-перевірочної роботи у 92–93% фізичних осіб – підприємців виявлено порушення податкового законодавства протягом 2006–2010 років, у 2011 році даний показник низився до рівня 88,8%, що свідчить про підвищення рівня ефективності податкового контролю, масово-роз'яснювальної роботи тощо.

Таблиця 2. Кількісний аналіз показників ефективності контрольно-перевірочної роботи органами ДПС, 2006–2011 роки

Показник / рік	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Перевірено підприємств, установ, організацій, од.	389996	428842	423434	432948	439430	383586
% від загальної кількості платників податків	60,3	62,7	56,6	57,0	60,7	52,1
Перевірено фізичних осіб – платників податків, од.	276472	374433	421550	529729	630921	534284
% від загальної кількості платників податків	14,9	18,0	17,8	22,1	28,3	25,2
Виявлено порушення податкового законодавства у юридичних осіб, од.	371688	408087	399413	411093	422240	363609
% від загальної кількості перевірених	95,3	95,2	94,3	95,0	96,1	94,8
Виявлено порушення податкового законодавства у фізичних осіб – підприємців, од.	258590	351571	391813	495676	422240	474550
% від загальної кількості перевірених	93,5	93,9	92,9	93,6	93,6	88,8
Донараховано за результатами контрольної роботи – всього, млн. грн.	7480,6	5951,2	8519,9	14911,2	23290,6	9658,5
в тому числі:						
– за актами документальних перевірок	6692,4	5479,3	8178,1	14590,4	22848,9	9060,3
– пеня за несвоечасну сплату	788,2	471,9	341,8	320,8	441,7	598,2
– адміністративні штрафи	7,4	8,9	11,6	12,9	13,9	7,7

Складено та розраховано автором на підставі даних ДПСУ.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Встановлено, що за результатами контрольної роботи податкових органів за 2006–2010 роки зростали сума донараховань у бюджет. Так, з 2006–2010 років вона зросла на 15 810,1 млн. грн., або у 3,11 раза, проте у 2011 році – знизилася у 2,5 раза порівняно з попереднім роком і становила 9658,5 млн. грн. Отримані донарахування переважно за актами документальних перевірок, нарахованої пені за несвоєчасну сплату податкових зобов'язань платниками та адміністративних штрафів.

Динаміка зміни показників результативності контрольної роботи органів ДПС України у 2006–2011 роках представлена на рис. 1.

Поряд із цим мають місце скасування (зменшення) сум донарахованих платежів (табл. 3).

Результати аналізу свідчать, що, наприклад, у 2010 році 45,4% донарахованих сум було скасовано (зменшено),

у 2011 році цей показник значно зменшився до рівня 14,6% від загальної суми донарахованих платежів у бюджет, що свідчить про підвищення рівня результативності податкового контролю в частині правильності, коректності нарахувань податкових зобов'язань, що підлягають сплаті платниками податків. Слід відмітити позитивну динаміку впродовж аналізованого періоду часу рівня надходжень донарахованих платежів до бюджету за підсумками контрольної роботи податковими органами, зокрема з 2006–2011 років він збільшився на 25,6%, на цьому тлі й відзначено зростання фактично погашених донарахованих сум за результатами контрольної роботи на 2755,8 млн. грн., з 1934,9 млн. грн. у 2006 році до 4690,7 млн. грн. у 2011 році, реалізація яких відбулася за рахунок донарахованих сум за актами перевірок та нарахованої пені за несвоєчасну сплату податкових зобов'язань.

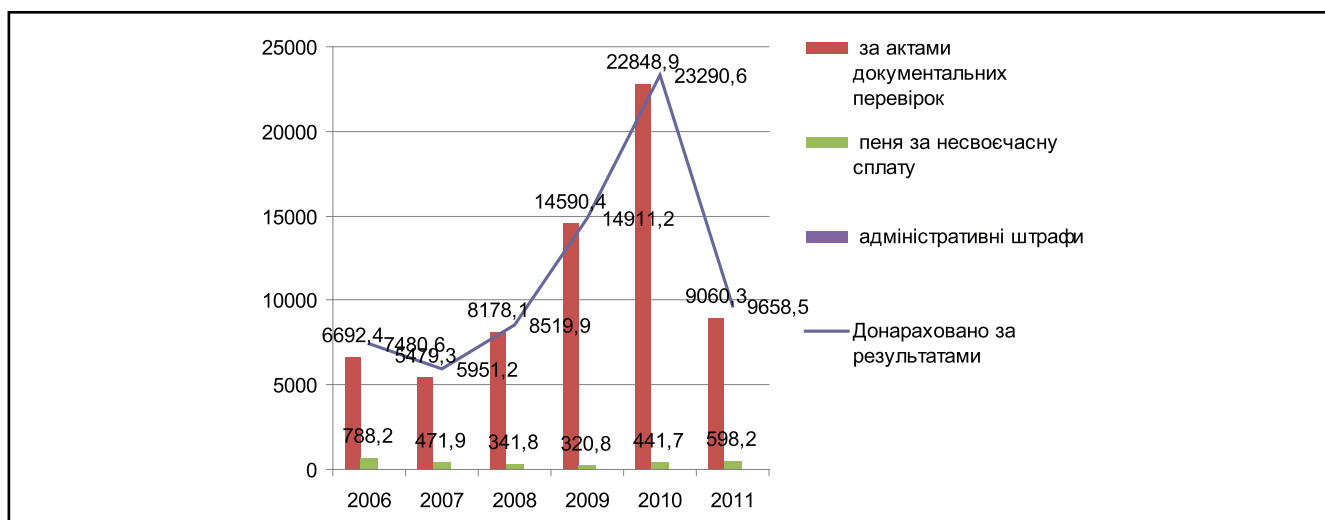


Рисунок 1. Динаміка зміни показників результативності контрольної роботи органів ДПС України, 2006–2011 роки
Авторська розробка.

Таблиця 3. Рівень виконання надходжень до зведеного бюджету України донарахованих платежів за результатами контрольної роботи податковими органами у 2006–2011 роках, млн. грн.

Показник / рік	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Скасовано (зменшено) сум донарахованих платежів – всього	1602,1	803,6	1891,9	6005,8	10570,3	1406,3
% до донарахованих	21,4	13,5	22,2	40,2	45,4	14,6
Перенесено термін сплати донарахованих сум	19,6	56,9	14,4	21,0	6,2	84,3
Мало надійти до бюджету за підсумками контрольної роботи податковими органами	5858,9	5090,7	6613,6	8884,4	8334,5	8167,8
з них:						
– за актами документальних перевірок	5070,8	4618,8	6272,0	8564,4	7893,3	7574,4
– пені за несвоєчасну сплату	788,1	471,9	341,6	320,0	441,2	593,4
Надійшло до бюджету за наслідками контрольної роботи	2551,2	2964,5	3228,9	4882,8	5129,5	5194,7
Рівень надходжень донарахованих платежів до бюджету за підсумками контрольної роботи податковими органами, %	38,4	58,2	48,8	55,0	61,6	64,0
Фактично погашено донарахованих сум за результатами контрольної роботи	1934,9	2406,9	2822,0	4446,1	4580,4	4690,7
% від тих, що мали надійти	33,0	47,3	42,7	50,0	36,0	57,4
з них:						
– донарахованих сум за актами перевірок	1621,0	2277,5	2714,6	4358,9	4511,0	4497,6
% від тих, що мали надійти	32,0	49,3	43,3	50,9	36,8	59,4
– пені за несвоєчасну сплату	314,0	129,4	107,4	87,2	69,4	193,1
% від тих, що мали надійти	39,8	27,4	31,4	27,3	15,7	32,5

Складено та розраховано автором на підставі даних ДПСУ.

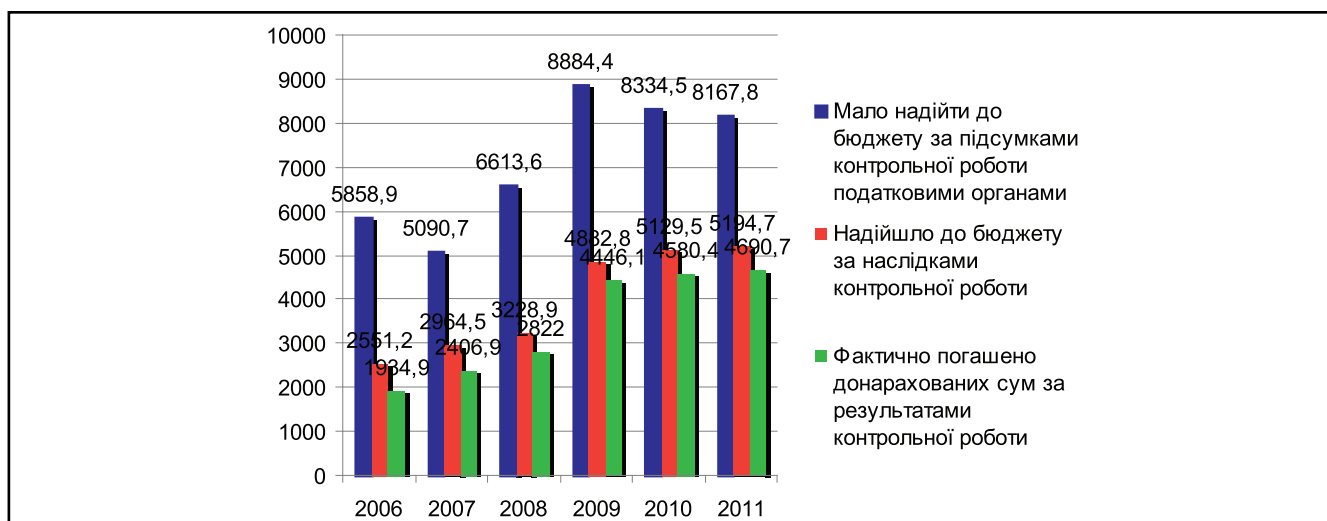


Рисунок 2. Рівень виконання надходжень до зведеного бюджету України донарахованих платежів за результатами контрольної роботи податковими органами в 2006–2011 роках, млн. грн.

Авторська розробка.

Динаміка рівня виконання надходжень до зведеного бюджету України донарахованих платежів за результатами контрольної роботи податковими органами в 2006–2011 роках представлена на рис. 2.

Переорієнтація на галузевий підхід під час проведення перевірок, удосконалення процедури планування та відбір платників до перевірки з використанням ризикоорієнтованої системи сприяли поліпшенню основних результатів роботи.

Таблиця 4. Динаміка показників результативності контрольної-перевірочної роботи підрозділів податкового контролю юридичних осіб, млн. грн.

Показник / рік	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Донараховано та стягнуто узгоджених податкових зобов'язань за актами перевірок	4431,3	3509,5	4598,0	4241,6	7290,5	4252,4
з них:						
– надійшло до бюджету	1100,2	1539,1	1890,0	2897,7	3114,1	2979,7
Зменшено від'ємне значення об'єкта оподаткування податком на прибуток	2595,1	2703,8	2600,0	9133,9	13316,3	16401,4
Упереджено несплату податку на прибуток у наступних податкових періодах	648,8	675,9	651,2	1898,6	3329,1	4067,5

Складено та розраховано автором на підставі даних ДПСУ.

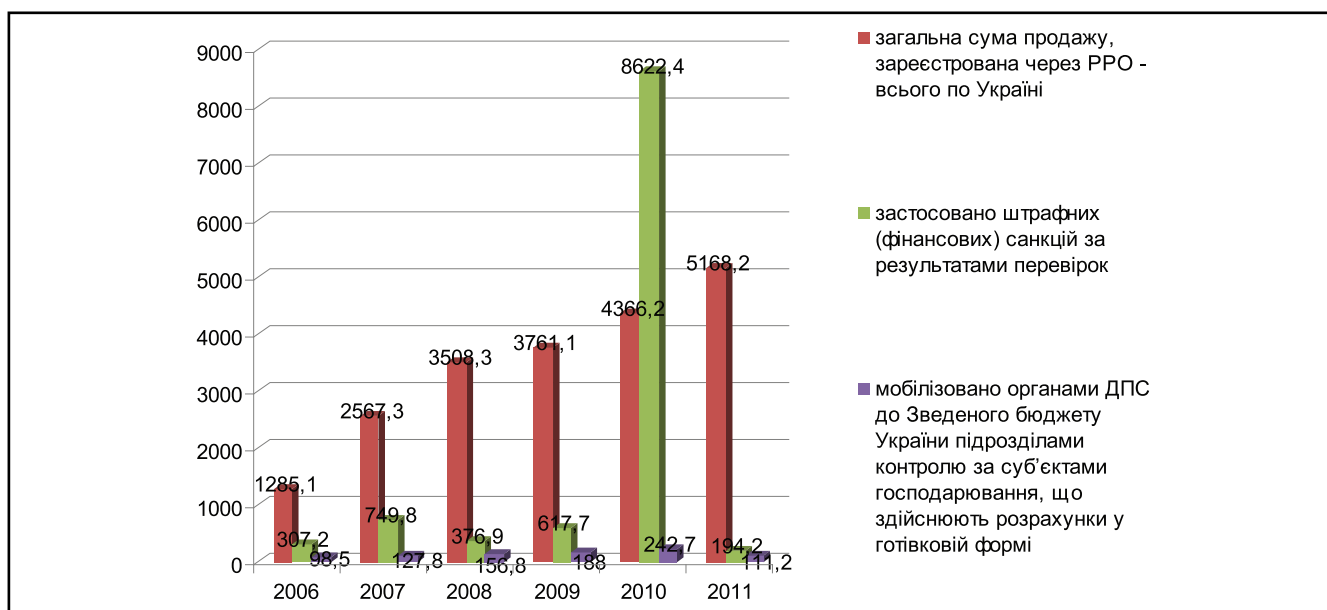


Рисунок 3. Динаміка показників ефективності роботи підрозділів податкового контролю юридичних осіб ДПС України у 2006–2011 роках, млн. грн.

Авторська розробка.

Динаміка зміни результатів контрольно–перевірочної роботи підрозділів податкового контролю юридичних осіб представлена у табл. 4.

Так, за результатами проведеного аналізу видно, що динаміка донарахованих та стягнених узгоджених податкових зобов'язань за актами перевірок має різноспрямовану динаміку впродовж 2006–2011 років, з 2007–2010 років спостерігалось їхнє зростання на 3781,0 млн. грн. – з 3509,5 млн. грн. у 2007 році до 7290,5 млн. грн. у 2010 році, у 2011 році значення цього показника повернулося до рівня 2009 року – 4252,4 млн. грн., що на 3038,1 млн. грн. менше, ніж за 2010 рік. Також зростали й надходження до бюджету, у 2006–2010 роках їхнє збільшення становило 2013,9 млн. грн., з 1100,2 млн. грн. у 2006 році до 3114,1 млн. грн. у 2010 році, у 2011 році до бюджету надійшло 2979,7 млн. грн., що на 1334,2 млн. грн. менше досягнутих результатів 2010 року. Зменшення від'ємного значення об'єкта оподаткування податком на прибуток за 2006–2011 роки дозволило упередити несплату податку на прибуток у наступних податкових періодах, сума якої за даний період зросла на 3418,7 млн. грн. (у 6,3 раза) – з 648,8 млн. грн. у 2006 році до 4067,5 млн. грн. у 2011 році.

Таким чином, за результатами проведеного дослідження ефективності податкового контролю в рамках оцінювання ефективності податкового адміністрування в Україні, на основі динаміки проаналізованих показників результативності податкового контролю, виявлено загальну тенденцію щодо підвищення ефективності податкового контролю. Але наявність податкового боргу, практика виявлення порушень податкового законодавства при податкових перевітках, факти несвоєчасної сплати платниками податків нарахованих податкових зобов'язань та фінансових санкцій свідчать про наявність суттєвих проблем щодо провадження податкового контролю в Україні, які потребують вирішення і суттєво впливають на показники наповнюваності бюджету.

Висновки

За результатами проведеного дослідження видно, що за аналізований період суттєво підвищилася якість і ефективність податкового контролю. Важливим фактором, що вплинув на дану тенденцію, є інформатизація і впровадження застосування комп'ютерних технологій для збору, обробки, систематизації та зберігання інформації. На сьогодні в розпорядженні податкових органів є потужні бази даних щодо платників податків, податкові органи мають доступ до баз даних митних органів, пенсійного фонду та інших баз даних, що формуються державними контролюючими органами. Даний факт позитивно впливає на рівень виявлення здійснених платниками податкових порушень і оперативне донарахування податкових зобов'язань та фінансових санкцій за фактами таких порушень. З іншого боку, існує ряд проблем щодо здійснення податкового контролю, які носять як макроекономічний характер, так і є наслідком поведінки

платників податків. Негативно впливає на рівень податкового контролю поганий фінансовий стан значної кількості юридичних осіб – платників податків, для яких податкове навантаження є надто високим і вони об'єктивно неспроможні сплачувати податки в повному обсязі, тому активно застосовують легальні, напівлегальні і нелегальні схеми щодо мінімізації податкових платежів, що підвищує ризик невиявлення податковими органами порушень податкового законодавства. Також на ефективність податкового контролю негативно впливає низький рівень податкової культури і ступінь довіри платників податків до податкових органів. Це спричинено постійними змінами і недосконалістю податкового законодавства, наявністю численних фактів неправної поведінки посадових осіб податкових органів у процесі проведення податкових перевірок, складання актів за результатами податкових перевірок та неправомірного застосування фінансових санкцій, негативна статистика судових рішень за податковими спорами між платниками податків та податковими органами, коли безспірно мають місце факти штучного затягування прийняття рішень на користь платника податків. Усе це в сукупності суттєво знижує ефективність податкового контролю. Для виправлення ситуації слід, перш за все, переглянути політику податкових органів у сфері податкового контролю, звернути увагу на те, що наповнення бюджету не є самоцілью і основною метою діяльності податкових органів, що відносини між платниками податків та податковими органами мають носити більш партнерський характер. Слід зменшити кількість перевірок і надати можливість платникам податків самостійно або із залученням незалежних фахівців–експертів виявляти та виправляти допущені порушення податкового законодавства і добровільно донараховувати та сплачувати в бюджет суми заниження податкових зобов'язань та фінансові санкції. Дані заходи будуть позитивно впливати і на динаміку податкових надходжень у бюджет, і на ділову активність вітчизняних суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел

1. Андрущенко В.Л. Фіскальне адміністрування як наука і мистецтво / В.Л. Андрущенко // *Фінанси України*. – 2003. – №6. – С. 27–35.
2. Буряк П.Ю. Податковий контроль / П.Ю. Буряк, Б.А. Карпінський, Н.С. Залуцька, В.З. Білінський. – К.: Хай–Тек Прес, 2007. – 608 с.
3. Гордієнко В.С. Ефективність податкового контролю в діяльності торгівельного підприємства / [Електрон. ресурс], Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Tiru/2010_30_1/Gordien.pdf
4. Жигаленко О.В. Принципи податкового контролю / О.В. Жигаленко // *Актуальні проблеми економіки*. – 2007. – №2. – С. 119–127.
5. Адміністрування податків / Навч. посібник для самостійної підготовки магістрів спеціальності 8.050114 / Ю.Б. Іванов, Л.М. Карпов, К.В. Петросянц. За заг. ред. Ю.Б. Іванова. – Харків: ХНЕУ, 2005. – 276 с.

6. Кравцова Т.М. Організаційно-правові проблеми удосконалення законодавства України про податковий контроль / Т.М. Кравцова // Науковий вісник Чернівецького університету. Правознавство. – 2004. – Вип. 227. – С. 92–96.

7. Литвинчук І.В. Податковий контроль: напрями удосконалення / І.В. Литвинчук, Н.М. Бурківська // Вісник ЖДТУ. – 2009. – №2:[Електрон. ресурс].– Режим доступу: <http://www.ztu.edu.ua/ua/science/publishing/visnik/>

8. Мельник В.М. Вплив адміністрування податків на ефективність податкової системи / В.М. Мельник // Науковий вісник НАДПСУ. – 2005. – №2. – С. 55–62.

9. Податковий кодекс України // Вісник податкової служби України, 2013. – №2–3. – 416 с.

10. Шевчук О.А. Податковий контроль: сутнісно-змістовні характеристики / О.А. Шевчук // Экономика и управление. – №4, 2011. – С. 90–96.

М.Д. БІЛИК,
д.е.н., професор, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана
В.К. ХЛІВНИЙ,
к.е.н., доцент, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Досвід і проблеми функціонування підприємств державного сектору в країнах ОЕСР та можливості його використання в Україні

У статті розкрито досвід управління підприємствами державного сектору в країнах ОЕСР, оцінено їхню кількість, вартість активів по паритету купівельної спроможності, співвідношення вартості активів ДП до ВВП, структуру власності, загальну ринкову капіталізацію, тип управління та запропоновано окремі напрями підвищення ефективності діяльності українських державних підприємств.

Ключові слова: державні та казенні підприємства, підприємства з державною часткою у статутному капіталі, моделі організації, функції власника, ефективність діяльності.

В статье раскрыт опыт управления предприятиями государственного сектора в странах ОЭСР, оценены их количество, стоимость активов по паритету покупательной способности, соотношение стоимости активов ГП к ВВП, структура собственности, общая рыночная капитализация, тип управления и предложены отдельные направления повышения эффективности деятельности украинских государственных предприятий.

Ключевые слова: государственные и казенные предприятия, предприятия с государственной долей в уставном капитале, модели организации функции собственника, эффективность деятельности.

This article is dedicated to experience of management in state companies in countries of organization in economic collaboration and development (OECD), evaluate their amount, cost of assets for purchasing power, ratio of the cost of assets of state companies to gross output, structure of property, total market capitalization, type of management. The Direction of increasing the efficiency in activity of Ukrainian state companies are suggested.

Keywords: state companies, companies with state share in authorized capital, models of organization the function of owner, efficiency of activity.

Постановка проблеми. В розвитку всіх компаній світу (за винятком «сімейних» підприємств) значну роль відіграє корпоративне управління. Воно є одним зі способів прийняття рішень. Від ефективності корпоративного управління багато в чому залежить стабільність усієї економічної системи, і зокрема підприємств державного сектору, який заслуговує особливої уваги.

Проблеми корпоративного управління державних підприємств із частками державної власності досліджувала організація економічного співробітництва й розвитку (ОЕСР) у 2005–2006 роках по 20 країнах [6]. Таке дослідження було зумовлено значною часткою державних підприємств в економіці окремих країн ОЕСР та їхнім впливом на загальні показники економічного розвитку; необхідністю корінного реформування державного сектору в умовах глобалізації й лібералізації; потребами належної реалізації прав власності; специфічними проблемами функціонування державних підприємств, які неможливо подолати, використовуючи тільки призначені для них інструменти управління; необхідністю поліпшення управління державними підприємствами.

Ознайомлення з результатами діяльності підприємств із часткою державної власності свідчить про їхню значну роль в економіці. У країнах ОЕСР вони забезпечують до 40% доданої вартості, близько 10% зайнятих, а в деяких з цих країн (не тільки в колишніх соціалістичних країнах) – до 50% ринкової капіталізації, хоча в окремих країнах ОЕСР, де в 80–ті й 90–ті роки були реалізовані масштабні програми приватизації, ці показники були суттєво нижчими. Однак і пі-

для реалізації вказаних програм державна власність зосереджена в стратегічних та інфраструктурних секторах, а вплив цих секторів на конкурентне середовище і ефективність економіки в цілому, як правило, є значним.

Функціонування підприємств з державною часткою пов'язано з рядом особливостей і проблем. Перша з них полягає в тому, що у багатьох європейських країнах державні підприємства захищені від двох основних загроз – поглинання і банкрутства. В цих країнах у багатьох випадках державні підприємства не підлягають звичайним процедурам банкрутства, а якщо й підлягають, то за порядком зареєстрованих на біржі компаній, тобто реально банкрутство настає рідко. Це зумовлено тим, що статус банкрута вимагає бюджетних коштів для здійснення капітальних інвестицій та реалізації програм розвитку. Крім того, слід підкреслити, що до останнього часу в цих країнах державні підприємства функціонували в галузях, захищених від конкуренції.

Важливим питанням є обґрунтування кола стратегічних підприємств. До його вирішення у країнах, що досліджувалися, підходять по-різному. Так, у колишніх соціалістичних країнах, наприклад і Росії та Україні, перелік стратегічних підприємств визначено лише з метою контролю фінансового стану та проведення превентивних заходів щодо запобігання банкрутству, в тому числі і в результаті зловживань нових власників. Підприємства не обов'язково мають містити частку державної власності, і держава не гарантує оперативного надання фінансових ресурсів для попередження банкрутства.

По-друге, стандарт в області обліку та розкриття інформації в державних підприємствах країн ОЕСР досягають не завжди рівня приватного сектору, а зорієнтовані швидше на вимоги громадського контролю над витратами.

Третьою важливою проблемою є в цілому нижча ефективність державних підприємств країн ОЕСР, оскільки вони виявилися заручниками фаворитизму і в результаті стали менш продуктивними, ніж приватні підприємства. Це доповнюється складностями, зумовленими визначенням для державних підприємств цілей, оцінки результатів діяльності і майже автономним їх функціонуванням. Ця проблема багато в чому актуальна й для України. Через підприємства державної форми власності або з державною часткою в її статутному капіталі центральні та регіональні органи влади реалізують державне замовлення, що зумовлено необхідністю повнішого контролю над розподілом державних фінансових ресурсів й підвищенням ефективності державних витрат.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням проблем державних підприємств займалися такі зарубіжні і вітчизняні вчені, як В. Базилевич, Л. Баластрик, М. Білик, О. Васирик, В. Венгер, П. Єщенко, В. Опарін, О. Рудченко, Дж. Стігліц, Л. Червова, В. Федосов та інші, які розглядали теоретичні та практичні аспекти трансформації державного сектору. Разом із тим залишаються проблемними питання щодо необхідної кількості державних підприємств, вартості активів по паритету купівельної спроможності, спів-

відношення вартості активів ДП до ВВП, структури власності, загальної ринкової капіталізації, типу управління (три основні моделі організації функції власника) організаційної моделі структур з управління державною власністю тощо.

Мета статті – розглянути стан вказаних проблем у країнах ОЕСР та визначити напрями підвищення ефективності діяльності ДП в Україні.

Виклад основного матеріалу. Слід підкреслити, що кількість підприємств із державною часткою власності у статутному капіталі країн ОЕСР є різною. Так, якщо в Канаді, Франції, Великобританії, Австрії, Японії, Швеції й Фінляндії їх число становило від 50 до 100, то у Греції, Нідерландах, Іспанії, Туреччині, Німеччині, Новій Зеландії, Кореї, Данії, Норвегії, Італії – від 25 до 50. Окрему підгрупу складають колишні соціалістичні держави – Чехія й Польща, де кількість державних підприємств є дуже великою, разом із казенними підприємствами вони складають понад 1000 підприємств [6].

Значні відмінності спостерігаються щодо вартості активів державних компаній у країнах ОЕСР. Якщо у Франції, Італії, Греції й Кореї вартість активів по паритету купівельної спроможності (ПКС) коливається від \$200 млрд. до 400 млрд., то в інших країнах – це менше \$100 млрд. (зокрема, у Фінляндії – близько 100, Чехії – 65, а в Польщі – 25) [6].

Для оцінки ролі і впливу державних підприємств на економіку важливим є співвідношення вартості активів по паритету купівельної спроможності з розмірами економік окремих країн. Найвищий рівень співвідношення вартості активів державних підприємств до ВВП характерний для Фінляндії, Словаччини й Швеції. Так, у Фінляндії цей показник становив 80%, Словаччині – 50, Швеції – близько 37%. Однак більш ніж у половини країн ОЕСР вартість активів відносно ВВП становить менше 20%.

Висока вартість активів у Фінляндії пояснюється високою інтернаціоналізацією в ній державних компаній. Провідні фінські компанії, у яких має місце частка держави, представлені великими міжнародними концернами. У середньому близько 10% усіх зайнятих в економіці Фінляндії працюють саме на таких підприємствах. Щодо зайнятості населення на державних підприємствах, то лідером виступає Чехія, де працює близько 13% від усіх зайнятих, тоді як у Словаччині лише 7% [1].

Значення показника – відношення виручки від реалізації до ВВП – найвищим, (близько 45%) мають місце у Фінляндії внаслідок включення іноземних операцій державних підприємств, тоді як у Словаччині й Туреччині цей показник перевищував лише 20%, а у таких країнах, як Греція, Франція, Швеція й Італія, він коливався від 12 до 15% [6].

Слід підкреслити, що у країнах ОЕСР державні компанії відрізняються також і за структурою власності. В середньому понад половина державних підприємств повністю належать державі, а в 20% цих підприємств – у держави знаходиться значний пакет акцій. У цілому в країнах ОЕСР майже три чверті державних підприємств або підконтрольні, або повністю належать державі, або знаходяться на умовах значної

участі у власності. Це особливо стосується таких країн, як Чехія, Нова Зеландія й Швеція. Навіть у країнах, де акції державних підприємств обертаються на біржі, значний їх пакет залишився у держави. Таким чином, державні підприємства певною мірою повинні додержуватися ринкової дисципліни, а держава – зберігати можливість впливати на них і відповідно бути зобов'язаною ефективно розпоряджатися своїми правами власника.

Важливим аспектом дослідження є ті державні підприємства, що зареєстровані на біржі. У країнах ОЕСР їх тільки 10%. Однак у розрізі окремих країн цей показник значно відрізняється. Він вищий за середній у Норвегії, Греції, Італії й Фінляндії, де кількість державних підприємств, зареєстрованих на біржі, становить від 20 до 25%, тоді як у країнах Бельгії, Словаччині й Великобританії взагалі відсутні державні підприємства, зареєстровані на біржі. В деяких країнах – Чехії, Новій Зеландії й Польщі – включено в лістинг лише від 2 до 3% державних підприємств [1].

На державні підприємства, що зареєстровані на біржі, приходить в середньому 15% загальної ринкової капіталізації, при цьому максимум (56%) демонструє Норвегія. Зрозуміло, що частка державних підприємств на ринках капіталу залежить не тільки від їхнього розміру, а й від масштабу національного ринку капіталу. Однак слід підкреслити, що роль підприємств державного сектору за окремими напрямками економічної діяльності є різною. Так, у багатьох країнах Центральної й Східної Європи, як і раніше, від 20–40% промислового виробництва припадає на частку державного сектору.

Заслужують уваги також вказані показники державних підприємств за межами ОЕСР. Так, у досліджуваній період у країнах Африки державні підприємства продукували близько 15% ВВП, 8% – в Азії й 6% – у Латинській Америці. Підраховано, що в усьому світі на частку державних підприємств усе ще припадає до 20% інвестицій та 5% робочих місць [6].

Слід підкреслити також, що різним є рівень підпорядкування державних підприємств центральним і місцевим органам влади. Наприклад, у Китаї центральному уряду підпорядковано лише 17 тис. державних підприємств, тоді як місцевим органам влади – 150 тис. підприємств і 1200 державних підприємств зареєстровані на Шанхайській і Шень-Чженьській фондових біржах, де представлені майже всі компанії з прямою або опосередкованою участю держави.

Оцінка частки підприємств щодо випуску продукції свідчить, що за випуском продукції та напрямками економічної діяльності в країнах ОЕСР переважають промислові підприємства. Так, лише в Індії нараховується 240 промислових підприємств, які випускають 95% вугілля, 66% нафтопродуктів, 83% природного газу, 32% готової сталі, 35% алюмінію й 27% усіх азотних добрив у країні. Тільки індійські залізниці забезпечують роботою 1,6 млн. людей і виступають найбільшим у світі комерційним роботодавцем [6].

Якщо оцінити частку державного сектору в економіці України, то він і дотепер залишається громіздким, хоча за числом

державних підприємств значно скоротився. Так, у підпорядкуванні органів виконавчої влади на 01.10.2011 знаходилося 3668 підприємств, у тому числі 2992 державних та казенних підприємств (без підприємств, що є суб'єктами природних монополій та підприємств, плановий розрахунковий обсяг чистого прибутку у яких перевищує 50 млн. грн.); 676 становили підприємства, що є у складі національних компаній та державних акціонерних товариств, публічні акціонерні товариства, корпоративними правами держави яких уповноважені управляти міністерства та інші центральні органи виконавчої влади, а також вісім підприємств, що є суб'єктами природних монополій та підприємств, плановий розрахунковий обсяг чистого прибутку яких перевищує 50 млн. грн. [10].

Таким чином, нині в Україні держава все ще володіє дрібними пакетами акцій багатьох підприємств. Згідно з планами приватизації уряд України давно збирається позбуватися міноритарних часток з метою скорочення кількості державних компаній, імовірно, до рівня європейських країн.

З метою скорочення державної власності та підвищення ефективності управління нею в Україні необхідно реалізувати такі заходи:

- істотно знизити частку державних підприємств в економіці (ВВП) країни із 40% у 2000 році до 15% у 2014 році;
- усі підприємства, за винятком невеликого числа стратегічно чи соціально значущих, приватизувати. З наявної кількості державних підприємств різного типу з різними функціями залишити невелику кількість державних підприємств, відібраних згідно зі стратегічним, соціальним та оборонним значенням;
- оптимізувати структуру державної власності шляхом ліквідації та реалізації майна непрацюючих збиткових державних підприємств; санації та оздоровлення діючих збиткових підприємств; приватизації або передачі в державне управління корпоративними правами діючих прибуткових підприємств;
- здійснювати управління стратегічно важливими підприємствами із застосуванням кращих світових практик менеджменту в межах державної холдингової компанії [11, с. 263].

У державній власності, на нашу думку, в Україні необхідно залишити тільки ті активи стратегічного значення, які відповідають чітко визначеному переліку критеріїв, а саме:

- 1) підприємство забезпечує державну безпеку України або її знаходження у приватній власності, створює істотні ризики безпеки, наприклад оборонні об'єкти та АЕС;
- 2) підприємство забезпечує соціальні потреби суспільства, які не можуть бути повністю задоволені приватними підприємствами, наприклад Укрпошта;
- 3) збереження підприємства у державній власності необхідно для створення вартості для України в довгостроковій перспективі, наприклад авіапром;
- 4) збереження підприємства у державній власності необхідно для підтримки конкуренції («природна монополія»), наприклад газо-, нафтопроводи, залізничні колії, Укренерго.

У майбутньому перелік критеріїв може бути переглянутий. За умов, що жоден з цих параметрів не є задовільним, уряд

повинен відмовитися від володіння активами в середньостроковій перспективі.

Активи, що залишаються у державній власності, мають бути передані в централізоване управління єдиному органу влади, за винятком незначного переліку державних активів виробничого сектору [11, с. 265].

Важливим аспектом дослідження державного сектору підприємств є тип управління. Так, у країнах ОЕСР умовно виділено три основні моделі організації функції власника: децентралізована (модель галузевого міністерства), змішана, або двоїста (модель двох міністерств), і централізована.

Найпоширенішою є перша модель управління організації функції власника. В 70–ті роки XX ст. децентралізована модель галузевого міністерства переважала у Чехії, Польщі й Угорщині до переходу цих країн до ринкової економіки. В ряді країн ОЕСР – Словаччині, Фінляндії й меншою мірою у Німеччині – ця модель існує й нині. Так, у Фінляндії на 50 державних підприємствах функцію власності практично здійснюють дев'ять різних міністрів. У Великобританії функція власності історично розподілена між більшою кількістю міністерств, а в цей час юридична власність передана дев'яти різним департаментам, міністерствам або управлінням.

Основні переваги та логіка децентралізації пов'язані з галузевим досвідом і можливістю проводити більш активну промислову політику. Однак з лібералізацією ринку переваги даної моделі зникли. Її основний недолік (і небезпека) полягає у складності відділення функції власності від інших функцій держави, зокрема від її регулюючої ролі та промислової політики. Слід також підкреслити, що складно визначити, хто управляє державним підприємством. Часто де-факто складається ситуація, що підприємством управляє міністерство, а не рада директорів підприємства.

Централізовану модель характеризує вагома централізація функції власності, коли більшість державних підприємств передаються одному міністерству або відомству. В більшості випадків у країнах – Данія, Нідерланди, Іспанія – це Міністерство фінансів, або у Норвегії й Швеції – Міністерство промисловості, у підпорядкуванні якого знаходяться най-

більш важливі державні підприємства. Зокрема, у Бельгії існує окреме Міністерство державних підприємств і державної участі. У ряді випадків створюється особливе, більш–менш самостійне відомство, яке підпорядковується, як правило, Міністерству фінансів (як у Франції).

Централізована модель найчастіше виникає в результаті реформ або створюється в процесі масової приватизації, як це мало місце в колишніх соціалістичних державах. У Польщі основна маса державних підприємств підпорядкована Міністерству казначейства, в якому виділяються окремі підрозділи (зі штатом більше 200 працівників), що відповідальні за приватизацію й корпоративне управління. Відносно велика кількість державних підприємств підпорядкована іншим міністерствам, зокрема Міністерству економіки й Міністерству інфраструктур, а також губернаторам провінцій (регіональним органам влади).

Незважаючи на відмінності щодо кількості підприємств і моделей державного управління, загальним для них є безпосереднє проведення національних реформ; у тому числі в контексті євроінтеграції.

Важливим аспектом щодо управління державною власністю є вибір організаційної моделі. У світовій практиці існує декілька організаційних моделей структур з управління державною власністю (див. табл.).

Як видно з таблиці, виділяються три основні моделі структур з управління державною власністю – це державна холдингова компанія, фонд та спеціальний підрозділ. При виборі організаційної моделі потрібно враховувати специфіку функціонування підприємств у конкретній країні.

В Україні управління активами, що знаходяться у державній власності, доцільно здійснювати через єдину Державну холдингову компанію, що дозволить:

- залучати до складу ради директорів й правління компанії незалежних успішних менеджерів світового рівня з приватного сектору з метою здійснення керівництва субхолдинговими структурами;
- знизити корупцію через мінімізацію непрозорого залучення державних службовців в управлінські та фінансові рішення з управління активів;

Організаційні моделі структур з управління державною власністю

Організаційні моделі	Характеристика
Державна холдингова компанія	1. Державна холдингова компанія, яка володіє й управляє державними підприємствами та підприємствами з державними корпоративними правами. 2. У холдинговій компанії діє відносно незалежна рада директорів, члени якої призначаються відповідним міністерством чи урядом. 3. Більше можливостей для переміщення капіталу та інших видів активів між компаніями в структурі холдингу. 4. У межах холдингової компанії діє чіткий поділ між керівництвом підприємства і державними чиновниками вищого рівня
Фонд	1. Організаційно–правова форма фонду відповідає вимогам законодавства кожної країни та юрисдикції, визначає принципи роботи фондів. 2. Робота фонду здійснюється під керівництвом повністю незалежної ради директорів, однак система оподаткування та правила звітності відрізняються від систем, що діють для холдингових компаній
Спеціальний підрозділ	1. Власна урядова структура зазвичай створюється для управління існуючим портфелем державних підприємств. 2. Такий підрозділ, як правило, підпорядковується міністру економіки

- встановити чіткі правила управління зі зрозумілим і прозорим розмежуванням відповідальності всередині структури холдингу;

- інституціоналізувати, накопичити та поширити компетенції управління державними активами за рахунок формування єдиного центру з методологічною роллю;

- сформуванню ефективну систему мотивації, орієнтовану на створення довгострокової акціонерної вартості, через механізми, які доказали ефективність управління у приватних корпоративних структурах;

- попередити спонтанне політичне втручання у діяльність державних підприємств під управлінням холдингу.

Вибір організаційної моделі з управління державною власністю зумовлює необхідність обґрунтування кількості ключових цілей Державної холдингової компанії [11, с. 267].

Слід підкреслити, що у формуванні моделі управління підприємством значну роль відіграють такі сутнісні характеристики реформ:

- по-перше, намагання реформ відокремити функцію власності від інших функцій держави, наприклад промислової політики або регулювання;

- по-друге, сприяння централізації функції власності більшій єдності й послідовності політики відносно власності. Створене у Великобританії Державне акціонерне управління з метою забезпечення більш централізованого і послідовного підходу до функції державної власності. Це допомагає реалізувати єдині рекомендації відносно розкриття інформації, формування рад директорів підприємства або винагороди виконавчого керівництва, а також певною мірою уніфікувати практику різних міністерств у цій області, як, наприклад, представництво в радах директорів;

- по-третє, надання централізації важливої підмоги в розробці фінансової звітності про державну власність. До країн, що встановили високі стандарти загальної й агрегованої звітності по державних підприємствах, відносяться ті, які вже централізували або централізують функцію власності (Швеція, Франція й Норвегія).

Оцінюючи доцільність реформ, вважаємо, що найоптимальнішим варіантом була реформа у Великобританії, де у 2003 році засновано Державне акціонерне управління. Останньому були передані виконавчі функції – представництва держави як акціонера підприємств Міністерства торгівлі й промисловості (Королівська пошта й ін.), двох підприємств британського казначейства (Королівський монетарний двір і Partnerships-uk), одного підприємства Міністерства міжнародного розвитку та ряду транспортних підприємств. У цій моделі державне акціонерне управління як активний акціонер зобов'язане: формулювати поточні й перспективні цілі підприємства; затверджувати стратегію й стежити за її реалізацією; призначати в раду директорів фахівців необхідної кваліфікації.

У процесі моніторингу ефективності функціонування державних підприємств важливу роль відіграють параметри

контролю. Для Державного акціонерного управління параметрами є:

- 1) позитивна віддача кожного підприємства на вкладені інвестиції та окупність вартості капіталу;

- 2) зростання вартості основного державного портфеля акцій цих підприємств на 1 млрд. фунтів стерлінгів за три роки.

Реалізація вищезрозглянутої моделі могла б бути ефективною й для України, особливо на рівні тих суб'єктів господарювання, які одержали у власність значне число дрібних пакетів акцій, і в органах управління майном не мають необхідних фахівців. Залучення кваліфікованих фахівців із передпродажної підготовки могло б значно підвищити інвестиційну привабливість і забезпечити прозорість процедур оцінки та продажу державного майна.

У забезпеченні ефективного функціонування державних підприємств велике значення має участь директорів у радах.

Міжнародні експерти найбільше критикують постсоціалістичну практику участі державних представників у радах директорів. Оцінка ситуації в цій сфері, що має місце в країнах ОЕСР свідчить, що в цих країнах державу можуть представляти державні службовці з Міністерства управління власністю або галузевого міністерства, а також «зовнішні» особи із приватного сектора (учені, експерти та ін).

Чисельність представництва держави в раді директорів державних підприємств є різною. У деяких країнах представники держави у радах директорів державних підприємств взагалі відсутні. Такі країни, як Данія, Норвегія, Нідерланди й Великобританія, визнають централізовану модель організації власності відносно державних підприємств, які повністю належать державі. У цих країнах головного керівника підприємства призначають при участі держави.

У багатьох країнах у раді директорів державних підприємств представлені лише один або два представники держави, незалежно від її частки в цьому підприємстві. Це має місце у Швеції й Німеччині та більшості державних підприємств Фінляндії. У Великобританії держава не являється єдиним акціонером. В Італії на державному підприємстві безпосередньо міністр фінансів призначає одного члена ради директорів зі статусом спостерігача й без права голосу. У деяких країнах зі змішаною моделлю власності в раді директорів представлене кожне відповідальне міністерство. Наприклад, у Греції в раді директорів державного підприємства представлені Міністерство економіки й фінансів та галузеві міністерства.

В окремих країнах – Австрії, Чехії, Словаччині, Новій Зеландії, а також в Іспанії – представництво держави є пропорційним її власності, як, наприклад, на державних підприємствах з міноритарною участю.

Крім вказаних підходів держава може мати у раді директорів фіксований відсоток місць. Наприклад, у Франції на деяких державних підприємствах – це одна третина, а у Мексиці не менше 50%. В останньому випадку голова ради директорів має бути представником держави з державного відомства або міністерства, відповідального за функцію власності.

Важливою відмінною рисою рад директорів на державних підприємствах є ступінь їхньої незалежності. «Вирішальним фактором ефективного функціонування рад директорів є їхня незалежність. Ради директорів державних підприємств повинні мати самостійність і незалежність в здійсненні своїх обов'язків та бути вільними від повсякденного втручання з боку міністрів» [6].

В окремих країнах ОЕСР помітним є сильний політичний вплив на процес призначень, або через сам процес призначень, що включає складні політичні переговори між різними державними органами, або через пряме висування політичних кандидатів, що трактується як слабкість управління на державних підприємствах.

Наприклад, у Фінляндії одним із головних критеріїв при визначенні складу наглядових рад державних підприємств стала відносна підтримка парламентських партій, тому що «держава на початку 90-х років затвердила принцип, згідно з яким парламентські фракції партій, представлені в парламенті, призначають своїх представників у наглядових радах державних компаній».

На противагу цьому, наприклад у Норвегії, на державних підприємствах заборонена участь у радах директорів членів парламенту, міністрів або державних секретарів. Така ж практика має місце й у Німеччині за винятком державних секретарів, які можуть бути призначені до складу ради державних підприємств, якщо не є членами парламенту. Основні тенденції в корпоративному управлінні державними компаніями країн ОЕСР та рекомендації з удосконалення управління в українських компаніях з державною часткою зводяться до наступного.

Висновки

Отже у країнах ОЕСР і України компанії з державною часткою відіграють значну роль в економіці, що зумовлює необхідність в епоху глобалізації світових фінансових ринків і посилення конкуренції підвищення ефективності управління ними.

Першочергово необхідно удосконалити інструментарій статистичного спостереження в Україні за підприємствами з державною часткою, який нині не дозволяє здійснювати порівняльну оцінку їх діяльності та впливу в галузях.

Головним для України є забезпечення прозорості діяльності компаній, їх фінансового моніторингу й аудиту.

Проблеми захисту від банкрутства, господарського контролю й фаворитизму з боку держави, що має місце в країнах ОЕСР є не настільки актуальними в Україні. У більшості країн ОЕСР державі належить більша частина капіталу компаній з державною часткою, зростання кількості підприємств із мажоритарною часткою характерний і для України. Враховуючи завдання останньої програми приватизації в Україні з часом під контролем держави, швидше за все, залишаться підприємства з переважною часткою держави в капіталі, а їх число буде співставне з показниками окремих країн ОЕСР.

Оптимізувати структуру державної власності шляхом ліквідації та реалізації майна непрацюючих збиткових державних

підприємств; санації та оздоровлення діючих збиткових підприємств; приватизації або передачі в державне управління корпоративними правами діючих прибуткових підприємств;

Найперспективнішою й сучасною моделлю державного управління державними компаніями є централізована, де функції акціонера здійснює одне міністерство. Представниками держави в органах управління є професіонали в сфері фінансів, банківської справи й аудиту, а також фахівці за напрямами економічної діяльності.

У цілому в Україні реалізується модель централізації для нестратегічних підприємств, двоїста модель – для некомерційних підприємств і специфічна модель – для стратегічних, за участю державних службовців найвищих органів державної влади.

У державній власності, на нашу думку, в Україні необхідно залишити тільки ті активи стратегічного значення, які відповідають чітко визначеному переліку критеріїв

Важливим аспектом щодо управління державною власністю є вибір організаційної моделі. У світовій практиці існує декілька організаційних моделей структур з управління державною власністю: державна холдингова компанія, фонд, спеціальний підрозділ. В Україні управління активами, що знаходяться у державній власності, доцільно здійснювати через єдину Державну холдингову компанію.

Слід підкреслити, що невинуватим для України є значна участь державних службовців в органах управління, аналогічно з практикою Франції.

Важливим елементом підвищення ефективності діяльності рад директорів є залучення незалежних директорів. Останніми за практикою ОЕСР можуть бути й представники держави, що не є державними службовцями.

Одним з можливих варіантів залучення в ради директорів висококваліфікованих фахівців (незалежних директорів) є запрошення представників фінансових інститутів, кредитних організацій, що забезпечують найдешевшими інвестиційними й кредитними ресурсами українські державні компанії.

Підвищенню ефективності діяльності державних підприємств сприяло б формування державно-приватного партнерства (ДПП). Об'єднання ресурсів і потенціалу держави та бізнесу сприятиме підвищенню ефективності використання наявних ресурсів, розподілу ризиків між державним і приватним сектором та їх мінімізації.

Список використаних джерел

1. Баластрик Л. Ринкові трансформації державного сектора / Л. Баластрик // Вісник КНТЕУ. – 2001. – №1. – С. 147–151.
2. Білик М.Д. Управління фінансами державних підприємств: [монографія] / М.Д. Білик. – К.: Т-во «Знання», КОО, 1999. – 312 с.
3. Венгер В.В. Організація управління державними підприємствами: стан і перспективи / В. Венгер // Економіка України. – 2006. – №3. – С. 26–33.
4. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року №436–IV [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>

5. Єщенко П.С. Нова модель держави/ Єщенко П.С., Кваснюк Б.Є., Бірюков О.А. – Слов'янськ: «Печатный двор», 2002. – 142 с.
6. Менар М. Порівняльна доповідь по корпоративному управлінню. Підрозділ корпоративного управління, ОЕСР, 2005. – 130 с.
8. Стігліц Дж.Е. Економіка державного сектора/ Стігліц Дж.Е. – К.: Основи, 1998. – 854 с.
7. Нестерова А.Д. Государственное регулирование экономики: [курс лекцій] / Нестерова А.Д. – Калининград: – Калинингр. ун-т, 1997. – 63 с.

9. Червова Л.Г. Совершенствование управления государственным сектором промышленности / Л.Г. Червова // Управление экономикой переходного периода. Донецк: ИЭП НАН Украины, 2003. – С. 13–21.

10. Фонд державного майна України. Офіційний сайт. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.spfu.gov.ua>

11. Фінанси підприємств: проблеми і перспективи. Том 1. Розвиток фінансів підприємств в умовах ринку. Монографія за редакцією д.е.н., проф. Білик М.Д. – К.: Вид-во ТОВ «ПанТот». – 335 с.

О.Г. ЗАГНІЙ,
к.е.н., с.н.с., Інститут економіки та прогнозування Національної академії наук України

Пріоритетні напрями модернізації виробничої інфраструктури

У статті проаналізовано теоретико–методологічні підходи щодо визначення поняття «інфраструктура», а також представлено пріоритетні напрями модернізації виробничої інфраструктури.

Ключові слова: інфраструктура, виробнича інфраструктура, інфраструктурний комплекс, модернізація, модернізаційні процеси, інерційний та інноваційний розвиток, пріоритетні напрями.

В статье проанализированы теоретико–методологические подходы к определению понятия «инфраструктура», а также представлены приоритетные направления модернизации производственной инфраструктуры.

Ключевые слова: инфраструктура, производственная инфраструктура, инфраструктурный комплекс, модернизация, модернизационные процессы, инерционное и инновационное развитие, приоритетные направления.

The paper explores the theoretical and methodological approaches to the definition of «infrastructure», and presented the priorities of modernization of industrial infrastructure.

Keywords: infrastructure, industrial infrastructure, complex infrastructure, modernization, modernization processes, inertial and innovative development; priorities.

Постановка проблеми. Трансформаційні процеси, які відбуваються сьогодні в Україні, вимагають обґрунтування основних засад, ключових пріоритетів та економічних механізмів модернізації виробничої інфраструктури для забезпечення сталого розвитку економіки України.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам становлення та розвитку виробничої інфраструктури приділяє увагу значна кількість науковців. Вивченню різних аспектів і тлумачення поняття «інфраструктура» як багатofункціональної та багатоаспектної системи, що забезпечує розвиток економіки, приділяється значна увага. Питанням розкриття сутності та визначенню складових елементів

інфраструктури присвячені праці провідних вітчизняних і зарубіжних вчених, таких як А. Андреева, П. Беленького, І. Белявського, Л. Борисова, В. Відяпіна, З. Герасимчук, О. Гордєєва, В. Красовського, І. Маєргойза, С. Носової, А. Пізенті, В. Полтеровича, П. Розенштейна–Родана, В. Стаханова, В. Федько, В. Хомаківської, О. Шубіна та інших.

Мета статті спрямована на визначення пріоритетних напрямів модернізації виробничої інфраструктури для забезпечення сталого розвитку економіки України.

Виклад основного матеріалу. Перш за все слід визначитися з характеристиками та визначеннями самої інфраструктури, оскільки в науковій літературі й досі існує велика плутанина.

Інфраструктура розпадається на дві великі категорії: економічну (виробничу) та соціальну. Економічна включає в себе транспорт, зв'язок, енерго– та водопостачання. Соціальна – об'єкти освіти та охорони здоров'я; деякі експерти додають у неї також об'єкти культури й рекреації. Цей поділ є досить умовним, оскільки окремі елементи інфраструктури несуть у собі як економічні, так і соціальні риси. Наприклад, освітні установи зазвичай зараховують до соціальної інфраструктури, відіграють важливу роль у генеруванні людського капіталу, який, безсумнівно, є найважливішим економічним фактором зростання.

Існують два основних підходи до вимірювання інфраструктури: фізичний (або натуральний) та фінансовий (вартісний). Фінансові показники вимірюють акумульовані інвестиції або накопичений капітал у конкретних галузях інфраструктури (наприклад, вартість доріг, шкільних будівель або енергомереж). Натуральні показники вимірюють широкий спектр характеристик: довжину доріг із твердим покриттям, число класних кімнат у школах або кількість контейнерів, розвантажених одним портом. Оскільки єдиний натуральний індекс, що охоплює різні види інфраструктури, побудувати практично неможливо, на практиці натуральні показ-

ники використовуються при дослідженні окремих сегментів інфраструктури.

Вплив інфраструктури на довгострокове економічне зростання може здійснюватися по п'ятьом напрямам: як прямий фактор виробництва, як взаємозамінний елемент інших факторів виробництва, як стимул акумуляції факторів виробництва, як стимул сукупного попиту і, нарешті, як інструмент промислової політики.

Як фактор виробництва інфраструктура розглядається як прямий внесок у виробничий процес. Практика показує, що збільшення накопиченого інфраструктурного капіталу сприяє зростанню ВВП. Конкретним прикладом може служити енергетична інфраструктура. Споживання електроенергії необхідно як у виробництві товарів, так і у сфері послуг; ненадійне енергопостачання робить ці процеси або занадто витратними, або повністю неможливими.

Інфраструктура як доповнення до інших факторів виробництва може проявлятися у двох формах. З одного боку, модернізація інфраструктури здатна знижувати витрати виробництва. Неадекватний стан інфраструктури лягає важким тягарем на витрати компаній, які змушені закладати відсутність інфраструктури у вартість своєї продукції або навіть будувати необхідну їм інфраструктуру за свій рахунок. Неадекватна транспортна інфраструктура, наприклад, значно підвищує витрати транспортних компаній, змушених шукати альтернативні шляхи доставки товарів.

З іншого боку, добрий стан інфраструктури підвищує продуктивність інших факторів виробництва, включаючи капітал, робочу силу і сукупну факторну продуктивність [1]. Продуктивність капіталу і таких його елементів, як машини та електронне обладнання, різко зростає при надійному постачанні енергією, а продуктивність праці стає набагато вище, якщо інфраструктура охорони здоров'я та освіти продукує високоосвічену й здорову робочу силу. Сукупна дія факторів, підкріплена ефективною інфраструктурою, розширює діапазон прибуткових інвестиційних можливостей та стимулює приплив інвестицій.

Виявлення передумов, з'ясування доцільності та особливостей реалізації модернізаційного процесу в економічній системі потребує його типологізації. Як основний критерій, що достатньо повно характеризує модернізаційний процес, більшість авторів пропонує ступінь ендо- та екзогенності. Модернізацію, в основі якої – внутрішні еволюційні параметри, прийнято називати органічною. Зародження та розгортання органічної модернізації притаманне країнам-лідерам, а іншим – «слідування за лідером», коли процес модернізації зумовлений впливом як винятково зовнішніх факторів (вестернізація), так і сукупністю зовнішніх та внутрішніх факторів (наздоганяюча модернізація) [2, 3]. Першу можна віднести до неорганічного типу, а другу визначимо як змішану.

Безперечно, за таких умов основним ресурсом розвитку є інтелектуальний. Результати останніх економетричних досліджень підтверджують, що людський капітал є більш значу-

щим фактором для інноваційної здатності країни порівняно із її абсорбційною можливістю (за В.М. Полтеровичем це здатність до виявлення цінності нової зовнішньої інформації, її засвоєння та комерційного використання) і лежить в основі наздоганяючого розвитку [4, 5]. Водночас недостатній рівень інших необхідних умов для постіндустріального інноваційного розвитку поки не дозволяє оптимістично оцінювати можливість перетворення цього потенціалу на соціально-економічну реальність [6].

У роботах сучасних представників теоретичного напрямку (Д. Асемоглу, Ф. Агіон і Ф. Зіліботті [7]) обґрунтована закономірність, що впливає з типологічних особливостей розвитку «порівняно відсталих» країн (зазначених А. Гершенкроном [8]) і визначальної ролі накопиченого обсягу людського капіталу в технологічному прогресі (класична модель Р. Нельсона та Е. Фелпса [9]). Вище зазначене свідчить, що чим далі національна економіка від світового «технологічного кордону», тим більшою мірою її суб'єкти змушені дотримуватися стратегій, характерних для наздоганяючого розвитку. Отже, простір можливостей для вибору між двома моделями модернізації для України суттєво обмежений [6].

Можна припустити, що у найближчі десятиліття національна економіка має цілком вірогідну перспективу розвитку за наздоганяючою моделлю. Насамперед унаслідок того, що досить впливовими виявляються фактори геоекономічного розташування країни. Пріоритетним напрямом модернізаційних перетворень має бути розвиток галузей, структурно важливих для української економіки і здатних стати локомотивами економічного зростання: фінансового сектору, будівництва, роздрібної торгівлі, сільського господарства, інфраструктурного комплексу, машинобудування, інноваційного сектору. Галузева політика модернізації економіки України має ґрунтуватися на усуненні характерних перешкод зростання, створюваних нормами державного регулювання та порядком їхнього застосування. Вона має здійснюватися без прямих державних преференцій або субсидій, здатних послабити конкуренцію або нівелювати ринковий характер розвитку і поставити під загрозу довгострокову стабільність і конкурентоспроможність економічної системи. Основною метою галузевої політики має бути створення конкурентного середовища, максимально сприятливих умов для розвитку бізнесу і притоку в Україну передового світового досвіду та передових технологій.

Поліпшити стан соціально-економічної системи на будь-якому рівні одночасно неможливо – для цього потрібна реалізація сформованих передумов, значні інвестиційні ресурси, компетенції та час. Тому модернізацію економіки можна розуміти як безперервний розвиток, удосконалення продуктивних сил суспільства і відповідних їм виробничих відносин [13].

Умови для модернізації систем виробничої інфраструктури і нарощування їх потенціалу формуються, зокрема, під впливом прискорення суспільного прогресу. Будь-яка трансформація спричиняє коливання і певну невизначеність у

стані системи. Щоб запобігти втратам і зберегти стійке функціонування виробничої інфраструктури, необхідна реалізація прийомів адаптивного управління, які можуть містити стандартні процеси: прогнозування, планування, контролю і діагностики проблемних ситуацій, моделювання регулювальних дій та відновлення стійкості системи.

Огляд стану інфраструктурного комплексу загалом та рівень виробничого обслуговування підприємств різних галузей зокрема говорить про необхідність докорінної модернізації в цьому секторі. Причому основою модернізаційної парадигми інфраструктурного комплексу має стати інноваційна економіка, що зумовлює створення інноваційної інфраструктури, яка, своєю чергою, активно взаємодіє з виробничою інфраструктурою та є передумовою логістичних трансформацій. Для сучасної виробничої інфраструктури ефективне функціонування забезпечується тільки за умов формування та реалізації логістичної концепції, яка може бути інформаційною, маркетинговою та інтегральною. Інформаційна логістична концепція передбачає активне використання сучасних інформаційно-комп'ютерних технологій в управлінні логістичними видами діяльності.

Маркетингова концепція є визначальною для формування системи виробничої інфраструктури та забезпечення її конкурентоспроможності у глобальному економічному середовищі. Концепція інтегрованої логістики дає змогу упорядкувати та оптимізувати основні (матеріальні) потоки та підтримуючі (інформаційні, фінансові) у межах виробничої інфраструктури.

Умови для модернізації систем виробничої інфраструктури і нарощування їх потенціалу формуються, зокрема, під впливом прискорення суспільного прогресу. Будь-яка трансформація спричиняє коливання і певну невизначеність у стані системи. Щоб запобігти втратам і зберегти стійке функціонування логістичних систем виробничої інфраструктури, необхідна реалізація прийомів адаптивного управління, які можуть містити стандартні процеси: прогнозування, планування, контролю і діагностики проблемних ситуацій, моделювання регулювальних дій і відновлення стійкості системи за потреби.

Модель практичної реалізації такого управління розробив російський вчений, фахівець з питань модернізаційних процесів М.В. Полтерович (він запропонував систему інтерактивного управління ростом) [4]. Одне з найважливіших завдань такої системи полягає у безперервному збільшенні абсорбційної та інноваційної здатностей країни. Абсорбційна здатність залежить від усіх елементів системи інтерактивного управління ростом, але найповніше безпосередньо проявляється в роботі інститутів розвитку – дослідницьких центрів і центрів трансферу технологій, технопарків, вільних економічних зон, банку розвитку тощо. Для цього необхідно створити мережу регіональних інститутів розвитку, пов'язаних так, щоб кожен регіон міг із мінімальними витратами заповнити досягнення більш розвинених партнерів. Інститути розвитку повинні відігравати важливу роль у розробленні окремих аспектів плану, відборі, узгодженні та фінансуванні

проектів модернізації, забезпеченні контактів вітчизняних та іноземних фахівців [4].

Для успішної реалізації завдань модернізації потрібна також нестандартна інституціональна структура. Вона повинна містити національну інноваційну систему, забезпечувати координацію різних типів економічної політики для збільшення абсорбційної здатності країни та спиратися на систему інтерактивного планування, що передбачає взаємодію уряду, бізнесу і цивільного суспільства в процесі формування та реалізації великомасштабних модернізаційних проектів. Ці три елементи в сукупності утворюють те, що згаданий вчений, В.М. Полтерович, називає системою інтерактивного управління ростом [4]. Її формування, на нашу думку, має стати основою стратегії модернізації національної економіки і, зокрема, інфраструктурного комплексу. Вияв синергетичного ефекту як одного з результатів реалізації системи інтерактивного управління ростом з позицій модернізації логістичних систем виробничої інфраструктури не викликає заперечень. Синергію можна розглядати як інтеграцію найцінніших підсистем, взаємне формування яких у ході інноваційного розвитку інфраструктурного комплексу здатне значно збільшити ефективність національного матеріального виробництва. Сприяють виникненню синергетичного ефекту і стрімкий розвиток інформаційних технологій, впровадження нових методів виробничого обслуговування потреб економіки.

В аспекті всього сказаного наведемо основні критерії розвитку виробничої інфраструктури з погляду раціонального вирішення питань формування, оцінки та використання економічного потенціалу інфраструктурного комплексу:

1. Процес розвитку виробничої інфраструктури повинен виходити із загальних цілей і програми підвищення ефективності інфраструктурного комплексу, формуватися і функціонувати у відповідності з поставленими цілями і завданнями підвищення ефективності формування та використання економічного потенціалу інфраструктурного комплексу на основі спеціально розробленої програми, що включає систему заходів із встановленими термінами виконання, джерелами фінансування та відповідальними особами [10, 14].

2. Процес розвитку виробничої інфраструктури має відповідати принципу комплексності впливу на керований об'єкт. З одного боку, це означає, що функціонування системи управління економікою повинно впливати на діяльність усіх видів господарюючих суб'єктів незалежно від форми власності, галузевої приналежності та ін. З іншого боку, розвиток виробничої інфраструктури має передбачати застосування економічних, адміністративних та інших методів впливу на інтенсивність товарних й фінансових потоків, що створюються підприємствами при формуванні та використанні його економічного потенціалу [11, 14].

3. У процесі розвитку виробничої інфраструктури повинні бути реалізовані мотиваційні принципи для залучення господарюючих суб'єктів до активної участі в підвищенні свого економічного потенціалу та економічного потенціалу країни в цілому.

Всі заходи, пропоновані в процесі розвитку виробничої інфраструктури, необхідно аналізувати на предмет відповідності як реальним, так і потенційним інтересам, а також можливостям у сфері формування й ефективного використання економічного потенціалу інфраструктурного комплексу [12, 14].

Дотримання зазначених вимог дозволить оптимізувати процес взаємодії з державними органами управління з питань забезпечення необхідної динаміки формування й використання економічного потенціалу країни через оптимальне регулювання всієї системи вхідних і вихідних товарних й фінансових потоків, створених за безпосередньої участі об'єктів виробничої інфраструктури.

Висновки

В аспекті сказаного стосовно сучасних умов формування й використання економічного потенціалу інноваційного комплексу покажемо два найбільш реальних альтернативних варіанти розвитку виробничої інфраструктури: інерційний та інноваційний.

Інерційний варіант розвитку виробничої інфраструктури в сучасних умовах формування й використання економічного потенціалу передбачає закріплення сформованої динаміки капітальних вкладень із збереженням існуючих тенденцій в інвестиційній сфері та не припускає реалізації значного числа нових масштабних проектів у галузі створення та модернізації об'єктів виробничої інфраструктури. Поліпшення інвестиційного клімату буде носити поступовий, еволюційний характер, що передбачає здійснення програм з модернізації та реконструкції діючих виробництв і оновленню основних фондів для забезпечення позитивного характеру впливу виробничої інфраструктури на зростання економічного потенціалу. Відповідно до даного варіанту розвитку виробничої інфраструктури основні обсяги капітальних вкладень будуть здійснюватися в тих галузях економіки, які в даний час роблять визначальний вплив на розвиток економіки і складають базу економічного зростання.

Інноваційний варіант розвитку виробничої інфраструктури має базуватися на інтенсивних структурних зрушеннях на користь високотехнологічного виробництва і припускати більш значні обсяги капітальних вкладень і більш високі темпи зростання порівняно з інерційним напрямком розвитку. Інноваційний варіант розвитку виробничої інфраструктури орієнтований на реалізацію портфеля проектів загальнонаціонального та стратегічного значення і реалізацію національних проектів у сфері створення нових високотехнологічних об'єктів виробничої інфраструктури і передбачає активну участь державного та регіонального бюджетів у їх фінансуванні.

Своєю чергою, використання механізмів державно-приватного партнерства приведе також до зростання інвестицій з позабюджетних джерел. У зв'язку з цим буде здійснюватися перехід до більш прогресивної моделі фінансування процесу розвитку виробничої інфраструктури, заснованої на залученні кредитних ресурсів й ресурсів проектного фінансування.

Реалізація інноваційного варіанту розвитку виробничої інфраструктури при існуючих тенденціях формування й використання економічного потенціалу повинна обов'язково передбачати збільшення обсягів інвестицій в інноваційно-впроваджувальні об'єкти виробничої інфраструктури та забезпечення їх необхідними фінансовими, виробничими, науково-експериментальними, трудовими, матеріальними та іншими ресурсами.

Таким чином, реалізація інноваційного варіанту розвитку виробничої інфраструктури при сформованих тенденціях і використанні економічного потенціалу держави повинна призвести до посилення ролі малого бізнесу та підприємництва в сфері створення об'єктів виробничої інфраструктури країни, що знову ж позитивно позначиться як на підвищенні конкурентоспроможності економіки, так і на довгостроковому підвищенні рівня економічного потенціалу.

Список використаних джерел

1. Barro R. Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth. *Journal of Political Economy*, Vol. 98, No 5, pp. 102–125.
2. Концепція створення кластерів в Україні від 29.08.2008 (проект) / Міністерство економіки України. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>
3. Логинова Е.В. Применимость модернизационной парадигмы к анализу эволюции современного российского общества [Текст] / Е.В. Логинова // Вестник ЮРГТУ (НПИ), 2011. – №2. – С. 66–74.
4. Полтерович В.М. Стратегия модернизации российской экономики: система интерактивного управления ростом [Текст] // Журнал Новой экономической ассоциации. – М.: АНО «Журнал Новой экономической ассоциации», 2010. – №7. – С. 158–160.
5. Полтерович В.М., Тонис А.С. Абсорбционная и инновационная способности страны: подходы к измерению: доклад на XI Международной конференции по проблемам развития экономики и общества: Москва, 6–8 апреля 2010 г. [Електрон. ресурс] – режим доступу: http://www.hse.ru/data/2010/04/02/1218423111/aTonis_HSE_application2.doc;
6. Диденко Д.В. Теория модернизации и институциональные факторы трансформаций российской экономики. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://econorus.org/onim/upload/ohcp.doc>
7. Acemoglu D., Aghion P., Zilibotti F. Distance to Frontier, Selection, and Economic Growth // *Journal of the European Economic Association*. 2006. Vol. 4. №1. – P. 37–74.
8. Gerschenkron A. *Continuity in History and other Essays*. Cambridge (Mass.): The Belknap Press of Harvard University Press, 1968. P. 77–97; Idem. *Economic Backwardness in Historical Perspective: A Book of Essays*. Cambridge (Mass.): The Belknap Press of Harvard University Press, 1962.
9. Nelson R.R., Phelps E.S. Investment in Humans, Technological Diffusion, and Economic Growth // *American Economic Review*. 1966. Vol. 56. №2. – P. 69–75.
10. Региональная экономика [Текст]: учебник / Под ред. В.И. Видяпина, М.В. Степанова. – М., 2006. – С. 246.

11. Андреев А.В. Основы региональной экономики [Текст]: учебное пособие / А.В. Андреев, Л.М. Борисова, Э. В. Плучевская — М.: КноРус, 2007. — С. 54.

12. Гордеев О.И. Теоретические и прикладные аспекты укрепления экономического потенциала развития промышленности в условиях современной рыночной экономики [Текст] / О.И. Гордеев // Региональные проблемы преобразования экономики, 2004. — № 1. — С. 21.

13. Иванова Н.В. Инфраструктурный розвиток регіону у контексті модернізаційної парадигми [Текст] [Електрон. ресурс] — режим доступу: <http://vlp.com.ua/node/8623/>

14. Альбитер Л.М. Оценка экономического потенциала промышленных комплексов и выбор направления развития их производственной инфраструктуры [Текст] / Л.М. Альбитер // Вопросы экономики и права, 2011. — № 3. — С. 87–90.

УДК 338.242.4

М.С. ОНУФРИК,
к.е.н., вчений секретар Науково-дослідного інституту фінансового права

Фінансово-економічні передумови утвердження України як держави добробуту

У статті досліджено фінансово-економічні передумови утвердження України як держави добробуту. Проаналізовано зарубіжний досвід, висновки експертів і науковців за темою дослідження. Автором статті запропоновано перелік фінансово-економічних ознак держави добробуту та зроблено висновок щодо необхідних умов віднесення України до категорії таких держав.

Ключові слова: держава добробуту, соціальна держава, Європейська соціальна модель, економічна нерівність, добробут населення.

В статье исследованы финансово-экономические предпосылки утверждения Украины как государства благосостояния. Проанализирован зарубежный опыт, выводы экспертов и ученых по теме исследования. Автором статьи предложен перечень финансово-экономических признаков государства благосостояния и сделан вывод о необходимых условиях отнесения Украины к категории таких государств.

Ключевые слова: государство благосостояния, социальное государство, Европейская социальная модель, экономическое неравенство, благосостояние населения.

The article examines the financial and economic conditions of the establishment of Ukraine as a welfare state. Foreign experience, opinions of experts and scholars on the study are analyzed. The author of the article offers a list of financial and economic characteristics of the welfare state and leads reasoned conclusions of the necessary conditions for inclusion of Ukraine in the category of such states.

Keywords: welfare state, social state, the European social model, economic inequality, population welfare.

Постановка проблеми. Здійснюючи управління економікою, кожна держава повинна обрати стратегію свого розвитку та послідовно і цілеспрямовано здійснювати заходи, спрямовані на досягнення поставленої мети. Найвищою

цінністю в Україні визнано людину, перед якою держава має обов'язок щодо справедливого розподілу суспільного багатства, створення умов для реалізації соціальних, культурних та економічних прав тощо. Це твердження впливає з норми Конституції України: «Україна є суверенна і незалежна, демократична, соціальна, правова держава».

Економічну природу соціальної держави найповніше розкриває категорія «держава добробуту» — концепція державного управління, в якій держава відіграє основну роль у захисті та розвитку економічного й соціального благополуччя своїх громадян. Вона ґрунтується на принципах рівних можливостей, справедливого розподілу багатства і відповідальності суспільства за тих, хто не може самостійно забезпечити собі мінімальні умови для гідного життя [18, с. 128].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В Україні дослідженню сутності, ознакам та особливостям становлення держави добробуту (соціальної держави) приділили увагу у своїх наукових працях В. Воротін, О. Головащенко, О. Длугопольський, Н. Мудролюбов, О. Панкевич, О. Пищуліна, Д. Покришка, А. Чернега, В. Яценко та інші.

Водночас серед сучасних дослідників бракує єдності поглядів щодо оцінки ролі держави добробуту, чіткої класифікації її ознак. Вирішення цих питань, зокрема, дозволить визначити, наскільки держава досягла головної мети держави добробуту, іншими словами, чи забезпечує вона мінімум реального доходу і соціальну інтеграцію на кожному етапі життя всім верствам населення.

Метою статті є визначення переліку фінансово-економічних ознак держави добробуту та встановлення на їхній основі належності України до такої категорії держав. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання: аналіз зарубіжного досвіду організації соціального захисту; дослідження позицій науковців щодо віднесення України до соціальної держави; формування переліку ознак держави добробуту; аналіз зовнішніх та внутрішніх фінансо-

во–економічних передумов утвердження України як держави добробуту.

Виклад основного матеріалу. Національні системи соціального захисту в європейських країнах значно відрізняються за ступенем участі держави в їх організації та фінансуванні, за способом формування соціального бюджету та його розподілу, за ступенем охоплення населення, за якістю і обсягом послуг і допомог, що надаються. Виокремлюють чотири моделі організації соціального захисту: корпоративну, або консервативну (Німеччина, Франція, Італія, Бельгія, Нідерланди, Люксембург), соціал–демократичну, скандинавську (Швеція, Данія, а також Фінляндія), англосаксонську, або бевіриджіанську (Велика Британія, Ірландія), та південноєвропейську, або латинську (Греція, Португалія, Іспанія, Південь Італії) [7].

У процесі інтеграції в межах Євросоюзу сформульовано європейську соціальну модель, головними ознаками якої є: високий рівень соціальної захищеності, бо значна частка валового внутрішнього продукту використовується на соціальні потреби; різні проблеми, які виникають у соціальній сфері, включаючи трудові відносини, екологію, пенсійне забезпечення тощо, розв'язуються методом соціального діалогу партнерів за активної участі незалежних експертів; у соціальній сфері поряд із державними організаціями та профспілками в національному масштабі, у регіонах і на місцях діють численні некомерційні організації (благодійні, конфесійні, громадські та інші), що виступають як колективні представники громадянського суспільства.

На думку окремих науковців, останнім часом спостерігається усвідомлення необхідності у вдосконаленні наявних моделей соціальної держави на національному рівні [5, с. 13]. Прихильники цього підходу пропонують перейти від політики так званих соціальних витрат до політики соціальних інвестицій, тобто збільшити фінансування і спонукати людей до здійснення в разі потреби можливих перекваліфікаційних заходів замість виплати компенсацій тим, хто не має трудових прибутків.

Зарубіжні науковці вважають проведення межі між інвестиціями і витратами доцільним, оскільки воно засвідчує, що держава загального добробуту має займатися не лише наданням пільг, а й інвестиціями в людський і соціальний капітал [3, с. 196]. Цієї позиції щодо сучасної демократичної держави дотримуються і вітчизняні теоретики права, вважаючи, що вона є модернізованим варіантом держави добробуту, на яку покладено креативну роль у суспільному розвитку. Для такої моделі використовується назва «держава соціальних інвестицій»; вона «латає дірки», пом'якшує суспільну нерівність, відкриває нові можливості для заохочення ініціативи й творчості особистості [2, с. 35].

Зміна поглядів на роль соціальної держави полягає в тому, що на противагу патерналістським функціям держави на перший план висуваються нові завдання – навчання, професійна підготовка й орієнтація населення на участь у продуктивній праці, що, з одного боку, ідеально вписується в

неоліберальні концепції самопомогти й підвищення конкурентоспроможності всього суспільства, а з іншого – має досить людиноцентричний вигляд, тому що відповідає завданням розвитку людського потенціалу.

В Україні у процесі реформ фактично було реалізовано модель «державний корпоративізм ринкової орієнтації», яка характеризується радикальним перерозподілом економічної влади між панівними кланами, члени яких наближені або безпосередньо пов'язані з управлінською елітою [5, с. 14]. За умов існування такої моделі соціальні цілі й орієнтири держави реалізуються лише з метою забезпечення мінімальних потреб населення. Проте така соціально–економічна модель у разі слабкості центральної влади приречена втратити стабільність через інфляцію і стагнацію [2, с. 37]. На думку, зокрема, А.П. Чернеги, в Україні склалася не соціально орієнтована модель ринкової економіки, а так званий олігархічний капіталізм, орієнтований на задоволення економічних інтересів насамперед великого капіталу [17]. Щодо розбудови соціальної держави в Україні, то вчений підкреслює, що впродовж тривалого періоду реформ фактична пріоритетність надавалася головним чином трансформації економічних інститутів, у той час як цілям побудови адекватних інституційним змінам системи соціального розвитку, важелів підвищення рівня і якості життя громадян не приділялося необхідної уваги. Соціальна сфера розглядалася як вторинна, похідна від економічної, та як така, що обтяжує економіку. Внаслідок цього підходу з самого початку реформ 90–х років економічні та соціальні процеси увійшли в гостре взаємне протистояння.

У Посланні до українського народу «Не люди для реформ, а реформи для людей» Президент України Віктор Янукович наголосив, що бідність і злидні стали головною проблемою незалежності. Майже 30% наших громадян перебувають за межею бідності. Особливо гостро це відчуває старше покоління (ветерани, пенсіонери). Неefективна держава, яка відірвалася від людей, перетворилася на бюрократичну машину, що піклується лише про інтереси чиновництва [6].

Директор програм соціально–економічної безпеки Міжнародної організації праці Гай Стендинг наприкінці 90–х років ХХ ст. писав стосовно України: «...країна, мільйони громадян якої стали маргіналами, може лише з великою напругою бути названа такою, що має умови для довгострокового соціального й економічного розвитку... зараз слід припинити удавати, що реформи були добре спроектовані, або проведені, або ж, що вони не були проведені зовсім» [16]. Такий вектор розвитку суперечить самій сутності соціальної держави, визначеній Конституцією України, і радикально гальмує подальше просування країни шляхом соціально–економічного прогресу, європейської інтеграції та зміцнення її глобальної конкурентоспроможності.

Таким чином, існують розбіжності між декларативним і реальним статусом України щодо віднесення її до держави добробуту (соціальної держави). Наблизитися до з'ясування

істини в цьому питанні можна шляхом виокремлення ознак держави добробуту. Найбільш ґрунтовно намагався це реалізувати науковець О.В. Длугопольський, який вважає, що державу добробуту характеризують такі ознаки [8, с. 262]:

- значні масштаби перерозподілу ВВП через бюджетну систему;
- соціальний характер видаткової частини бюджетів (фінансування інвестицій у людський капітал (освіта, охорона здоров'я), соціальну компенсацію з безробіття та низьких доходів);
- велике значення зовнішньої торгівлі (25?50% обсягу ВВП);
- формування бюджетних доходів переважно за рахунок прогресивного прибуткового оподаткування фізичних осіб;
- бюджетне субсидування окремих галузей промисловості та сільськогосподарського виробництва.

Більш детально розглянемо наведені вище ознаки з метою встановлення їх реалістичності (табл. 1).

Як видно з табл. 1, за масштабами перерозподілу ВВП через бюджетну систему Україна не поступається провідним державам світу. Проте для нашої держави такий показник є загрозливим. На думку екс-заступника міністра фінансів, доктора економічних наук О. Савченка, «чим менший рівень перерозподілу, тим вищі темпи економічного зростання, менший рівень корупції та тіньової економіки, менше потрібно державних запозичень, менше – державних чиновників, більше – працівників!» [13].

Щодо соціального характеру видаткової частини бюджету, то Україна теж витрачає вагомий частину ресурсів на охорону здоров'я, духовний та фізичний розвиток, освіту, соціальний захист і соціальне забезпечення тощо. Проте варто наголосити, що у структурі доходів населення (табл. 2) питома вага заробітної плати в сукупності доходів майже не змінюється – є сталою, проте невеликою. Компенсуючи ситуацію неадекватної заробітної плати, держава намагається її виправити шляхом надання різноманітних соціальних пільг та допомог, частка яких лише на декілька пунктів нижча, ніж заробітна плата.

Така ситуація є загрозливою для економіки України, адже, з одного боку, фізичні особи не здатні самостійно забезпечити себе фінансовими ресурсами для задоволення основних життєвих потреб у зв'язку з низькою заробітною платою і несприятливим умовами у країні для здійснення підприємницької діяльності, а з іншого – населення втрачає стимули до праці.

Повертаючись до табл. 1, відзначимо, що в Україні не може йти мови про обсяг зовнішньої торгівлі у структурі ВВП, оскільки впродовж досліджуваного періоду сальдо (різниця між експортом та імпортом) є від'ємним.

Щодо здійснення державою бюджетного субсидування окремих галузей промисловості, то воно, безумовно, відбувається, проте стверджувати про його економічну доцільність чи достатність не можемо, оскільки здійснюється воно без належного економічного обґрунтування. Відомо також, що в Україні з 2004 року запроваджена пропорційна система оподаткування доходів фізичних осіб з єдиною ставкою 15% (з 01.01.2004 по 31.12.2006 – 13%).

Підсумовуючи наведене вище, можна зробити такі висновки: по-перше, перелік наведених ознак потребує доопрацювання; по-друге, Україна за ознаками, запропонованими О. Длугопольським, не є державою добробуту чи соціальною державою, що підтверджується і експертними оцінками інших науковців.

На нашу думку, з метою реального, а не декларативного утвердження України як держави добробуту необхідно забезпечити досягнення належного рівня окремих фінансово-економічних показників рівня життя населення, які ми і пропонуємо вважати ознаками держави добробуту:

1. ВНД на душу населення за паритетом купівельної спроможності – це показник, який дає можливість адекватно оцінити та порівнювати стан української економіки з урахуванням чисельності населення. За даними ООН, у 2012 році ВНД на душу населення за паритетом купівельної спроможності в Україні становив \$6428 [9]. За методологією цієї організації даний розмір показника свідчить про середній рівень людського розвитку (для інформації: до високого рівня людського розвитку належать країни, які мають ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності від \$11 501, дуже високого – \$33 391). Таким чином, однією з ознак належності України до держав добробуту має стати досягнення нею високого рівня ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності.

Таблиця 1. Показники економічного становища України

Показники	2008	2009	2010	2011	2012
Перерозподіл ВВП через бюджетну систему, %	31,4	29,9	29,1	30,3	31,6
Частка видаткової частини бюджету, що йде на соціальні цілі, %	56,6	62,0	53,5	55,9	60,7
Сальдо зовнішньої торгівлі, \$ млн.	-17 710	-4 815	-7 958	-12 764	-13 776

Таблиця 2. Структура доходів населення України (2008–2012), %*

	2008	2009	2010	2011	2012
Доходи – усього	100	100	100	100	100
у тому числі:					
заробітна плата	43,3	40,8	40,8	41,7	42,2
прибуток та змішаний дохід	15,5	14,5	14,5	15,9	15,1
доходи від власності (одержані)	3,4	3,9	6,2	5,4	5,3
соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти	37,8	40,8	38,5	37,0	37,4

* Джерело: Державна служба статистики України.

2. Неоподатковуваний мінімум доходів громадян (НМДГ) – це законодавчо визначена частина доходу (заробітку), що повністю звільняється від стягнення податку. НМДГ у всіх розвинених країнах світу є одним із найважливіших показників установа соціально справедливої системи оподаткування. Інша справа, що в Україні сам розмір неоподаткованого мінімуму (17 грн.) давно втратив свою актуальність і використовується лише у питаннях щодо визначення розміру штрафів, пені тощо. На думку В. Загорського [10, с. 271], відсутність економічно обґрунтованого поняття «неоподатковуваний мінімум доходів громадян» свідчить про порушення не тільки фінансових інтересів фізичних осіб, а й елементарних прав особи на забезпечення власного фізичного існування. А це, своєю чергою, суперечить ст. 1, 27, 43 і 48 Конституції України. Тому владі у найближчій перспективі потрібно переглянути своє ставлення до неоподаткованого мінімуму доходів громадян і забезпечити його функціонування.

З огляду на прогресивний зарубіжний досвід і в контексті встановлення соціально справедливої системи оподаткування розмір НМДГ має дорівнювати прожитковому мінімуму, розмір якого на сьогодні (1108 грн.) також далекий від реалій. За незалежними від уряду підрахунками профспілок, відповідно до справжніх нинішніх цін в Україні на товари та послуги прожитковий мінімум становить не менше 3900 грн. [12]. Проте у випадку порівняння неоподаткованого мінімуму з реальним прожитковим мінімумом понад 90% найманих працівників узагалі не будуть сплачувати податок на доходи фізичних осіб, що стане крахом для місцевого самоврядування, тому в цьому питанні потрібно прийняти виважене і адекватне рішення на користь і малозабезпечених верств населення, і держави в цілому.

3. Прогресивна шкала оподаткування доходів фізичних осіб. Про повернення прогресивної шкали ПДФО представники державних структур, бізнесу та науковці почали говорити і дискутувати вже давно, буквально відразу після зміни прогресивної ставки податку на пропорційну. У всьому світі прогресивна шкала оподаткування є одним із найдієвіших інструментів забезпечення справедливості в оподаткуванні, де багаті платять більше. Варто зазначити, що в Україні частково відбулося повернення до прогресивної шкали оподаткування доходів фізичних осіб із запровадженням з 1 січня 2011 року 17% ставки для доходів, що перевищують десятикратний розмір мінімальної заробітної плати.

4. Процентні ставки за кредитами. Як відомо, в Європі малий і середній бізнес є основою економіки, становлячи 50–60% ВВП. Однак в Україні підприємці стикаються з перешкодами зробити свій внесок у місцеву економіку. У нашій країні на малий і середній бізнес припадає лише близько 10–15% ВВП, оскільки підприємцям нелегко розвиватися через високі процентні ставки і проблеми отримання початкового капіталу. Голова Всеукраїнської асоціації малого та середнього бізнесу О. Продан говорить, що процентні ставки на кредитування малого бізнесу є нереальними [4].

Експерт зазначає, що процентні ставки у зарубіжних країнах становлять лише 4–9% у межах програм стимуляції місцевої економіки. Також порівняно з іншими країнами світу Україна одна з країн, в якій найвища вартість іпотечних кредитів відносно доходів домогосподарств [1]. Таким чином, встановлення адекватного розміру процентних ставок за кредитами як для фізичних осіб, так і для фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності сприятиме добробуту населення і держави в цілому.

5. Середня здатність до заощадження (СЗЗ) – це один із психологічних факторів, що визначають бажання і наявність у населення можливості зберігати, накопичувати, а в подальшому – інвестувати фінансові ресурси. Як відомо, заощадження є основним каталізатором стимулювання економічного розвитку в державі і зростання добробуту населення, оскільки вони спрямовуються на інвестиції в економіку. Тому стимулювання населення до заощаджень є одним із найважливіших завдань держави.

СЗЗ ми визначаємо як відношення суми витрат громадян на нагромадження нефінансових активів і приріст фінансових активів до доходів населення (згідно з даними статистичної звітності). За попередніми підрахунками, у 2012 році цей показник становив 0,07 (0,1 і 0,15 у 2011 і 2010 роках відповідно). Таким чином, ми можемо спостерігати тенденцію до зниження СЗЗ, що свідчить про збідніння населення і витрачання його доходів здебільшого на споживання. Вважаємо, що показник СЗЗ в Україні має бути не менший 0,2 з метою віднесення її до держави добробуту.

6. Коефіцієнт Джині – це показник, що відображає економічну нерівність у країні. Ми переконані, що економічна нерівність населення в Україні зумовлюється вагомою диференціацією рівня його доходів, яка в нашій державі існує в таких вимірах:

- 1) диференціація за видами економічної діяльності;
- 2) регіональна диференціація;
- 3) професійна диференціація;
- 4) диференціація в розрізі форм власності;
- 5) диференціація залежно від місця проживання (місто – село);
- 6) диференціація за статтю (чоловік – жінка).

За останніми статистичними даними Світового банку, в Україні коефіцієнт Джині становить 0,26 [19], що свідчить про високу рівність доходів українців (для прикладу, показники даного коефіцієнта для інших країн становлять: Словенія – 0,24, Франція – 0,29, США – 0,38). Цей факт є достатньо спірним і є відображенням неадекватної статистичної інформації в Україні, спотвореної наявністю загрозливих масштабів тіньової економіки.

7. Рівень тіньової економіки. За оцінками Світового банку, Україна має найбільший неформальний сектор, який сягає приблизно 50% офіційного ВВП, що значно ускладнює «діагностування» економіки. Внаслідок цього можуть бути завищені рівні основних змінних ВВП – таких як урядові витрати і роз-

мір фінансового сектору [15]. За розрахунками західних фахівців, критичним для країни є щорічний обіг у сфері тіньового сектору на рівні 15–35% ВВП. Якщо обіг тіньового бізнесу перевищує 30% ВВП, а кількість працюючих на нього – 40% ВВП зайнятих, економіка втрачає керованість [14, с. 185]. За даними Державної служби зайнятості, із загальної кількості зайнятого населення віком 15–70 років у першому півріччі 2012 року майже чверть були зайняті в неформальному секторі економіки – 4,5 млн. осіб [6]. Тому вважаємо, що необхідною умовою здобуття Україною статусу держави добробуту є скорочення рівня тіньової економіки принаймні до 15%.

Варто відзначити, що на сьогодні процес наближення України до держави добробуту ускладнюється кількома чинниками: необхідністю в подоланні наслідків світової фінансової кризи 2008–2009 років та попередженні нових загроз; міжнародними зобов'язаннями у межах надання МВФ кредитів; складним соціально-економічним становищем у державі (значний рівень тінізації економічних процесів, корупція, зростання темпів розриву між найбагатшими і найбіднішими тощо).

З метою подолання всіх названих вище явищ влада взяла курс на фінансову консолідацію, яка передбачає здійснення жорстких заходів у сфері державних фінансів з метою скорочення державного дефіциту та покращення боргової політики. Таку стратегію стабілізації економічної ситуації успішно впроваджують провідні країни світу, і вони вже суттєво покращили своє соціально-економічне становище за окремими показниками.

Одними з найдієвіших та найпопулярніших інструментів фінансової консолідації, які використовуються у провідних країнах світу, є: зниження державних витрат, зокрема на апарат державного управління; замороження зарплат і пенсій державних службовців; підвищення ставок податків; скорочення пільг. Упровадження всіх названих вище інструментів фінансової консолідації в Україні потребує детального вивчення та адаптації до вітчизняних реалій. На нашу думку, з огляду на рівень життя населення ці заходи є недостатньо обдуманими і ризикованими, адже більшість з них опосередковано впливають, а іноді і суперечать політиці досягнення держави добробуту в Україні.

Незважаючи на те що функція соціального захисту державою своїх громадян є пріоритетною, беззаперечним є той факт, що без налагодженої роботи реального сектору економіки, без відпрацювання реальних стимулів та зацікавленості громадян у створенні суспільного продукту (а не очікуванні соціального захисту) не може йти мова навіть про наявність простого відтворення в економіці держави.

Висновки

Статус України як соціальної держави, або держави добробуту, офіційно закріплений у Конституції України. Проте, проаналізувавши основні теоретичні засади (поняття, критерії, види, моделі, ознаки держави добробуту), особливості соціальної політики у розвинених країнах світу та наукові дослідження у цій сфері провідних закордонних та вітчизняних фахівців, вважаємо, що даний статус є здебільшого декларативний. Ця позиція також підтверджується результатами аналізу багатьох фінансово-економічних показників достатності фінансування соціальної сфери, масштабами перерозподілу ВВП через бюджетну систему; сальдо зовнішньої торгівлі та особливостями прибуткового оподаткування фізичних осіб.

Ми пропонуємо перелік фінансово-економічних ознак держави добробуту та достатній рівень їх досягнення з метою віднесення України до такої держави: ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності; неоподатковуваний мінімум доходів громадян; прогресивна шкала оподаткування доходів фізичних осіб; процентні ставки за кредитами; середня здатність до заощадження; коефіцієнт Джині; рівень тіньової економіки.

З урахуванням складності швидкої й повноцінної реалізації ознак соціальної держави в суспільстві, що перебуває у стані розбудови демократичної та правової держави, ринкової економіки, можемо стверджувати, що позитивного значення набуває вже сам факт прагнення держави набути ознак соціальної. Ось чому, на нашу думку, сьогодні в Україні більш коректно вести мову про соціально орієнтовану державу, а не державу добробуту.

Список використаних джерел

1. Банкіри: українцям пропонують найдорожчі іпотечні кредити в світі [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.ua/articles/business/_bankiri-ukrajincyam-proponuyut-najdorozhchi-ipotechni-kreditiv-sviti/439556
2. Бульбенюк С. Десятиріччя здійснення системної модернізації в Україні та Росії: досягнення та втрати / С. Бульбенюк // Людина і політика. – 2002. – №1. – С. 33–40.
3. Ванденбрук Ф. Глобалізація, нерівність та соціал-демократія // Європейська соціал-демократія: Трансформація у прогресі / Ф. Ванденбрук; [пер. з англ.], за ред. Р. Куперуса, Й. Кендела. – К.: Основ. цінності, 2001. – 508 с.
4. Високі ставки кредиту ускладнюють життя українському бізнесу [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epochtimes.com.ua/ukraine/economics/visoki-stavki-kreditu-uskladnyuyut-zhittya-ukrayinskomu-biznesu-107968.html>
5. Головащенко О.С. Щодо моделей соціальної держави / О.С. Головащенко // Проблеми законності. – 2009. – №104. – С. 10–15.
6. Державна служба зайнятості [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dcz.gov.ua/control/uk/statdatacatalog/list>
7. Дериглазова Л.В. Закат социальной Европы? [Електрон. ресурс] / Л.В. Дериглазова // Международный альманах «Европа». Вып. 3. Тюмень: Изд-во Тюменского государственного университета, 2003. – Режим доступа: http://www.tempus.isu.ru/learn_mat.html
8. Длугопольський О.В. Роль інституту держави у формуванні концептуальних основ економіки добробуту: теоретико-методологічні підходи / О.В. Длугопольський // Научные труды ДОННТУ. – 2007. – Выпуск 31–1. – С. 257–264. – Серия «Экономическая».

9. Доклад о человеческом развитии 2013. Возвышение Юга: человеческий прогресс в многообразном мире [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2013_summary_RU.pdf

10. Загорський В.С. Бюджетно-податкова система України: теорія і практика: [монографія] / Загорський В.С. – Ірпін: Національна академія ДПС України, 2006. – 304 с.

11. Не люди для реформ, а реформи для людей. Послання Президента України Віктора Януковича до Українського народу // Урядовий кур'єр. – 2010. – №101. – С. 4.

12. Профспілки назвали реальний прожитковий мінімум – 3900 гривень [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://vgo-los.com.ua/economic/news/5129.html>

13. Савченко О. Макроекономічна політика – слабка ланка реформ [Електронний ресурс] / О. Савченко // Дзеркало тижня. – 2010. – №24. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/ECONOMICS/makroekonomichna_politika_slabka_lanka_reform.html

14. Соціально-економічний стан країни: наслідки для народу та держави: національна доповідь / [за заг. ред. В.М. Гейця та ін.]. – К.: НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.

15. Стратегія партнерства з Україною на період 2008–2011 фінансових років: документ Світового банку. Звіт №40716, листопад 2007 р. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer>

16. /WDSP/IB/2007/11/26/000020439_20071126093916/ Rendered/PDF/40716.pdf

17. Україна як соціальна держава: гасло для політичної конкуренції чи шлях до солідаризації суспільства? / [Пищуліна О.М., Жаліло Я.О., Лавриненко С.І., Покришка Д.С.]; за заг. ред. В.Є. Воротіна. – К.: НІСД, 2009. – С. 4.

18. Чернега А.П. Етапи формування та моделі соціальної держави / А.П. Чернега // Часопис Київського університету права. – 2010. – №4. – С. 37–41.

19. Ященко В. Гендер і «держава загального добробуту» в країнах Західної Європи / В. Ященко // Політичний менеджмент. – 2008. – №3. – С. 128–140.

20. GINI index [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI>

О.П. СКРИПНІЧЕНКО,
к.е.н., доцент, Конотопський інститут Сумського державного університету,
А.С. КОВТУН,
студентка, Конотопський інститут Сумського державного університету

Творчість і креативність в економіці

У статті розглянуто поняття «творчість» та «креативність». Обґрунтовано їхні ролі в розвитку економіки.

Ключові слова: творчість, креативність, інновації, креативна економіка.

В статье рассмотрены понятия творчества и креативности. Обоснованы их роли в развитии экономики.

Ключевые слова: творчество, креативность, инновации, экономика.

The conception of creativity and creative work are considered. It's significance in economic development is substantiated.

Постановка проблеми. Загально визнано, що завданням керівництва будь-якої фірми є акумуляція творчих можливостей та вивільнення творчого потенціалу співробітників для прискорення економічного розвитку. В економічних публікаціях стверджується, що чим більший творчий потенціал господарського об'єкта, чим кращі умови для реалізації творчості працівника у відтворювальному процесі, чим глибше і ширше система розвитку творчих можливостей людини, тим більш ефективно буде працювати фірма, підприємство, а держава скоріше буде наповнювати бюджет додатковими коштами.

У той же час загально визнано, що не існує єдиної загальноновизнаної теорії творчості, немає єдиної думки про джере-

ла творчості і креативності, ролі інтелекту, механізмах творчого процесу, ролі у цьому процесі почуттів та мотивацій.

Відомо, що творчість без певних рамок і обмежень може привести до негативних результатів. Творчість проявляється як для створення, так і для руйнування.

Організація виробництва здійснюється по певних правилах. Творчість – відхилення від правил – не повинна заважати сталому, у певний період часу, процесу отримання доходу, який перевищує витрати.

Результати творчої роботи, як правило, комерціалізують не самі творчі особистості, а підприємці. Сьогодні їхня частка серед виробників в Україні мізерна, творчі рішення не мають попиту і часто-густо «кладуться на полку». Одна із причин у тому, що креативне рішення творчої особистості: 1) не має комерційної цінності; 2) підприємець не знає, як його перетворити у прибутковий бізнес. «Ціна ідеям – 10 центов за дюжину. Секрет успіха не столько в идеях, сколько в том, как они преобразуются в прибыльный бизнес» [1].

Визначені обмеження не знімають необхідності шукати найбільш ефективні результати творчої роботи для впровадження у відтворювальний процес. Проблема полягає у відсутності дійсного механізму вивільнення творчо-креативного потенціалу, з одного боку, і його інтенсивного нарощування – з іншого.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання розвитку творчої особистості вивчалось та продовжує цікави-

ти багатьох вітчизняних та західних вчених. Серед чисельних російських вчених можна назвати таких як С.Л. Рубинштейн, В.Н. Дружинін, Л.С. Виготський, А.Н. Лук, Я.А. Пономарьов, Е.П. Ільїн, Н.Н. Ніколаєнко. Серед українських вчених виділяють В.В. Клименко, Г.С. Костюк, В.О. Моляко, В.А. Роменець, Р.І. Швай. Вагомий внесок у розуміння творчої природи особистості зробили видатні західні вчені Е. де Боно, Дж. Гілфорд, А. Маслоу, З. Фрейд, К. Юнг, П. Торренса, Д. Хокинс.

Дослідники творчості і креативності наводять у своїх роботах десятки і сотні імен вчених, які торкалися того чи іншого аспекта творчості і креативності.

Метою статті є обґрунтування можливих шляхів прискорення розвитку і реалізації творчо-креативного потенціалу в економіці на основі поглибленого розуміння процесу творчості.

Виклад основного матеріалу. Творчість і креативність вивчається у межах психологічної науки, яка має зв'язок із багатьма іншими науками. Як частина психології творчість і креативність має прямий зв'язок із економікою. Проблеми творчості і креативності знаходяться на межі психології – економіки.

У слов'яномовній літературі в теперішній час використовуються два терміни «творчість» і «креативність». Поняття «творчість» має порівняно невелику історію (близько 100–150 років) [2]. Основу терміну «креативність», який увійшов в українську наукову літературу в XX ст., становить англійський термін *creativity* (творчі здібності).

Можливо, «молодість» термінів є причиною відсутності однаковості науковців щодо тлумачення сутності обох понять. Російський вчений Е.П. Ільїн сьогодні стверджує: «И несмотря на то, что проведено огромное количество исследований в области психологии творчества, нет целостной его концепции, отвечающей запросам философской, искусствоведческой, психологической и педагогической мысли» [3, с. 7]. І далі: «Отсутствие строгих критериев для определения границы между творческой и нетворческой деятельностью человека сейчас общепризнанно. Вместе с тем очевидно, что без таких критериев нельзя выявить с достаточной определенностью и сам предмет исследования». Ми приєднуємося до погляду Е.П. Ільїна про необхідність будувати певні дослідження на певних критеріях.

Згідно із чисельними визначеннями творчості зупинимося на розумінні творчості як нестандартному мисленні, нестандартних діях, нестандартних рішеннях, нестандартних матеріальних результатах активності творчих особистостей, які проявляються через вихід за межі відомого стандарту (системи).

Багато науковців вважають, що творчість проявляється через вирішення протиріч, які виникають при зштовхуванні різних систем. При пошуку рішення творча людина виходить за межі систем, що створюють протиріччя. Якщо людина знаходить розв'язання протиріч – якісно нову, невідому раніше духовну або матеріальну цінність (нові твори мистецтва, наукові відкриття, інженерно-технологічні, управлінські чи інші інновації тощо), таку діяльність називають творчою.

Поняття «креативність» також не має єдиного розуміння і має чисельні визначення. Але знову ж таки існує нагальна необхідність притримуватися певних критеріїв щодо визначення суті терміну.

У 60–ті роки XX ст. були проаналізовані й розподілені визначення креативності на шість типів – гештальтистські, інноваційні, естетичні або експресивні, психоаналітичні або динамічні, проблемні, різні (Пономарьова – Семенова Р.О., 2009). Сьогодні кількість формулювань чисельно збільшилася. Навіть перелік визначень креативності, що накопичені на сьогодні в психології, важко оцінити.

Ми зупинимося на розумінні креативності як здатності людини генерувати нові ідеї. Кожна людина наділена від природи різною креативністю – здатністю до творчості – від мінімуму до рівня таланту і геніальності. Оскільки поки що рівень креативності не має методу вимірювання, континуум: мінімум творчості–талант–геніальність є поняттям суб'єктивним.

Для особистого престижу і задоволення творець намагається створити продукт найвищої якості. Але чи дозволяє це зробити рівень креативності? «Короленко, Пришвин, даже Куприн – что мешало этим замечательным, умным, страстно творившим людям встать в один ряд с Толстым, Чеховым, Буниным?» – ставить питання П. Попов [4]. – «Какое это проклятье – сознавать, что, как ни бейся, не заставишь трепетать сердца тех, к кому так любовно обращаешься! А не тронул сердце – не дошел и до разума... И дело совсем не в жизненном материале, сюжете и даже идее... Даже искусство наименее свободное, сплошь зарегламентированное и подчиненное канону – иконопись – дает возможность почувствовать колоссальную разницу между досками никому не известного богомаза и творением Андрея Рублева или Феофана Грека» [4, с. 229–230].

Ми приєднуємося до погляду згідно з яким креативність характеризує стан, рівень, міру творчості, яка реалізується «шляхом виходу за межі відомих систем». Креативність визначає статичний образ творчості, а творчість є динамічним процесом.

Існує велика кількість робіт, в яких пояснюється, що таке творчість, але дуже мало, в яких доводяться що є джерелом творчості. Якщо творчість це вихід за рамки системи, а креативність це ступінь можливості виходу, тобто можливості оприлюднити потенціал творчості, то поки що не виявлено до кінця, що є джерелом обох явищ. Російський вчений Е.П. Ільїн вважає, що «Не разработаны вопросы об источниках и детерминантах творчества, взаимосвязи личности и творчества, нет единого представления о понятии творческого потенциала личности и условиях творческой самореализации» [3, с. 7].

У результаті пошуку джерел творчості висувуються різноманітні гіпотези. Наведемо деякі з них. В.М. Бехтерев (1924) розглядає творчість через формування домінанти, під впливом якої матеріал підпадає під відповідний відбір, аналізується і синтезується [5, с. 151]. Свою уяву про центральну

ланку механізму творчої діяльності Н.Д. Овсяніко–Куліков–ський (1907) зв'язував з інтуїцією, з несвідомою роботою.

Привабливими може бути модель творчості С.С. Белової [8]. Сутність моделі полягає в тому, що процес творчого мислення розгортається на основі концептуального знання, яке зберігається у довготерміновій пам'яті у формі мережі взаємопов'язаних вузлів (семантична мережа). Процес рішення полягає у прямованні по мережі. По ходу руху відбувається витягування вузлів, яке забезпечується їх активацією. Така система дозволяє: 1) розглядати індивідуальні відмінності в креативності як відмінності у зв'язках між вузлами мережі; 2) логічний режим мислення як сильну активацію невеликої кількості вузлів зв'язку; 3) інтуїтивний режим мислення як менш виражену активацію великої кількості вузлів зв'язку; 4) засоби сприяння творчості (наприклад, зовнішні підказки) як додаткову стимуляцію відрізка мережі.

Ми дотримуємося такого погляду на джерела творчості і креативності. Джерелом є жива природа. Основною рисою творчості є вихід за рамки системи для пристосування до навколишнього середовища, що постійно змінюється. Людина є частиною живої природи. Творчість людини є частиною прояву життєдіяльності організму людини, інструментом або способом адаптації до змін зовнішнього середовища чи створення нових зручних речей для підвищення комфорту існування в процесі виживання частіше через руйнування існуючої системи. Творча активність – фундаментальна властивість життя – функція реалізації інстинкту самозбереження. Це означає, що будь-яка людина наділена від природи механізмом творчості.

Аналіз поглядів на джерела творчості (Е.П. Ільїн, Я.А. Пономарьов, А.Д. Барбітова, Н.Н. Ніколаєнко, В.Н. Дружинін, А.А. Кобляков, Р.І. Швай та інших) дав змогу зробити висновки, що процес творчості є сполученням несвідомої і свідомої активності мозку, направленої на вирішення певної проблеми методом виходу за межі існуючих структур через формування нового, ще невідомого людству утворення. Якщо свідомість осмислює інформацію і підкоряється розуму, підсвідомість – склад інформації накопичений за життя людини, яка може бути витягнута у свідомість при певних обставинах (наприклад згадати що було вчора), а несвідомість – склад інформації накопичений по генеалогії від першоклітини до зачаття, то творчі рішення генеруються не на основі несвідомої інформації із залученням інформації із підсвідомості. Усвідомлення, оприлюднення і матеріалізація творчого рішення може бути досягнуті в результаті свідомої логічної, виснажливої і довгої роботи (творець від «себе»), чи майже проявитися миттєво, як блискавка (творець «від Бога»). Рішення, що проявляються у свідомості, супроводжуються через певний емоційний стан безліччю способів. Індивідуальні рішення проявляються у віні.

Сили генерації творчого рішення ті ж самі, що і сили, які рухають розвиток всього живого на Землі. Ця сила наділена енергією «живої речовини». Якщо уявити, що від народження немо-

вляті передається частка сили матерії, яка рухає розвиток новонародженого, а потім жива людська істота має можливість свідомо чи несвідомо збільшувати цю силу в певних обставинах, то процес творчості рухається саме під впливом цієї сили.

Людина усвідомлює проблему для рішення і свідомо «дає команду» організму знайти рішення. Енергія живої речовини починає пошук. Такий пошук ведеться на свідомому, підсвідомому і несвідомому рівнях. Найбільше поле пошуку дає несвідомість – інформація, закодована у генах. Велике поле пошуку у підсвідомості. Свідомість намагається знайти рішення, використовуючи інформацію, яка «навернеться на очі», чи витягти інформацію із підсвідомості. Таким чином головну роль у формуванні творчого рішення відіграє несвідомість.

Такі припущення щодо механізму творчого процесу поширюють розуміння напрацювань науковців, що розробляють проблеми творчості і креативності.

«Необхідними компонентами творчості є фантазія, уява, психічний зміст якої міститься у створенні образу кінцевого продукту (результату творчості)», – думка, яка мандрує із статті в статтю з проблем творчості. Зробимо спробу пояснити фразу на основі висловлених припущень.

Свідомість, використовуючи всі можливі джерела інформації, намагається створити уявний образ рішення. Розумовий процес створює різноманітні можливі конфігурації рішення. Із свідомості імпульс передається у підсвідомість і несвідомість. Пошук здійснюється на всіх трьох рівнях. Між рівнями іде нескінченний обмін інформацією. Людина може думати і займатися будь-якими речами, а енергія завдання продовжить пошук рішення. Природне зменшення енергії пошуку з перебігом часу має бути компенсовано наполегливістю (волею) в пошуку рішення. Наполеглива концентрація мислення на проблемі додає енергії пошуку у всіх трьох областях – свідомості, підсвідомості, несвідомості. Результат рішення, його творчий рівень (рівень новини, виходу за межі вже відомого) залежить від креативності – природного рівня здатності певного індивіда здійснювати пошук необхідної відповіді на проблему, що вирішується.

Можна припустити, що процес генерації творчого рішення відбувається по принципах гештальт-психології. Розгляд творчого процесу як пошук усунення протиріч різних систем для створення нової може здійснюватися шляхом пошуку гештальтів – аналогових систем у трьох сферах психіки і по закону замкненості довершити загальну картину.

Енергія пошуку виводить у свідомість результат нового (творчого) рішення через осяяння (інсайт), інтуїцію, уяву, фантазію і супроводжується емоціями та іншими афектами – подивом, натхненням, задоволенням, радістю, піднесенням, сумнівами, занепокоєнням, розчаруванням, досадою, відчаєм тощо. З іншого боку, свідомі зусилля вирішити проблему активізують енергію емоцій і афектів, які підсилюють вплив на процес пошуку відповіді по проблемі.

Дослідження процесу творчості сьогодні ведуться шляхом виділення стадій (актів, етапів, ступенів, фаз, моментів) творчої

діяльності та їх класифікації. В результаті аналізу поглядів російських вчених Б.А. Лезінма (1907), П.К. Энгельмейера (1910), А.М. Блоха (1920), Ф.Ю. Левинсон-Лессинг (1921), П.М. Яковсона (1934), а також зарубіжних Е. Рибо (1901), Г. Уоллес (1926) та багатьох інших, російський вчений Я.А. Пономарев зробив такі узагальнення і висновки. [5, с. 147].

Творчий процес зводиться до чотирьох етапів.

Перший етап (свідома робота) – підготовка – особливий діяльний стан, який є передумовою для інтуїтивного проблиску ідеї.

Другий етап (несвідомий) – визрівання – несвідома робота над проблемою, інкубація спрямовувальної ідеї.

Третій етап (перехід несвідомого у свідомість) – натхнення – у результаті несвідомої роботи в сферу свідомості поступає ідея винаходу, відкриття, спочатку у гіпотетичному виді.

Четвертий етап (свідома робота – розвиток ідеї, її остаточне оформлення і перевірка.

Таким чином, виділяються фази, що послідовно змінюють одна одну: 1) усвідомлення (перший етап); 2) її рішення (другий і третій етап); 3) перевірка рішення (четвертий етап).

Такі узагальнення не суперечать висловленим вище припущенням.

Співвідношення логічного свідомого і інтуїтивного несвідомого мислення поки що не може бути прораховане. Процес пошуку рішення захоплює всі три сфери психології і залежить від багатьох обставин – пам'яті, інтелекту, особистості психофізіологічної структури людини, уміння сконцентруватися тощо. Погляди авторів щодо джерел творчості має широке розмаїття. Вони відображують особисті унікальні світосприймання кожного науковця, що пишуть на цю тему.

Контекст будь-якої публікації про творчість полягає в твердженні, що «творчість – головне джерело прибутку в економіці XXI ст.». Але «вихід за межі системи» може принести негативний результат. «В этом случае под категорию творчества должны попасть и действия хулигана, преступника, которые трудно рассматривать в одном ряду, например, с произведением искусств» [3, с. 50].

Негатив творчості може проявитися двома способами.

З тих чи інших причин творець винаходить шкідливі речі – будь-яке озброєння, отруйні речовини, засоби знищення чи руйнування, нові методи вбивства, нові наркотичні речовини, що не можна використати у сфері охорони здоров'я тощо. Таку роботу може виконувати «злий геній» за власним потягом чи за замовленням.

З іншого боку, будь-який винахід можна використовувати як для блага, так і для руйнації. Більш того, при дослідженні і намаганні досягти позитивні цілі з'являються негативні побічні результати творчого пошуку.

Як у першому, так і у другому випадках відсутні надійні механізми обмеження творчості, хоча у світі і застосовуються певні заходи на рівні світового і державного управління.

Так, нестандартне мислення академіка А.Д. Сахарова в середині XX століття сприяло виготовленню ядерної і термоядерної зброї. Якщо відкинути політику, то чи саме така

творчість сприяє розвитку економіки, добробуту, прогресу людства? Але ядерні технології можуть бути використані як в мирних, так і у військових цілях. Незважаючи на можливість використання ядерних технологій у мирних цілях, світова спільнота обмежує її розповсюдження. Таке обмеження ледь-ледь реалізується через настирливі зусилля деяких країн оволодіти ядерними технологіями.

У країнах всього світу встановлені обмеження на використання наркотичних засобів. Організація Об'єднаних Націй прийняла 20 грудня 1988 році у Відні Конвенцію про боротьбу проти незаконного обігу наркотичних засобів і психотропних речовин. У той же час у світі з'являються все нові види наркотичних речовин. За інформацією ООН, Європа виступає в ролі новатора у питаннях виробництва нових видів наркотиків. Представники ООН прямо звертають увагу на те, що новий вид наркотиків часто пропонується у вигляді нових медичних препаратів, легально рекламованих як замітники таких популярних наркотиків, як екстазі і кокаїн [7].

Ці аспекти творчості мало відображуються в науковій літературі. Переважна більшість вчених абстрагуються від дослідження негативної частини творчих проявів людини. Розглядаються тільки позитивні, суспільно значимі результати «виходу за межі системи».

На наш погляд, всеосяжне вирішення проблеми не має вирішення тому, що творчість є природною складовою людської психології і поведінки. Точно так як людина від природи наділена позитивними і негативними рисами характеру, вона може творити на благо (позитив) і на руйнацію (негатив).

Як і всі інші природні задатки, творчість і креативність за певних умов протягом життя людини розвиваються і вдосконалюються. «Не каждый человек является гением или обладает завидным талантом, но каждый способен творить, то есть создавать новое, – в себе самом, в других людях или окружающем предметном мире» [8, с. 355].

Існує широке поле розвитку творчості і креативності. Все залежить від того, які можливості надасть середовище для реалізації того потенціалу, який у різному ступені і в тій чи іншій формі властивий кожному з нас, з одного боку, і з іншого – чи захоче індивідум розвивати творчі задатки і яким чином він це буде робити.

Будучи залежним від численних факторів, творчий характер трудової діяльності індивіда значущий для суспільства може проявитися, а може і не проявитися. Причому в різних умовах він може проявитися в різній мірі. Поштовхом для збудження творчого потенціалу, з погляду Е.П. Ільїна, може бути наявність природної схильності до того чи іншого виду творчої діяльності [3, с. 293]. Перед наукою постає проблема: які повинні бути умови зовнішнього середовища, щоб кожен зміг розвинути свої творчі задатки і перетворити їх на творчі здобутки?

Сьогодні багато хто з науковців (Feldman, Goldsmith, 1991; Hennessy, Amabile, 1989; Monass, Engelhard, 1990) вважає, що на стадії навчання у школі вундеркінди в області математики, шахів, музики жили в оточенні підтримки різни-

ми способами їх активності в тому разі і шляхом хвалебністю [3, с. 292]. Серед певного прошарку керівників відтворювального процесу встановилася думка, що свідомість та стиль мислення будуть спонукати індивіда до творчості тим краще, чим більше вони доповнюються системою стимулювання процесу творчої діяльності.

Ознайомлення із чисельними поглядами на проблему творчості і креативності виявило широку розбіжність висновків вчених майже по кожному аспекту проблеми.

Одні вважають, що творчості можливо навчити, інші вважають, що навчити неможливо, але можливо сприяти розвитку задатків шляхом створення умов, що сприяють творчості. Один погляд – творча людина має бути інтелектуалом, і навпаки, інша – інтелект прямо не впливає на здатність до творчості. Одні – творчість від «Бога», інші – творчість – результат наполегливої виснажливої праці. Одні – творча особа повинна мати неабияку силу волі, інші наводять приклади талановитих і геніальних людей, які мали слабу волю. Одні вважають, що творчість буде розцвітати при постійній стимуляції ззовні, інші доводять, що творчість проявляється природно. І такі протилежні погляди можна знайти у будь-якій публікації.

Ще раз підкреслимо, що всі люди від природи наділені задатками творчості, а рівень задатків – креативність – суттєво відрізняється. Загальним є відмінність поведінки людей з неабиякими творчими задатками, талановитих, геніальних від пересічних людей оточуючого середовища із середнім проявом творчості. Відомі чисельні приклади, коли поведінку людей із видатними творчими здібностями порівнюють із неадекватністю, а психіку – хворобливою. Обдаровані від природи люди часто – густо ведуть себе відмінно від більшості оточуючого середовища. «...перше, що впадає в очі, – схожість поведінки творчої особистості і людини з психічними порушеннями. Поведінка того й іншого відхиляється від стереотипів, загальноприйнятого. Є дві протилежні точки зору: талант – це максимальна ступінь здоров'я та талант – це хвороба» [9].

Люди з ярко вираженою творчою поведінкою сприймаються оточенням як «чужак», «біла ворона». Якщо людина творча, але не визнана талановитою або геніальною, її сприймають «в штики». Вона не знаходить розуміння у оточуючого середовища і часто – густо почуває себе гостро самотньою.

Тому провідна роль у створенні середовища для розвитку творчості належить вихователю в навчальних закладах чи керівникові в економіці. І вихователі і керівники як мінімум мають розуміти сутність творчості і креативності. А для ефективної роботи по створенню середовища для розкриття і нарощування творчого потенціалу творців потрібні управлінці з високим рівнем креативності, які б змогли відрізнити творця із потужною продуктивністю від людини хворої.

Творчість в області економіки має ту ж саму основу і джерела прояву, що і творчість в інших галузях людської діяльності. Економічна творчість – це процес людської активності, в результаті якого створюються якісно нові матеріальні та духовні блага. Творчість і креативність затребувані в різних

сферах економіки – в промисловості, у бізнесі, в управлінні. Творчість в економіці має певні особливості.

Базовим постулатом економіки є рівновага на мікро- та макрорівнях. На макрорівні рівновага забезпечується дією складного механізму зрівноважування кругообігу структурних частин валового національного продукту та національного доходу, тобто величин сукупної пропозиції і сукупного попиту. На мікрорівні рівновага забезпечується поведінкою продавців і покупців, дією попиту і пропозиції на ринку. Творчість, по суті своїй, порушує рівновагу. На макрорівні зростання врівноваженої економіки має бути результатом єдиного темпу зростання всіх складових економічного механізму. Творчість має вплітатися в усі важелі економіки таким чином, щоб не порушити рівновагу чисельних складових економіки країни. За цих умов творчість може бути застосована для пошуку ефективних рішень по узгодженому зростанню складових економічного механізму без виходу за межі оптимальних співвідношень які забезпечують рівновагу.

Творчість на макрорівні також може бути широко застосована в структурних перебудовах, при впровадженні ефективного досвіду інших країн або новітніх розробок власних науковців – новаторів по вдосконаленню економічного механізму.

На мікрорівні існують широкі можливості по генерації та реалізації творчих задумів та розробок. На будь-якому виробничому підприємстві є працівники, які намагаються полегшити фізичні зусилля, намагаються вийти за рамки схематизму багаторазових повторень звичних операцій шляхом вдосконалення засобів та продуктів праці. Тобто трудова діяльність і творчість нерозривні. У Радянському Союзі існувала система раціоналізаторства і винахідництва, в рамках якої акумулювалися і формалізувалися прояви творчості. Навіть в умовах відсутності такої системи в теперішній час робочі на підприємствах винаходять засоби полегшення своєї праці і зменшення часу на виготовлення продукції для підвищення заробітку. Тим самим підвищується продуктивність праці і ефективність виробництва.

Природність творчості обґрунтували ще у XIX ст. та на початку XX ст. класики економічної науки Ж.Б. Сей, Й. А. Шумпетер та інші.

Французький економіст Ж. Б. Сей на початку XIX ст. підійшов до характеристики підприємництва як до багатофункціональної творчої діяльності. Він визначив, що підприємець виконує такі важливі функції, як поєднання і координація факторів виробництва, організація виробничого процесу. Це робить його центральною фігурою процесу виробництва. Сей наголошував на творчому характері цих функцій, на відмінності від рутинних повсякденних операцій по управлінню виробництвом і таким чином розмежував функції підприємця і простого управляючого.

Й.А. Шумпетер запропонував систематизовану концепцію, згідно якої підприємець – це «економічний лідер», «новатор», діяльність якого знаходиться в основі будь-якого розвитку. Тут підприємець виступає вже як особливий тип

господарника, що має здатність до реалізації різноманітних ринкових можливостей, втілення новаторських ідей. По Й. Шумпетеру підприємець є творцем.

У 2000 році в журналі Business Week було введено в обіг поняття «креативна економіка», а в 2001 році вийшла книга Джона Хоукінса «Креативна економіка», яка сповістила наступ постінформаційної епохи, для якої інформація і знання – це ресурс, а рушійною силою і головною цінністю виступає творчість [10]. Але в реальній історії економічного розвитку творчість супроводжувала діяльність будь-якого підприємця – від торговця у давнину до сучасного організатора великої транснаціональної виробничо-збутової корпорації. Новизна позиції автора полягає в обґрунтуванні визначальної ролі творчості в розвитку економіки майбутнього. «Мы переместились из мира понижения нормы прибыли, основанном на дефиците физических объектов, в мир увеличения нормы прибыли, основанный на бесконечности возможных идей и человеческом гении для использования этих идей в производстве новых продуктов и трансакций», – пише Джон Хоукінс в главі «Управління творчістю» своєї книги [10]. І далі – «Креативная экономика, таким образом, отличается от традиционной экономики центральной ролью личности».

Огляд літератури виявив тенденцію, згідно з якою творчість розвивають з дитинства до завершення освіти. У відтворувальній діяльності майже всі рекомендації групуються навколо необхідності створення середовища, де людина могла б вільно проявити свої творчі можливості для генерації новацій. Ми не зустріли жодної публікації, крім Г. Альтшуллера, де б пропонувалися методи і засоби розвитку творчості після 40, 50 років і пізніше. Щоправда, в Інтернеті існують чисельні запрошення на платні семінари з розвитку творчості, мета яких більше комерційна, ніж освітня.

Система розвитку творчості, яка застосовується в деяких дошкільних і навчальних закладах, передбачає, що вихователі бачать у кожній дитині творчу особистість, застосовують методи розвитку творчості до всього дитячого колективу. Але в суспільстві переважає думка про те, що творча від природи натура проявить себе обов'язково і нема чого втручатися в цей процес, більш ефективно організувати пошук видатних, здібних, талановитих творчих людей для залучення у ту чи іншу економічну діяльність.

Суспільна думка ще не прийшла до розуміння головної тенденції розвитку економіки світу, де провідною силою прогресу людства стає людина творчого інтелекту. Сьогодні ще не сформувався потужний всебічний широкий попит на творчу особистість, і відповідно відсутня загальнонаціональна стратегія з розвитку творчості і креативності людського капіталу для перманентного оновлення всіх напрямів економічної діяльності.

Творчість в економіці дає реальний економічний ефект, якщо проявляється в генерації новацій, які через комерціалізацію перетворюються в інноваційні продукти. Саме в цьому напрямі концентруються зусилля підприємців на мікрорівні і держави на макрорівні. Рішенням проблеми викори-

стання результатів творчих зусиль може сприяти розробка і реалізація державної програми по виявленню, розвитку та реалізації новативних рішень на кшталт системи, запропонованої С. Ройтманом і О. Фіговським [11].

Висновки

1. Творчість є невід'ємною складовою живих організмів. Усі живі організми від природи є творчими утвореннями. Творчістю людини можна назвати активність у побудові нових, невідомих людству на момент створення, систем, рішень, матеріальних речей, які виходять за межі сталих, відомих і зрозумілих систем, рішень, матеріальних речей. Рівень здатності до творчості визначається креативністю. Різні живі організми мають різні рівні креативності – від побутового рівня до рівня геніальності.

2. Творчі рішення формуються у трьох зонах психіки людини – несвідомості, підсвідомості і свідомості. Вирішальна роль належить несвідомій зоні. Сила, що рухає процес пошуку новаційного рішення, генерується волею людини.

3. Людина розумна має механізми розвитку задатків даних від природи творчості і креативності. На швидкість розвитку впливає створення сприятливих умов, що стимулюють прояв природного рівня творчості і заходи по навчанню методам розкриття творчих задатків людей. Такими заходами можна вважати системи (програми, навчальні курси тощо) сприяння творчої активності в школі і вузах. На підприємствах і установах доцільно всіляко стимулювати розвиток раціоналізації та навчання по різноманітних методах аналогічних ТРІЗ та ТРТО (Р. Альтшуллер).

4. Економіка світу досягла рівня, коли людська творчість, що проявляється у генерації новацій, набула визначального значення подальшого розвитку цивілізації. Креативна економіка і є відображенням усвідомлення джерел новативності – кількості і якості творчих рішень – новацій. Швидкість усвідомлення провідних важелів розвитку буде визначати швидкість створення умов для найкращої реалізації механізмів дії таких важелів.

5. Завданням будь-якої економічної системи стає всебічне сприяння як пошуку та використанню, так і розвитку задатків творчості і креативності. Найширшим полем використання задатків творчості в економіці є області інноватики.

Список використаних джерел

1. Предпринимательское творчество [Електрон. ресурс] // Режим доступу: http://www.cecsi.ru/coach/entrepreneurial_creativity.html
2. Швай Р. Творчість, креативність та інновація як важливі поняття сучасної педагогіки / Роксоляна Швай. // Вісник Львів. Ун-ту Серія педаг. – 2009. – №25, Ч. 2. – С. 74–81.
3. Ильин Е.П. Психология творчества, креативности, одаренности. – СПб.: Питер, 2009. – 448 с.
4. Попов П.Г. Стиль в искусстве как средство выражения индивидуального. Стиль человека: психологический анализ / Под ред. А.В. Либина. М., 1998. – С. 227–251.
5. Пономарев Я.А. Психология творчества. – М.: Издательство «Наука», 1976. – 304 с.

6. Белова С.С. Когнитивное моделирование и феномены творчества: Материалы IV Всероссийского съезда Российского психологического общества. – М., 2007. Т. 1. – С. 137–138.

7. Виды наркотиков. [Електрон. ресурс] / Режим доступу: <http://www.russlav.ru/narkotik/vidy-narkotikov.html>]

8. Либин А.В. Дифференциальная психология: На пересечении европейских, российских и американских традиций. 2 изд., переработанное. – М. 2000. – 549 с.

9. Бердяев Н.А. Смысл творчества: Опыт оправдания человека. М.: АСТ; Харьков «Фолио», 2004. – 678 с.

10. Хокинс Д. Креативная экономика [Електрон. ресурс] / Джон Хокинс // Классика–XXI. 2011. – 256 с. – Режим доступу: <http://www.twirpx.com/file/859382/>.

11. Ройтман С., Фіговський О. Система приєма, формалізації і просування новачок / С. Ройтман, О. Фіговський // Екологія і життя. – 2007. – №10(71). – С. 26–31.

П.П. САМОФАЛОВ,

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

Цінні папери як інструмент державного управління акціонерними товариствами

У статті розкриваються особливості цінних паперів, які використовуються в Україні, та надаються пропозиції щодо їх застосування як інструменту державного управління акціонерними товариствами.

Ключові слова: цінні папери, державне управління, акціонерні товариства, акції, облигації.

В статье раскрываются особенности ценных бумаг, которые используются в Украине, и даются предложения относительно использования их как инструмента государственного управления акционерными обществами.

Ключевые слова: ценные бумаги, государственное управление, акционерные общества, акции, облигации.

The article reveals the features of the securities, which are used in Ukraine, and provided suggestions for their use as tool government corporations.

Keywords: Securities, state administration, joint-stock companies, actions, bonds.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економіки України характеризується безперервним зростанням значення фінансових інструментів, де особливе місце займають цінні папери. Емісія акцій при створенні акціонерних товариств у процесі приватизації державних підприємств дала поштовх становленню та подальшому розвитку ринку цінних паперів в Україні. Своєю чергою, проведення масової приватизації привело до емісії великої кількості інших видів цінних паперів, що знаходяться в обігу, їхніх власників, а також акціонерів, які володіють акціями. Зокрема, ще в 2004 році у Стратегії економічного і соціального розвитку України (2004–2015) «Шляхом Європейської інтеграції» зазначалося, що «корпоративний сектор об'єднує 17 млн. індивідуальних акціонерів, у тому числі – понад 14 млн. дрібних, які з'явилися внаслідок масової приватизації. Сектор займає найвагоміше місце в українській економіці. На його частку припадає майже 75% ВВП. Він охоплює 12,1 тис. відкритих та 22,2 тис. закритих акціонерних товариств, 261,2 тис. то-

вариств з обмеженою відповідальністю та 4,1 тис. інших господарських товариств» [1]. В акціонерних товариствах зосереджено понад 60% промислово-виробничого потенціалу України [2, с. 127]. Слід також зауважити на те, що в Україні прийнятий Закон України «Про акціонерні товариства» [3], де визначено порядок створення, діяльності, виділу акціонерних товариств, припинення їхньої діяльності, правовий статус, а також права та обов'язки акціонерів. У цьому ж законі цілий розділ присвячений цінним паперам акціонерного товариства, де виокремлюються такі основні питання: акції товариства, емісія цінних паперів, ціна акцій, оплата цінних паперів, а також особливості обігу цінних паперів акціонерних товариств. Незважаючи на це, і в теперішній час в Україні не створено надійних механізмів управління акціонерними товариствами, де цінні папери стали б дійовим інструментом таких механізмів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню стану ринку цінних паперів присвячені роботи українських та зарубіжних вчених. Незважаючи на це, протягом довгого часу не вирішуються проблеми фондового ринку, які знижують його ефективність. Зокрема, Г. Азаренкова [4], аналізуючи стан фондового ринку України, вказувала на його невизначеність, яка проявляється у багатьох напрямках, серед яких виділяла коливання значень фондових індексів, складність побудови адекватних прогнозних моделей, специфічність його розвитку. Розглядаючи необхідність розвитку корпоративного підприємництва у формі акціонерного товариства, М.Я. Рупняк у проведеному дослідженні підкреслювала, що формування акціонерних товариств у процесі приватизації через розподіл статутних капіталів державних підприємств, а не шляхом об'єднання капіталів акціонерів призвело до того, що випущені в обіг акції шляхом обміну на приватизаційні майнові сертифікати не дали реального залучення необхідних грошових ресурсів [5]. Слід виділити дослідження Я. Міркіна, де проведений аналіз російського ринку цінних паперів, обґрунтована його модель та

середньостроковий прогноз ринку цінних паперів Росії, запропонована детальна програма його розвитку [6], що може бути використано в Україні, враховуючи специфіку фондового ринку нашої держави. Однак питання використання цінних паперів у здійсненні державного управління акціонерними товариствами вивчені недостатньо і потребують подальших розробок.

Метою дослідження виходячи з цього є розкриття особливостей цінних паперів, які використовуються в Україні, та надання пропозицій щодо їхнього застосування як інструменту державного управління акціонерними товариствами.

Виклад основного матеріалу. Акціонерні товариства на фондовому ринку можуть здійснювати емісію цінних паперів, бути посередниками, а також купувати їх. З метою залучення необхідних фінансових ресурсів акціонерні товариства здійснюють емісію та реалізацію цінних паперів на первинному фондовому ринку.

Крім цього, цінні папери мають конкретну вартість і можуть бути засобом обігу та державного управління, тому необхідно розкрити основні види цінних паперів, що обертаються на фондовому ринку України, та їхні можливості при здійсненні державного управління акціонерними товариствами.

Передусім зазначимо, що відповідно до Закону України «Про цінні папери і фондовий ринок» в Україні у цивільному обороті можуть бути такі групи цінних паперів: пайові цінні папери (акції, інвестиційні сертифікати, сертифікати ФОН); боргові цінні папери (облігації підприємств, державні облігації України, облігації місцевих позик, казначейські зобов'язання України, ощадні (депозитні) сертифікати, векселі); іпотечні цінні папери (іпотечні облігації, іпотечні сертифікати, заставні); приватизаційні цінні папери – цінні папери, які посвідчують право власника на безоплатне одержання у процесі приватизації частки майна державних підприємств, державного житлового фонду, земельного фонду; похідні цінні папери – цінні папери, механізм випуску та обігу яких пов'язаний із правом на придбання чи продаж протягом строку, встановленого договором, цінних паперів, інших фінансових або товарних ресурсів; товаророзпорядчі цінні папери – цінні папери, які надають їхньому держателю право розпоряджатися майном, вказаним у цих документах [7].

У Декреті Кабінету міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» [8] при визначенні поняття «валютні цінності» зазначено, що до таких відносяться: «платіжні документи та інші цінні папери (акції, облігації, купони до них, бони, векселі (тратти), боргові розписки, акредитиви, чеки, банківські накази, депозитні сертифікати, ощадні книжки, інші фінансові та банківські документи), виражені у валюті України», а також «платіжні документи та інші цінні папери (акції, облігації, купони до них, векселі (тратти), боргові розписки, акредитиви, чеки, банківські накази, депозитні сертифікати, інші фінансові та банківські документи), виражені в іноземній валюті або банківських металах». Зазначимо, що така класифікація цінних паперів у де-

якій мірі відрізняється від визначених у Законі України «Про цінні папери і фондовий ринок», що потребує внесення необхідних уточнень до законодавчих актів України.

Однак не всі зазначені види цінних паперів можуть ефективно застосовуватися державою при здійсненні управління акціонерними товариствами. Найбільший ефект може принести використання акцій, облігацій, а також векселів. Акції, які відносяться до основних цінних паперів корпоративного характеру, засвідчують пайову участь у статутному капіталі акціонерного товариства, підтверджують членство в акціонерному товаристві та дають право на участь в управлінні товариством, яке здійснило емісію акцій. Облігації також впливають на систему корпоративного управління, але в значно меншій мірі, і засвідчують внесення її власником грошових коштів і підтверджують зобов'язання відшкодувати йому номінальну вартість цінного паперу з виплатою фіксованого процента.

Важливість використання акцій, облігацій, а також векселів при здійсненні державного управління акціонерними товариствами підтверджують напрацювання вчених. Зокрема, Ю.В. Петленко, Г.В. Решетова, розглядаючи питання удосконалення структури капіталу компанії, що також пов'язано з її управлінням, виокремлюють такі цінні папери, як векселі, облігації, акції. Вони зазначають, що векселі застосовуються при фінансуванні виробництва і вартість такого боргового паперу безпосередньо залежить від відносин компанії зі своїми контрагентами. Облігації передбачають більш складний механізм залучення фінансових ресурсів і пов'язаний з андерайтингом, «вартість якого залежить від фінансових посередників та інвесторів». Розміщення акцій є більш дорогим засобом залучення ресурсів компанії, що можуть дозволити собі розвинені компанії [9, с. 108].

У сучасних умовах господарювання особливого значення при удосконаленні системи державного управління акціонерними товариства набувають похідні фінансові інструменти. Механізм випуску та обігу таких інструментів залежить від випуску та обігу інших фінансових інструментів, а також купівлею чи продажем фінансових чи матеріальних активів. У нашому випадку такими інструментами можуть бути акції та облігації, які можна віднести до корпоративних цінних паперів, що мають важливе значення при здійсненні державного управління акціонерними товариствами.

Здійснюючи вибір цінних паперів, емісію яких може проводити акціонерне товариство з метою фінансування своєї діяльності, слід враховувати те, що кінцевою метою емісії є максимізація фінансових ресурсів компанії. При виборі цінних паперів необхідно враховувати багато факторів, основними з яких є витрати на здійснення емісії, контроль над корпорацією, доступність, легкість розміщення. Крім цього, необхідно здійснити аналіз співвідношення ризику та вартість різних джерел фінансування після оподаткування.

Передусім слід зазначити, що державне управління акціонерним товариством найбільш повно розкривається через такі його функції: планування, організація, мотивація, контроль,

координація, які взаємопов'язані між собою і вимагають підготовки необхідної інформації для прийняття конкретного рішення. Аналіз змісту кожної з перерахованих функцій управління показав, що на сьогодні доцільно було б звернути особливу увагу на питання планування емісії цінних паперів акціонерним товариством, їх використання, інвестицій у цінні папери. Тому доцільно було б розкрити основні напрями в плануванні при використанні державою цінних паперів як інструменту державного управління акціонерними товариствами.

Насамперед слід зауважити, що планування дозволяє встановлювати конкретні цілі і завдання акціонерного товариства, розробити стратегію, програми, плани для досягнення поставлених цілей, визначити необхідні ресурси і здійснити розподіл їх за цілями та завданнями, довести ці плани до виконавців і відповідальних за їхнє виконання. Зазначимо, що при командно-адміністративній системі господарювання планування виконувало роль інструмента встановлення директивних завдань республікам, міністерствам та відомствам, підприємствам тощо, а також було разом контролем та оцінки діяльності, основою для стимулювання виконання планових показників. На відміну від цього в ринкових умовах господарювання акціонерні товариства самостійно здійснюють планування, орієнтуючись на попит на продукцію, роботи, послуги, тобто плани не доводяться директивно, а визначаються конкретною ситуацією на ринку. Такі положення мають бути враховані державними органами при удосконаленні системи управління акціонерними товариствами на основі використання цінних паперів.

При здійсненні державного управління акціонерними товариствами при використанні цінних паперів слід також передбачити здійснення оптимізації фінансових вкладень компанії в різні активи. Якщо конкретизувати цю мету, можна визначити такі завдання:

- проведення оцінки активів корпорації та визначення джерел їхнього фінансування;
- визначення величини та складу ресурсів, які формують економічний потенціал компанії;
- контроль стану й ефективності використання засобів;
- визначення обсягів ресурсів, необхідних для ефективного функціонування компанії, форми їх надання.

Виходячи з цього на стадії планування держава має передбачити придбання цінних паперів акціонерних товариств чи реалізацію тих цінних паперів, що знаходяться в управлінні держави. При цьому доцільно звернути увагу на придбання контрольних пакетів акцій та управління ними.

Неабиякого значення в системі корпоративного управління набуває процес викупу акцій власної емісії. Акціонерні товариства можуть викуповувати у акціонера акції, що належать йому для наступного анулювання, розповсюдження серед працівників товариства або перепродажу. Тому, як показали дослідження, необхідним є створення фонду викупу акцій, що дасть можливість здійснення гнучкого регулювання процесу їх викупу і подальшої реалізації. Треба визна-

чити акції власної емісії обов'язкового викупу, умови їх викупу, що дасть акціонерам більшу впевненість у ліквідності акцій. В акціонерному товаристві доцільно встановити розмір фонду викупу акцій не менше 50% розміру статутного капіталу, із нього 25% зберігати на поточному рахунку і 25% у високоліквідних активах. Кошти цього фонду при необхідності спрямовувати на захист прав акціонерів, кредиторів та інших інвесторів у випадку реорганізації товариства (злиття, приєднання, поділ, виділення, перетворення) або ліквідації.

Підсумовуючи сказане про розміщення акцій нових емісій в Україні, з метою розвитку діяльності корпорацій і залучення інвесторів доцільно здійснювати нові емісії акцій і реалізовувати їх серед старих акціонерів у випадку, коли діяльність компанії є ефективною і результативною, і пропонувати новим акціонерам у випадку збиткової діяльності, що дасть можливість впливати на управління корпорацією.

Не викликає сумнівів щодо необхідності врахування на стадії планування існуючої системи оподаткування при здійсненні державного управління акціонерними товариствами. При цьому, використовуючи різні види податків та зборів, держава може стимулювати інтенсивність проведення тих чи інших видів операцій на фондовому ринку, впливаючи на управління в акціонерних товариствах. Слід врахувати дослідження А.В. Федоренко, де при розгляді питання оподаткування операцій з цінними паперами вказано, що при адмініструванні податку на прибуток недоцільно впроваджувати нові податки, а здійснювати удосконалення норм чинного Податкового кодексу [10, с. 71]. Таке застереження доцільно застосовувати не тільки щодо податку на прибуток, а також до інших податків та зборів.

На стадії планування слід передбачити залучення до управління акціонерними товариствами фінансових посередників. Зокрема, Н.Я. Юрків вказує на існування об'єктивної потреби в удосконаленні державної політики щодо фінансування підприємств реального сектору економіки, де виокремлює питання стимулювання банків до вкладення коштів у статутні капітали лізингових та факторингових компаній «шляхом звільнення від оподаткування частини прибутку, котра спрямовується на придбання акцій цих компаній» [11, с. 126].

С.В. Науменкова зазначає, що «особливої уваги потребують питання вдосконалення дивідендної політики господарських товариств з державною часткою власності». Далі зазначено, що «обсяги надходження коштів, нарахований у вигляді дивідендів за державними корпоративними правами, не повинні бути основним критерієм ефективності управління державною часткою власності» [12, с. 25], що є актуальним в Україні в теперішній час. При цьому, на нашу думку, доцільно було б в акціонерних товариствах створити фонд управління корпоративними правами, в тому числі державними корпоративними правами, куди направляти частину коштів від приватизації, а також частину доходів від корпоративних прав. До цього фонду також можуть передаватись в управління пакети акцій, у тому числі і державні пакети ак-

цій. Кошти фонду управління корпоративними правами можуть направлятися на викуп акцій підприємств, а також подальшу їх реалізацію зацікавленим юридичним і фізичним особам. Слід врахувати також розробки науковців щодо управління контрольним пакетом акцій. Зокрема, Б.А. Райсберг та Р.А. Фатхутдінов зазначають, що «звичайно в країнах з розвинутою ринковою економікою підприємства, які приватизуються вже є акціонерними товариствами, контрольний пакет акцій котрих (тобто пакет акцій, який дає право повного контролю над підприємством) належить до приватизації державі» [13], тобто при проведенні подальшої приватизації державного майна доцільно було б контрольний пакет акцій підприємств, які приватизуються, залишати у державному управлінні.

Висновки

Цінні папери, з одного боку, є суб'єктом управління економікою і фінансами, а з іншого – потужним фінансовим інструментом державного управління акціонерними товариствами. В Україні розроблено законодавчу базу щодо цінних паперів та фондового ринку. Однак існують деякі розбіжності у віднесенні тих чи інших фінансових інструментів до цінних паперів, а також їх видів та класифікації, тому необхідно врегулювати суперечності існуючих законодавчих актів шляхом проведення деяких уточнень до переліку цінних паперів і внести доповнення до законодавчої бази, яка відповідала б вимогам часу, а саме в закони України «Про акціонерні товариства», «Про цінні папери та фондовий ринок», інші закони та підзаконні акти. Ця робота має носити системний характер і здійснюватися перманентно.

Не всі види цінних паперів, які перебувають в обігу в Україні, можуть ефективно застосовуватися державою при здійсненні управління акціонерними товариствами. Найбільший ефект може принести використання акцій, облігацій, а також векселів.

Державне управління акціонерним товариством найбільш повно розкривається через такі його функції: планування, організація, мотивація, контроль, координація, які взаємопов'язані між собою і вимагають підготовки необхідної інформації для прийняття конкретного рішення. Виходячи з цього питання використання цінних паперів у державному управлінні слід розглядати системно на кожному етапі управління. В теперішній час важливого значення набуває функція планування.

Доцільно створити Фонд управління корпоративними правами, куди направляти частину коштів від приватизації і частину доходів від корпоративних прав держави. При по-

дальшій приватизації державного майна доцільно було б контрольний пакет акцій підприємств, які приватизуються, залишати у державному управлінні.

Подальші дослідження у цьому напрямі доцільно було б сконцентрувати на вивченні зарубіжного досвіду державного регулювання ринку акцій, що може дати поштовх до удосконалення управління державними корпоративними правами.

Список використаних джерел

1. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом європейської інтеграції» / Авт. кол.: А.С. Гальчинський, В.М. Гець та ін.; Нац. ін-т стратег. дослідж., Ін-т екон. прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – С. 242.
2. Цінні папери: підручник / [Базилевич В.Д., Шелудько В.М., Ковтун Н.В. та ін.]; За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2011. – 1094 с. (Серія «Класичний університетський підручник»).
3. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 №514–VI. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // www.liga.kiev.ua
4. Азаренкова Г. Стан фондового ринку України / Г. Азаренкова // Економіка України. – 2004. – №1. – С. 27–32.
5. Рупняк М.Я. Фінанси акціонерних товариств / М.Я. Рупняк // Фінанси України. – 2004. – №5. – С. 105–110.
6. Миркин Я. Рынок ценных бумаг России: воздействие фундаментальных факторов, прогноз и политика развития. – М.: Альпина Пабlishер, 2002. – 624 с.
7. Закон України «Про цінні папери і фондовий ринок» від 23.02.2006 №3480–IV. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // www.liga.kiev.ua
8. Декрет Кабінету міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» від 19.02.1993 р. №15–93. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // www.liga.kiev.ua
9. Петленко Ю.В. Удосконалення структури капіталу компанії як умова підвищення її капіталізації / Ю.В. Петленко, Г.В. Решетова // Фінанси України. – 2012. – №3. – С. 102–109.
10. Федоренко А.В. Питання оподаткування операцій з цінними паперами / А.В. Федоренко // Фінанси України. – 2012. – №11. – С. 58–71.
11. Юрків Н.Я. Фінансування підприємств реального сектору економіки та шляхи вдосконалення / Н.Я. Юрків // Фінанси України. – 2012. – №7. – С. 118–127.
12. Науменкова С.В. Основні напрями підвищення ефективності управління державними корпоративними правами / С.В. Науменкова // Фінанси України. – 2007. – №2. – С. 13–30.
13. Райсберг Б.А., Фатхутдінов Р.А. Управление экономикой. Учебник. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1999. – 784 с.

Фундаментальний аналіз «блакитних фішок» на українському ринку цінних паперів

У статті розглядається прийняття рішень інвесторами щодо «блакитних фішок» на українському ринку цінних паперів за допомогою методу мультиплікаторів. Обґрунтовується необхідність врахування кількох критеріїв та застосування комплексного підходу при прийнятті рішень на українському ринку цінних паперів.

Ключові слова: фундаментальний аналіз, метод мультиплікаторів, метод компаній-аналогів, прийняття рішень, ринок цінних паперів, інвестор.

В статье рассматривается принятие решений инвесторами относительно «голубых фишек» на украинском рынке ценных бумаг с помощью метода мультипликаторов. Обосновывается необходимость учета нескольких критериев и применения комплексного подхода при принятии решений на украинском рынке ценных бумаг.

Ключевые слова: фундаментальный анализ, метод мультипликаторов, метод компаний-аналогов, принятие решений, рынок ценных бумаг, инвестор.

The article deals with decision-making by investors regarding the «blue chips» in the Ukrainian securities market using multiples. The necessity of taking into account a number of criteria and the adoption of an integrated approach to decision-making on the Ukrainian stock market are justified.

Keywords: fundamental analysis, the method of multiples, the method of peer companies, decision-making, the stock market, an investor.

Постановка проблеми. Одним з основних інструментів прийняття рішень для інвесторів є фундаментальний аналіз, в основі якого лежить дослідження внутрішніх характеристик компанії (оборот, грошовий потік, прибутковість тощо) та зовнішніх економічних факторів, що впливають на об'єкт.

Значний вплив на ціни, визначені за допомогою методів фундаментального аналізу, на вітчизняному ринку цінних паперів мають такі фактори: зниження цін через зростання ставок дисконтування – похідна від збільшення процентних ставок, зростання цін через зростання вартості сировинних ресурсів, різкі коливання на українському ринку повторюють менш амплітудні зміни кон'юнктури на світових ринках.

Протиріччя перелічених вище проблем спричинює різнонаправлені коливання цін на ринку цінних паперів, що потребує аналізу стану українських компаній за допомогою одного з методів фундаментального аналізу – методу аналогів чи методу фінансових мультиплікаторів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Актуальність теми підкреслюється її широким дослідженням у літературі: існує багато монографій та статей, присвячених прийняттю рішень інвесторами на ринку цінних паперів. Дослідженням методів фундаментального аналізу займаються С. Коттл, Р. Мюррей, Ф. Блок, А. Дамодаран, Л. Гітман, М. Джонк, П. Лінч, В. Ліховідов, Я. Міркін, У. Баффет та інші [1–5]. Серед українських дослідників – А. Баторшина, Н. Дегтярьова, О. Мозговий, М. Назарчук, В. Суторміна, В. Федосов, В. Шапран та інші.

Метою статті є оцінювання «блакитних фішок» на українському ринку цінних паперів за допомогою методу мультиплікаторів чи методу компаній-аналогів.

Виклад основного матеріалу. Якісно проведений фундаментальний аналіз дозволяє виявити цінні, з високим внутрішнім потенціалом зростання, акції. Саме даний метод аналізу дозволяє знайти компанії зі стабільними доходами, потужними активами, стійким балансом та зростаючим прибутком.

Серед показників, що зазвичай цікавлять інвестора при оцінці акцій компаній, виокремлюють такі: співвідношення ціни акції та дохідності ($\text{Price/Earnings} = P/E$); співвідношення ціни акції та власного капіталу компанії в розрахунку на одну акцію (Price/Book); співвідношення ціни акції та чистого грошового потоку в розрахунку на одну акцію (Price/Cash Flow); співвідношення ціни акції та продажів (виручки) в розрахунку на одну акцію (Price/Sales), співвідношення вартості бізнесу та виручки в розрахунку на одну акцію (EV/S), співвідношення вартості бізнесу та EBITDA (операційний дохід до сплати процентів, податків та амортизації) в розрахунку на одну акцію (EV/EBITDA), дохідність власного капіталу (ROE).

Для цілей аналізу цін на вітчизняні «блакитні» фішки на українському ринку цінних паперів за допомогою методу мультиплікаторів предметом обрано акції компаній двох галузей, а саме авіапромисловості («Мотор Січ») та електроенергетики («Донбасенерго», «Центренерго»), що входять в індексну корзину Української біржі (табл. 1).

Правильний вибір аналогів є найбільш складним завданням даного методу. Незважаючи на те що вибрані для аналізу акції є «блакитними фішками» на вітчизняному ринку, існують певні обмеження даного аналізу, а саме низький рівень капіталізації порівняно з міжнародними компаніями, малі обсяги торгів та невисокий рівень прозорості вітчизняних компаній порівняно з міжнародними. У своєму дослідженні ми поклалися на перелік компаній-аналогів, що їх пропонує Bloomberg для кожного вітчизняного цінного паперу.

Таблиця 1. Об'єкти аналізу та компанії-аналоги*

Галузь	Українські компанії	Компанії-аналоги
Авіапромисловість	«Мотор Січ»	MTU Aero Engines AG (Німеччина), Safran SA (Франція), Senior PLC (Великобританія), Юфимівське моторобудівельне виробниче об'єднання (ЮМВО, Росія)
Електроенергетика	«Донбасенерго», «Центренерго»	Greentech Energy Systems AS (Німеччина) ACEA SPA (Італія) Public power Corp (Греція) A2A SPA (Італія)

* Джерело: Українська біржа, Bloomberg.

Почнемо з найбільш відомого та проблемного мультиплікатора Р/Е. Високе значення даного показника може свідчити про високу оцінку ринком перспектив інвестицій у даний цінний папір або ж про небажане та неочікуване зниження чистого прибутку компанії. Обмеженням даного показника є так званий ефект Н. Молодовського, що характерний для циклічних компаній: через низькі прибутки на початку циклу спостерігається високе значення Р/Е, тоді як під кінець циклу значення показника зменшується у зв'язку зі зростанням прибутку. [6] В табл. 2 подано значення показника Р/Е по акціях, що ми аналізуємо. За мультиплікатором Р/Е акції «Мотор Січ» та вітчизняних банків торгуються за меншою ціною, аніж компанії-аналоги, а отже є недооціненими, тоді як ціна акцій «Донбасенерго» та «Центренерго» не сильно відхиляється від цін на акції міжнародних компаній-аналогів.

Динаміка мультиплікатора Р/Е для українських компаній демонструє зменшення дохідності протягом 2008–2012 років та збитковість більшості компаній у 2008 та 2009 роках і, як наслідок, неможливість порівняння з компаніями-аналогами у вказаних періодах. Скорочення Р/Е для «блакитних фішок» свідчить про зростання ризиковості вкладень, зменшення дохідності власного капіталу та зростання вартості залученого капіталу.

Додамо до аналізу показник EV/S (Вартість бізнесу/Виручка), що вважається інвесторами більш точним і репре-

зентативним для методу аналогів, оскільки, по-перше, має меншу волатильність порівняно з Р/Е через використання показника виручки, по-друге, більш порівнюваний для відносно різних компаній-аналогів, навіть незважаючи на стандарти підготовки звітності (місцеві, міжнародні). Показник вартості бізнесу визначає вартість інвестованих активів та розраховується як сума ринкової капіталізації та ринкової вартості боргу компанії за вирахуванням грошових коштів. Основними складовими показника вартості бізнесу є маржа операційного прибутку після сплати податків, коефіцієнт реінвестування та вартість залучення капіталу. Таким чином, високі значення EV/S свідчать про підвищену маржинальність операційного прибутку, низькі коефіцієнти реінвестицій і дешевий залучений капітал.

Показники EV/S для вітчизняних «блакитних фішок» авіапромисловості та електроенергетики подано в табл. 3.

У результаті розрахунків встановлено, що EV/S для «Мотор Січ» більш ніж удвічі нижче за медіанне значення для вибраних компаній-аналогів, що означає відносно низький рівень маржі операційного прибутку для вітчизняної компанії, високу вартість залучення капіталу, низький коефіцієнт реінвестицій. Зниження мультиплікатора EV/S для «Мотор Січ» з 2.2 на кінець 2007 року до 0.5 на кінець 2012 було обумовлено зростанням розміру виручки більш швидкими темпами порівняно з ринковою капіталізацією компанії, у

Таблиця 2. Мультиплікатор Р/Е за 2012 рік

Авіапромисловість		Електроенергетика	
«Мотор Січ»	2.8	«Донбасенерго»	16.0
MTU Aero Engines AG	20.1	«Центренерго»	10.0
Safran SA	10.4	Greentech Energy Systems AS	15.2
Senior PLC	8.9	ACEA SPA	14.9
ЮМВО	2.8	Public power Corp	13.3
		A2A SPA	10.8
Медіанне значення для компаній-аналогів	9.6	Медіанне значення для компаній-аналогів	14.1

Джерело: Bloomberg.

Таблиця 3. Мультиплікатор EV/S за 2012 рік

Авіапромисловість		Електроенергетика	
«Мотор Січ»	0.5	«Донбасенерго»	0.2
MTU Aero Engines AG	1.1	«Центренерго»	0.3
Safran SA	1.4	Greentech Energy Systems AS	5.5
Senior PLC	1.6	ACEA SPA	1.1
ЮМВО	0.8	Public power Corp	1.1
		A2A SPA	1.2
Медіанне значення для компаній-аналогів	1.3	Медіанне значення для компаній-аналогів	1.2

Джерело: Bloomberg.

Таблиця 4. Мультиплікатор EV/EBITDA за 2012 рік

Компанія	EV/EBITDA	Компанія	EV/EBITDA
Авіапромисловість		Електроенергетика	
«Мотор Січ»	1.1	«Донбасенерго»	2.9
MTU Aero Engines AG	8.2	«Центренерго»	5.2
Safran SA	8.4	Greentech Energy Systems AS	11.5
Senior PLC	9.1	ACEA SPA	5.8
ЮМБО	н.д.	Public power Corp	5.6
		A2A SPA	6.2
Медіанне значення для компаній-аналогів	8.4	Медіанне значення для компаній-аналогів	6.0

Джерело: Bloomberg.

структурі балансу борг займає невисоку частку (6,2% на 31 грудня 2012 року).

«Донбасенерго» та «Центренерго» мають нижчі показники EV/S порівняно з медіанним значенням аналогів (0.2 і 0.3 відповідно порівняно з 1.2 на 31 грудня 2012 року), що свідчить про можливі перспективи зростання як за рахунок відносно невеликої капіталізації, так і за рахунок більш високого коефіцієнта реінвестицій (і відповідно більш високих темпів зростання очікуваного прибутку у майбутньому).

Для визначеності ефективності капіталовкладень відносно іноземних аналогів використовується мультиплікатор EV/EBITDA. Цей показник відображає здатність компанії сплачувати за отримані кредити та випущені облигації, не залежить від розміру і структури заборгованості компанії, а також вибору методу нарахування амортизації в порівнюваних компаніях, а тому найбільш об'єктивно відображає вартість об'єкта досліджень.

Мультиплікатор EV/EBITDA для «Мотор Січі» та «Донбасенерго» (табл. 4) значно нижче медіанного значення для компаній-аналогів, що свідчить про низьку привабливість акцій цих компаній як об'єкта вкладень: українським компаніям необхідно буде інвестувати більшу частку EBITDA по-

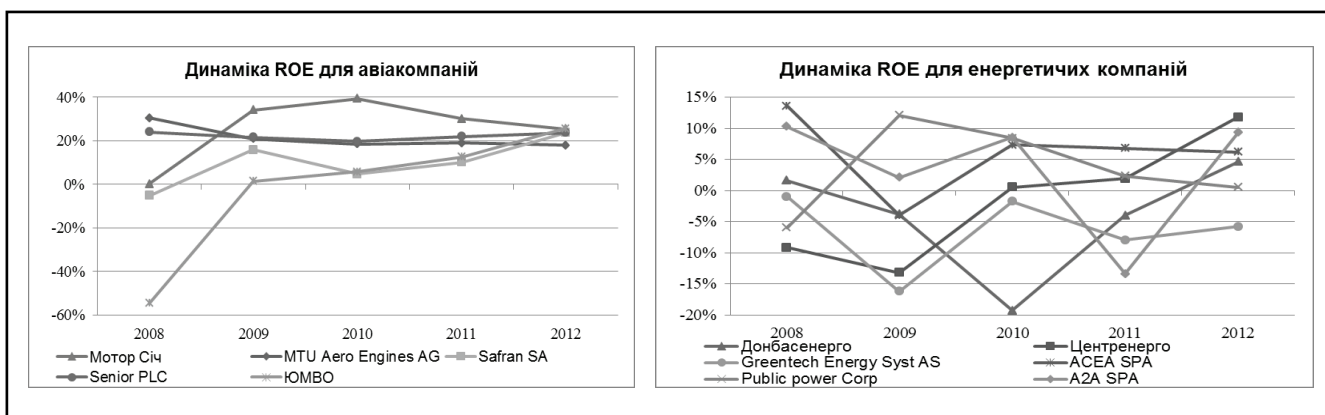
рівняно з аналогами для генерації очікуваного зростання за умови рівних інших вихідних даних.

Розглянемо останній показник – рентабельність чи дохідність власного капіталу, ROE. Аналіз на основі мультиплікаторів має певні обмеження щодо якості вибору аналогів, що обумовлює аналіз динаміки показника ROE замість абсолютних значень (див. рис.).

Незважаючи на те що показник рентабельності власного капіталу «Мотор Січі» був вищим порівняно з показниками компаній-аналогів у 2008–2011 роках, у 2012 році ROE зменшився для вітчизняної компанії, що є негативним індикатором і вказує на те, що нові інвестиції в компанію забезпечили менший прибуток на власний капітал, аніж планувалося. Мультиплікатор ROE для «Донбасенерго» та «Центренерго» у післякризові 2010–2012 роки демонструє позитивну динаміку.

Результати проведеного аналізу подано у табл. 5 (↑ – зона недооцінених компаній, ↓ – зона переоцінених компаній, ↔ – нейтральна зона).

Кон'юнктура в табл. 5 відображає поточний стан справ кожного з емітентів на основі публічної інформації: нові проекти, запровадження нових технологій, перемовини про великі угоди тощо.



Динаміка ROE для авіа- та енергетичних компаній за 2008–2012 роки

Джерело: Bloomberg.

Таблиця 5. Результати аналізу інвестиційної привабливості акцій за допомогою мультиплікаторів

	P/E	EV/S	EV/EBITDA	ROE	Кон'юнктура
«Мотор Січ»	↑	↑	↓	↓	↕
«Донбасенерго»	↓	↑	↓	↑	↑
«Центренерго»	↑	↑	↓	↑	↑

Джерело: Bloomberg.

Незважаючи на позитивний інформаційний фон, хотілося б зазначити, що українські «блакитні фішки» мають значний попит з боку інвесторів і не очікується подальшого зростання їхньої ціни. При цьому хотілося б виділити «Донбасенерго», приватизоване у серпні 2013 року, що потенційно може позитивно вплинути на ціну акцій даної компанії. Також слід пам'ятати про можливу появу нових «блакитних фішок» на українському ринку цінних паперів.

У зв'язку з недостатнім рівнем розвитку ринку цінних паперів в Україні та незадовільним фінансовим станом українських підприємств окремі українські дослідники є прихильниками використання критерію перспективи при прийнятті рішень інвестором. Так, наприклад, пропонують великим, стратегічним інвесторам розглядати об'єкт інвестування з урахуванням можливості реструктуризації підприємства з метою підвищення рентабельності його капіталу [8].

Висновки

Проведений фундаментальний аналіз у сукупності з вивченням стану в галузі та економіці в цілому може дати інвесторові значні результати, вказавши на необхідність купувати чи продавати цінний папір. Однак для того, аби аналітик дійсно отримав надприбуток, необхідно виконання двох умов. По-перше, він повинен отримати результати аналізу раніше за інших. По-друге, інші вкладники мають прийти до аналогічних висновків [9].

Слід також зазначити, що фундаментальний аналіз не враховує психологічні фактори в прийнятті рішень на ринку цінних паперів, значимість яких підсилюється постійним зростанням обсягу ринку, кількості інвесторів, думок, емоцій і безконтрольності.

Підсумовуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що використання одного певного критерію не є достатнім для прийняття ефективного рішення інвестором. У процесі обґрунтування рішення доцільно враховувати часові фактори,

поєднувати критерії між собою та робити аналіз критеріїв на вже відомих ситуаціях для перевірки достовірності результатів. Сучасний стан розвитку ринку цінних паперів вказує на необхідність врахування психологічних аспектів інших інвесторів та поєднання застосування критеріїв з методом експертних оцінок. Це дасть можливість більш достовірно визначити ступінь ризику або невизначеності при прийнятті рішень.

Список використаних джерел

1. Levi, Maurice D. International Finance – UK: Taylor & Francis, 2010. – Part 7. – P. 145–166.
2. Templeton, Lauren C. Investing The Templeton Way: The Market-Beating Strategies of Value Investing's Legendary Bargain Hunter / Lauren C. Templeton, Scott Phillips. – USA: The McGraw-Hill Companies, 2008. – 283 p.
3. Whitehurst, David Investments. – McGraw-Hill/Irwin, 2001. – P. 922.
4. Баффет, М. Баффетология: пер. с англ. / М. Баффет, Д. Кларк. – М.: Попурри, 2006. – 416 с.
5. Лиховидов В.Н. Фундаментальный анализ мировых валютных рынков: методы прогнозирования и принятия решений. – Владивосток, 1999. – 234 с.
6. Котт С., Мюррей Р. Ф., Блок Ф.Е. «Анализ ценных бумаг» Грэма и Додда / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп – Бизнес», 2000. – С. 374.
7. Шпилевская, Е.В. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / Шпилевская Е.В., Медведева О.В. – М.: Феникс, 2010. – 346 с.
8. Кравченко Е.А., Запорожан Д.В. Критерии принятия инвестиционных решений на фондовом рынке. – Режим доступа: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Popu/2001_2/7-4.html
9. Ильинский А. Случайное блуждание и ценообразование на биржевых рынках // Все о финансовых рынках. – 2000. – Режим доступа: http://www.spekulant.ru/archive/Sluchajnoe_bluzhdanie_i_cenobrazovanie_na_birzhevyh_rynках.html
10. Bloomberg – Блумберг термінал.
11. Українська біржа. – Режим доступа: <http://www.ux.ua/>

Б.О. БУТКО,
аспірант, економічний факультет, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

Нормативно-правове регулювання міжнародного економічного співробітництва у сфері високих технологій

У статті розглянуто сутність нормативно-правового регулювання міжнародного економічного співробітництва у сфері високих технологій, визначено основні напрями міжнародного співробітництва у сфері високих технологій, охарактеризовано нормативно-правові акти, які регулюють міжнародне співробітництво у сфері

високих технологій, та визначено особливості нормативно-правового регулювання міжнародного співробітництва у сфері високих технологій в Україні.

Ключові слова: високі технології, нормативно-правове регулювання, міжнародне співробітництво, нормативно-правові акти.

В статье рассмотрена суть нормативно-правового регулирования международного экономического сотрудничества в области высоких технологий, определены основные направления международного сотрудничества в сфере высоких технологий, охарактеризованы нормативно-правовые акты, регулирующие международное сотрудничество в сфере высоких технологий, и приведены особенности нормативно-правового регулирования международного сотрудничества в сфере высоких технологий в Украине.

Ключевые слова: высокие технологии, нормативно-правовое регулирование, международное сотрудничество, нормативно-правовые акты.

The paper considers the nature of regulation of international economic cooperation in the field of high technology, the main directions of international cooperation in the field of high technology described regulations that govern international cooperation in the field of high technology and provides features of regulation of international cooperation in sphere of high technologies in Ukraine.

Keywords: high-tech, legal regulation, international cooperation, regulations.

Постановка проблеми. У сучасному вимірі життя суспільства в широких аспектах визначається розвитком технологій, у тому числі і високих технологій. Прогрес у науковій сфері значно розширив сферу науково-технічної діяльності, що має наслідком значне ускладнення та подорожання процесу науково-дослідницьких розробок. Таке становище зумовило розвиток міжнародного співробітництва у сфері інновацій та високих технологій.

Необхідність поширення спільної діяльності на міжнародному рівні у сфері високих технологій викликана науково-технічним прогресом та вимагає належного правового закріплення, що є проявом у створенні міжнародно-правових норм. Унаслідок реалізації цього процесу створюється низка правових норм, що регулюють міжнародні відносини в галузі науки, техніки і технології, іншими словами, міжнародне нормативно-правове регулювання співробітництва у сфері високих технологій.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням міжнародного співробітництва України в науково-технічній сфері присвячені праці В. Денисова, М. Буроменського, О. Висоцького, В. Євінтова, В. Опришка, М. Баймуратова, Л. Тимченка, К. Сандровського, В. Василенка, А. Георгіци, В. Кисіля, А. Довгєрта, Н. Малишевої, В. Буткевича, С. Шевчука, Г. Бувайлика, А. Філіпенка, О. Шниркова. Отже, на теперішній час питання міжнародного співробітництва у сфері високих технологій досліджувалося широко, але більша частина досліджень присвячена основним тенденціям міжнародного співробітництва у сфері високих технологій з іншими країнами та нормативно-правовому полю України щодо регулювання таких відносин. Таким чином, нормативно-правове регулювання міжнародного співробітництва у сфері високих техно-

логій з позиції міжнародного права досліджено недостатньо, що обумовлює актуальність такого дослідження.

Метою статті є визначення основних положень нормативно-правового регулювання міжнародного співробітництва у сфері високих технологій, що передбачає: визначення основних напрямів міжнародного співробітництва у сфері високих технологій; виокремлення та характеристику нормативно-правових актів, що регулюють міжнародне співробітництво у сфері високих технологій; визначення особливостей нормативно-правового регулювання міжнародного співробітництва у сфері високих технологій українських суб'єктів із зарубіжними партнерами.

Виклад основного матеріалу. Розвиток високих технологій, який був започаткований науково-технічним прогресом, зумовив необхідність відповідного рівня міжнародного співробітництва, в результаті чого істотно розширилася сфера міжнародно-правового регулювання. Це сталося не тільки за рахунок абсолютно нових областей виробничої діяльності людини, а й у результаті зсуву сфер регулювання між національним і міжнародним правом. Використання космічного простору і небесних тіл, генна інженерія та захист навколишнього середовища – ось лише деякі приклади областей, в яких національне право не може задовольнити всіх потреб у правовому регулюванні. Науково-технічний прогрес, у тому числі розвиток високих технологій, значною мірою сприяв сприйняттю людством ідей спільності долі, взаємозалежності, універсальності міжнародної безпеки.

На теперішній час не до кінця вирішені питання про місце правових норм, що регулюють міжнародне співробітництво у сфері високих технологій, у системі міжнародного права, а також про співвідношення міжнародного економічного та міжнародного науково-технічного співробітництва, до якого, своєю чергою, належить міжнародне співробітництво у сфері високих технологій.

Протягом тривалого часу в зарубіжній і вітчизняній доктрині права міжнародне співробітництво в сфері високих технологій розглядалася в рамках міжнародного економічного права. Не заперечуючи даної позиції, ряд вчених вважають доречним особливо виділяти із сукупності економічних відносин відносини співпраці в галузі високих технологій. Акцент при цьому робиться на те, що економічна взаємодія держав – це насамперед різновид торговельних відносин. Під впливом розвитку високих технологій міжнародні економічні відносини все більше розширюються, та із суто зовнішньоторговельних переростають у промислове та науково-технічне співробітництво, в тому числі і співробітництво у сфері високих технологій, яке є особливим видом міждержавних відносин.

Специфіка правового регулювання міжнародного співробітництва у сфері високих технологій обумовлена змістом і метою суспільних відносин, а саме досягненням наукового та (або) технічного результату, який може виражатися, наприклад, у вирішенні певної проблеми (парниковий ефект, екологічна безпека, пошук нових форм життєдіяльності

та ін.). Дана мета обумовлена інтересом держав, який найчастіше не враховує економічних задач. Саме ця характеристика свідчить про відмінність відносин у сфері високих технологій від суто економічних. Така специфіка відносин обумовлена їхнім матеріальним змістом.

Разом із цим слід зазначити, що норми, які регулюють міжнародне співробітництво у сфері високих технологій, можуть бути пов'язані з правовим регулюванням відносин у сфері економіки, екології, територій (космічні, морські), прав людини та інших областях міжнародного права. Такі обставини обумовлюють комплексний характер правового регулювання міжнародного співробітництва у сфері високих технологій. Незважаючи на різноманітність відносин, правові норми, що регулюють міжнародне співробітництво у сфері високих технологій, мають власний специфічний зміст та мету.

Базу правового регулювання міжнародного співробітництва у сфері високих технологій складають основні принципи міжнародного права. Разом із цим, встановлюючи загальні рамки взаємин держав, вони все ж недостатньо конкретні для регулювання міжнародного співробітництва у сфері високих технологій, у зв'язку з чим виникають спеціальні (галузеві) принципи.

Спеціальні принципи правового регулювання міжнародного співробітництва у сфері високих технологій досліджено у працях В.І. Батрименко, який виділив принципи:

- свободи наукових досліджень;
- свободи вибору форми організації науково-технічних зв'язків;
- співпраці в застосуванні досягнень науково-технічного прогресу;
- науково-технічного сприяння, рівноправ'я та недискримінації в науково-технічних зв'язках;
- еквівалентності при обміні науково-технічними досягненнями; взаємності.

На теперішній час відсутній універсальний міжнародно-правовий акт, який містив би спеціальні принципи міжнародного співробітництва у сфері високих технологій. Разом із цим слід зазначити, що на регіональному рівні подібні документи є.

Самостійні цілі і завдання міжнародного науково-технічного співробітництва залежать насамперед від того, на якій основі воно здійснюється:

1) на універсальній основі, коли у вирішенні науково-технічних проблем беруть участь держави, що знаходяться в різних регіонах земної кулі;

2) у межах окремих груп країн, що становлять у своїй сукупності міжнародне регіональне співтовариство;

3) на двосторонній основі.

В останні десятиліття великий обсяг міжнародного науково-технічного співробітництва припадає на частку міждержавних контактів. Однак у міжнародному науково-технічному співробітництві беруть участь різні суб'єкти: держави й окремі вчені, міжнародні та національні компанії, організації. Значне число міжнародних контактів у галузі науки і техніки відбувається в рамках міжнародних міжурядових та неурядових організацій.

Міжнародне співробітництво у сфері високих технологій як самостійна сфера відносин, регульована міжнародним правом, з'являється відносно недавно, а саме в другій половині XX ст. Проте в даний час спостерігається швидкий розвиток правового регулювання даного виду міжнародної співпраці. Викликано це науково-технічним прогресом, важливістю досягнень науково-технічної діяльності для світової спільноти, появою нових видів і форм співробітництва та іншими причинами. Ґрунтуючись на висновках щодо критеріїв виділення галузей міжнародного права і різноманіття науково-технічної діяльності, підкреслимо, що міжнародні науково-технічні відносини, в тому числі міжнародне співробітництво у сфері високих технологій, є особливим різновидом міжнародних відносин. Їхня специфіка визначена самостійним предметом правового регулювання, а саме відносинами у сфері високих технологій, значним обсягом нормативного матеріалу, критеріями нових властивостей (змісту) цього нормативного матеріалу, якісної відособленості групи правових норм, зацікавленістю суспільства в розвитку нової галузі права. Тому норми міжнародного права, які покликані врегулювати дані відносини, також носять особливий характер і являють собою систему норм міжнародного права, що регулюють відносини суб'єктів міжнародного права у сфері високих технологій, іншими словами – право міжнародного співробітництва в сфері високих технологій.

Джерелами правового регулювання міжнародного співробітництва у сфері високих технологій є традиційні для міжнародного права в цілому джерела: міжнародно-правові договори і міжнародно-правові звичаї (див. рис.).

Наука міжнародного права ніколи не заперечувала і не принижувала ролі звичаю в правовому регулюванні, проте є всі підстави стверджувати, що в регулюванні міжнародного

Джерела правового регулювання міжнародного співробітництва у сфері високих технологій			
	↓		↓
	міжнародно-правові договори		міжнародно-правові звичаї
	універсальні договори		
	регіональні договори		
	двосторонні договори		
↓		↓	
субрегіональні угоди		трансдордонні угоди	

Джерела правового регулювання міжнародного співробітництва у сфері високих технологій

Розроблено автором.

співробітництва у сфері високих технологій договір займає переважне місце.

Існують різні класифікації міжнародних договорів у сфері високих технологій. На наш погляд, найбільш вдалою є така:

- універсальні договори, що закріплюють основи взаємовідносин між державами, в тому числі у сфері високих технологій (наприклад, Статут ООН). Як було зазначено вище, в даний час на універсальному рівні відсутній єдиний правовий акт, що регламентує міжнародне співробітництво у сфері високих технологій;

- регіональні договори, включаючи статuti та інші устaновчі акти міжнародних організацій, що регулюють питання співробітництва у сфері високих технологій (наприклад, Хартія ОАЄ, Угода про створення загального науково-технологічного простору держав – учасниць СНД та ін);

- двосторонні договори та угоди.

Виділяють також і субрегіональні угоди, транскордонні угоди, наприклад угоди, прийняті в рамках вже існуючих договорів, але, як правило, з меншою кількістю учасників.

Важливо відмітити появу ще однієї групи джерел, які регулюють співробітництво держав у сфері високих технологій, а саме актів, що видаються в рамках міжнародних міжурядових організацій, що мають обов'язковий характер для держав-учасниць. Іншими словами, мова йде про так зване право міжнародних організацій. Як правило, саме такими актами затверджуються програми співпраці.

Найважливіша роль у формуванні та становленні норм, що регулюють співробітництво у сфері високих технологій, належить актам органів ООН, документами інших міжнародних організацій і конференцій. У 1963 році в Женеві і 1979 році у Відні відбулися міжнародні конференції ООН з науки і техніки з метою розвитку, на них був вироблений Всесвітній план дій у галузі науки і техніки, відповідно до якого держави внесли корективи в науково-технічну політику. На виконання цього плану заснований на вищому рівні Міжурядовий комітет з науки і техніки з метою розвитку та створено Фонд добровільних внесків, керований ООН.

Відзначаючи особливості актів, що регулюють співробітництво у сфері високих технологій, важливо помітити широке застосування, в тому числі в рамках регіональних організацій, програм науково-технічного співробітництва, які, як правило, розробляються в окремій сфері співробітництва та більш конкретно визначають етапи і терміни виконання заходів, їх виконавців, фінансування та інші питання.

До міжнародно-правових актів у сфері міжнародно-правового регулювання науково-технічного співробітництва належать такі [5]:

- Статут Міжнародного союзу електрозв'язку;
- Конвенція Міжнародного союзу електрозв'язку;
- Статут Міжнародного агентства з атомної енергії;
- Конвенція про допомогу у випадку ядерної аварії або радіаційної аварійної ситуації;

- Конвенція про оперативне повідомлення у випадку ядерної аварії.

Також слід зазначити, що важливу роль у світовому розвитку науки і техніки відіграє Всесвітня організація інтелектуальної власності (BOIB) (World Intellectual Property Organization – WIPO). Ця організація була створена з метою заохотити творчу діяльність та забезпечити захист інтелектуальної власності в усьому світі.

Щодо міжнародного правового регулювання співробітництва в космічній галузі, то воно здійснюється на основі таких документів:

- Угода про врятування космонавтів, повернення космонавтів і об'єктів, запущених у космос;

- Конвенція про міжнародну відповідальність за шкоду, заподіяну космічними об'єктами;

- Конвенція про реєстрацію об'єктів, які запускаються в космічний простір.

Щодо України, то на теперішній час регулювання міжнародного співробітництва у сфері високих технологій відбувається на загальнодержавному рівні за допомогою:

- угод між Кабінетом Міністрів України та урядами інших країн;

- угоди між Україною та Європейським Союзом про наукове і технологічне співробітництво.

Ці угоди не є універсальними, серед їхніх недоліків доцільно виділити недостатність розробки науково-технічної складової, надто широкий перелік галузей співробітництва серед яких практично відсутні високі технології. Я кості прикладу можна навести Угоду між Кабінетом Міністрів України та урядом Словацької Республіки про економічне, промислове та науково-технічне співробітництво, в якій визначено такі завдання: «розгляд програм економічного, промислового та науково-технічного співробітництва в галузях, що представляють взаємний інтерес», а в переліку пріоритетних галузей лише дві належать до високих технологій (фармацевтична і електронна).

Серед міжурядових угод з іншими країнами, наприклад з Естонією, Латвією, Чехією, також немає тих, що присвячені саме питанням співробітництва у сфері високих технологій. Доцільно відмітити, що Угода між Кабінетом Міністрів України та урядом Республіки Польщі про торгівлю та економічне співробітництво взагалі не передбачає науково-технічної співпраці. Таким чином, діючи на теперішній час в Україні угоди щодо міжнародної співпраці не враховують особливостей співпраці у сфері високих технологій з кожною окремою країною. Таке становище зумовлено різним науковим та інноваційним потенціалом країн та неспівпадінням інтересів країн-партнерів.

Виходячи з проведеного аналізу можна визначити, що сучасні процеси інтеграції світової економіки, які мають наслідком поширення міжнародного співробітництва, в тому числі і міжнародного співробітництва у сфері високих технологій, вимагають покращення нормативно-правового регу-

лювання таких відносин. Необхідністю є можливість здійснювати міжнародне співробітництво у сфері високих технологій на кожній стадії інноваційного процесу. Таке становище обумовлює необхідність міжнародного співробітництва не тільки у сфері освіти чи забезпечення інфраструктури діяльності у сфері високих технологій, а й здійснювати участь українських підприємств та науково-дослідницьких об'єднань у проектах розвитку високих технологій.

Також до недоліків українського законодавства міжнародного правового регулювання у сфері високих технологій можна віднести відсутність регулювання узгодження діяльності у сфері високих технологій з антимонопольним законодавством.

У Брюсселі 19 грудня 1984 року було прийнято Правило Комісії Європейського Співтовариства про застосування статті 85/3 Римського договору до категорії угод з науково-дослідницької та дослідно-конструкторської роботи (НДДКР) [6]. Відповідно до цього правила конкурентне законодавство не поширюється на такі контракти між суб'єктами господарювання:

- щодо застосування стандартів і типів;
- щодо здійснення НДДКР, пов'язаних із питаннями про дуктів, технологічних процесів до стадії промислового застосування та використання результатів, включаючи положення про права на промислову власність (простіше кажучи, патентів) і конфіденційну технічну інформацію;
- щодо спеціалізації, у тому числі угод про її досягнення.

Викладене підкреслює необхідність удосконалення нормативно-правового регулювання міжнародного співробітництва в сфері високих технологій. Підхід щодо удосконалення повинен базуватися, за визначенням К.С. Колісніченка «...на диференційованому підході до укладання міжурядових угод, що передбачає обов'язкове врахування особливостей розвитку науково-технічного потенціалу країни-партнера та визначення пріоритетних напрямів співпраці з метою ефективного використання конкурентних переваг і зміцнення їх науково-технічного сектору на основі міжнародного співробітництва».

Визначений підхід може бути основою для формування програм із співробітництва у сфері високих технологій.

Висновки

Отже, узагальнюючи, можна визначити, що міжнародна нормотворчість у сфері міжнародного співробітництва в га-

лузі високих технологій має особливість, викликану необхідністю випереджаючого правового регулювання, тобто розробкою міжнародно-правових норм у передбаченні виникнення складних та небезпечних ситуацій, з метою зменшення згубних наслідків, оскільки з урахуванням досягнутого рівня розвитку науки і техніки та високих технологій наслідки лих можуть стати згубними для людства. У той же час слід уникати надмірного регулювання, яке не сприяє ефективному функціонуванню міжнародного права та співробітництва в цілому.

Основне завдання міжнародного права в галузі міжнародного співробітництва у сфері високих технологій – забезпечення того, щоб досягнення науки і техніки були поставлені на службу миру, безпеки і прогресу.

Список використаних джерел

1. Батрименко В.І. Міжнародне право: навч. посіб. / В.І. Батрименко; М-во освіти і науки, молоді та спорту України, Київ: нац. торг.-екон. ун-т. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – 323 с.
2. Механізми державного управління науково-технологічною сферою (світовий та вітчизняний досвід): монографія / Л.А. Мусіна, Т.К. Кваша, Н.В. Березняк [та ін.]. – К.: УкрІнТЕІ, 2009. – 216 с.
3. Commission notice Guidelines on the application of Article 81 of the EC Treaty to technology transfer agreements (2004/C 101/02) // OJ, C 101/2, 27.04.2004.
4. Регламент Ради ЄС «Про пакет виключень з антимонопольного законодавства у відношенні передачі технологій» від 01.05.96.
5. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність: креативи метафізичного пошуку / В. Базилевич, В. Ільїн. – К.: Знання, 2008. – 687 с.
6. Каніщенко О.Л. Міжнародний маркетинг у діяльності українських підприємств / О.Л. Каніщенко. – К.: Знання, 2007. – 446 с.
7. Закон України «Про ратифікацію Угоди між Кабінетом Міністрів України та Урядом Словацької Республіки про економічне, промислове та науково-технічне співробітництво» №686-У від 22.02.2007 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua>
8. Закон України «Про ратифікацію Угоди між Кабінетом Міністрів України та Урядом Республіки Польща про економічне співробітництво» №3535-IV від 15.03.2006 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua>
9. Колісніченко К.С. Удосконалення механізму державного управління міжнародним співробітництвом регіонів у науково-технічній сфері // Вісник Академії адвокатури України. – К., 2010 – №3 (19). – С. 162–169.

Економіко–математичні підходи в оцінці впливу макроекономічних показників на обсяг державних запозичень в Україні

У статті досліджені макроекономічні показники, які мають зв'язок із державними запозиченнями. Важливе значення має вивчення факторів, які визначають динаміку обсягу державних запозичень до бюджету. Автором виведена закономірність і напрям залежності між макроекономічними показниками, побудована економетрична модель для оцінки основних чинників динаміки обсягу державних запозичень.

Ключові слова: державні запозичення, ринок державних цінних паперів, кореляційно–регресійний аналіз (КРА), економетрична модель.

В статье исследованы макроэкономические показатели, которые имеют связь с государственными заимствованиями. Важное значение имеет изучение факторов, определяющих динамику объема государственных заимствований в бюджет. Автором выведена закономерность и направление зависимости между макроэкономическими показателями, построена эконометрическая модель для оценки основных факторов динамики объема государственных заимствований.

Ключевые слова: государственные заимствования, рынок государственных ценных бумаг, корреляционно–регрессионный анализ (КРА), эконометрическая модель.

This article investigates the macroeconomic indicators that are linked to government borrowing. It is important to study the factors that determine the dynamics of public debt in the budget. The author deduced the pattern and direction of the relationship between macroeconomic indicators and econometric models built to evaluate the main factors of the dynamic of public debt.

Keywords: government borrowing, the government securities market, correlation and regression analysis (CRA), econometric model.

Постановка проблеми. Світова практика доводить, що головним інструментом державних запозичень є боргові цінні папери, за допомогою яких залучаються значні фінансові ресурси. Ринок державних цінних паперів активно використовується центральними банками з метою регулювання грошової маси при проведенні грошово–кредитної політики.

Якщо взяти до уваги той факт, що важливим макроекономічним важелем регулювання економіки держави є державний борг, завдяки якому залучаються кошти для вирішення різноманітних економічних питань та реалізація проєктів. Наявність державного боргу в усіх країнах обумовлює

ється об'єктивними причинами [1]. Крім даного показника на обсяг державних запозичень впливають і інші (дохідність, індекс споживчих цін, обсяг ВВП тощо). Для виявлення показника, який найбільше впливає на обсяг державних запозичень побудуємо економетричну модель на основі множинного кореляційно–регресійного аналізу (КРА).

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вивчення окремих питань державних запозичень присвячені роботи видатних економістів: А. Сміта, Р. Барро, А. Вагнера, К. Дитцеля, Дж.М. Кейнса, Дж. Лока, А. Лернера, Д. Рікардо та інших вчених. Проблеми розвитку ринку державних запозичень розглядаються вітчизняними науковцями О. Барановським, Т. Вахненко, О. Гаврилюком, Т. Ковальчуком, В. Козюком, В. Корнєєвим, Г. Кучером, І. Луїною, І. Лютим, О. Мозговим, Л. Новосад та ін. У своїх дослідженнях науковці приділяють увагу таким проблемним питанням, як функціонування та регулювання ринку державних цінних паперів у різноманітних аспектах.

Метою статті є оцінка впливу макроекономічних показників на обсяг державних запозичень на основі побудови економетричної моделі.

Виклад основного матеріалу. Світові фінансові ринки відрізняються від вітчизняного ринку державних цінних паперів тим, що насамперед залежно від ступеня ризикованості фінансових активів встановлюється їхня дохідність. Тобто це є свого роду «страхуванням» від ризику. Вітчизняний ринок державних запозичень знаходиться на стадії становлення, для розширення якого потрібно провести диференціацію інструментів ринку державних цінних паперів відповідно до напрямку використання залучених коштів. При визначенні доходності державних цінних паперів пріоритетною ціллю для уряду виступає зниження вартості запозичення [2]. Для визначення залежності макроекономічних показників із державними цінними паперами побудуємо модель державних запозичень на основі множинного КРА.

Множинний КРА складається з таких етапів:

- 1) апіорний аналіз (процес дослідження даного явища);
- 2) збір інформації та її первинна обробка;
- 3) побудова моделі;
- 4) оцінка і аналіз моделі.

КРА полягає у побудові та аналізі економіко–математичної моделі у вигляді рівняння регресії, що визначає залежність явища від усіх можливих чинників:

$$\hat{Y}_x = f(X_1, X_2, \dots, X_n). \quad (1)$$

Використовуючи дані (табл. 1), побудуємо модель КРА.

Таблиця 1. Згруповані дані для побудови моделі

Рік	Обсяг державних запозичень до бюджету, млрд. грн.	Дохідність (середньо-зважена), %	Індекс споживчих цін, %	Зміна реального обсягу ВВП, %	Обсяг ВВП, млрд. грн.	Зведений бюджет (дефіцит / профіцит) млрд. грн.	Всього обсяг торгів на фондовому ринку України, млрд. грн.
	Y	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆
1997	8,322	32,76	110,1	97,0	93,365	-6,6	7,50
1998	8,164	54,83	120,0	98,1	102,593	-2,3	10,46
1999	3,842	27,51	119,2	99,8	130,442	-1,9	16,79
2000	1,892	20,49	125,8	105,9	170,070	-1,0	39,22
2001	1,190	15,68	106,1	109,2	204,190	-0,6	68,48
2002	2,829	10,81	99,4	105,2	225,810	0,6	108,61
2003	1,161	9,75	108,2	109,6	267,344	-0,5	203,00
2004	2,204	11,24	112,3	112,1	345,113	11,0	321,30
2005	7,153	7,25	110,3	102,7	441,452	7,8	403,80
2006	1,598	9,26	111,6	107,3	544,153	3,7	492,80
2007	3,623	6,71	116,6	107,9	720,731	7,7	754,31
2008	23,542	11,86	122,3	102,3	948,056	14,1	883,39
2009	74,533	12,21	112,3	85,2	913,345	37,3	1067,26
2010	70,657	10,39	109,1	104,1	1082,569	64,7	1541,38
2011	50,260	9,17	104,6	105,2	1302,079	23,1	2171,10
2012	42,948	12,94	99,8	100,2	1408,889	50,7	2530,87

* Складено автором на основі [3–6].

На основі даних використовуємо множинний кореляційно–регресійний аналіз державних запозичень до бюджету за період 1997–2012 років (табл. 2).

Дослідження множинного лінійного рівняння регресії здійснюється з ціллю визначення наскільки правильно, точно, надійно та адекватно описує досліджуване явище чи процес побудови в ході КРА економетрична модель.

Економетрична модель – це продукт з'єднання апіорної та апостеріорної (статистичної) інформації [7].

Відповісти на поставлені питання можливо при використанні інформації двох типів:

- 1) апіорної, яка засновується на модельній специфікації:
 - класифікація змінних економічного об'єкта;
 - вибір ендогенних та екзогенних змінних економетричної моделі;

- встановлення конкретних вимірювачів змінних економетричної моделі;

- визначення причинно–наслідкових зв'язків між змінними, їх напрямки та обмеження на знаки коефіцієнтів моделі;
- обґрунтування форми зв'язку між змінними економетричної моделі;

- висування пропозицій стосовно ймовірностей випадкової компоненти;

2) апостеріорної (статистичної), яку отримуємо в ході розрахунку параметрів самого рівняння регресії.

Розглянемо послідовність множинного КРА на прикладі табл. 2, побудованої за вихідними даними табл. 1.

Перевірка знаків коефіцієнтів рівняння регресії: коефіцієнти можуть приймати будь–які значення.

Таблиця 2. Результати множинного КРА обсягу державних запозичень до бюджету

Вывод итогов						
Регрессионная статистика						
Множественный R		0,950596812117156				
R–квадрат		0,9036342992073				
Нормированный R–квадрат		0,839390498678833				
Стандартная ошибка		10,3145657770731				
Наблюдения		16				
Дисперсионный анализ						
	df	SS	MS	F	Значимость F	
Регрессия	6	8978,72420922389	1496,45403487065	14,065704267	0,000406136	
Остаток	9	957,512404526106	106,390267169567			
Итого	15	9936,23661375				
	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t–статистика	P–Значение	Нижние 95%	Верхние 95%
Y–пересечение	156,030	73,0113	2,1371	0,0613	−9,1331	321,1931
Переменная X 1	0,041	0,3930	0,1048	0,9189	−0,8479	0,9302
Переменная X 2	−0,118	0,5302	−0,2233	0,8283	−1,3178	1,0809
Переменная X 3	−1,383	0,5408	−2,5575	0,0308	−2,6063	−0,1597
Переменная X 4	0,023	0,0395	0,5764	0,5785	−0,0666	0,1121
Переменная X 5	0,780	0,2458	3,1714	0,0113	0,2235	1,3356
Переменная X 6	−0,007	0,0211	−0,3210	0,7556	−0,0545	0,0409

1. Аналіз знака коефіцієнта a_0 (обсяг державних запозичень до бюджету): даний коефіцієнт показує середню величину ендогенної змінної Y при виконанні умови:

$$X_1 = X_2 = \dots = X_m = 0.$$

Тому на знак коефіцієнта a_0 потрібно звертати увагу у тих випадках, коли в область визначення всіх екзогенних змінних входить нульове або близьке до нуля значення.

2. Аналіз знаків $a_1, a_2, \dots, a_m$.

У множинному випадку знаки даних коефіцієнтів залежать не тільки від знаків коефіцієнтів парної кореляції між ендогенною та екзогенними змінними, а й від ефекту мультиколінеарності самих факторів $X_1, X_2, \dots, X_m$, тобто множинної колінеарності, коли лінійно взаємозалежні всі m факторів ($m > 2$). Основним недоліком мультиколінеарності для множинного КРА є зменшення точності оцінок коефіцієнтів регресії, отриманих при використанні методу найменших квадратів.

На основі моделі можна зробити такий висновок: при збільшенні обсягу державних запозичень до бюджету на 1 млрд. грн., дохідність збільшується на 0,04 млрд. грн., обсяг ВВП збільшується на 0,02 млрд. грн., а зведений бюджет (дефіцит / профіцит) збільшується на 0,78 млрд. грн.

Значення коефіцієнтів a_1, a_2, a_3 економічного сенсу не мають, тому що вони не входять в область визначення екзогенних змінних.

Оцінка тісноти кореляційних зв'язків між екзогенною та ендогенними змінними. Показником тісноти лінійного кореляційного зв'язку між економічними змінними Y та X служить коефіцієнт парної кореляції r_{YX} . Проте універсальною мірою тісноти кореляційних зв'язків для будь-яких економетричних моделей вважається коефіцієнт множинної кореляції R . У нашому випадку множинний $R = 0,95$, що свідчить про тісний зв'язок між змінними.

Перевірка моделі на точність здійснюється за допомогою показників двох видів:

– абсолютних: це стандартна помилка регресії, яка слугує абсолютною мірою точності побудованої моделі і розраховується автоматично в ході застосування вбудованого блоку КРА редактора EXCEL або системи STATISTICA за формулою:

$$S_y = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^N (Y_i - \hat{Y}_i)^2}{N - m - 1}} = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^N b_i^2}{N - m - 1}}; \quad (2)$$

– відносних: коефіцієнт детермінації R^2 – чим ближче він розміщений до 1 (100%), тим точніше побудоване рівняння описує рух ендогенної змінної Y , та навпаки. Величина $1 - R^2$ характеризує вплив усіх інших факторів на результативний показник Y , які не входять в модель.

У нашому випадку розглянуті показники такі: відносні, оскільки коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,904$; абсолютні, оскільки стандартна помилка регресії $S_y = 10,31$. Відповідно, модель є точною.

Величина R^2 показує, що більше 90,4% варіації державних запозичень до бюджету визначається під впливом трьох факторів: обсягом ВВП, дохідністю та обсягом дефіциту/профіциту. Інші фактори, що не враховані в моделі, впливають на результативний показник Y у розмірі 9,6%:

$$(1 - R^2 * 100\%) = (1 - 0,904) * 100\% = 9,6\%.$$

У результаті дослідження отримали таку модель:

$$Y = 156,03 + 0,04X_1 - 0,12X_2 - 1,38X_3 + 0,02X_4 + 0,78X_5 - 0,01X_6. \quad (3)$$

Отримане шести факторне рівняння регресії статистично надійне в цілому, оскільки значимість $F = 0,000406$ прирівнюється до 0.

Перевірка надійності моделі здійснюється на основі двох правил:

- 1) надійність рівняння регресії в цілому;
- 2) надійність окремих коефіцієнтів регресії.

Спочатку необхідно перевірити надійність самої моделі, адже наступним кроком є перевірка надійності її коефіцієнтів. Якщо модель виявиться ненадійною, виконувати другий крок немає сенсу.

Процедура перевірки статистичних гіпотез полягає у відхиленні або невідхиленні H_0 на основі правила, яке називається статистичним критерієм. У цьому випадку відхилення нульової гіпотези фактично рівне прийняттю альтернативи H_A , а невідхилення нульової гіпотези фактично є свідченням того, що H_0 є справедливою. В такому випадку задаємо рівень значимості $\alpha = 0,01$ (α вибираємо серед порівняно малих значень, тому що помилка першого роду при перевірці гіпотези $H_0: a_j = 0$ більше шкідливою для результатів моделювання в порівнянні з помилкою другого роду).

Використовуючи сучасний підхід до процедури перевірки статистичних гіпотез, ми отримали F -значимість, яка рівна $0,000406 < 0,01 = \alpha$, тобто розрахункова значимість F падає в критичну область та нульова гіпотеза відхиляється: $H_0: R = 0$. Тому з достовірністю $(1 - \alpha) * 100\% = (1 - 0,01) * 100 = 99\%$ можна стверджувати, що справедливою є альтернатива $H_A: R > 0$. Іншими словами, з ймовірністю 99% можна гарантувати статистичну надійність економетричної моделі в цілому.

Наступним кроком є аналіз надійності окремих коефіцієнтів моделі, беручи до уваги те, що основну увагу звертати потрібно на величини $a_1, a_2, \dots, a_m$, оскільки в економічних дослідженнях вільний член a_0 зазвичай змістовного сенсу не має. При цьому статистика критерію має вигляд:

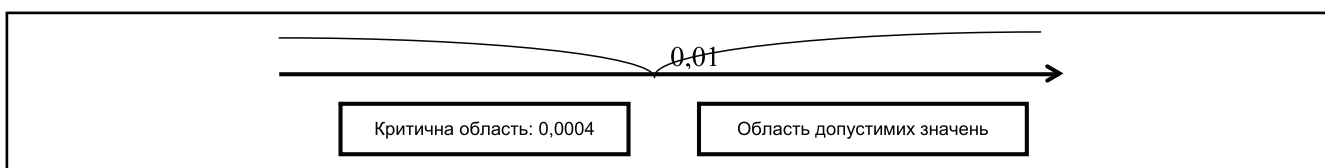


Рисунок 1. Схематичне зображення перевірки статистичної надійності економетричної моделі

$$\frac{a_j b_j}{S_j} \approx t_{\alpha; N-m-1} \quad (4)$$

де a_j, b_j – j -й коефіцієнт регресії і його істинне значення в гіпотетичній генеральній сукупності;

S_j – вибіркова оцінка стандартного відхилення коефіцієнта регресії a_j .

Для множинної регресії величина $\hat{S}_j$ розраховується таким чином:

$$\hat{S}_j = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^N b_i^2}{N-m-1}} (X^T X)^{-1}_j \quad (5)$$

де $(X^T X)^{-1}_j$ – j -й діагональний елемент матриці, оберненої до системи нормальних рівнянь.

Використання критерію, статистика якого описується формулою 4, здійснюється у відповідності із загальною схемою процедури перевірки статистичних гіпотез, яка описана вище. Оскільки помилка першого порядку полягає у збереженні в побудованому рівнянні екзогенної змінної X_j , коли насправді вона впливає на Y , а помилка другого порядку – у виключенні із коректної економетричної моделі важливого (значущого) фактора, більш шкідливою будемо враховувати відхилення нульової гіпотези, коли вона є вірною. Тому рівень значимості α вибираємо серед малих значень. Приймаємо $\alpha = 0,05$ та здійснюємо двосторонню перевірку, оскільки необхідна умова її проведення (симетричність розподілу статистичної характеристики (формула 4) виконується.

Для того щоб визначити, як знайдені коефіцієнти регресії a_j пов'язані з істинними параметрами моделі в гіпотетичній генеральній сукупності, розраховуються довірчі інтервали параметрів b_j подібно до того, як здійснюється тестування коефіцієнтів a_j . Спочатку записується t -статистика для кожного коефіцієнта регресії відповідно до формули 6.

$$\frac{a_j - b_j}{\hat{S}_j} = t \quad (6)$$

Потім вибираємо рівень довіри $(1 - \alpha) * 100\%$. Зазвичай розглядаються 95% довірчі інтервали параметрів b_j . Відпо-

відно з достовірністю $(1 - \alpha) * 100\%$ можна стверджувати, що істинні значення параметрів економетричної моделі b_j знаходяться в інтервалі, нижня та верхня межа якого визначається так:

$$a_j \pm t_{\alpha/2; N-m-1} \times S_j \quad (7)$$

Вони автоматично розраховуються при використанні стандартних програм КРА. В нашому випадку для моделі (3) довірчі інтервали b_j наводяться в результатах КРА («Нижні 95%», «Верхні 95%» табл. 2).

$9,133 < b_0 < 321,193$; $0,848 < b_1 < 0,930$; $-1,318 < b_2 < 1,081$; $-2,606 < b_3 < -0,160$; $0,067 < b_4 < 0,112$; $0,223 < b_5 < 1,336$; $-0,055 < b_6 < 0,041$.

Таким чином, з ймовірністю 95% можна стверджувати, що значення коефіцієнтів рівняння регресії (3) знаходяться у вказаних інтервалах, відповідно знайдені коефіцієнти є статистично надійними, значимими, суттєвими.

Перевірка адекватності моделі є заключним процесом аналізу рівняння регресії.

Для перевірки адекватності рівняння регресії використовують дані про залишки, які представлені в табл. 3 та проведені на основі КРА.

Щоб розрахувати коефіцієнт автокореляції залишків першого порядку $r(1)$ та перевірити його статистичну значущість, потрібно повторити процедуру КРА, в якій у ролі результативної ознаки Y буде виступати вихідний ряд залишків без останнього, а в ролі фактора X – ряд залишків без першого спостереження.

У результаті отримуємо діапазон таких даних (табл. 4).

При оцінці адекватності моделі в табл. 4 увага звертається лише на три статистичні параметри:

- 1) множинний R ;
- 2) знак коефіцієнта регресії a_1 при змінній X_1 ;
- 3) «значимість F » (« P -Значення» для змінної X_1).

У відповідності до загальної схеми процедури перевірки статистичних гіпотез рівень p -значимості коефіцієнта автокореляції залишків першого порядку потрапляє в область допустимих значень, відповідно нульова гіпотеза $H_0: R = 0$

Таблиця 3. Вихідні дані для розрахунку коефіцієнта автокореляції залишків першого порядку $r(1)$

Наблюдение	Предсказанное Y	Остатки
1	7,120250366	1,201749634
2	8,877505087	-0,713505087
3	6,399411568	-2,557411568
4	-1,655403205	3,547403205
5	-3,194127703	4,384127703
6	4,086811124	-1,257811124
7	-3,634841444	4,795841444
8	2,418348099	-0,214348099
9	14,63156123	-7,478561235
10	6,73819201	-5,14019201
11	10,57977671	-6,956776708
12	27,1528922	-3,6108922
13	68,05173211	6,481267888
14	64,220448	6,436551996
15	31,4871799	18,7728201
16	60,63826394	-17,69026394

Таблиця 4. Результати КРА залишків рівняння

Вывод итогов						
Регрессионная статистика						
Множественный R				0,12398396		
R–квадрат				0,015372022		
Нормированный R–квадрат				–0,060368591		
Стандартная ошибка				6,873115665		
Наблюдения				15		
Дисперсионный анализ						
	df	SS	MS	F	Значимость F	
Регрессия	1	9,587591	9,587590811	0,202956136	0,659767	
Остаток	13	614,1163	47,23971894			
Итого	14	623,7039				
	Коэффициен- ты	Стандартная ошибка	t–статистика	P–Значение	Нижние 95%	Верхние 95%
Y–пересечение	1,171327595	1,77472	0,660006911	0,520772152	–2,66272	5,005377
Переменная X 1	–0,10014567	0,222296	–0,450506532	0,659766963	–0,58039	0,380095

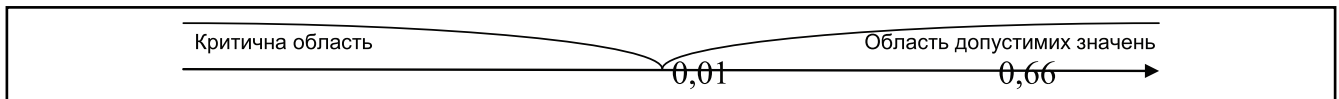


Рисунок 2. Схематичне зображення p-значимості для перевірки адекватності моделі

приймається, тобто автокореляція залишків досліджуваного рівняння регресії є статистично значимим, суттєвим та адекватно описує досліджувані показники. Модель адекватна.

Застосування побудованої регресійної моделі для економічного аналізу (розрахунок абсолютного та відносного впливу факторів на результативну ознаку на основі коефіцієнтів еластичності; визначення екзогенних змінних, у розвитку яких закладені максимальні резерви зростання обсягу державних запозичень до бюджету з допомогою бета-коефіцієнтів).

Обчислимо коефіцієнти еластичності (формула 8) для визначення, який із досліджуваних коефіцієнтів найбільше впливає на обсяг державних запозичень до бюджету.

$$E = a_j \times \frac{\bar{X}_j}{\bar{Y}} \quad (8)$$

Результати розрахунків представлені в табл. 5.

У результаті розрахунків робимо такий висновок:

1. Коефіцієнт еластичності E_1 показує, що зі зростанням дохідності державних запозичень на 1% обсяг державних запозичень до бюджету збільшиться в середньому на 0,04%.

2. Збільшення індексу споживчих цін на 1% є наслідком зменшення обсягу державних запозичень на 0,7%.

3. Коефіцієнт еластичності E_3 показує, що зі зростанням реального обсягу ВВП на 1% обсяг державних запозичень до бюджету зменшується на 7,5%.

4. Зі збільшенням обсягу ВВП на 1% державні запозичення до бюджету зростають на 0,7%.

5. Коефіцієнт еластичності E_5 показує, що зі зростанням зведеного бюджету (дефіциту/профіциту) на 1% обсяг державних запозичень до бюджету збільшиться на 0,5%.

6. Зростання обсягу торгів на фондовому ринку на 1% є наслідком зменшення обсягу державних запозичень до бюджету на 0,2%.

Обчислимо бета-коефіцієнти (формула 9) для визначення екзогенних змінних, в розвитку яких закладені максимальні резерви зростання обсягу державних запозичень до бюджету з допомогою бета-коефіцієнтів.

$$\beta = a_j \times \frac{G_j}{G_y} \quad (9)$$

де G – стандартне відхилення.

Проміжні розрахунки β -коефіцієнтів наведені в табл. 6.

Таблиця 5. Коефіцієнти еластичності для побудованої моделі

Середнє значення		Коефіцієнт еластичності	
Y	18,994875		
X ₁	16,42875	E ₁	0,035607578
X ₂	111,73125	E ₂	-0,69649126
X ₃	103,2375	E ₃	-7,51666982
X ₄	556,262563	E ₄	0,666755166
X ₅	12,9875	E ₅	0,533015623
X ₆	663,766875	E ₆	-0,23653846

Таблиця 6. β -коефіцієнти для побудованої моделі

Стандартне відхилення		β -коефіцієнти		Зміна обсягу державних за- позичень, млрд. грн. $\beta * G_Y$
G_Y	25,73743915			
G_1	12,5283853	β_1	0,020040296	0,51578589
G_2	7,568506568	β_2	0,012106517	-0,89616431
G_3	6,435409855	β_3	-0,34580822	-8,90021803
G_4	446,7191911	β_4	0,395177559	10,17085839
G_5	20,80182284	β_5	0,630067209	16,21631646
G_6	795,9343693	β_6	-0,209331489	-5,38765645

На основі проведених розрахунків можна зробити такі висновки:

1. Зі зростанням дохідності державних запозичень на одне стандартне відхилення обсяг державних запозичень до бюджету в середньому збільшиться на 0,02 свого стандартного відхилення, тобто на $0,02 * 25,737 = 0,515$ млн. грн.

2. Зі зростанням індексу споживчих цін на одне стандартне відхилення обсяг державних запозичень до бюджету в середньому зменшиться на 0,01 свого стандартного відхилення, або на 896 млн. грн.

3. Зі збільшенням реального обсягу ВВП на одне стандартне відхилення обсяг державних запозичень до бюджету в середньому зменшиться на 0,3 свого стандартного відхилення або на 8,9 млрд. грн.

4. Зі збільшенням обсягу ВВП на одне стандартне відхилення обсяг державних запозичень до бюджету в середньому збільшиться на 0,4 свого стандартного відхилення, або на 10,2 млрд. грн.

5. Зі зростанням зведеного бюджету (дефіциту/профіциту) на одне стандартне відхилення обсяг державних запозичень до бюджету в середньому збільшиться на 0,6 свого стандартного відхилення, або на 16,2 млрд. грн.

6. Зростання обсягу торгів на фондовому ринку на одне стандартне відхилення обсяг державних запозичень до бюджету в середньому зменшиться на 0,2 свого стандартного відхилення, або на 5,4 млрд. грн.

Висновки

Таким чином, проведене дослідження дозволяє зробити такі висновки:

– результати розрахунків коефіцієнтів еластичності свідчать про те, що найбільший вплив на обсяг державних запозичень до бюджету здійснює обсяг ВВП, зведений бюджет та дохідність даних фінансових інструментів. Своєю чергою,

такі показники, як індекс споживчих цін, реальний обсяг ВВП та обсяг торгів на фондовому ринку, призводять до зменшення державних запозичень до бюджету;

– з урахуванням коливання екзогенних змінних найбільший вплив на обсяг державних запозичень до бюджету здійснює зведений бюджет (дефіцит/профіцит) та обсяг ВВП. Саме у розвитку даних показників (X_5 , X_4) закладені найбільші резерви підвищення ендогенної змінної Y (обсягу державних запозичень до бюджету).

Отже, в результаті проведеного аналізу отримана модель залежності макроекономічних показників та державних запозичень, практична цінність якої полягає у подальшому застосуванні та більш глибокій оцінці тенденцій та умов функціонування ринку державних цінних паперів.

Список використаних джерел

1. Кондрат І.Ю. Прогнозування показників державного боргу як фактора економічної безпеки України / І.Ю. Кондрат, С.Я. Фаріон // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.9. – С. 209–215.
2. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку: в 3 т. / За ред. А.І. Даниленка. – Т. 2: Механізми грошового та фондового ринків і їх вплив на розвиток економіки України / За ред. А.І. Даниленка. – К.: Фенікс, 2008. – 442 с. (1, с. 380).
3. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.nssmf.gov.ua
4. Національний банк України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
5. Державна служба статистики України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Міністерство фінансів України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua
7. Основы эконометрического моделирования. Учебное пособие (Сост. А.Г. Янковой. – Одесса: ОГЭУ, ротاپринт, 2006. – 133 с.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

І.В. БОГДАН,
к.е.н., Інститут економіки та прогнозування НАН України

Роль іноземних інвестицій у розвитку державно–приватного партнерства *

У статті проаналізовано тенденції розвитку інвестиційної діяльності у глобальному середовищі. Досліджено зміни в характері прямих іноземних інвестицій та їхню роль у розвитку нових форм інвестиційної діяльності. Зосереджено увагу на проблемах розвитку державно–приватного партнерства у країнах із низьким та середнім рівнем доходів. Підготовлено рекомендації щодо напрямів державної політики з активізації державно–приватного партнерства в національних умовах.

Ключові слова: інвестиції, прямі іноземні інвестиції, державно–приватне партнерство, інфраструктура.

В статье проанализированы тенденции развития инвестиционной деятельности в глобальной среде. Исследованы изменения в характере прямых иностранных инвестиций и их роль в развитии новых форм инвестиционной деятельности. Сосредоточено внимание на проблемах развития государственно частного партнерства в странах с низким и средним уровнем доходов. Подготовлены рекомендации относительно направлений государственной политики по активизации государственно частного партнерства в национальных условиях.

Ключевые слова: инвестиции, прямые иностранные инвестиции, государственно–частное партнерство, инфраструктура.

Keywords: investment, foreign direct investment, public–private partnership, infrastructure.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції в розвитку світової економіки обумовлюються зміною характеру інвестиційної діяльності. Зокрема, визначальною рисою сьогодення

є зміна якісного змісту інвестиційного процесу, який пов'язаний як із трансформацією пріоритетів інвестування, так і зі зміною форм та методів організації інвестиційної діяльності. На перший план виходять інвестиції, спрямовані в конкурентоспроможність економічного зростання на основі принципів сталого розвитку. В зв'язку з цим змінюється галузева спрямованість інвестиційних потоків, модифікуються організаційні форми реалізації інвестицій, впроваджуються перспективні механізми інституційного партнерства. При цьому пріоритетними стають напрями інвестування, пов'язані із розвитком людського капіталу та збереженням навколишнього середовища.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам змін характеру інвестиційних процесів у глобальному середовищі присвячені праці таких відомих вчених, як В. Геєць, Т. Єфименко, К. Павлюк, І. Запатріна, Є. Черевиков, О. Степанова, І. Іголкин, О. Сімсон, Е. Енгель та багатьох інших.

Нові пріоритети світового економічного розвитку широко підтримуються міжнародними організаціями. Як стверджують фахівці ЮНІКТАД, «наразі у світі назріла необхідність впровадження нового покоління політики, в основі якої лежать інтегральне зростання і сталий розвиток» [1]. Таким чином розв'язання проблем забезпечення конкурентоспроможного зростання породжує нові виклики перед політичними діями як на національному, так і на міжнародному рівні. В зв'язку з цим актуальним завданням стає вироблення рекомендацій

* Стаття підготовлена в рамках відомчої тематики Інституту економіки та прогнозування НАН України «Публічно–приватне партнерство як складова стратегії співробітництва держави з міжнародними організаціями та транснаціональними компаніями».

для державних службовців, що відповідають за прийняття управлінських рішень у сфері інвестування щодо забезпечення вкладу інвестицій у процес сталого розвитку.

Мета статті – обґрунтувати рекомендації щодо напрямів державної політики з питань залучення іноземних інвестицій в економіку України на умовах активізації державно-приватного партнерства.

Виклад основного матеріалу. Нові завдання інвестиційної політики потребують нових відповідей. Розв'язання проблем сталого розвитку на державному рівні вимагає формування комплексної інвестиційної політики як складової масштабної стратегії розвитку, впровадження завдань сталого розвитку в національну законодавчу базу та підвищення ефективності заходів, що стосуються інвестицій. На міжнародному рівні нагріла необхідність відображення принципів сталого розвитку в міжнародних інвестиційних угодах для оптимізації співвідношення прав і обов'язків між державою та інвесторами, а також для більш ефективного управління складною системою існуючих міжнародних інвестиційних угод, число яких продовжує зростати у всьому світі.

Досягнення цілей сталого розвитку неможливе без наявності ефективної інфраструктури, здатної забезпечувати як зростання виробничих потужностей, так і розв'язання проблем соціального благоустрою. Наразі у світовій практиці саме інструмент державно-приватного партнерства (ДПП) стає важливим засобом для розвитку інфраструктури, особливо в країнах, що розвиваються. Однак забезпечення належної ефективності реалізації ДПП-проектів у країнах з ринками, що формуються, стикається з проблемами неадекватності наявного інституційного середовища для реалізації інвестиційних проектів, необхідності реформування системи регуляторної діяльності держави, розвитку правового забезпечення нових форм інвестиційної діяльності, захисту прав власності, проектного та інженерно-технічного забезпечення реалізації інвестиційних проектів.

У даному контексті реалізація міжнародних інвестиційних угод, пов'язаних із залученням іноземного капіталу в інфраструктурні сфери економіки, є вагомим стимулом консолідації національної інвестиційної політики на досягнення цілей сталого розвитку.

Поточна динаміка іноземних інвестицій у світовому масштабі

Світові тренди прямих іноземних інвестицій (ПІІ) протягом останніх років не відзначаються стабільністю. Так, якщо у 2011 році спостерігалася зростання обсягів притоку ПІІ (на 17%), то у 2012 році відзначалася вже зворотна тенденція – скорочення на 18%. Однак у 2013-му та подальших роках ЮНКТАД очікує відновлення позитивної динаміки приросту ПІІ на рівні 7–13% у рік (див. табл.).

За підсумками 2012 року річний приріст глобальних ПІІ становив \$1,32 трлн., що становить 67% від їх пікового обсягу 2007 року (максимального рівня за всю історію спостережень). При цьому накопичений обсяг іноземного капіталу у світовому масштабі досяг свого чергового максимуму – \$23,6 трлн., що втричі перевищує рівень 2000 року і в десять разів – 1990 року.

Зниження притоку ПІІ в 2012 році відбулося на фоні уповільнення темпів економічного зростання в країнах, що розвиваються, та падіння прибутків транснаціональних корпорацій (при продовженні зростання їх доходів з продажу).

Притік прямих іноземних інвестицій уповільнився в усіх основних групах країн, і особливо у групі країн із розвиненими економіками. Притік інвестицій до розвинених країн скоротився на 32% (\$561 млрд.). У країнах, що розвиваються, приріст ПІІ скоротився лише на 4% і становив \$703 млрд. Приріст ПІІ в країні з перехідними економіками також зменшився на 10% і становив \$87 млрд. Наразі країни, що розвиваються, та країни з перехідними економіками становлять 52% та 6% відносно загальносвітових ПІІ відповідно. Таким чином, дана група країн завдяки тривалій тенденції приросту ПІІ, що спостерігалася у них у докризовому періоді, а також враховуючи суттєве гальмування інвестиційних процесів у розвинених економіках світу, значно посилила свою роль у формуванні майбутнього міжнародного економічного середовища.

Поява економічної невизначеності в 2012–2013 роках, яка пов'язана зі зниженням темпів зростання в країнах з ринками, що формуються, створює ризики щодо очікування позитивної тенденції ПІІ в найближчій перспективі. Однак, незважаючи на триваючі наслідки світової фінансово-економічної кризи 2008–2009 років і триваючої кризи суверенних боргів, фахівці ЮНКТАД очікують продовження активізації інвестиційної активності в найближчій перспективі: кумулятивний темп приросту прямих інвестицій за 2013–2015 роки має становити 133,3%.

Чинником потенційного нарощування ПІІ в найближчій перспективі є капітал транснаціональних корпорацій (ТНК), які нині контролюють 80% світової торгівлі. Обсяг міжнародного виробництва ТНК збільшується, однак вони, як і раніше, утримуються від суттєвого інвестування, продовжуючи накопичувати заощадження. За даними ЮНКТАД, у 2012 році у іноземних філіях ТНК було зайнято 72 млн. робітників (зростання на 6% проти попереднього року) та вироблено продукції на суму \$26 трлн. (зростання на 7%). Економічна діяльність ТНК забезпечила 2,3 відс. пункти реального приросту світового ВВП у 2012 році.

ТНК сформували рекордний обсяг заощаджень обігових коштів, які донині не спрямовувалися на інтенсивне наро-

Глобальні тренди прямих іноземних інвестицій (притік інвестицій)

Показник	2011	2012	2013 (оцінка)	2014 (прогноз)	2015 (прогноз)
Обсяг прямих іноземних інвестицій, \$ трлн.	1,65	1,35	1,45	1,60	1,80
у % до попереднього року	117%	82%	107%	110%	113%

Джерело: [2].

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

щування інвестицій. За оцінками ЮНКТАД, обсяг грошових коштів ТНК на кінець 2012 року становив більш ніж \$5 трлн., у тому числі доходи, що зберігаються за кордоном.

Дані по 100 найбільших ТНК показують, що в умовах фінансової кризи вони не здійснюють інтенсивні інвестиції у виробничі активи і поглинання (особливо закордонні) і надають перевагу здійсненню операцій з оборотним капіталом (приріст активів ТНК у 2012 році становив лише \$300 млн., або 2,5% від попереднього року, в тому числі зовнішніх – 0,8%). Останнім часом намітилася тенденція щодо скорочення виробництва (обсягів продажу та зайнятих) в іноземних філіях ТНК на користь їх національних підрозділів (у 2012 році 100 найбільших ТНК із розвинених країн світу скоротили обсяги продажів іноземних філій на 2,1% та зайнятих – на 0,7% при одночасному зростанні зазначених показників у національних підрозділах на 0,7% та 6,8% відповідно).

Відновлення нестабільності на міжнародних фінансових ринках, що спостерігається в 2013 році, буде продовжувати заохочувати ТНК до проведення операцій з оборотними коштами, таких як виплата дивідендів або зниження рівня заборгованості.

Однак «навіс» грошових коштів, що сформувався в ТНК, може надати поштовх майбутньому збільшенню прямих іноземних інвестицій. Наразі з \$5 трлн. заощадженого капіталу ТНК, за оцінкою ЮНКТАД, більш ніж \$500 млрд. знаходяться в інвестиційних фондах і можуть трансформуватися в інвестиційний капітал.

Одним із чинників позитивних очікувань щодо тенденцій ПІІ є також значний потенціал для розвитку, зосереджений у так званих суверенних фондах добробуту (СФД), а також у державних транснаціональних корпораціях.

Суверенні фонди добробуту є інвестиційними фондами, які знаходяться у власності сектору державного управління. СФД створюються сектором державного управління для до-

сягнення макроекономічних цілей і володіють, розпоряджаються або управляють активами з метою виконання фінансових завдань, використовуючи різні інвестиційні стратегії, в тому числі інвестуючи кошти в іноземні фінансові активи. СФД мають найрізноманітнішу правову, інституційну і управлінську структуру. Вони є різномірною групою, що складається з бюджетних стабілізаційних фондів, ощадних фондів, корпорацій з інвестування резервів, фондів розвитку і пенсійних резервних фондів без прямих пенсійних зобов'язань.

СФБ можуть співпрацювати в партнерстві з урядами приймаючої країни, інститутами фінансування розвитку або приватними інвесторами та вкладати кошти в розвиток інфраструктури, сільського господарства і промисловості, в тому числі у напрямі капіталізації «зеленої» промисловості.

Обсяг ПІІ, здійснених державними ТНК у 2012 році, становив \$145 млрд., а СФД – \$20 млрд. Разом це становить понад 12% глобальних потоків ПІІ. Як державні ТНК, так і СФД переважно зосереджені у країнах, що розвиваються. При цьому, якщо цілями ПІІ державних ТНК є, як правило, сфера природних ресурсів та стратегічних активів (зокрема, технології, інтелектуальна власність та торгові марки), то сферами реалізації ПІІ СФД є переважно фінанси, нерухомість, будівництво і житлово-комунальна інфраструктура.

Слід зазначити, що сукупний обсяг коштів, накопичених у 73 СФД, за оцінкою ЮНКТАД, сягнув понад \$5,3 трлн. за підсумками 2012 року.

Іноземні інвестиції у сфері інфраструктури країн з низьким та середнім рівнем доходів

У світовому масштабі активність приватних інвесторів у сфері інфраструктурних проектів, які реалізувалися в 2012 році у країнах із низьким та середнім рівнем доходів, підвищилася: загальні інвестиції становили, за даними Світового банку, \$181 млрд. [3], що майже на 6% більше, ніж у попередньому році (рис. 1). При цьому іноземні інвестиції в ін-

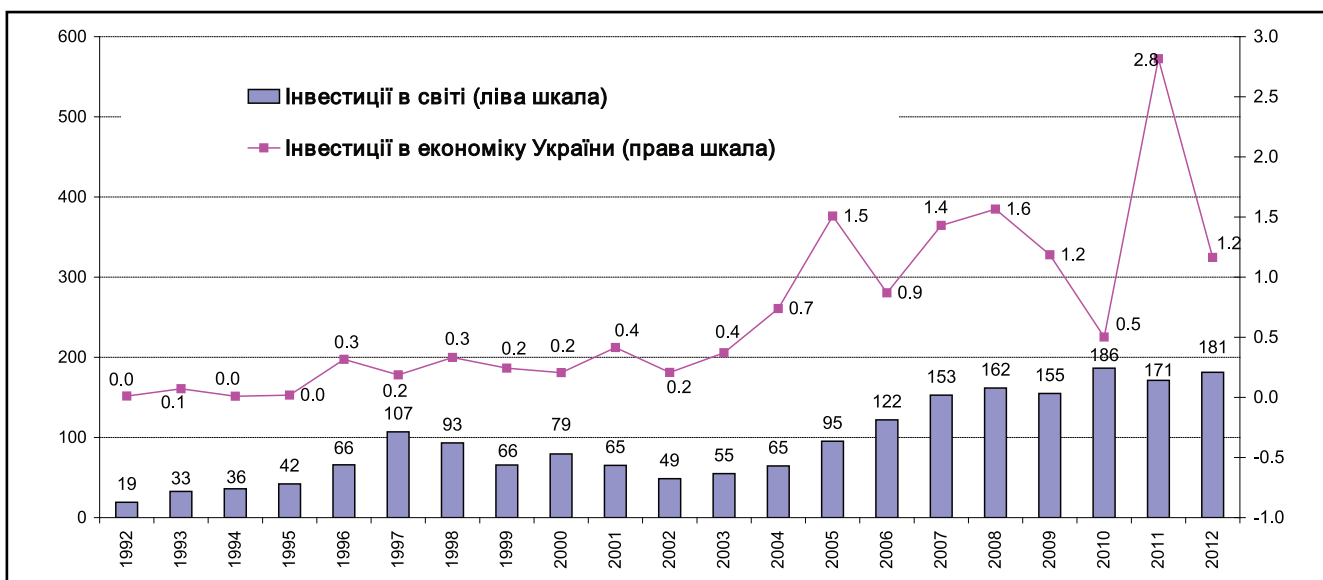


Рисунок 1. Приватні інвестиції в інфраструктурні проекти країн, що розвиваються, \$ млрд.

Джерело: складено автором за даними PPI Database, World Bank

фраструктурні проекти на засадах ДПП зросли на 14%, а частка коштів іноземних інвесторів у загальній вартості інфраструктурних проектів перевищила 60%.

Слід зауважити, що згідно з методологічними підходами Світового банку до інфраструктурних проектів, що реалізуються за участі приватного сектору, також включається приватизація [3]. Однак у національному законодавстві (зокрема, відповідно до Закону України «Про державно-приватне партнерство» [4]), а також у міжнародній науковій літературі приватизація не вважається формою державно-приватного партнерства [5].

Незважаючи на загальносвітове підвищення активності приватних інвесторів, інвестування в регіони Європи та Центральної Азії в 2012 році суттєво скоротилося – в 1,9 раза (рис. 2). Не стала виключенням і економіка України, де зменшення приросту було ще суттєвішим (в 2,4 раза всього, а без врахування приватизації – на 27%). Усього з 1992 року в інфраструктурні проекти економіки України вкладено лише \$14,2 млрд. приватних коштів, з яких у рамках проектів ДПП – \$11,5 млрд., у тому числі за рахунок коштів іноземних інвесторів – \$10,4 млрд.

Слід зазначити, що частка інвестиційного капіталу, накопиченого в Україні з 1992 року, відносно загальних інвестицій в країнах Європи та Центральної Азії майже не змінюється протягом 2004–2012 років та становить у середньому 4,5%, у той час як, наприклад, частка Росії підвищилася за аналогічний період з 35 до 40%, а частка Білорусі – з 1,5 до 3% тощо. Тобто найближчі сусіди України з групи країн із середнім рівнем доходів активно здійснюють модернізацію інфраструктури шляхом реалізації інвестиційних інфраструктурних проектів (у тому числі на засадах залучення іноземних інвестицій у проекти ДПП). Крім того, як видно з графіка, інвестиції в українські проекти характеризуються вкрай високою волатильністю навіть в ті роки, коли глобальна економіка була доволі стабільною. Це говорить про наявність в Україні внутрішньополітичних проблем щодо визначення

чіткого стратегічного вектора, спрямованого на розвиток державно-приватного партнерства.

У 2012 році в країнах з низькими та середніми доходами було укладено угоди щодо реалізації нових 362 інфраструктурних проектів (здійснено фінансове або договірне узгодження) вартістю \$162,7 млрд., що є другим за обсягом річним рівнем залучення інвестицій за всю історію спостережень.

Слід зазначити, що вагомий рівень загальносвітового інвестування значною мірою був забезпеченим групою з шести країн-лідерів по залученню капіталу в сферу інфраструктури. Протягом 2009–2012 років особливо активно розвиваються ДПП-проекти в Індії та Бразилії (рис. 3). Частка цих двох країн в обсягах залучення інвестицій в інфраструктурні проекти протягом останніх чотирьох років сягає понад 50% серед країн із низькими та середніми доходами. Лише в 2012 році започатковано 106 нових проектів в Індії та 54 – в Бразилії.

Активність інвесторів в інших країнах світу (без Бразилії та Індії) є значно помірнішою, про що свідчить поступове зменшення кількості країн, що розпочинали нові проекти (рис. 3). Без врахування інвестиційної діяльності Бразилії та Індії обсяг залучення приватних інвестицій в інфраструктурні проекти протягом останніх чотирьох років скоротився майже на 20% у світовому масштабі.

Слід відмітити, що у 2012 році нові великі проекти (вартістю понад \$1 млрд.) продовжували концентрувати основну частину нових інвестицій (53,8% у 23 проектах), при цьому обсяг залучених інвестицій до них в 1,7 раза перевищував аналогічні показники за 2011 рік. Інші групи проектів були менш цікавими для залучення приватних інвестицій: інвестиції в проекти вартістю від \$500 млн. до \$1 млрд. у 2012 році скоротилися на 22,8%, а вартістю до \$500 млн. – на 33,3% відносно попереднього року.

В Україні, за даними Світового банку, в 2011–2012 роках започатковано 22 нових проекти вартістю \$2,6 млрд., з яких 12 – приватизаційні проекти з обсягом вкладених коштів

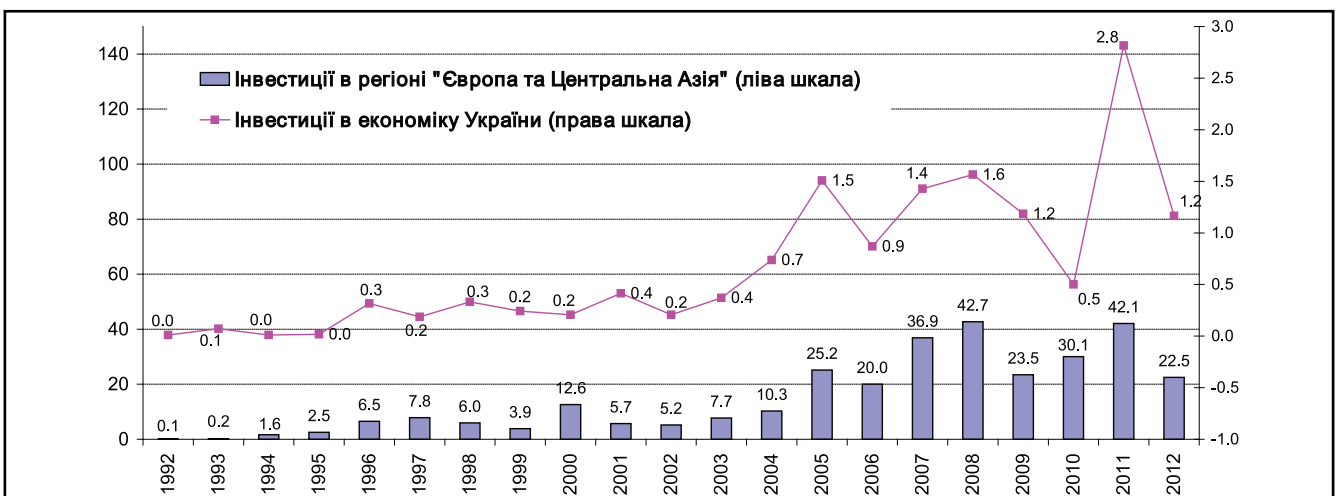


Рисунок 2. Приватні інвестиції в інфраструктурні проекти країн, що розвиваються, в регіоні «Європа та Центральна Азія», \$ млрд.

Джерело: складено автором за даними PPI Database, World Bank

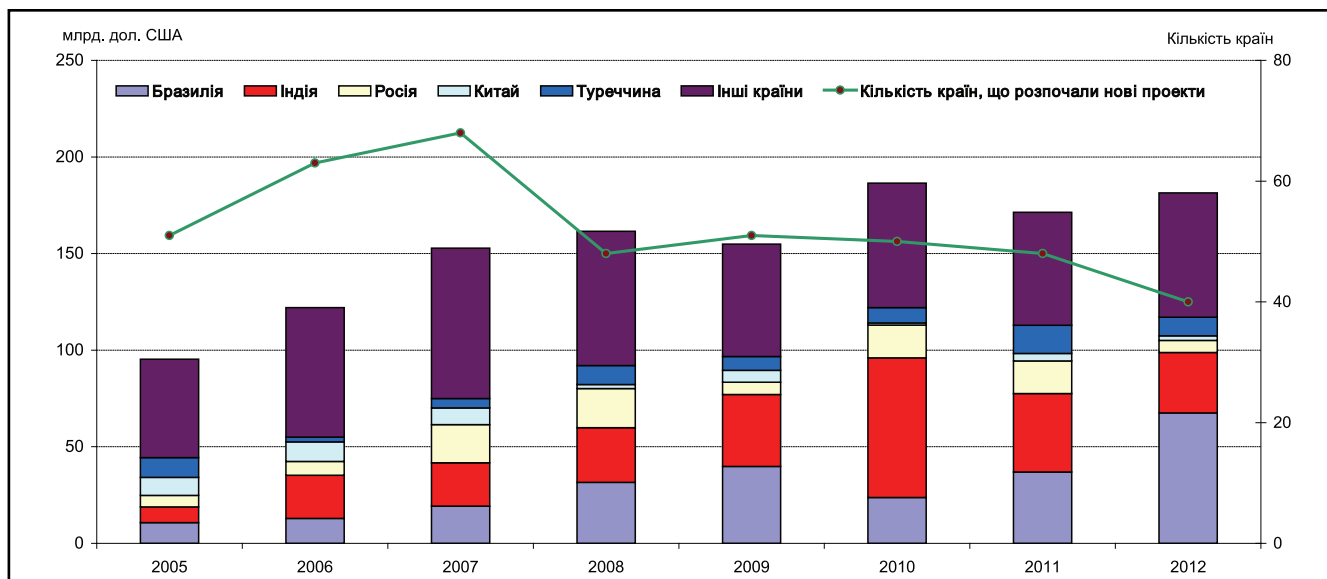


Рисунок 3. Приватні інвестиції в інфраструктурні проекти в країнах, що є найбільшими реципієнтами інвестицій

Джерело: складено автором за даними PPI Database, World Bank

\$1,36 млрд. (\$1,32 млрд. – «Укртелеком», \$0,04 млрд. – обласні газорозподільні компанії). Інші десять проектів загальною вартістю \$1,2 млрд. реалізуються «з нуля» по типу ДПП та відносяться до сфери вітрової та сонячної енергетики (вартістю від \$5 млн. до \$411 млн.). Досі відсутні ДПП-проекти у сфері будівництва транспортної інфраструктури.

Як і в попередні роки, динаміка інвестицій є різною в різних секторах. В 2012 році (як і в 2011 році) скоротилися інвестиції у сферу телекомунікацій (на 13%). Натомість зросли інвестиції в усі інші інфраструктурні сфери: транспорт – на 34%; комунальні послуги – на 54%; енергетику – на 6% (рис. 4). В 2012 році найцікавішими сферами інфраструктури для вкладання приватних коштів серед країн із низьким та середнім рівнем доходів залишалися енергетика та телекомуніка-

ції – 42% та 29% загального обсягу відповідно. Однак до них вже впритул наблизилася сфера транспорту, зайнявши 27% за підсумками 2012 року. Схожа картина спостерігається і в розподілі коштів іноземних інвесторів у ДПП-проектах: енергетика – 40%, телекомунікації – 36, транспорт – 24%.

Іноземні інвестиції у ДПП-проекти сфери енергетики в 2012 році зросли на 11% і переважно спрямовувалися в країни Південної Америки і Карибського басейну (зростання 37% із часткою 47% у загальному підсумку) та Південної Азії (зростання 49% із часткою 11% у загальному підсумку). Фактично даний сектор активно розвивався у всіх регіонах світу, за виключенням країн Європи, Центральної та Східної Азії. Сфера електроенергетики привертає найбільше приватних інвестицій у даному секторі – понад 80% накопиче-

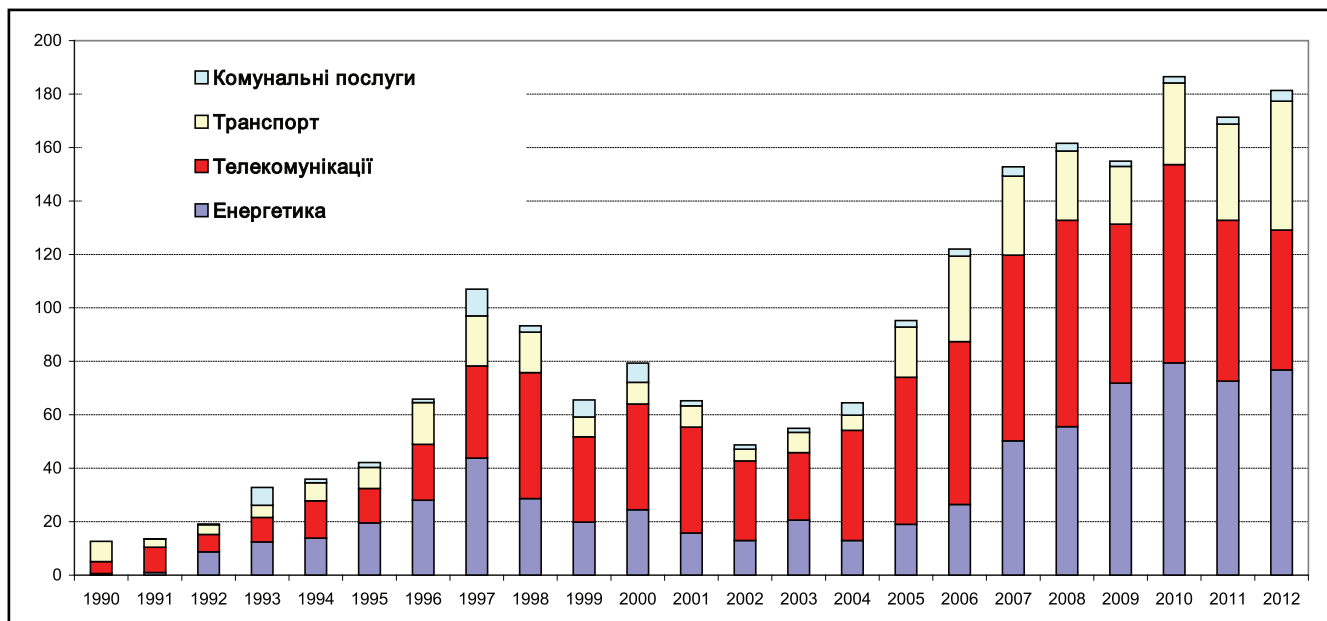


Рисунок 4. Приватні інвестиції в інфраструктурні проекти країн, що розвивються, в розрізі секторів, \$ млрд.

Джерело: складено автором за даними PPI Database, World Bank

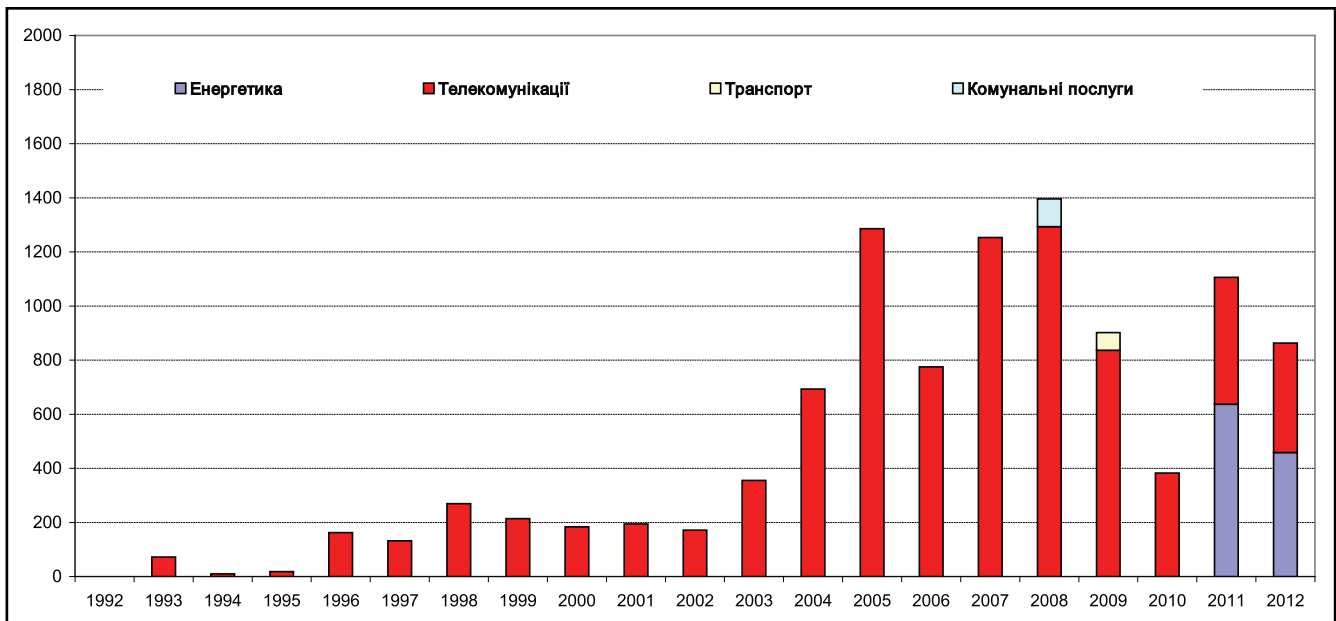


Рисунок 5. Іноземні інвестиції в ДПП-проекти сфери інфраструктури в Україні в розрізі секторів, \$ млн.

Джерело: складено автором за даними PPI Database, World Bank

ного обсягу (в тому числі виробництво електроенергії – 65%), у той час як сфера інфраструктури природного газу – лише 17% (в тому числі транспортування природного газу – 12%).

Іноземні інвестиції у ДПП-проекти сфери транспорту в 2012 році зросли на 68% і переважно спрямовувалися в регіони Східної Азії та Південної Америки, де зростання відбулося у трьох- та чотирикратному розмірах. Інвестування транспортних ДПП-проектів за рахунок іноземних коштів в інших регіонах світу в 2012 році фактично припинилося. В цьому сегменті інфраструктури найбільше іноземних інвестицій залучається до сфери будівництва автомобільних доріг – 42% загального обсягу (в тому числі будівництво автомагістралей – 34%). Залучення інвестицій до решти видів транспортної інфраструктури становить помітно менші обсяги: залізниці – 13%, морські порти – 25, аеропорти – 21%.

Телекомунікації залишаються найбільш привабливим сегментом інфраструктури для іноземних інвесторів. Однак у 2012 році продовжилося їхнє скорочення (на 13%) практично у всіх регіонах світу, за виключенням Східної Азії. Найпомітніше скорочення іноземних інвестицій в цю сферу зафіксовано у країнах Європи і Центральної Азії – на 29%, або на \$2,7 млрд.

Для 2012 року характерним є відновлення іноземного інвестування ДПП-проектів сфери комунальних послуг (приріст на 45%) практично у всіх регіонах світу, за виключенням Південної Америки, де скорочення триває вже другий рік поспіль. Утім найбільші за обсягом іноземні інвестиції накопичено саме в цьому регіоні – 41% загального підсумку, а також у Східній Азії (40%). Системи водовідведення та очищення займають найбільші частки серед сфер інтересів інвесторів об'єктів комунальної інфраструктури – 60% та 34% загального обсягу відповідно.

Серед форм реалізації ДПП-проектів іноземними інвесторами надається перевага проектам з нуля (проекти «зеленого

поля») – 1860 проектів, або 71% загального числа проектів у світовому масштабі за 1990–2012 роки (в тому числі в 2012 році 108 проектів та 91% відповідно). Інші форми реалізації ДПП-проектів займають значно менші обсяги: концесії – 634 проекти (24%), контракти на управління – 144 проекти (5%). Приватизація, як альтернативна форма участі іноземних інвесторів у розвитку інфраструктури, також не має помітної переваги – всього 300 проектів у світовому масштабі.

Секторна структура іноземних інвестицій в ДПП-проекти інфраструктури економіки України характеризується домінуванням сфери телекомунікацій (88% загального обсягу інвестицій переважно з Російської Федерації), що особливо посилюється в 2011 році після приватизації «Укртелекому» (рис. 5). Характерною тенденцією економіки України є майже повна відсутність приватних інвестицій в транспортні та комунальні послуги (як у цілому, так і за рахунок іноземних інвесторів): лише 1% на кожний сектор від накопиченого обсягу загальних інвестицій за 20 років, у той час як у світовому масштабі ці сегменти інфраструктури займають 18% та 4% загальних інвестицій відповідно.

В Україні зареєстровано 15 ДПП-проектів за участі іноземних інвесторів, серед яких шість проектів у сфері енергетики (з обсягом залучених коштів \$1,1 млрд.) і сім проектів у сфері телекомунікацій (\$9,2 млрд.). 13 з 15 проектів є проектами «зеленого поля». В Україні лише сфера телекомунікацій (переважно мобільний зв'язок) має стабільну динаміку залучення приватних інвестицій у ДПП-проекти.

Слід також зауважити про абсолютну неефективність розвитку національної інфраструктури на засадах реалізації приватизаційних проектів. Так, за 1993–2012 роки в середньому на 1 (один) ДПП-проект залучено \$687 млн. іноземних інвестицій для розвитку інфраструктурного проекту, тоді як на один приватизаційний проект – лише \$28 млн.!

Модернізація національної інвестиційної політики

Багато країн світу продовжують лібералізацію інвестиційного законодавства, заохочуючи іноземні інвестиції в різні галузі промисловості для стимулювання економічного зростання. В той же час у ряді країн запроваджуються нові нормативно-обмежувальні заходи, серед яких: обмежувальна політика для входження іноземних інвесторів (наприклад, у сільському господарстві, фармацевтиці), можливість націоналізації та повернення інвестицій (у добувній промисловості) та інші заходи [1].

Посилилися тенденції формування міжнародної інвестиційної політики. Щорічне число нових двосторонніх інвестиційних договорів продовжує знижуватися, в той час як збільшується інтенсивність регіональної інвестиційної політики. Також усе більшу популярність у міжнародній інвестиційній політиці набуває політика сталого розвитку. З'явилися численні ідеї для реформування системи врегулювання інвестиційних спорів, окремі з яких були введені в дію.

Діяльність підрозділів ТНК досить часто потребує узгодження із стандартами соціальної відповідальності бізнесу. Особливо актуальною ця проблема є серед малих і середніх підприємств. Розв'язання даної проблеми можливе шляхом включення стандартів соціальної відповідальності бізнесу до національних програм розвитку підприємництва. За допомогою ТНК можливим є здійснення гармонізації стандартів і вимог на рівні галузей у цілому.

Активізація інвестиційної діяльності в контексті формування основ забезпечення сталого розвитку наразі стає пріоритетом для всіх країн. Це призводить до появи специфічної інвестиційної політики як на національному, так і на міжнародному рівнях. На національному рівні вона включає інтеграцію принципів інвестиційної політики сталого розвитку в стратегії економічного розвитку країни. На міжнародному рівні здійснюється політика розвитку міжнародних інвестиційних угод, врівноваження прав і обов'язків держави та інвесторів, а також удосконалення управління в рамках режиму міжнародних інвестиційних угод.

Для забезпечення прискореного розвитку інфраструктури країни відкривають сферу національної інфраструктури для допуску іноземних інвесторів, створюючи при цьому рамкові умови діяльності на засадах публічно-приватного партнерства. При цьому важливого значення набуває оцінка потенціалу внутрішніх приватних інвесторів для визначення оптимальної межі відкритості сфери інфраструктури для іноземного інвестора.

Успішність реалізації ДПП-проектів також залежить від раціональності системи відбору інвестиційних проектів для їх реалізації. Концесійна форма ДПП-проектів є більш пріоритетною, оскільки більшою мірою дозволяє збалансувати інтереси держави та інвестора. Проекти середньої складності мають більше шансів на успіх, оскільки в них легше реалізувати комерційну вигоду для інвесторів, а соціально-економічні результати можуть бути чітко визначені.

Враховуючи довгостроковий характер концесійних угод у сфері інфраструктури, правова база повинна забезпечувати врахування інтересів як держави, так і приватного сектору, зокрема: чіткі гарантії для інвесторів, у тому числі щодо умов договору та майнових прав; врегулювання питань адекватного розподілу ризиків між приватним і державним партнерами; забезпечення можливості повноцінного захисту довгострокових національних інтересів тощо.

При реалізації концесійних інфраструктурних проектів важливим є недопущення переростання державних монополій в приватні. Тому скрізь, де це можливо, здійснення концесійних проектів має бути спрямоване на створення рівних умов конкуренції. Введення в дію конкурентних правил та секторних обмежень має розглядатися як попередня умова для успішного розвитку інфраструктурних послуг.

Висновки

Аналіз світових тенденцій розвитку процесів іноземного інвестування в контексті реалізації інфраструктурних проектів на засадах ДПП дозволяє зробити ряд висновків для економіки України.

Так, оскільки в міжнародній інвестиційній політиці простежується чіткий вектор її орієнтації на принципи сталого розвитку, це потребує впровадження даного принципу і в умовах України. Для цього необхідно розробляти державні документи економічного та соціального розвитку із врахуванням елементів концепції сталого розвитку, а саме: забезпечення балансу між розв'язанням соціально-економічних проблем та збереженням навколишнього середовища.

Важливим елементом оптимізації використання коштів іноземних інвесторів є створення умов для їх ефективного розміщення в українській економіці. Аналіз світових тенденцій іноземного інвестування показав, що країни з ринками, що формуються, нині активно застосовують інструмент ДПП як конкурентоспроможний механізм залучення іноземного капіталу (особливо у сфері розвитку інфраструктури).

Враховуючи складність договірних умов у концесійних інфраструктурних проектах, важлива роль належить створенню сильних інститутів ДПП, діяльність яких має бути узгодженою з політикою секторального регулювання. В зв'язку із зазначеним набуває вагомої актуальності питання здійснення відповідних зрушень у контексті реалізації єдиної державної політики у сфері ДПП, формування інституційної структури ДПП та впровадження ряду нормативних змін, пов'язаних з адаптацією національних правил діяльності ДПП до міжнародних стандартів. Створення спеціального підрозділу, відповідального за політику ДПП у країні, є бажаною складовою ефективною державної політики у цій сфері.

Формування потенціалу для розвитку інфраструктури на основі капіталу прямих іноземних інвестицій у рамках ДПП має бути невід'ємною частиною інвестиційної політики. При цьому нормативно-правова база для ДПП має бути достатньо досконалою, щоб забезпечувати баланс інтересів між інвестором і державою та створювати основи для форму-

вання громадянського суспільства, виводячи на перший план забезпечення суспільних інтересів.

Список використаних джерел

1. World investment report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies // United Nation. – New York and Geneva. – 236 p.
2. World investment report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development // United Nation. – Geneva. – 264 p.

3. Private Participation in Infrastructure Database. – [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://ppi.worldbank.org/index.aspx>

4. Закон України «Про державно-приватне партнерство». – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.

5. Public-Private Partnerships: When and How. / Engel, E., Fischer R., Galetovic A. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://cowles.econ.yale.edu/~engel/pubs/efg_public-private.pdf

УДК 330.101.54

М.В. ЛЕЙФУРА,
аспірант, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

Тіньова зайнятість у контексті інноваційного розвитку підприємств в Україні

У статті досліджено таке явище, як тіньова зайнятість, її стан та динаміка в Україні. Проаналізовано взаємозв'язок між інноваційним розвитком підприємства та тіньовою зайнятістю. Наведені основні причини тіньової зайнятості та запропоновані шляхи її обмеження.

Ключові слова: тіньова зайнятість, інноваційний розвиток, детінізація ринку праці.

В статье исследовано такое явление, как теневая занятость, ее состояние и динамика в Украине. Проанализирована взаимосвязь между инновационным развитием предприятия и теневой занятостью. Приведены основные причины теневой занятости и предложены пути ее преодоления.

Ключевые слова: теневая занятость, инновационное развитие, детенизация рынка труда.

The paper considers shadow employment, its status and dynamics in Ukraine. Analyzed is the relationship between innovative enterprises development and shadow employment. The primary reasons for shadow employment and the ways of limiting them are shown.

Keywords: shadow employment, innovation development, labor market de-shadowing.

Постановка проблеми. В сучасних умовах одним з ключових аспектів економічного зростання є розвиток інноваційної діяльності, що розглядається як вирішальний чинник формування національної конкурентоспроможності.

Водночас спостерігається поширення тінізації економіки в Україні, що зумовлює макроекономічні диспропорції та структурні деформації суспільно-економічного розвитку і призводить до різкого зниження ефективності державної економічної політики в цілому та негативно впливає на інноваційно-інвестиційні процеси на рівні підприємств.

Тіньова економіка притаманна всім країнам світу незалежно від моделі та рівня їхнього соціально-економічного розвитку. Особливої актуальності дана проблема набуває для України, де впродовж багатьох років існує високий рівень тінізації національної економіки. За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України в 2011 році рівень тіньової економіки становив 34%, а за оцінками провідного міжнародного експерта Ф. Шнайде-ра, за аналогічний період даний досягає навіть більшого рівня – 44,1% [2, 4]. За своєю природою це явище багатогранне, що містить об'єктивний характер і впливає на всі аспекти соціально-економічної діяльності, зокрема і на тіньову зайнятість.

Високий рівень оподаткування легального бізнесу та складна система його адміністрування, вимушена неповна зайнятість, безробіття, низькі стандарти оплати праці та неефективність соціально-економічних інститутів, усе це призвело до відпливу частини населення з офіційного сектору економіки та збільшення тіньової зайнятості.

Існування тіньового ринку праці суттєво впливає на скорочення у структурі доходів бюджету, особливо в частині податкових надходжень, що, своєю чергою, являють собою суттєву перешкоду на шляху до забезпечення сталого розвитку економіки країни. Тому розробка напрямів нівелювання негативного впливу тіньового сектору є стратегічним завданням, що передбачає створення сприятливих умов для легальної економічної діяльності суб'єктів господарювання, оскільки добробут будь-якої країни перш за все залежить від матеріального становища її населення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми тінізації економіки досліджували такі відомі зарубіжні учені, як Г. Абадініскі, Дж. Арвай, Д. Блейдс, П. Глодек, П. Гутман, Б. Даллаго, Е. Де Сото, Л. Ебергард, Б. Кірчоф, П. Мау-

ро, С. Роз–Аккерман, С. Роттенберг, Е. Ставац, В. Танзі, У. Тіссен, Е. Фейге, К. Харт, Ф. Шнайдер та ін.

Своє відображення проблематика зайнятості знайшла і у наукових працях вітчизняних науковців, серед яких, зокрема: В. Базилевич, О. Барановський, В. Бородюк, А. Базиліук, З. Варналій, А. Гальчинський, В. Геєць, П. Єщенко, Я. Жаліло, В. Засанський, Т. Ковальчук, Л. Лазебник, А. Маслов, І. Мазур, В. Мандибур, О. Осецький, О. Пасхавер, В. Попович, О. Турчинов, Т. Тищук, Ю. Харазішвілі, О. Черняк, А. Чухно та ін.

Метою статті з огляду на це є науково–практичний аналіз поточного рівня тіньової зайнятості в Україні, виявлення залежності між інноваційним розвитком підприємства та рівнем зайнятості, надання рекомендацій щодо шляхів обмеження тіньової зайнятості.

Виклад основного матеріалу. За підрахунками Міжнародної організації праці (МОП), рівень тіньової зайнятості в Україні за 2011 рік становить близько 9% [3]. (Для порівняння: аналогічний показник в Росії становить 19,5% згідно зі статистичними показниками федеральної статистичної служби Росії [6].) Відносно низький рівень тіньової зайнятості, за даними МОП, в Україні можна пояснити специфікою вітчизняного ринку праці, а саме наявністю комбінованих форм оплати праці, які передбачають часткову виплату заробітної плати «в конвертах», що не було враховано при розрахунках.

Проте, за розрахунками моделі Ю. Харазішвілі, в 2011 році частка тіньової зайнятості в Україні становила 20,5% від загальної зайнятості, або 4,14 млн. осіб [5]. Суть запропонованого методу полягає в тому, що в економіці існує оптимальне співвідношення між коефіцієнтами еластичності макрорезультатів виробничої функції (працею та капіталом), відхилення від цього співвідношення визначає обсяги тіньової економіки. Основним елементом виступає виробнича функція Кобба – Дугласа з нейтральним за Гіксом технічним прогресом, постійністю віддачі від масштабу та з наступними параметрами: врахування реальної заробітної плати,

приведення до еквіваленту найманих працівників, чисельність іншої категорії зайнятих.

Застосування даного методу обчислення дає можливість розрахувати обсяги тіньової заробітної плати як в цілому по Україні, так і за видами економічної діяльності (рис. 1).

Тренд співвідношення офіційної та тіньової оплати праці є спадним, що, безумовно, можна виокремити як позитивну тенденцію. Згідно з наведеними даними найкраща ситуація у сфері послуг: офіційна заробітна плата перевищує тіньову більш ніж удвічі; найгірша – в промисловості та сільському господарстві.

Тіньова зайнятість за обсягами в Україні протягом останнього десятиріччя коливалася в межах 4–5 млн. осіб, а на кінець 2011 року становила 4,14 млн. осіб. Якщо розглянути показник серед найманих працівників за аналогічний період – 2,6 млн. осіб, можна помітити істотну різницю в загальних обсягах тіньової зайнятості (рис. 2). Це пояснюється тим, що значна кількість найманих працівників, оформлених офіційно на мінімальну ставку, отримують основну частину своєї зарплати «в конвертах». Більше всього тіньова зайнятість присутня у сфері послуг та промисловості, менше дане явище представлено в галузі будівництва та транспорту.

Аналіз факторів щодо тіньової зайнятості у країнах Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) з перехідними економіками. Відповідно, протягом останніх десятиліть проводяться політичні заходи щодо боротьби з ухиленням від сплати податків, тіньовою економікою та неформальною зайнятістю. Специфікою країн ОЕСР займається провідний світовий вчений Ф. Шнайдер, який у ряді емпіричних досліджень зумів визначити основні фактори впливу на рівень тіньової економіки (див. табл.).

Результати вказують на те, що збільшення податкового та соціального забезпечення разом із якістю державного регулювання на сьогодні є найбільш важливим чинником у процесах тіньової економіки. Причому середні значення ем-

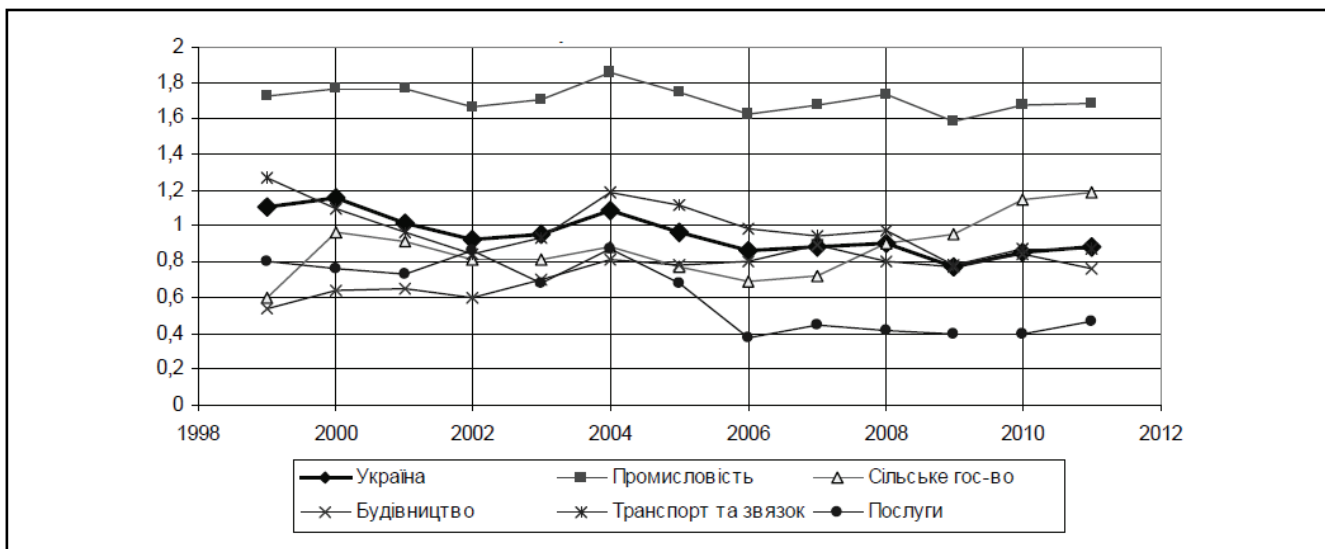


Рисунок 1. Динаміка співвідношення тіньової та офіційної заробітної плати в Україні

Джерело: [5].

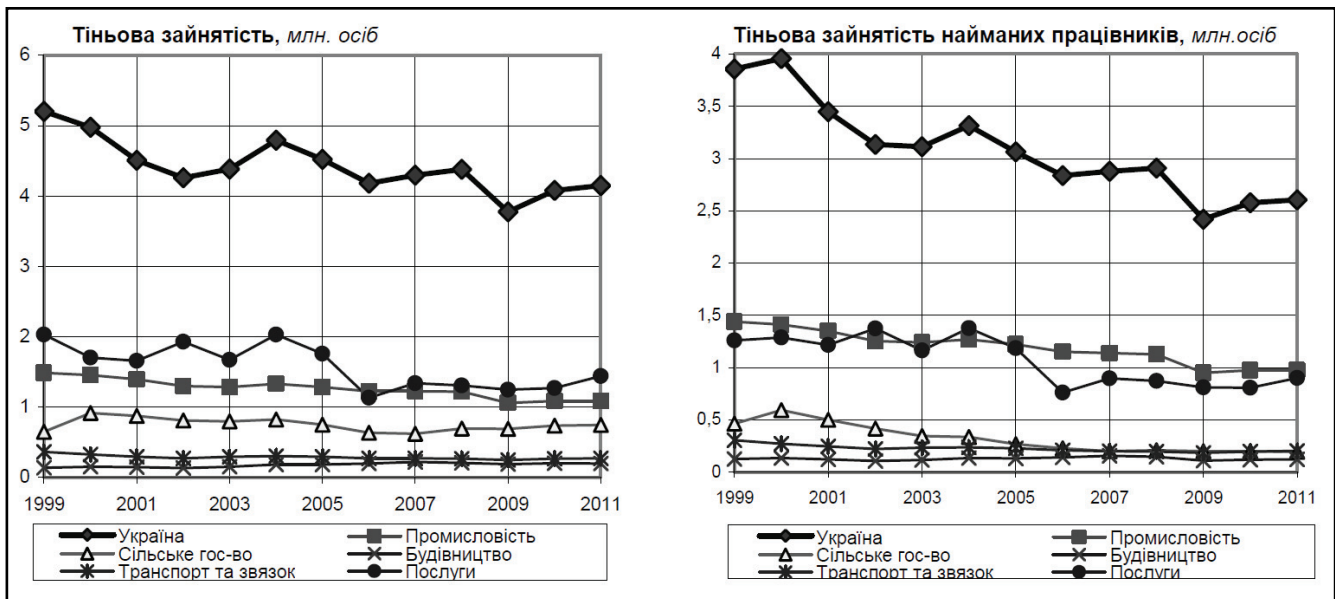


Рисунок 2. Тіньова зайнятість в Україні та за видами економічної діяльності, млн. осіб

Джерело: [5].

Головні причини зростання тіньової економіки

Фактори, що впливають на тіньову економіку	Вплив на тіньову економіку, %	
	*	**
(1) збільшення податкового та соціального тягаря	35–38	45–52
(2) якість державного регулювання	10–12	12–17
(3) трансфери	5–7	7–9
(4) ринок праці, конкретні правила	7–9	7–9
(5) послуги державного сектору	5–7	7–9
(6) податкова мораль	22–25	–
Вплив усіх факторів	84–98	78–96

* Середні значення 12 досліджень.

** Середні значення емпіричних результатів 22 досліджень.

Джерело: [4].

причинних результатів 22 досліджень мають більш високий відсоток впливу на ці два фактори, що сумарно досягають майже 70%. Також основні шість факторів репрезентують у випадку 12 досліджень до 98% впливу і 96% у другому відповідно у другому, що вказує на добре побудовану регресивну модель і важливість кожного з зазначених факторів.

Разом із цим особливе місце в тішовій зайнятості посідає інноваційний аспект розвитку підприємств. Незважаючи на логічність гіпотези про позитивний зв'язок між інноваційним рівнем підприємств та рівнем зайнятості, емпіричні дослідження стверджують про відсутність даної залежності між цими факторами. Відтак, основоположником відомої концепції є Б. Кірчоф, який класифікував малі та середні підприємства з погляду інноваційної складової та рівня розвитку. Результати аналізу мають підтвердження, що рівень інновацій не має прямого впливу на тішову зайнятість. Те саме зі зворотнім зв'язком.

Вище оглянуті фактори можуть бути пов'язані з іншими причинами, як, наприклад, індивідуальними мотивами роботодавця, володіння фінансовими ресурсами та готовністю ринку до інновацій. Окрім цього сектор малих та середніх підприємств не є гомогенним і концентрує велику кількість окремих установ із власною динамікою розвитку. Саме тому

Б. Кірчоф запропонував матрицю, що включає в себе чотири типи підприємств у двох вимірах (рис. 3). Автор ототожнює рівень розвитку підприємства із рівнем зайнятості, в тому сенсі, що даний фактор є одним з основоположних у процесі розширення масштабів підприємницької діяльності.

Як бачимо, дана матриця містить підприємства «скутий розвиток», «економічна база», «гламурні» та «амбітні», але, незважаючи на це, результати вказують про відсутність чіткої позитивної кореляції у всіх групах.

Дана гіпотеза була перевірена фахівцями Е. Ставацем і П. Глодеком на прикладі польського ринку і цілком підтверджена. У власному дослідженні вони розглядали можливість створення нових робочих місць у Польщі за рахунок інноваційних малих та середніх підприємств у період глибокої трансформації польської економіки. Базою даних слугували 81 польські малі та середні підприємства, розташовані в регіоні Лодзь [8]. У роботі було проаналізовано деякі сектори та ринкові умови функціонування інноваційних малих та середніх підприємств. Виявлено, що серед проаналізованих підприємств лише 14% були інноваційними та швидкозростаючими підприємствами, а переважну більшість становили низькоінноваційні й повільно зростаючі підприємства.

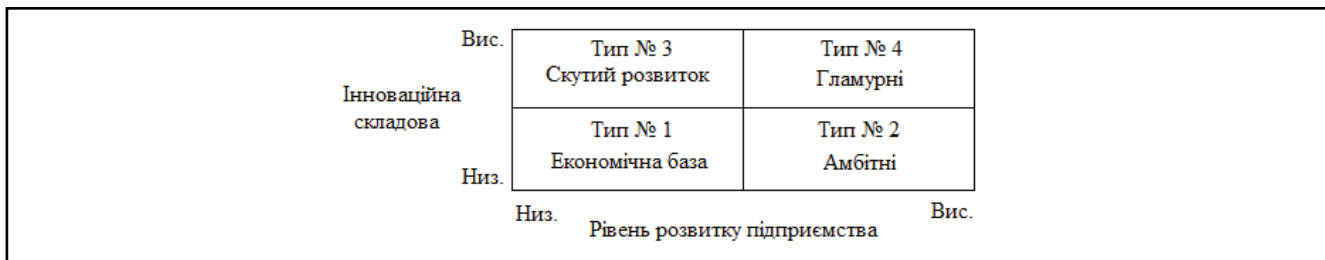


Рисунок 3. Класифікація малих та середніх підприємств з погляду інноваційної складової та рівня розвитку підприємства

Джерело: [7].

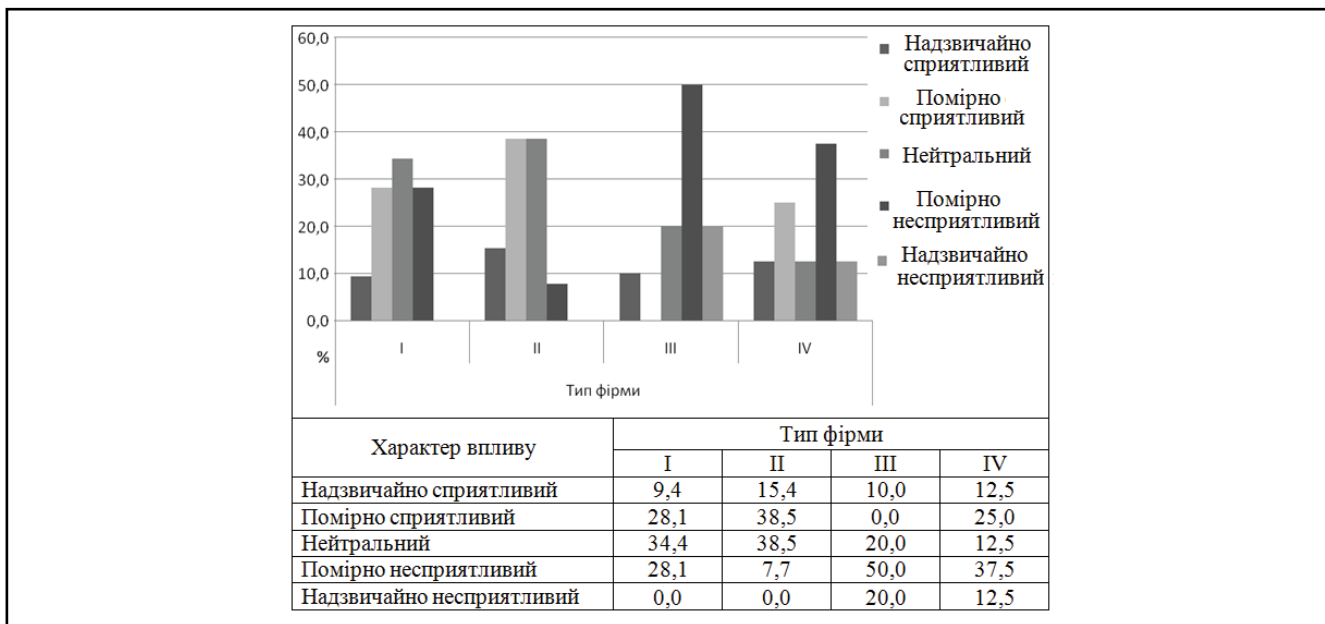


Рисунок 4. Характер впливу тіньової економічної діяльності на зростання підприємства в контексті зайнятості

Джерело: побудовано автором за даними [8].

Дослідження визначило такі важливі фактори, що впливають на можливість створення нових робочих місць: умови функціонування ринку і секторів економіки, проблеми управління підприємством (відсутність належного досвіду, проблеми зі створенням первісного капіталу) та низький рівень громадської підтримки.

У результаті дослідження було виявлено тенденції впливу тіньової економіки на рівень зростання підприємств, які відрізнялися залежно від типів, які запропоновані у класифікації Б. Кірчоф. Результати наведені у рис. 4. Як бачимо, результати аналізу даних є відмінними залежно від групи. Відтак, особливу увагу варто приділити фірмам з групи II, які збільшують рівень зайнятості і мають низький інноваційний рівень, мають позитивну оцінку впливу тіньової економіки (54% від усієї кількості фірм). На противагу їм група III із високим рівнем інноваційного розвитку і низьким зростанням зайнятості оцінює вплив тіньової економіки на створення зайнятості негативно (70% від усієї кількості фірм).

Висновки

У цілому було визначено, що тіньова економіка має більш позитивний вплив на рівень розвитку підприємства та зайнятості, ніж на його інноваційну складову. Проте це явище,

без сумніву, негативно впливає на інновації та на можливість створення нових робочих місць, що, своєю чергою, є одним із найбажаніших аспектів діяльності підприємства.

Розглянувши динаміку та стан тіньової зайнятості, а також проаналізувавши основні фактори впливу на неї, можна перейти до надання рекомендації щодо вирішення даної проблеми. В Україні прийняття узгоджених регуляторних заходів з боку держави особливо відчутно вже з 2010 року. Наприклад, уже в 2011 році відбулося збільшення надходжень до місцевих бюджетів на 3,2 млрд. грн. більше в порівнянні з минулим, у тому числі зафіксоване значне зростання надходжень податку на доходи фізичних осіб. Цей процес тісно пов'язаний із заходами податкової служби про посилення адміністрування збору податків та перекриття шляхів ухилення від сплати податків.

Основними причинами ухилення від реєстрування економічної діяльності в Україні, на нашу думку, є:

– високий розмір нарахунків на заробітну плату (насамперед внески на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування) створює стимули для заниження офіційно сплаченої заробітної плати, що нівелює будь-який позитивний вплив від низької ставки податку на доходи фізичних осіб;

– серйозні адміністративні бар'єри часто створюють додатковий тягар на платників податків і призводять до схем ухилення (включаючи корупцію);

– платники податків часто мають враження, що сплачені податки погано та неефективно витрачаються державою, що тим самим створює дозвоільну культуру ухилення від сплати податків.

Для обмеження вище оглянутих причин запропоновані такі адміністративні заходи:

- посилення відповідальності за несплату податків;
- обов'язкова декларація доходів при придбанні власності на значну суму;
- відповідальність за цільовий характер використання коштів;
- надання рівних можливостей до використання ресурсів і доступу до заохочувальних інструментів державної економічної політики;
- об'єднати зусилля держави і бізнесу для детінізації економіки.

Адміністративні заходи мають бути поєднані з мотиваційною складовою детінізації ринку праці, а саме: зменшення відрахувань до соціальних фондів, зменшення кількості податкових пільг та спрощення податкового законодавства.

Запропоновані заходи передбачають подальше зниження податкового навантаження, спрощення податкового законодавства та регулювання економічної діяльності одночасно з поліпшенням якості державних послуг. Більш рівномірний розподіл податкового тягара та можливість ефективного планування бізнес-циклу мають створити сприятливі умови для ведення прибуткової підприємницької діяльності.

Список використаних джерел

1. Мазур І. Детінізація економіки України: теорія та практика [Текст]: [монографія] / Мазур І. – К.: ВПЦ «Київський університет». – 2006. – 239 с.
2. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.me.gov.ua
3. Офіційний сайт Міжнародної організації праці – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ilo.org>
4. Friedrich Schneider, The Shadow Economy and Work in the Shadow: What Do We (Not) Know? // Institute for the Study of Labor DP No. 6423 2012 Available from: < <http://ftp.iza.org/dp6423.pdf> >
5. Харазішвілі Ю.М. Тіньова зайнятість та тіньова оплата праці в Україні: оцінки та прогнози // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). – 2011. – №4, т. 1. – С. 171–182.
6. Биляк Т.А., Карагодин М.М., Рыжикова З.А., Уманец Л.В. Экономическая активность населения России (по результатам выборочных обследований). 2010: Стат. сб. / Росстат. – М., 2010. – 171 с.
7. Kirchoff B.A. Entrepreneurship and Dynamic Capitalism. The Economics of Business Firm Formation and Growth // Prager Wespport London, 1994. 240 p.
8. Edward Stawasz, Paweł Głodek SMEs innovation and job creation potential in the shadow economy context // University of Twente The 18th Annual High Technology Small Firms Conference 2010 Conference Paper p. 1–11. Available from: < <http://proceedings.utwente.nl/46/1/Głodek.pdf> >
9. Jurgen Ehrke, Oleksandra Betliy, Robert Kirchner, Ricardo Giucci Proposals to De-shadow Ukraine's Economy // German Advisory Group – 2011 – Policy Paper Series [PP/O4/11] – p. 1–21 Available from: <<http://beratergruppe-ukraine.de/download/Beraterpapier/2011/PP042011en.pdf>>

УДК 330.322

Н.В. ГЕСЕЛЕВА,
к.т.н., доцент кафедри економічної кібернетики, Київський національний університет технологій та дизайну,
М.В. РЕДЬКО,
магістр кафедри економічної кібернетики, Київський національний університет технологій та дизайну

Визначення напрямів інвестиційної політики держави шляхом оцінювання інвестиційної привабливості видів економічної діяльності

У статті досліджено інвестиційну привабливість видів економічної діяльності України та запропоновано шляхи вдосконалення механізму інвестиційної діяльності держави.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, види економічної діяльності, інвестиційна політика.

В статье исследована инвестиционная привлекательность видов экономической деятельности Украины

и предложены пути усовершенствования механизма инвестиционной деятельности государства.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, виды экономической деятельности, инвестиционная политика.

In the article the evaluation of investment attractiveness of Ukraine economic activities and the ways of improvement of the mechanism of investment activity in Ukraine.

Keywords: investment attraction, economic activities, investment policy.

Постановка проблеми. Економічне зростання – узагальнюючий критерій результативності функціонування національної економіки. Проблема забезпечення темпів економічного зростання належить до числа найбільш актуальних і гострих проблем сучасності. Від темпів економічного зростання залежать, перш за все, економічна могутність держави, конкурентоспроможність її економіки та якість життя населення.

Українські та зарубіжні вчені-економісти широко дослідили та науково обґрунтували значний позитивний вплив інвестиційних факторів розвитку підприємницької діяльності на економічну діяльність будь-якого підприємства або підприємницької структури, і, як результат, на економіку регіонів України та країни в цілому. Дійсно стабільна і розвинена економіка залежить від обсягу інвестицій у всіх галузях господарської діяльності.

Одним із найефективніших способів зниження ризиків фінансової сфери є диверсифікація інвестицій, тобто інвестування коштів у різні активи.

Моніторинг економічних показників розвитку та результатів оцінювання інвестиційної привабливості об'єктів інвестування дозволяє інвесторові вибрати найбільш ефективний варіант диверсифікації, від якого він отримає найбільшу віддачу від своїх вкладень.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема підвищення інвестиційної привабливості видів економічної діяльності України посідає чільне місце серед безлічі досліджуваних у науковій періодиці економічних проблем. Сучасні економічні і загальнонаукові концепції у сфері аналізу інвестиційної привабливості видів економічної діяльності викладені в роботах вчених-економістів В.Т. Белова, В. Федоренка, І.І. Лукіної, В. Папп, Т.В. Майорової, В. Грицини, І. Курнишева, Н. Чумаченка [3, 5–8].

Метою статті є оцінка інвестиційної привабливості видів економічної діяльності України.

Виклад основного матеріалу. В 2011 році державні інвестиції в основний капітал за видами економічної діяльності були розподілені таким чином (рис. 1):

- 1) сільське господарство, мисливство, лісове господарство – 7,7%;
- 2) промисловість – 36,2%, з них:
 - добувна промисловість – 10,3%;
 - деревообробна промисловість – 17,3%;
 - виробництво та розподілення електроенергії, газу та води – 8,6%;
- 3) будівництво – 3,6%;
- 4) торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку – 7,3%;
- 5) діяльність транспорту та зв'язку – 16,5%;
- 6) операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг покупцям – 17,7%;
- 7) інші – 11%.

Можна зробити висновки про те, що держава підтримує матеріальне виробництво з високою ресурсо- та енергоємністю виробництва, надмірною часткою добувної та переробної промисловості, що не відповідає ознакам постіндустріальної економіки. Для визначення напрямів ефективної інвестиційної політики держави, яка б відповідала всім вимогам сучасності, потрібно провести оцінку інвестиційної привабливості видів економічної діяльності України, наприклад шляхом отримання інформації про сукупність показників, що містить узагальнюючі висновки про результати діяльності виробничих об'єктів на основі виявлення якісних і кількісних відмінностей від бази порівняння [3].

Нами були проаналізовані такі види економічної діяльності: 1. Сільське господарство, мисливство, лісове господарство. 2. Промисловість. 3. Будівництво. 4. Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку. 5. Діяльність готелів та ресторанів. 6. Діяльність транспорту та зв'язку. 7. Фінансова діяльність. 8. Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг покупцям. 9. Освіта. 10. Охорона здоров'я та надання со-

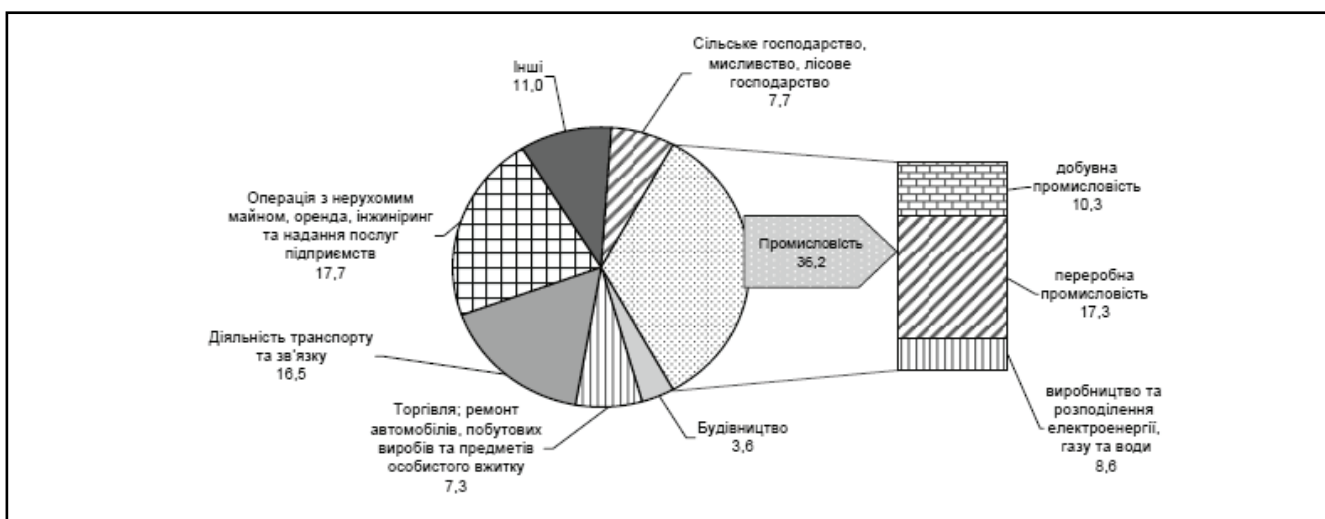


Рисунок 1. Розподіл державних інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності в 2011 році, %

цільної допомоги. 11. Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту.

За підсумками опитування фахівців-експертів були визначені такі економічні чинники, які стосуються інвестиційної привабливості цих секторів, а саме:

- 1) обсяг реалізованої продукції промисловості (1ф);
- 2) кількість підприємств, задіяних в секторі економічної діяльності (2ф);
- 3) фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування (3ф);
- 4) рентабельність операційної діяльності (4ф);
- 5) матеріальні витрати (5ф);
- 6) середньорічна вартість основних засобів (6ф);
- 6) фондівіддача (7ф);
- 8) обсяг прямих іноземних інвестицій (8ф);
- 9) інвестиції в основний капітал (9ф);
- 10) кількість працівників з вищою освітою (10ф).

Серед економічних категорій, які характеризують діяльність секторів економіки України, є від'ємні показники, що вказують на збитки. Для отримання позитивних значень, використовуваних у моделі економічних категорій, потріб-

но просто змістити положення нуля системи вибраних координат.

Застосовуючи методику І.І. Бавріна [1, с. 4–6], при зсуві системи координат отримаємо формулу 1 для розрахунку нових, позитивних значень використовуваних економічних категорій:

$$x = x' \text{ та } y = y + d \quad (1)$$

Щоб для всіх значень збитків отримати позитивне значення, необхідно нульову лінію перенести вниз на відстань d , рівну максимальному збитку 3 фактора «фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування» $d = 3604,1$ та 4 фактора «рентабельність операційної діяльності» $d = 14$.

Представимо економічні показники в кількісному відношенні вираженні (табл. 2):

$$x'_i = \frac{x_i}{x_{i_{\max}}} \quad (2)$$

На наступному етапі здійснюємо ранжування виділених показників (1 – найважливіший фактор, 2 – менш важливий фактор, ..., 10 – найбільш не значимий фактор) для вирішення питання про узгодженість думок експертів щодо відносної ролі розглянутих факторів в інвестиційній привабливості секторів економіки.

Таблиця 1. Основні показники секторів економічної діяльності за 2011 рік

Види економічної діяльності	Фактори									
	1ф	2ф	3ф	4ф	5ф	6ф	7ф	8ф	9ф	10ф
	млн. грн.		млн. грн.	%	млн. грн.	млн. грн.	грн./грн.	\$ млн.	\$ млн.	тис.
1. Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	131262,1	85338	26244	23,2	61447,5	113388	1,16	813,4	18183	75,1
2. Промисловість	1494899,7	129313	63260,9	4,8	807528,7	1101199	1,36	15238,6	86313	649,1
3. Будівництво	114035,5	91650	-2102,7	0,8	83093	63113	1,8	2992,7	8541	84
4. Торгівля	1550853,9	329555	14688	13,8	20107,5	106254	14,6	5193,5	17264	317,3
5. Діяльність готелів та ресторанів	13822	23372	-585,3	-0,1	5641,2	31023	0,45	463,7	4908	25,2
6. Діяльність транспорту та зв'язку	230148,2	45776	14398	7,5	59781,5	3816055	0,06	1855	39375	211
7. Фінансова діяльність	158700	18315	16902,3	6,3	1670,2	54676	2,9	16318,5	3152	210,2
8. Операції з нерухомим майном і т.д.	269586,9	187596	-2517,5	-0,6	32233,7	798044	0,34	5721,5	42107	301,5
9. Освіта	1632,7	47216	133,5	8,5	271,2	72520	0,02	9,1	2485	916,3
10. Охорона здоров'я та надання соцдопомоги	7256,6	35822	-123,9	2,5	2842	62377	0,12	134,4	3451	287,6
11. Надання комун. та індивід. послуг; діяльність у сфері культури	18682,2	186422	-3604,1	-14	4314,3	270216	0,07	607,8	10501	126,3

Таблиця 2. Основні показники діяльності секторів економіки у відносному вираженні

Види ек. діяльності	Фактори									
	1ф	2ф	3ф	4ф	5ф	6ф	7ф	8ф	9ф	10ф
1	0,085	0,259	0,446	1,000	0,076	0,030	0,079	0,050	0,211	0,082
2	0,964	0,392	1,000	0,505	1,000	0,289	0,093	0,934	1,000	0,708
3	0,074	0,278	0,022	0,398	0,103	0,017	0,124	0,183	0,099	0,092
4	1,000	1,000	0,274	0,747	0,025	0,028	1,000	0,318	0,200	0,346
5	0,009	0,071	0,045	0,374	0,007	0,008	0,031	0,028	0,057	0,028
6	0,148	0,139	0,269	0,578	0,074	1,000	0,004	0,114	0,456	0,230
7	0,102	0,056	0,307	0,546	0,002	0,014	0,199	1,000	0,037	0,229
8	0,174	0,569	0,016	0,360	0,040	0,209	0,023	0,351	0,488	0,329
9	0,001	0,143	0,056	0,605	0,000	0,019	0,002	0,001	0,029	1,000
10	0,005	0,109	0,052	0,444	0,004	0,016	0,008	0,008	0,040	0,314
11	0,012	0,566	0,000	0,000	0,005	0,071	0,005	0,037	0,122	0,138

Таблиця 3. Ранжування основних показників діяльності секторів економіки

Експерти	Фактори										Ранг
	1ф	2ф	3ф	4ф	5ф	6ф	7ф	8ф	9ф	10ф	
1	1	7	9	2	4	8	5	3	6	10	55
2	3	9	8	7	2	4	10	1	5	6	55
3	1	5	6	7	4	2	8	3	9	10	55
4	2	9	10	8	5	3	7	1	4	6	55
5	2	9	8	7	1	6	5	3	4	10	55
6	1	5	10	8	7	4	6	2	3	9	55
7	2	6	9	8	3	7	5	1	10	4	55
8	8	5	1	7	2	9	10	3	6	4	55
9	8	3	1	4	10	7	2	9	6	5	55
10	3	7	4	2	10	5	6	1	9	8	55
Всього	31	65	66	60	48	55	64	27	62	72	550
У середньому	3,1	6,5	6,6	6	4,8	5,5	6,4	2,7	6,2	7,2	55

Таблиця 4. Розрахунок показників вагової функції

Показники	Фактори										Σ
	8ф	1ф	5ф	6ф	4ф	9ф	7ф	2ф	3ф	10ф	
x_i	2,7	3,1	4,8	5,5	6	6,2	6,4	6,5	6,6	7,2	55
$1/z_i$	0,3704	0,3226	0,2083	0,182	0,167	0,1613	0,156	0,154	0,1515	0,139	2,0116
q_i	0,184	0,16	0,104	0,09	0,083	0,08	0,078	0,077	0,0753	0,069	1

Таблиця 5. Матриця вагомості інвестиційної привабливості видів економічної діяльності

Види екон. діял.	Фактори									
	1ф	2ф	3ф	4ф	5ф	6ф	7ф	8ф	9ф	10ф
	Показники вагомості факторів									
	0,16	0,077	0,0753	0,083	0,104	0,09	0,078	0,184	0,08	0,069
1	0,0136	0,0198	0,0336	0,0829	0,0079	0,0027	0,0062	0,0092	0,0169	0,0057
2	0,1546	0,0300	0,0753	0,0419	0,1036	0,0261	0,0072	0,1719	0,0802	0,0489
3	0,0118	0,0213	0,0017	0,0330	0,0107	0,0015	0,0096	0,0338	0,0079	0,0063
4	0,1604	0,0765	0,0206	0,0620	0,0026	0,0025	0,0777	0,0586	0,0160	0,0239
5	0,0014	0,0054	0,0034	0,0310	0,0007	0,0007	0,0024	0,0052	0,0046	0,0019
6	0,0238	0,0106	0,0203	0,0479	0,0077	0,0904	0,0003	0,0209	0,0366	0,0159
7	0,0164	0,0043	0,0231	0,0452	0,0002	0,0013	0,0155	0,1841	0,0029	0,0158
8	0,0279	0,0435	0,0012	0,0299	0,0041	0,0189	0,0018	0,0645	0,0391	0,0227
9	0,0002	0,0110	0,0042	0,0501	0,00003	0,0017	0,0001	0,0001	0,0023	0,0690
10	0,0008	0,0083	0,0039	0,0368	0,0004	0,0015	0,0006	0,0015	0,0032	0,0217
11	0,0019	0,0433	0,0000	0,0000	0,0006	0,0064	0,0004	0,0069	0,0098	0,0095

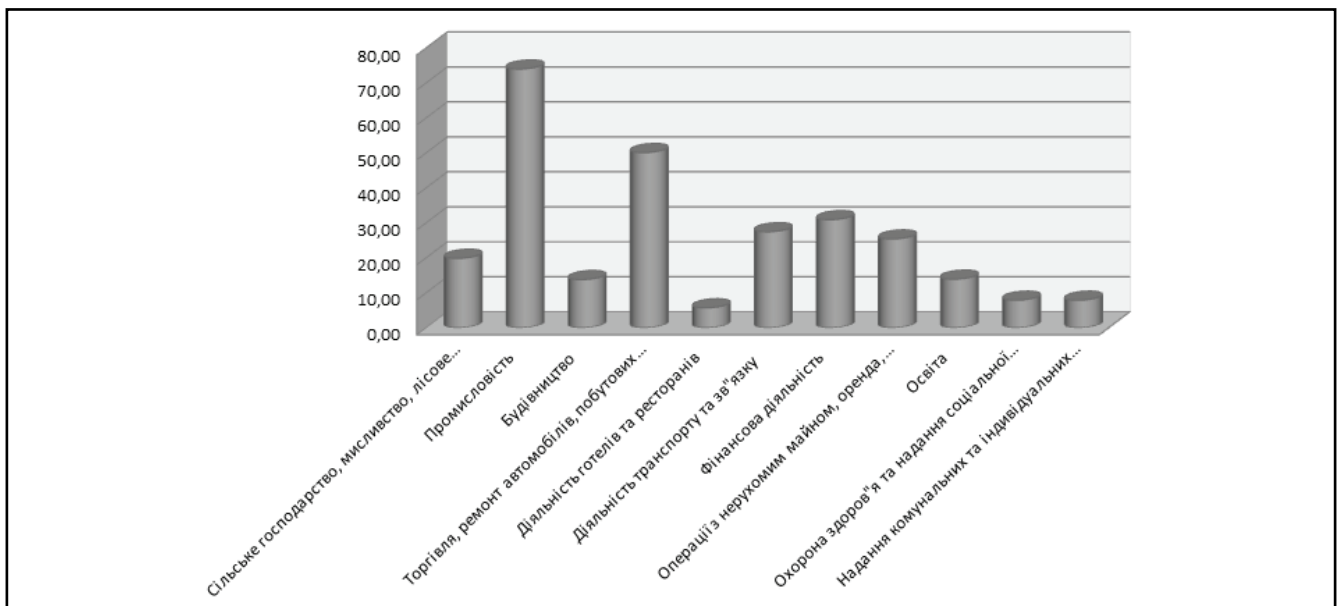


Рисунок 2. Інвестиційна привабливість секторів економіки України

Для спрощення розрахунків думки експертів про роль виділених економічних факторів представимо у вигляді табл. 3.

Використовуючи отримані результати, знаходимо «вагову» функцію, яка визначає інвестиційну привабливість кожного з показників діяльності секторів економіки. Для цього знайдемо зворотну величину рангу (економічні фактори розподілені таким чином, що на першому місці стоїть найважливіший фактор):

$$z_i = 1 / z_i. \quad (3)$$

Дані розрахунків заносимо до табл. 4. За визначенням сума ваг $\sum q_i$ має дорівнювати одиниці, тому здійснюємо розрахунок за формулою 4 та заносимо отримані результати до табл. 4:

$$q_i = z_i / \sum z_i. \quad (4)$$

Таким чином, вагома функція з урахуванням перестановки факторів при упорядкуванні рангів для використання в табл. 4 записується таким чином: Q_i (0,184; 0,16; 0,104; 0,09; 0,083; 0,08; 0,078; 0,077; 0,0753; 0,069). Використовуючи отриману вагову функцію, помножимо кожний з нормованих факторів (табл. 2) на відповідну вагу і результати розрахунків зведемо в табл. 5.

Для з'ясування питання про інвестиційну привабливість видів економічної діяльності України необхідно знайти суму всіх факторів по кожному з секторів та для більшої зручності відображення помножити на 100.

Проведені розрахунки продемонстровані на рис. 2.

Висновки

Проаналізувавши рис. 2, можна зробити висновки про те, що найбільш привабливим сектором для інвестування є промисловість, потім торгівля, ремонт авто, побутових виробів та предметів особистого вжитку, і на третьому місці за інвестиційною привабливістю – сектор фінансової діяльності.

Як ми бачимо, держава вкладає значну частину коштів у найбільш інвестиційно привабливі сектори економіки.

Можна припустити, що з метою диверсифікації інвестицій та подолання структурних диспропорцій, а також дося-

гнення більшого прибутку було б доцільніше розподіляти кошти таким чином, щоб підтримувати розвинені сектори та надавати більшу частку коштів для стимулювання зростання менш привабливих секторів або тих, які мають меншу частку в ВВП країни.

Постіндустріальне суспільство базується на виробництві послуг та інформації. На цій концепції базується другий варіант диверсифікації інвестицій, тобто для того, щоб економіка України відповідала світовим ознакам, потрібно збільшити приток грошових коштів саме в сферу послуг та інформації, як наслідок, зросте їхня частка в загальному обсязі ВВП та вирівнюється структура економіки України.

Список використаних джерел

1. Баврин И.И. Курс высшей математики: учебник / И.И. Баврин. – М.: Просвещение, 1992. – 400 с.
2. Байракова И.В. Интегральная многокритериальная оценка инвестиционной привлекательности промышленных предприятий машиностроительного профиля АПК / И.В. Байракова, В.И. Чумаков // Экономика Крыма, 2010. – С. 141–146.
3. Белов В.Т. Новая методика кількісної оцінки узгодженості думок експертів / В.Т. Белов, В.И. Чумаков // Вісник КОКНТЕУ. – 2008. – №2. – С. 84–91.
4. Зиновьев И.Ф., Черемисина С.Г. Методика экономических исследований: монография / И.Ф. Зиновьев И.Ф., С.Г. Черемисина. – Симферополь: Таврия, 2005. – 176 с.
5. Лукина И.И. Економічні аспекти формування інвестиційного клімату в Україні / И.И. Лукина // Вісник Тернопільської академії народного господарства. Спецвипуск. – 1997. – №1. – С. 123.
6. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність / Т.В. Майорова // Навч. посіб. – К., 2004. – 376 с.
7. Папп В. Вдосконалення інвестиційної політики в країні та її вплив на розвиток інвестиційного процесу в регіоні / В. Папп // Регіональна економіка. – 2006. – №2. – С. 50–58.
8. Федоренко В. Инвестиции и экономика Украины / В. Федоренко // Экономика Украины. – 2007. – №5. – С. 12–16.

Ю.Ю. ВЕРГЕЛЮК,

аспірант, Національний університет державної податкової служби України

Вплив глибини диверсифікації кредитних послуг банків корпоративним клієнтам на кредитний ризик

У статті обґрунтовано необхідність поглиблення диверсифікації кредитних послуг банків корпоративному сектору. Вивчено взаємозв'язок напрямів диверсифікації та кредитного ризику. Зокрема, пояснено негативний вплив надмірної диверсифікації, що зумовлена збільшенням обсягів реалізації кредитних послуг. Також досліджено вплив галузевої диверсифікації на кредитний ризик.

Ключові слова: ризик, кредитний ризик, управління кредитним ризиком, диверсифікація, глибина диверсифікації, лімітування, корпоративний сектор.

В статье обоснована необходимость углубления диверсификации кредитных услуг банков корпоративному сектору. Изучена взаимосвязь направлений диверси-

фикации и кредитного риска. В частности, объяснено негативное влияние чрезмерной диверсификации, обусловленной увеличением объемов реализации кредитных услуг. Также исследовано влияние отраслевой диверсификации на кредитный риск.

Ключевые слова: риск, кредитный риск, управление кредитным риском, диверсификация, глубина диверсификации, лимитирование, корпоративный сектор.

Keywords: risk, credit risk, credit risk management, diversification, diversification depth, limitation, corporate sector.

Постановка проблеми. Необхідність активізації банківського кредитування економіки України та поглиблення диверсифікації банківських кредитних послуг для позичальників є актуальним завданням. При цьому постійними зберігаються суттєві ризики, що утворюються і накопичуються у банківській системі.

Реалізація кредитних послуг банками – динамічна сфера фінансового ринку, де питання появи нових продуктів – лише питання часу, а рівень диверсифікованості кредитних послуг постійно збільшується. Відповідні інновації у сфері кредитних послуг створюють об'єктивну необхідність вдосконалення та пристосування діючої системи управління кредитними ризиками до нових умов, особливо коли попит на кредитні послуги різко зростає, а макроекономічна ситуація в країні залишається нестабільною.

Вирішення даної проблематики у площині співпраці банків із корпоративним сектором пояснюється тим, що саме тут зосереджена найбільша частка розміщених у кредитних послугах ресурсів банківського сектору. А з позиції реалізації потенціалу можливостей сприяння структурним зрушенням у вітчизняній економіці – саме корпоративний сектор являється найбільш прибутковим та вигідним.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Незважаючи на значну кількість праць, присвячених проблематиці управління кредитним ризиком у банках, динамічність розвитку даної сфери створює об'єктивну необхідність подальшого розвитку наукових досліджень, зокрема щодо глибини диверсифікації кредитних послуг для корпоративного сектору.

Серед науковців, що займалися дослідженням кредитних ризиків у банках, – В. Васюренко, Д.Д. Ван-Хуз, О. Гринько, О. Дзюблюк, О.А. Криклій, К.Л. Ларіонова, Н.Г. Маслак, О.В. Пернарівський, Л. Прийдун, Л.О. Примостка, О. Хаб'юк.

Мета статті – виявлення взаємозв'язку між банківським кредитним ризиком, що виникає при обслуговуванні корпоративних позичальників та глибиною диверсифікації кредитних послуг, що пропонуються даному сектору.

Виклад основного матеріалу. Найбільш вигідним для банків полем реалізації кредитних послуг справедливо можна вважати корпоративний сектор економіки. Такі клієнти часто стають споживачами довгострокових кредитних послуг. З одного боку, це дає можливість фінансовій установі отримати чималі прибутки, з іншого ж – довгострокові кре-

дитні послуги на великі суми – це можливість зазнати чималих втрат. Особливо актуалізується ситуація в період фінансової нестабільності. В сучасних умовах серед банківських позичальників в Україні не так багато корпорацій, що гарантовано можуть повертати запозичені кошти. Тим більш що загострення конкурентної боротьби за таких позичальників часто стає причиною поверхневої оцінки кредитоспроможності. При цьому серед корпоративних позичальників банків не лише великі та стабільні корпорації, а й суб'єкти господарювання, що стали споживачами широкого набору послуг конкретного банку. Саме й цим ускладнюється питання ефективного управління кредитним ризиком у поєднанні з оптимальною глибиною диверсифікації кредитних послуг. Завданням банку в даному випадку є реалізація такого різноманіття та обсягів кредитних послуг, що створить конкурентні переваги і поряд із цим забезпечить утримання кредитних ризиків на допустимих рівнях.

Якщо ж розглядати проблему з позиції впливу даної ситуації на економіку країни, то спостерігається деяке протиставлення інтересів. Так, кредитуючи корпоративний сектор, основними цілями банку є нарощення кредитного портфелю та отримання максимальних прибутків. Своєю чергою, умови кредитування мають сприяти економічному зростанню та розвитку позичальників, при цьому банківські ризики мають бути мінімальними, бо від ефективності управління кредитними ризиками залежить стабільність усього банківського сектору.

Визначення глибини диверсифікації кредитних послуг банків для корпоративних позичальників тісно пов'язано із визначенням необхідних обсягів кредитних «вливань» в економіку. Адже саме збільшення обсягів кредитних послуг є одним із найголовніших напрямів диверсифікації. Не варто зводити диверсифікацію лише до збільшення обсягів реалізованих кредитних послуг. Можна виділити й інші напрями, зокрема [1, с. 180]: диверсифікація, орієнтована на модифікацію існуючих видів кредитних послуг; галузева диверсифікація, диверсифікація за рахунок впровадження інноваційних послуг; диверсифікація спрямована на зниження кредитного ризику; диверсифікація спрямована на підвищення прибутковості від реалізації послуг.

Вивчаючи динаміку кредитних послуг банків корпоративному сектору, відзначимо, що в період 2008–2012 років спостерігається позитивна динаміка, адже обсяги реалізованих послуг зростають (табл. 1). Та все ж аналізувати цей показник ізолювано вкрай невірно, адже практична ситуація ілюструє недостатність кредитування економіки України, при цьому мова йде про те, що не задовольняється платоспроможний попит на кредитні послуги. Так, навіть кризовий період характеризувався незначним збільшенням обсягів наданих кредитних послуг таким клієнтам, що підтверджує особливий характер кредитних відносин, адже загальна динаміка по банківській системі є іншою.

Та зі збільшенням обсягів наданих кредитних послуг зростала і частка прострочених кредитів, зокрема різке збіль-

Таблиця 1. Динаміка кредитування корпоративних клієнтів банками України в 2008–2012 роках (залишки на кінець періоду)*

Показник	Роки				
	2008	2009	2010	2011	2012
Обсяги наданих кредитних послуг, млн. грн.	443665	462215	500538	575545	605425
Обсяги прострочених кредитів, млн. грн.	10286	52383	65576	54749	51962
Частка прострочених кредитів у загальній кількості, %	2,3	11,3	13,1	9,5	8,6

* Складено автором за даними Національного банку України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>

шення частки прострочених кредитів відбулося в 2009 році, коли спостерігався пік кризи. У 2011–2012 роках у порівнянні з попереднім періодом частка такої заборгованості де-що зменшилася. Це свідчить про наявність високих кредитних ризиків у банківській системі та актуалізує тему дослідження.

Частка прострочених кредитів у сукупному портфелі також залишається значною, хоча й у 2012 році знизилася з 9,5 до 8,6%. Варто відзначити, що зміни у структурі кредитних портфелів на рівні окремого банку, хоч і не в повній мірі, та відображаються у структурі сукупного кредитного портфелю по банківській системі. Звичайно, набір послуг та політика кожного банку має свої особливості, та кон'юнктура зводить все в схожу динаміку. Це дозволяє припустити, що взаємозв'язок між диверсифікацією та кредитним ризиком на мікро– та макрорівні аналогічний.

Дані рис. 1 вказують, що не завжди тренд обсягів наданих кредитів збігався із обсягами простроченої заборгованості. Хоча логічним є деяке зростання одного показника разом із іншим через притаманну їм кореляцію. Такий характер обсягів простроченої заборгованості свідчить про необхідність внесення змін у систему управління кредитними ризиками при роботі з корпоративними позичальниками. Так, вважається що частка проблемних кредитів у банківській системі залежить не лише від фінансового стану позичальника, а й від обсягів наданих кредитів. Прострочена заборгованість, яку показують банки під час кредитного буму, таким чином знижує дані про прийнятий кредитний ризик, а під час спаду – підвищує [2, с. 63].

Хоча й вважається, що метод диверсифікації активів є методом мінімізації ризиків, сутність якого полягає в тому, що кредитний портфель має формулюватися із кредитів, які,

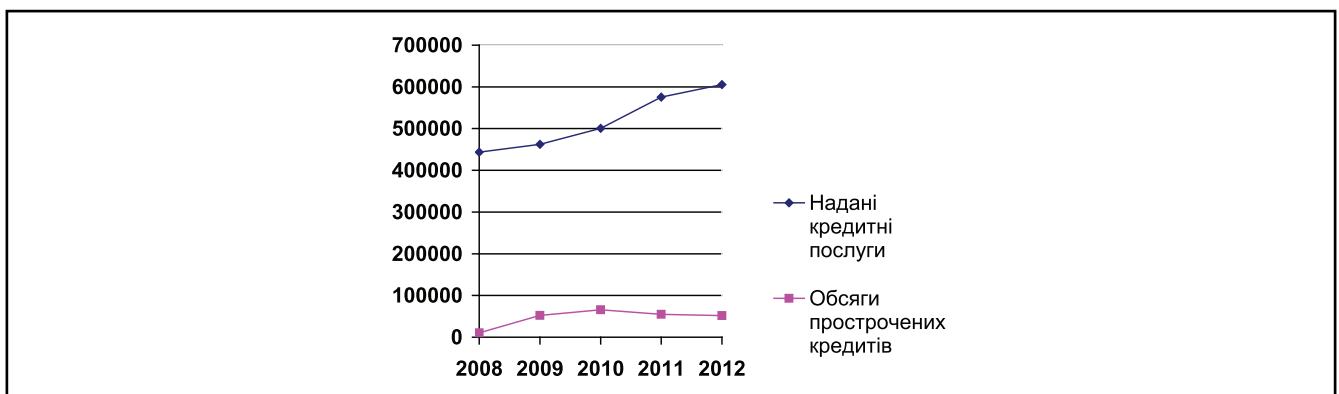
по–перше, надаються позичальникам, приналежним до різних галузей економіки; по–друге, належать до різних регіонів (регіональна та географічна диверсифікація); по–третє, надаються позичальникам різної форми власності; по–четверте, позичальникам, що різняться розмірами капіталу [3, с. 126].

Механізм реалізації негативного впливу надмірної диверсифікації відображено на рис. 2. Так, він вказує, що до певного моменту (на рисунку відображено, що такий момент настає, коли кількість об'єктів кредитування досягає 10) диверсифікація кредитного портфелю дійсно знижує ризик, але настає момент, коли кількість позичальників дуже велика, що викликає обернений ефект.

Тобто глибина диверсифікації кредитного послуг прямо впливає на рівень кредитного ризику, хоча й визначає його поруч із рядом інших факторів. Досить важко виявити оптимальну з позиції ризику глибину диверсифікації, особливо в межах одного дослідження. Тому зупинимось на обґрунтуванні існування взаємозв'язку.

У результаті надмірної диверсифікації кредитного портфелю можливе зростання транзакційних витрат у результаті ускладнення параметрів і характеристик кредитного портфелю, що обумовлює зростання супутніх ризиків, а також збільшить кредитний ризик [5, с. 134].

Що ж до лімітування концентрації кредитного портфелю, погоджумось із думками О.В. Дзюблюка, який зазначає, що лімітування є головним засобом кредитним ризиком і передбачає встановлення ліміту або граничних сум операцій, які виконує банк щодо тих чи інших позичальників або груп позичальників. Як приклад, науковець наводить такі нормативи: максимальний обсяг ризику на одного позичальника, норматив максимального ризику на одного ін-

**Рисунок 1. Динаміка простроченої заборгованості корпоративних клієнтів перед комерційними банками за надані кредитні послуги**

* Складено автором за даними Національного банку України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/Statist/elbul.htm>

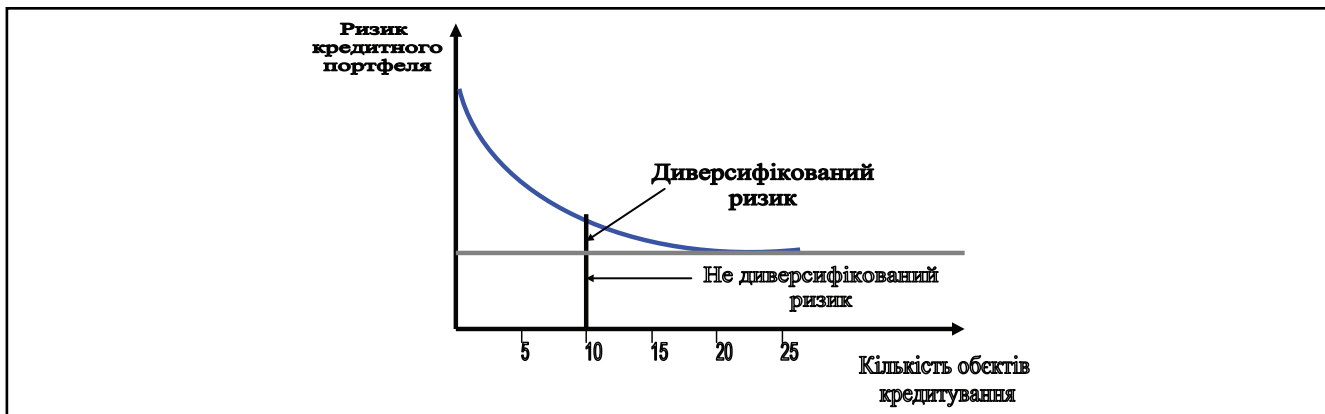


Рисунок 2. Диверсифікація та кредитний ризик*

* Джерело: імплементовано щодо диверсифікації на основі [4].

сайдера, норматив максимального сукупного обсягу кредитів, гарантій та поручительств, наданих інсайдером [6, с. 27].

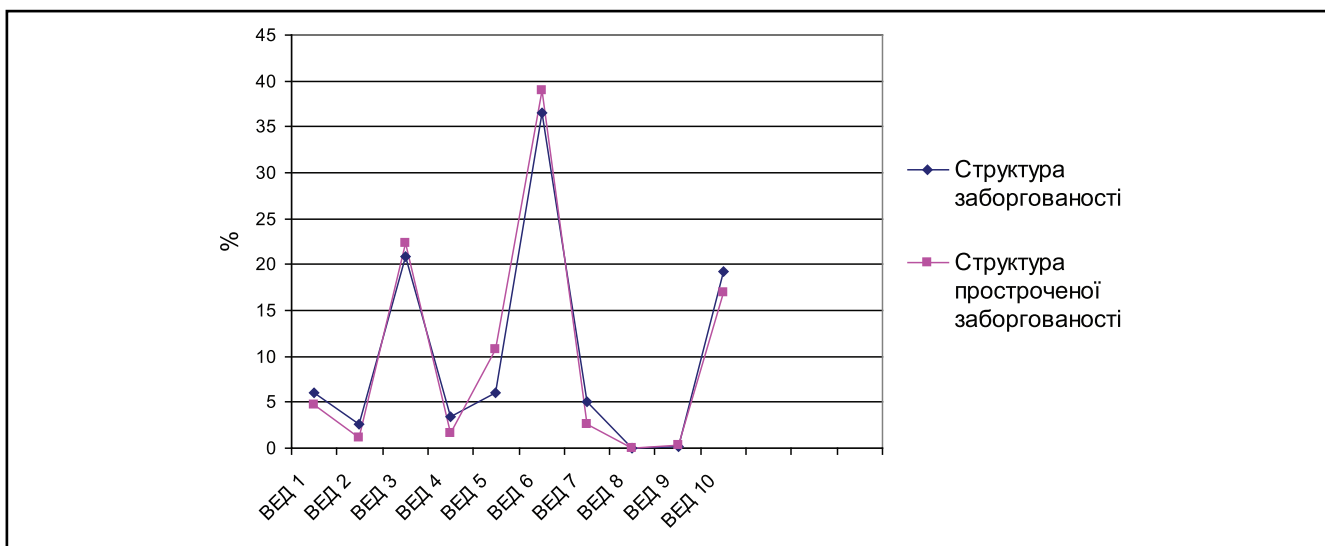
Глибина диверсифікації кредитних послуг визначається не лише обсягами кредитів. Розглянемо вплив галузевої диверсифікації на кредитний ризик. Показники діаграми (рис. 2) ілюструють не повне співпадіння точок реалізованих кредитних послуг корпоративному сектору певної галузі та обсягів прострочених кредитів у цій же галузі. У ВЕД 3,5, 6, 8,9 частка заборгованості вища за частку кредитних послуг у відповідній галузі, що означає нераціональність кредитних вкладень. Причиною таких коливань є дисбаланси в галузевій диверсифікації кредитних послуг банків корпоративним позичальникам. Так, для прикладу відзначимо, що частка кредитних послуг, реалізованих у галузях добувної промисловості, становить 2,6%, а частка заборгованості корпора-

тивних позичальників галузі більш ніж удвічі менша і становить 1,2%. Натомість у будівництві, навпаки, і відповідні частки становлять 6,1 та 10,7%.

Для розробки рекомендацій щодо мінімізації кредитного ризику при роботі з корпоративними позичальниками доцільно використати матричний метод, що дозволяє здійснити оцінку середовища реалізації кредитних послуг і на основі цього зробити оцінку кредитного ризику.

До факторів, які мають значний вплив на конкурентну позицію видів економічної діяльності при забезпеченні прийнятної якості кредитного портфеля банку щодо нівелювання кредитних ризиків, автори даного методу відносять [7, с. 156]:

– середні коефіцієнти зростання обсягів наданих кредитів у банківській системі у розрізі видів економічної діяльності, які адекватно відображають загальні тенденції та перспек-



ВЕД 1 – сільське господарство, мисливство та лісове господарство;

ВЕД 2 – добувна промисловість;

ВЕД 3 – обробна промисловість;

ВЕД 4 – виробництво та розподілення електроенергії, газу та води;

ВЕД 5 – будівництво;

ВЕД 6 – оптова і роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту;

ВЕД 7 – транспорт;

ВЕД 8 – освіта;

ВЕД 9 – охорона здоров'я

ВЕД 10 – інші ВЕД;

Рисунок 3. Структура заборгованості корпоративних клієнтів перед банками України станом на 31.12.2012*

* Джерело: розраховано автором на основі даних НБУ.

Таблиця 2. Оцінка сукупного кредитного ризику реалізованих кредитних послуг корпоративним позичальникам за допомогою матричного методу станом на 31.12.2012*

Група	Обсяги реалізованих кредитних послуг, млн. грн.	Частка, %
1	153904	25,4
2	31522	5,2
3	257276	42,5
4	162724	26,9

* Розраховано автором.

тиви розвитку масштабів кредитної діяльності для виділених сегментів;

– середні коефіцієнти відхилення рівня проблемної заборгованості, які можуть розглядатися як умовні характеристики внутрішнього кредитного ризику, притаманного окремим видам економічної діяльності.

Шляхом підрахунку цих коефіцієнтів вдалося зонувати конкурентні позиції, і відповідно їх кредитний ризик. Відповідно виділяють: 1) зону консервативної стратегії безпечного кредитування; 2) компромісну стратегію безпечного кредитування; 3) компромісну стратегію ризикового кредитування; 4) агресивну стратегію ризикового кредитування.

Відповідно до побудованої системи управління кредитним ризиком, зважаючи на приналежність галузей народного господарства, найменш ризиковим варіантом є переважання кредитів у 1 групі. Результати підрахунку сукупного кредитного ризику реалізованих кредитних послуг корпоративним позичальникам відображено у табл. 2. Для підрахунку використовувалися статистичні дані щодо обсягів реалізованих кредитних послуг корпоративним позичальникам у розрізі галузей економіки.

Аналізуючи дані кредитування корпоративних позичальників в розрізі груп ризиковості галузей народного господарства, відзначимо, що найбільша частка реалізованих кредитів – у 3 групі, що вважається компромісно ризиковою, також чималу частку займає 4 група, що є найризиковішою і становить 26%. Оптимальний варіант, коли переважає кредитування галузей 1 групи.

Надмірна частка кредитів у певній галузі, типі застави чи певних клієнтах створює загрози концентрації кредитного портфелю (як це сталося з іпотечними кредитами у США, де відбулася концентрація кредитів за типом застави). Задля убереження від концентрації кредитного портфелю є доцільним застосування диверсифікації як метода управління ризиком банку. Та варто зважати на особливості управління ризиком при кредитуванні саме корпоративного сектору та враховувати те, що надмірна диверсифікація не завжди буде ефективною, бо в певний момент можливе виникнення труднощів, пов'язаних із неможливістю контролювати усіх позичальників.

Безсумнівним є необхідність поглиблення диверсифікації кредитних послуг банків для корпоративних позичальників в Україні. Адже активізація відновлення економіки та структурних зрушень можлива лише за умови підвищення якості та кількості кредитних послуг, що пропонуються кредитоспроможному корпоративному сектору. При цьому необхід-

ним є детальне вивчення усіх напрямів диверсифікації кредитних послуг для виявлення їхніх переваг та недоліків. Адже надмірна диверсифікація кредитних послуг за рахунок необґрунтованого збільшення обсягів кредитних послуг стає причиною не лише накопичення кредитних ризиків у банківській сфері, а й сприяє інфляції та збільшенню дефіциту державного бюджету.

Висновки

Глибина диверсифікації кредитних послуг банків тісно пов'язана з показниками кредитних ризиків. Теоретичне вивчення взаємозв'язку між поглибленням напрямів диверсифікації та кредитним ризиком як на рівні банківської установи так і на рівні усієї банківської системи зумовлює необхідність подальших досліджень у даному напрямі. Розрахунок кількісних показників глибини диверсифікації дасть змогу сформулювати науково обґрунтовані стратегічні орієнтири розвитку не лише банківського сектору, а й економіки України в цілому.

Список використаних джерел

1. Вергелюк Ю.Ю. Підходи диверсифікації кредитних послуг банку: теоретичний аспект / Ю.Ю. Вергелюк // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. – 2012. – №2(14). – С. 177–181.
2. Зинкевич В.А. Управление корпоративным портфелем: современные технологии кредитного анализа / В. А. Зинкевич // Банковское кредитование – 2010. – №4 (32). – С. 63–75.
3. Дзюблюк А.В. Механизм обеспечения качества кредитного портфеля и управления кредитным риском банка в период кризисных явлений в экономике / А.В. Дзюблюк // Журнал европейской экономики. – 2010. – март – С. 117–134.
4. Шелудько В.М. Финансовый менеджмент: підручник / В.М. Шелудько – К.: Знання, 2006. – 439 с.
5. Гринько Е.Л. Основные направления совершенствования методологии диверсификации кредитного портфеля банка / Е.Л. Гринько. – [Електрон. ресурс] Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pprbsu/2010_29/10_29_10.p.
6. Дзюблюк О.В. Оптимізація управління ризиком портфеля кредитних вкладень банку в контексті подолання наслідків світової фінансової кризи / О.В. Дзюблюк // Вісник THEV. – 2011. – №2. – С. 21–30.
7. Управление рисками банков [Текст]: монография в 2 томах. Т. 1: Управление рисками базовых банковских операций / [А.О. Епифанов, Т.А. Васильева, С.М. Козьменко та ін.] / За ред. д.е.н., проф. А.О. Епифанова і д.е.н., проф. Т.А. Васильевой. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. – 283 с.

Концептуальні основи інновацій та інноваційної діяльності підприємств

У статті розглянуто концептуальні питання організації інноваційної діяльності на сучасному етапі. Обґрунтовано теоретичні підходи до розвитку інноваційних процесів, що є магістральним напрямом вдосконалення економіки, обумовленим науково-технічним прогресом у розвитку традиційних і новітніх напрямів. Запропоновано ключові функції української інноваційної системи на засадах концептуальних основ інновацій та інноваційної діяльності підприємств.

Ключові слова: інноваційна активність, інноваційні процеси, інноваційні системи, концептуальні засади інновацій.

В статье рассмотрены концептуальные вопросы организации инновационной деятельности на современном этапе. Обоснованы теоретические подходы к развитию инновационных процессов, что является магистральным направлением совершенствования экономики, обусловленным научно-техническим прогрессом в развитии традиционных и новейших направлений. Предложены ключевые функции украинской инновационной системы на основе концептуальных основ инноваций и инновационной деятельности предприятий.

Ключевые слова: инновационная активность, инновационные процессы, инновационные системы, концептуальные основы инноваций.

The article reviews conceptual issues of innovation today. Theoretical approaches to the development of innovative processes is a main direction to improve the economy, resulting from scientific and technological progress in the development of traditional and modern styles. A key feature of Ukrainian innovation system based on the conceptual foundations of innovation and innovation activity.

Keywords: innovation activity, innovation processes, innovation systems, conceptual principles of innovation.

Постановка проблеми. Для того щоб розкрити сутність інновацій та інноваційної діяльності, необхідно використовувати понятійний апарат інноватики, насамперед таких категорій, як новатор і інноватор, нововведення, інноваційна активність, інноваційно активне підприємство, інноваційний процес, інноваційні ризики, інноваційний потенціал і, звичайно ж, ефект нововведень.

Метою статті є розробка ключової функції української інноваційної системи на засадах концептуальних основ інновацій та інноваційної діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу. Конкурентоспроможність в умовах ринку неможлива сьогодні без впровадження но-

вих технологій, які стають основою ефективності виробництва, поліпшення якості товарів і послуг, а отже і ключовою умовою підвищення якості життя. Однією з характерних рис підприємницької діяльності є новаторство, яке може виражатися в інноваційній діяльності.

Якщо звернутися до офіційних документів (Розпорядження №691-р від 10 вересня 2012 року «Про схвалення Концепції реформування державної політики в інноваційній сфері»), можна відзначити, що у нас поки відсутній чіткий понятійний апарат, необхідний для визначення інновацій та інноваційної діяльності. Так, термін «інновація» в офіційних документах визначається як «кінцевий результат інноваційної діяльності, що одержав реалізацію у вигляді нового або вдосконаленого продукту, реалізованого на ринку, нового або удосконаленого технологічного процесу, використовуваного в практичній діяльності» [1].

Поняття «інноваційна діяльність» характеризується як «процес, спрямований на реалізацію результатів закінчених наукових досліджень і розробок, або інших науково-технічних досягнень у новий чи удосконалений продукт, реалізований на ринку, у новий чи удосконалений процес, який використовується в практичній діяльності, а також пов'язані з цим додаткові дослідження та розробки» [1]. Виходить, що «інноваційна діяльність» – це діяльність, що створює інновацію; «інновація» ж – продукт інноваційної діяльності.

Нечітко сформульоване і поняття «інноваційно активного підприємства». Воно охарактеризоване як підприємство, що здійснює розробку і впровадження нових або вдосконалених продуктів, технологічних процесів та інших видів діяльності» [2]. Варто було б уточнити, що вважати «новим або вдосконаленим продуктом»; чи є удосконаленням зміна зовнішнього вигляду, чи є продукт новим тільки тому, що він вироблений вперше в нашій країні, але в інших країнах відмовилися від його виробництва через моральне старіння тощо.

Інновації (нововведення) представляють собою новий продукт, який продається на ринку. Термін «інновація» був сприйнятий економічною наукою на початку XX ст. У 1909 році В. Зомбарт обґрунтував концепцію підприємця як інноватора. Він уклав, що основна функція підприємця полягає в тому, щоб заради отримання прибутку випускати на ринок технічні новинки, а це спонукає його не задовольнятися отриманням нового, а прагнути поширити це нове якомога ширше [3].

У 1912 році австрійський економіст Й. Шумпетер запропонував більш загальну концепцію інноваційного підприємництва. В роботі «Теорія господарського розвитку» він ввів терміни «новатор» і «нововведення» (інновація). Нововве-

дення він визначив як використання нових комбінацій існуючих продуктивних сил для вирішення комерційних завдань. Саме ці нововведення, на думку Й. Шумпетера, визначають розвиток економіки. В роботі «Кон'юнктурні цикли» (1939) Й. Шумпетер ввів розходження базових інновацій та інновацій-наслідків. Це стало важливим кроком у становленні теорії інновацій.

Іноватор стикається з невизначеністю, яка впливає з неможливості заздалегідь оцінити майбутній результат. Невизначеність винахідницького процесу тим вище, чим менше початковий запас відповідної інформації, якою можна скористатися. Результати реалізації проектів фундаментальних досліджень більш невизначені, ніж способи вдосконалення відомого виробничого процесу. В силу невизначеності дослідження часто ведеться кількома різними шляхами, і дослідники сподіваються, що один з них призведе до наміченої мети.

Таким чином, класична концепція організації та управління інноваціями виходить з наявності нововведення, яке необхідно швидше довести до максимального числа споживачів, включаючи ринки, раніше йому недоступні. Тривалий час у центрі такої концепції перебувала проблема стимулів і перешкод інноваційного процесу.

До середини XX в. економічна наука приділяла недостатньо уваги дослідженням впливу науково-технічного прогресу на розвиток економічних процесів. Важливим етапом у дослідженні впливу інновацій на розвиток економічних систем стала розроблена Р. Нельсоном, С. Уінтером і Дж. Ходжсоном еволюційна теорія економічних змін [4].

У середині 50-х років з'явилися роботи М. Абрамовича, С. Фабриканта і Р. Солоу, в яких були опубліковані результати досліджень впливу технічного прогресу на зростання продуктивності праці [5].

Важливу роль у розвитку уявлень економічної теорії про роль інновацій відіграла теорія інноваційної економіки і підприємницького суспільства П. Друкера. Ця теорія виникла вже як результат осмислення реалій комп'ютерної революції і виникнення постіндустріального суспільства, зростання значення сфери послуг і витіснення традиційної економіки. Саме П. Друкеру належить фраза, що «єдина річ, що має значення – це інновації» [6].

Велике значення для подальшого розвитку уявлень про роль інновацій в економіці мали також роботи таких дослідників, як І. Барзель, Ф.М. Шерер, М.І. Кам'єн і Н.Л. Шварц [7, 8]. У цілому ці дослідження показали, що значний обсяг поточних прибутків послаблює стимули, які спонукають підприємство вести розробку нових продуктів або процесів для заміни вже існуючих. Ці дослідження показали так само, що ринковий механізм не завжди в змозі забезпечити оптимальні темпи технічного прогресу при мінімумі витрат.

У цілому інновації можна визначити як синонім поняття «нововведення», «як результат діяльності з оновлення, перетворення попередньої діяльності, що призводить до заміни одних елементів іншими, або доповненню вже наявних новими» [9].

Послідовники Шумпетера К. Фрімен, Р. Нельсон і Б.-А. Лундвалл в останні десятиліття XX ст. розвинули ці ідеї і використовували для їх пояснення взаємозв'язку технологічного та соціально-економічного розвитку, і відповідно, вплив науки і технологій, що розвиваються за своєю внутрішньою логікою на розвиток суспільства [10].

Первісне вузьке трактування національної інноваційної системи (НІС) передбачає концентрацію уваги на науці і технологіях як основних чинниках, що визначають середовище, в якому діють підприємства, а також впливають на їх стратегію. Б.-А. Лундвалл створив більш широкий підхід, стверджуючи, що НІС включає в себе всі елементи економічної системи і рівень розвитку технологій та інновацій визначається національними особливостями історичного розвитку країни. До кінця 1990-х років розширена концепція НІС стала основним теоретичним напрямом в області вивчення технічного прогресу і вироблення політики у сфері науки і техніки [11].

Кожен з термінів, які використовуються в концепції національних інноваційних систем, може мати різні інтерпретації. У більшості випадків термін «інновація» інтерпретується досить широко, наприклад, як «процес, завдяки якому створюють і впроваджують у практику продукти та виробничі процеси, нові для даного підприємства або для даної країни, або взагалі не мають аналогів у світі» [12, 13]. Безпосередньо «Шумпетерівський іноватор» (перше підприємство, що випустило на ринок новий продукт) часто не є підприємством, яке отримує більшу частину прибутку, який пов'язаний з впровадженням інновації. Це означає, що національна інноваційна система включає в себе не тільки підприємства, що лідирують у розробці новітньої технології або інститути, провідні найбільш перспективні дослідження, але й інші елементи, що розширюють можливості технологічного розвитку країни.

«Системний» аспект концепції полягає в тому, що саме сукупність взаємопов'язаних інституційних структур (малі і великі підприємства, університети та державні науково-дослідні центри, центральний уряд і регіональні адміністрації, центри трансферу технологій, фінансові ринки тощо) впливає на інноваційний розвиток і його спрямування. Однак немає підстав говорити про те, що всі елементи системи формуються тільки цілеспрямовано і свідомо, або що сукупність інститутів діє гладко і в одній зчепленні. Системний підхід передбачає, що основні елементи, системи зв'язків і інститути діють спільно, свідомо чи спонтанно заради досягнення основних цілей національної інноваційної системи. Однак елементи цієї системи не підкоряються і не направлені на будь-яку із структур НІС.

Термін «національні» в концепції НІС, національних держав, з одного боку, вказує на роль національних урядів як основних елементів системи. З іншого боку, більш широке тлумачення концепції «національна інноваційна система» передбачає, що в ряді галузей і технологій деякі інститути, і, перш за все фірми, діють як транснаціональні.

Кожна національна інноваційна система включає дві групи важливих факторів, що впливають на інноваційний ро-

звиток. У першу входять: структурні і економічні характеристики, зокрема роль малих і середніх фірм в економіці, розподіл економічної активності по галузях, а також попит на інновації. До другої групи належать соціокультурні та інституційні умови, що стимулюють підприємців, найманих працівників до створення інновацій. Кожна з цих груп робить свій вплив на інноваційні можливості країни.

В останні роки дослідники звернули більш серйозну увагу на проблеми формування галузевих і міжгалузевих інноваційних систем, ядром яких є або окремі технологічні напрямки, або сегменти ринку, або навіть галузі промисловості. Технологічне або дослідницький напрямок може бути дуже вузьким (наприклад, стовбурові клітини) або більш широким (інформаційні технології). В основі галузевої інноваційної системи може лежати як одна специфічна технологія чи область знань, так і сукупність областей знання або доповнюють технології (наприклад, використання оптичного волокна в телекомунікаціях вимагає розвитку лазерної технології, розвиток нанотехнологій нового устаткування і засобів вимірювань тощо). Найважливіші технологічні інновації, тобто що мають високу соціальну значущість, зазвичай формують стрижень нової технічної системи, що складається з цілого ряду супутніх технологій.

У цілому більшість концептуальних підходів до формування національної інноваційної системи можна охарактеризувати наступними положеннями:

1. У даний час відбувається відмова від традиційної лінійної моделі, орієнтованої на пропозицію в системі «дослідження – розробка – впровадження», і перехід до нелінійної моделі інноваційного процесу, яка передбачає тісну взаємозалежність всіх елементів і орієнтацію інновацій на попит.

2. Велике значення надається еволюційним чинникам розвитку.

Інноваційні процеси та системи мають специфічні риси і розвиваються під впливом національних особливостей економічного і соціально-політичного історичного розвитку країни. Саме тому не існує унікальною, оптимальної національної інноваційної системи, навпаки, має місце безліч таких систем, різних за сильними і слабкими сторонами. Більше того, динамічні національні інноваційні системи постійно адаптуються і трансформуються у відповідності з новими можливостями.

3. Особливе значення надається ролі інститутів – як відносно встановлення норм, правил і законів, так і щодо організації процесів.

4. Зростає увага до форм та інтенсивності взаємодії між головними елементами сучасних інноваційних систем.

5. Концептуально національні інноваційні системи розглядаються як аналітичний інструмент, який можна використовувати при розробці політики та планування

Висновки

З використанням методу, функціонально адаптованого до української специфіки, можна концептуально сформулювати такі ключові функції української інноваційної системи:

1. Необхідно формулювати принципи інноваційної політики в динамічному режимі. Ця політика повинна визначити роль і функції всіх системоутворюючих елементів інноваційної системи та напрямки їх розвитку (тобто враховувати можливості синергетичного ефекту).

2. Необхідно формувати систему інституційного регулювання середовища для інновацій. Оскільки в інноваційній системі задіяно велику кількість часто конфліктуючих учасників (з незбіжними інтересами), необхідна розробка зводу правил і норм (охорона інтелектуальної власності, антимонопольне законодавство, технічні стандарти, охорона навколишнього середовища та здоров'я тощо).

3. Слід удосконалити систему визначення та відбору наукових та інноваційних пріоритетів. Інноваційний процес не обмежується створенням знання або нового продукту, необхідно практичне використання їх результатів і отримання економічної чи соціальної віддачі (наприклад, в області медичних досліджень). Тому важливою функцією інноваційної системи є визначення та відбір наукових та інноваційних пріоритетів з найбільш високою економічної чи соціальної віддачею.

4. Необхідно вдосконалювати існуючі та створювати нові елементи системи фінансування та розподілу ресурсів інноваційної діяльності. Для фінансування інновацій необхідно мобілізувати кошти та їх розподілити. Необхідно створення стимулів для інновації. Стимулювання може здійснюватися як у матеріальній чи фінансовій формі (податкові пільги, субсидії), так і в нематеріальній (престиж). Прикладом останньої форми може служити вибір найбільш успішної інноваційної компанії року або найбільш інноваційного продукту року.

5. З метою покращення функціонування української інноваційної системи український уряд повинен проводити активнішу системну інноваційну політику, спрямовану на поліпшення ключових функцій української інноваційної системи.

Список використаних джерел

1. Кокурін Д.І. Інноваційна діяльність. – К.: Іспит, 2001. – С.10.
2. Наука України в цифрах. 2007. – К.: Госкомстат України, 2007. – С. 196.
3. Dosi G., C. Freeman, and R. Nelson (eds). Technical Change and Economic Theory. London: Pinter Publishers, 1988; Lundvall, B.-Å. (Ed). National Systems of Innovation: Towards a Theory of innovation and Interactive Learning. London, Pinter Publishers, 1992. Freeman. – P. 15–18.
4. Праця Р. Нельсона і С. Вінтера, – «Еволюційна теорія економічних змін» (1982) [Е8, с. 158].
5. Объемы промышленного производства с 1899 по 1937 гг. (The Output of Manufacturing Industries, 1899–1937, 1941, в соавторстве с Дж. Шишкиным). – С. 23.
6. European Commission. Monitoring Industrial Research: The 2004 Industrial R & D Investment Scoreboard. Brussels: European Communities, 2004. – P. 9.

7. Barzel Y. Optimal Timing of Innovations // Rev. Econ. Statist. – 1968. 50(3). Aug. – P. 348–355.

8. Scherer F.M. Market Structure and the Employment of Scientists and Engineers // Amer. Econ. Rev. 1967. 57(3). June. – P. 524–531.

9. Nelson R. and N. Rosenberg. Technical Innovation and National Systems. Chapter x in National Systems of Innovation, ed. by R. Nelson. – New York and Oxford: Oxford University Press, 1993. – P. 4.

10. Miller W. Morris L. Managing Knowledge, Technology and Innovation. – N.Y., 1992. – P. 2.

11. Lundvall, B.-A. National Systems of Innovation / B.-A. Lundvall. London: Pinter, 1992. – P. 31.

12. Sombart W. Der kapitalistisch Unternehmehrer // Archiv fur Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, 2007. Bd. XXIX.

13. Закон України «Про інноваційну діяльність» // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2002, №36, с. 266.

УДК 69.003:339.03

О.І. МЕДЯНИК,

здобувач, Київський національний університет будівництва і архітектури

Інноваційні управлінські рішення в забезпеченні конкурентоспроможності будівельного підприємства: організаційний аспект, діагностика та оцінка

У статті надано визначення понять «конкурентоспроможність» та «управління конкурентоспроможністю», розглянуто фактори впливу та методи формування процесу управління конкурентоспроможністю, на їхній основі побудовано алгоритм зростання конкурентних переваг компанії на будівельному ринку.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентні переваги, управління конкурентоспроможністю, фактори впливу, алгоритм управління конкурентоспроможністю.

В статье предоставлены определения понятий «конкурентоспособность» и «управление конкурентоспособностью», рассмотрены факторы влияния и методы формирования процесса управления конкурентоспособностью, на их основе построен алгоритм роста конкурентных преимуществ компании на строительном рынке.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентные преимущества, управление конкурентоспособностью, факторы влияния, алгоритм управления конкурентоспособностью.

The extended definitions of the concepts of «competitiveness» and «management of competitiveness», impacts and methods of forming the management competitiveness are explored; the algorithm of increasing the competitive advantages on the market is built in this paper.

Keywords: competitiveness, competitive advantage, competitiveness management, factors of influence, algorithm of competitiveness management.

Постановка проблеми. В умовах швидкоплинності та нестабільності економічного розвитку ринкового середовища,

яке сформовано під впливом світової фінансової кризи, виникає завдання по-новому оцінити параметри результативності конкретних економічних об'єктів, зокрема будівельних організацій. Важливість та необхідність вирішення такого завдання спричинена як потребами підприємства (для виконання будівельних та спеціальних робіт, для аналізу власної діяльності та пошуку резервів її поліпшення), так і потребами зовнішніх його контрагентів у процесі планування їх спільної діяльності. Основною проблемою, що виникає при цьому, є комплексність, яка передбачає повноцінне врахування не лише внутрішніх, а й зовнішніх факторів впливу на діяльність підприємства та його спроможність дієво конкурувати. Водночас виникає потреба формування та нової оцінки рівня і змісту конкурентоспроможності будівельного підприємства.

Необхідність проведення такої оцінки визначається потребою перегляду існуючих підходів до оцінки конкурентоспроможності будівельної організації та конкурентоспроможності будівельної продукції на будівельному ринку під впливом численних ринкових факторів та показників. Нові підходи та моделі мають забезпечити керівництву будівельних організацій можливість прийняття раціональних управлінських рішень щодо економічної ефективності підприємства в ринковому середовищі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проведений аналіз літературних джерел засвідчив неоднорідність та різнофакторність характеристик понять «конкуренція» та «конкурентоспроможність», що свідчить про необхідність систематизування існуючих компонент та приведення їх до єдиної, економічно впорядкованої, моделі оцінки конкурентоспроможності будівельної організації (БО). При цьому слід

спиратися на загальновідомі та загально визнані елементи досліджуваних понять, таких як фактори впливу зовнішнього середовища на будівельне підприємство, елементи формування ціноутворення, значення бренду, управління рівнем якості товарів та ін.

Проведений огляд економетричних моделей, методик та систем оцінки конкурентоспроможності, зокрема наукових праць таких авторів, як В.І. Анін, В.М. Геець, А.Ф. Гойко, В.Ф. Залунін, К.В. Ізмайлова, Л.В. Канторович, П.М. Куліков, В.О. Поколенко, Г.М. Рижаківа, В.І. Торкатюк, Р.Б. Тянь, С.А. Ушацький, В.Г. Федоренко, О.А. Швиданенко, результати власних досліджень автора, виявили, що на сьогодні питання конкурентоспроможності (конкурентоздатності) є досить актуальним і широко висвітленим у сучасній вітчизняній та зарубіжній науковій літературі. При цьому особлива увага приділяється ідентифікації поняття «конкурентоспроможність» економічних систем через якість її складових, опису методик і алгоритмів визначення конкурентоспроможності різних об'єктів. Найбільш вивченим є питання оцінки конкурентоспроможності товару, значно менше – для підприємств. Недостатня увага приділена адаптуванню методик оцінювання конкурентоспроможності підприємства, яке діє у специфічних умовах будівельної галузі.

Конкурентоспроможність підприємств, як елементарна одиниця, визначає конкурентоспроможність країни на світовому ринку, тобто є два рівні конкурентоспроможності: країни і фірма, які пов'язані між собою та обумовлюють одне одного [1, с. 15]. Прагнення України до євроінтеграції вимагає від держави певних дій, що призведуть до повної відкритості вітчизняного ринку для закордонних підприємств, які мають більший досвід та фінансові можливості ведення господарської діяльності в ринкових умовах, а отже і в умовах конкуренції. Перед вітчизняними підприємствами постає складна задача виживання в умовах євроконкуренції. Це, в свою чергу, зумовлює необхідність перебудови апарату організаційно-технологічного забезпечення прийняття рішень при визначенні конкурентного стану підприємств будівельного комплексу та застосування системного підходу в процесі економічної оцінки переваг та недоліків БО у конкурентному середовищі.

Метою статті є уточнення поняття «конкурентоспроможність підприємства» та удосконалення переліку принципів управління рівнем конкурентоспроможності підприємств.

Виклад основного матеріалу. Конкурентоспроможність підприємства є складним та багатограним поняттям. Першою змістовною складовою дослідження є подана в цьому розділі узагальнююча характеристика створюваного понятійного апарату. Це здійснено через подання поняття конкурентоспроможності, як виняткової ринкової категорії, що визначає зовнішню порівняльну ефективність функціонування різних економічних об'єктів. Базовою складовою поняття є «конкуренція», тобто «боротьба», «змагання» юридичних або фізичних осіб за споживача в умовах дії жорсткого закону конкуренції, як об'єктивного процесу усунення неякісних товарів

та некваліфікованих компаній із ринку [2, с. 9]. І хоча конкуренція є реальним атрибутом зрілих ринкових відносин, для державних, монопольних секторів економіки України нерідко розглядається через негативне сприйняття як програв і знищення одних, перемога та перевага інших.

Проведений аналіз джерел [1–7] виявив раціональний розподіл чинників, що формують та описують конкурентоспроможність, на блоки:

1) теоретико-методологічний, що передбачає існування ґрунтовної теоретичної бази для всезагального розуміння явищ конкуренції та конкурентоспроможності, з якими стикаються як підприємства, так і країни, знання методів, за допомогою яких можна діяти в цих умовах;

2) технологічний, який обумовлює рівень та зміст технологій, що використовують у виробництві. До цієї ж групи належать інновації, які у західній практиці є основним джерелом забезпечення конкурентоспроможності підприємств. Вони спричинені розвитком науки в країні і напряму, залежать від розвитку першої групи;

3) соціальний, який включає певні навички людини, стан її освіти, здоров'я, рівень кваліфікації, спроможність розділяти суспільні цінності, культурний рівень. Цей фактор є доволі серйозним у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства, оскільки від знань, вмінь, навичок та свідомості робітників, їх культурного розвитку залежить імідж підприємства (БО);

4) організаційно-управлінський, який залежить від організаційних систем управління, функцій та якості менеджменту, який визначається якістю аналітичних оцінок діяльності підприємства та якістю впровадження сучасних управлінських технологій.

Поняття «конкурентоспроможність підприємства» науковці визначають насамперед як здатність до ефективного використання ресурсів, здатність конкурувати. У визначенні, прихильниками якого є П.С. Зав'ялов, Л.Ш. Лозовський, А.Г. Поршнев, Б.А. Райзберг [5], вбачається звуження поняття «конкурентоспроможність підприємства» шляхом ототожнення його із поняттям «конкурентоспроможність продукції». Якість, ціна, умови придбання є критеріями конкурентоспроможності продукції. Таке ототожнення може призвести до неадекватних результатів оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства.

Управління конкурентоспроможністю доцільно розглядати як систему заходів щодо впливу на рівень конкурентоспроможності з метою приведення його до бажаного або оптимального та утримання у перспективі. Оскільки конкурентоспроможність підприємства є системною категорією, управління також має носити системний характер. У науковій літературі досить поширеним є словосполучення «система управління». Наприклад, В.І. Блонська у роботі [6] зазначає, що система управління конкурентоспроможністю підприємства – це сукупність організаційної структури, процесів, технологій, положень, ресурсів тощо, необхідних для

створення і реалізації умов, які сприятимуть створенню конкурентних переваг у теперішньому і майбутньому бізнес-середовищі.

Визначаючи завдання управління, Ю.О. Гарачук у роботі [7] стверджує, що основним завданням управління конкурентоспроможністю є створення методів менеджменту, за допомогою яких система управління впливатиме на працівників, забезпечуючи їхню активність, координуючи діяльність, спрямовуючи на досягнення рівня конкурентоспроможності. Автор виділяє три групи методів управління конкурентоспроможністю підприємства: економічні, соціально-психологічні, адміністративні.

Застосування будь-яких методів управління ускладнюється без дотримання принципів та реалізації відповідних функцій управління. Варто також мати на увазі, що реакція підприємства на дію того чи іншого непередбачуваного фактора (будь-які різкі зміни зовнішнього середовища) може відбуватися із запізненням. У той же час управлінські дії можуть бути спрямовані не на ключові аспекти конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність виступає найважливішим фактором забезпечення безпеки об'єкта, тобто його виживання в «суворих умовах дійсності» і його наступного ефективного розвитку. Інструментарієм для рішення стратегічних завдань підвищення конкурентоздатності може служити комплексний підхід до розробки й побудови моделі конкурентоспроможності будівельного підприємства.

Метою розробки й побудови моделі конкурентоспроможності підприємства є правильне визначення конкурентної стратегії, погодженої з умовами конкретної галузі, навичками й капіталом, якими володіє окреме підприємство.

Інструментарієм для розробки й побудови моделі може служити застосування математичного моделювання, що дозволяє виявити особливості функціонування економічного об'єкта і на основі цього пророкувати майбутнє поведіння об'єкта при зміні яких-небудь параметрів. Для будь-якого економічного суб'єкта можливість прогнозування ситуації означає насамперед одержання кращих результатів або запобігання втрат. У моделі всі взаємозв'язки змінних можуть бути оцінені кількісно, що дозволяє одержати більше якісний і надійний прогноз.

Проблема оцінки конкурентоспроможності підприємства є складною й комплексною, оскільки конкурентоспроможність складається з безлічі самих різних факторів. Однак ця оцінка необхідна підприємству для здійснення ряду заходів, таких як розробка основних напрямів зі створення й виготовлення продукції, що користується попитом; оцінка перспективи продажу конкретних видів виробів і формування номенклатури; установлення цін на продукцію й т.д. У цей час методологія й методика проведення оцінки не є досить розробленими. Складність категорії «конкурентоспроможність» обумовлюється різноманітністю підходів до її оцінки.

Серед основних методів аналізу в економічній літературі виділяються такі:

1) горизонтальний аналіз, або аналіз тенденцій, при якому показники рівняються з такими ж за інші періоди;

2) вертикальний аналіз, при якому досліджується структура показників шляхом поступового спуску на більш низький рівень деталізації;

3) факторний аналіз – аналіз впливу окремих елементів конкурентоздатності підприємства на загальні економічні показники;

4) порівняльний аналіз – порівняння досліджуваних показників з аналогічними середньогалузевими або з аналогічними показниками конкурентів.

Як правило, в економічній літературі виділяються такі методи оцінки конкурентоспроможності підприємства:

1) оцінка з позиції порівняльних переваг;

2) оцінка з позиції теорії рівноваги;

3) оцінка виходячи з теорії ефективності конкуренції;

4) оцінка на базі якості продукції;

5) профіль вимог;

6) профіль полярностей;

7) матричний метод;

8) SWOT-аналіз;

9) побудова «гіпотетичного багатокутника конкурентоспроможності».

Необхідно відзначити, що перераховані вище методи оцінки конкурентоспроможності підприємства односпрямовані: один метод враховує резерви у використанні факторів виробництва, інший – вартість цих факторів, що впливають на якість продукції. На наш погляд, конкурентоспроможність підприємства треба оцінювати комплексно за всіма критеріями й напрямом діяльності.

Метод експертних оцінок заснований на узагальненні думок експертів про ймовірність ризику. Інтуїтивні характеристики, засновані на знаннях і досвіді експерта, дають у ряді випадків досить точні оцінки. Експертні методи дозволяють швидко й без значних тимчасових і трудових витрат одержати інформацію, необхідну для вироблення управлінського рішення.

За оцінювані напрями діяльності підприємства й основних конкурентів може бути обране певне чітко обмежене число параметрів. Перелік використовуваних параметрів і ступінь їхньої конкретизації визначалися такими методичними передумовами.

По-перше, кількість оцінюваних характеристик має бути досить обмежена з метою забезпечення оперативності прийнятих управлінських рішень.

По-друге, угруповання параметрів спирається на аналіз широкого комплексу проблем технічного, економічного й соціального характеру, в результаті чого виявляються змінні, що забезпечують інтегрований показник конкурентоздатності. При визначенні конкурентоспроможності будівельної організації ряд характеристик обчислюється методом експертних оцінок, оскільки вони не завжди можуть бути визначені кількісно. Для отримання експертних оцінок конкурентоспроможності будівельної організації створюється група

експертів, до якої слід залучити фахівців з маркетингу, виробництва, фінансування та управління будівельною фірмою, працівників лінійних ланок. Цю групу очолює провідний експерт, який має довіру керівника та високий рівень компетентності щодо діяльності будівельних організацій на відповідному сегменті ринку будівельної продукції. Всі члени такої групи отримують завдання щодо визначення оцінки рівня конкурентоспроможності конкретної будівельної організації. На основі поставленого завдання кожний учасник експертної групи, базуючись на своїх знаннях, отриманій інформації, досвіді та інтелектуальних здібностях, називає таку кількісну оцінку Q_i , де i – номер члена експертної групи ($i = 0, 1, 2, \dots, n$; $i = 0$ відноситься до голови групи – провідного експерта). Тоді можна застосувати метод простої середньої для оцінки компоненти показника конкурентоспроможності:

$$Q = \frac{1}{n} \sum_{i=0}^n Q_i. \quad (1)$$

Оцінка використовується як початкове значення.

Удосконалюючи цей метод, запропоновано проводити урахування думки членів експертної групи та провідного експерта про фаховість кожного окремого члена групи. Для цього пропонується кожному учаснику надати числову оцінку кожному з колег за певною шкалою. Такі оцінки створюють матрицю взаємооцінок.

Для розрахунку загальної кількості балів, що набрав кожен експерт за відповідними оцінками його компетентності іншими експертами та провідним експертом, можна подати у вигляді:

$$a_i = a_{i0} + \sum_{j=1}^n a_{ij}, \quad (2)$$

де a_i – рейтинг компетентності i -го експерта;

a_{ij} – кількісна оцінка j -м експерта про думку i -го експерта;

a_{i0} – кількісна оцінка голови експертної групи для i -го експерта.

Наступним кроком розраховується відносна оцінка для i -го експерта (P_i) за формулою:

$$P_i = \frac{a_i}{\sum_{i=1}^n a_{i0} + \sum_{j=1}^n a_{ij}}, \quad (i=1, 2, \dots, n). \quad (3)$$

При цьому середня зважена експертна оцінка компоненти конкурентоспроможності визначається:

$$Q = \sum_{i=1}^n P_i Q_i. \quad (4)$$

Удосконалений у такий спосіб метод експертних оцінок дає змогу зменшити відносну похибку при прийнятті рішення щодо корегуючих дій для досягнення бажаного рівня конкурентоспроможності будівельного підприємства.

Центральним поняттям конкурентоспроможності є критерій ефективності (показник успішності) менеджменту. Критерій ефективності менеджменту – це кількісні показники, що характеризують його результативність й економічність, які дозволяють розкривати сутність розв'язуваною організацією завдання, визначати головні, вирішальні зв'язки й шляхи вдосконалювання менеджменту.

Як критерії ефективності пропонується вибирати такі показники, які дають можливість:

- прогнозувати очікуваний результат – досягнення організації її мети;
- оцінювати фактичний ступінь досягнення мети;
- порівнювати різні варіанти мети між собою.

Основний принцип вибору критерію ефективності обґрунтований в 1945 році академіком А.Н. Колмогоровим і складається у встановленні суворої відповідності між метою, що може бути досягнута організацією в результаті її дій, і прийнятим показником успішності. Суть менеджменту трактується як наукова основа для прийняття управлінських рішень в умовах обмежених ресурсів. Із цього погляду результативність керування може бути кількісно оцінена, як відношення отриманого в ході здійснення господарської діяльності комерційного результату до вартості ресурсів, що залучають у виробничий оборот. Величина комерційного результату найбільш повно й точно характеризується розміром виручки від реалізації продукції (послуг), оскільки саме ця складова є найбільш значимою при оцінці ділової активності господарюючого суб'єкта. Вартість ресурсів використовуваних у господарському обороті традиційно асоціюється з вартістю активів господарюючого суб'єкта.

В умовах ринкової економіки істотно зріс інтерес учасників економічного процесу до об'єктивної й достовірної інформації про фінансовий стан і ділову активність підприємства. Всі суб'єкти ринкових відносин – власники, інвестори, постачальники, покупці – зацікавлені в однозначній оцінці конкурентоспроможності й надійності своїх партнерів. Таку оцінку можна одержати на основі комплексного фінансового аналізу, що базується на даних публічної звітності підприємств, що дозволяє всім учасникам економічного процесу контролювати характер і ступінь змін у ринкових позиціях

Матриця взаємооцінок експертів

$i \ j$	0	1	2	...	j	...	n	Q_i
0	a_{00}	a_{01}	a_{02}	...	a_{0j}	...	a_{0n}	Q_0
1	a_{10}	a_{11}	a_{12}	...	a_{1j}	...	a_{1n}	Q_1
...	...	...	...	...	...	...	...	...
i	a_{i0}	a_{i1}	a_{i2}	...	a_{ij}	...	a_{in}	Q_i
...	...	...	...	...	...	...	...	...
n	a_{n0}	a_{n1}	a_{n2}	...	a_{nj}	...	a_{nn}	Q_n

підприємства. Як компонента такої комплексної оцінки використовується характеристика ефективності керування підприємством, що прийнято оцінювати відношенням прибутку до всього обороту підприємства (доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) без ПДВ) і результатом іншої реалізації й позареалізаційних операцій [9].

Так, для оцінки рівня K – конкурентоспроможності (конкурентноздатності) використана економіко-математична модель. Оскільки показники, що розглядаються, залежать від факторів використання ресурсів, раціональним є застосування такої моделі:

$$K = \sum_{j=1}^m \alpha_j \frac{b_j}{c}, \quad (1)$$

де b_j – обсяг використання j -го ресурсу; c – собівартість продукції; α_j – коефіцієнт важливості j -го фактору.

Для прийняття економічно виваженого та логічно обгрунтованого рішення слід не тільки визначити головні компоненти конкурентоспроможності підприємства, а й оцінити кількісний вплив кожного окремого фактору, їх вагомість у загальному економічному результаті, що відображає позицію будівельної компанії на ринку. Показник вагомості α_j може бути інтерпретований шляхом розгляду прямої та двоїстої задач оптимізації використання необхідних ресурсів будівельною організацією.

Вирішена пряма економічна задача, яка відображає в цій роботі зміну собівартості будівельної продукції за умови мінімізації витрат, при відповідному рівні використання ресурсів, що є економічно необхідними для виготовлення визначеного рівня продукції.

$$1. c = \sum_{i=1}^n c_i x_i \rightarrow \min; \quad (2)$$

$$2. \sum_{i=1}^n b_{ij} x_i = b_j \quad j = 1, \dots, m, \quad x_i \geq 0 \quad i = 1, \dots, n, \quad (3)$$

де c_i – собівартість одиниці продукції i -го виду;

x_i – обсяг виробництва продукції i -го виду;

n – кількість видів продукції;

j – вид ресурсу;

m – кількість видів ресурсів;

b_j – кількість (обсяг) використаних ресурсів j -го виду;

b_{ij} – норма витрат j -го ресурсу на вироблення одиниці i -ї продукції.

При побудові двоїстої задачі враховано, що використання наявних у підприємства ресурсів, які воно спроможне спрямувати будь-яким шляхом із усіх присутніх на будівельному ринку альтернатив, використовують метод максимальної вигоди. При цьому досягнення найбільш привабливого ефекту обмежується рівнем собівартості, що має бути економічно співставним та доцільним.

$$1. F = \sum_{j=1}^m U_j b_j \rightarrow \max; \quad (4)$$

$$2. \sum_{j=1}^m U_j b_{ij} \leq C_i. \quad (5)$$

В остаточному підсумку економічна інтерпретація вагомості кожного окремого фактору, який здійснює відповідний вплив на загальний рівень конкурентоспроможності, виражений через таку модель:

$$\alpha_j = K \cdot U_{j0} \quad j \neq j_0, \quad (6)$$

де K – конкурентоспроможність, що виражена відповідним сталим набором економічних характеристик;

U_{j0} – відповідна оцінка кожного для j -го ресурсу.

Запропонований підхід для визначення конкурентоспроможності застосовується у випадку, коли можна розв'язати пряму і двоїсту задачу лінійного програмування з оптимізації використання ресурсів будівельної організації за критерієм «мінімум собівартості виробленої будівельної продукції». Для цього слід одержати відповідну інформацію про наявні ресурси, норми споживання ресурсів на виробництво одиниці готової будівельної продукції, а також розв'язати пряму і двоїсту задачі оптимального використання ресурсів.

Висновки

Універсальний характер розглянутої моделі дозволяє оцінити не тільки внутрішні можливості підприємства, а й дійсну реакцію ринку на можливий (передбачуваний) сценарій його поведінки в конкретній ситуації. Найбільш характерними гіпотезами розвитку ринку є його зростання, стабільність або згортання, що в запропонованій моделі інтерпретується як зміна основної характеристики моделі. З цього погляду при незмінних абсолютних характеристиках господарюючого суб'єкта з'являється можливість кількісної оцінки його положення в порівнянні іншими господарюючими суб'єктами – конкурентами. Використання даної моделі в практичних цілях забезпечує зниження ризиків управлінських рішень і може бути основою для оцінки їхньої ефективності. Запропонована методика прийнятна для обгрунтування рішень щодо керування поточною діяльністю підприємства, а також виступати аргументом, що підтверджує доцільність інвестиційних рішень.

Список використаних джерел

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.
2. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. – М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002. – 892 с.
3. Porter M. Competition. – USA: Harvard Business School Publishing Cooperation, 2008. – 544 с.
4. Клименко С.М. Управление конкурентоспособностью предприятия: [навч. посіб.] / С.М. Клименко, О.С. Дуброва, Д.О. Барабась, Т.В. Омеляненко. – К.: КНЕУ, 2006. – 527 с.
5. Блонська В.І. Вдосконалення конкурентоспроможності та підвищення ефективності діяльності підприємства внаслідок ефективного управління / В.І. Блонська, І.В. Шморган // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.6. – С. 174–180.

7. Гарачук Ю.О. Підвищення ефективності діяльності підприємства за рахунок управління конкурентоспроможністю // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №2. – С. 60–65.

8. Донець Л.І. Базові принципи сучасної парадигми управління конкурентоспроможністю підприємства / Л.І. Донець, А.А. Донець

// Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – №1 (5). – Т. 2. – С. 101–106.

9. Хмеленко І.І. Дослідження підходів щодо управління конкурентоспроможністю підприємства // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». – 2010. – №60.

Н.Г. СЕЙСЕБАЄВА,
викладач, Запорізький національний університет

Формування інноваційної стратегії машинобудівних підприємств

Досліджено специфіку інноваційної стратегії підприємств машинобудування. Виявлено особливості формування інноваційної стратегії підприємств машинобудування в ринкових умовах. Встановлено суть інноваційної стратегії розвитку підприємств машинобудування. Визначено первинні джерела формування ресурсів позабюджетного фінансування інноваційного розвитку підприємств машинобудування. Запропоновано механізм розробки стратегії інноваційного розвитку підприємств машинобудування.

Ключові слова: інновації, інноваційна стратегія, інноваційний розвиток, підприємства машинобудування, ринкові умови.

Исследована специфика инновационной стратегии предприятий машиностроения. Выявлены особенности формирования инновационной стратегии предприятий машиностроения в рыночных условиях. Определена суть инновационной стратегии развития предприятий машиностроения. Определены первоисточники формирования ресурсов вне бюджетного финансирования инновационного развития предприятий машиностроения. Предложен механизм разработки стратегии инновационного развития предприятий машиностроения.

Ключевые слова: инновации, инновационная стратегия, инновационное развитие, предприятия машиностроения, рыночные условия.

The specificity of innovation strategy of mechanical engineering enterprises is investigated. The peculiarities of formation of innovation strategy of engineering enterprises in market conditions are revealed. The core of innovation strategy of mechanical engineering enterprises is established. Primary sources of extra-budgetary resources for financing innovative development of mechanical engineering enterprises are defined. The mechanism of working out strategy of innovative development of mechanical engineering enterprises is suggested.

Постановка проблеми. Реальні конкурентні переваги товаровиробника на ринку залежать від ряду чинників загального і приватного порядку. Незважаючи на їх відносну

різноманітність, можна стверджувати, що найважливішими є чинники, що визначають умови вибору конкурентної стратегії розвитку підприємств машинобудування і особливості процесу її реалізації. У рамках загальної стратегії підприємств машинобудування можна виділити її складові, однією з яких є інноваційна стратегія.

Ускладнення виробничих процесів, підвищення наукоємності продукції, що випускається, зміна зовнішнього середовища підприємства обумовлюють підвищення вимог до змісту її політики, стратегії і тактики, до якості менеджменту. В цій ситуації основною умовою ефективності діяльності будь-якого господарюючого суб'єкта стає рівень його реальної і потенційної інноваційності. Тому цілком логічно визначити інноваційну стратегію як ключову ланку в організаційній стратегії, не зменшуючи при цьому роль і значення інших її елементів.

Мета статті – дослідити специфіку інноваційної стратегії підприємств машинобудування та запропонувати механізм розробки стратегії інноваційного розвитку підприємств машинобудування.

Виклад основного матеріалу. Інноваційна стратегія як складова частина загальної стратегії підприємств машинобудування є цілеспрямованою діяльністю по визначенню пріоритетів перспективного розвитку підприємства і їх досягненню, в результаті якої забезпечується нова якість виробництва і управління. Вона реалізується за допомогою прогресивних нестандартних обґрунтованих управлінських рішень, що приймаються з урахуванням специфіки роботи підприємств машинобудування [5, с. 62].

Зміст інноваційної стратегії обумовлюється її характером, особливостями інноваційної діяльності підприємств машинобудування і взаємозв'язками між основними елементами єдиної організаційної стратегії.

Як показує практика, «характер» інноваційної стратегії, що реалізується підприємством машинобудування, визначається рядом особливостей.

Особливості планування проявляються в процесі визначення його реальних часових і кількісних меж, принципів формування і розподілу всіх видів ресурсів організації, мо-

жливостей застосування різних прийомів і методів управління нововведеннями, відомих з практики.

Суть особливостей фінансового регулювання становлять: принципи, критерії і чинники оцінки ефективності інноваційних програм, що розробляються і реалізуються відповідно до інноваційної політики організації, умови і конкретні форми розподілу фінансових ресурсів між етапами інноваційного процесу, окремими виконавцями.

Виявлення особливостей організації робіт і стимулювання персоналу потрібне для забезпечення поступальності і безперервності інноваційного процесу, для активізації індивідуальної і колективної творчої ініціативи працівників незалежно від рівня кваліфікації і посадових обов'язків.

Специфіка інноваційної стратегії підприємств машинобудування залежить від профілю її діяльності, рівня виробничо-технічного розвитку, спрямованості і обсягу робіт, що реалізуються у виробничих і дослідницьких підрозділах, у рамках інноваційного циклу по різних видах нововведень, сфери їх застосування [4, с. 115].

Оцінюючи інноваційну стратегію підприємств машинобудування, необхідно враховувати високу залежність перспектив її розвитку від результатів діяльності попередніх періодів, накопиченого потенціалу.

Великий вплив на зміст і результати інноваційної стратегії справляють інтенсивність і якість взаємодії між спеціалізованими і професійними підрозділами.

Відповідальність за інноваційну стратегію, від якої залежить виживання організації, лежить на керівниках, а завдання вищого керівництва – виявити управлінський потенціал для конкретних умов функціонування підприємства, систематично переглядати свої «внутрішні» запаси управлінських талантів, встановлювати масштаби і цілі необхідної управлінської підготовки і виділяти відповідні ресурси.

Але у будь-якому випадку пріоритети інноваційної стратегії товаровиробника обмежуються її інноваційним потенціалом у сфері виробничої (основної) діяльності [9].

У рамках загальної стратегії підприємства можна виділити її складові, однією з яких є інноваційна стратегія. Стратегія інноваційного розвитку спирається на інтелектуальний потенціал, здійснює інноваційну діяльність виходячи з бажань споживачів, здійснює гнучке регулювання і своєчасні зміни, що дозволяє досягати своїх цілей в перспективі [3, с. 112].

У стратегії інноваційного розвитку фіксується, навіщо і яким чином має розвиватися підприємство машинобудування нині, щоб реалізувати місію і досягти бажаних цілей у майбутньому. Інноваційна стратегія як би здійснює бачення довгострокової перспективи, погляд з майбутнього в сьогодення [6, с. 22].

Стратегія розглядається або як програма, або як план, або як набір правил для досягнення цілей. Стратегія визначає «що змінити», «як змінити» і «навіщо змінити». Відповіді на ці питання дають можливість проектувати механізм інноваційного розвитку підприємства як системи.

Початковим положенням при визначенні стратегії інноваційного розвитку ми приймаємо постулат Протагора: «Людина є міра усіх речей: існуючих, що вони існують, неіснуючих, що вони не існують». У цьому постулаті ув'язнені три принципово значимих принципу: гуманізму, гармонії, прихованого третього початку – призначення людини як еталону феномену розвитку для аналізу інноваційної діяльності [7, с. 129].

Суть інноваційної стратегії розвитку підприємств машинобудування полягає в передбаченні змін його наукової діяльності, виробленні рішень, що забезпечують стійкий розвиток. Отже, така стратегія має випереджати ринковий попит на наукову діяльність.

Успіх інноваційної діяльності залежить від міри відповідності вирішуваних нею завдань по досягненню стратегічних цілей, а ефективність стратегії залежить від втілення розроблених стратегій в конкретних інноваційних рішеннях.

Потрібно професіоналізм визначення стратегії і тактики як взаємозв'язаних і взаємообумовлених дій з реалізації цілей інноваційного розвитку підприємств машинобудування. Стратегія інноваційного розвитку підприємств машинобудування повинна обґрунтовуватися великими дослідженнями і фактичними даними; розроблятися так, щоб не лише залишатися цілісною впродовж довгого часу, а й бути досить гнучкою, щоб при необхідності можна було здійснити модифікацію і переорієнтацію, оскільки конфліктне і постійно таке, що міняється соціально-педагогічне середовище робить постійні коригування неминучими [8, с. 172].

В основі формування інноваційних стратегій лежать загальні соціально економічні цілі та інноваційні завдання підприємства. Отримання прибутку і його максимізація виступають основоположною метою підприємства машинобудування в ринкових умовах. Правильно сформований портфель інноваційних стратегій сприяє більш раціональному розподілу ресурсів і, відповідно, впливає на ефективність діяльності підприємства.

Оскільки до основних напрямів інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства машинобудування в сучасній економіці відносяться в тому числі комплексна механізація і автоматизація виробництва, впровадження нових матеріалів, освоєння нових технологій, необхідно постійно визначати рівень промислово-виробничого потенціалу (ПВП) з метою пошуку та реалізації внутрішніх джерел саморозвитку для забезпечення стабільної роботи підприємства.

Визначення рівня ПВП може включати в себе деталізовану оцінку, яка проводиться за різними напрямками:

- рух основних фондів (ОФ) (коефіцієнт оновлення, коефіцієнт вибуття, коефіцієнт приросту);
- поточний стан ОФ (коефіцієнт зносу, коефіцієнт придатності; коефіцієнти використання парку наявного, устаткованого, зданого в експлуатацію устаткування; показники, що характеризують фонд часу використання устаткування; коефіцієнти використання виробничих потужностей);
- ефективність використання ОФ (фондовіддача; фондомісткість; рентабельність по ОФ; коефіцієнт заванта-

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

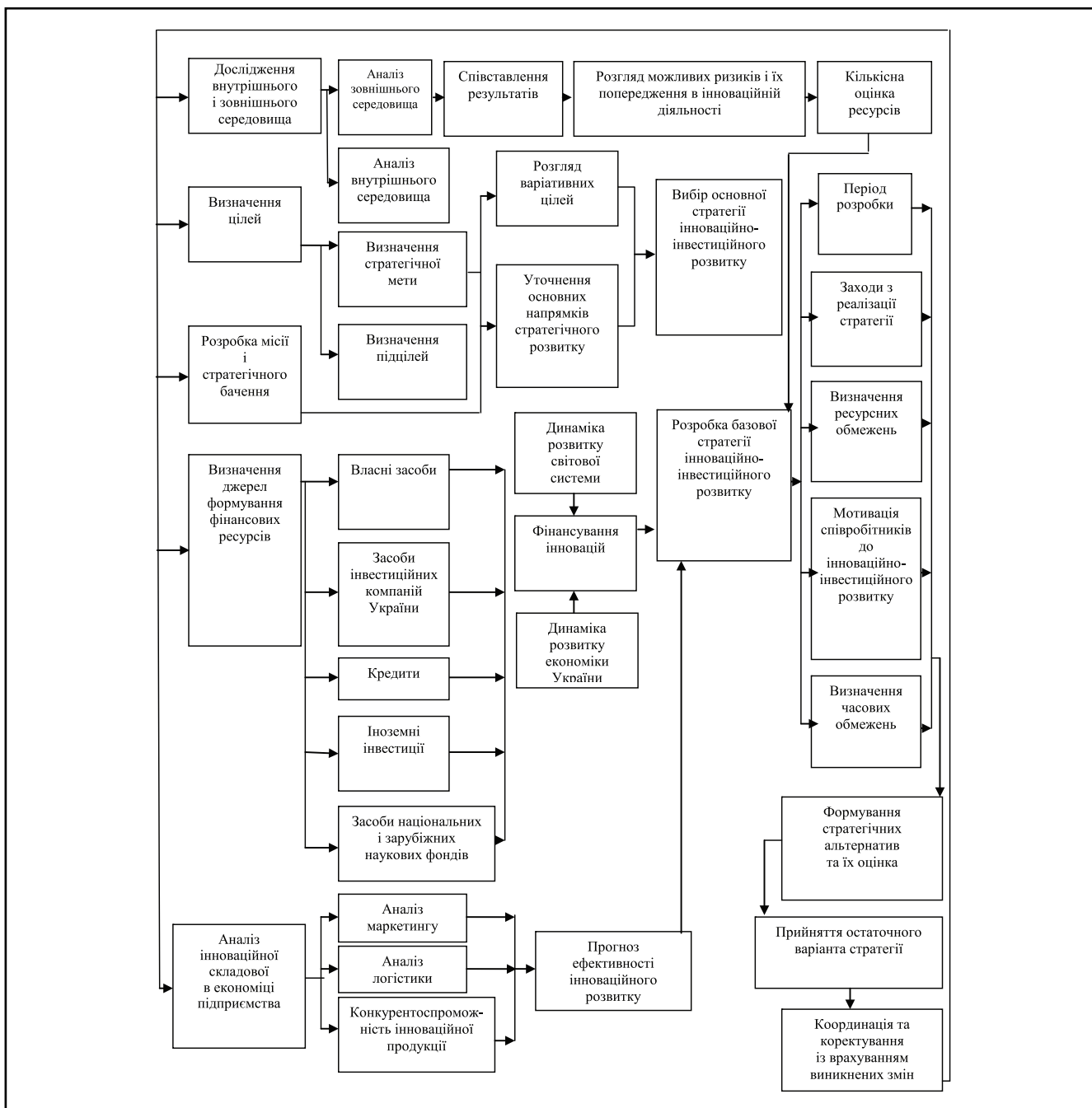
ження обладнання; коефіцієнт змінності; коефіцієнт інтенсивного навантаження устаткування; показник інтегрального навантаження).

Планування інноваційно-інвестиційного процесу підприємств машинобудування передбачає дотримання ряду принципів, таких як пріоритетність; безперервність планування; наскрізне планування; комплексність планування; економічна обґрунтованість і забезпеченість.

Інноваційно-інвестиційний процес на підприємстві машинобудування може характеризуватися такими тенденціями:

- до часткового перетворенню працівника в придаток до створюваних у ході інноваційно-інвестиційного процесу систем автоматизованих машин;

- обмеження інноваційно–інвестиційного процесу низкою напрямів науково–технічного прогресу;
- критерієм відбору інноваційно–інвестиційних процесів виступає тільки принесений ними прибуток;
- спрямованість інновацій та інвестицій, відбір та здійснення інноваційно–інвестиційних проектів здійснюється адміністративним шляхом;
- інноваційно–інвестиційний процес розвивається в результаті стихійного дії ринку під впливом мотивації накопичення грошового капіталу. При цьому фінансова ефективність домінує над науково–технічною і економічною ефективністю;
- інноваційно–інвестиційний процес обмежений рамками платоспроможності підприємств машинобудування.



Механізм розробки стратегії інноваційного розвитку підприємств машинобудування

У даний час як основні джерела засобів, що використовуються для фінансування інноваційної діяльності підприємств машинобудування, виступають: бюджетні асигнування, що виділяються на федеральному і регіональному рівнях; кошти спеціальних позабюджетних фондів фінансування НДДКР, які утворюються ІП, регіональними органами управління; власні кошти підприємств; фінансові ресурси різних типів комерційних структур (інвестиційних компаній, комерційних банків, страхових товариств, ФПГ тощо); кредитні ресурси спеціально уповноважених урядом інвестиційних банків; конверсійні кредити для ІП оборонного комплексу; іноземні інвестиції промислових і комерційних фірм і компаній; кошти національних і зарубіжних наукових фондів; приватні накопичення фізичних осіб.

При формуванні ресурсів позабюджетного фінансування інновацій використовуються такі первинні джерела:

- засоби зносу нематеріальних активів, що включаються в собівартість продукції, які відображають перенесення вартості НДДКР і науково-технічних нововведень на вартість продукції;
- кошти амортизаційних відрахувань на реновацію в тій їх частині, в якій у вартості основних виробничих фондів в наявному вигляді враховані передвиробничі витрати, включаючи витрати на НДДКР та інновації;
- доходи від продажу (передачі) науково-технічної продукції, майнових прав на об'єкти інтелектуальної та промислової власності, а також доходи від продажу об'єктів матеріально-технічної інфраструктури науки і прав користування ними;
- доходи за прямими і портфельними інвестиціям у технологічний розвиток, одержані у вигляді дивідендів та відрахувань від прибутку;
- засоби викупу об'єктів науково-технічної сфери та емісійного доходу, що надходять у результаті інституційних перетворень в порядку повернення державі інвестованого ним капіталу в НДДКР і технологічний розвиток;
- компенсації за безліцензійне використання науково-технічних нововведень як об'єктів інтелектуальної та промислової власності [1, с. 18].

Ці кошти можуть використовуватися на оновлення і розширення виробництва, здійснення науково-дослідних, дослідно-конструкторських і технологічних проектів і програм освоєння нових видів конкурентоспроможної продукції, збільшення власних оборотних коштів, а також на інші цілі, що сприяють зміцненню матеріально-технічної бази підприємств машинобудування [2].

Інноваційний розвиток слід розглядати як процес, що пронизує науково-технічну, виробничу і маркетингову діяльність підприємств машинобудування (див. рис.).

Висновок

У рамках стратегії інноваційного розвитку підприємств машинобудування особливу увагу необхідно приділити складанню бюджету. Адже саме завдяки бюджету, а не інноваційній стратегії інноваційна діяльність пов'язується з іншими аспектами діяльності підприємства, узгоджуються обсяги матеріальних, фінансових і трудових ресурсів, потрібних для здійснення планованої інноваційної стратегії, координуються окремі види діяльності таким чином, щоб усі структурні підрозділи підприємств машинобудування працювали злагоджено для досягнення спільної інноваційної мети, і, як результат, базової стратегії розвитку підприємства в цілому.

Список використаних джерел

1. Василюк А. Програмне управління машинобудівними підприємствами / А. Василюк // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2012. – Вип. 1 (6). – С. 17–22.
2. Зінченко О.А. Економічна оцінка рівня інноваційного розвитку гірничо-збагачувальних комбінатів та їх структурних підрозділів: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / О.А. Зінченко; Криворізь. техн. ун-т. – Кривий Ріг, 2006. – 20 с.
3. Ильенкова С.В. Инновационный менеджмент / С.В. Ильенкова. – М.: Изд. «ЮНИТИ», 2001. – 327 с.
4. Коломицева О.В. Проблеми та перспективи інноваційного розвитку машинобудівних підприємств / О.В. Коломицева, Н.В. Васюк // Вісник Дніпропетровського університету. – 2012. – Вип. 6(3). – С. 113–118. – (Серія «Економіка»).
5. Краснокутська Ю.М. Удосконалення методичних підходів до формування інноваційної стратегії підприємств машинобудування / Ю.М. Краснокутська // Економіка та держава. – 2012. – №8. – С. 61–63.
6. Сидоров А. Напрями інноваційного розвитку в промисловості України / А. Сидоров // Економіка України. – 2009. – №3. – С. 19–26.
7. Соціогуманітарний аспект інноваційно-технологічного розвитку економіки України / За ред. д-ра екон. наук Л. І. Федулової. – К.: Ін-т екон. та прогнозів, 2007. – 472 с.
8. Стельмашук Ю.А. Інноваційно-інвестиційне забезпечення сталого економічного зростання підприємств / Сталий розвиток економіки: Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2010. – №3. – С. 170–174.
9. Стовба Т.А. Формування інноваційної культури підприємства / Т.А. Стовба // Таврійський науковий вісник: Науковий журнал. – 2010. – Вип. 70. – http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/Tavnv/2010_70/70_41.pdf

Управління структурним підходом до розробки інновацій на підприємстві

Досліджено види інноваційних структур, послідовність здійснення процесу формування інноваційної стратегії розвитку підприємств. Визначено організаційні структури інноваційної діяльності підприємств. Встановлено основні характерні особливості формування організаційної структури при здійсненні інноваційної діяльності підприємства на ринку. Запропоновано структурний підхід до розробки інновацій та інноваційної структури зростання діяльності підприємства.

Ключові слова: організаційна структура, структурний підхід, інновація, НДДКР, організаційна форма, інноваційна діяльність, інноваційний процес, ринок, переваги.

Исследованы виды инновационных структур, последовательность процесса формирования инновационной стратегии развития предприятия. Определены организационные структуры инновационной деятельности предприятий. Установлены основные характерные особенности формирования организационной структуры при осуществлении инновационной деятельности предприятия на рынке. Предложен структурный подход к разработке инноваций и инновационной структуры роста деятельности предприятия.

Ключевые слова: организационная структура, структурный подход, инновация, организационная форма, инновационная деятельность, рынок, преимущества.

Different kinds of innovative structures, innovative strategy development algorithms were studied. Organizational structures of firm's innovative activities were defined. Main parameters of organizational structures during innovative activities on the market were explored. Structured approach to the innovations' development and firm's innovative structure growth was presented.

Keywords: organizational structure, structure approach, innovation, Research & Development, organizational form, innovative activities, innovative process, market, advantages.

Постановка проблеми. Організаційна структура НДДКР на підприємстві – це сукупність наукових, конструкторських, проектних, технологічних та інформаційних підрозділів (лабораторій, відділів, секторів, груп), які здійснюють основну творчу діяльність, спрямовану на створення інтелектуального продукту – інновацій, а також виробничих, допоміжних і управлінських підрозділів, які забезпечують виконання планів НДДКР та реалізацію створених інновацій.

Метою статті є дослідження видів інноваційних структур, послідовність здійснення процесу формування інноваційної стратегії розвитку підприємств.

Організаційні структури інноваційної діяльності відрізняються значною різноманітністю. Вибір конкретної організаційної форми інноваційної діяльності залежить від таких об'єктивних чинників, як масштаби інноваційної діяльності, широта інноваційного профілю фірми, специфіка продукції або послуг, рівень кооперації і повнота інноваційного циклу здійснюваних робіт, стратегічних і оперативних планів, розміру ресурсів підприємства, специфіки виготовленої продукції і ринків, на яких вона реалізується.

Виклад основного матеріалу. Організаційна структура інновацій є вельми динамічною, гнучко реагуючою на зміни зовнішніх і внутрішніх умов елементів інноваційного менеджменту. Нерідко в рамках одного інноваційного процесу використовуються декілька різних типів організаційних структур управління інноваціями, наприклад: для напрямів техніки і технології, що швидко розвиваються, створюються програмні комплекси, а для традиційних видів продукції використовується стійка штабна структура. Поєднання різних типів структур у рамках однієї фірми створює умови для раціональної просторової організації інновацій.

Необхідно враховувати, що інноваційна діяльність знаходиться в діалектичній суперечності з поточною виробничою діяльністю. Тому для інноваційної діяльності доцільно створювати окремі підрозділи в рамках продуктових дивізіональних структур за принципом «старий продукт – новий продукт».

У відносинах між цими окремими продуктовими підрозділами можливі конфлікти: слід назвати хоча б найпоширеніший конфлікт через обмеженість ресурсів. Висновок – керівництву підприємства необхідно концептуально встановити чи слід у разі конфлікту віддати перевагу поточній відлагодженій, запрограмованій на довгострокову економічну перспективу, виробничій діяльності або ж інноваційній діяльності. Тут криється відправний момент для створення структури організації: окрім стратегічних декларацій слід ввести правила, які б регулювали ці конфлікти так, щоб не допустити переважного і безконтрольного переваження поточної виробничої діяльності над інноваційними заходами, і навпаки. Таким чином, необхідне свідоме регулювання інноваційного процесу.

На багатьох великих підприємствах організація інноваційної діяльності традиційно асоціюється зі створенням окремого спеціалізованого підрозділу, оскільки вже сам факт організації свідчить про розуміння важливості інноваційного менеджменту для успішної діяльності підприємства. Крім того, це підвищує вірогідність набору персоналу, що володіє спеціальними знаннями і навиками, і придбання підрозділом (а разом з ним інноваційною діяльністю) відповід-

ного статусу у середині підприємства, що дозволяє координувати всю його діяльність відповідно до вимог ринку і потреб споживачів.

Кожне підприємство формує інноваційну структуру самостійно, використовуючи ту чи іншу її модель. Разом із тим існують кілька типових моделей:

- функціональна організація інноваційного підрозділу;
- дивізійна організаційна структура управління інноваційним процесом, до якого належать:

- 1) продуктова організація інноваційного підрозділу;
 - 2) організаційна структура, що орієнтована на споживача;
- товарно-ринкова (матрична) організація інноваційного підрозділу.

Найпоширеніша організаційна структура інноваційного підрозділу – функціональна (рис. 1). Вона ґрунтується на підпорядкуванні фахівців з різних сфер інновацій віце-президенту, який координує їх діяльність [1].

Кількість таких функцій можна збільшувати чи зменшувати залежно від масштабів і цілей діяльності фірми.

Призначення функціональної організаційної структури: характерна для великих підприємств із невеликим асортиментом продукції і незначною кількістю ринків. При функціональній структурі підрозділи НДДКР поділяються на сектори, відділи, які займаються певною (іноді дуже вузькою) галуззю науки. До переваг цієї структури відносяться: концентрація уваги на вирішенні основних задач інновацій; можливість глибокої спеціалізації; високий професійний рівень виконавців, простота управління.

Найважливіша перевага цієї структури полягає в тому, що в одному підрозділі можуть бути створені злагоджені групи висококваліфікованих фахівців. Виникає творча атмосфера, усувається паралелізм і дублювання в роботі. Недоліки: одноманітність роботи виконавців, незначна гнучкість, можливість нездорової конкуренції між підрозділами, ускладнене порівняння результативності роботи окремих підрозділів. Недолік полягає в тому, що функціональна форма організації управління спричиняє певну ізоляваність окремих сфер НДДКР. При організаційній автономії важко домагатися тісного співробітництва фахівців, ускладнюється планування, контроль і оперативне регулювання процесу виконання дослідних та проектних програм. Виникає потреба у великій

кількості узгоджувальної роботи на горизонтальному рівні. Співробітники підрозділів, які працюють за функціональним принципом, стають вузькими спеціалістами і можуть бути неспроможними вирішити питання, які виходять за традиційні межі їх спеціалізації.

Дивізійна організаційна структура, побудована за продуктовою або орієнтованою на споживача ознакою, надійно орієнтує служби НДДКР на вимоги споживачів, проблеми виробництва, збуту і змушує працівників НДДКР орієнтуватися на кінцевий результат. Основні переваги такої структури в тому, що підвищується особиста відповідальність керівництва і творчих спеціалістів за своєчасне та якісне виконання роботи відповідно до конкретної теми; збільшується ймовірність появи принципово нових ідей, можливість сумісництва етапів розробки, організації їх виконання за паралельно-послідовною схемою, можливість уніфікації конструкторсько-технічних рішень у рамках виконання певної теми.

Однак і дивізійній структурі притаманні недоліки. Перш за все підвищена увага до даного напрямку розробки породжує небезпеку недооцінки довгострокових і функціональних досліджень, а також труднощі в підвищенні кваліфікації персоналу; виникає нерівномірність завантаження лабораторного устаткування й експериментальної бази; відносно низька інтенсивність використання ресурсів у зв'язку з неможливістю повного завантаження спеціалістів вузького профілю тощо.

Продуктова (товарна) організація (рис. 2) побудови інноваційної структури характерна для великих підприємств із диверсифікованим виробництвом. До переваг продуктової (товарної) організації інноваційного підрозділу відносять: координацію дій, концентрацію уваги на кожному продукті, можливість оперативного вирішення інноваційних проблем, порівняння роботи окремих продуктових підрозділів [2].

До недоліків відносять: великі витрати, паралельність розробок та вирішення інноваційних питань, конкуренція між окремими продуктовими підрозділами.

Організаційна структура, орієнтована на споживача (рис. 3), характерна для підприємств, ринки яких складаються з декількох великих сегментів.

Переваги цієї моделі полягають у можливості уважно стежити за кожним сегментом, тісного зв'язку із споживачами; недоліки – у великій трудомісткості роботи, великих витратах.

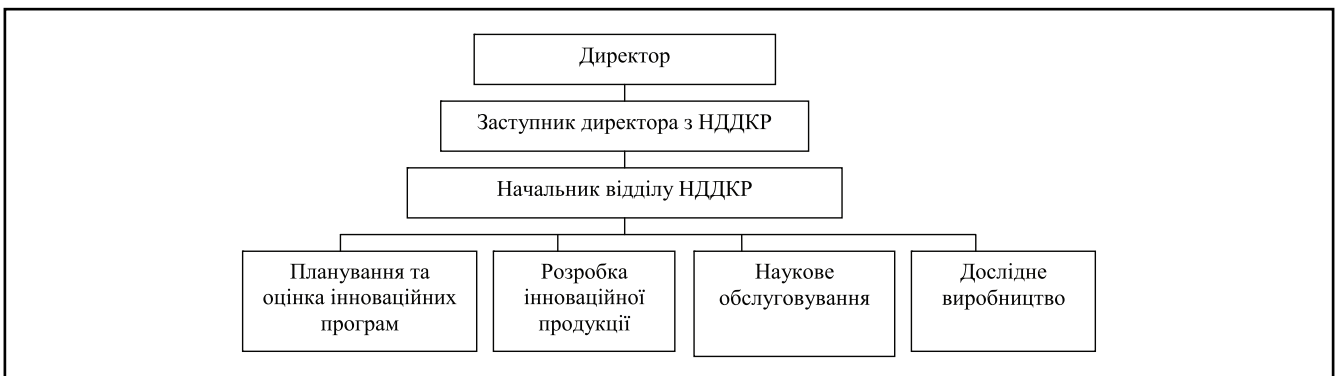


Рисунок 1. Функціональна модель побудови інноваційного підрозділу

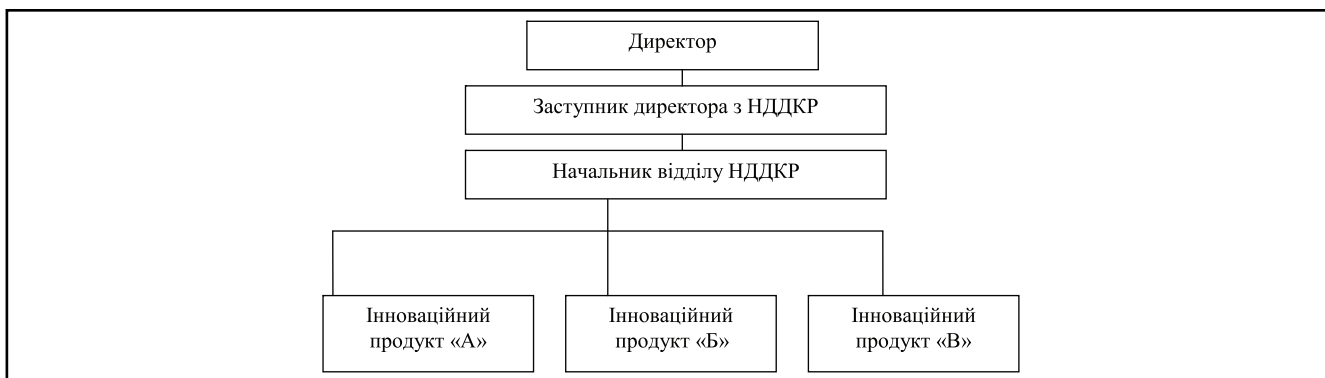


Рисунок 2. Продуктова (товарна) модель побудови підрозділу НДДКР

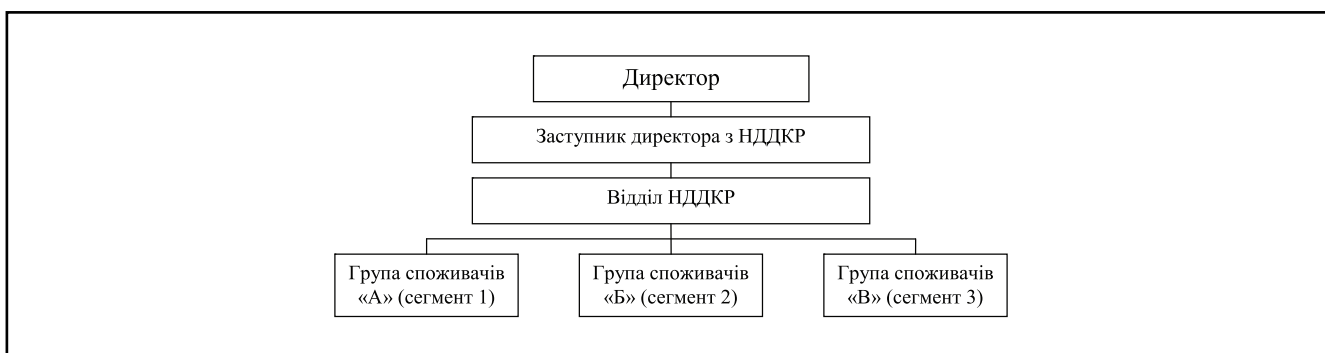


Рисунок 3. Модель побудови інноваційного підрозділу, діяльність якого орієнтована на споживача

Дивізіональна організаційна структура НДДКР знаходить застосування головним чином у великих організаціях. Дивізіональні структури частіше використовуються для досягнення високого ступеня гнучкості виробничої системи при проведенні інтенсивної інноваційної політики.

Матрична модель побудови інноваційної структури (рис. 4) характерна для великих підприємств із диверсифікованим виробництвом і значною кількістю ринків [3].

До переваг такої організації відносять: можливість забезпечення комплексного виконання робіт, економії витрат, уникнення паралелі розробок; до недоліків: складності в організації структури, визначенні функцій, труднощі в створенні та керуванні.

Матрична структура застосовується в тих випадках, коли основним завданням є одночасне виконання кількох проектів, що потребує залучення фахівців різних галузей науки.



Рисунок 4. Матрична модель побудови інноваційного підрозділу

Така оргструктура має велику гнучкість, оскільки з початком нового проекту необхідно визначити кількість дослідників певних спеціальностей і об'єднати їх у групи.

Ця оргструктура застосовується в організаціях, де переважають розробки на всіх стадіях створення нового продукту, особливо вона ефективна на останніх етапах розробки.

Матрична структура полегшує планування, контроль, оцінку проекту як за науковими, так і за комерційними критеріями.

Організація робіт за проектами характеризується високою оперативністю і швидкістю реалізації розробок, оскільки саме ці підрозділи відповідають і за їх впровадження у виробництво.

Основним недоліком цієї організаційної структури, на думку американських експертів, є дефіцит часу у науковців для вивчення і вирішення перспективних завдань та проведення фундаментальних досліджень.

Важливий аспект розподілу повноважень в організації пов'язаний із поєднанням відповідальності за результати і повноважень відносно ресурсів. Існує важлива відмінність, щоб відповідати за результат і тим, щоб на самому початку визначати необхідні витрати, розпоряджатися процесами запуску тощо. Ці два види відповідальності не завжди поєднуються. Менеджер проекту може відповідати за його успіх, результат, не маючи повноважень відносно всіх необхідних витрат, ресурсів.

Менеджер проекту часто має мінімальні повноваження для отримання необхідних ресурсів, здійснення витрат протягом перших років роботи над проектом. Він може запрошувати ресурси і вести переговори з тими, хто їх має в розпорядженні, без жодної гарантії того, що він одержить необхідний йому результат. Навіть коли він одержує достатньо великий і стабільний бюджет, він не в змозі одержати всі необхідні йому для роботи ресурси, оскільки деякі ключові ресурси вже розподілені.

У матричних структурах керівники підрозділу прагнуть поєднувати владу над ресурсами з відповідальністю за результати. Вони прагнуть гарантувати, щоб менеджери проектів одержали необхідні ресурси тоді, коли вони потребують їх. Вони роблять це, використовуючи декілька засобів, серед яких:

- надання бюджетів менеджерам проектів;
- встановлення залежності функціональних областей (джерел ресурсів) від проектів по їх бюджетах;
- надання менеджерам проектів можливостей одержувати допомогу із сторони;
- забезпечення наявності необхідних ресурсів в достатній кількості [4].

Важливою складовою частиною матричної структури менеджменту є використання напіваавтономних груп чи цілових колективів. Ці групи створюються під мету чи програму для вирішення якоїсь конкретної проблеми і користуються визначеними правами в організації своєї діяльності. Вони можуть самостійно здобувати отримані ресурси і розподіляти отриману продукцію, визначати усе, що відноситься до організації праці, якості продукції, змісту устаткування, проведення новачій, прийому на роботу. Наявність таких груп

дозволяє спростити ієрархію в організації і зробити структуру більш динамічною.

Важливою умовою ефективного використання груп на підприємстві є наявність у менеджерів спеціальних знань, навичок і умінь у сфері менеджменту інноваційних процесів.

При організації групової роботи на підприємстві необхідно враховувати таке:

1. Сфера діяльності на підприємстві, на яку будуть поширюватися права і відповідальність групи.

2. Формування групи під завдання, що «перетинають» лінії функціонального і лінійного керівництва [5].

Отже, матрична форма організаційної структури найбільш придатна для розробки специфічних інноваційних проблем, вона допускає одночасне проведення робіт різного виду на різних етапах розробок, а також здатна пристосовуватися до зміни умов в організації (фірмі).

Окрім стаціонарних інноваційних організаційних структур у вигляді бюро, відділів, секторів тощо на підприємствах можуть створюватися тимчасові. Найчастіше вони складаються з однієї або декількох груп працівників різних підрозділів організації, які створюються для вирішення тимчасових інноваційних завдань.

Для створення тимчасових інноваційних організаційних структур необхідно чітко сформулювати їх основне завдання, визначити межі відповідальності кожного, організувати чітке планування роботи, призначити відповідальних виконавців.

Відомі також неформальні інноваційні структури, які не мають чіткого розподілу завдань і відповідальності. Прикладом цьому можуть бути найдосвідченіші працівники фірми, які самостійно приймають рішення, але при цьому керівник має підтвердити свою згоду підписом.

На дрібних промислових фірмах служба НДДКР складається з кількох науковців і кваліфікованих інженерів, які підпорядковані керівнику служби НДДКР, тобто особлива структура не створюється.

Організаційні структури НДДКР не є постійними. Існує ціла низка об'єктивних обставин, які змушують переглядати структуру, приводити її до відповідності новим завданням та змінам господарюючого суб'єкта [6].

До основних чинників, які стимулюють зміни організаційних структур, належать:

- зміна цілей підприємства та його стратегії;
- зміна тематичних напрямів здійснюваних досліджень і розробок;
- зміна технології проведення НДДКР у зв'язку з прогресом науки і техніки, розширенням сфери використання ПЕОМ, переходом на іншу елементну базу;
- зміни структури тематичного плану, які ведуть до зміни кількості спеціалістів різних професій;
- зниження ефективності діяльності науково-дослідних центрів, лабораторій, що зумовлено невідповідністю їхньої структури, дублюванням функцій управління, інертністю системи тощо.

Висновки

З нашого погляду необхідно створювати інший структурний підхід до розробки інновацій. Під впливом науково-технічного прогресу число груп, орієнтованих на певні задачі, проблеми розвитку, конкретних споживачів і інших спеціалізованих груп і команд збільшувалося доти, поки організація не стала схожою на вільну коаліцію напівнезалежних груп, організованих навкруги вільно пов'язаних між собою продуктів, споживачів або технологій.

Не існує єдиної широко прийнятої назви для такої організаційної структури, але вона часто описується як едхократична, багатомірна, партicipативна.

Комбінацією розглянутих типів інноваційних організацій є організація, що орієнтована на ринок. Організації, що орієнтовані на ринок, більш чутливі до технологічних і ринкових трендів, більш гнучкі і більш інноваційні, ніж такі ж по величині функціональні або матричні організації. Принциповою відмінністю даного типу організації від інших є те, що якщо в інших випадках безпосередньо навколо ринку групувалася тільки частина організації, то в даному випадку мова йде про групування всіх частин організації навколо ринку чи ринків.

Організація проектується виходячи з вимог споживача. У результаті цього замість твердої ієрархії виникають автономні групи чи цільові творчі колективи (ЦТК). Цим групам (ЦТК) звичайно надається статус «центру прибутку».

Самі групи (ЦТК), в яких усі відповідають за все, функціонують у рамках закріпленого за ними процесу (виду діяльності). Це так званий принцип «безмежної» організації, запропонований генеральним директором компанії «Дженерал електрик» Джеком Велчем. На основі цього принципу ліквідуються межі по вертикалі й горизонталі та зламуються зовнішні перепони між компанією, її клієнтами і постачальниками. Це означає розрив неперервного ланцюга розпоряджень з одного центру і впровадження системи, за якої управлінці не контролюють один одного й

окремі апаратні інстанції замінюються тимчасовими творчими групами. Робота групи оцінюється з урахуванням участі у прийнятті рішень. «Безмежна» організація наближається до ідеалу організації, концепція якої була запропонована Пітером Сенджем і прийнята багатьма фірмами, що працюють у сфері інновацій. Розрізняють п'ять основних характеристик такої організації, це:

- працівники звільняються від старих способів мислення;
- навчаються бути відкритими відносно один одного;
- розуміти, як дійсно працює організація;
- визначати плани і перспективи роботи, з якими погоджуються інші;
- працювати разом, спільно для здійснення цих перспектив;
- залучення керівників усіх рівнів і спеціалістів у сферу активної творчої діяльності з прискорення інноваційного вдосконалення всієї системи виробництва, всієї організації.

Список використаних джерел

1. Гетьманський В.О. Економічна природа та теоретична сутність ефективності функціонування підприємства // Науковий вісник НЛТУ України: збір. наук.-техн. пр. / В.О. Гетьманський. – 2009. – Вип. 19.13. – С. 100–104.
2. Гринкевич С.С. Економічні основи стратегічного управління фінансовою стійкістю підприємства в умовах ринкових перетворень // Науковий вісник НЛТУ України: збір. наук. пр. / С.С. Гринкевич. – 2008. – Вип. 18.5 – С. 110–114.
3. Кандалицев В.Г. Сбалансированное управление предприятием: учеб. пособ. / В.Г. Кандалицев. – М.: КНОРУС, 2006. – 224 с.
4. Кантор Е.Л. Экономика предприятия / Е.Л. Кантор. – СПб.: Питер, 2002. – 352 с.
5. Кучерявый А.В. Стратегическая устойчивость предприятия: понятие и составляющие / А.В. Кучерявый // Надежность. – 2005. – №1. – С. 14–18.
6. Cannon W.B. The Wisdom of the Body / W.B. Cannon. – Norton, New York, 1936. – 176 p.

УДК 631:339.44

О.Р. ЖИДЯК,

к.е.н., доцент, докторант, Науково-дослідний фінансовий інститут Академії фінансового управління Міністерства фінансів України

Фінансовий інноваційний механізм функціонування агропідприємницьких структур України

У статті розглянуто сутність фінансового механізму агропідприємницьких структур на інноваційній основі. Представлено чинники, що впливають на формування фінансового механізму агропідприємницьких структур.

Ключові слова: фінансовий механізм, фінансові ресурси, агропідприємницькі структури, аграрний сектор економіки, агропромислове виробництво, конкурентоспроможність.

В статье рассмотрена суть финансового механизма агропроизводственных структур на инновационной основе. Представлены факторы, влияющие на формирование финансового механизма агропроизводственных структур.

Ключевые слова: финансовый механизм, финансовые ресурсы, агропроизводственные структуры, аграр-

ный сектор экономики, агропромышленное производство, конкурентоспособность.

Essence of financial mechanism of agropidpriemnickikh structures is considered in this article. Factors which influence on forming of financial mechanism of agropidpriemnickikh structures are presented.

Keywords: financial mechanism, financial resources, agropidpriemnicki structures, agrarian sector of economy, agroindustrial production, competitiveness.

Постановка проблеми. Трансформаційні економічні та фінансові перетворення в Україні зумовлюють необхідність переосмислення економічної сутності та значення фінансових ресурсів в економічній системі держави, їхньої ролі в управлінні діяльністю підприємств. Фінансові ресурси суб'єктів господарювання є найважливішим ресурсом, що уможливує їхню діяльність та забезпечує безперервність функціонування.

Фінансове забезпечення агропідприємницьких структур потребує зваженого підходу до застосування різноманітних фінансових інструментів. Це зумовлено багатоваріантністю і різноплановістю умов діяльності аграрних формувань та вимагає комплексного підходу в межах єдиного механізму формування і визискування фінансових ресурсів агропідприємницьких структур.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значний внесок у розробку теоретико-методологічних засад процесів формування і використання фінансових ресурсів в аграрній сфері України зробили видатні вчені економічної аграрної науки, особливо В. Андрійчук, В. Амбросов, В. Галушко, О. Гудзь, М. Дем'яненко, І. Зеліско, Т. Єфименко, П. Лайко, І. Лукинов, Ю. Лупенко, П. Макаренко, М. Малік, Ю. Нестерчук, Б. Пасхавер, П. Саблук, П. Стецюк, А. Чупіс та інші. Своїми фундаментальними ідеями, концепціями та пропозиціями вони збагатили економічну науку, сформували базис та визначили вектори новітніх, сучасних поглядів у дослідженнях визначеної проблематики. Проте недостатня увага приділяється теоретичним засадам функціонування механізму забезпечення фінансовими ресурсами діяльності й економічного розвитку агропідприємницьких структур.

Метою статті є дослідження механізму формування і визискування фінансових ресурсів у агропідприємницьких структурах, виявити галузеві особливості та чинники, що впливають на формування фінансового інноваційного механізму.

Виклад основного матеріалу. Ситуацію, що склалася в Україні, А. Мотил визначає так: є люди та речі, але немає механізму, здатного ними керувати [1, с. 52]. Механізм як категорія є тим інструментом, що забезпечує поступальний розвиток об'єкта, на який спрямовано рушійну силу чинників зовнішнього середовища. Структура та зміст механізму зазнають змін у процесі розвитку суспільного виробництва, тобто кожний суспільно-економічний формації відповідає адекватний механізм. Враховуючи, що на кожному етапі розвитку суспільство є стійкою взаємопов'язаною сукупністю елементів або просто системою, сутність механізму відоб-

ражає притаманне лише йому вирішення проблеми адекватності елементів та цілей на відповідному етапі розвитку.

За адміністративної економіки механізм розвитку продуктивних сил визначався як «механізм господарський». За привалювання адміністративних умов зміст цього поняття розглядався як складова частина системи управління економіки.

У 90-х роках минулого століття, з початком переходу до ринкової економіки, створення механізму було пов'язане з різноманітними аспектами мікроекономічної та макроекономічної моделі існування окремих економічних суб'єктів, у тому числі, агропідприємницьких структур. Зокрема, податковий механізм, фінансовий механізм, організаційний механізм, економічний механізм, управлінський механізм тощо. Вагомий внесок у розвиток цього аспекту зробили як вітчизняні вчені, так і західні економісти. В їхніх працях механізм дії економічної системи має назву «механізм ринковий» [2].

Багато науковців, пропонуючи своє тлумачення категорії «механізм», висвітлюють лише складові цієї складної категорії. Тобто трактування категорії «механізм» здійснюється з наголосом на тих чи інших його аспектах, але всі дослідники одностайні в тому, що механізм – це складна, багатопланова система. Механізм, що забезпечує дотримання встановлених правил, стає компонентом інституціональної структури суспільства внаслідок того, що правила виконують функцію обмежень у ситуації вибору лише в тих випадках, коли вони є діючими, функціонуючими.

Важливим для розуміння сутності поняття «механізму» є його організація. Щодо категорії «організація», то з латинської мови цей термін перекладається як надання стрункого вигляду чомусь, влаштування чогось. З плином часу це поняття змінило не стільки свій зміст, скільки статус. Сукупність перетворюється на ефективну працюючу систему за допомогою організації. Тобто організація – це цілеспрямоване упорядкування систем і процесів, що в них відбуваються. Стосовно матеріальних систем під організацією розуміють створення системи з необхідних ресурсів [3, с. 9–11]. У деяких літературних витоках термін «організація» тлумачать виходячи зі змісту французького слова *organisation* – «...планомірний, продуманий устрій».

Організація – це сукупність процесів або дій, що зумовлюють об'єднання елементів, частин у ціле, утворення життєздатної стійкої системи; внутрішня впорядкованість; взаємодія відносно незалежних частин цілого, зумовлена його будовою. Загальні питання об'єктивної необхідності організації будь-якої системи як взаємодії частин, що утворюють органічне ціле, вперше дослідив і розкрив відомий учений А. Богданов на початку XX ст. у працях, присвячених тектології – науці загальної організації. Організаційний підхід до дослідження будь-якої системи означає вивчення її внутрішньої структури та взаємодії із зовнішнім середовищем. Необхідність організації визначається внутрішньою структурованістю елементів системи як цілого, наявністю в елементах таких властивостей, як адаптивність один до одного і здатність чинити опір їх поєднанню. Сутність організованості цілого (системи) визначається мірою поєднання його елементів. Там, де стикаються активності й існує

протидія, реальні результати цілого підвищуються, коли поєднання є більш «гармонійним» і має менше «протиріч», це означає вищу організованість [4, с. 644–646].

Зокрема, організація ефективної діяльності економічного суб'єкта в умовах ринку має забезпечити внутрішню гармонію, а також відповідність його системі, елементом якої він є. Отже, організаційна складова механізму повинна встановити взаємозв'язки кожної виробничої ланки, способи функціонування, визначити роль, завдання, функції, а також методи, за допомогою яких виконуватиметься поставлене завдання.

Сучасні дослідники, як правило, розглядають окремі механізми: економічні, ринкові, організаційні, господарські, фінансові тощо, хоча на практиці вони окремо майже не використовуються. Сьогодні дедалі більше вчених зосереджують увагу на дослідженні проблем функціонування економічних та фінансових механізмів. Зокрема, А. Кульман під економічним механізмом розуміє необхідний взаємозв'язок, що природно виникає між різноманітними економічними явищами. Він пропонує розглядати економічні механізми закритого та відкритого типу залежно від їх дії, при цьому не розмежовуючи визначення економічного й ринкового механізмів [5, с. 26].

Т. Мостенська робить висновок, що економічний механізм – це механізм реалізації економічної політики держави, який за допомогою визискування державних важелів регулювання спрямовує дію ринкових законів у необхідному для держави напрямі, або це механізм впливу державного регулювання на дії ринкових законів з метою досягнення накреслених цілей [6, с. 96]. А. Чочаєв під організаційним механізмом розуміє систему організації управління, що включає структури організаційного управління та об'єкти організаційного управління. Як останні виступають виробничі об'єкти (підприємства, об'єднання, виробничі напрями, підгалузі та ін.), які можна розглядати як конкретні організаційні форми виробництва [7, с. 6].

Поняття «фінансовий механізм» є досить широким і охоплює різні аспекти й методи фінансового регулювання, організаційні та управлінські рішення. Фінансовий механізм є результатом дії системи внутрішніх і зовнішніх чинників функціонування та розвитку економічного суб'єкта, в якому відображається складна система різноманітних взаємодіючих фінансових відносин. Ці детерміновані та стохастичні взаємозв'язки складні, різноманітні, динамічні, зміна одного з них призводить до зміни інших і фінансового стану взагалі.

Агropідприємницькі структури вважаються ключовою ланкою розвитку аграрного сектора економіки України, де зароджуються внутрішні мотиви й формується стимул для розвитку інноваційної економіки. В них поєднуються природні, трудові, матеріальні, фінансові та інформаційні ресурси для здійснення відповідної діяльності.

Сьогодні на фінансовий інноваційний механізм діяльності агropідприємницьких структур більшою мірою впливають зовнішні чинники, якщо розглядати агropідприємницькі структури як модель відкритої системи, згідно з якою до них із зовнішнього середовища надходить інформація, фінансові й

людські ресурси та матеріали. Це так звані входи системи – чинники макросередовища. Далі ці входи обробляються, і на виході вони створюють продукцію чи послуги. До чинників макросередовища належать природні фактори, макроекономічна ситуація в країні, стабільність фінансової системи країни, фінансові відносини агropідприємницьких структур із бюджетами всіх рівнів та позабюджетними фондами; з фінансовими інститутами (банками, фондовими, валютними біржами, страховими компаніями тощо); з організаціями виробничої інфраструктури (підприємствами транспорту й зв'язку); рівень конкуренції у галузі. До тих, що негативно впливають на роботу агropідприємницьких структур, слід віднести економічну нестабільність держави, недосконалість кредитної й податкової політики, диспаритет цін на сільськогосподарську продукцію і промислові товари, взаємні неплатежі, інфляцію, зміну політичного курсу влади, стан економіки в цілому тощо.

До внутрішніх чинників середовища агropідприємницьких структур належать фінансові відносини між їх структурними підрозділами; між формуванням та засновниками (акціонерами), між формуванням і персоналом, між партнерами (продавцями та покупцями продукції), природоохоронна діяльність, наявність та визискування засобів, предметів праці, трудових ресурсів, рівень досконалості фінансової структури формування, якість фінансового, управлінського й податкового обліку, аналіз структури витрат і шляхів її оптимізації, загальна оцінка дієвості функціонування виробництва та узгодження його із фінансовим планом формування тощо [8].

Найбільший негативний вплив на функціонування фінансового механізму спричиняє дефіцит власних обігових засобів, відсутність фінансової служби та стратегічного планування, недостатній рівень кваліфікації керівників і працівників, зокрема юридичної служби. На рівні формування управління фінансовими ресурсами має розглядатися як адаптивний механізм, за допомогою якого воно постійно перебуває в процесі пошуку найефективніших зв'язків із зовнішнім економічним середовищем.

Головною метою створення фінансового інноваційного механізму агropідприємницьких структур є стійкий розвиток й ефективне управління формуванням та визискуванням фінансових ресурсів. Видається слушною думка економістів [5, 9], що основою фінансового механізму є фінансові відносини, які складаються з приводу формування, визискування, нагромадження, обміну, розподілу, перерозподілу фінансових ресурсів.

Розширенню виробництва та ефективнішому використанню фінансових ресурсів сприяють економічні, ринкові, складові фінансового механізму. Фінансовий аспект висвітлює проблеми розвитку та функціонування аграрних формувань й забезпечує кінцеві результати виробництва, тобто під фінансовим механізмом діяльності агropідприємницьких структур слід розуміти ланцюг послідовних фінансових явищ.

Окремі вчені розглядають фінансовий механізм як управління фінансами, тобто як фінансовий менеджмент. Вони аргументують це тим, що сутність менеджменту полягає в умінні

правильно визначати цілі для своєї системи управління й здатності ефективно досягати їх при обмеженості ресурсів [7, с. 6]. Деякі автори, ототожнюючи фінансовий механізм з фінансовим менеджментом, подають його як схему управління фінансами, що складається з двох підсистем – механізм управління фінансовими відносинами та механізм управління грошовими фондами [10, с. 128]. Наголошуємо на спірності таких підходів, оскільки категорія «фінансовий механізм» видається складнішою й охоплює більше коло питань. Визискування категорії «фінансовий механізм» у фінансовому забезпеченні агропідприємницьких структур дає змогу комплексно поєднати необхідність організації фінансового забезпечення й управління економічними процесами під впливом мікроекономічних і макроекономічних чинників. Даний механізм – це єдність двох сторін: об'єктивної та суб'єктивної. Суть об'єктивної сторони полягає в дії об'єктивних економічних законів, а суб'єктивної – у взаємозв'язаній діяльності всіх елементів механізму, що побудована з урахуванням їх цілей, потреб та інтересів.

Власне, фінансовий механізм можна представити у двох взаємопов'язаних підсистемах: функціональній (охоплює фінансово-економічні та організаційні аспекти функціонування агропідприємницьких структур) і забезпечувальній (формує необхідну методичну, правову, фінансову й інші умови реалізації мети формування).

Як свідчать результати досліджень, фінансовий інноваційний механізм діяльності агропідприємницьких структур – це система елементів організації, пошуку та мобілізації фінансових ресурсів та відповідних їм економічних інструментів, поєднання яких дозволяє досягти єдиної мети – надходження необхідних фінансових ресурсів для здійснення виробництва.

З погляду діалектичного методу, який є підґрунтям усіх економічних категорій, фінансовий механізм діяльності агропідприємницьких структур – це плановірно організована сукупність форм і методів свідомого впливу на об'єкт, за допомогою якого аграрне формування, враховуючи пріоритети й принципи економічного розвитку галузі, досягає бажаного ефекту; це система взаємодій і взаємозв'язків між організаційними, економічними, фінансовими, технологічними, соціальними та екологічними важелями управління агропідприємницьких структур, що виникають у динаміці. Тобто це сукупність відносин з метою пошуку, залучення та визискування фінансових ресурсів і застосування ефективних організаційно-управлінських методів з урахуванням ендогенних (відсутність концептуальності в плануванні фінансового забезпечення діяльності агропідприємницьких структур) та екзогенних (неефективність фінансового забезпечення через дію різноманітних обставин, невідладних врахуванню та незалежних від агропідприємницьких структур) факторів.

Висновки

Забезпечення агропідприємницьких структур фінансовими ресурсами здійснюється відповідно до об'єктивних економічних законів, що діють в усіх галузях економіки. Однак дія цих законів проявляється специфічно, що зумовлено

особливостями самої галузі. Причому переважна більшість цих особливостей спричинена зовнішніми некерованими чинниками, що не піддаються впливу чи регулюванню.

Дослідження функціонування агропідприємницьких структур у сучасних умовах свідчить про їх істотні особливості порівняно з підприємствами інших галузей економіки, що впливає на забезпечення фінансовими ресурсами, зокрема на визискування, формування та нагромадження фінансових ресурсів. Розуміти та враховувати ці особливості необхідно для того, щоб у процесі забезпечення агропідприємницьких структур фінансовими ресурсами не допустити прийняття необачних рішень, які матимуть негативний вплив на цю важливу сферу матеріального виробництва та будуть суперечити її природі.

Особливості забезпечення агропідприємницьких структур та їх конкретний прояв є тією об'єктивною основою, яку слід найповніше враховувати при виборі відповідної структури фінансових ресурсів і джерел їх фінансування, управлінні фінансовими потоками, формуванні обґрунтованого обсягу виробничих запасів, визначенні обсягів і форм фінансових резервів та напрямів визискування фінансових ресурсів тощо.

Саме від цього залежатиме ефективність інноваційного механізму забезпечення фінансовими ресурсами агропідприємницької структури, що безпосередньо охоплює всі фінансові відносини аграрного формування, починаючи із нагромадження та акумуляції певної кількості фінансових ресурсів для придбання необхідних виробничих запасів з метою забезпечення безперервності виробничого процесу і закінчуючи розподілом отриманих прибутків.

Список використаних джерел

1. Motyl A. Dilemmess of independence Ukraine. – New York after, 1999. – P. 54–55.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга: пер. с англ. – М.: Росинтэр, 1998. – 704 с.
3. Саблук П.Т., Карич Д.Я., Коваленко Ю.С. Основы організації сільськогосподарського ринку. – К.: ІАЕ УААН, 2006. – 190 с.
4. Економічна енциклопедія: у 3 т. / Редкол.: В.С. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2004. – 864 с.
5. Кульман А.М. Экономические механизмы. – М.: Прогресс, 1999. – 360 с.
6. Мостенська Т.Л. Економічний механізм функціонування молочної промисловості України: (монографія). – К.: УДУХТ, 2002. – 328 с.
7. Чочаев А.Х. Организационно-экономический механизм обеспечения предприятий лесопромышленного комплекса сырьевыми ресурсами. – М.: Изд-во Моск. гос. ун-та леса, 2008. – 166 с.
8. Комаринський Я., Яремчук І. Фінансово-інвестиційний аналіз: навч. посібник. – К.: «Українська енциклопедія» ім. Бажана – Агентство «Книга пам'яті України», 1999. – 298 с.
9. Лукинов І.І. Регулюючі ринкові і державні механізми в агробізнесі України: Соціально-економічна ситуація та шляхи подолання кризового стану в АПК України. – К.: ДОД ІАЕ, 1999. – С. 4–6.
10. Крайнік О.П., Клепикова З.В. Фінансовий менеджмент: навч. посібник. – К.: Дакор, 2005. – 260 с.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 334.758

В.М. МАРЧЕНКО,
д.е.н., НТУУ «КПІ»

Пріоритетні стратегії на різних стадіях інтеграції корпорацій

У статті розглянуто стратегії різних рівнів управління та їх відповідність стадіям процесу злиття та поглинання корпорацій. Охарактеризовано пріоритетні стратегії, які визначають успіх реалізації післяінтеграційної стадії.

Ключові слова: стратегія, злиття та поглинання, корпорації.

В статье рассмотрены стратегии разных уровней управления и их соответствие стадиям процесса слияния и поглощения корпораций. Охарактеризованы приоритетные стратегии, определяющие успех реализации послеинтеграционной стадии.

Ключевые слова: стратегия, слияния и поглощения, корпорации.

The paper considers different levels of management strategies and compliance stages of the merger and acquisition of corporations. The characteristic of the priority strategies that determine the success of pislaintehratsiynoyi stage.

Keywords: strategy, mergers and acquisitions, corporations.

Постановка проблеми. В сучасних умовах сформулювалися три способи зростання корпорації: внутрішнє зростання за рахунок нарощування внутрішнього потенціалу; зовнішнє зростання за рахунок придбання інших корпорацій; комбінація обох вказаних способів. Внутрішнє зростання характеризується поступовим нарощуванням здатностей корпорації реалізувати стратегічні наміри. Однак можливості вну-

трішнього зростання обмежені через наявність часового лагу між вкладеннями у формування та віддачею сформованого потенціалу. На відміну від внутрішнього зовнішнє зростання корпорації дозволяє швидко реалізувати стратегічні наміри. Однак попри це багато корпорацій уникають способу зовнішнього зростання, віддаючи перевагу внутрішньому органічному зростанню. Уникнення придбання зумовлене і низкою інших причин, які призводять до низької їх ефективності або їх «провалів». Серед них науковці та практики виділяють такі: закритість інформації про претендентів, низька компетентність та відсутність досвіду учасників, значні післяінтеграційні ризики, висока вартість послуг по супроводженню інтеграційних угод, необхідність мобілізації значних фінансових коштів, невизначеність реакції ринку та партнерів на угоду, невизначеність поведінки зовнішнього середовища тощо. Однак, як підтверджує практика, корпорації-лідери відповідних ринків у більшості випадків сформовані за рахунок реалізації активної політики зовнішнього зростання з використанням злиттів та поглинання своїх конкурентів, корпорацій, які спеціалізувалися на виробництві доповнюючих товарів або корпорацій, які забезпечували основне виробництво.

Успіх формування лідерів досягнутий завдяки адекватній з вимогами ринку стратегії їх розвитку. Стратегія дає відповідь на те, що відбувається на ринку і як корпорація відповідає потенційним вимогам споживачів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У науковій літературі сформовані наукові школи стратегічного та кор-

поративного управління, які на системній основі досліджують проблеми та розвивають теоретичні підходи до удосконалення обох галузей знань. Однак залишаються малодослідженими та такими, що потребують подальшого розвитку, питання обґрунтування вибору та реалізації відповідних видів стратегій на різних етапах процесів злиття та поглинання корпорацій.

Мета статті. Виходячи з сучасних особливостей та закономірностей розвитку охарактеризувати пріоритетні стратегії, які визначають успіх реалізації післяінтеграційної стадії злиття та поглинання корпорацій.

Виклад основного матеріалу. З позицій класичного стратегічного управління для будь-якої корпорації характерними є чотири рівні стратегій залежно від рівня прийняття управлінських рішень:

1) корпоративна; 2) ділова; 3) функціональна; 4) оперативна стратегія.

Корпоративна стратегія визначає напрям розвитку корпорації та декларує цілі, яких має досягти корпорація в результаті реалізації такого розвитку.

З допомогою процесів злиття та поглинання корпорації реалізують корпоративні глобальні цілі, якими можуть бути: досягнення лідерства, зростання частки ринку, проникнення на нові ринки збуту, диверсифікація, спеціалізація бізнесу, доступ до інновацій тощо.

Ділова стратегія розробляється з урахуванням цілей корпоративної стратегії та є напрямом розвитку кожної бізнес-сфери корпорації. Будучи стратегією другого рівня, ділова стратегія реалізує основний задум розвитку виробничої сфери корпорації.

Функціональна стратегія розробляється на рівні функціональних підрозділів корпорації: фінансів, маркетингу, інновацій, виробництва, управління персоналом, збуту тощо.

Оперативна стратегія – це стратегія, яка розробляється на рівні керівників підрозділів корпорації або її географічно відділених структурних одиниць: філіалів, представництв тощо.

Злиття та поглинання в системі стратегій корпорацій виступає інструментом реалізації визначених цілей корпорації. В науковій літературі дуже часто злиття та поглинання розглядається як довгострокова стратегія корпорації. Попри достатню поширеність такого формулювання воно є методологічно хибним, оскільки злиття та поглинання, по суті, є процесами, які, своєю чергою, реалізують визначену мету корпорації.

Отже, злиття та поглинання слід розглядати як альтернативні способи досягнення стратегічних цілей корпорації. Від-

мінність злиття та поглинання від інших альтернатив зростання полягає в швидкості досягнення цілей при виборі різних альтернатив. Злиття та поглинання є найшвидшим способом реалізації стратегічних цілей корпорації. Однак у порівнянні з іншими можливими способами зростання злиття та поглинання вирізняється як ризиковане та трудомістке.

З погляду процесного підходу злиття та поглинання корпорацій розподіляють на декілька послідовно реалізованих стадій: передінтеграційну, інтеграційну, післяінтеграційну (див. табл.). Злиття та поглинання як інструменти реалізації стратегічної мети корпорації забезпечують успіх її діяльності за умови їх визначеності та коригування на різних етапах інтеграції.

На передінтеграційній стадії відбувається процес розробки та вибору корпоративної, ділової та деяких функціональних стратегій.

Інтеграційна стадія включає процеси юридичного оформлення угоди. За результатами бухгалтерської та юридичної перевірки корпорації продавця, здійсненої на передінтеграційній стадії, на стадії інтеграції відбувається уточнення стратегічних намірів та коригування ділової, функціональної та оперативної стратегій. Реалізація стратегій усіх рівнів відбувається на стадії після юридичного оформлення угоди.

Вибір стратегії передбачає оцінювання всіх існуючих альтернатив розвитку корпорації та вибір того стратегічного напрямку, який забезпечує найбільшу ефективність. Вибір стратегії відбувається на основі врахування направленості впливу факторів зовнішнього середовища та внутрішнього потенціалу корпорації. При виборі корпоративної стратегії оцінюються стратегічні позиції корпорації, бізнес-логіка корпорації (принципи, правила та закономірності бізнесу), її слабкі та сильні місця.

Повне розуміння необхідності оцінювання цих напрямів дозволить досягти ефектів інтеграції та реалізувати стратегічну мету.

На етапі вибору стратегії визначається спосіб її реалізації. При виборі злиття та поглинання як способу реалізації стратегії на передінтеграційній стадії відбувається відбір кандидатів, які в найбільшій мірі реалізують мету корпоративного розвитку. Якість та повнота інформації щодо кандидатів визначає потенціальні можливості досягти очікувань, які спонукали до необхідності зростання корпорації шляхом здійснення злиття та поглинання.

Реалізація стратегії здійснюється через розробку програм, бюджетів і процедур, які можна розглядати як середньострокові і короткострокові плани розвитку корпорації.

Види робіт по розробці та реалізації стратегій на різних стадіях інтеграції

Стадії інтеграції	Стратегія		
	розробка	уточнення	реалізація
Передінтеграційна	Корпоративна Ділова Функціональна	–	–
Післяінтеграційна	Оперативна Функціональна	Ділова	Корпоративна Ділова Функціональна Оперативна

Ефективність реалізації післяінтеграційної стадії визначається наявністю бізнес-стратегії та функціональних стратегій, серед яких важливе місце посідають: організаційна стратегія та стратегія знань. За визначенням Н.В. Рильської, «бізнес-стратегія (ділова стратегія, стратегія бізнесу) – це план управління окремою сферою бізнес-діяльності підприємства, що ґрунтується на діях і підходах, спрямованих на забезпечення успішної діяльності в одній специфічній сфері бізнесу» [2].

Для кожного виду діяльності корпорації розробляється окрема бізнес-стратегія його розвитку. Успіх реалізації окремих бізнес-стратегій визначається їх відповідністю розвитку потребам споживачів та клієнтів корпорації.

Серед ділових стратегій найчастіше виділяють товарну стратегію, стратегію ціноутворення, стратегію зниження витрат тощо.

Практика корпоративних реструктуризацій засвідчила такі варіанти поведінки менеджменту щодо ділових стратегій на післяінтеграційній стадії:

- 1) продовження реалізації стратегій учасників злиття та поглинання;
- 2) структуризація основного виробництва та розробка нової бізнес-стратегії;
- 3) зміна окремих стратегічних елементів бізнес-стратегії.

Вибір варіанту поведінки визначається намірами власника в момент прийняття рішення про злиття та поглинання. При придбанні активів з метою розвитку виробництва здебільшого реалізується перший та третій із представлених варіантів поведінки. У випадку придбання активів з метою наступного їх продажу реалізується перший або другий варіанти.

Організаційна стратегія як стратегія розвитку загального управління визначає структуру всіх бізнес-процесів в об'єднаній в результаті злиття та поглинання корпорації та систему взаємовідносин між ними, визначає принципи управління всередині корпорації, технології та методи здійснення діяльності.

Організаційна стратегія вибудовує адекватну стратегічній меті архітектуру системи управління шляхом реалізації таких завдань: «а) перебудова організаційних структур управління (ОСУ) відповідно до обраних стратегій; б) декомпонування, доведення стратегій до безпосередніх виконавців; в) розстановка кадрів для забезпечення стратегій; г) розробка системи прийняття рішень; д) організація системи контролю за реалізацією стратегій; е) розробка системи комунікацій» [3].

Організаційна стратегія зосереджує зусилля на тому, як структурувати процеси з метою реалізації як корпоративної стратегії в цілому, так і бізнес-стратегій зокрема.

Особливостями організаційного розвитку в післяінтеграційний період є побудова централізованих структур та формалізованих процесів. І чим складнішою є організаційна структура, тим більша централізація та формалізація управління.

Централізація дозволяє реалізувати одне з основних завдань побудови організаційних структур: мінімальної кількості рівнів управління при збереженні можливості управляти всі-

ма процесами в корпорації. За дослідженнями іноземних науковців, структура вважається такою, що управляється, якщо керівникові підпорядковано не більше восьми менеджерів середньої ланки або не більше 20 спеціалістів.

При централізованій системі управління зменшується ймовірність прийняття нерациональних господарських рішень, однак збільшується час їх прийняття та виконання, що в умовах конкурентних ринків може призвести до втрати клієнтів.

Децентралізація управління в більшості об'єднаних корпорацій реалізується шляхом виділення центрів витрат та центрів прибутків та управління ними на основі реалізації визначених для них цілей.

Формалізація процесів проявляється в розробці внутрішньої документації, яка регламентує всі бізнес-процеси в корпорації. Така формалізація стандартизує якість виконання бізнес-процесів, регламентує термін їх виконання, уніфікує вимоги до набору вмінь, знань та навиків їхніх виконавців.

Враховуючи важливість ефективного реалізації всіх завдань організаційної стратегії та зважаючи на зростаючу залежність ефективності діяльності корпорацій від стану її взаємовідносин з діловими партнерами, слід наголосити на важливості стратегічного розвитку взаємовідносин з клієнтами. Якщо в середині XX сторіччя основна увага менеджменту була зосереджена на виробництві, наприкінці XX сторіччя на інноваціях, то на початку XXI сторіччя – на побудові взаємовигідних відносин із клієнтах. На сьогодні відносини з клієнтами будуються на принципах довготривалості та партнерства. Для реалізації даних принципів у корпорації розробляється стратегія управління клієнтами, яка реалізує мету побудови взаємовідносин, орієнтованих на клієнта. Основними завданнями управління клієнтами є залучення нових клієнтів, утримання існуючих, розширення обсягу задоволених потреб клієнта.

Стратегія знань як необхідна складова формування потенціалу для розвитку інтегрованої корпорації має на меті активізацію механізмів виклику та обміну знань. У науковій літературі існують різні трактування поняття «знання», суть яких зводиться до того, що знання є сукупністю оформленого досвіду, цінностей, інформації, експертних оцінювань, які продукують новий досвід та інформацію. Знання формується у свідомості людей, а в корпораціях закріплюється в документах, у сховищах даних, в організаційних процедурах, процесах, способах виконання робіт і нормах [1].

У контексті питань, що розглядаються, стратегія знань реалізується на рівні функціональних стратегій і включає в себе як управління існуючими знаннями та вміннями реалізації всіх процесів в корпорації, так і поповнення бази знань. Носіями знань у корпорації, що зливаються чи поглинаються, є її працівники, нормативні, розпорядчі та внутрішньокорпоративні документи. Ефективність реалізації всіх стадій злиття та поглинання корпорації визначається сукупністю знань, вміннями, навичками її виконавців та сформованою в корпорації системою обміну знань. З огляду на завдання знань слід розрізняти запас та архітектуру знань.

Структурно запас знань включає набори навичок службовців, інтелектуальну власність компанії, бази даних; стратегії компанії, умови договірної співпраці з діловими клієнтами.

Архітектура знань – це проект, який описує в загальних рисах підходи до досягнення стратегічної мети корпорації на основі колективного використання існуючого запасу знань. Доступність знань та обмін знаннями – дві необхідні та обов'язкові умови формування стратегії знань в корпорації.

Стратегія знань дозволяє розвивати нові здібності та прирощувати нові знання. Від швидкості прирощення нових знань та їх противної реалізації в корпорації залежить час, швидкість та кількісні параметри розвитку корпорації.

На етапі післяінтеграційної стадії успіх об'єднання визначається наявністю у корпорації запасу та архітектури знань. Стратегія знань, з одного боку, визначає ефективність реалізації стратегій всіх рівнів, а з іншого – залежить від побудованої організаційної структури корпорації, яка є механізмом передачі знань по системі.

Для забезпеченості досяжності стратегічних цілей корпорації всі стратегії мають бути пов'язані між собою, підтримуватися одна одну і витікати одна з іншої.

Процеси злиття та поглинання не призводять до запуску механізмів автоматичної дії. Так, зростання розмірів корпорації не означає перетворення її в інноваційного лідера ринку. Для активізації інноваційних процесів в об'єднаній корпорації має бути розроблена та реалізуватися стратегія знань, яка реалізується з допомогою бізнес-стратегій та підтримується організаційною стратегією корпорації. З погляду можливості перетворення об'єднаної корпорації в інноваційного лідера злиття та поглинання формують можливості доступу до ресурсів, які при підтримці управлінських дій дозволяють сформувати лідера.

Без відповідних зусиль у післяінтеграційний період не відбувається і довгострокове зростання ринкової вартості об'єднаної корпорації. Практика корпоративних реструктуризацій засвідчила різні варіанти реакції ринку на оголошення про злит-

тя. За дослідженнями американських вчених, найактивніше ринок реагував на оголошення про злиття в період 1960-х років. З часом реакція ринку зменшувалася, і на сьогодні науковці відзначають галузеві відхилення ринкової вартості акції на оголошення про придбання, які з часом зникають у випадку, якщо очікування інвесторів залишаються нереалізованими. Найбільші очікування інвестори пов'язують з удосконаленнями та новими бізнес-стратегіями об'єднаної корпорації, реалізація яких можлива лише за умови виникнення нових можливостей в об'єднаній корпорації.

Висновки

Успіх довгострокового розвитку корпорацій визначається ретельністю розробки, економічною обґрунтованістю вибору та контрольованістю реалізації всіх видів стратегій на всіх етапах інтеграційних процесів. Для кожного етапу інтеграції характерні свої види робіт по розробці, уточненню та реалізації стратегій. У сучасних умовах ефективність діяльності корпорацій меншою мірою пов'язують із виробничими та інноваційними стратегіями, а ставлять в залежність від організаційних стратегій, стратегій знань та стратегій взаємовідносин з клієнтами. Поступова реалізація даних стратегій дозволяє забезпечити досягнення мети корпоративної стратегії та відповідає намірам їхніх власників.

Список використаних джерел

1. Батракова Л.Г. Стратегия и тактика процесса управления знаниями / Батракова Л.Г., Колпакова А.Г. // Ярославский педагогический вестник, 2012. – №1. – Том I (Гуманитарные науки). – С. 109–113.
2. Рильська Н.В. Бізнес-стратегія торговельного підприємства як алгоритм досягнення концептуальної стратегічної мети. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/PRNIT_2006/Economics/15976.rtf.htm
3. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства: підручник / Саєнко М.Г. – Тернопіль: «Економічна думка». – 2006. – 390 с. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://buklib.net/books/33749/>

Т.А. ГОВОРУШКО,
д.е.н., професор, Національний університет харчових технологій,
І.П. СИТНИК,
к.т.н., доцент, Національний університет харчових технологій,
Х.В. ЗАСЕДКО,
студентка, Національний університет харчових технологій

Механізм податкового стимулювання фінансового розвитку підприємства

У статті розглянуто сутність механізму податкового стимулювання підприємства, досліджено його вплив на фінансовий розвиток підприємства.

Ключові слова: податкове регулювання, механізм податкового стимулювання, податкова пільга, податок на прибуток, оподаткування, податкові канікули.

В статье рассмотрена суть механизма налогового стимулирования предприятия, исследовано его влияние на финансовое развитие предприятия.

Ключевые слова: налоговое регулирование, механизм налогового стимулирования, налоговая льгота, налог на прибыль, налогообложение, налоговые каникулы.

The article considers the nature of mechanism of tax incentives, the effect resulting from their use on the financial development of the enterprise.

Keywords: tax regulations, mechanism of tax incentives, tax benefit, income tax, taxing, tax holidays.

Постановка проблеми. В сучасних умовах зниження економічної активності підприємств важливе місце має посилення позитивного регулюючого та стимулюючого впливу фінансової (зокрема, податкової) політики держави на тенденції фінансового та економічного розвитку підприємств.

У той же час розвиток підприємницької сфери України відбувається в умовах дії кризових та деструктивних тенденцій. Зокрема, частка збиткових підприємств в економіці України перевищує третину від їхньої загальної кількості. Тому заходи державного регулювання економіки мають бути спрямовані, перш за все, на стимулювання підприємницької активності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомий внесок у розвиток теорії податків і оподаткування внесли такі вчені, як М. Алексєєнко, А. Буковецький, М. Бунге, К. Еєберг, В. Лебедєв, Д. Мілль, Д. Рікардо, А. Сміт, І. Озеров, І. Янжул, Л. Яснопольський. Слід відзначити праці сучасних українських вчених-економістів: О. Василика, А. Даніленка, О. Данілова, Т. Єфіменко, В. Загорського, С. Захаріна, А. Крисоватого, Ю. Киндзерського, Я. Литвиненко, С. Онишко, О. Піхоцької, В. Синчака, А. Соколовської, І. Ткачук, В. Федосова, Н. Фліссак, Л. Тарангул, О. Чередніченко, Л. Шаблістої, С. Юргелевича, С. Юрія. Проте ще недостатньо досліджені форми, методи і важелі механізму податкового стимулювання, не мають практичного вирішення окремі питання посилення позитивного впливу податкової системи на фінансовий розвиток підприємств.

Мета статті – розкрити вплив механізму податкового стимулювання на фінансовий розвиток підприємства.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити ряд завдань:

- з'ясувати сутність і структуру механізму податкового стимулювання та провести класифікацію важелів податкового стимулювання;
- дослідити вплив важелів механізму податкового стимулювання на фінансовий розвиток підприємств;
- виявити особливості податкових пільг із податку на прибуток підприємств як основи фінансового розвитку підприємств.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі розвитку теорії та практики оподаткування основна увага переноситься із фіскальної функції податків (наповнення державного бюджету) на регулюючу (можливість регулювання певних процесів і явищ в розвитку держави за допомогою інструментів оподаткування). При цьому не слід вважати регулюючу функцію податків похідною від фіскальної, адже економічна поведінка платників податків обумовлена не тільки фактом вилучення державою частини їх доходів, а й

визначається умовами цього вилучення, тобто порядком оподаткування, а також особливостями та співвідношенням інших елементів податків [2, с. 38].

Термін «податкове регулювання» слід розглядати як процес, що базується на свідомому, активному й цілеспрямованому використанні існуючої незалежно від волі суб'єктів управління регулювальної функції податків із метою отримання певних соціально-економічних наслідків і результатів [2, с. 41].

Своєю чергою, податкове стимулювання виступає підфункцією податкового регулювання (див. рис.). Отже, стимулююча функція податків полягає у здатності системи і податкової політики держави позитивно впливати на економічне зростання, розвиток науки, підприємницьку діяльність тощо.

Механізм податкового стимулювання розглядається як система важелів, форм, методів, інструментів державного впливу, спрямованих на стимулювання економічної та фінансової діяльності платників та підвищення її ефективності шляхом зміни податків і оподаткування [3, с. 5].

До основних важелів механізму відносять:

- податкові пільги;
- спрощення податкового адміністрування;
- податкову угоду;
- податковий кредит (відшкодування);
- податковий вексель.

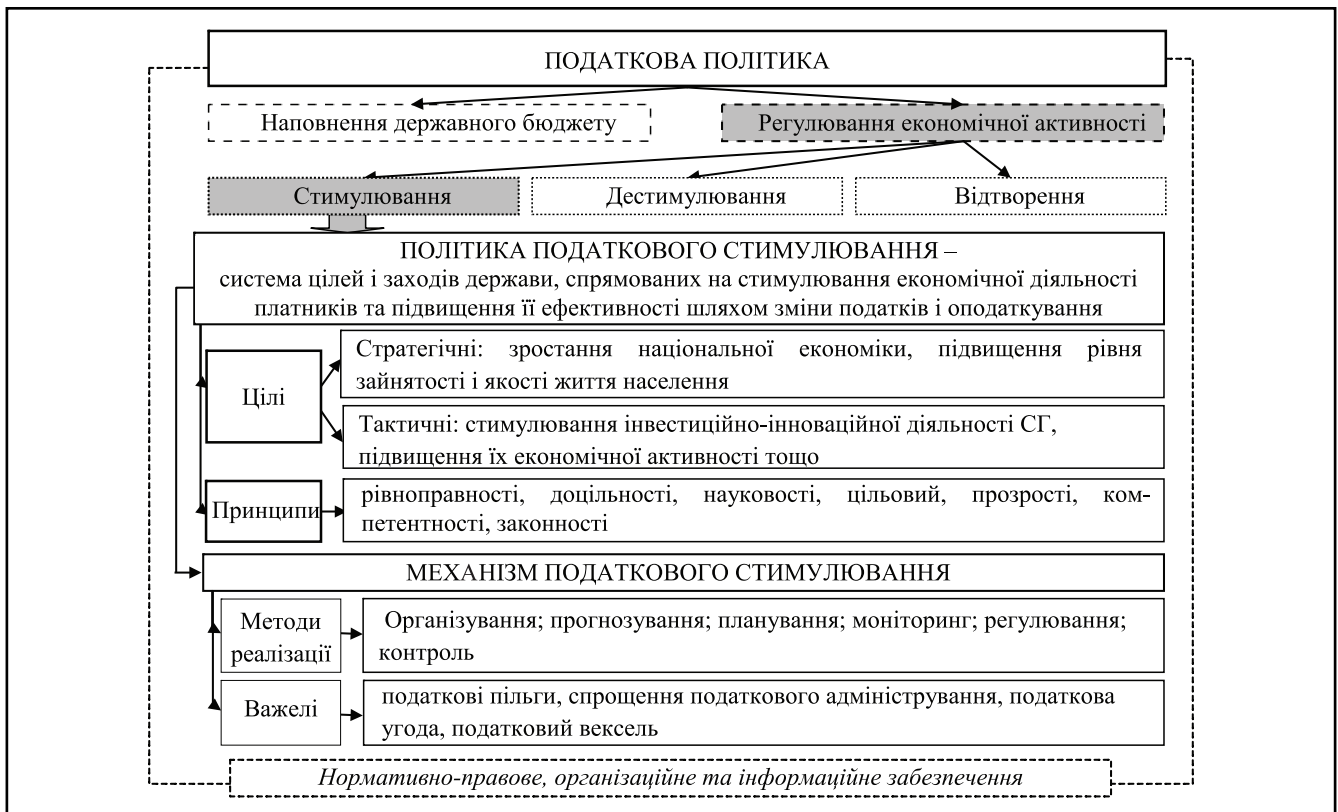
Проте зараз політика податкового стимулювання переважно реалізується за рахунок застосування податкових пільг. Згідно з ПК України податкова пільга – передбачене податковим та митним законодавством звільнення платника податків від обов'язку щодо нарахування та сплати податку та збору, сплата ним податку та збору в меншому розмірі за наявності підстав, визначених Податковим кодексом України [6].

Податкова пільга надається шляхом:

- а) податкового вирахування (знижки), що зменшує базу оподаткування до нарахування податку та збору;
- б) зменшення податкового зобов'язання після нарахування податку та збору;
- в) встановлення зниженої ставки податку та збору;
- г) звільнення від сплати податку та збору [6].

Особливості застосування, механізм надання пільг та їхній вплив на різні сторони фінансово-господарської діяльності платників податків доцільно розглядати в розрізі окремих податків та інших обов'язкових платежів.

Основним податком, який впливає на фінансовий розвиток підприємств, є податок на прибуток. Прибуток для підприємства є багатогранною категорією, що впливає на всі аспекти підприємницької діяльності. Сама суть підприємництва передбачає основною метою ведення господарської діяльності отримання прибутку. За рахунок прибутку підприємство має можливість вкладати кошти в розширення спектра своєї господарської діяльності. Прибуток може спрямовуватися на формування резервного капіталу, здійснення інвестиційної діяльності, створення додаткових соціальних гарантій працівникам, для виплати частини диві-



Податкове стимулювання в системі податкової політики [3, с. 6]

дендів власникам підприємства. Але таким чином перерозподіляється чистий прибуток, тобто прибуток після оподаткування. Тому наслідком оподаткування прибутку вже будуть масштаби та обсяги здійснення описаного розподілу [5].

Через систему оподаткування прибутку держава має можливість впливати на такі напрями фінансово-господарської діяльності підприємства, як: вибір форми господарювання і напрямків вкладання коштів, джерел фінансування та інвестування, швидкість оновлення матеріальної бази підприємства, порядок розподілу прибутку, розподіл матеріальних та трудових ресурсів між окремими сферами, діяльність в тіньовому секторі економіки, особливості стимулювання праці, застосування новітніх технологій та ін.

Стимулюючий вплив цього податку на фінансовий розвиток підприємства проявляється через пільгове оподаткування прибутку, яке може здійснюватися шляхом:

- звільнення від оподаткування;
- регламентування механізму визначення доходів підприємства, що враховуються при визначенні об'єкта оподаткування;
- особливості визначення витрат підприємства, що враховуються при визначенні об'єкта оподаткування;
- податкові канікули;
- зниження ставки податку на прибуток та її диференціація.

За допомогою звільнення від оподаткування відбувається стимулювання розвитку: підприємств та організацій, заснованих громадськими організаціями інвалідів; підприємств, які виробляють продукти дитячого харчування тощо.

Шляхом регламентування механізму визначення доходів підприємства держава має можливість не тільки істотно скоротити чи збільшити податкове навантаження, а й сприяти вибору напрямку вкладання коштів, забезпечити справедливе оподаткування та ін. Тобто розширення переліку доходів, що враховуються до об'єкта оподаткування, або звуження число доходів, що не включаються до об'єкта оподаткування, при незмінних умовах формування витрат підприємства та амортизації може призвести до значного збільшення податкового тиску на підприємство навіть без зміни ставки оподаткування. Наслідком таких дій є зменшення обігових коштів, які могли б вкладатися в розширення діяльності, зменшення рентабельності підприємства, внаслідок чого його власники можуть взагалі відмовитися від здійснення підприємницької діяльності, знайшовши альтернативні шляхи капіталовкладення.

Стимулювати фінансовий розвиток вітчизняних підприємств можна за допомогою внесення певних обмежень щодо доходів, які враховуються до об'єкта оподаткування.

Одним із найважливіших податкових важелів в оподаткуванні прибутку можна назвати особливості визначення витрат підприємства, що враховуються при визначенні об'єкта оподаткування. Адже залежно від їхнього переліку змінюється розмір податкового навантаження. При дуже широкому списку витрат, які можна враховувати при обчисленні об'єкта оподаткування, підприємство може взагалі не мати податкового зобов'язання з даного податку [5].

Також особливістю регульовальної здатності податку на прибуток є ще й те, що даний податок корегує, зменшує по-

даткове навантаження на підприємство щодо інших податкових платежів. Це може здійснюватися за допомогою включення чи виключення різноманітних податків до доходів та витрат підприємства.

Іншою податковою пільгою, що сприяє збільшенню ефективності фінансової діяльності підприємства, є податкові канікули.

Зміст цієї пільги полягає в тому, що суб'єкт господарювання звільняється на визначений час (як правило, до п'яти років) та при дотриманні певних умов від сплати податку на прибуток [1, с. 176]. Це дозволяє тимчасово зменшити податкове навантаження на таких платників, що дає їм змогу вивільнити певну суму для розвитку підприємницької діяльності.

На період з 01.04.2011 до 01.01.2016 вводяться податкові канікули, тобто застосовується ставка 0% для платників податку на прибуток, у яких розмір доходів кожного звітного податкового періоду наростаючим підсумком із початку року не перевищує трьох мільйонів гривень, а розмір нарахованої за кожний місяць звітного періоду заробітної плати (доходу) працівників є не меншим, ніж дві мінімальні заробітні плати, розмір якої встановлено законом. Це стосується тих платників, які відповідають одному з таких критеріїв:

- утворені після 01.04.2011;
- діючі, у яких протягом трьох послідовних попередніх років щорічний обсяг доходів задекларовано в сумі, що не перевищує трьох мільйонів гривень та у яких середньооблікова кількість працівників протягом цього періоду не перевищувала 20 осіб;
- які були зареєстровані платниками єдиного податку в період до набрання чинності ПК та у яких за останній календарний рік обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) становив до одного мільйона гривень та середньооблікова кількість працівників становила до 50 осіб.

Проте даний вид стимулювання передбачає використання коштів, не перерахованих до бюджету при застосуванні ставки податку 0%, наперед зазначені Податковим кодексом цілі, а саме на переоснащення матеріально-технічної бази, на повернення кредитів, використаних на вказані цілі, і сплату процентів за ними та/або поповнення власних обігових коштів, тобто для забезпечення фінансового розвитку таких підприємств за допомогою фінансування діяльності за рахунок несплаченого податку.

У стимулюванні чи стримуванні підприємницької діяльності досить важливу роль відіграють ставки оподаткування. Цей важіль найкраще застосовувати при необхідності регулювання діяльності всіх платників податку, адже збільшення чи зменшення ставки призведе до зміни обсягу наявних фінансових ресурсів у всіх його платників, на відміну від внесення змін до переліку доходів чи витрат, визначення амортизації, адже існує велике різноманіття видів діяльності підприємств, які передбачають отримання доходу з різних джерел, різноманітні за складом витрати та різні потреби в оснащеності основними фондами, а ставка податку може бути одна для всіх.

Згідно з Податковим кодексом передбачено поступове зниження ставки податку на прибуток до 16% (з 01.04.2011 застосовується ставка – 23%; з 01.01.2012 – 21%; з 01.01.2013 – 19%; з 01.01.2014 – 16%), метою якого є поступове зменшення податкового навантаження на підприємства.

Отже, за допомогою механізму податкового стимулювання держава має можливість не тільки акумулювати доходи, а й впливати на різноманітні аспекти та результати фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання.

Висновки

За час незалежності в Україні вже сформувався механізм податкового стимулювання, проте він є дуже недосконалим. Існує багато недоліків у застосуванні важелів податкового стимулювання, проте ні новий Податковий кодекс України, ні жоден інший законодавчий акт не вирішує цієї проблеми. Застосування податкових стимулів не дає змоги зменшити податкове навантаження на підприємства, сприяти позитивним змінам у його фінансово-економічному розвитку. Податкова політика України залишається орієнтованою на виконання фіскальної функції податків та наповнення державного бюджету і правильно не використовує свого стимулюючого потенціалу.

В Україні найбільш дієвим і поширеним важелем механізму податкового стимулювання є податкові пільги. Кожне підприємство має змогу отримувати ту чи іншу пільгу в процесі своєї діяльності. Податкові пільги надаються з метою зменшення податкового навантаження на підприємства і підвищення результативності їх діяльності, що приведе до покращення багатьох показників ефективності фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання.

Проте їх невміле використання сприяє ухиленню від сплати податків; породжує ланцюгову реакцію боротьби інших галузей і суб'єктів господарювання за пільги, спонукаючи останніх використовувати наявні ресурси не на підвищення ефективності господарювання, а на лобювання своїх інтересів в уряді і парламенті з метою отримання податкових пільг; має низьку адресність і виходять за межі початкових цілей їх надання.

Створення в Україні ефективної системи податкового стимулювання потребує перегляду дієвості податкових пільг, які надаються державою сьогодні, та державної підтримки розвитку інвестиційно-інноваційної інфраструктури з використанням світового досвіду, враховуючи особливості економіки України.

Для покращення потенціалу податкової політики в Україні необхідно серед багатьох цілей та пріоритетів податкової політики визначити основним стимулювання економічної активності підприємств. У сучасних умовах впровадження стимулюючого потенціалу податкової системи можливе через: удосконалення процедури адміністрування ПДВ, особливо його відшкодування; зниження ставки податку на

прибуток загалом та введення зниження ставки податку на частину прибутку, яка реінвестується у модернізацію виробничих фондів підприємств; запровадження системи інвестиційно-інноваційних податкових кредитів з податку на прибуток підприємств для всіх суб'єктів господарювання, що здійснюють кваліфіковане інвестування інноваційного спрямування; зниження податкового навантаження на фонд оплати праці.

Список використаних джерел

1. Данилишин Б.М. Державна підтримка та податкове регулювання підприємницької діяльності в Україні: монографія. – Донецьк: Юго-Восток, 2010. – 295 с.
2. Іванов Ю. Функції податків та податкове регулювання / Ю. Іванов // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – №19. – С. 36–43.

3. Ільченко Р.В. Важелі податкового стимулювання розвитку виробничої сфери: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук.: спец. 08.00.08 – «Гроші, фінанси і кредит» / Р.В. Ільченко. – Львів, 2010. – 20 с.

4. Корзун Р.Ю. Податок на прибуток підприємств у контексті реформування податкового законодавства України / Р.Ю. Корзун, Т.В. Мединська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.1. – С. 308–313.

5. Левашко Л.В. Податок на прибуток як інструмент регулювання підприємницької діяльності / Сьома Всеукраїнська науково-практична інтернет-конференція «Сучасний соціокультурний простір 2010» // www.intkonf.org

6. Податковий кодекс від 02.12.2010 №2755-VI // www.rada.gov.ua

7. Податковий словник-довідник / За ред. Л.Л. Тарангул. – К.: Знання України, 2010. – 155 с.

В.М. КАРПОВ,
к.е.н., провідний науковий співробітник, Інститут економіки та прогнозування НАН України,
О.І. НИКИФОРУК,
к.е.н., с.н.с., Інститут економіки та прогнозування НАН України

Державна політика імпортозаміщення рухомого складу залізничного транспорту

У статті розглянуто проблеми імпортозаміщення рухомого складу, шляхової техніки, високошвидкісних поїздів залізничного транспорту. Запропонований економічний механізм реалізації державної політики імпортозаміщення на основі вивчення зарубіжного досвіду.

Ключові слова: державна політика, імпортозаміщення, залізничний транспорт, економічний механізм.

В статье рассмотрены проблемы импортозамещения подвижного состава, путевой техники, высокоскоростных поездов железнодорожного транспорта. Предложен экономический механизм реализации государственной политики импортозамещения на основе изучения зарубежного опыта.

Ключевые слова: государственная политика, импортозамещение, железнодорожный транспорт, экономический механизм.

The article considers the problems of import substitution rolling stock, track equipment, high-speed trains of the railway transport. It was proposed economic mechanism of realization of the state policy of import substitution on the basis of foreign experience.

Keywords: public policy, import substitution, railway transport, economic mechanism.

Постановка проблеми. Одним з пріоритетів Державної програми активізації розвитку економіки на 2013–2014

роки визначено «імпортозаміщення та сприяння розвитку внутрішнього ринку». Одним із перспективних напрямів реалізації цих пріоритетів є сприяння розвитку внутрішнього ринку транспортного машинобудівництва за рахунок активізації виробництва імпортозаміщуючої продукції рухомого складу залізничної галузі.

Виходячи з цього в статті зроблено акценти на можливості вітчизняного машинобудування в контексті поставлених завдань у державних програмах оновлення рухомого складу залізничної галузі із урахуванням максимально мотивованого імпортозаміщення. Основні напрями оновлення рухомого складу визначено Комплексною програмою оновлення залізничного рухомого складу України на 2008–2020 роки та Концепцією державної цільової програми впровадження на залізницях швидкісного руху пасажирських поїздів на 2005–2015 роки.

Так, у Комплексній програмі визначається, що вирішення завдань оновлення рухомого складу вимагає «...часткового залучення іноземних виробників» [1, с. 9]. Безперечно, що виробити всю лінійку номенклатури рухомого складу неможливо і закуповувати її необхідно, але насамперед необхідно шукати напрями мінімізації таких закупівель, орієнтуючись на технічні можливості вітчизняних виробників.

Акцент на пріоритети політики імпортозаміщення є актуальним та своєчасним. Це твердження ґрунтується на ана-

лізі виробничих можливостей вітчизняного транспортного машинобудування, оцінці обґрунтованості та раціональності закупівлі рухомого складу іноземного виробництва та наслідків від такої закупівлі для розвитку вітчизняного транспортного машинобудування. Одним із показових прикладів прорахунків у державній політиці імпортозаміщення можна вважати закупівлю швидкісних поїздів Hyundai до Євро-2012, аналіз якого буде зроблено нижче.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У статті питання імпортозаміщення розглядається в двох напрямках, насамперед (перший напрям) висвітлюються питання, пов'язані з підвищенням конкурентоспроможності вітчизняного виробника, та аналізується сучасна державна політика щодо оновлення рухомого складу залізничного транспорту в Україні. Другий напрям – це вивчення зарубіжного досвіду політики імпортозаміщення на прикладі досвіду Китаю, і передовсім освоєння номенклатури продукції, яка не вироблялася на власних підприємствах і яку необхідно було закупувати за кордоном (проте Китай спромігся локалізувати це виробництво на своїй території).

Виходячи з цього в основу дослідження проблем політики імпортозаміщення покладено роботи зарубіжних та вітчизняних науковців щодо теоретичних та практичних питань створення конкурентоспроможної продукції та питань напрямів доцільності та механізмів імпортозаміщення, серед яких: А. Андерсон, К. Гамільтон, М. Портер [2], Я. Жаліло [3], В. Геець, Я. Базилюк [4], О. Шнипко, М. Гельвановський [5], Л. Антонюк [6], А. Бабак, Б. Квасюк та інші.

Метою статті є визначення перспектив виробництва рухомого складу вітчизняними підприємствами та напрямів реалізації політики імпортозаміщення й заміни рухомого складу закордонного виробництва на вітчизняні зразки, що відповідають міжнародним техніко-економічним вимогам.

Виклад основного матеріалу. Необхідно зазначити, що основні положення впровадження швидкісного залізничного сполучення в Україні були закладені при розробці Концепції Державної цільової програми впровадження на залізницях швидкісного руху пасажирських поїздів на 2005–2015 роки, а також у Комплексній програмі оновлення залізничного рухомого складу України на 2008–2020 роки, які розроблено нещодавно. Згідно з цими документами перший міжрегіональний електропоїзд із швидкістю руху до 160 км/год мав бути придбаний у 2010 році для залізничних перевезень. Однак цей план не був реалізований. У той же час із наближенням проведення фінальної частини чемпіонату з футболу Євро-2012 в Україні постало питання забезпечення швидкісним пасажирським транспортом пасажирів чемпіонату між містами проведення матчів – Києвом, Харковом, Донецьком та Львовом.

Для забезпечення цих перевезень АО «Крюківський вагонобудівний завод» (КВБЗ) запропонував Укрзалізниці, по-перше, розробити та виготовити дослідний зразок і, по-друге, провести випробування та забезпечити поставку

шести двосистемних міжрегіональних пасажирських електропоїздів з експлуатаційною швидкістю 160 км/год до червня 2011 року. Виконання цього замовлення передбачалося здійснити у дуже короткі строки, що викликало побоювання і невпевненість у керівництва Укрзалізниці в реальності його виконання. Саме тому було прийнято рішення закупити швидкісні поїзди Hyundai у Південної Кореї.

Домовленість про закупівлю десяти міжрегіональних потягів Hyundai була досягнута в ході переговорів у Південній Кореї, вартість контракту становила \$307 млн. Проте поїзди Hyundai обійдуться ледь не в два рази дорожче. По-перше, Україні доведеться платити кожен рік за сервісне обслуговування, а по-друге, збудувати ремонтні депо на власній виробничій базі. Окрім того, короткий досвід експлуатації цих поїздів показує, що постійно виникає потреба в їхньому ремонті. Взимку 2012–2013 років поїзди Hyundai потребували ремонту мало не кожен день. Причина – не був проведений повний цикл тестових перевірок поїздів у різних погодних умовах, особливо в холодну пору року (морозну і сніжну зиму). В результаті чого на лініях були задіяні несертифіковані поїзди, які не пройшли повного комплексу необхідних тестових випробувань. Більш повно домовленість на закупівлю швидкісних охарактеризував радник та координатор зв'язків з громадськістю ЄБРР А. Усов, який зазначив, що Укрзалізниця не врахувала особливостей цієї техніки та особливостей власної інфраструктури. Ще один важливий висновок, який українська влада повинна зрозуміти, – не можна підганяти інвестиційні проекти до конкретних дат заходів. Загальним висновком цих зауважень стало усвідомлення того, що впровадження Укрзалізницею швидкісних поїздів Hyundai – це інвестиційний провал 2012 року [див. 7].

Виходячи з цього перспективними в контексті реалізації політики імпортозаміщення вважаємо заходи, спрямовані на виробництво та закупівлю вітчизняних швидкісних поїздів. Підґрунтям таких висновків є те, що наприкінці грудня 2012 року та в січні 2013 року український міжрегіональний двосистемний поїзд підвищеної комфортності виробництва Крюківського вагонобудівного заводу здійснив успішні випробування за маршрутом Київ – Харків – Київ, Київ – Донецьк – Київ, Київ – Львів – Київ, Київ – Харків – Полтава – Кременчук. Приймальна комісія прийшла до висновку, що дослідний зразок в основному відповідає вимогам технічного завдання і може бути задіяним на вітчизняних міжрегіональних маршрутах [8].

Необхідно зазначити, що експлуатаційна швидкість поїзда (160 км/год) при незначних доопрацюваннях може бути підвищена до 200 км/год на діючій інфраструктурі залізниць України, і вартість експериментального зразка на \$4 млн. нижча (Hyundai – \$29 млн.), ніж закордонних аналогів. При серійному виробництві вартість може бути значно знижена. Проте перспективний напрям розвитку швидкісного руху може загальмуватися. Кабінет Міністрів відхилив пропозицію Укрзалізниці про закупівлю п'яти вітчизняних

швидкісних поїздів у 2013 році за рахунок бюджету, а сама вона не в змозі закупити необхідні поїзди через фінансове знекровлення через кредити на закупівлю Hyundai.

Внутрішній ринок є вкрай важливим для українського транспортного машинобудування, адже для успішного просування нової продукції на зовнішні ринки необхідно спочатку впровадити ці поїзди всередині країни. Адже в швидкісних поїздах важлива не тільки ціна, а й досвід експлуатації, а також відносини з виробником. З цих причин російський ринок є недосяжним, бо російські залізниці давно співпрацюють із Siemens. З іншого боку, у КВБЗ є своє СП у Білорусі, де потенційно може проводитися великовузлове збирання швидкісних поїздів, але наразі необхідно довести безпеку та економічну доцільність використання крюковських поїздів, а зробити це можна лише в Україні.

Незважаючи на відсутність грошей на українську техніку, продовжуються пошуки альтернативних варіантів розвитку швидкісного руху в Україні. У світлі такої політики модернізації та розвитку залізничного транспорту шанси КВБЗ поставити на потік виробництво своїх швидкісних потягів стають все більш примарними. Цей висновок підтверджується відсутністю в Державній програмі активізації економіки на 2013–2014 роки заходів фінансової підтримки щодо подальшого виробництва вітчизняних швидкісних електропоїздів.

Не менш важливим напрямом імпортозаміщення та розвитку внутрішнього ринку є необхідність оновлення рухомого складу залізниць для вантажних та пасажирських перевезень згідно з Комплексною програмою оновлення рухомого складу на 2008–2020 роки, затвердженою наказом Мінтранс зв'язку від 14.10.2008 №1259.

Вивчення питання виробництва рухомого складу, модернізації та придбання якого передбачено Програмою в межах середньострокових термінів, дозволяє стверджувати, що він може бути створений на 80% за рахунок виробничих потужностей вітчизняних підприємств. Зокрема, виробнича потужність вітчизняної вагонобудівної галузі – щонайменше 25 тис. вагонів на рік. В Україні вагони виробляють ВАТ «Крюківський вагонобудівний завод» (єдиний, що займається як пасажирськими, так і вантажними вагонами), ЗАТ «Азовмаш», ВАТ «Дніпровагонмаш», ВАТ «Стаханівський вагонобудівний завод» (вантажні), ЗАТ «Харківський вагонобудівний завод» (пасажирські). Крім того, є ще вагоноремонтні заводи – Дарницький, Попаснянський, Конотопський, Стрийський, підприємство «Експрес», ДП «Укрспецвагон», Київський електровагоноремонтний завод та вагоноремонтний завод КП «Київський метрополітен». Наприклад, сучасні потужності ВАТ «Азовмаш» (одного з найбільших машинобудівельних комплексів України) дозволяють виробляти близько 20 тис. вантажних магістральних вагонів й більше 12 тис. цистерн на рік. Таким чином, для виробництва більшої частини техніки вистачить потужностей вітчизняних заводів.

Придбання необхідного рухомого складу та колійної техніки за кордоном у більшості випадків є вимушеним заходом,

що базується не на виробничій неспроможності вітчизняних підприємств, а на відсутності можливостей фінансування Укрзалізниці за рахунок внутрішніх кредитів вітчизняних фінансових структур та державного бюджету. Закордонні фінансові установи, надаючи кредити, виставляють умови, які орієнтують кредитотримувача на закупівлю необхідної техніки у закордонного виробника. Зокрема, Зовнішекономібанк Росії погоджувався профінансувати поставку Укрзалізниці 350 локомотивів, але за умови їх виробництва на Новочеркаському електровозобудівному заводі і компанії «Уральські локомотиви». За умови виробництва рухомого складу (локомотивів) на вітчизняних підприємствах було б освоєно \$2,2 млрд. на вітчизняному виробництві.

Таке ж положення із закупівлею шляхової техніки для залізничної галузі. Частка колійного господарства становить третину від усіх основних засобів залізничного транспорту та займає більше чверті у витратах. З урахуванням поточних ремонтів та програм розвитку колійної інфраструктури щорічний обсяг шляхових робіт, капремонту та модернізації становить не менше 1 тис. км, середній ремонт потребують 800 км на рік, комплексно-оздоровчого – 0,8–1,2 тис. км, суцільної заміни рейок потребує щорічно 100 км шляхів.

Зростання обсягів щорічних ремонтно-шляхових робіт потребує відповідного кількісного та якісного рівня забезпеченості шляхової техніки. В той же час з парку укладальних кранів і кількості 81 од. 35 од. мають строк експлуатації більше 25 років. З парку машин для рихтування й виправлення шляхів з 100 од. більше третини експлуатуються 27 років. Загалом більш 40% шляхової техніки – це машини, що потребують заміни та списання.

У цілому вклад в модернізацію та оновлення парку шляхової техніки має становити не менше 2 млрд. грн. на рік з тим, щоб завершити переозброєння до 2015 року.

Однак у період 2000–2010 років виробники шляхової техніки залишилися практично без замовлень Укрзалізниці, яка переорієнтувалася на закордонних виробників. Причинами стали: посилення закордонного кредитування Укрзалізниці і, відповідно, підтримка закордонними кредиторами європейських виробників; неспроможність українських виробників за відсутності стабільних замовлень підтримувати виробництво шляхової техніки на необхідному рівні та в повному асортименті.

У 2011 році Укрзалізниця та ЄБРР анонсували проект нової кредитної угоди, причому умови цього проекту спрямовані на необхідність закупівлі шляхової техніки у австрійського виробника Plasser&Theurer. Укрзалізниця закуповує техніку за рахунок кредитів ЄБРР з 1994 року саме на таких умовах. Це дає змогу констатувати тенденцію підтримки європейським банком саме європейських машинобудівельних підприємств. Так, попередній проект передбачав закупівлю 21 од. шляхової техніки на суму \$41,2 млн., проте проект було згорнуто через дефіцит внутрішніх фінансових ресурсів. Хоча раніше Укрзалізниця використовувала власні кошти, що давало змогу розміщувати замовлення на

вітчизняних підприємствах. Виробництво шляхової техніки в Україні представлено підприємствами – АО «Каховський завод електрозварювального обладнання» (КЗЕЗО), АО «Старокраматорський машинобудівний завод», АО «НПК Дніпроспецмаш», АО «Трансмаш».

Однак на сьогодні українські виробники ні разом, ні поодинці не випускають повної лінійки машин та допоміжного обладнання. Серед вітчизняних виробників за критеріями випуску шляхової техніки повного замкнутого циклу для ремонту і будівництва відповідає лише АО «Каховський завод електрозварювального обладнання» (КЗЕЗО), який виробляє рейкозварювальні комплекси, щебенеочисні машини, планувальники баласту. Раніше такі машини закуповувалися в Росії. КЗЕЗО виробляє ці машини в кооперації з українськими виробниками рухомого складу. Крім того, завдяки рейкозварювальному сегменту КЗЕЗО став унікальним для машинобудівельної галузі України підприємством, що виробляє 95% світового парку підвісних рейкозварювальних комплексів і 60% – стаціонарних. Сукупне замовлення Української залізниці вітчизняним підприємствам могло бути на рівні \$50 млн. щорічно до 2015 року, але плани вірогідно не будуть реалізовані через погіршення фінансового положення залізничної галузі України та відсутність механізмів державної підтримки заходів Комплексної програми оновлення залізничного рухомого складу на 2008–2020 роки.

Таким чином, українські залізниці вимушені звертатися за фінансовою допомогою до комерційних банків, які, користуючись фінансовою безвихідністю залізниць, визначають відсоткові ставки, що лягають важким тягарем на кредитоотримувачів. Так, Південна залізниця звернулася за кредитною підтримкою до Всеукраїнського банку розвитку та ТАСкомбанку на загальну суму 80 млн. грн. У Всеукраїнського банку планується отримати 40 млн. грн. (ціна акцептової пропозиції становить 27,6 млн. грн. без ПДВ), або 69%, а у ТАСкомбанку – теж 40 млн. грн. (ціна акцептової пропозиції становить більш 14,5 млн. грн. без ПДВ, або 36,3% [9]. Проте постають питання, які мотиви спонукають Південну залізницю йти на такі кабальні кредитні умови і чи може за таких умов залізниця забезпечити свої потреби для ефективного розвитку?

Вищевикладене здебільше відноситься до організаційно-практичних проблем розвитку імпортозаміщення продукції для залізничного транспорту.

Вивчення досвіду Китаю з розвитку транспортного машинобудування може бути дуже корисним з метою формування раціональних пріоритетів державної політики імпортозаміщення. У Китаї рішення імпортувати іноземні технології було прийнято після вивчення і оцінки Міністерством залізниць технологій, що використовуються в країні. Результати довели, що на загальному технічному рівні залізниці Китаю приблизно на 20 років відстають від країн-лідерів в цьому відношенні – Франції, Німеччини та Японії. Щоб вирішити цю проблему, була розроблена стратегія – «ринок технологій», що передбачала імпорт провідних технологій, спільні роз-

робки та виробництво, а у подальшому – виробництво власних національних продуктів.

Зокрема, для будівництва високошвидкісних магістралей Китаю необхідно було опанувати технологію прокладання та експлуатації безбаластного шляху, причому найбільші досягнення в цій сфері були у Японії та Німеччині. Вирішення проблеми було здійснено шляхом імпорту відповідних технологій та їхньої інтерналізації. У результаті використовуються чотири конструкції шляхів: одна японська, дві німецькі та китайський варіант.

Таким же чином у Китаї підійшли й до виробництва високошвидкісного рухомого складу. На першому етапі було оголошено тендер на виробництво високошвидкісних поїздів. Щоб відповідати необхідним вимогам, претендент повинен представляти китайське підприємство при підтримці іноземного виробника з підтвердженням досвіду розробки, виготовлення та регулярної експлуатації поїздів зі швидкістю не менше 200 км/год. Від іноземних компаній вимагалася готовність передачі технологій. Міністерство залізниць Китаю вважало обов'язковою умовою передачу ключових технологій з розглядом поїзда як єдиної технологічної системи разом із компонентами тягового приводу, включаючи навчання та співпрацю при проектуванні, виробництві й контролі якості. Для виробництва власного високошвидкісного рухомого складу були поставлені такі завдання:

- освоєння іноземних технологій для розробки власної технології виробництва рухомого складу для руху із швидкістю 350 км/год і більше;
- розробка та удосконалення власної незалежно розробленої технології з правами на інтелектуальну власність, конкурентоспроможною на міжнародному ринку;
- розробка ланцюга науково-технічних та виробничих зв'язків для забезпечення інноваційної самостійності;
- впровадження інноваційних технологій у виробництво та формування виробничої кооперації для розвитку власного виробничого потенціалу.

Як результат, було розроблено сімейство електропоїздів CRH чотирьох основних серій й на їхній основі – поїзд п'ятої серії CRH 380A та декілька модернізацій. У січні 2011 року поїзд модифікації CRH 380B досяг швидкості 487,3 км/год. Дякуючи запозиченням та освоєнню різних технологій, необхідних для виробництва та експлуатації високошвидкісних залізничних шляхів, включаючи будівництво інфраструктури та виготовлення рухомого складу, в Китаї створена основа для подальшого розвитку цієї галузі. Більше того, він вже має потенціал для експорту відповідних технологій [10].

Приклад Китаю може слугувати орієнтиром для визначення шляхів розвитку вітчизняних швидкісних пасажирських перевезень. Це перший крок до розвитку високошвидкісних перевезень.

Згідно з міжнародною класифікацією Міжнародного союзу залізниць (МСЗ) високошвидкісною вважається заново збудована лінія, якщо швидкість руху поїздів по ній переви-

щує 250 км/год чи модернізована лінія з швидкістю не менше 200 км/год [10]. Під це визначення підпадає невелика частина українських доріг. Подальший розвиток швидкісного руху потребує будівництва нових доріг, які б відповідали класифікації та техніко-технологічним вимогам МСЗ.

Звичайні залізниці навіть після комплексної реконструкції, що зроблена на вітчизняних залізницях, не в змозі забезпечити регулярний рух зі швидкостями 200–250 км/год. Перш за все це пов'язано з великими труднощами спільної ефективної експлуатації поїздів, швидкість руху яких нижча більш ніж на 50 км/год. Усі без винятку параметри високошвидкісних магістралей (ВШМ) (шляхи, станційне господарство, контактні мережі, система електрозабезпечення, економічна безпека) мають бути прийняті виходячи з прийнятої максимальної експлуатаційної швидкості. Високошвидкісні залізничні магістралі є транспортними об'єктами підвищеної небезпеки і потребують підвищеної уваги до забезпечення безпеки. Такий захист неможливий без суцільного огороження смуги відчуження.

Наведений перелік необхідних вимог для розбудови ВШМ далеко не повний, але він дозволяє підкреслити всю складність цього процесу й зрозуміти, якщо вже зроблені перші кроки в цьому напрямі, необхідно заздалегідь готувати власну організаційно-економічну та техніко-технологічну базу для її подальшого розвитку, щоб не потрапити в ситуацію як з прийнятими рішеннями щодо закупівлі імпортованих швидкісних поїздів.

На наш погляд, одним зі шляхів може бути створення для цього міжвідомчої комісії із залученням фахівців залізничного транспорту, транспортного машинобудування, будівництва та інших галузей для дослідження комплексу робіт для розбудови ВШМ з метою координації співпраці вітчизняних виробників, які зможуть забезпечити реалізацію цього проекту згідно номенклатури та якості продукції.

Це дослідження не претендує на повне висвітлення проблем розбудови ВШМ та розвитку тягового складу високошвидкісних перевезень. Акцент зроблено на визначенні шляхів максимально можливого імпортозаміщення в реалізації цих проектів. Одним з аспектів проблем розвитку високошвидкісного руху власними силами може бути проблема зовнішнього тиску на структури державного управління у вигляді фінансово-кредитних, нормативно-правових, техніко-технологічних вимог з боку іноземних виробників. Провідні компанії – виробники технічних засобів залізничного транспорту вже давно зробили оцінку споживчого ринку своєї продукції та постійно шукають шляхи до його освоєння. Частки ринку розподіляться таким чином: Західна Європа – 32%, Азія й Тихоокеанський регіон – 24, Північна та Південна Америка – 20, країни СНД – 11, Східна Європа – 6, інші регіони світу – 7% [10].

Ринок країн СНД оцінюється в 11% від загальносвітового. На цьому ринку найбільш привабливими, з огляду на географічне положення та сучасний стан розвитку ВШМ, є Росія та Україна.

З огляду на те що Україна має інтеграційне тяжіння до ЄС та підпадає під вплив жорстких умов щодо співпраці з ним, експансія з боку європейських виробників цілком вірогідна.

Що стосується розвитку колійного господарства ВШМ, то тут на ринку багато іноземних компаній, що готові запропонувати свої послуги щодо будівництва високошвидкісних магістралей. Однак у рамках державної політики імпортозаміщення необхідно вже сьогодні передбачити заходи по розвитку складових елементів шляхового господарства на вітчизняних виробництвах. Одним із важливих елементів шляхового господарства є залізничні рейки.

В Україні для потреб залізниць традиційно виробляються рейки марок Р65 та Р75 довжиною 25 метрів. Експлуатаційними вимогами для швидкісних доріг є прокладка рейок довжиною 120 метрів. Окрім того, ці рейки мають бути зроблені з металу, який за техніко-технологічними параметрами значно відрізняється від рейок, що застосовуються на залізницях для звичайних перевезень. На теперішній час основним постачальником залізничних рейок, підкладок, накладок для залізничних колій є група «Метінвест», що належить українському бізнесменові Р. Ахметову, яка з року в рік виграє тендери на постачання цієї номенклатури продукції. Маючи налагоджене виробництво та гарантований збут на внутрішньому ринку, це підприємство ймовірно навряд чи буде зацікавлене у вкладанні інвестицій у розробку нових технологій та устаткування для виробництва нового асортименту продукції. Так, ТОВ «Металінвест–Україна» у 2013 році в котрий раз виграла тендер на поставку залізничних рейок, підкладок, накладок для залізничних колій за кошти державного бюджету на суму більше півмільярда гривень.

Тенденція до розширення номенклатури металургійної продукції не притаманна вітчизняним виробникам, які орієнтуються на випуск традиційної продукції з налагодженим технічним та технологічним процесом. Тим більше що збут цієї продукції на внутрішньому ринку гарантовано.

Підводячи підсумок вищевикладеного, необхідно відзначити, що прагнення вітчизняних виробників до виготовлення власної конкурентоспроможної продукції залізничного транспорту здійснюється у багатофакторному зовнішньому середовищі, де на формування багатьох параметрів вони (виробники) не мають цілеспрямованого впливу. В той же час умови зовнішнього середовища можуть мати вирішальне значення для їхньої діяльності.

До основних факторів формування зовнішнього середовища відносяться насамперед державна політика імпортозаміщення, а також замовники продукції транспортного машинобудування. Говорячи про державну політику, необхідно враховувати українські реалії, в якій вона здійснюється. Впродовж 20 років незалежності в Україні сформувався державно-монополістичний капіталізм. З цієї причини до факторів формування зовнішнього середовища цілком слушно можна віднести вплив олігархічних угруповань, діяльність яких пов'язана з імпортом товарів на внутрішні

ринки країни, і тому їхні економічні інтереси не завжди співпадають з державною політикою імпортозаміщення.

До того ж як фактор формування зовнішнього середовища на ринку конкурентоспроможної імпортозаміщуючої продукції транспортного машинобудування присутня «недоброякісна» економічна конкуренція, яка завершується далеко не завжди на користь національного виробника.

Першочерговим завданням державної політики імпортозаміщення, як основи її реалізації, є створення на державному рівні економічного механізму сприяння цьому процесу.

Економічний механізм реалізації політики імпортозаміщення продукції транспортного машинобудування необхідно розглядати як сукупність правових та економічних ресурсів і засобів їхньої взаємодії, створення умов сприяння та забезпечення виконання поставлених завдань. Економічний механізм забезпечення реалізації державної політики імпортозаміщення може бути представлений як функціонально-цільова система взаємодії підсистем впровадження державної політики імпортозаміщення, фінансово-ресурсного та виробничого забезпечення.

Підсистема впровадження державної політики спрямована на нормативно-правове та організаційне забезпечення імпортозаміщення виробництва залізничного транспорту. Функціонування фінансово-ресурсної підсистеми спрямовано на забезпечення фінансових, матеріальних та наукових ресурсів щодо виробництва імпортозаміщуючої продукції. Підсистема виробничого забезпечення вирішує техніко-технологічні завдання виробництва імпортозаміщуючої продукції.

Окрім організаційно-економічних підсистем важливою складовою економічного механізму є система заохочення та підтримки вітчизняних виробників до переходу виробництва продукції до конкурентоспроможної на зовнішніх ринках.

Такими економічними важелями, вмонтованими в економічний механізм, можуть бути:

- система державних гарантій, дотацій та субсидій для підприємств транспортного машинобудування, які реалізують проекти щодо імпортозаміщення;
- ефективна податкова політика, яка передбачає застосування спрощених методів оподаткування та гнучких податкових ставок, можливість відстрочки податкових платежів, надання податкових канікул;
- застосування пільгових кредитних ставок, державних гарантій під перспективні капіталоємні проекти імпортозаміщення.

Висновки

Виробничий науково-технічний потенціал транспортного машинобудування при належній підтримці держави в основному спроможний виконати завдання державної політики імпортозаміщення. Хоча реальна державна політика імпортозаміщення в частині залізничного транспорту, як в попередні роки, так й на перспективний період, має ознаки декларативності.

Для дієвості проголошеної політики імпортозаміщення необхідно розробити економічний механізм реалізації цієї політики, який може бути представлений як функціонально-цільова система взаємодії підсистем впровадження державної політики імпортозаміщення, фінансово-ресурсного та виробничого забезпечення.

Органічною складовою економічного механізму має бути система економічних важелів заохочення та підтримки вітчизняних виробників у виробництві імпортозаміщуючої продукції.

Появу на вітчизняних магістралях швидкісних поїздів можна вважати якісним проривом у сфері швидкісних пасажирських перевезень. Але варто враховувати такі обставини: з одного боку, це дійсно крок вперед для України, з іншого – поспіх та невиваженість рішень щодо орієнтації на закордонного виробника призвели до низки прорахунків фінансового та технічного характеру. Крім того, відмова з боку держави підтримки подальшого розвитку вітчизняного транспортного машинобудування окреслює протиріччя між задекларованою державною політикою імпортозаміщення та реальною підтримкою вітчизняного виробника залізничного рухомого складу та імпортозаміщення.

Список використаних джерел

1. Комплексна програма оновлення залізничного рухомого складу України на 2008–2020 роки. – К. 2009. – 300 с.
2. Портер М.Э. Конкуренция / М.Э. Портер; [пер. с англ. О.Л. Пелявского]. – М.: Вильямс, 2006. – 608 с.
3. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я.А. Жаліло, Я.Б. Базиліук, Я.В. Белінська, С.В. Давиденко, А. Комаров; Національний ін-т стратегічних досліджень; за ред. Я.А. Жаліло. – К.: Знання України, 2005. – 388 с.
4. Базиліук Я.Б. Конкурентоспроможність національної економіки: бутність та умови забезпечення / Я.Б. Базиліук; Адміністрація Президента України; Національний ін-т стратегічних досліджень. – К.: НІСД, 2002. – 132 с.
5. Гельвановский М.И. Национальная конкурентоспособность: понятие, факторы, показатели: макроэкономический аспект / М.И. Гельвановский, В.М. Жуковская, И.Н. Трофимова, Н.Т. Чертко // Вопросы статистики. – 1999. – №12. – С. 15–21.
6. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації: [монографія] / Л.Л. Антонюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 275 с.
7. Запуск Укрзализницей скоростных поездов Hyundai – инвестиционный провал 2012 г. // Транспорт. – 2013. – №1–2. – С. 21.
8. Крюковский скоростной электропоезд могут отправить на Крымское направление // Транспорт. – 2013. – №1–2. – С. 26.
9. ЮЖД возьмет кредиты Всеукраинского банка развития и ТА-Скомбанка // Транспорт. – 2013. – №1–2. – С. 21.
10. Импорт технологий // Железные дороги мира. – 2011. – №3. – С. 13–15.
11. Высокоскоростное движение // Железные дороги мира. – 2011. – №4. – С. 14–15.

Принципи управління технологічними інноваціями в умовах газовидобувного підприємства

У статті розглядаються теоретичні та методичні засади управління інноваційною діяльністю, пропонується авторський підхід до розроблення принципів управління технологічними інноваціями з метою формування ефективного організаційно-економічного механізму управління інноваційним розвитком підприємств газовидобувного комплексу.

Ключові слова: технологічні інновації, принципи управління, організаційно-економічний механізм, галузеві чинники, державна інноваційна політика.

В статье рассматриваются теоретические и методические основы управления инновационной деятельностью, предлагается авторский подход к разработке принципов управления технологическими инновациями с целью формирования эффективного организационно-экономического механизма управления развитием предприятий газодобывающего комплекса.

Ключевые слова: технологические инновации, принципы управления, организационно-экономический механизм, отраслевые факторы, государственная инновационная политика.

The article reviews the theoretical and methodological foundations of innovation activity, proposed an authorial approach to developing principles of management of technological innovations in order to develop effective organizational and economic mechanism of management of innovative development enterprises of gas production complex.

Keywords: technological innovation, principles of management, organizational and economic mechanism, industry factors, state innovation policy.

Постановка проблеми. Сучасна ситуація у газовидобувному комплексі України характеризується ускладненням умов видобування природного газу внаслідок поступового вичерпування його покладів у найбільших газових родовищах, збільшення частки родовищ із незначними запасами та складнішими інженерно-геологічними умовами, зростання глибин видобування вуглеводнів тощо. Вказані чинники актуалізують необхідність активізації інноваційних процесів на існуючих газовидобувних підприємствах, які повинні концентруватися на вирішенні проблем ефективного управління технологічними інноваціями та орієнтуватися на удосконалення існуючих та розроблення нових високоефективних технологій видобування газу. Однак, як свідчить чинна практика та результати опитувань менеджерів газовидобувних компаній,

останні незадоволені власними підходами до управління інноваціями. Стає зрозумілим, що при управлінні інноваціями менеджери більше не можуть використовувати старі методи, вони вимушені розробляти і застосовувати нові підходи до управління, орієнтовані насамперед на належну мотивацію інноваційної діяльності. Сьогодні все більше управлінців-практиків усвідомлюють вирішальне значення інноваційної діяльності для економічного розвитку та необхідність виділення її як стратегічного пріоритету. Разом із тим вони констатують недостатню ефективність та актуальність існуючих принципів та методів управління інноваціями, наголошують на необхідності їх творчого переосмислення, подальшого розвитку з урахуванням змін у соціально-економічному середовищі, специфіки галузевих чинників.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. До найбільш ранніх публікацій, присвячених формуванню теоретичних засад інноваційної діяльності, відносять насамперед економічні наукові дослідження В. Зомбарта [1, 2], М.Д. Кондратьєва [3], В. Мічерліха [4], М.І. Туган-Барановського [5], Й. Шумпетера [6]. Серед сучасних вітчизняних науковців питання інноваційного розвитку, принципів інноваційної діяльності досліджуються у роботах Ю.М. Бажала [7], С.М. Ілляшенка [8], Н.В. Краснокутської [9], О.Е. Кузьміна [10], О.О. Лапка [11], Л.І. Федулової [12], Н.І. Чухрай [13] та інших.

Однак, незважаючи на значну кількість публікацій у цій сфері та наявність різноманітних підходів щодо формування універсальних принципів управління інноваційною діяльністю підприємств, їх ретельний аналіз свідчить про відсутність системного визначення специфічних принципів управління окремими видами інновацій, які були б наближені до реалій практичного управління інноваційними процесами на виробничих підприємствах, а тим більше – враховували галузеву специфіку.

Метою статті є дослідження принципів управління інноваційною діяльністю загалом та технологічними інноваціями зокрема задля подальшого формування концепції управління технологічними інноваціями та розроблення на її основі ефективного організаційно-економічного механізму управління інноваційним розвитком підприємств газовидобувного комплексу.

Виклад основного матеріалу. Розглядаючи поняття і визначення принципів управління технологічними інноваціями в умовах газовидобувного підприємства, слід виходити із загальної логіки дослідження, рухаючись у напрямку від загального до часткового, специфічного: принципи управ-

вління → принципи управління інноваційною діяльністю → принципи управління технологічними інноваціями.

Стосовно принципів управління, то сьогодні чітко визначено, що вони є встановленими людьми правилами поведінки, якими користуються різні суб'єкти управління. З цих позицій принципи управління трактуються як суб'єктивна категорія. Проте вони відображають також і об'єктивно існуючі зв'язки та взаємозалежність різних аспектів, елементів і сторін в управлінських відносинах і з цих позицій розглядаються як об'єктивна категорія.

Таким чином, принципи управління – це не просто набір певних положень для суб'єктивного їх використання при формуванні управлінських рішень. Вони повинні відображати існуючі взаємозв'язки і залежності в управлінських відносинах.

Ураховуючи спрямованість і роль принципів в управлінській практиці, сьогодні сформульовані і базові вимоги до них, зокрема принципи управління повинні [14]: 1) точно відображати об'єктивні передумови: зв'язки і залежності різних елементів в управлінських відносинах; 2) відображати дії, необхідні для створення умов настання певної події, потрібної для досягнення мети управління; 3) мати зручні для практичного застосування форми вираження.

Серед існуючих сьогодні підходів до визначення принципів управління домінують такі, що передбачають виділення двох груп – загальні та часткові (специфічні) принципи, що обумовлено прагненням науковців більш повно та системно урахувати специфічні особливості того чи іншого об'єкта управління.

Загальні принципи управління характеризуються тим, що мають універсальний характер, впливають на всі сфери управління і на всі галузі народного господарства. До загальних принципів управління найчастіше відносять [15, с. 90–93] цілеспрямованість, спланованість, компетентність, дисципліну, стимулювання, ієрархічність.

Інші дослідники суттєво розширюють цей перелік. Так, зокрема, М.М. Мартиненко [16] доповнює їх принципами взаємозалежності, динамічної рівноваги та економічності. Ф.І. Хміль [17] вважає, що до загальних принципів управління слід віднести принципи наукової обґрунтованості, ефективності, оптимальності, постійного удосконалення процесів і методів менеджменту, плановості, єдності цілей, цілісності системи менеджменту, гнучкості організаційних структур.

Усі принципи управління тісно взаємозалежні та взаємообумовлені. Наприклад, неможливо домогтися чіткого функціонування системи управління інноваційною діяльністю, ігноруючи такі загальні принципи управління, як цілеспрямованість, спланованість, компетентність, стимулювання, дисципліна. Поряд із загальними існують, як уже відзначалося вище, часткові принципи управління, що мають локальний характер і регулюють лише окремі управлінські процеси і сторони управління.

Принципи управління визначають вимоги до системи, структури, організації і процесу управління. В принципах управління знаходять своє вираження основні вимоги, що

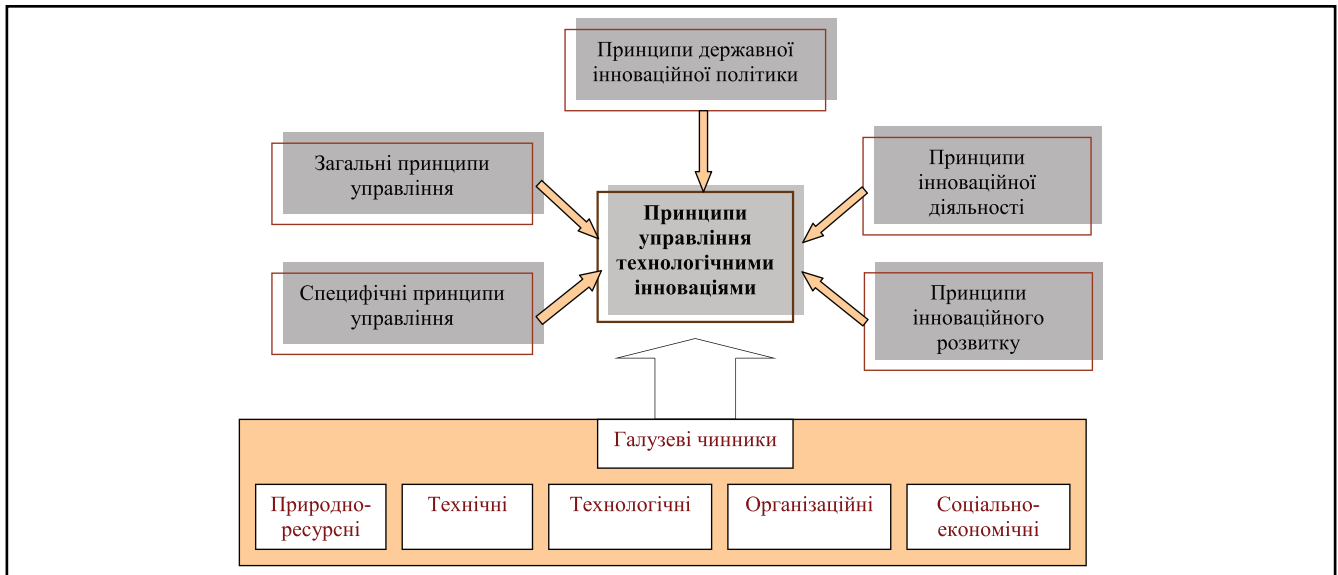
висуваються до побудови органів управління і методів здійснення функцій управління.

Розгляд принципів управління технологічними інноваціями в умовах газовидобувних підприємств вимагає дослідження передумов їх формування, в якості яких ми розглядаємо загальні та специфічні принципи управління, принципи державної інноваційної політики, принципи інноваційної діяльності та інноваційного розвитку, а також сукупність специфічних галузевих чинників (див. рис.).

Важливою передумовою формування системи принципів управління технологічними інноваціями газовидобувних підприємств виступає державна інноваційна політика, основні принципи якої визначені Законом України «Про інноваційну діяльність» [18]: орієнтація на інноваційний шлях розвитку економіки України; визначення державних пріоритетів інноваційного розвитку; формування нормативно-правової бази у сфері інноваційної діяльності; створення умов для збереження, розвитку і використання вітчизняного науково-технічного та інноваційного потенціалу; забезпечення взаємодії науки, освіти, виробництва, фінансово-кредитної сфери у розвитку інноваційної діяльності; ефективне використання ринкових механізмів для сприяння інноваційній діяльності; підтримка підприємництва у науково-виробничій сфері; здійснення заходів на підтримку міжнародної науково-технологічної кооперації, трансферу технологій, захисту вітчизняної продукції на внутрішньому ринку та її просування на зовнішній ринок; фінансова підтримка, здійснення сприятливої кредитної, податкової і митної політики у сфері інноваційної діяльності; сприяння розвитку інноваційної інфраструктури; інформаційне забезпечення суб'єктів інноваційної діяльності; підготовка кадрів у сфері інноваційної діяльності.

На думку Т.В. Гринько [19], побудова моделі інноваційної активності підприємства має ґрунтуватися на загальних принципах, що відіграють роль формотворення: цілісності (комплексності); спадковості (взаємозв'язку, конвергенції, співіснування старого і нового); синергичності; емерджентності (побудови дерева цілей для системи в цілому та її компонентів); структурності; адаптивності (мобільності); альтернативності; системності; неадитивності. Такий підхід частково перекликається із баченням принципів інноваційного розвитку підприємств, відображених у роботі С. Ілляшенка, який виділяє принципи адаптивності, динамічності, самоорганізації, саморегуляції та саморозвитку [8].

Інші дослідники, зокрема О.М. Полінкевич [20], Р.С. Квасницька та Р.С. Ардашкіна [21], М.В. Римар та Н.В. Ликун [22], І.В. Луцків [23], доповнюють названі принципи такими: орієнтації на інноваційний шлях розвитку; балансу інтересів суб'єктів інноваційного розвитку; підтримки компромісу між ступенем ризику й очікуваними результатами; гнучкого реагування; «розумної крайності» ринкових позицій; пріоритету інновацій над традиційним виробництвом; ритмічності інноваційної діяльності; взаємоузгодженості; масштабності; окупності та прибутково-



Передумови формування принципів управління технологічними інноваціями

сті; перспективності; невизначеності; орієнтації на потреби ринку; екологічної рівноваги.

Цікавим та перспективним видається підхід, запропонований у роботі [24], де автор вибудовує систему принципів інноваційного розвитку на базі принципів економіки знань, об'єднуючи їх у такі три групи: 1) принципи, що визначають необхідні характеристики системи (динамічності, самовдосконалення, комплексності, обґрунтованості, адаптивності, ефективності, альтернативності варіантів розвитку, балансу інтересів, ресурсного забезпечення); 2) принципи, що відображають особливості економіки знань (індивідуалізації виробництва, багатофункціональності знань, персоналізації знань, професійного середовища, конкордодатності); 3) принципи організації дій (інноваційної орієнтованості стратегії, забезпечення організаційних трансформацій, безперервного навчання, інформаційно-технічного забезпечення).

Відповідно до найбільш загальних підходів, що застосовуються в теорії управління, вирішення питання формування системи принципів управління технологічними інноваціями в умовах газовидобувних підприємств доцільно розглядати з урахуванням трьох взаємозалежних та взаємообумовлених аспектів [25]:

- онтологічний, що розкриває генезис принципів, їхній взаємозв'язок із сутністю та роллю тих закономірностей, які вони відображають; цей аспект слугує основою для виявлення класифікаційних ознак принципів управління;
- гносеологічний, пов'язаний із сутнісною природою принципів, логікою та структурою їх наукової інтерпретації;
- методологічний, що відображає роль принципів у теоретичній та практичній діяльності, пов'язаній з управлінням загалом та управлінням технологічними інноваціями в контексті нашого дослідження.

Актуальність реалізації моделі інноваційного розвитку підприємств газовидобувного комплексу обумовлена необхідністю вирішення низки стратегічних завдань, найва-

жливішими з яких є: масштабне оновлення матеріально-технічної бази виробництва; підвищення ефективності видобутку вуглеводнів з родовищ, що знаходяться в експлуатації за рахунок впровадження комплексу технічних та технологічних заходів, спрямованих на досягнення максимального газовилучення з продуктивних горизонтів; відновлення газовидобутку із малодобітних свердловин та залучення до промислової розробки малих родовищ та покладів; освоєння інноваційних технологій видобування нетрадиційного газу (сланцевого, глибоководного шельфу, шахтного метану тощо). Вирішення цих завдань вимагає визначення принципів управління технологічними інноваціями, які б характеризували специфіку даної сфери управління.

На наш погляд, основні методологічні принципи управління технологічними інноваціями доцільно об'єднати у дві групи, виділивши загальні та специфічні принципи.

До загальних принципів управління технологічними інноваціями в умовах газовидобувних підприємств слід віднести:

1. Принцип цілеспрямованості, який передбачає що основою управління розвитком підприємств газовидобувного комплексу є довгострокові цілі, відображені в Енергетичній стратегії України до 2030 року, які нерозривно пов'язані з розвитком матеріально-технічної та технологічної бази газовидобувного виробництва, орієнтованого на широкомасштабне впровадження технологічних інновацій.

2. Принцип пріоритетності, який полягає у пріоритеті інноваційних рішень над традиційними виробничими рішеннями.

3. Принцип системності, ієрархічності та комплексності. Даний принцип полягає у трактуванні інноваційної діяльності як окремої цілісної системи, яка складається із взаємопов'язаних та взаємозалежних підсистем та елементів, що утворюють певну єдність. З цих позицій управління технологічними інноваціями слід розглядати як підсистему системи управління інноваційним розвитком, яка в свою чергу є складовою ще більш загальної системи управління підпри-

емством. Для забезпечення ефективності інноваційної діяльності вона повинна мати комплексний характер, охоплюючи всі види робіт від зародження ідеї, її розроблення, конструкторського та технологічного опрацювання до комерціалізації через впровадження у виробництво.

4. Принцип оптимальності означає необхідність вибору найефективнішого за існуючих умов та з урахуванням майбутніх перспектив розвитку управлінського рішення з декількох альтернативних. Стосовно підприємств газовидобувного комплексу реалізація цього принципу означає проведення ретельного аналізу існуючих технологій освоєння та розроблення того чи іншого газового покладу, за необхідності удосконалення та розвитку технологій тобто розроблення технологічних інновацій, оцінювання економічного ефекту від їх використання в умовах конкретного родовища, відбору до практичного застосування найефективніших в конкретних умовах технологічних інноваційних рішень. Принцип оптимальності тісно пов'язаний зі стратегічним розвитком газовидобувних підприємств, сприяючи забезпеченню досягнення поставлених цілей із найменшими економічними, екологічними та соціальними витратами.

5. Принцип адаптивності – обумовлений необхідністю переходу підприємства на роботу в умовах економіки знань, що вимагає здійснення відповідних організаційних трансформацій з метою швидкого пристосування до нових викликів середовища. Даний принцип передбачає можливість оперативної перебудови діяльності підприємства відповідно до зміни умов його функціонування, гнучкість реакцій всіх ланок системи менеджменту з метою адаптації та стабільного розвитку в ринкових умовах.

6. Принцип динамічності – полягає у динамічному досягненні відповідності між цілями підприємства та можливостями і спонукальними мотивами їх досягнення. Також даний принцип акцентує увагу на необхідності безперервного та динамічного розвитку інноваційної діяльності, її удосконалення тощо.

7. Принцип перспективності – полягає у забезпеченні узгодженості планів інноваційного розвитку із планами стратегічного розвитку підприємства, тобто підприємство повинно планувати й здійснювати інноваційну діяльність як у короткостроковій, так і довгостроковій перспективі прагнучи досягти такого стану, за якого всі стратегічні заходи, які плануються, будуть мати інноваційний характер.

8. Принцип мотивації – обумовлений необхідністю формування дієвих механізмів мотивації персоналу на всіх рівнях до інноваційної діяльності. Це скоріше не окремих принципів, а група принципів, у складі яких ми б виділили:

8.1. Принцип подолання інерційності персоналу.

8.2. Принцип адекватного та ефективного стимулювання.

8.3. Принцип участі – передбачає залучення найширшого кола працівників підприємства до інноваційної діяльності.

До специфічних принципів управління технологічними інноваціями, на наш погляд, доцільно віднести:

1. Принцип оптимізації структури газовидобувних виробництв.

2. Принцип природно-ресурсної доцільності розроблення та експлуатації окремих родовищ, покладів, пластів, продуктивних горизонтів.

3. Принцип узгодженості інноваційних заходів із життєвим циклом родовища.

4. Принцип технологічної сумісності – означає, що застосування конкретних інновацій на певних етапах розробки родовища не повинно перешкоджати впровадженню інших інновацій на наступних стадіях розробки покладів газу.

5. Принцип енергетичної ефективності – означає, що сумарні енергетичні витрати на розвідку, видобування, підготовку, транспортування, переробку природного газу не повинні перевищувати обсягів енергії, отриманої від використання цього енергоресурсу.

Висновки

У результаті проведеного дослідження доведено, що низький рівень інноваційної активності підприємств нафтогазового комплексу обумовлений недостатньою ефективністю та актуальністю існуючих принципів та методів управління інноваціями, відсутністю системного визначення специфічних принципів управління окремими видами інновацій, які були б наближені до реалій практичного управління інноваційними процесами на виробничих підприємствах, а тим більше – враховували галузеву специфіку. Проведений аналіз передумов формування принципів управління технологічними інноваціями дозволив з'ясувати, що при їх розробці необхідно враховувати загальні та специфічні принципи управління, принципи державної інноваційної політики, принципи інноваційної діяльності та інноваційного розвитку, а також специфічні галузеві чинники. Запропонований перелік принципів управління технологічними інформаціями дозволить більш обґрунтовано підійти до формування ефективного організаційно-економічного механізму управління інноваційним розвитком підприємств газовидобувного комплексу.

Список використаних джерел

1. Зомбарт В. Буржуа: этюды по истории духовного развития современного экономического человека; Евреи и хозяйственная жизнь / Зомбарт В.; пер. с нем. Давыдова Ю.Н., Сапова В.В. – М.: Айрис-пресс, 2004. – 617 с.
2. Зомбарт В. Современный капитализм: В 3 т. – М.; Л.: Госиздат, 1930 – 1931.
3. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики / Н.Д. Кондратьев. – М.: Экономика, 1989. – 525 с.
4. Mitscherlich W. Der wirtschaftliche Fortschritt. Sein Verlauf und Wesen / W. Mitscherlich. – Leipzig 1910. VIII, 262, [2] p.
5. Туған-Барановский М.И. Промышленные кризисы. Очерк из социальной истории Англии / Туған-Барановский М.И.; отв. науч. ред. Т.И. Деревянкин. – К.: Наук. думка, 2004 – 368 с.

6. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Шумпетер Й.; пер. с нем. Автономова В.С. и др. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
7. Бажал Ю.М. Економічна теорія технологічних змін: [навч. посіб.] / Бажал Ю.М. – К.: Заповіт, 1996. – 240 с.
8. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: [навчальний посібник] / С.М. Ілляшенко. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. – 278 с.
9. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: навчальний посібник / Н.В. Краснокутська. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.
10. Кузьмін О.Є. Економіка інноваційного підприємства: Навч. посібник / О.Є. Кузьмін, І.Н. Пашенко, Л.І. Чернобай, А.О. Босак. – Львів: Видавництво національного університету «Львівська політехніка», 2009. – 456 с.
11. Лапко О.О. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання. Монографія / О.О. Лапко. – Київ, Інститут економічного прогнозування НАН України, 1999. – 253 с.
12. Федулова Л.І. Технологічний розвиток економіки України: монографія / Л.І. Федулова. – К.: Ін-т економіки та прогнозування НАНУ, 2006. – 627 с.
13. Чухрай Н.І. Стратегічні рішення у просуванні інновації на ринок / Н.І. Чухрай // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – Т. 4, №5. – С. 32–36.
14. Кунев Ю.Д. Управління в митній службі: підручник / Ю.Д. Кунев, І.М. Коросташова, А.В. Мазур, С.П. Шапошник / За заг. ред. Ю.Д. Кунева. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 388 с.
15. Осовська Г.В. Основи менеджменту: Підручник. Видання 3-є, перероблене і доповнене / Г.В. Осовська, О.А. Осовський. – К.: «Кондор», 2006. – 664 с.
16. Мартиненко М.М. Основи менеджменту [текст]: підручник / М.М. Мартиненко. – К.: Каравела, 2008. – 496 с.
17. Хміль Ф.І. Основи менеджменту: підручник / Ф.І. Хміль. – К.: Академвидав, 2005. – 608 с.
18. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 р. №40–IV. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
19. Гринько Т.В. Особливості впровадження моделей інноваційної активності промислових підприємств / Т.В. Гринько // Ефективна економіка. Електронне наукове фахове видання. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=139>
20. Полінкевич О.М. Принципи інноваційної діяльності в управлінні підприємством / О.М. Полінкевич // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»: 36 наукових праць. Луцький національний технічний університет. – Випуск 7 (26). Ч. 2. – Луцьк, 2010. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/.../37.pdf
21. Квасницька Р.С. Особливості інноваційної діяльності підприємств у сучасних умовах / Р.С. Квасницька, Н.С. Ардашкіна // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – №6, Т. 3. – С. 247–251.
22. Римар М.В. Етапи та принципи здійснення інноваційної діяльності підприємства / М.В. Римар, Н.В. Ликун // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2012. – №725. – С. 360–365.
23. Луциків І.В. Принципи організації та здійснення інноваційної діяльності підприємства / І.В. Луциків // Інноваційна економіка. – 2011. – №5 (24). – С. 226–228.
24. Новодон О.Ю. Інноваційний розвиток підприємств на базі принципів економіки знань / О.Ю. Новодон // Ефективна економіка. Електронне наукове фахове видання. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1981>.
25. Атаманчук Г.В. Теория государственного управления. Курс лекций / Г.В. Атаманчук. – М.: Омега-Л, 2004. – 584 с.

А.В. ЧЕРЕП,
д.е.н., професор, Запорізький національний університет,
О.І. ГОМЕНЮК,
в.о. директора Інституту олійних культур НААН України

Розробка методичних підходів до оцінки ефективності управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств

Досліджено перспективи вирощування ріпаку на сільськогосподарських підприємствах Запорізького регіону. Визначено величину незадоволеного попиту, місткість ринку ріпаку у Запорізькому регіоні у 2012 році. Розроблено методичний підхід до оцінки ефективності управління конкурентоспроможністю на основі визначення оптимального чистого доходу від вирощування сільськогосподарської продукції при побу-

дові оптимізаційної моделі, яка враховує урожайність та ціну реалізації продукції, дохід в залежності від сорту насіння, вартість мінеральних добрив, витрати на виробництво. Апробовано розроблений методичний підхід на сільськогосподарських підприємствах Запорізького регіону. Спрогнозовано техніко-економічні показники діяльності підприємства ПП «Агрофірма Росія» на 2013 рік.

Ключові слова: незадоволений попит, місткість ринку, перспективи, розвиток, вартість, витрати, ефективність, конкурентоспроможність, дохід.

Исследованы перспективы выращивания рапса на сельскохозяйственных предприятиях Запорожского региона. Определена величина неудовлетворенного спроса, емкость рынка рапса в Запорожском регионе в 2012 году. Разработан методический подход к оценке эффективности управления конкурентоспособностью на основе определения оптимального чистого дохода от выращивания сельскохозяйственной продукции при построении оптимизационной модели, учитывающей урожайность и цену реализации продукции, доход в зависимости от сорта семян, стоимость минеральных удобрений, затраты на производство. Апробирован разработанный методический подход на сельскохозяйственных предприятиях Запорожского региона. Спрогнозированы технико-экономические показатели деятельности предприятия ПП «Агрофирма Россия» на 2013 год.

Ключевые слова: неудовлетворенный спрос, емкость рынка, перспективы, развитие, стоимость, затраты, эффективность, конкурентоспособность, доход.

The prospects of growing to pinaky are investigational on the agricultural enterprises of the Zaporizhzhya region. The size of the dissatisfied demand is certain, market capacity pinaky in the Zaporizhzhya region in 2012 the methodical going is Worked out near the estimation of efficiency of management a competitiveness on the basis of determination of optimal net profit from growing of agricultural produce at the construction of optimization model, which takes into account the productivity and cost of realization of products, profit depending on the sort of seed, cost of mineral fertilizers, expense on a production. Methodical approach is approved worked out on the agricultural enterprises of the Zaporizhzhya region. Techniko-ekonomichni performance of enterprise indicators a prognosis is executed PP «Agrofirma Russia» on 2013.

Keywords: dissatisfied demand, capacity of market, prospect, development, cost, charges, efficiency, competitiveness, profit.

Постановка проблеми. Ріпак для України на сьогодні залишається експортним ресурсом оскільки у 2008 році країни ЄС істотно збільшили потужності з виробництва біодизельного палива, і сьогодні використання потужностей становить близько 45%. У середньому за період 2008/09–2010/11 МР на Україну приходилось 4% світового виробництва ріпаку та 17% світового експорту.

Перспективним напрямом для України є налагодження переробного потенціалу ріпаку технічного. Вітчизняний і зарубіжний досвід показує, що слабке знання ринків збуту – одна з головних причин неспроможності багатьох інноваційних проектів. При прогнозуванні потенційного ринку велике поширення отримав метод стандартного розподілу вірогідності. Використаємо даний метод для прогнозування

конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств Запорізького регіону.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Важливий аспект конкурентоспроможності – наявність конкурентних переваг, тобто унікальних відчутних і невідчутних активів, якими володіє підприємство, які стратегічно важливі для бізнесу і дозволяють перемагати в конкурентній боротьбі. Щоб підприємство стало лідером на ринку, йому необхідно випереджати конкурентів в нововведеннях у системі виробництва і збуту, у встановленні нових цін, в зниженні витрат. Тому конкурентоспроможність не є постійною ознакою: перевага над суперником може втрачатися з часом як за рахунок чинників зовнішнього середовища, так і за рахунок внутрішніх чинників.

Слід зазначити досить високу міру розробленості досліджуваної проблеми в науковій літературі. Теоретичною і методологічною основою дослідження цієї дисертаційної роботи є наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених по проблемах оцінки і підвищення конкурентоспроможності підприємства.

В науковій літературі питання управління конкурентоспроможністю підприємств висвітлювалися у працях таких зарубіжних та вітчизняних вчених як В.Г. Андрійчук [1–3], Л.В. Балабанова [4–6], П.С. Березівський [7], Т.Ю. Білоусько [8], Г.Б. Бобов, І.В. Кузьменко, Л.В. Михайлишина [9] та ін. Але невирішеними залишаються питання щодо забезпечення управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств.

В умовах розвитку ринкових відносин в Україні необхідно забезпечити конкурентоспроможність сільського сподарських підприємств. Тому ми вважаємо за необхідне запропонувати оптимізаційну модель формування позитивних фінансових результатів, що стане основою забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

Метою статті є розробка методичний підхід до оцінки ефективності управління конкурентоспроможністю на основі побудови оптимізаційної моделі розрахунку чистого доходу, яка враховує урожайність та ціну реалізації продукції, ціну на сорт насіння, вартість мінеральних добрив, витрати на виробництво.

Виклад основного матеріалу. Попит на ріпак у 2012 році по Запорізькому регіону становив:

$$\Pi_r = 54 \text{ тис. т або за середньою ціною } 6,5 \text{ тис. за } 1 \text{ т буде} \\ = 351 \text{ млн. грн.,}$$

де Π_r – попит.

Місткість ринку збуту ріпаку серед конкуруючих підприємств розрахуємо за формулою:

$$M_p = \Pi_r = \text{ЧДп} + \text{ЧДк},$$

де ЧДп – чистий дохід від реалізації продукції підприємства; ЧДк – чистий дохід від реалізації продукції підприємств–конкурентів.

Оскільки на чистий дохід від реалізації продукції підприємства і підприємств–конкурентів впливають цінові чинник, то ми вважаємо за доцільно розрахунок здійснювати також і в натуральних показниках:

$$M_p = P_r = O P_{\text{нп}} + O P_{\text{нпк}},$$

де $O P_{\text{нп}}$ – обсяг реалізованої продукції в натуральних показниках підприємства;

$O P_{\text{нпк}}$ – обсяг реалізованої продукції в натуральних показниках підприємств-конкурентів.

Місткість ринку для Запорізького регіону конкуруючих підприємств буде дорівнювати:

$$M_p = P_r = 1587,9 + 264,6 + 571,2 + 86 = 2509,7 \text{ ц}$$

$$M_p = P_r = 1075,21 + 149,87 + 342,56 + 65,9 = 1633,54 \text{ тис. грн.}$$

Визначимо величину незадоволеного попиту по ріпаку у Запорізькому регіоні у 2012 р.:

$$P_{\text{т нез}} = P_{\text{т}} - P_r;$$

де $P_{\text{т нез}}$ – незадоволений попит;

$$P_{\text{т нез}} = 351000 - 1633,54 = 349366,5 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{або } P_{\text{т нез}} = 54000 - 250,97 = 53749,03 \text{ тис. т}$$

Міра задоволення попиту по ріпаку у Запорізькому регіоні у 2012 р. буде дорівнювати:

$$K_{\text{ЗадПт}} = P_r / P_{\text{т}},$$

де $K_{\text{ЗадПт}}$ – коефіцієнт задоволення попиту;

$$K_{\text{ЗадПт}} = 1633,54 / 349366,5 = 0,005.$$

Оскільки $K_{\text{ЗадПт}} < 1$, то це свідчить про те, що попит перевищує пропозицію і є резерви для нарощування обсягу виробництва і реалізації продукції.

Для підприємства ПП «Агрофірма Росія» є перспектива розвитку вирощування ріпаку, оскільки є резерви збільшення чистого доходу від реалізації цієї продукції.

Не дивлячись на проблеми, які мають сільськогосподарські підприємства при вирощуванні ріпаку, його виробництво є перспективним в Україні і проглянемо можливості додаткового збільшення чистого доходу за рахунок виробництва ріпаку та його вплив на конкурентоспроможність підприємства ПП «Агрофірма Росія».

Визначимо можливості додаткового збуту ріпаку в Запорізькому регіоні у 2012 р.:

а) при найсприятливішому збігу обставин – оптимістичний прогноз (P_{p_0}):

$$P_{p_0} = P_t - P_r = 54 - 10,5 = 43,5 \text{ тис. т або } 187,05 \text{ млн. грн. при середній ціні за 1 т ріпаку у 2012 р. } 4,3 \text{ тис. грн.}$$

б) найбільш вірогідний прогноз (P_{p_g}):

$$P_{p_g} = 50\% \times P_{p_0} = 0,5 \times 43,5 = 21,75 \text{ тис. або } 93,525 \text{ млн. грн.}$$

Оскільки нині ситуація в економіці нестабільна, найбільш вірогідна оцінка прогнозу може складати 50% від оптимістичного прогнозу, а песимістична оцінка прогнозу – 10% від її оптимістичної величини.

в) песимістична оцінка прогнозу (P_{p_n}):

$$P_{p_n} = 10\% \times P_{p_0} = 0,1 \times 43,5 = 4,35 \text{ тис. т або } 18,705 \text{ млн. грн.}$$

г) очікуване значення прогнозу ($P_{p_{os}}$) збуту ріпаку дорівнює:

$$P_{p_{os}} = (P_{p_0} + 4P_{p_g} + P_{p_n}) / 6 = (43,5 + 4 \times 21,75 + 4,35) / 6 = 22,475 \text{ тис. т або } 96,6425 \text{ млн. грн.}$$

Стандартне відхилення (СВ) складе:

$$СВ = (P_{p_0} - P_{p_n}) / 6 = (43,5 - 4,35) / 6 = 6,525 \text{ тис. т або } 28,0575 \text{ млн. грн.}$$

Інтервал коливання очікуваного значення прогнозу збуту ріпаку в Запорізькій області у 2012 р. з вірогідністю 95% визначаємо за формулою:

$$Проз \pm 2 \times СВ = 22,475 \pm 2 \times 6,525 = 22,475 \pm 13,05 \text{ тис. т або } 96,6425 \pm 28,0575 \text{ млн. грн.}$$

Таким чином, найбільш вірогідний діапазон варіації прогнозу збуту ріпаку знаходиться в інтервалі від 9,425 тис. т або 68,585 млн. грн. ($P_{p_{os}} - 2СВ$) при несприятливому збігу обставин до 35,525 тис. т або 124,7 млн. грн. ($P_{p_{os}} + 2СВ$) при сприятливому збігу обставин.

Результати розрахунків прогнозів обсягу чистого доходу по підприємству ПП «Агрофірма Росія» зведемо у табл. 1.

Очікуване значення прогнозу збуту продукції визначати – меться виходячи з її питомої ваги на ринку (ПВ,%):

$$ПВ, \% = ЧДп / P_r \times 100 = 1075,21 / 1633,54 \times 100 = 65,82\%.$$

Інтервал очікуваного значення прогнозу збуту продукції підприємства:

$$\begin{aligned} ЧДп + (P_{p_{os}} - 2СВ) \times ПВ &\leq P_{p_{os}} \leq ЧДп + (P_{p_{os}} + 2СВ) \times ПВ \\ 1075,21 + (96642,5 - 56115) \times 0,6582 &\leq Проз \leq \\ 1075,21 + (96642,5 + 56115) \times 0,6582 & \end{aligned}$$

$$\text{Тобто: } 41602,71 \leq P_{p_{os}} \leq 153832,7.$$

Виконаємо оцінку рівня конкурентоспроможності з урахуванням вагових коефіцієнтів і експертної оцінки по підприємству ПП «Агрофірма Росія» на 2012 р. (табл. 2).

Розрахуємо конкурентоспроможність підприємства ПП «Агрофірма Росія» відповідно до вищеперелічених показників:

$$\begin{aligned} K &= 0,08 \cdot 6 + 0,05 \cdot 9 + 0,13 \cdot 5 + 0,17 \cdot 1 + 0,08 \cdot 9 \\ &+ 0,1 \cdot 7 + 0,12 \cdot 9 + 0,11 \cdot 8 + 0,16 \cdot 5 = 5,93 \end{aligned}$$

Таким чином, $K = 5,93$, що свідчить про достатню конкурентоспроможність даного підприємства на світовому ринку (норматив конкурентоспроможності, $K = 2,5 - 3$).

Вивчення різних технологій вирощування озимого і ярого ріпаку проводилося в Запорізькому інституті олійних культур УААН. Для порівняння були обрані такі технології: мінімальна, невисокого рівня, раціональна та інтенсивна. Нижче наводимо їх особливості.

Таблиця 1. Показники можливого додаткового збуту ріпаку за різними сценаріями прогнозу по підприємству ПП «Агрофірма Росія» в 2012 році, тис. грн.

Прогноз	Валовий збір зерна, тис. т	Середня ціна за 1 т, тис. грн.	Чистий дохід, млн. грн.	Відхилення від 2011 року
Оптимістичний	43,5	4,3	187,05	181,247
Найбільш вірогідний	21,75	4,3	93,525	87,722
Песимістичний	4,35	4,3	18,705	12,902
Очікуване значення	22,475	4,3	96,6425	90,8395

Таблиця 2. Оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства ПП «Агрофірма Росія» за 2012 рік

№з/п	Показники	Кількість балів	Вагові коефіцієнти
1	Дохід від продажу	6	0,08
2	Вірогідність морального старіння об'єкта	9	0,05
3	Витрати виробництва	5	0,13
4	Чистий прибуток	1	0,17
5	Основні засоби	9	0,08
6	Оборотні засоби	7	0,1
7	Рентабельність виробництва	9	0,12
8	Рентабельність продажу	8	0,11
9	Очікувана гострота конкуренції	5	0,16
	Усього	59	1

Мінімальна – (без внесення добрив) + засоби захисту від хвороб (Круїзер FS, 35, т.к.с. – 0,02 кг/т) та шкідників (Децис Форте, 12,5, к.е. – 0,06 л/га).

Невисокого рівня – (N60 P30K50) + засоби захисту від хвороб (Круїзер FS, 35, т.к.с. – 0,02 кг/т) та шкідників (Децис Форте, 12,5, к.е. – 0,13 л/га) і бур'янів (Дуал Голд 96%, к.е. – 1,0 л/га).

Раціональна – (N90 P40K80) + засоби захисту від хвороб (Круїзер FS, 35, т.к.с. – 0,02 кг/т; шкідників (Децис Форте, 12,5, к.е. – 0,13 л/га) та бур'янів (Дуал Голд 96%, к.е. – 1,0 л/га + Комманд 48%, к.е. – 0,15 л/га).

Інтенсивна – (N170 P70K120) + засоби захисту від хвороб (Круїзер FS, 35, т.к.с. – 0,02 кг/т; шкідників (Децис Форте, 12,5, к.е. – 0,14 л/га); бур'янів (Дуал Голд 96%, к.е. – 1,0 л/га + Комманд 48%, к.е. – 0,15 л/га), стимулятори росту рослин, стікери і десикатори (Вермістим – 10 л/га, Нью-Філім 17 – 0,7 л/га; Реглон Супер, 150 SL, в.р.к. – 3 л/га) [98].

Аналіз економічної ефективності вирощування озимого ріпаку за різними технологіями сільськогосподарським підприємством ПП «Агрофірма Росія» засвідчує, що раціональна технологія забезпечує достатньо високий рівень рентабельності (табл. 3).

Як бачимо, економічно найбільш доцільно вирощувати ріпак за раціональною технологією, оскільки використання засобів захисту від хвороб, бур'янів та системи живлення забезпечує урожайність ріпаку 23,7 ц/га. Собівартість одного центнера ріпаку знижується при цьому на 7,86 грн. за ц або 17,6%, а рівень рентабельності зростає на 68 % або у 5,25 рази. Раціональна технологія отримання прибутку в майже більшого ніж при використанні мінімальної технології. Використання раціональної технології передбачає направлення майже половини витрати на вирощування ріпаку озимого на закупівлю мінеральних добрив.

Використання раціональної технології передбачає зниження витрат на паливно-мастильні матеріали, оскільки живлення посівів ріпаку озимого впливає на його урожайність.

Мінеральні добрива найбільше впливають на продуктивність ріпаку і одночасно є найбільш затратним елементом (35–50% від всієї суми затрат) технології вирощування. У дослідженнях, проведених на дослідному полі кафедри технологій у рослинництві ІОК ААНУ, вивчалися такі норми добрив:

– від $N_{60}P_{30}K_{60}$ (контроль – норма, яка є типовою для технологій у більшості господарств);

– до $N_{150}P_{90}K_{150}$ (норма, яку вносять у найкращих господарствах для одержання високого врожаю озимого ріпаку на рівні 40 ц/га;

– до $N_{240}P_{110}K_{240}$ – для виявлення потенціальних можливостей сортів ярого ріпаку.

У схемі цього дослідження не було мікроелементів та фунгіцидів. Збалансоване живлення рослин ріпаку за макро- і мікроелементами суттєво підвищує компенсаторну стійкість рослин до пошкодження шкідниками та ураження хворобами, прискорює ріст і розвиток ріпаку.

Однак у порівнянні з іншими культурами рослини ріпаку, особливо озимого, мають значно вищу конкурентну активність проти бур'янів. При дотриманні технології вирощування, насамперед, системи обробки ґрунту, строків сівби, густоти стояння рослин, систем удобрення і захисту рослин ріпак формує велику наземну масу, його рослини здатні самостійно ефективно пригнічувати бур'яни, особливо у другій половині вегетації.

Для визначення оптимального чистого доходу від вирощування ріпаку озимого на сільськогосподарському підприємстві побудуємо оптимізаційну модель, яка враховує такі показники: урожайність ріпаку та його вартість і дохід в залежності від сорту насіння, вартість мінеральних добрив, ви-

Таблиця 3. Економічна ефективність вирощування озимого ріпаку за різними технологіями сільськогосподарським підприємством ПП «Агрофірма Росія»

Показники	Технології	
	мінімальна	раціональна
Урожайність, ц/га	15,0	23,7,0
Вихід товарного насіння, ц	8,0	15,87
Витрати на вирощування, тис. грн.	709,1	584,3
Собівартість 1 ц/грн.	44,65	36,79
Чистий дохід від реалізації, тис. грн.	824	1075,21
Чистий прибуток, тис. грн.	115,1	450,9
Рентабельність, %	16,0	84,0

трат на виробництво введемо такі позначення: Π – прибуток від реалізації продукції, PB – ринкова вартість продукції, Y – урожайність, MD – витрати на внесені мінеральні добрива; $\Pi_{\text{пос}}$ – посівні площі; C – ціна; $Нас$ – кількість насіння культури під посів; $Зах$ – витрати на захисні засоби; $ГЗв$ – грошові засоби для вирощування; P – витрати на роялті; B – витрати на виробництво ріпаку; $Він$ – інші витрати.

Тоді цільова функція матиме вигляд:

$$\Pi = PB \times Y \times \Pi_{\text{пос}} - C \times Нас \times \Pi_{\text{пос}} - MD - Зах - P - Він \rightarrow \max.$$

Отже, необхідно знайти максимальну величину чистого доходу за умов обмеження загальної площі, що виділяється під посів, наявної кількості насіння та грошових засобів, що виділені на вирощування даної сільськогосподарської культури.

Враховуючи дані по сільськогосподарському підприємству ПП «Агрофірма Росія», яке передбачає виділити посівні площі у 2012/2013 році розміром 235 га, а також грошові засоби в обсязі 282 тис. грн., інші витрати на вирощування ріпаку озимого на 1 га 1,44 тис. грн., обчислимо чистий дохід, який може отримати дане підприємство у 2013 році від вирощування ріпаку озимого.

Для ефективного захисту рослин ріпаку озимого пропонується використовувати Гербіцид 400 SC виробника BASF по 2,5 л/га за ціною 1090 грн. за 5 л, тобто на 1 га витрати по Гербіциду складуть 0,545 тис. грн., а також інсектицид Децис профі 25% В.Г. виробника Байер по 40 г/га у 3 етапи обробки за ціною 585 грн. за 0,6 кг, тобто на 1 га витрати складуть 0,117 тис. грн.

З метою прогнозування ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств пропонуємо оптимізаційну модель для розрахунку чистого доходу в залежності від різних технологій вирощування олійних культур з урахуванням шести різних сортів насіння:

$$\Pi = \sum_{i=1}^6 PB_i \times Y_i \times \Pi_{\text{пос}_i} - \sum_{i=1}^6 C_i \times Нас_i \times \Pi_{\text{пос}_i} - \sum_{i=1}^6 MD_i - Зах - P - Він \rightarrow \max,$$

де $\sum_{i=1}^6 MD_i$ – мінеральні добрива, які вносяться під різні сорти насіння та відповідно складаються з аміачної селітри, суперфосфату та калімагнезії;

P – роялті дорівнює 1000 грн. за кожний елітний сорт насіння, загалом 3000 грн.;

$Він$ – інші витрати з вирощування ріпаку озимого.

Обмеження:

$$\sum_{i=1}^6 \Pi_{\text{пос}_i} \leq 235 \text{ га};$$

$$Нас_1 \leq 150 \text{ кг (Атлант еліта (078-11))};$$

$$Нас_1 \leq 140 \text{ кг (Анна еліта (071-09))};$$

$$Нас_1 \leq 120 \text{ кг (Стілуца еліта (088-12))};$$

$$Нас_1 \leq 180 \text{ кг (Атлант 1 репр. (084-11))};$$

$$Нас_1 \leq 210 \text{ кг (Анна 1 репр. (075/1-10, 078-10, 076-10))};$$

$$Нас_1 \leq 240 \text{ кг (Стілуца 1 репр. (089/1-12))};$$

$$B \leq 282 \text{ тис. грн.}$$

За мінімальною технологією загалом ріпак необхідно буде посіяти на 175 га виділених посівних площ. При цьому чистий дохід складе 630,87 тис. грн. Інші витрати складують 252 тис. грн., витрати на засоби захисту рослин – 239,04 тис. грн., витрати на купівлю насіння – 39,29 тис. грн.

За раціональною технологією загалом ріпак необхідно буде посіяти на 112 га виділених посівних площ. При цьому чистий дохід складе 1237,6 тис. грн. Інші витрати складують 161,28 тис. грн., витрати на засоби захисту рослин – 153,2 тис. грн., витрати на мінеральні добрива – 91,346 тис. грн.; витрати на купівлю насіння – 32,24 тис. грн.

Враховуючи отримані дані, можна сказати, що за умов раціональної технології посіву ріпаку озимого, не дивлячись на більші витрати на мінеральні добрива, підприємство отримує більший чистий дохід майже у 2 рази, аніж за мінімальною технологією, за умов економії на купівлі мінеральних добрив.

На основі оптимізаційної моделі спрогнозуємо техніко-економічні показники діяльності підприємства ПП «Агрофірма Росія» на 2013 р. (табл. 4).

Конкурентоспроможність підприємства ПП «Агрофірма Росія» відповідно до різних технологій:

1) за мінімальною технологією $K = 5,14$;

2) за раціональною технологією $K = 7,8$.

Використання оптимізаційної моделі на основі методу стандартного розподілу вірогідності дозволяє сільськогос-

Таблиця 4. Прогноз техніко-економічних показників діяльності підприємства ПП «Агрофірма Росія» на 2013 рік

№ з/п	Показники	Мінімальна технологія		Раціональна технологія		Вагові коефіцієнти
			кількість балів		кількість балів	
1	Обсяг реалізованої продукції в нат. показниках, т	198,5	6	222,7	9	0,07
2	Ціна, грн. за т	7,15	5	7,15	5	0,08
3	Чистий дохід, тис. грн.	5874,99	7	6389,46	9	0,08
4	Посівні площі, га	175	5	112	9	0,1
5	Урожайність, ц/га	10,8	5	21	8	0,1
6	Вірогідність морального старіння об'єкту	0,42	7	0,31	9	0,04
7	Витрати виробництва	533,33	6	441,06	8	0,1
8	Чистий прибуток	-252,13	2	354,6	9	0,08
9	Основні засоби	6486	8	8599	9	0,05
10	Оборотні засоби	4732	7	6186	8	0,06
11	Рентабельність виробництва	-47,27	3	80,40	9	0,08
12	Рентабельність продажу	-4,29	3	5,55	4	0,07
13	Очікувана гострота конкуренції		5		6	0,09
	Усього		69		102	

Таблиця 5. Прогнозоване виробництво насіння олійних культур в Україні в 2015 році

Культури	Площі посіву, тис. га		Урожайність, ц/га		Валовий збір, тис. т	
	2010	2015	2010	2015	2010	2015
Всього олійних культур	6588,6	6042,9	15,2	24,9	10033	15046
в т.ч. соняшник	4525,8	2930,0	15,2	25,5	6771,4	7471,5
соя	1036,7	1980,1	16,2	23,9	1680,2	4732,4
ріпак	862,5	988,2	17,0	25,6	1469,7	2529,8
інші олійні	163,6	144,6	6,8	21,6	111,7	312,3

Таблиця 6. Економічна ефективність виробництва олійних культур в Україні в 2011–2015 роках

Культура	2011 рік факт			2015 рік прогноз			Відхилення рівня рентабельності (+, -)
	нормативні витрати всього, млн. грн.	прибуток від реалізації, млн. грн.	рівень рентабельності, %	нормативні витрати всього, млн. грн.	прибуток від реалізації, млн. грн.	рівень рентабельності, %	
Соняшник	10320,9	5879,9	57,0	8903,4	8752,7	98,3	+41,3
Соя	2922,9	703,2	24,1	3194,6	9348,1	292,6	+268,5
Ріпак	3206,7	1029,5	32,1	4283,2	2831,8	66,1	+34,0
Інші олійні культури	288,5	66,8	23,2	448,3	434,2	96,9	+73,7
Всього	16739,0	7679,4	45,9	16829,6	21366,8	127,0	+81,1

подарським підприємствам прогнозувати рівень конкурентоспроможності в майбутньому.

На основі оптимізаційної моделі ми спрогнозували рівень конкурентоспроможності за мінімальною і раціональною технологією вирощування ріпаку озимого в Запорізькому регіоні у 2013 році. Дані табл. 3 та виконаний розрахунок показує, що при використанні раціональної технології підприємство ПП «Агрофірма Росія» отримає додатковий дохід у розмірі 441,06 тис. грн. при площі посіву 112 га, що забезпечить рентабельність основної діяльності 80,4 та рівень конкурентоспроможності 7,8, що перевищує рівень конкурентоспроможності у 2012 році на 1,87 од. Використання мінімальної технології вирощування ріпаку озимого в Запорізькій області у 2012 році також забезпечить отримання додаткового доходу і прибутку від реалізації даної продукції, але значно нижчими темпами, ніж при використанні раціональної технології. Виконані розрахунки показують необхідність використання раціональної технології вирощування ріпаку озимого в Україні. Також нижчими будуть рівень рентабельності виробництва і продажу, що забезпечить підприємству ПП «Агрофірма Росія» у 2013 році рівень конкурентоспроможності 15,14, що нижче за раціональною технологією вирощування ріпаку озимого на 2,66.

Дослідивши технологію особливості технології вирощування ріпаку озимого на сільськогосподарських підприємствах Запорізького регіону в 2007–2013 роках ми рекомендуємо підприємствам використовувати методичний підхід оцінки конкурентоспроможності своєї діяльності, оскільки він в повній мірі відображає сучасний стан та перспективи розвитку підприємства в майбутньому.

На основі розроблених методичних підходів та оптимізаційної моделі, ми вважаємо за доцільне відобразити прогностичні показники виробництва насіння олійних культур в Україні в 2015 році (табл. 5).

Вагомі досягнення в селекції, насінництві та технології вирощування олійних культур дають підстави збільшити ви-

робництво їх насіння до 2015 року до 15 млн. тонн. Економічна ефективність виробництва олійних культур в Україні 2011–2015 рр. за Програмою «Олійні культури – 2015» відображена в табл. 6.

Висновки

Програмою передбачається комплексний розвиток цієї галузі, починаючи від оптимізації площ, їх розміщення, підвищення врожайності до поглибленої переробки насіння та впровадження сучасних промислових технологічних розробок.

Використання раціональної технології вирощування ріпаку озимого призводить до збільшення валового збору даної культури, що позитивно буде впливати на вирощування ріпаку озимого в Україні в цілому. Впровадження Програми «Олійні культури – 2015» дозволить збільшити у 2015 році виробництво ріпаку озимого на 369 тис. т.

Підприємство ПП «Агрофірма Росія» буде мати у 2013 р. рівень рентабельності вище ніж в цілому по Україні у 2015 році на 14,3%, що є свідченням дієвості розроблених методичних підходів до прогнозування чистого доходу сільськогосподарських підприємств.

Список використаних джерел

1. Андрійчук В.Г. Економіка сільськогосподарських підприємств: підручник / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.
2. Андрійчук В.Г. Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання розвитку: монографія / В.Г. Андрійчук. – Ніжин: ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2007. – 216 с.
3. Андрійчук В.Г. Умови економічної конкуренції в Україні / Андрійчук В.Г. // Економіка України. – 2004. – №10. – С. 4–10.
4. Балабанова Л.В. Управління конкурентною раціональністю [Монографія] / Л.В. Балабанова. – Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М.І. Туган. Барановського. – Донецьк: [ДОННУЕТ], 2010. – 538 с.

5. Балабанова Л.В. Маркетинг підприємства: навчальний посібник / Л.В. Балабанова, В.В. Холод, І.В. Балабанова. – К.: Центр навчальної літератури, 2012. – 612 с.

6. Балабанова Л.В. Стратегічне маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: Навчальний посібник / Л.В. Балабанова, В.В. Холод. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – 448 с.

7. Березівський П.С. Конкурентоспроможність молокопереробних підприємств: теорія, методика, практика: Монографія / П.С. Березівський, А.М. Железняк. – Львів, 2008. – 198 с.

8. Білоусько Т.Ю. Визначення та формування конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств / Т.Ю. Білоусько // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Збірник наукових праць. – 2011. – №5. – Режим доступу: сайт http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vkhnu_ekon/2011_5/pdf/11.pdf.

9. Бобов Г.Б. Формування конкурентоспроможності сільського господарства України [Електрон. ресурс] / Бобов Г.Б., Кузьменко І.В., Михайлишина Л.В. // Економічний форум. – Луцьк, 2011. – №2. – Режим доступу: сайт http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ekfor/2011_2/2.pdf.

Л.Д. БУРЯК,
к.е.н., професор,
Н.Л. КРЕМПОВА,
к.е.н., доцент,
М.В. ЛЕСЬКО,
здобувач

Удосконалення фінансового механізму формування податку на додану вартість суб'єктів підприємництва

У статті розглянуто формування вхідного податку на додану вартість, податкового кредиту, податкових зобов'язань, сум податку на додану вартість, що підлягає сплаті до бюджету. Проведено аналіз діючої системи нарахування і сплати в бюджет податку на додану вартість на досліджуваних підприємствах. З метою зменшення негативного впливу ПДВ на господарську діяльність суб'єктів підприємництва запропоновано змінити базу оподаткування і зменшити ставку податку.

Ключові слова: вхідний ПДВ, податковий кредит, податкові зобов'язання, податок з реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

В статье рассмотрены вопросы формирования входного налога на добавленную стоимость, налогового кредита, налоговых обязательств, суммы налога, которые подлежат уплате в бюджет. Проведен анализ действующей системы начисления и уплаты в бюджет налога на добавленную стоимость на исследуемых предприятиях. С целью уменьшения негативного влияния НДС на хозяйственную деятельность субъектов предпринимательства предложено изменить базу налогообложения и уменьшить ставку налога.

Ключевые слова: входной НДС, налоговый кредит, налоговые обязательства, налог с реализации продукции (товаров, работ, услуг).

The article deals with the formation of input value added tax, tax credit, tax liabilities, the amounts of VAT payable to the budget. The analysis of the current system of calculation and payment of the budget of VAT at the enterprises. In order to reduce the negative impact of VAT on the eco-

nomical activity of business entities propose changing the tax base and reduce the tax rate.

Keywords: input VAT, tax credit, taxes, tax on the sale of products (goods and services).

Постановка проблеми. Протягом тривалого часу податок на додану вартість займає домінуюче місце у формуванні доходів державного бюджету, що в умовах гострого дефіциту фінансових ресурсів України визначає особливе ставлення до його формування. Потрібно об'єктивно визнати, що формування податку на додану вартість є однією з найбільших проблем вітчизняної податкової системи. Головні причини зазначеного: відсутність цілеспрямованої державної фінансової політики; значний корупційний складник у функціонуванні цього податку в Україні; непослідовність держави у формуванні ПДВ; лобізм інтересів потужних фінансово-промислових груп.

Проблеми місця та ролі податку на додану вартість у податковій системі країни, у фінансових відносинах на макро-рівні та на рівні підприємств перебувають у центрі уваги багатьох вітчизняних та зарубіжних учених і практиків. Уже сформована вагома теоретична та практична база в дослідженнях щодо економічної природи податку на додану вартість, його функціонування в податковій системі країни.

Однак значна кількість нерозв'язаних проблем фінансової системи в цілому та оподаткування зокрема потребують подальших досліджень.

Введені норми Податкового кодексу України вже на початку своєї дії зазнали гострої критики та потребують удосконалення. Загалом можна стверджувати, що на цей час іс-

нує ряд концепцій щодо можливостей використання ПДВ у державній регуляторній політиці розвитку підприємництва, які визначають актуальність подальших наукових розробок.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вітчизняна фінансова наука має значні надбання щодо системи оподаткування в цілому й податку на додану вартість зокрема. Ці питання досліджувалися в працях О. Амоші, О. Данілова, Ю. Іванова, А. Крисоватого, С. Львовича, В. Мартиненка, В. Мельника, В. Опаріна, Г. П'ятаченка, Д. Паламарчука, Т. Семенко, А. Соколовської, В. Федосова, С. Юрія та ін.

Заслужують на увагу дослідження А. Бочарова, М. Білик, Т. Коломієць, В. Ковальова, А. Поддєрьогіна, Н. Самсонова, Н. Троць, в яких акцентовано увагу на питаннях впливу ПДВ на підприємницьку діяльність. Проблеми функціонування механізму оподаткування досліджені в роботах Б. Буркацького, В. Волканова, Д. Дяковського, М. Науменка. Напрями підвищення ефективності непрямих податків та стимулювання економічного зростання розглядалися в працях Д. Волкова, Ю. Мазура, С. Міщенко, Т. Паянок. Специфіка функціонування ПДВ в окремих галузях (зокрема, в сільському господарстві) досліджена Н. Ущанівською, С. Осадчим, О. Прокопчук та ін.

Метою статті є проведення дослідження формування податку на додану вартість відповідно до чинного законодавства і внесення пропозицій щодо спрощення нарахування ПДВ і зменшення його негативного впливу на господарську діяльність суб'єктів підприємництва.

Виклад основного матеріалу. Фінансовий механізм формування ПДВ являє собою систему розрахунків, що включає такі етапи: формування вхідного ПДВ; формування податкового кредиту; формування податкових зобов'язань; формування ПДВ, що підлягає сплаті до бюджету.

Формування вхідного ПДВ здійснюється при сплаті вказаного податку суб'єктами підприємництва в процесі придбання товарів, робіт, послуг, основних засобів, нематеріальних активів, у ціну яких він був включений. Трансформація вхідного ПДВ у податковий кредит має як позитивні, так і негативні наслідки для діяльності суб'єктів підприємництва. Позитивним є виникнення права на відшкодування вхідного ПДВ через податковий кредит. Негативним наслідком є іммобілізація коштів до погашення податкового кредиту.

Податковий кредит формується в процесі використання придбаних матеріальних цінностей у виробництві. Негативним наслідком формування податкового кредиту є зростання питомої ваги матеріальних затрат у собівартості продукції; зменшення доданої вартості в обсязі реалізованої продукції і, як наслідок, збільшення суми відшкодування податкового кредиту.

Практика формування податку на додану вартість свідчить, що вплив вказаного податку на господарську діяльність суб'єктів підприємництва проявляється у двох напрямках. По-перше, через формування цін на продукцію (товари, роботи, послуги), які оподатковуються ПДВ, оскільки по-

даток на додану вартість включається в їхню ціну. Цей напрям може бути предметом самостійного дослідження.

Другий напрям впливу податку на додану вартість на господарську діяльність суб'єктів підприємництва пов'язаний з можливою іммобілізацією грошових коштів у сплату вказаного податку. Іммобілізація грошових коштів суб'єктів підприємництва на сплату ПДВ має місце в процесі їх господарської діяльності, а також при сплаті цього податку в бюджет.

У Податковому кодексі України «вхідний податок на додану вартість» не зазначається. Замість цього визначено, що на суму сплаченого ПДВ у ціні придбаних матеріальних цінностей формується податковий кредит. Віднесення суми вхідного ПДВ до податкового кредиту ще не свідчить про зменшення, а тим більше про відсутність іммобілізації грошових коштів.

Щодо іммобілізації коштів на сплату вхідного ПДВ, безумовно, впливають умови формування податкового кредиту, джерела його відшкодування, терміни й умови повернення коштів з бюджету на погашення від'ємного значення податкового кредиту.

Повернення вхідного податку на додану вартість відбувається в основному через механізм формування і погашення податкового кредиту (табл. 1).

Наведені в табл. 1 дані свідчать, що на окремих досліджуваних підприємствах вхідний ПДВ перевищує податковий кредит. Це зумовлено тим, що придбані матеріальні цінності не були повністю використані у виробничому процесі в податковому звітному періоді.

В інших досліджуваних підприємствах, навпаки, податковий кредит перевищує вхідний ПДВ, оскільки у звітному податковому періоді у виробничому процесі використані не тільки ті матеріальні цінності, які придбані у звітному періоді, а й матеріальні цінності, придбані у минулому податковому періоді.

Відповідно до Податкового кодексу України від'ємне значення податкового кредиту відшкодовується з бюджету в наступні податкові звітні періоди. Необхідно зазначити, що за останній період зменшується різниця між вхідним ПДВ і податковим кредитом. Так, якщо в 2007 році ПАТ «Оболонь» різниця між зазначеними показниками становила 60 млн. грн., то у 2012 році – 4,2 млн. грн. У ПАТ «Укртранснафта» різниця між вхідним ПДВ та податковим кредитом у 2007 році становила 22,4 млн. грн., у 2012 році – 4,4 млн. грн.

Таке скорочення зумовлене тим, що акціонерні товариства придбавають товарно-матеріальні цінності в межах, необхідних для виробничого процесу в податковий звітний період. Зазначені відхилення вхідного ПДВ порівняно з податковим кредитом являють собою іммобілізацію грошових коштів досліджуваних підприємств і не підлягають відшкодуванню з державного бюджету в податковому звітному періоді, а переносяться до відшкодування в наступному періоді.

Такий механізм формування податку на додану вартість має негативний вплив на господарську діяльність суб'єктів підприємництва.

Насамперед такими негативними чинниками є:

Таблиця 1. Динаміка вхідного податку на додану вартість та податкового кредиту на досліджуваних підприємствах за 2007–2012 роки

[illegible]

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

– по-перше, наявна система формування податку на додану вартість, яка робить його одним із найбільш незручних з позиції платників податку. В розвинених зарубіжних країнах визначальною рисою ПДВ є якраз відносна легкість його формування для платників податку;

– по-друге, недостатньо ефективна система відшкодування податкового кредиту, що призводить до іммобілізації грошових коштів у процесі виробництва товарів та надання різноманітних послуг.

На сучасному етапі розвитку наукової думки в Україні сформувалося кілька базових підходів до реформування механізму формування податку на додану вартість, зокрема таких, які орієнтовані на зменшення податкового тиску та негативного його впливу на господарську діяльність суб'єктів підприємництва. Найбільш поширеними пропозиціями для повноцінної реалізації регуляторної функції ПДВ є:

1. Відмова від податку на додану вартість на користь іншого.
2. Оптимізація податкових ставок податку на додану вартість.
3. Уніфікація підходів до оподаткування ПДВ у різних сферах економічної діяльності, різке скорочення випадків звільнення операцій від оподаткування ПДВ.

Сучасний механізм формування ПДВ потребує вдосконалення в напрямі мінімізації його негативного впливу на господарську діяльність суб'єктів підприємництва. Вилучення грошових коштів на сплату ПДВ не дозволяє використати їх для обслуговування процесів виробництва та реалізації продукції, призводить до зниження економічної активності, несвоєчасних розрахунків з постачальниками, комерційними банками та іншими кредиторами. Зазначене негативно впливає на обсяги виробництва і реалізації продукції, знижує чистий прибуток, погіршує фінансовий стан підприємства. Аналіз механізму формування податку на додану вартість на досліджуваних підприємствах свідчить, що необхідно удосконалювати його на основі досвіду інших країн. Удосконалення формування ПДВ має бути спрямоване на те, щоб цей податок став дієвим інструментом регулювання господарської діяльності суб'єктів підприємництва.

Якщо змінити базу оподаткування, тобто замість доданої вартості оподатковувати обсяг реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), а ставку податку зменшити з 20 до 10% бази оподаткування. При цьому пропонується вхідний ПДВ віднести на собівартість продукції (товарів, робіт, послуг). У такому випадку нівелюється іммобілізація грошових коштів на сплату вхідного ПДВ суб'єктами підприємництва. При цьому надходження від цього податку в бюджет не зменшуються, а навпаки, збільшуються (табл. 2).

Наведені в табл. 2 дані свідчать, що податок з реалізації продукції перевищує податок на додану вартість, що підлягає сплаті до бюджету. Так, у ПАТ «Оболонь» податок з реалізації продукції (при ставці 10%) перевищує податок на додану вартість, який спрямовується до бюджету у 2012 році на 159 986,2 тис. грн. Аналогічно у ПАТ «Київський ювелірний завод» перевищення становить 6598,3 тис. грн., ПАТ «ДБК-4» – 11 598,3 тис. грн., ПАТ «ЗБК ім. Ковальської» – 52 777,5 тис. грн., ПАТ «Укрнафта» – 1 638 815,2 тис. грн.

Збільшення надходження податку з реалізації продукції порівняно з податком на додану вартість спостерігається й на інших досліджуваних підприємствах.

Порівняльний аналіз оподаткування за двома ставками (12% і 10%) до обсягу реалізації продукції, робіт, послуг на досліджуваних підприємствах свідчить, що оптимальною ставкою оподаткування обсягу реалізації продукції, робіт, послуг є ставка 10%.

Таким чином, податок з реалізації продукції, робіт, послуг на досліджуваних підприємствах дає можливість нівелювати негативний вплив вхідного ПДВ на господарську діяльність зазначених публічних акціонерних товариств, оскільки вхідний ПДВ пропонується віднести на собівартість продукції, робіт, послуг.

Зазначений порядок нарахування ПДВ значно спрощує механізм його формування. По-перше, замість чотирьох етапів формування ПДВ (формування вхідного ПДВ, формування податкового кредиту, формування податкових зобов'язань, формування ПДВ, що підлягає сплаті до бюджету) залишається один етап формування ПДВ, а саме – фор-

Таблиця 2. Порівняльні дані щодо податку на додану вартість, який сплачується в бюджет, і податку з реалізації продукції, робіт, послуг досліджуваних підприємств за 2012 рік, тис. грн.

Суб'єкти підприємництва	Обсяг реалізації продукції	Податкові зобов'язання	Податковий кредит	ПДВ, що підлягає сплаті до бюджету (гр. 2–гр. 3)	Податок з реалізації продукції при ставці 12% гр. 1х12% 100%	Податок з реалізації продукції при ставці 10% гр. 1х10% 100%	Відхилення	
							при ставці 12% (+,–) (гр. 5–гр. 4)	при ставці 10% (+,–) (гр. 5–гр. 4)
А	1	2	3	4	5	6	7	8
ПАТ «Оболонь»	2858361,8	594818,3	468968,5	125849,8	343003,4	285836,0	+217153,6	+159986,2
ПАТ «Київський ювелірний завод»	371381,7	79805,6	49265,7	30539,9	44565,8	37138,2	+14025,9	+6598,3
ПАТ «ДБК-4»	405597,4	92469,4	63452,7	29016,7	48671,7	40559,7	+19655,0	+11543,0
ПАТ «ЗБК ім. Ковальської»	894562,4	199446,6	162767,9	36678,7	107347,4	89456,2	+70668,7	+52777,5
ПАТ «Укрнафта»	18975363,4	4268363,0	4009641,9	258721,1	2227435,6	1897536,3	+1968714,5	+1638815,2
ПАТ «Укртранснафта»	144936,3	35931,5	27600,0	8331,5	17392,3	14493,6	+9060,8	+6162,1
ПАТ «Укртелеком»	6083844,3	1444946,0	869920,3	575025,7	730061,3	608384,4	+155035,6	+33358,7
ПАТ «Центренерго»	6408921,4	1335747,0	1058232,0	277515,0	769070,5	640892,1	+491555,5	+363377,1

Таблиця 3. Вихідні дані для обґрунтування включення вхідного ПДВ на придбані матеріальні цінності до собівартості реалізованої продукції, робіт, послуг досліджуваних підприємств за 2012 рік, тис. грн.

Суб'єкти підприємництва	Обсяг реалізації продукції, робіт, послуг	Собівартість реалізованої продукції, робіт, послуг	Прибуток від реалізації продукції, робіт, послуг (гр. 1–гр. 2)	Матеріальні затрати, які віднесені на собівартість реалізованої продукції, робіт, послуг	Вхідний податок на придбані матеріальні цінності за ставкою 10%	Собівартість реалізованої продукції, робіт, послуг з врахуванням вхідного податку з реалізації продукції, робіт, послуг за ставкою 10% (гр. 2–гр. 5)	Прибуток від реалізації продукції з врахуванням податку з реалізації продукції, робіт, послуг за ставкою 10% (гр. 1–гр. 6)	Відхилення (гр. 3–гр. 7)		У % до обсягу реалізації продукції, робіт, послуг (гр. 9:гр. 1)
								+	–	
A	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПАТ «Оболонь»	2858361,8	2171072,0	687289,8	976982,0	97698,0	2268770,0	589591,8	–	97698,0	3,4
ПАТ «Київський ювелірний завод»	371381,7	196407,0	174974,7	88383,2	8838,0	205245,0	166136,7	–	8838,0	2,4
ПАТ «ДБК–4»	405597,4	230024,0	175578,4	108112,0	10811,0	240835,0	164727,4	–	10846,0	2,7
ПАТ «ЗЗБК ім. Ковальської»	894562,4	420444,2	474118,2	227039,8	22704,0	443148,2	451414,2	–	22704,0	2,5
ПАТ «Укрнафта»	18975363,0	10246696,0	8728667,0	4189760,0	418976,0	10665672,0	8309691,0	–	418976,0	2,2
ПАТ «Укртрансфат»	144936,3	78265,6	66670,7	37567,7	3757,0	82022,6	62913,7	–	3757,0	2,6
ПАТ «Укртелеком»	6083844,3	3285275,9	2798568,4	1576932,4	157693,0	3442968,9	2640875,4	–	157693,0	2,6
ПАТ «Центренерго»	6408921,4	3460817,3	2948104,1	1661192,3	166119,0	3626936,3	2781985,1	–	166119,0	2,6

мування податку з реалізації продукції, робіт, послуг, що підлягає сплаті до бюджету.

Очевидно, що включення вхідного податку на додану вартість на придбані матеріальні цінності, які використовуються у виробничому процесі, до собівартості реалізованої продукції негативно вплине на прибуток від реалізації продукції. Однак цей вплив є незначним.

Наведені в табл. 3 дані свідчать, що включення вхідного податку на придбані матеріальні цінності, які використовуються у виробничому процесі, до собівартості продукції, робіт, послуг зменшує прибуток від реалізації продукції, робіт, послуг від 2,2% (ПАТ «Укрнафта») до 3,4% від обсягу реалізації продукції, робіт, послуг (ПАТ «Оболонь»). Аналогічно у ПАТ «Київський ювелірний завод» прибуток від реалізації продукції зменшиться на 2,4% до обсягу реалізації продукції, ПАТ «ДБК–4» – на 2,7%, ПАТ «ЗЗБК ім. Ковальської» – на 2,5%, ПАТ «Укртрансфат» – на 2,6%.

Введення податку з реалізації продукції (робіт, послуг) спрощує механізм його формування, ліквідує ймовірне незаконне відшкодування податкового кредиту, усуває передумови функціонування корупційних схем, спрощує механізм адміністрування зазначеного податку.

Висновки

Проаналізувавши систему формування вхідного ПДВ, податкового кредиту, податкових зобов'язань, податку на додану вартість, що підлягає сплаті до бюджету, можна зробити такі висновки:

1. За період, що аналізувався, на досліджуваних підприємствах спостерігалася тенденція зменшення питомої ваги доданої вартості в обсязі реалізованої продукції (робіт, послуг) з

відповідним збільшенням частки вартості матеріальних затрат у собівартості продукції (робіт, послуг), що призводить до збільшення сум відшкодування податкового кредиту.

2. Враховуючи, що ціни на придбані матеріальні цінності формуються довільно чи за згодою сторін, категорію вхідного ПДВ (податкового кредиту) можна вважати економічно не обґрунтованою. Тому вхідний ПДВ на придбані матеріальні цінності пропонується включити у собівартість продукції (робіт, послуг).

3. Базою оподаткування доцільно встановити обсяг реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) замість доданої вартості, а ставку податку зменшити з 20% доданої вартості до 10% з обсягу реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

При цьому для підприємств, які мають незначну частку матеріальних затрат, при переході на оподаткування обсягу реалізації за ставкою 10% доцільно запровадити місцеві акцизи на високорентабельну продукцію.

4. Запропонований порядок формування податку з реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) значно спрощує механізм його адміністрування, оскільки відпадає необхідність формування вхідного податку на додану вартість, спрощується методика нарахування та сплати податку з реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), а також його обліку й контролю за його надходженням до державного бюджету і відшкодуванням податкового кредиту податковими органами. При цьому збільшується надходження до державного бюджету.

5. Запропонований порядок формування податку з реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) дає можливість підвищити ефективність господарювання суб'єктів підприємництва і створить умови для легального функціонування реального сектору економіки та сприятливого податкового клімату.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України: чинне законодавство станом на 10 грудня 2010 року. – К.: Алерта; Центр учбової літератури, 2011. – 584 с.
2. Войтенко Т. ПДВ у Податковому кодексі України: дати для податкових зобов'язань та податкового кредиту, документи, що його підтверджують / Т. Войтенко // Податки та бухгалтерський облік. – 2011. – №1–2. – С. 7–15.
3. Давидова К. Вхідний ПДВ розподіляємо по-новому // Баланс. – 2011, 17 березня. – №22. – С. 13–16.
4. Єфіменко Т.І. Антикризове податкове регулювання фінансово-го сектору // Фінанси України. – 2011. – №11. – С. 3–21.
5. Лесько М.В. Макрофінансові чинники використання податку на додану вартість в податковій політиці на сучасному етапі // Ринок цінних паперів України. – 2011. – №11–12. – С. 67–74.
6. Опарін В.М. Проблемы гармонизации налоговой системы Украины. Налогообложение: проблемы науки и практики: Монография. – Х.: ИНЖЭК, 2006. – 232 с.
7. Податкова система України: навчальний посібник / За заг. ред. М.Я. Азарова. – К.: Міністерство фінансів України, НУДПС України, 2011. – 294 с.
8. Поддєрьогін А.М. Сплата податку на додану вартість та імпобілізація грошових коштів суб'єктів підприємництва / А. Поддєрьогін, М. Лесько // Фінанси України. – 2012. – №5. – С. 40–49.
9. Семенко Т. Механізм бюджетного відшкодування ПДВ до та після прийняття Податкового кодексу України // Банківська справа: – 2011. – №6. – С. 42–47.
10. Соколовська А.М. Дискусійні питання реформування ПДВ // Фінанси України. – 2011. – №8. – С. 35–50.

І.М. КУКСА,

к.е.н., доцент, докторант, Національна академія управління

Організаційно-економічний механізм державного регулювання інноваційної діяльності АПК

У статті викладено результати дослідження щодо формування організаційно-економічного механізму державного регулювання інноваційної діяльності АПК, який має базуватися на зміні організаційно-правової форми власності та наявному інноваційному потенціалі.

Ключові слова: інноваційний потенціал, організаційно-економічний механізм, державне регулювання АПК, інтегровані структури бізнесу.

В статье изложены результаты исследования относительно формирования организационно-экономического механизма государственного регулирования инновационной деятельности АПК, который должен базироваться на изменении организационно-правовой формы собственности и инновационном потенциале.

Ключевые слова: инновационный потенциал, организационно-экономический механизм, государственное регулирование АПК, интегрированные структуры бизнеса.

In the article research results are expounded in relation to forming organizationally economic to the mechanism of government control of innovative activity of APK which must be based on a change organizaciyno-pravovo of pattern of ownership and present innovative potential.

Keywords: innovative potential, organizationally economic mechanism, government control of APK, computer-integrated structures of business.

Постановка проблеми. Досвід США та інших розвинутих країн демонструє, наскільки важлива кооперація для збалансування інтересів сільськогосподарських виробників,

уряду та суспільства в цілому за умов ринкової економічної системи. Враховуючи історичні, економічні і соціальні передумови майбутніх українських реформ, власний кооперативний досвід доколективізаційного періоду, а також моделі сільського господарства в країнах з ринковою економікою, необхідним є завдання визначення загальної послідовності ринкової трансформації сільського господарства України.

Сучасна аграрна криза в Україні є до певної міри кризою організаційної структури сільського господарства. Підходом до вирішення проблеми є зміна організаційно-правової форми управління за рахунок об'єднання підприємств, у результаті чого можлива реалізація основних принципів розвитку підприємств АПК.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Формування організаційної структури сільського господарства європейських країн та США відбувалося під впливом різних факторів: природних, історичних та економічних. Завдяки великій кількості вільних земель було відносно легко кожній бажаній сім'ї отримати земельний наділ. За винятком деяких густонаселених регіонів фермерські родини, як правило, не мешкали у селах, що було типовим для Європи. Вони віддали перевагу проживанню на власній землі у значній віддалі від своїх сусідів. Це було основою фермерського індивідуалізму, незалежності та впевненості у власних силах. Обмежена ринкова торгівля і відносно низький попит на сільськогосподарську продукцію на місцевому рівні сприяли розвитку конкуренції між фермерами [6]. Своєю чергою, це змушувало їх вишукувати шляхи підвищення продуктивності власної праці на основі зростання урожайності культур і продуктивності тварин.

В історичному контексті слід відзначити три взаємопов'язані зовнішні фактори, що сприяли розвитку сільськогосподарської кооперації в США та європейських країнах [6–8]:

– перший фактор – це економічні умови (як сприятливі, так і несприятливі), що викликали необхідність групових дій сільськогосподарських товаровиробників. Наприклад, економічна депресія, зловживання монополістичних елементів, нездатність ринку забезпечити надання необхідних послуг, посилення агресивності конкурентного середовища та зміни у технологічному процесі;

– другий фактор – підтримка з боку фермерських громадсько-політичних організацій. Такі організації визначали мотивацію фермерів у приєднанні до кооперативів, забезпечували їх соціальний захист, впливали на офіційну аграрну політику і навіть активно включалися, на добровільній основі, в створення кооперативів;

– третій фактор – створення законодавчої бази, федеральної і на рівні штатів, що забезпечувала сприятливі умови групових дій сільськогосподарських товаровиробників.

Фермери беруть участь у кооперативній діяльності головним чином для досягнення ефекту, який неможливий або не настільки можливий, якщо вони будуть діяти поодиночки. Це найперший, індивідуальний мотив фермерів до розпочинання групових дій або приєднання до вже існуючих. Ефект об'єднання зусиль товаровиробників можна розглядати у відносно широкому ракурсі: від політичного впливу на прийняття законодавчих і урядових рішень (аграрний лобізм) до потреби нормальної людини у міжособистому спілкуванні та моральному задоволенні від внеску, зробленого для соціального розвитку своєї громади. Однак сільськогосподарські кооперативи – це комерційні організації, і тому очікуваний ефект від кооперативної діяльності, як правило, повинен мати форму конкретної матеріальної вигоди для товаровиробника [7].

З економічного погляду існує декілька мотиваційних причин для фермерської взаємодії, які більш конкретно пояснюють економічну природу кооперативних організацій. Усі ці фактори пов'язані з недосконалістю сільськогосподарського ринку (навіть у розвинутих країнах). Сільське господарство – занадто складна економічна система, що не забезпечує можливості товаровиробникам одночасно приділяти достатньо уваги і виробництву, і комерційній діяльності, а саме маркетингу виробленої ними продукції, пошуку і придбанню необхідних ресурсів та послуг за прийнятними цінами. В такій ситуації зростає небезпека для тих, хто зосередив основну увагу на виробництві продукції, опинитися в залежності від різного типу посередників, суб'єктів несільськогосподарського бізнесу, навіть просто шукачів легкої наживи. Це призводить до експлуатації сільськогосподарських товаровиробників. У найгіршому випадку постачання і послуги можуть взагалі стати недоступними через надмірно високі ціни, а ринок збуту власної продукції зникне. Реальна альтернатива розвитку подій у такому напрямку для товаровиробників – створення власних інтегрованих структур агробізнесу.

Метою статті є дослідження організаційно-економічного механізму державного регулювання інноваційної діяльності підприємств АПК.

Виклад основного матеріалу. Враховуючи проведені дослідження та необхідність створення адаптивного механізму державного регулювання інноваційної діяльності підприємств АПК, який був би гнучким та швидко пристосовувався до змін зовнішнього середовища, доцільно запропонувати такий алгоритм удосконалення організаційно-економічного механізму державного регулювання інноваційної діяльності на основі об'єднання підприємств АПК (див. рис.).

Даний організаційно-економічний механізм державного регулювання інноваційної діяльності підприємств АПК є адаптивним для досліджуваних підприємств з урахуванням системи протидії, дозволяє реалізувати прогностичні та похідні цілі в залежності від результатів моніторингу інноваційної діяльності підприємств і відрізняється постійним корегуванням процесних періодів відповідно до етапів змін форм власності [1].

Значні адаптивні можливості даного механізму закладені в двох кругових циклах, де потоки формування базових блоків замінені на алгоритмічні виходи протидій та переваг, що надає можливість вирішувати сьогоdnішні та прогнозовані завдання розвитку інноваційної діяльності об'єднаних підприємств АПК.

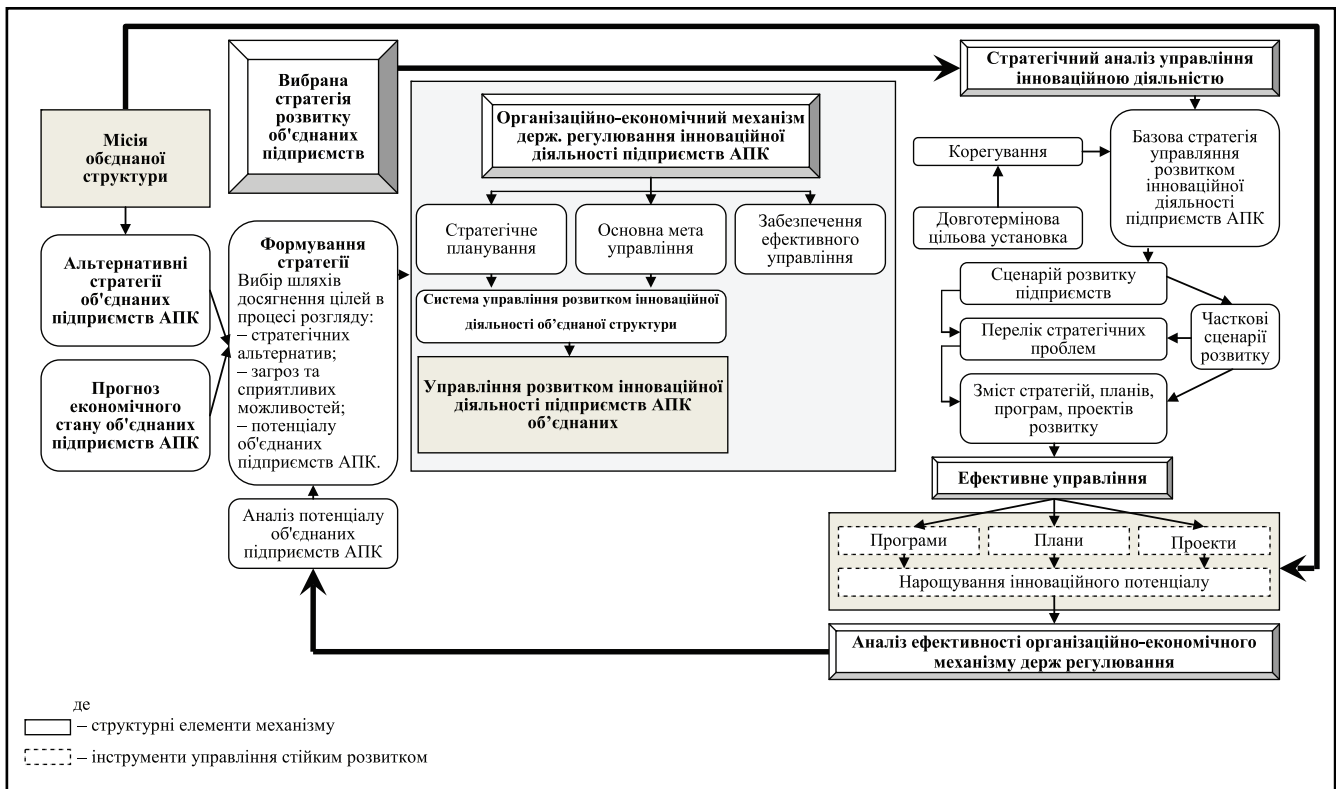
Визначена у ринкових умовах ефективність реалізації організаційно-економічного механізму державного регулювання інноваційної діяльності підприємств АПК адаптована до наявного інноваційного потенціалу підприємств, на яких до цього моменту існувала гостра потреба в нових інструментах, методах та механізмі управління формами власності.

Послідовність дій з удосконалення організаційно-економічного механізму управління формами власності підприємств інтегрованої структури сформовано таким чином [1]:

I етап – моніторинг соціально-економічного розвитку об'єднаних підприємств. На цьому етапі шляхом використання методів дослідження необхідно здійснити комплексний аналіз результатів господарсько-фінансової діяльності підприємств АПК, вивчити динаміку найважливіших кількісних і якісних показників. Це є так званим індикатором визначення існуючих проблем, тенденцій розвитку та подальших перспектив функціонування досліджуваних підприємств, що є основою процесу вдосконалення механізму державного регулювання.

II етап – діагностика функціонування організаційно-економічного механізму державного регулювання інноваційної діяльності підприємств АПК. Для її проведення пропонується використовувати метод аналізу ієрархій, тому що він враховує як кількісні, так і якісні параметри діяльності досліджуваних підприємств.

Метою проведення діагностики є визначення результату функціонування наявного організаційно-економічного механізму державного регулювання інноваційної діяльності



Удосконалений організаційно-економічний механізм державного регулювання інноваційної діяльності об'єднаних підприємств АПК

Авторська розробка.

підприємств АПК, виявлення слабких місць і недоліків у його структурі та функціональних зв'язків між елементами. За отриманими результатами діагностики можна визначити ступінь недосконалості механізму, виявити її причини та окреслити можливі напрями вдосконалення.

III етап – оцінка можливостей вдосконалення організаційно-економічного механізму державного регулювання інноваційної діяльності підприємств АПК. Цей етап передбачає: пошук можливостей, оптимальна сукупність яких дозволить оптимізувати механізм для досягнення ним мети функціонування. Здійснення даного процесу базується на оцінці експертів, у ролі яких мають виступати фахівці-практики різних рівнів управління. На основі отриманих результатів діагностики механізму державного регулювання інноваційної діяльності підприємств АПК визначають можливі напрями його вдосконалення.

IV етап – розробка програми вдосконалення організаційно-економічного механізму державного регулювання інноваційної діяльності підприємств АПК. Це детально розроблений план державних заходів, що мають бути вжиті на підприємствах. Зміст програми обумовлюється результатами оцінки можливостей удосконалення механізму, зокрема об'єднання виробничих потенціалів та зміна організаційно-правових форм господарювання на інтегровані бізнес-структури.

V етап – оцінка ефективності удосконаленого організаційно-економічного механізму державного регулювання інноваційної діяльності підприємств АПК. Вона передбачає поетапне встановлення пріоритетів елементів запропонованого ме-

ханізму для визначення ймовірного ефективного результату його функціонування. Залежно від отриманого результату оцінки змін запропонованого організаційно-економічного механізму можливі такі управлінські дії на практиці:

- 1) розробка програми вдосконалення при отриманні позитивного результату оцінки запропонованих змін, яка полягає у досягненні організаційно-економічним механізмом державного регулювання інноваційної діяльності підприємств АПК стійкого розвитку та підвищення інвестиційної привабливості з використанням інтегрованих структур;
- 2) коригування розробленої програми вдосконалення;
- 3) доопрацювання розробленої програми, тобто повторна оцінка можливостей удосконалення, та внесення відповідних коректив.

VI етап – впровадження програми вдосконалення організаційно-економічного механізму державного регулювання інноваційної діяльності підприємств АПК.

Важливим на цьому етапі є підтримка корпоративної культури та популяризація змін серед працівників підприємств АПК для формування сприятливого середовища і досягнення мети.

Висновки

Підсумовуючи вищезазначене, доцільно

- по-перше, децентралізувати економічну владу, розподіляючи її серед незалежних товаровиробників сільськогосподарської продукції;

– по-друге, державна монополія в будь-яких її проявах повинна зникнути в аграрній сфері і обслуговуючих галузях. Держава повинна відмовитися від виконання тих функцій, які не є державними в країнах з ринковою економікою, припинити штучну підтримку неефективної діяльності колективних господарств;

– по-третє, сільськогосподарським виробникам необхідний новий тип інтегрованих структур, які б замінили зменшенню ролі держави в аграрному секторі. Такі організації повинні їм повністю належати і ними контролюватися. В цьому аспекті може бути корисним досвід зарубіжних країн. Зрозуміло, що неможливо і немудро копіювати закордонний кооперативний досвід у цілому, але фундаментальні принципи, організаційні підходи, демократичне управління, успішні ринкові стратегії, методи ведення бізнесу, системи фінансування тощо можуть бути успішно застосовані і в нашій країні;

– по-четверте, соціальні функції, які виконуються зараз колективними господарствами, мають бути передані органам місцевого самоврядування. Вони мають взяти повну відповідальність за загальну організацію сільського життя і вирішення соціальних проблем на місцевому рівні. Це має бути не якась одноразова акція, а далекоглядна державна політика, яка здійснюватиметься поступово і послідовно, поки бажаний результат не буде отримано.

Список використаних джерел

1. Ермошенко М.М. Механізм розвитку інноваційного потенціалу кластерооб'єднаних підприємств: монографія / М.М. Ермошенко, Л.М. Ганущак-Ефіменко. – К.: Національна академія управління, 2010. – 236 с.
2. Евдоченко И.Н. Формы участия государства в корпоративном управлении как собственника [Текст] / И.Н. Евдоченко, Г.В. Шимширьян // Экономика та держава. – 2006. – №6. – С. 62–64.
3. Каліна І.І. Формування ефективних організаційно-економічних структур у рамках різних форм, типів і видів власності. / І.І. Каліна // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: Збірник наукових праць. – К.: НАУ. – 2009. – С. 174–182.
4. Корпоративне управління в Україні в сучасних умовах: [моногр. з додатками] / Б. Лессер, І. Бондарчук, З. Борисенко та ін.; [за заг. ред. І. Розпутенко та Б. Лессера]. – К.: К.І.С., 2009. – 306 с.
5. Ленский Е.В. Корпоративный бизнес [Текст] / Е.В. Ленский; [под ред. О.Н. Сосковца]. – Минск.: Армита–Маркетинг, менеджмент, 2008. – 480 с.
6. Agricultural Fact Book 1994. Washington, D.C.: Office of Communications, USDA.
7. Agricultural Statistics 1993. National Agricultural Statistics Service, USDA. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office.
8. Anderson, Bruce L. 1988. «Understanding Cooperative Marketing Strategies». American Cooperation 1988. Washington, D.C.: American Institute of Cooperation, pp. 165–174.

УДК:631.11(477)

Т.В. ОЛЕФІРЕНКО,

к.е.н., доцент кафедри державного управління, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Проблеми та перспективи розвитку організаційно-правових форм господарювання в аграрному виробництві України

У статті проаналізовано основні умови розвитку організаційно-правових форм господарювання в аграрному виробництві України.

Ключові слова: аграрна політика, сільськогосподарське виробництво, форми господарювання, ефективність.

В статье осуществлен анализ основных условий развития организационно-правовых форм хозяйствования в аграрном производстве Украины.

Ключевые слова: аграрная политика, сельскохозяйственное производство, эффективность.

The article analyzes the basic conditions of organizational forms of management in the agricultural production of Ukraine.

Keywords: agricultural policy, agricultural production, efficiency.

Постановка проблеми. Сільськогосподарське виробництво в Україні на сучасному етапі розвитку держави має особливе значення для її економіки та є одним з провідних її секторів. Безумовно, агропромисловий комплекс України за останні два десятиріччя зазнав певних змін. У тому числі в сільському господарстві відбулося формування інституту приватної власності, що призвело до зміни власника. Як наслідок, нестабільні умови вплинули на розвиток різних організаційно-правових форм у сільському господарстві. Отже, виникає потреба запровадження виваженого і системного підходу щодо розробки та реалізації державної аграрної політики, спрямованої на забезпечення відповідних організаційно-економічних умов, здатних забезпечити конкурентоспроможність галузі на внутрішньому та зовнішніх ринках.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням дослідження реформування сільського господарства Ук-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

раїни присвячені роботи А. Андрійчука, А. Діброви, М. Гладія, Ю. Лупенка, Ю. Лузана, С. Кваші, П. Саблука, О. Шпичака.

Метою статті є комплексна оцінка основних умов розвитку організаційно-правових форм господарювання в аграрному виробництві України.

Виклад основного матеріалу. Процес реформування вітчизняного сільськогосподарського виробництва, зумовив перерозподіл земель між формами господарювання – сільськогосподарськими підприємствами, фермерськими й особистими селянськими господарствами (див. табл.).

Необхідно зазначити про існування тенденції щодо збільшення площі сільськогосподарських угідь в особистих селянських господарствах (з 6,1 млн. га у 1999 році до 15,6 млн. га у 2011 році). Крім цього, 4 млн. га відведено фермерам на ведення господарської діяльності. В той же час зменшено земельну площу сільськогосподарських підприємств від 38,9 до 17 млн. га.

Аналіз господарської діяльності, показав, що у 2011 році сільськогосподарські підприємства на 56% сільськогосподарських угідь виробили 56,7% продукції, господарства населення – на 44% угідь, що використовувалися, – 43,3%, фермерські господарства на 20,5% лише 13,4% продукції. Характеризуючи стан аграрного сектору економіки України починаючи з 2004 року, необхідно відзначити трансформаційні зміни, що свідчать про перехід до нового етапу капіталізації аграрного виробництва на основі концентрації сільськогосподарської землі.

Існування даних тенденцій є наслідком ринкового вирівнювання доходу на капітал у різних сферах економічної діяльності в умовах незавершеності інституційних трансформацій, що, своєю чергою, спричинило формування тіньового контролю над розподілом сільськогосподарських земель та виникнення тіньового ринку землі. Необхідно зазначити, що процеси оренди землі та купівлі-продажу як ре-

зультат консолідації великих масивів земель сільськогосподарського призначення в руках окремих фізичних та юридичних осіб розвивалися стихійно.

На концентрованих землях за рахунок залучення індустріального та торгово-фінансового капіталу формуються горизонтально та вертикально інтегровані, орієнтовані на експорт структури, інколи за типом латифундій. Аналізуючи період з 2001 року до початку 2009 року, кількість господарств, які мають у власності й оренді понад 10 тис. га угідь, зросла більш ніж утричі; площа угідь в їхньому володінні та користуванні за цей самий період збільшилася вчетверо; середній розмір угідь у розрахунку на одне таке господарство зріс на 31% і нині становить майже 22 тис. га; кількість підприємств, які мають від 500 до 5 тис. га за досліджуваний період, постійно зменшується [4, с. 138].

Створення надвеликих корпоративних структур має неоднозначний вплив як на розвиток сільськогосподарського виробництва в межах України, так і на розвиток держави в цілому. По-перше, експортна орієнтація великого товарного сільськогосподарського виробництва свідчить про визначення місця України на світовій арені як низько розвинутої країни – експортера сировини. По-друге, тіньові обороти із землею сприяють посиленню корупції, що, своєю чергою, призводить до спотворення бюджетної підтримки сільськогосподарського виробництва в Україні та знижує ефективність державного регулювання розвитку аграрного сектору.

Необхідно передбачати наслідки функціонування нераціональної структури виробництва та запровадження інтенсивних технологій в рослинництві. Основними з яких є: скорочення зайнятості населення, порушення науково обґрунтованих систем ведення сільського господарства, монокультуризація землеробства, деградація сільгоспугідь. Стихійність процесів концентрації землі та сільськогосподарського виробництва провокує погіршення соціально-економіч-

Розвиток організаційно-правових форм у сільському господарстві України

Форми господарювання	Площа с.-г. угідь		Виробництво валової продукції					
	млн. га	%	всього		у т. ч.			
					рослинництва		тваринництва	
			млн. грн	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
2000								
Усі господарські формування	40,4	100	151022,2	100	92838,9	100	58183,3	100
с.-г. підприємства	34,3	84,9	57997,7	38,4	45791,0	49,3	12206,7	20,9
у т.ч. фермерські господарства	1,1	2,7	3125,2	5,3	2903,3	6,2	221,9	1,8
господарства населення	6,1	15,1	93024,5	61,6	47047,9	50,7	45976,6	79,1
2008								
Усі господарські формування	36,7	100	201564,0	100	136277,1	100	65286,9	100
с.-г. підприємства	21,1	46,6	101451,2	50,3	78993,1	57,9	22458,1	34,4
у т.ч. фермерські господарства	4	10,9	14141,3	13,9	13194,4	16,7	946,9	4,2
господарства населення	15,6	42,5	100112,8	49,7	57284,0	42,2	42828,8	65,6
2011								
Усі господарські формування	36,6	100	233696,3	100	162436,4	100	71259,9	100
с.-г. підприємства	20,5	56,0	121053,7	56,7	92138,4	56,7	28915,3	40,5
у т.ч. фермерські господарства	4,1	20,5	16192,5	13,4	14997,7	16,3	1194,8	4,1
господарства населення	15,98	44,0	112642,6	43,3	70298,0	43,4	42344,6	59,5

Джерело: побудовано на підставі даних Сільське господарство України за 2011 рік: статистичний збірник / За ред. Н.С. Власенко. – К.: Державна служба статистики України, 2012. – 386 с.

ного становища переважної більшості сільського населення, призводить до декапіталізації особистих селянських господарств шляхом продажу земельних ділянок за ціною нижчою від їх ринкової вартості. Своєю чергою, декапіталізація особистих селянських господарств унаслідок вимушеного розпродажу активів призводить до обмеження подолання бідності та блокує запровадження стратегій економічного розвитку за рахунок залучення потенціалу дрібнотоварного сільського господарства.

Прискорення процесу реформування, а також впровадження господарських структур на ринкових засадах сприяли збільшенню виробництва продукції. Активізація ринкових перетворень в аграрному секторі позитивно вплинула на динаміку сільськогосподарського виробництва. Починаючи з 2000 року в усіх категоріях господарств відбувається поступове нарощування обсягів валової продукції сільського господарства.

Валове виробництво сільськогосподарської продукції підприємствами і господарствами населення поступово наближається до рівноважних пропорцій. Зокрема, участь у виробництві валової продукції сільського господарства у 2011 році сільськогосподарських підприємств і господарств населення розподілилася майже рівними частинами: 52,7% сільськогосподарські підприємства, 47,3% – господарства населення. Подібні пропорції спостерігаються як у виробництві продукції рослинництва, так і продукції тваринництва. (Довідково: у 1990 році дві третини валової продукції сільського господарства створювалося у сільськогосподарських підприємствах, у тому числі продукції рослинництва – 75%, продукції тваринництва – 65 відсотків.)

Проте необхідно зазначити, що основними виробниками зерна, соняшнику, цукрових буряків є сільськогосподарські підприємства, а картоплі, овочів і фруктів – особисті селянські господарства. Крім цього, домінуюча роль у формуванні пропозиції на ринках молока, яловичини і свинини відійшла до особистих селянських господарств. У той же час лідируючі позиції з виробництва м'яса птиці і яєць належать підприємствам. Разом із тим співвідношення виробництва продукції тваринництва між цими групами виробників поступово змінюється на користь останніх – у 2010 році сільськогосподарські підприємства збільшили це виробництво на 8,2%, господарства населення скоротили його на 0,5 відсотка. Проте необхідно зазначити, що господарства населення виконують важливі суспільні функції: самозабезпечення продуктами харчування, самозайнятості громадян, формування доходів домогосподарств, економічної бази розвитку сільських територій, соціальної бази відтворення селянства тощо.

Ефективність формування господарської діяльності виробників сільськогосподарської продукції зумовлена насамперед зміною правил гри, пов'язаних з особливостями відносин між виробниками і переробниками. Насамперед незаперечним є той факт, що розвиток організаційно-право-

вих форм у сільському господарстві супроводжувався стрімким збільшенням кількості суб'єктів господарювання, що, по суті, спричинило ускладнення технологічних зв'язків між виробниками сільськогосподарської продукції та переробними підприємствами, що стимулює останніх до формування власних сировинних баз.

Потрібно відзначити, що формування раціональної організаційно правової структури сільськогосподарського виробництва в Україні є динамічним процесом, тому забезпечення його ефективності буде продовжуватися й надалі, через подальшу реорганізацію: злиття, приєднання поділ, виділення, перетворення створених підприємств. Серед основних причин цього можна виділити такі, як рух земельних і майнових ресурсів до більш ефективного господаря, пошук досконаліших механізмів розподілу прибутку, організації управління та відносин власності структур, концентрація виробництва та перероблення в різних формах агропромислових (агропромислово-фінансових) формувань (асоціацій, концернів, корпорацій) тощо [116, с. 59].

Разом із тим, характеризуючи результати діяльності сільськогосподарських виробників за досліджуваний період, як позитивні необхідно відзначити не стільки ефективністю формування підвалин економічного зростання галузі, стільки наслідком більш-менш сприятливих погодних умов. Крім цього, як показало проведене дослідження, вище зазначене зростання сільськогосподарського виробництва так і не справило довгоочікуваного істотного впливу на добробут більшості жителів країни, ані сільських, ані міських споживачів продовольства, ціни на яке в 2009 році порівняно з 2008 роком зросли на 12 відсотків.

Як зазначає Ю. Лузан, нарощування обсягів виробництва відбулося переважно за рахунок освоєння організаційно-економічних резервів господарювання в секторі сільськогосподарських підприємств та агропромислових об'єднань. На його думку, це стало підтвердженням того, що підвищення конкурентоспроможності агропромислового виробництва в умовах відкритості ринкового середовища лежить у площині формування організаційних структур великотоварного виробництва. На це і має бути спрямована організаційна складова аграрної політики та системи управління агропромисловим виробництвом [6, с. 31].

Протягом всього періоду реформування аграрної економіки після набуття незалежності Україною уряд намагався створити для сільськогосподарських товаровиробників механізм оподаткування, який би максимально враховував особливості аграрного виробництва. З кінця 90-х років минулого століття механізм оподаткування в сільському господарстві направлений на виконання особливого, неприданого йому, по суті, завдання – стимулювання розвитку сільськогосподарського виробництва шляхом створення сприятливого податкового середовища, формування специфічного джерела фінансових ресурсів (за рахунок податкових зобов'язань агропідприємств).

Висновки

На сучасному етапі ринкових перетворень аграрна політика України має фокусувати в собі соціально-економічні зміни не лише у сфері прийняття політичних рішень, а й економічної суті проведення аграрної реформи та її результатів. Аналіз організаційно-економічних умов розвитку сільсько-господарського виробництва в Україні свідчить про формування реальних підвалин ефективної аграрної політики, в більш повному і водночас конкретному розумінні напрямів державного втручання у розвиток аграрного сектору держави. Головною рисою аграрної політики в Україні в даний час є стан реформованості з певною невизначеністю стратегії ринкових перетворень, унаслідок чого сільське господарство й надалі залишається на роздоріжжі загальних дискусій щодо переваг велико- та дрібнотоварного виробництва. Незважаючи на суттєві зміни у функціях Міністерства аграрної політики, управління сільським господарством загалом усе ще не набуло ринкового характеру. Реальний шлях оздоровлення сільського господарства України і головне завдання держави полягає, по-перше, у завершено-сті структурно-інституціональної визначеності побудови сільського господарства, по-друге, в запровадженні раціональної системи державного управління та його підтримки і, по-третє, у переході до економічних (опосередкованих ринковими, біржовими механізмами) методів регулювання обсягів агропромислового виробництва

Список використаних джерел

1. Наукове забезпечення сталого розвитку сільського господарства в Лісостепу України: моногр. в 2-х томах, Кабінет міністрів України, Національний аграрний університет. – К.: Алефа, 2003. – Т. 1. – 886 с.
2. Наукові засади розвитку агропромислового виробництва в сучасних умовах: матеріали сесії Загальних зборів Національної академії аграрних наук України (24 листопада 2010 р., м. Київ). – К.: Аграрна наука, 2010. – 224 с.
3. Наукові основи агропромислового виробництва в зоні Лісостепу України / Редкол.: М.В. Зубець (голова) та ін. – К.: Аграрна наука, 2010. – 980 с.
4. Новий курс: реформи в Україні. 2010–2015. Національна доповідь / За заг. ред. В.М. Гейця [та ін.]. – К.: НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.
5. Організаційно-економічні трансформації в аграрному виробництві: матеріали Третіх регіональних річних зборів Північно-Східного відділення Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників, 10 грудня 2009 р., м. Харків. – Харків: ХНТУСГ, 2010. – 479 с.
6. Міщенко Д.А. Організаційні та інституційні механізми державного регулювання розвитку аграрного сектора економіки України: монографія / Д.А. Міщенко. – Донецьк: Юго-Восток, 2012. – 455 с.
7. Сільське господарство України за 2011 рік: статистичний збірник / За ред. Н.С. Власенко. – К.: Державна служба статистики України, 2012. – 386 с.

УДК 338.1:854

Н.Г. СЛОБОДЯН,
к.е.н., Національний університет харчових технологій,
М.В. СУБОТА,
аспірант, Національний університет харчових технологій

Стан та перспективи олійно-жирової промисловості України

У статті проаналізовано сучасний стан олійно-жирової промисловості, етапи і тенденції її розвитку та окреслені перспективи та фактори майбутньої динаміки.

Ключові слова: олійно-жирова промисловість, насіння соняшнику, експортний потенціал.

В статье проанализировано современное состояние масложировой промышленности, этапы и тенденции ее развития и намечены перспективы и факторы будущей динамики.

Ключевые слова: масложировая промышленность, семена подсолнечника, экспортный потенциал.

The article analyzes the current state of oil and fat industry trends and stages of its development and outlines the prospects and future development factors.

Keywords: oil and fat industry, oil seed, export potential.

Постановка проблеми. Ефективне функціонування харчової промисловості у будь-якій країні, а тим більше в Україні, яка має надзвичайно сприятливі умови для її розвитку, є однією з провідних структуроформуючих ланок розвитку всієї економіки.

За сучасних умов господарювання ринок рослинної олії серед основних світових продовольчих ринків є найбільш динамічним у своєму розвитку. Даний ринок для України має стратегічно важливе значення, оскільки є стабільним джерелом валютних надходжень.

Отже, подальша участь України на світовому ринку рослинних олій є досить важливою. Актуальність вивчення олійного ринку зумовлена перш за все тим, що в сучасних умовах господарювання ефективно використання потенціалу України неможливе без дослідження світових тенденцій розвитку ринку олій, вивчення структури попиту та пропози-

ції як на національному, так і на світовому ринку, аналізу конкурентних переваг України та перспективних напрямів розвитку даної галузі.

При проведенні аналізу стану і перспектив олійно-жирового підкомплексу АПК використовувалися загальнонаукові і спеціальні методи дослідження: аналіз і синтез, порівняння, рядів динаміки, експертні оцінки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні і практичні аспекти організації і функціонування олійних виробництв, питання взаємовідносин між виробниками сировини і переробними підприємствами, механізму ефективної системи управління, особливостей функціонування ринку олійних культур і продуктів їх переробки досліджувалися багатьма вченими-економістами, зокрема М.П. Войнаренком, А.М. Герасимовичем, В.І. Єфіменком, О. Заїнчковським, В.Ф. Мартиненком, М.Х. Корецьким, П.Т. Саблуком, О.М. Шпицаком, С. Яценком та ін. Водночас поряд із науковцями вагомий внесок у вирішення проблем галузі зробили провідні фахівці та експерти олійно-жирового комплексу України – Л. Зінченко, В. Кухта, В. Капшук та ін. Однак, незважаючи на актуальність зазначених праць, ряд питань, пов'язаних з ефективним стратегічним управлінням галуззю, досі не мають остаточного наукового розв'язання, залишаються дискусійними і потребують подальших досліджень.

Мета статті полягає у дослідженні сучасних тенденцій олійно-жирової галузі, основних факторів активізації її розвитку та прогнозуванні майбутньої динаміки руху.

Об'єктом дослідження є тенденції розвитку олійно-жирової галузі в Україні.

Олійно-жирова промисловість України є однією з найприбутковіших галузей аграрно-промислового комплексу країни, яка формує бюджет, має потужний експортний потенціал і динамічно розвивається протягом останнього десятиріччя.

У технологічному та маркетинговому ланцюзі виробництва олійних культур та продуктів їхньої переробки: олій, маргаринів, майонезів, гірчиці задіяні сотні підприємств, працюють десятки тисяч працівників.

Особливо помітними стали успіхи галузі за останні роки, коли обсяги виробництва олійно-жирової продукції значно збільшилися, а її якість стала конкурентоспроможною в країнах близького та далекого зарубіжжя.

Виклад основного матеріалу. Еволюція української олійно-жирової галузі була відображенням існуючих реалій функціонування всієї економіки країни.

Перший етап: 1991–1996 роки – період високої інфляції (1991–1994), боротьба з якою змінилася масовою приватизацією державного майна (1993–1996). У результаті роздержавлення і приватизації в переробній сфері АПК склалася принципово нова ситуація: в державній власності залишається лише кожне дванадцятье підприємство і восьма частина основних фондів стратегічно важливих галузей. Різке звуження прямого регулюючого впливу держави на

інвестиційний процес у цій сфері забезпечило об'єктивні передумови для широкого прояву тих переваг, заради реалізації яких і проводилася приватизація підприємств. Зростаючий попит на продукцію олійно-жирової галузі зумовлював підвищення уваги інвесторів до підприємств цієї галузі. Таким чином, в Україні набули розвитку процеси розширення виробничих потужностей діючих олійно-жирових підприємств та будівництва нових.

Другий етап: 1996–1998 роки – період відносної стабільності в макроекономіці, підвищення господарської активності суб'єктів ринку (в результаті чого збільшуються доходи, які спрямовуються на обслуговування дефіциту державного бюджету), оптимістичних прогнозів щодо близького економічного зростання.

Третій етап: 1998–2000 роки – з'являються тенденції зростання, проте цей етап ознаменований валютною кризою – девальвацією, загальним результатом якої стало дворазове знецінювання гривні відносно долара, лише наприкінці зазначеного етапу було започатковано економічне піднесення.

Четвертий етап: з 2000 року – період економічного зростання, що підтверджується позитивною динамікою розвитку економіки України.

Аналіз державного регулювання олійно-жирової галузі дає змогу зробити висновок, що цілеспрямована і виважена політика держави щодо регулювання розвитку цієї галузі АПК відсутня. За цей час було прийнято 21 законодавчий акт, що істотно впливає на роботу підприємств у сфері переробки соняшнику. З них 12 прямо чи побічно обмежували економічні інтереси суб'єктів ринкової діяльності. Закони, що суперечать один одному, становлять 38% від загальної кількості розглянутих законодавчих актів. При цьому часовий інтервал між прийняттям закону і його скасуванням, як правило, не перевищує одного року [1]. Чинним законодавством України було встановлено 17-процентне експортне мито на насіння соняшнику та внесено зміни стосовно заборони переробки насіння соняшнику за кордоном на давальницьких умовах, що дозволяло забезпечити спрямування сировини для переробки на вітчизняні підприємства. Це створило умови для стабільної роботи і дало можливість визначитися з обсягами внутрішнього ринку та можливостями продажу соняшникової олії на зовнішньому ринку.

Активний розвиток олійно-жирової промисловості вимагає відповідного рівня забезпеченості олійною сировиною. При цьому лідерами виробництва та основними виробниками насіння соняшнику є Росія, Україна, країни ЄС-27 та Аргентина, де він використовується для виготовлення харчової олії та маргарину, а також застосовується у тваринництві соняшникова макуха та шрот, які багаті на білок та інтенсивно використовуються на кормові цілі. Зростання площ посіву під соняшником та стабільна урожайність забезпечили Україні високі валові збори.

Серед значних гравців на ринку соняшникової олії найбільшими імпортерами є країни ЄС-27, а також Туреччина. Най-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

більшим експортером соняшникового насіння у 2008 році була Україна, проте розвиток потужностей з переробки насіння забезпечив зменшення вивозу сировини з 0,767 млн. т (2008 рік) до 0,400 млн. т (2010 рік), а найбільшими експортерами насіння стали країни ЄС-27. Зростання потужностей переробки насіння соняшнику в Україні забезпечили лідерство з експорту олії саме нашій державі, відсоток участі якої у світовому ринку соняшникової олії у 2008 році становив 45,9%, а у 2009–2010 роках підвищився до 56,9–57,7% (див. табл.).

Підвищення ефективності функціонування олійно-екстракційних підприємств та конкурентоспроможності їх продукції можна досягти за рахунок як виведення з експлуатації підприємств, що працюють з найменшою продуктивністю, так і використання сучасних технологій та обладнання.

Зараз в Україні функціонує 20 олійно-екстракційних ліній (загальною продуктивністю 3 млн. т на рік переробки насіння соняшнику), з яких експлуатується: близько 40 років – 12 ліній (57%), від 15 до 30 років – 7 ліній (33%), до 5 років – 1 лінія (10%).

Повне завантаження потужностей переробних підприємств можливе лише при залученні додаткових інвестиційних коштів вітчизняних та іноземних інвесторів.

На сьогодні більша частина виробничих потужностей галузі олійного виробництва розташована у південно-східних регіонах. Вироблення соняшникової олії здійснюється на великих спеціалізованих підприємствах – 92% загального обсягу, а решта – у середніх та малих олійницях.

В Україні збудовано такі потужні спеціалізовані олійно-жирові комбінати: Вінницький, Запорізький, Одеський, Слов'янський, Чернівецький; жирові Харківський, Ніжинський; олійні заводи – у Кіровограді, Пологах, Дніпропетровську, Вовчанську, Полтаві та ін.

Найбільш значними компаніями, що займаються переробкою насіння соняшника, є «Каргілл», «Бунге», група «КМТ», група «Кернел», група «Зерноторгівельна компанія Олсідз Україна», олійно-екстракційне підприємство «Пологи», «Олія-Чумак». Усі означені компанії є складними організаційними утвореннями, сформованими по типу вертикальної інтегрованості виробництва.

Вертикальна інтеграція у сферу сільськогосподарського виробництва здійснюється шляхом придбання у власність компанії зі значними обсягами орендованих земель, що дозволило корпораціям олійно-жирової галузі консолідувати значні обсяги земельних банків та сформувати гарантовану схему забезпечення сировиною власні переробні потужності. Система елеваторів, наявність сільгосппідприємств дають їм конкурентні переваги за рахунок гарантованих поставок сировини й економії на витратах, насамперед, пов'язаних із транспортуванням.

В олійно-жировій галузі активізується інноваційно-інвестиційна діяльність. Динамічний розвиток олійно-жирової галузі та незадовільний стан виробничих потужностей (оснащення більшості олійно-добувних підприємств морально і фізично застаріло) виступають основною умовою активної інвестиційної діяльності в цьому підкомплексі.

Олійна продукція користується зростаючим попитом на світовому ринку, що зумовлено двома основними факторами:

- усе більшим використанням у структурі харчування людей олії і жирів рослинного походження через їх фізіологічні переваги і більш доступні ціни порівняно із тваринними жирами;
- динамічним зростанням у всьому світі виробництва біодизельного пального на основі рослинних олій на фоні прогресуючого зростання цін на мінеральні енергоресурси та зменшення їх природних запасів.

Подальший розвиток олійно-жирової галузі України залежить не тільки від кон'юнктури світового ринку рослинної олії, погодних умов вирощування олійних культур, відповідності світовим аналогам технологій переробки олійної сировини, а й від державної політики стосовно виробників та переробників олійної сировини.

Для формування експортоорієнтованої стратегії сільськогосподарських та переробних підприємств олійно-жирової галузі необхідними, на наш погляд, є такі заходи:

- створення спеціалізованої аграрної біржі, яка стала б центром ціноутворення на олійні та інші культури;
- впровадження митно-тарифних норм на експортно-імпортні операції з сільгосппродукцією;

Світове виробництво і експорт насіння соняшнику та олії

Країни	Товарне насіння, млн. т			Олія, млн. т		
	2008–2009	2009–2010	2010–2011	2008–2009	2009–2010	2010–2011
1	2	3	4	5	6	7
Виробництво						
Світ	33,274	30,453	30,652	11,986	11,626	11,327
Україна	7,000	6,350	6,750	2,632	2,545	2,667
Росія	7,350	4,425	5,500	2,565	2,505	2,082
ЄС-27	7,130	6,940	6,950	2,460	2,591	2,536
% України у світі	21,0	20,9	22,0	22	21,9	23,5
Експорт						
Світ	2,142	1,565	1,527	4,568	4,651	4,331
Україна	0,767	0,354	0,400	2,098	2,645	2,500
Росія	0,160	0,020	0,010	0,802	0,504	0,170
ЄС-27	0,449	0,543	0,450	0,120	0,150	0,130
% України у світі	35,8	22,6	26,2	45,9	56,9	57,7

- створення цивілізованого фондового ринку цінних паперів підприємств, що дасть їм можливість отримувати додаткові кошти;
- довгострокове кредитування з метою розвитку виробництва і просування кінцевої продукції на зовнішні ринки;
- диверсифікація ринків збуту готової вітчизняної продукції;
- збільшення обсягів експорту продукції високого рівня переробки;
- забезпечення якості готової продукції відповідно до вимог міжнародних стандартів.

З огляду на перспективи подальшого зростання попиту на олію на світовому ринку олійно-жирове виробництво в Україні має тенденції до подальшого розвитку. Зростатимуть процеси консолідації землі навколо агропромислових холдингів, відбуватиметься подальший перерозподіл власності олійно-жирових комбінатів, удосконалення технології виробництва олії відбуватиметься у відповідності до вимог зарубіжних споживачів.

Висновки

Насіння соняшнику продовжує залишатися одним із ліквідних товарів на внутрішньому і зовнішньому ринках, а також одним із небагатьох продуктів, використання якого забезпечує функціонування інших видів сільськогосподарського виробництва і підгалузей харчової промисловості. Отже, можна з повною відповідальністю стверджувати, що подальший розвиток олійно-жирової галузі – це одна з пріоритетних і перспективних складових зміцнення експортного потенціалу агропромислового комплексу України.

Список використаних джерел

1. Таршин С.І. Державне регулювання ринку олійних культур в Україні // Вісник НАДУ. – К.: Вид-во НАДУ, 2004. – №2. – С. 264–270.
2. Матеріали Держкомстату України. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

УДК 665.6(477)

В.Г. БУРЛАКА,
к.е.н., с.н.с., Інститут економіки та прогнозування НАН України

Нафтопереробна промисловість України в умовах цінової нестабільності на світовому ринку нафти

У статті досліджено сучасні тенденції ціноутворення на світовому ринку нафти та його вплив на розвиток нафтопереробної промисловості, а також визначено шляхи інноваційної модернізації НПЗ України з метою протидії підвищенню цієї ціни.

Ключові слова: ринок нафти, нафтопродукти, світові ціни, нафтопереробна промисловість, факторний аналіз, модернізація НПЗ.

В статье исследованы современные тенденции ценообразования на мировом рынке нефти и его влияние на развитие нефтеперерабатывающей промышленности, а также определены пути инновационной модернизации НПЗ Украины с целью противодействия повышению этой цены.

Ключевые слова: рынок нефти, нефтепродукты, мировые цены, нефтеперерабатывающая промышленность, факторный анализ, модернизация НПЗ.

The author deals with the modern trends of pricing on the world oil market and their impact on the development of the oil processing industry, and defines ways of innovation based modernization of Ukraine's oil processing plants in order to counteract the above mentioned price rise.

Keywords: oil market, oil products, world prices, oil processing, factor analysis, modernization of oil processing plants.

Постановка проблеми. Актуальність проблеми визначається нагальною потребою подолання кризового стану в нафтопереробній промисловості України, який спричинило підвищення ціни на світовому ринку нафти та багаторічне нехтування інноваційного розвитку галузі. За цих умов зросла залежність національного ринку від імпорту нафтопродуктів, що значно загострило проблему енергетичної безпеки держави.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Різноманітні аспекти проблеми ціноутворення на світовому ринку нафти та його вплив на економіку досліджувалися багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими, такими як Е. Ахмедов [1], М. Белова [2], Ю. Бобильов [3], О. Брагинський [4], Л. Варшавський [6], І. Веремченко [7], В. Волконський [8], О. Конопляник [9], Ж. Бекон [16], Ж. Бюрбрідж [18], С. Клерід [19], Ж. Хамільтон [22], А. Меєр [23], К. Морк [24, 25], Д. Занг [28].

Метою статті є аналіз факторів зростання світової ціни на нафту і дослідження її впливу на коротко- і довгостроковий розвиток економіки, а також пошуки шляхів інноваційної модернізації НПЗ України з метою протидії підвищенню цієї ціни.

Виклад основного матеріалу. За даними Міністерства енергетики і вугільної промисловості, ціна імпортованої нафти в Україну зросла з 416,2 \$/т у 2009 році до 799,0 \$/т у 2012 році, або на 91,9%, на автомобільні бензини – з 579,0 до 1054,0 \$/т, або на 82,0%, дизельні палива – з

475,0 до 951,0 \$/т, або на 100,2%, і мазут – з 367,0 до 751,0 \$/т, або на 104,6% відповідно [11, 14].

За такою ціною і незмінно низької глибини (70–72% проти 90–95% зарубіжного рівня) переробка нафти на українських НПЗ стала збитковою, а її загальний обсяг скоротився з 10,7 млн. т у 2009 році до 4,6 млн. т у 2012 році, або у 2,3 раза. Разом із тим спостерігалось значне падіння середньорічного використання виробничих потужностей первинної переробки нафти на установках АТ і АВТ до 12,5%, у тому числі по флагманах галузі – Кременчуцькому НПЗ до 29,4% і Лисичанському НПЗ до 10,1%. Водночас були виведені з експлуатації Дрогобицький НПЗ, Надвірнянський НПЗ, Херсонський НПЗ і Одеський НПЗ [14].

На фоні подій, які розгорталися на ринку нафти і нафтопродуктів, відбувалося зростання залежності країни від імпорту моторних палив, у тому числі по автомобільних бензинах з 1,7 млн. т у 2009 році до 2,0 млн. т у 2012 році, або на 17,6%, дизельних паливах – з 1,0 до 4,7 млн. т, або у 4,7 раза, тоді як по мазуту спостерігалось падіння цього показника з 0,9 до 0,2 млн. т, або у 4,5 раза. Останнє було викликано збільшенням ціни на мазут, що призвело до збитковості його використання на традиційних об'єктах техніки [11, 14].

Серед факторів, які вплинули на скорочення обсягів переробки нафти у 2012 році, найвагомішим було падіння її імпорту з 7,2 млн. т у 2009 році до 1,5 млн. т у 2012 році, або у 4,8 раза, і власного видобутку відповідно з 4,0 до 3,3 млн. т, або на 17,5% [11, 14].

З аналізу тенденцій на сучасному ринку нафти і нафтопродуктів можна зробити висновок, що вони не відповідають контрольним цифрам Енергетичної стратегії України на період до 2030 року, якими передбачалося збільшити споживання нафти до 19,3 млн. т у 2010 році і довести його до 20,9 млн. т у 2015 році, до 21 млн. т у 2020 році і до 23,8 млн. т у 2030 році [13]. Крім того, було з'ясовано, що при визначенні «стратегічних» обсягів споживання нафти на перспективу не було враховано можливе зростання світової ціни на нафту і незмінність низького технологічного стану вітчизняних НПЗ за умов відсутності необхідних інвестицій в їх модернізацію, які за нашими розрахунками становлять близько \$2,5 млрд. [5].

Для України прикладом ефективної протидії зростанню ціни на нафту та її негативного впливу на нафтовий сектор може бути досвід постсоціалістичних країн Східної Європи, більша частка яких впровадила інновації з метою поглиблення переробки нафти на своїх НПЗ і підвищила екологічний рівень моторних палив відповідно до нових євростандартів якості на рівні Євро–5 (сучасний рівень) і Євро–6 (перспективний рівень). Тому суттєве збільшення світової ціни на нафту у країнах Східної Європи не так негативно позначилося на економіці нафтопереробної галузі, як це спостерігалось в Україні, а у Польщі – країні чистого імпортера нафти – за 2005–2011 роки обсяг переробки нафти не скоротився, а навпаки збільшився з 18,5 млн. т у 2005 ро-

ці до 24,0 млн. т у 2011 році, або на 29,7%. Водночас інші країни перевищили сучасний рівень нафтопереробки в Україні, в тому числі в Чехії він становив 7,2 млн. т, в Угорщині – 6,7 млн. т, у Румунії – 10,1 млн. т і в Словаччині – 6,0 млн. т [20, 21]. Крім того, серед факторів протидії підвищенню ціни на нафту всі країни ОЕСР широко використовували можливості виробництва біопалив із відновленої сировини, обсяги яких зросли з 4,3 млн. т у 2001 році до 39,2 млн. т у 2011 році, або у 9,1 раза [17].

Як негативний наслідок ігнорування в Україні світової практики в розвитку національної нафтопереробки слід розглядати зміщення в імпорті співвідношення між нафтою і нафтопродуктами у зовнішньоторговельному балансі у бік нафтопродуктів при відповідному скороченні частки нафти. Так, в Україні імпорт нафти у 2009 році досяг 7,2 млн. т і моторних палив 3,6 млн. т при їх співвідношенні 2,0 до 1,0, а у 2012 році ці показники становили 1,5 і 6,9 млн. т при їх співвідношенні 0,2 до 1,0 [11, 14]. У світі обсяг імпорту нафти і моторних палив у 2011 році дорівнював 1,9 і 0,8 млрд. т, або 2,4 до 1,0, у тому числі в США – 445 і 114,8 млн. т, або 3,9 до 1,0, Китай – 252,9 і 75,2 млн. т, або 3,4 до 1,0, країнах Європи – 464,2 і 132,2 млн. т, або 3,5 до 1,0 та Японії – 177,3 і 44,5 млн. т, або 4,0 до 1,0. Треба відзначити, що така стратегія країн ОЕСР у нафтопродуктозабезпеченні є основою для інвестиційно-інноваційного розвитку національної нафтопереробки і створює умови для протидії підвищенню ціни на нафту ОПЕК і країнами поза цієї організації. Треба зазначити, що у 2011 році значну кількість нафтопродуктів високої якості країни ОЕСР експортували, в тому числі США в обсязі 123,1 млн. т, Сінгапур – 87,8 млн. т, Європа – 99,3 млн. т, Китай – 31,3 млн. т та Індія – 41,8 млн. т. Отримані прибутки частково спрямовувалися на розбудову нафтопереробної промисловості [17].

Таким чином, індикатором стану світового ринку нафти слід вважати рівень цін, який залежить від попиту та пропозиції, а також характеризується значною нестабільністю, обумовленою впливом різних факторів. Саме тому в сучасній економіці ціни виступають збалансованим механізмом обліку інтересів видобувних і споживаючих нафту компаній, а також важливим фактором послаблення наслідків рецесії. Використання методів державного регулювання і в першу чергу податкової системи в галузі ціноутворення на нафтопродукти в країнах з класичною ринковою економікою таких, як Франція, Німеччина і Італія дозволило їм ефективно розвивати національну нафтопереробну промисловість за відсутності або незначному власному видобутку нафти.

З урахуванням зростаючого значення цінового фактору для учасників нафтового ринку на різних етапах його розвитку важливим є з'ясування тенденції і прогнозу зміни світової ціни на нафту. У зв'язку з цим для визначення закономірностей у формуванні світових цін на нафту проаналізовано дані про основні довідкові ціни на світових ринках, які постійно друкуються у Platt's European Marketscan, усіх малих видав-

ництвах Мак Гроу–Хіл. Вказане видання характеризується надійністю інформації, яка формується фахівцями у безпосередньому контакті з біржовими маклерами, нафтовими компаніями, брокерами та іншими юридичними особами. Разом з цінами представницьких груп нафти компанія Platt's надає також довідкові ціни на нафтопродукти по окремих регіонах, де нижчий рівень цін характеризує ціни покупців, а верхній – продавців [5]. Крім того, у світовому просторі інформація про світові ціни на нафту формується під впливом медійних ресурсів (широке висвітлення і детальний аналіз прогнозів і спеціальних матеріалів МЕА, ОПЕК, Міністерства енергетики США, провідних транснаціональних корпорацій, рейтингових агентств), які надають процесам ціноутворення в деяких випадках помилкового характеру, що відповідає корпоративним інтересам учасників нафтового ринку. Тому брати за основу прогноз лише однієї організації є недоцільним, оскільки це не дозволяє суттєво змінити фінансові ризики під час визначення стартових цін державних закупівель нафтопродуктів. Наприклад, у першій половині 2008 року жодна з організацій не спрогнозувала різке зниження цін на нафту, яке відбулося наприкінці року (табл. 1).

Таким чином, світову ціну нафти можна віднести до таких синтетичних показників, які містять невідомі і непередбачені перемінні, що негативно впливають на достовірність як довгострокових, так і короткострокових прогнозів.

Розглянемо ситуацію на ринку нафти за період 1980–2011 років. Так, до 2005 року ціна нафти (за ПКС дол. у 2011 році) була відносно стабільною і перебувала на рівні 25,12 \$/бар. у 1995 році і 35,25 \$/бар. у 2003 році. Починаючи з 2004 року динаміка цін суттєво змінилася: ціни почали стрімко зростати під впливом введення квот на видобуток нафти країнами ОПЕК за одночасних високих темпів зростання світової економіки, демонструючи середньорічні темпи приросту на рівні 30,0% (рис. 1).

Наприкінці 2006 року спостерігалось зниження ціни та певна стабілізація ситуації на ринку, що здебільшого пояснювалось збільшенням видобутку нафти та значними обсягами

накопичених запасів нафти та нафтопродуктів в країнах ОЕСР. Проте вже починаючи з 2005 року зафіксовано значне зростання цін, що відбувалося насамперед через значне зниження курсу американського долара, а також присутності на ринку значної частини капіталу та зростанням попиту на нафту країн, що розвиваються, зокрема Китаю. Так, за 2007–2008 роки ціна на нафту підвищилася більш ніж у 2,5 рази і досягла 11 липня 2008 року свого історичного максимуму близько 147,5 \$/бар. У цей період деякі експерти застерігали, що це не межа і у подальшому ціна досягне 200–250 \$/бар., а після цього стабілізується у визначеному ціновому коридорі. У 2008 році з'явилися перші ознаки економічного спаду, коли ділова активність стала знижуватися, а на ринку нафти утворився надлишок пропозиції. За два місяці з липня по вересень 2008 року відбулося здешевлення нафти до 94,4 \$/бар., або на 36,0%. З весни 2009 року ціна нафти почала стабільно підвищуватися і у 2011 році досягла рівня 111,26 \$/бар. Цінові прогнози країн ОПЕК на 2012 рік визначали ціновий коридор нафти «кошику ОПЕК» у межах 97–115 \$/бар. Водночас на зазначений інтервал часу збіглися інтереси більшості учасників нафтового ринку – енергетичних компаній, країн-видобувачів і нетто-імпортерів нафти, які зацікавлені у зниженні залежності від імпорту і незацікавлені у підвищенні ціни на нафту [10].

Беручи до уваги глобалізаційний характер розвитку енергетичного сектору економіки, регулювання внутрішнього нафтового ринку в Україні передбачає широке використання факторів і тенденцій ціноутворення на світовому ринку нафти. З цією метою було розглянуто один з останніх прогнозів МЕА «World Energy Outlook – 2010» світової ціни на нафту на період до 2035 року за окремими сценаріями (рис. 2). Так, за даними цього прогнозу, ціна нафти у світі за сценарієм поточної політики може зрости з 90 \$/бар. у 2012 році до 138 \$/бар. у 2035 році, за сценарієм нової політики – з 90 до 115 \$/бар. та сценарієм 450 – з 90 до 91 \$/бар. Важливо, що подальші дослідження перспектив розвитку світового паливно-енергетичного комплексу та роз-

Таблиця 1. Прогнозована на друге півріччя 2008 року середня ціна на нафту у світі [15]

Організація	Прогнозована на друге півріччя 2008 року середня ціна нафти марки Brent, \$/бар.	Оприлюднення прогнозу
Альфа-Банк	125	15 серпня
Bank of America Merrill Lynch	114	Червень
BNP Paribas	122,4	Серпень
	112,2	4 вересня
Citigroup	120,9	Червень
Goldman Sachs	141	1 липня
	до 149	1 вересня
JP Morgan	100,25	1 травня
Міністерство економіки України	122,4	27 червня *
Morgan Stanley	до 150	5 червня
Societe Generale	124,8	1 квітня
	113,8	1 серпня
UniCredit Aton	138,87	5 червня
Фактична ціна:	87,3	

* Консенсус-прогноз від 27 червня 2008 року.

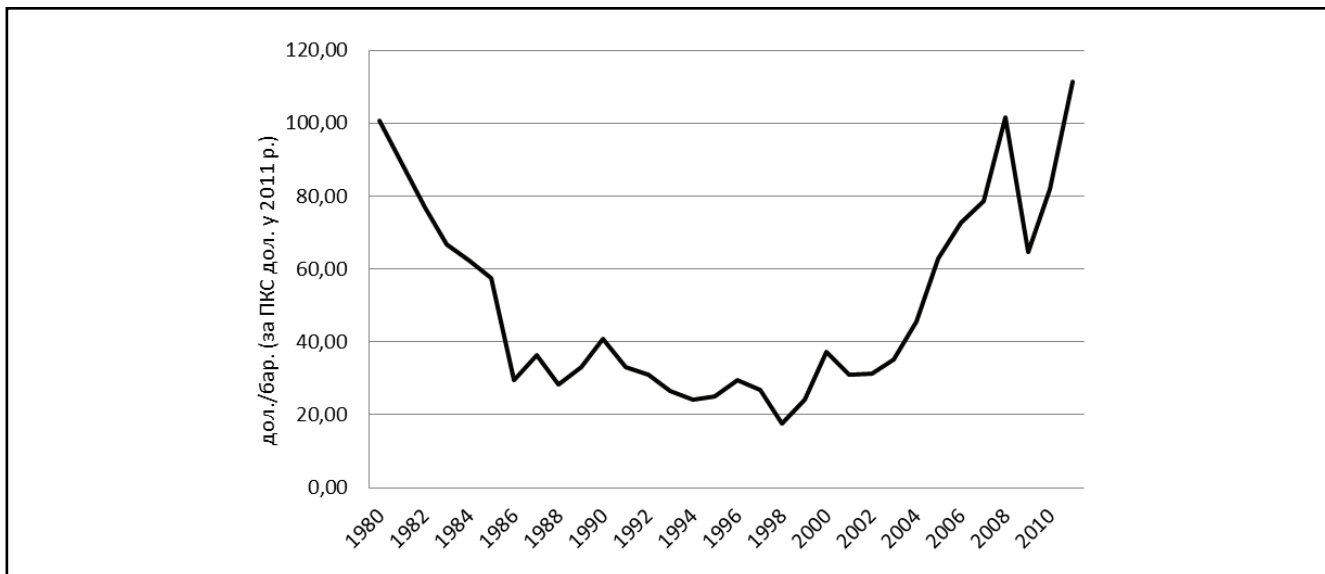


Рисунок 1. Ціни на світовому ринку нафти за період 1980–2011 років [17]

рахунки світового попиту на первинні енергоносії на період до 2035 року за окремими сценаріями відповідають тенденціям зміни світової ціни на нафту (табл. 2). Так, частка нафти у світовому споживанні первинних енергоносіїв у 2035 році становитиме від 25,6 (сценарій 450) до 27,8% (сценарії поточної та нової політики). За цих умов в Україні слід враховувати ці дві обставини при розробці уточненої Енергетичної стратегії України на період до 2030 року. Падіння частки нафти у загальносвітовому споживанні енергоносіїв у перспективі буде пов'язано з підвищенням попиту на інші відновлювані джерела енергії. Так, за сценарієм 450 світовий попит на інші відновлювані джерела енергії збільшиться з 89 млн. т н.е. у 2008 році до 1112 млн. т н.е. у 2035 році, коли їхня частка у загальному попиті в енергоносіях зросте від 0,7 до 7,5%.

Для визначення факторів зростання світових цін на нафту найбільший інтерес представляє спеціальна доповідь департаменту енергетичної інформації Міністерства енергетики США, де визначено сім основних причин його утворення [12]:

- високі темпи розвитку світової економіки, які підтримують підвищений попит на нафту в умовах її подорожчання;
- неможливість країн поза ОПЕК забезпечити приріст світового споживання нафти за рахунок власного видобутку;
- вплив рішень ОПЕК з квотування видобутку нафти;
- недостатні обсяги резервних потужностей з нафтовидобутку країн ОПЕК;
- зниження комерційних запасів нафти країн ОЕСР;
- скорочення резервних потужностей НПЗ;
- посилення геополітичних ризиків.

Так, зростання світової економіки супроводжується збільшенням попиту на нафту, який перевищує обсяги її постачання, що у кінцевому підсумку призводить до зростання її ціни. Останнє, своєю чергою, сприяє досягненню балансу між попитом і пропозицією на нафту. В 2011 році світове споживання нафти досягло 4059,1 млн. т, або порівняно з 2010 роком збільшилося на 0,7%. За цей період більше половини світового приросту її споживання було забезпечено за рахунок Ки-

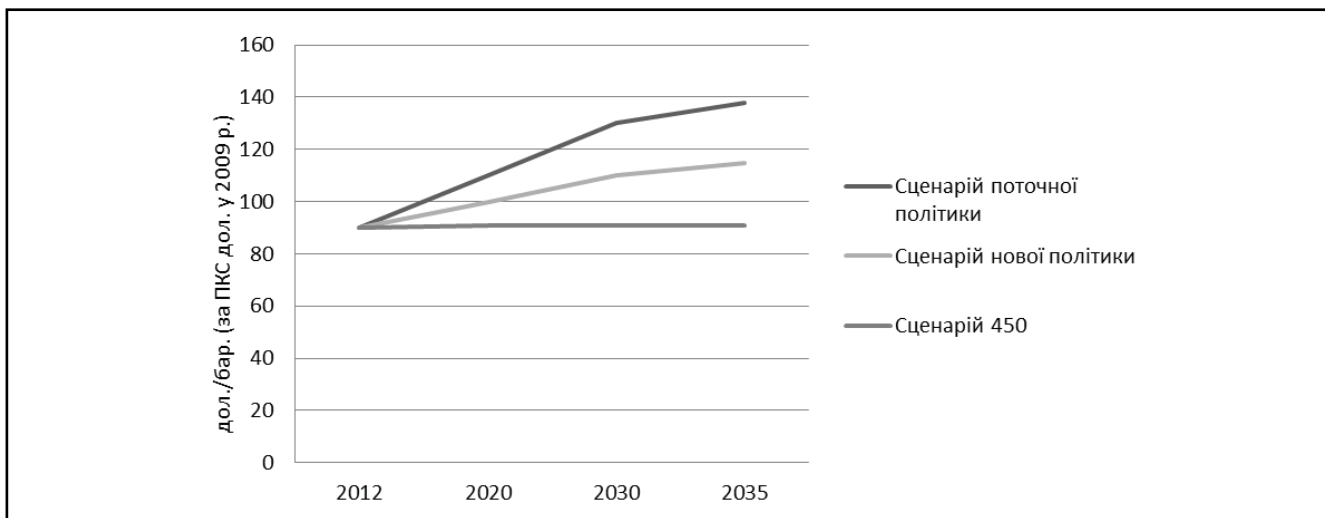


Рисунок 2. Прогноз світової ціни на нафту за період 2012–2035 років за окремими сценаріями [27]

таю. У США високі ціни на нафту за цей період уже негативно вплинули на економіку і призвели до скорочення її споживання до 833,6 млн. т, або на 1,9%, тоді як у Китаї, навпаки, цей показник збільшився до 461,8 млн. т, або на 5,5%. Крім вищезгаданих країн на зростання світового споживання нафти все більше впливають країни-експортери (Близький Схід, Росія), де зростання прибутків від експорту супроводжується відповідними тенденціями у споживанні нафти. Так, у Росії в 2011 році було спожито 136 млн. т нафти, або на 10,3% більше, ніж у 2005 році, а у Саудівській Аравії цей показник становив 127,8 млн. т і 46,1% відповідно [17].

Крім того, до однієї з причин відносної стабілізації високих цін на нафту слід віднести незначний вплив країн поза ОПЕК на покриття зростаючої потреби у нафтовій сировині.

У 2011 році видобуток нафти у країнах поза ОПЕК скоротився порівняно з 2010 роком до 34 258 млн. бар./добу, або на 0,1%, тоді як відповідний показник у світі збільшився до 83 576 млн. бар./добу, або на 1,3%. Ситуація, яка виникла на світових ринках нафти, пояснюється головним чином тим, що збільшення видобутку нафти поза країн ОПЕК можливо в обмеженій кількості регіонів і головним чином у країнах колишнього СРСР. Разом з цим існує велика вірогідність зниження світового видобутку нафти у таких країнах, як Мексика, Норвегія, де ці процеси вже мають місце. Так, у Мексиці видобуток нафти скоротився з 3766 млн. бар./добу в 2005 році до 2938 млн. бар./добу в 2011 році, або на 22%, а в Норвегії – з 2969 до 2039 млн. бар./добу, або на 31,3% [17]. За цих умов основними дже-

Таблиця 2. Прогноз світового попиту на первинні енергоносії до 2035 року за окремими сценаріями, млн. т н.е. [27]

Показник	Факт		Сценарій нової політики		Сценарій поточної політики		Сценарій 450	
	1980	2008	2020	2035	2020	2035	2020	2035
Вугілля	1792	3315	3966	3934	4307	5281	3743	2496
Нафта	3107	4059	4346	4662	4443	5026	4175	3816
Газ	1234	2596	3132	3748	3166	4039	2960	2985
Атомна енергетика	186	712	968	1273	915	1081	1003	1676
Гідроенергетика	148	276	376	476	364	439	383	519
Біомаса та інші відходи	749	1225	1501	1957	1461	1715	1539	2316
Інші відновлювані джерела енергії	12	89	268	699	239	468	325	1112
Всього	7229	12271	14556	16748	14896	18048	14127	14920

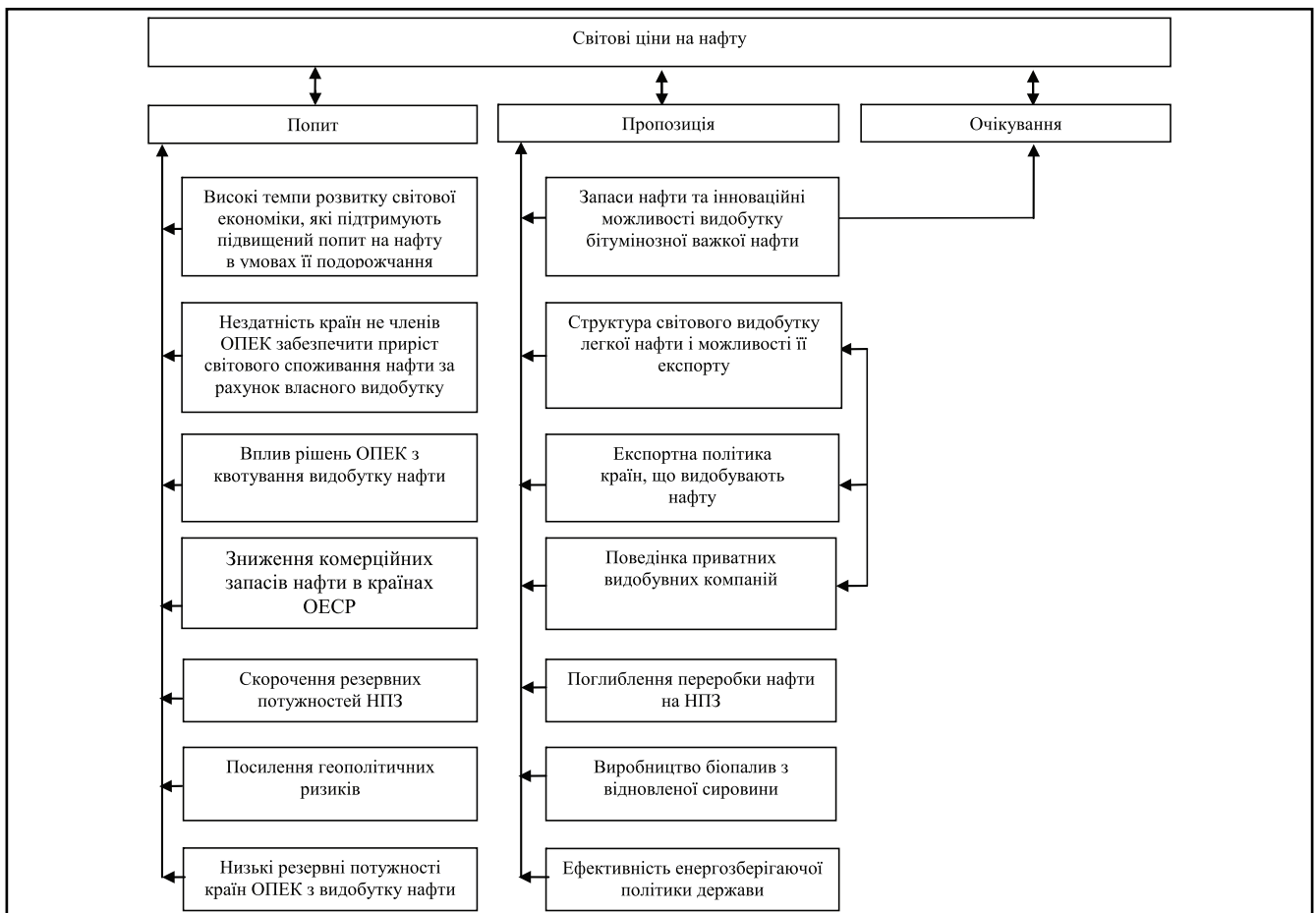


Рисунок 3. Факторна модель зміни ціни на світовому ринку нафти (розроблено автором)

релами покриття додаткового попиту світового ринку нафти виступають лише країни ОПЕК і частково створені для цієї цілі національні запаси вуглеводнів.

За оцінкою експертів, негативна роль у формуванні цінових тенденцій належить рішенням ОПЕК з квотування видобутку нафти. Так, з урахуванням зростання запасів нафти у країнах ОЕСР і відносно низького рівня цін у 2006 році країни ОПЕК скоротили видобуток нафти у листопаді 2006 року на 1,2 млн. бар./добу і лютому 2007 року на 0,5 млн. бар./добу відповідно. Реальне зниження країнами ОПЕК видобутку нафти було більше ніж у 2 рази нижче оголошеного, але й цього було достатньо для того, щоб ціни поповзли угору, а її запаси почали знижуватися [12].

Негативний вплив на формування цін на нафту мають недостатні обсяги резервних потужностей нафтовидобувних компаній ОПЕК, що не дає їм змогу оперативно реагувати на кон'юнктурні зміни нафтового ринку. Сьогодні резерв таких потужностей становить від 2 до 3 млн. бар./добу і в подальші роки не передбачається їхнє зростання [26].

Водночас, на думку експертів, за останні п'ять років запаси нафти в Європі знаходяться на мінімальному рівні і становлять близько 463 млн. бар.

Із скороченням резервних потужностей НПЗ пов'язано зростання ціни на нафту, що особливо помітно на фоні динаміки споживання нафтопродуктів. За цих причин нафтопереробка не може адекватно реагувати на зміну попиту і економічними методами протистояти можливим зупинкам НПЗ. Як наслідок ситуації, що склалася, комерційні запаси нафтопродуктів в європейських країнах ОЕСР скоротилися з травня по серпень 2007 року на 40 тис. бар., незважаючи на те, що за попередні роки за той же період вони збільшилися в середньому на 600 тис. бар. [12].

Разом із низьким рівнем резервних потужностей і запасів нафти однією з причин існуючої ситуації на ринку нафти вважають посилення геополітичних ризиків і сумніви у стабільності поставок вуглеводнів. Проблема політичної стабільності актуальна для багатьох країн, але найбільше занепокоєння у ОЕСР викликають постачання нафти таких країн, як Ірак, Нігерія, Венесуела та Іран. На базі результатів проведеного дослідження було розроблено факторну модель зміни ціни на світовому ринку нафти (рис. 3).

Висновки

Із здійсненого нами аналізу можна зробити кілька висновків:

1. Аналіз останніх прогнозів розвитку нафтовидобувної і нафтопереробної промисловості на коротко- і довгострокову перспективу показав, що основною їх складовою слід вважати показник світової ціни на нафту. Ігнорування цього факту, як в цьому переконує Енергетична стратегія України на період до 2030 року, призводить до негативних наслідків на практиці і дезорієнтує нафтовий сектор у виборі реальних інноваційних шляхів його розвитку. У зв'язку з цим усім за-

цікавленим в Україні організаціям слід відновити роботу щодо розробки концепції розвитку нафтопереробної промисловості з використанням цінових прогнозів міжнародних енергетичних організацій і пропозицій українських НПЗ. Для цієї роботи доцільно залучити фахівців НАН України, провідних науковців вищих навчальних закладів і професійних нафтових центрів Польщі та інших країн ЄС.

2. Результати виконаного дослідження дають змогу стверджувати, що найвпливовішими факторами на ринку нафти в Україні є світовий попит та пропозиція нафти, які знаходяться під впливом розвитку світової економіки, політики країн ОПЕК, посилення геополітичних ризиків, поглиблення переробки нафти на НПЗ, виробництва біопалив з відновленої сировини, ефективності енергозберігаючої політики держави.

Список використаних джерел

1. Ахмедов Э.А. Конкурентные стратегии ведущих нефтяных держав и крупных компаний на нефтяном рынке / Э.А. Ахмедов // Нефть, газ и бизнес. – 2006. – №10. – С. 39–44.
2. Белова М. Под знаком заоблачных цен / М. Белова, Л. Григорьев, В. Фейгин // Нефть России. – 2005. – №12. – С. 5–10.
3. Бобылев Ю.Н. Факторы развития рынка нефти / Ю.Н. Бобылев, Д.Н. Четвериков. – М.: ИЭПП, 2006. – 179 с.
4. Брагинский О.Б. Цены на нефть и экономика / О.Б. Брагинский // Концепции. – 2005. – №2. – С. 8–27.
5. Бурлака, В.Г. Інвестиційні проблеми нафтопереробки України: монографія / В.Г. Бурлака; за ред. М.С. Герасимчука. – К.: Ін-т біоорганічної хімії та нафтохімії НАН України, 1999. – 175 с.
6. Варшавский Л.Е. Моделирование динамики цены на нефть при разных режимах развития рынка нефти / Л.Е. Варшавский // Прикладная эконометрика. – 2009. – №1(13). – С. 70–88.
7. Веремченко І.А. Моделювання динаміки роздрібних цін на ринку нафтопродуктів України / І.А. Веремченко, Л.Ю. Гальчинський // Бизнес Информ. – 2010. – №1. – С. 20–26.
8. Волконский В. Нефтяной комплекс: финансовые потоки и ценообразование / В. Волконский // Экономист. – 2002. – №5. – С. 21–32.
9. Конопляник А. Куда исчезли справочные цены / А. Конопляник // Нефть России. – 2000. – №7. – С. 76–80.
10. Матвеев И.Е. О тенденциях формирования цен на нефть / И.Е. Матвеев // БИКИ. – 2010. – №20. – С. 13–15.
11. Митна статистика / Державна митна служба України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.customs.gov.ua>
12. Прокофьев И. Семь причин роста стоимости нефти / И. Прокофьев // Мировая энергетика. – 2007. – №12. – С. 45.
13. Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2030 року [Електрон. ресурс]: Постанова Кабінету Міністрів України від 15.04.2006 №145. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
14. Статистика / Міністерство енергетики та вугільної промисловості України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua>
15. Сучасні проблеми державної політики розвитку ринку нафтопродуктів України: зб. наук. праць / За ред. Г.Л. Рябцева, С.В. Сапегіна. – К.: Агат Принт, 2012. – 120 с.

16. Bacon G. Rockets and Feathers: The Asymmetric Speed of Adjustment of UK Retail Gasoline Prices to Cost Changes / G. Bacon // *Energy Economics*. – 1991. – Vol. 13. – №3. – P. 211–218.
17. BP Statistical Review of World Energy 2012. – London, 2012. – 45 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bp.com>.
18. Burbridge J. Testing for the Effects of Oil-Price Rises Using Vector Autoregressions / J. Burbridge, A. Harrison // *International Economic Review*. – 1984. – Vol. 25. – №1. – P. 459–484.
19. Clerides S. Retail Fuel Price Response to Oil Price Shocks in EU Countries / S. Clerides // *Cyprus Economic Policy Review*. – 2010. – Vol. 4. – №1. – P. 25–45.
20. Energy balance sheets, 2010–2011. – Luxembourg: Eurostat, 2013. – 555 p.
21. Energy balance sheets – Data 2005–2006. – Luxembourg: Eurostat, 2007. – 539 p.
22. Hamilton J.D. What is an Oil Shock / J.D. Hamilton // *Journal of Econometrics*. – 2003. – Vol. 113. – №2. – P. 363–396.
23. Meyler A. The Pass Through of Oil Prices into Euro Area Consumer Liquid Fuel Prices in an Environment of High and Volatile Oil Prices / A. Meyer // *Energy Economics*. – 2009. – Vol. 31. – №6. – P. 867–881.
24. Mork K.A. Macroeconomic Responses to Oil Price Increases and Decreases in Seven OECD Countries / K.A. Mork, O.Olsen, H.T. Mynen // *Energy Journal*. – 1994. – Vol. 15. – №4. – P. 19–35.
25. Mork K.A. Oil and the Macroeconomy When Prices Go Up and Down: An Extension of Hamilton's Results / K.A. Mork // *The Journal of Political Economy*. – 1989. – Vol. 97. – №3. – P. 740–744.
26. OPEC Annual Statistical Bulletin 2012. – Vienna: OPEC, 2012. – 104 p.
27. World Energy Outlook 2011. – Paris: IEA, 2011. – 696 p.
28. Zhang D. Oil Shock and Economic Growth in Japan: A Nonlinear Approach / D. Zhang // *Energy Economics*. – 2008. – Vol. 30. – №5. – P. 2374–2390.

УДК 338.48

І.Г. ПАВЛЕНКО,
к.е.н., доцент, Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського

Теоретичні узагальнення сутності комунікацій та комунікаційної політики підприємства

У статті виконано систематизацію визначень поняття «комунікація», зазначено роль комунікаційної політики на підприємстві, виділено основні етапи управління комунікаційною політикою підприємства.

Ключові слова: підприємства, комунікації, політика, споживачі.

В статье выполнена систематизация определений понятия «коммуникация», определена роль коммуникационной политики на предприятии, выделены основные этапы управления коммуникационной политикой предприятия.

Ключевые слова: предприятия, коммуникации, политика, потребители.

In the article was made systematization definitions of «communication», noted the role of communication policy of the company, the basic stages of management communication policy of the enterprise.

Keywords: firms, communication, politics, consumers.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки з метою забезпечення сталого функціонування підприємств необхідний пошук нових джерел підвищення ефективності діяльності. При цьому значний вплив на даний процес мають нематеріальні чинники, серед яких особливе місце займають комунікації. У той же час управління комунікаціями на

сучасних підприємствах носить в основному безсистемний характер, не враховує комунікаційні потреби і довгострокові інтереси розвитку. В результаті чого виявляються такі проблеми, як надлишкова тривалість виробничого та управлінського циклів, неповне використання кадрового потенціалу, нездатність своєчасно реагувати на зміну попиту.

Сучасні комунікації покликані насамперед виявити відповідну цільову аудиторію, визначити бажану відповідну реакцію, вибрати звернення, засоби поширення інформації, властивості, що характеризують джерело звернення, і зібрати інформацію, що надходить по каналах зворотного зв'язку.

Процес становлення ринкових відносин викликає необхідність переорієнтації виробництва та реалізації продукції на задоволення потреб і запитів кінцевих споживачів. Досвід вітчизняних виробників свідчить про те, що дієвим інструментом вирішення цього завдання є застосування комунікаційної політики та стимулювання збуту в тому числі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Комунікація – від лат. communicatio означає повідомлення, передача, від communicare – робити спільним, розмовляти, зв'язувати, повідомляти, передавати. Термін «комунікація» був введений в науковий обіг на початку XX ст. [6, с. 65]. У науковій літературі існує безліч визначень поняття «комунікації».

Ч. Кулі вважав, що «комунікація – це механізм, за допомогою якого забезпечується існування та розвиток людських

відносин, що включає в себе всі розумові символи, засоби їх передачі у просторі та збереження в часі. Він включає в себе міміку, спілкування, жести, тон голосу, слова, писемність, а так само самі останні досягнення по завоюванню простору і часу» [10, с. 375].

В.П. Конечька визначає комунікацію як «соціально обумовлений процес передачі і сприйняття інформації в умовах міжособистісного і масового спілкування через канали з допомогою різних комунікативних засобів» [8, с. 39].

У результаті аналізу комунікативного процесу С.О. Кремльова вважає, що «комунікація – це діяльність, що має мету, необов'язково усвідомлювану, що припускає одного або більше учасників і полягає в посиленні і отриманні різного роду повідомлень, які використовують різні канали, можуть спотворюватися під впливом шуму, існують в деякому контексті, надають певний ефект на адресата і залишають можливості для зворотного зв'язку» [9].

Д. Льюїс і Н. Гауер визначають комунікацію «як передачу сигналів між організмами або частинами одного організму. У процесі комунікації відбувається зміна інформації та взаємна адаптація суб'єктів» [11, с. 51].

Згідно з С.В. Борисневим під комунікацією слід розуміти «соціально обумовлений процес передачі і сприйняття інформації в умовах міжособистісного і масового спілкування по різних каналах за допомогою різних комунікативних засобів» [3, с. 73]. М.С. Андріанов зазначає, що «комунікація – це смисловий аспект соціальної взаємодії» [1, с. 89].

Л. Бакстер, А. Сілларс і Р. Вангеліст вказували на те, що «комунікація – це засіб, за допомогою якого люди конструюють і підтримують свої відносини» [2, с. 3; 15, с. 331].

Т. Шибутані вважає, що «комунікація – це перш за все засіб діяльності, який полегшує взаємне пристосування діяльності людей. Це такий обмін, який забезпечує кооперативну взаємодопомогу, роблячи можливою координацію дій великої складності» [18, с. 154].

Т.М. Орлова трактує комунікацію як «обмін інформацією, знаннями, інтелектуальною власністю» [13].

Д.А. Шевченко визначає комунікацію через систему її структурних елементів, так: «Комунікація – процес передачі повідомлення, що включає шість елементів: джерело, повідомлення, канал комунікації, одержувач, а також процеси кодування та декодування» [17, с. 106].

Мета статті. Оскільки систематизація комунікаційного інструментарію, з погляду його практичного застосування українськими підприємствами, опрацьована не повністю, також передові розробки в галузі маркетингових комунікацій, досвід зарубіжних дослідників вимагають адаптації отриманих знань до практичної діяльності підприємства, що і є метою даної статті.

Виклад основного матеріалу. Теорія комунікації звертається саме до значення комунікації як специфічній формі взаємодії людей з передачі інформації від людини до людини за допомогою мови та інших знакових систем. Передача

інформації від людини до людини здійснюється за допомогою вербальних і невербальних комунікацій. Вербальні комунікації реалізуються за допомогою усних і письмових повідомлень. Усна передача інформації здійснюється в процесі мовного діалогу, наради, переговорів, презентацій, телефонної розмови, коли найбільший обсяг інформації передається за допомогою голосового зв'язку.

Значення комунікацій визначається їх впливом на ефективність і результативність діяльності організації. Роль комунікації на підприємстві, а отже і її функції, визначається перш за все потребами самого підприємства. Будучи обов'язковим елементом функціонування підприємства, комунікація, тим не менш, може використовуватися на примітивному рівні, не забезпечуючи ефективне управління підприємством та її взаємодію з зовнішнім середовищем.

У той же час тенденцію зростання ролі комунікації в діяльності підприємства можна вважати об'єктивною. Прийнято виділяти чотири причини, що пояснюють, чому роль комунікацій у сучасному світі зростає [14, с. 25]:

1) старі чинники виробництва (праця, земля і капітал) поступилися місцем новим факторам (компетенція, споживачі і знання);

2) знання стало основним джерелом конкурентоспроможності в контексті стратегії підприємства;

3) інтелектуальний капітал (інформація, досвід і знання) стає головним активом підприємства, і його вартість може в кілька разів перевищувати матеріальні активи;

4) з'являється поняття споживчого капіталу (Customer Capital), який визначається як цінність взаємин організації з її партнерами та клієнтами.

Еволюція поняття «комунікація» стосовно підприємства призвела до найширшого розуміння цього явища – від засобу передачі інформації до умови функціонування організації.

Б.З. Мільнер відводить особливу роль у комунікаційному процесі керівників: «Організаційна комунікація – це процес, за допомогою якого керівники розвивають систему надання інформації передачі відомостей великій кількості людей всередині організації й окремим індивідуумам та інститутів за її межами» [12, с. 172].

Д. Вольтон виділяє три аспекти комунікації в організації: «Насправді комунікація має три грані. Найпомітніша і яка приносить задоволення – це технології. Найважче, найбільш складно піддається дешифруванню та управління – це сторона культурна. Найбільш багатообіцяюча, з коловим розвитком обмінів та технологій – сторона економічна» [5, с. 34].

К.М. Волков зазначає: «У загальному значенні комунікації в організації – це двосторонній процес обміну інформаціями (повідомленнями) між персоналом, партнерами, суспільством» [4, с. 119].

Комунікації на підприємстві – це інформаційні взаємодії, в які люди вступають при виконанні своїх функціональних обов'язків або посадових інструкцій.



Основні етапи управління комунікаційною політикою підприємства

У цілому дослідження в сфері комунікацій на підприємстві дозволяють виділити такі підходи до визначення даного поняття:

1) управлінський (комунікація як функція управління, як передача розпоряджень і пояснення скоєних процедур і операцій);

2) функціональний (комунікація як система взаємодіючих елементів, що забезпечують функціонування підприємства);

3) культурологічний (комунікація як спосіб вираження організаційної культури);

4) гуманістичний (комунікація як фактор розвитку людського потенціалу);

5) маркетинговий (комунікація як процес встановлення зв'язку з споживачами і створення сприятливих умов для стабільної прибуткової діяльності на ринку) [7, с. 23].

Підприємства користуються різноманітними засобами для комунікацій зі складовими свого зовнішнього оточення. З наявними і потенційними споживачами вони повідомляються за допомогою реклами й інших програм просування товарів на ринок. У сфері відносин із громадськістю першорядна увага приділяється створенню певного образу, іміджу підприємства на місцевому, загальнонаціональному чи міжнародному рівні.

Особливе місце в зовнішніх комунікаціях підприємства належить комунікаційній політиці. Управління комунікаційною політикою підприємства засноване на визначенні потреб і потреб цільових ринків і задоволенні покупок більш ефективними, ніж у конкурентів способами, завдяки си-

стемному інструментарію, в якості якого виступають продукт, ціна, просування, канали розподілу.

Б.А. Соловйов дає визначення управлінню комунікаційною політикою як процесу, що дозволяє при мінімальних витратах побудувати систему збору та обробки інформації, організувати рекламу, збут і обслуговування, що забезпечують максимум ефективності [16, с. 108].

На нашу думку, управління комунікаційною політикою підприємства складається з ряду послідовних етапів (див. рис.).

Управління комунікаційною політикою як підсистемою цільового характеру повинно:

- по-перше, служити досягненню спільної мети управління виробництвом і разом з тим мати власні завдання;
- по-друге, передбачати певні форми планування, організації, стимулювання, обліку тощо;
- по-третє, орієнтувати діяльність органів управління та виконавців на підвищення ефективності комунікаційної політики;
- по-четверте, служити одним з критеріїв оцінки ефективності управління виробництвом.

Висновки

Отже, підхід до управління комунікаційною політикою як до системи управління всією господарською діяльністю підприємства на основі інформації про вимоги ринку може бути покладений в основу трактування, в якій під управлінням комунікаційної політики розуміється управління виробничо-збутовою діяльністю підприємства, орієнтованого на ринок. Важливо відзначити, що в даному випадку під виробни-

чою діяльністю розуміється не тільки безпосередньо виробництво, а й процеси створення продуктів і послуг.

Наведені визначення свідчать про багатоаспектність поняття «комунікація», в якому можна умовно виділити такі значення:

- універсальне, при якому комунікація розглядається як спосіб зв'язку будь-яких об'єктів матеріального і духовного світу;

- технічне, відповідне уявленню про комунікації як про шляхи сполучення, зв'язку одного місця з іншим, засобах передачі інформації;

- соціальне, що використовується для позначення і характеристики різноманітних зв'язків і відносин, що виникають у людському суспільстві.

На нашу думку, управління комунікаційною політикою підприємства в ринковій економіці має на увазі аналіз, планування, практичне здійснення і контроль за проведенням дій і рішень, спрямованих на встановлення, зміцнення і підтримку вигідних операцій із споживачами для досягнення певних цілей підприємства. Процес управління комунікаційною політикою складається з аналізу ринкових відносин, відбору цільових ринків, розробки комплексу маркетингу, перетворення в життя маркетингових заходів. Звідси випливає, що основними комплексами завдань у загальній системі управління комунікаційною політикою підприємства є: вивчення ринку і перспектив його розвитку; управління створенням і виробництвом товарів і послуг, які задовольняють вимогам ринку; управління збутом товарів і послуг.

При цьому необхідно враховувати, що послугу, на відміну від матеріального продукту, притаманні характерні риси. Це невідчутність або нематеріальний характер, значне варіювання якості, нездатність до зберігання, нерозривність виробництва і споживання. Оскільки туризм є галуззю сфери послуг, то управління комунікаційною політикою готелю має певні особливості, які будуть розглянуті в наступних публікаціях.

Список використаних джерел

1. Андрианов М.С. Невербальная коммуникация: стратегическая обработка паралингвистического дискурса: текст / М.С. Андрианов // Вопр. психологии. 1999. – №6. – С. 89–99.

2. Бакстер Л.А. Отношения как диалогов / Л.А. Бакстер // Личные отношения. – №11. – 2004. – С. 1–22.

3. Бориснев С.В. Социология коммуникации / С.В. Бориснев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 270с.

4. Волков К.М. Коммуникации, интегрированные во времени / К.М. Волков // Маркетинговые коммуникации. – 2006. – №2 (32). – С. 118–129.

5. Вольтон Д. Информация не значит коммуникация / Д. Вольтон. – М.: «ПОЛПРЕД-Справочники», 2010. – 34 с.

6. Землянова Л.М. Коммуникативистика и средства информации: Англо-русский толковый словарь концепций и терминов / Л.М. Землянова. – М., 2004. – С. 65.

7. Каймакова М.В. Коммуникации в организации: текст лекций / М.В. Каймакова. – Ульяновск, УлГТУ, 2008. – 73 с.

8. Конечкая В.П. Социология коммуникации: учеб. / В.П. Конечкая. – М.: Международный университет бизнеса и управления, 1997. – 302 с.

9. Кремлева С.О. Сетевые сообщества Электронный ресурс / С.О. Кремлева. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nedug.ru>. – Загл. с экрана.

10. Кули Ч. Общественная организация / Ч. Кули // Тексты по истории социологии XIX–XX веков: хрестоматия. – М., 1994. – С. 375–382.

11. Льюис Д. Тренинг эффективного общения / Д. Льюис. – М.: ЭКСМО, 2002. – 224 с.

12. Мильнер Б.З. Теория организаций: курс лекций / Б.З. Мильнер. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 336 с.

13. Орлов А.С. Введение в коммуникационный менеджмент / А.С. Орлов. – М.: Гардарики, 2005. – 368 с.

14. Орлова Т.М. Коммуникация, информация, коммуникационный менеджмент / Т.М. Орлова. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.koism.rags.ni/publ/articles/I8.php>

15. Силларс А. Связь: основные свойства и их актуальность для исследования отношений / А. Силларс, Вангелист Р. Под ред Д. Перльман, 2006. – С. 331–351.

16. Соловьев Б.А. Маркетинг: учеб. / Б.А. Соловьев. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 340 с.

17. Шевченко Д.А. Маркетинг и реклама: 1000 терминов: Словарь для студентов / Д.А. Шевченко. – М.: РГТУ, 2007. – 218 с.

18. Шибутани Т. Социальная психология: текст / Т. Шибутани; пер. с англ. В.Б. Ольшанского. – Ростов н/Д: Феникс, 1998. – 544 с.

Формування стратегічних векторів розвитку сфери охорони здоров'я України

Стаття присвячена сучасним проблемам сфери охорони здоров'я в Україні. Розглянуто та проаналізовано класичні моделі системи охорони здоров'я, процес медичного обслуговування, статистичні показники щодо стану лікарняних закладів та здоров'я населення України. Запропоновані та охарактеризовані основні вектори подальшої стратегії розвитку досліджуваної галузі.

Ключові слова: охорона здоров'я, медичне обслуговування, здоров'я, лікарняні заклади.

Статья посвящена современным проблемам здравоохранения в Украине. Рассмотрены и проанализированы классические модели системы здравоохранения, процесс медицинского обслуживания, статистические показатели состояния лечебных учреждений и здоровья населения Украины. Предложены и охарактеризованы основные векторы дальнейшей стратегии развития исследуемой отрасли.

Ключевые слова: здравоохранение, медицинское обслуживание, здоровье, лечебные учреждения.

The article deals with current issues of the health service in Ukraine. The classic model of the health system, the process of medical care, the statistical indicators of the health facilities and health of the population of Ukraine are reviewed and analyzed. The main vectors of the future strategy of the studied field are proposed and described.

Постановка проблеми. Здоров'я нації – основа державотворення. Воно характеризує соціально-економічне, демографічне, санітарно-гігієнічне, екологічне благополуччя країни, є одним із соціальних індикаторів суспільного прогресу. Здоров'я, за висловом Платона, існує не саме по собі, а є умовою існування ще більш значущої цінності – життя [1]. Оскільки здоров'я є основним ресурсом держави, тож саме вона повинна забезпечувати право громадян на здоров'я.

Система охорони здоров'я (СОЗ) відіграє надзвичайно важливу роль у забезпеченні життєдіяльності будь-якого суспільства. Вирішення питання якості та ефективності медичної допомоги населенню – це ті завдання, які визначають національну СОЗ усіх без винятку країн світу, незалежно від політичного та економічного устрою суспільства.

За всі роки незалежності України не вдалося створити ефективну сферу охорони здоров'я. Чинна система викликає справедливі нарікання як з боку населення, так і з боку медичного персоналу. На сьогодні вона не здатна належним чином задовольнити потреби населення в медичній допомозі, забезпечити доступність, якість та своєчасність на-

дання послуг з охорони здоров'я, належний рівень профілактики захворюваності та смертності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню проблем сфери охорони здоров'я присвячено праці вітчизняних учених О. Баєвої, З. Гладуна, Д. Карамішева, О. Корвецького, З. Надюка, Т. Попченко, Г. Слабкого, М. Шевченко та інших. Важливість дослідження наукових підходів щодо різних складових державного регулювання сфери охорони здоров'я відзначають С. Антонюк, І. Бедрик, Л. Буравльов, В. Лобас та інші. Слід відзначити, що досі залишаються невирішеними багато питань формування стратегічних векторів розвитку національної сфери СОЗ.

Метою статті є дослідження існуючих моделей системи охорони здоров'я, аналіз національної СОЗ із подальшим окресленням основних векторів її розвитку.

Виклад основного матеріалу. Охорону здоров'я розглядають як регулювання державою спеціалізованим комплексом організацій, що надають лікувально-профілактичні послуги. Але структура і сутність медицини набагато складніша за просту сукупність спеціалізованих закладів. Головною метою системи охорони здоров'я на сучасному етапі переходу до ринкової економіки є впровадження в практичну діяльність якісно нових моделей інфраструктури й схем управління відповідно до вимог теорії систем менеджменту й реальних умов.

Як зазначають експерти Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ), здоров'я населення – це фактор довготривалого стійкого економічного зростання, підвищення національного доходу, що, своєю чергою, впливає і на соціальне благополуччя, сприяючи економічному зростанню країни та населення, і на зниження рівня бідності. Саме ступінь орієнтованості держави на покращення здоров'я громадян, удосконалення діяльності охорони здоров'я є одним із основних показників розвитку держави. За умов ефективної організації медичної допомоги сфера охорони здоров'я може забезпечити зменшення загальної смертності у віці до 75 років на 23% у чоловіків, на 32% – у жінок, а смертності від серцево-судинних захворювань – на 30–40% [2].

Існують класичні моделі систем охорони здоров'я, однак практично в жодній з розвинутих країн СОЗ не представляє на у чистому вигляді. Згідно з даними ВООЗ за характером фінансування виділяють чотири основні моделі СОЗ. Одноранкових загальноприйнятих назв цих моделей не існує, проте характеристики їх основних параметрів викладаються науковцями в цілому однаково. Це: 1) державна (бюджетна) або система Беверіджа; 2) система медичного соціального

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

страхування, або система Бісмарка; 3) приватна система (ринкова або платна, американська, система приватного страхування); 4) система Семашко (радянська або пострадянська СОЗ) (табл. 1) [1, 3].

Слід підкреслити, що незалежно від моделі фінансування СОЗ характеризується такими ознаками: 1) фінансування з трьох основних джерел: відрахування з доходів підприємців, відрахування з державного бюджету та страхові внески населення; 2) фінансування медичної допомоги робітникам, службовцям та членам їхніх родин здійснюється виключно за рахунок підприємства; 3) вільний вибір застрахованими особами лікаря та лікувально-профілактичного закладу, що визначає розвиток конкурентних відносин та сприяє підвищенню якості медичної допомоги та збільшенню уваги до кожного пацієнта; 4) розвинута система добровільного медичного страхування.

У процесі розвитку різні країни і різні суспільства формували власну модель медичного обслуговування та охорони здоров'я з урахуванням своєї специфіки. Існуючі сьогодні СОЗ змодельовані відповідно до однієї або декількох систем, які з'явилися раніше й удосконалювалися протягом відповідного часового періоду.

В Україні протягом років незалежності не була визначена модель фінансування охорони здоров'я. СОЗ продовжує фінансуватися за залишковим принципом, а функціонувати – за затратним [1].

За останні роки питома вага фінансових видатків на СОЗ у загальному обсязі ВВП України значно не змінювалася і становила: 2,8% (2005); 3,3% (2006); 2,9% (2009); 3,64% (2010). У той час як, за висновками ВООЗ, при витратах на охорону здоров'я менш ніж 5% від ВВП вона не здатна виконувати свої функції [4].

За прогнозними даними, ВВП України на 2011 рік становить 1253 млрд. грн., тоді 5% прогнозованого ВВП складуть 62,6 млрд. грн., а отже, передбачені проектом бюджету видатки на охорону здоров'я у 22,5 млрд. грн. будуть менші від потреби [1, 4].

Слід зазначити, що оцінка ефективності охорони здоров'я носить умовний характер, але вона є важливою складовою порівняння фактичних результатів діяльності певної системи з нормативними або з результатами іншої системи. Загальний процес медичного обслуговування можна представити схемою, наведеною на рис. 1.

Таблиця 1. Моделі систем охорони здоров'я за характером фінансування

Тип моделі	Державна (бюджетна)	Соціально-страхова		Ринкова	СОЗ країн пострадянського простору
Країна	Великобританія, Ірландія, Данія, Португалія, Італія, Греція	Франція, Японія, Бельгія, Швейцарія	Німеччина, Нідерланди Австрія	США, Маршалові Острови	Україна
Витрати на СОЗ, % від ВВП	9,8	6,6–8,5	11	15	2,8–3,5
Фінансування, %	Державний бюджет	ОМС* – 50, ДМС* – 20, державний бюджет – 10, особисті кошти – 20	ОМС – 60, ДМС – 10, державний бюджет – 15, особисті кошти – 15	Приватне страхування – 40, особисті кошти – 20, програми для людей похилого віку та малозабезпечених – 40	Державний бюджет за залишковим принципом
Контроль за ефективністю витрат	Держава через Міністерство охорони здоров'я (МОЗ)	Приватні страхові фірми та державна організація соціального страхування	Приватні та державні страхові фірми	Страхові фірми	Держава через МОЗ, правоохоронні органи, громадські організації
Доступність медичного обслуговування	Загальна доступність	80% населення охоплене програмами ОМС	90% населення – ОМС, 10% – ДМС, 3% – з них має ОМС і ДМС	Обмежена платоспроможністю пацієнтів, програми для людей похилого віку та малозабезпечених розповсюджуються не на всіх бажаних	Обмежена платоспроможністю пацієнтів (адже реально пацієнт сплачує і податки, і окремо сплачує за обстеження, купує ліки)
Регулювання цін на медичні послуги	Фінансові кошти розраховуються на основі нормативів, що враховують статеві-віковий склад населення	Ціни регулюються урядом, переглядаються 2 рази на рік (і, як правило, зростають)	Ціни, виражені в «балах», переглядаються при зміні економічної ситуації	Регулювання практично відсутнє. Ціна регулюється в результаті угоди між пацієнтом і страховиком і ЛПЗ	Регулювання практично відсутнє. У приватних клініках пацієнт платить офіційно, а в державних – неофіційно

* ОМС – обов'язкове медичне страхування;

** ДМС – добровільне медичне страхування.
Джерело: [1].

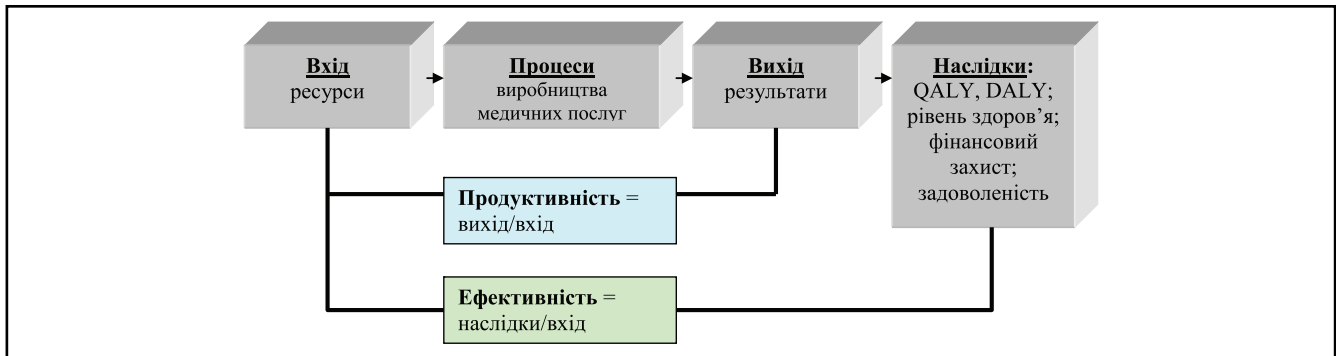


Рисунок 1. Загальний процес медичного обслуговування
Джерело: [5].

Сучасний підхід до інтегральної оцінки здоров'я населення також часто пов'язують з Індексом статусу здоров'я (американська модель). Мета створення цієї моделі полягала як у розробці узагальнених індексів хворобливості – смертності населення, так і в розробці кількісних методів виміру ефективності різних програм в області охорони здоров'я населення. Основою концепції моделі індексу статусу здоров'я є представлення здоров'я індивіда як сукупності так званого миттєвого здоров'я, що безперервно змінюється, у вигляді деякої величини, яка набуває значень від оптимального самопочуття до максимальної хвороби (смерті) [6].

Стан здоров'я населення України на сучасному етапі розвитку оцінюється як незадовільний, що характеризується високим рівнем загальної смертності (16,3 на 1000 населення), який практично неухильно зростає (за даними європейської бази даних «Здоров'я для всіх», більш високі, ніж в Україні, стандартизовані коефіцієнти смертності реєструються тільки в Росії, Казахстані та Молдові); низьким рівнем очікуваної тривалості життя (68,1 року, нижче лише в Росії, Казахстані, Туркменістані) і життя без інвалідності (59,2); найвищим в європейському регіоні природним спадом населення (–5,7 на 1000 населення у 2008 році); відсутністю ознак подолання епідемій туберкульозу і ВІЛ/СНІДу (захворюваність на туберкульоз перевищує показники в ЄС у 5,3

раза, а смертність від цієї причини – майже у 20 разів; захворюваність на СНІД – у 7,1, на ВІЛ – у 5 разів) [7].

Зазначимо, що до переліку показників, які різнобічно характеризують стан здоров'я населення і підлягають динамічному спостереженню та аналізу, належать захворюваність і поширеність хвороб (табл. 2).

Зростання захворюваності серед населення України свідчить про недостатню увагу до проблем охорони здоров'я з боку держави. Аналіз даних Державної служби статистики та МОЗ України [8] доводить, що на початок 2011 року чисельність населення України становила 45,779 млн. осіб. З 2006 по 2010 рік чисельність населення скоротилася на 1,151 млн. осіб, а протягом 2010 року – на 184,4 тис. осіб.

У 1991 році смертність в Україні вперше перевищила народжуваність. Депопуляція спостерігається також у багатьох інших країнах Європи, однак нашу країну вирізняє масштабність депопуляції та прискорені темпи скорочення чисельності населення (коефіцієнт природного зменшення населення у 2010 році в Україні становив –4,4%) [9]. За даними Державної служби статистики та МОЗ України [10], серед причин смерті населення в 2006–2010 роках близько 86% усіх смертних випадків припадає на три основні класи причин смерті: хвороби системи кровообігу, зовнішні причини смерті і новоутворення. При цьому смертність чоловіків від

Таблиця 2. Показники стану здоров'я населення України [8]

Показник (на 100 тис. населення)	2005	2006	2007	2008	2009
Захворюваність:					
сільських мешканців	69876,1	68962,8	70605,4	70258,6	71865,4
міських мешканців	56075,3	56015,1	57513,6	58111,8	59739,8
дітей	76546,1	75156,7	76812,0	76013,1	77528,0
	1251,8	1261,2	1326,3	1333,6	1394,0
Поширеність:					
сільських мешканців	172633,0	174577,5	178773,4	181310,1	184629,7
міських мешканців	145602,5	148987,8	152933,9	155891,0	160270,0
дітей	185697,0	186818,8	191023,5	193269,2	196005,6
	1797,9	1813,7	1879,6	1885,8	1938,9

Таблиця 3. Розподіл померлих за деякими причинами смерті в Україні в 2007–2010 роках [9]

Рік	Кількість померлих від						
	новоутворень	хвороб, зумовлених ВІЛ	туберкульозу	хвороб органів травлення	хвороб органів дихання	хвороб серцево-судинної системи	хвороб системи кровообігу, тис. осіб
2010	88704 (12,7%)	5430	7661	26820 (3,8%)	19387 (2,8%)	3035	465,0 (66,6%)
2009	88553	5171	8381	30111	21092	3029	460,6
2008	89042	4997	10357	35231	23322	3179	480,1
2007	90030	4541	10506	33595	25075	3295	480,6

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

усіх причин у віці 16–59 років майже утричі перевищує жіночу, а від зовнішніх причин смерті – у 5 разів (табл. 3).

Аналіз рівня та динаміки показників смертності від основних хвороб системи кровообігу в Україні значно відрізняється від таких у розвинутих країнах світу. Особливо помітними є відмінності в показниках смертності від ішемічної хвороби серця, а саме рівень смертності українських чоловіків працездатного віку більше ніж утричі перевищує відповідний показник смертності чоловіків у розвинутих країнах.

Аналіз тривалості життя населення України, за даними Міністерства охорони здоров'я та Державної служби статистики України [10], свідчить, що хоча з 2006 року спостерігається тенденція незначного підвищення тривалості життя, але, порівнюючи з аналогічним показником розвинутих країн Європи та світу, середня тривалість життя українців майже на 11 років менша. Серйозне занепокоєння викликає збільшення розриву в рівнях тривалості життя чоловіків і жінок, який у 2010 році становив 10,5 року (табл. 4).

Наголосимо, що в більшості країн із ринковою економікою охорона здоров'я забезпечує функцію виявлення захворю-

вань, їх профілактику та лікування хворих. Науковцями Українського інституту стратегічних досліджень було проведено аналіз стану здоров'я населення, доступності та якості медичної допомоги, профілактичної роботи, ресурсного забезпечення закладів охорони здоров'я та оприлюднені рейтингові оцінки [11], які представлені в табл. 5.

Експерти Всесвітньої організації охорони здоров'я довели, що потреба населення в медичних послугах відповідає моделі піраміди. З кожної тисячі жителів протягом місяця 750 мають проблеми зі здоров'ям і тільки 250 звертаються по допомогу до лікаря. З цієї кількості п'ять пацієнтів потребують консультації вузького спеціаліста, дев'ять – госпіталізації і один – висококваліфікованої вузькоспеціалізованої допомоги. Всі інші отримують допомогу на рівні лікаря первинної ланки. За такою схемою працює система охорони здоров'я в Європі [12].

У контексті дослідження слід також відмітити основні вимоги до лікарень загального профілю вторинної ланки у Фінляндії, Німеччині та Великій Британії: 1) охоплення населення не менш ніж 100 тис. мешканців; 2) проведення не

Таблиця 4. Зміни середньої тривалості життя населення України в 2006–2010 роках [10]

Рік	Чоловіки			Жінки		
	міські поселення	сільські поселення	всі поселення	міські поселення	сільські поселення	всі поселення
2006	62.94	61.04	62.31	74.14	73.26	73.87
2007	62.61	60.18	61.81	74.08	73.06	73.77
2008	63.13	60.61	62.30	74.31	73.27	73.99
2009	65.18	62.73	64.37	75.21	74.02	74.84
2010	65.35	62.91	64.55	75.42	74.22	75.05

Таблиця 5. Рейтингова оцінка стану здоров'я населення, доступності та якості медичної допомоги, профілактичної роботи, ресурсного забезпечення закладів охорони здоров'я АР Крим, областей України з урахуванням показників стану охорони здоров'я в сільській місцевості за оперативними даними моніторингу 2010 року [11]

Рейтингове місце	Адміністративні території	T-показник
1	АР Крим	0,7732
2	Черкаська	0,6955
3	Чернівецька	0,6838
4	Житомирська	0,6747
5	Київська	0,6741
6	Дніпропетровська	0,6662
7	Запорізька	0,6629
8	Харківська	0,6453
9	Миколаївська	0,6453
10	Полтавська	0,6108
11–12	Хмельницька	0,6082
11–12	Донецька	0,5779
13	Сумська	0,5732
14	Луганська	0,5602
15	Івано–Франківська	0,5585
16	Львівська	0,5558
17	Вінницька	0,5225
18	Тернопільська	0,5202
19	Чернігівська	0,5102
20	Рівненська	0,5083
21	Закарпатська	0,5001
22	Херсонська	0,4953
23	Волинська	0,4873
24	Одеська	0,4800
25	Кіровоградська	0,4473

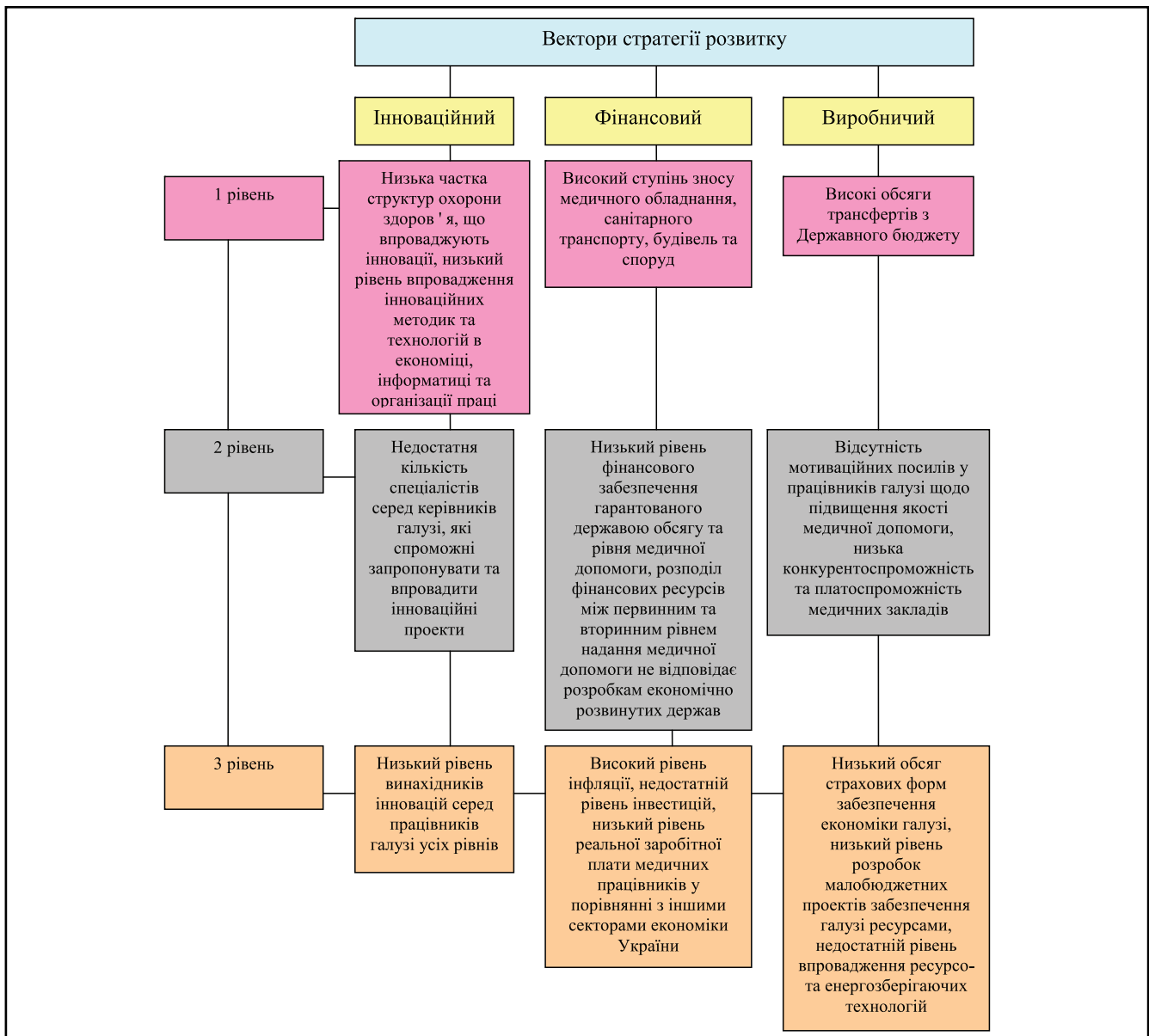


Рисунок 2. Основні вектори стратегії розвитку сфери охорони здоров'я

менш ніж 4 тис. оперативних втручань на рік; 3) щонайменше 400 пологів на рік; 4) медичний заклад повинен знаходитися в 60–70 км від будь-якого населеного пункту району обслуговування; 5) можливості працювати 24 години на добу, 7 днів на тиждень; 6) кількість ліжок визначається на основі епідеміологічних даних у кожному окремому районі охоплення; 7) станції швидкої допомоги, оснащені обладнанням підтримки життєзабезпечення пацієнта, розташовані таким чином, щоб шлях до пацієнта для машини швидкої не перевищував 10–15 хвилин.

В Україні велика надія на поліпшення здоров'я населення покладається на сімейну медицину, яка впроваджується вже понад 12 років. Досвід багатьох регіонів свідчить, що там, де здійснено перехід на сімейну медицину, загальна захворюваність має стійку тенденцію до зниження. При цьому зростає середньорічна кількість амбулаторних відвідувань пацієнтами сімейного лікаря і скорочується кількість відвідувань дільнич-

ного терапевта. В Німеччині, де пацієнти регулярно звертаються до сімейного лікаря, зменшується кількість абортів. Враховуючи нинішню ситуацію, можна сказати, що впровадження сімейної медицини поліпшить демографічні показники в Україні. Однак упровадження сімейної медицини забезпечить поліпшення медичного обслуговування населення лише за умов, якщо вона буде укомплектована відповідними кадрами та необхідним обладнанням [13].

З огляду на складність системи та процесів, які в ній відбуваються, необхідно окреслити основні вектори стратегії розвитку галузі охорони здоров'я з урахуванням їх триєдності (рис. 2).

Зауважимо, що в сучасних національних умовах стан кваліфікації кадрів у сфері охорони здоров'я призведе до переважанню висококваліфікованих спеціалістів, оскільки якість надання медичних послуг турбує кожного громадянина. Водночас це, своєю чергою, призведе до стимулювання

підвищення кваліфікації та якості надання медичної допомоги, що носить позитивний характер.

Отже, сфера охорони здоров'я в Україні є багаторівневою функціональною керованою системою, яка складається з багатьох елементів, що взаємодіють між собою і зовнішнім середовищем. Ця система створена і використовується суспільством для здійснення всього комплексу соціальних та медичних заходів, які спрямовані на охорону та зміцнення здоров'я як населення країни, так і кожної людини окремо.

Висновки

На нашу думку, для розвитку медичної науки важливим є постійне сприяння Міністерства охорони здоров'я України, запровадження в практику медичної сфери результатів наукових досліджень, планування яких обов'язково має здійснюватися згідно з пріоритетністю, у відповідності до стратегії розвитку медичної науки як на макrorівні рівні, так і з урахуванням галузевих особливостей.

Необхідно наголосити, що національна медична наука повинна мати свій вихід у виробництво конкурентоспроможної вітчизняної техніки, лікарських засобів і виробів медичного призначення. Наукові дослідження повинні бути доцільними, обґрунтованими, ефективними. Необхідно вдосконалювати існуючі інформаційні системи й зв'язки відповідно до сучасних вимог знань її компоненти, оскільки це, безсумнівно, сприятиме переходу сфери охорони здоров'я на якісно новий рівень розвитку.

Список використаних джерел

1. Михайлович Ю.Й. Європейська перспектива оцінки витрат та рентабельності лікування раку в Україні / Ю.Й. Михайлович, А.В. Гайсенко / Організація протиракової боротьби: Клінічна онкологія. – К.: Національний інститут раку, 2011. – №2(2). – С. 4–8.
2. Попченко Т.П. Реформування системи охорони здоров'я в Україні: організаційне, нормативно-правове та фінансово-економічне забезпечення. – К.: НІСД, 2011. – 41 с.
3. Berrino F., Verdecchia A. et al. (2009) Comparative cancer survival information in Europe. *Europ. J. Cancer*, 45: 901–908. *J. of clin. Oncol.*, 25(2): 191–195.
4. Офіційний веб-сайт Міністерства охорони здоров'я України. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу до сайту: <http://www.moz.gov.ua>

5. Петренко О. Система охорони здоров'я України: реалії та перспективи / Друга сесія Школи професійної журналістики «Нова Україна» за підтримки Міжнародного фонду «Відродження» (14–18 вересня 2011 року) Київ. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу до матеріалів: <http://novaukraina.org/news/urn:mediacontent:195524F>

6. Шекепа О.Г. Міжнародна асоціація «Здоров'я суспільства». [Електрон. ресурс]. – Режим доступу до матеріалів: http://healthy-society.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=693:2011-12-21-07-50-52&catid=36:2011-04-19-08-30-45&Itemid=58

7. Лехан В.М. Стратегія розвитку системи охорони здоров'я: український вимір: В.М. Лехан, Г.О. Слабкий, М.В. Шевченко / Газета «Новості медицини і фармації». [Електрон. ресурс]. – Режим доступу до матеріалів: <http://www.mif-ua.com/archive/issue-11757/>

8. Підсумки діяльності у сфері охорони здоров'я України за перше півріччя 2010 року. – К.: МОЗ України, 2010 – 34 с.

9. Аналіз системи охорони здоров'я в Україні – 2011. Публікація для розгляду Агентством США з міжнародного розвитку. Підготовлено Лізою Тарантіно, Славією Чанковою, Джошем Розенфельдом, Субратою Райт (Lisa Tarantino, Slavea Chankova, Josh Rosenfeld, and Subrata Routh) (Abt Associates Inc) та Елізабет Прібл (Elizabeth Preble) для Проекту Системи Охорони Здоров'я 20/20. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу до матеріалів: http://ukraine.usaid.gov/sites/default/files/ukraine_hsa_report_ukr_version_fin.pdf

10. Медико-демографічна ситуація та організація медичної допомоги населенню у 2010 році: підсумки діяльності системи охорони здоров'я та реалізація Програми економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава». – К.: МОЗ України, 2011. – 104 с.

11. Слабкий Г.О. Рейтингова оцінка стану здоров'я населення, діяльності та ресурсного забезпечення закладів охорони здоров'я України за попередніми даними моніторингу 2010 року. – К.: МОЗ; УІСД, 2011. – 60 с.

12. Розробка шляхів удосконалення економічного механізму в системі охорони здоров'я. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу до матеріалів: http://intranet.tdmu.edu.ua/data/kafedra/internal/socmedic/classes_stud.htm

13. Куценко В.І. Стратегічний напрям розвитку охорони здоров'я в умовах ринкової економіки / В.І. Куценко, Н.П. Руденко / Формування ринкової економіки, 2010. – №23. – С. 223–233.

Проблеми та перспективи впровадження систем екологічного менеджменту на вітчизняних підприємствах

Розкрито проблеми та перспективи впровадження системи екологічного менеджменту на вітчизняних підприємствах. Запропоновано шляхи впровадження та удосконалення діючої системи екологічного менеджменту на підприємствах.

Ключові слова: екологічний менеджмент, підприємство, екологізація.

Раскрыты проблемы и перспективы внедрения системы экологического менеджмента на отечественных предприятиях. Предложены пути внедрения и совершенствования действующей системы экологического менеджмента на предприятиях.

Ключевые слова: экологический менеджмент, предприятие, экологизация.

Solved Problems and prospects of implementation of environmental management systems in domestic enterprises. The ways of implementing and improving the current system of environmental management in enterprises.

Постановка проблеми. За сучасних умов господарювання набуває поширення екологізація всіх видів діяльності, складовою якої є екологічно орієнтований менеджмент, який передбачає пошук та реалізацію заходів спрямованих на зниження екологічних. Проте необхідно зазначити, що питання впровадження екологічно орієнтованого менеджменту в діяльність вітчизняних підприємств на законодавчому рівні залишається недостатньо регламентованим. В умовах інтеграції економіки України до ЄС питання екологізації виробництва та створення системи екологічного менеджменту набуває особливого значення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання вивчення стану екологічного менеджменту та напрямів його розвитку присвячені праці як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, серед яких О. Балацький, Г. Білявський, Р. Єфремова, В. Ігнатов, В. Шевчук, А. Хачапуров. Проте питання ефективного впровадження системи екологічного менеджменту потребують подальшого дослідження.

Метою статті є визначення та обґрунтування дієвих заходів з підвищення ефективності впровадження системи екологічного менеджменту на вітчизняних підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до міжнародного стандарту ISO 14001 системою екологічного менеджменту є частина загальної системи менеджменту, яка включає в себе організаційну структуру, планування діяльності, розподіл відповідальності, практичну роботу [1]. Таким чином, еколо-

гічний менеджмент – це система, за допомогою якої здійснюється управління тими видами діяльності підприємства, які завдають шкоди навколишньому середовищу.

З урахуванням вищенаведеного можна виділити такі основні ознаки екологічного менеджменту: 1) він є складовою загальної системи екологічного управління; 2) він є системою ринкового управління довкіллям; 3) його дія обмежується на територіальному ієрархічному рівні в рамках регіону, корпорації, підприємства у сферах з ринковими відносинами, насамперед, виробничій.

В умовах сучасного виробництва та ринкової економіки для досягнення необхідних темпів економічного розвитку, зростання обсягів виробництва, одержання прибутку в умовах жорсткої конкурентної боротьби на зовнішніх та внутрішніх ринках підприємства змушені проводити модернізацію виробництва, що, своєю чергою, викликає погрозу понадлімітного забруднення довкілля. У зв'язку з цим екологічний менеджмент з його інструментами управління довкіллям має стати мистецтвом прийняття ефективних управлінських рішень з метою поліпшення природоохоронної діяльності підприємства, запобігання погрози для довкілля на шляху вирішення його стратегічних завдань.

Першим кроком до створення системи екологічного менеджменту на підприємстві є чітке усвідомлення наявності екологічного аспекту в його діяльності. Екологічним аспектом є елемент діяльності підприємства, складовою його продукції або послуг, яка взаємодіє або може взаємодіяти з довкіллям.

Проте, як свідчить практика, для виникнення необхідності в системі екологічного менеджменту недостатньо лише виявити екологічні аспекти діяльності. Для її впровадження на підприємстві має бути чітко сформульована і послідовна екологічна політика. Вона має бути документованою, відомою і зрозумілою не тільки персоналу і партнерам, а й усім стейкхолдерам – особам, що мають інтерес до екологічних аспектів діяльності підприємства, його продукції та послуг, а також особам, які відчули на собі вплив, пов'язаний з екологічними аспектами діяльності підприємства.

Будуватися і розвиватися екологічна політика та система екологічного менеджменту повинна за принципом послідовного вдосконалення, тобто бути спрямованою на досягнення кращих показників у всіх екологічних аспектах діяльності підприємства відповідно до його екологічної політики та поетапне наближення до поставленої мети, вибір реальних цілей і визначення реального часу їх досягнення [4].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Однією з головних рис системи екологічного менеджменту є те, що вона впроваджується на добровільних засадах, за ініціативою самого суб'єкта господарювання. Декларуючи власну екологічну політику і впроваджуючи її на практиці через систему екологічного менеджменту, підприємство ліквідує формалізм адміністративно регульованої природоохоронної діяльності, а його екологічно спрямована діяльність перестає бути примусовим «додатком» до основної діяльності і не має суперечити національним стандартам природоохоронної діяльності [3].

Упровадження екологічного менеджменту на підприємстві можна вважати економічно корисним і доцільним завдяки таким факторам:

- економія виробничих витрат і ресурсів. Завдяки екологічному менеджменту можна значно раціоналізувати споживання сировинних матеріалів, води, енергії, скорочуючи, таким чином, виробничі витрати. Крім цього, значної економії ресурсів і коштів можна досягти за рахунок вироблення продукції, що підлягає вторинній переробці. Скорочення обсягу викидів шкідливих речовин допомагає уникнути штрафів і стягнень;

- покращення якості продукції. Існує безпосередній зв'язок між дотриманням принципів екологічної політики й екологічного менеджменту та покращенням якості продукції. Чимдалі, тим більше у свідомості споживачів якість продукції буде асоціюватися з її відповідністю екологічним стандартам. Не випадково велика кількість суб'єктів господарювання, які свого часу впровадили стандарти якості ISO 9000, пізніше звернулася до міжнародних стандартів екологічного менеджменту ISO 14000;

- покращення відносин із органами державної влади. Декларування екологічної політики і впровадження системи екологічного менеджменту зазвичай призводить до посла-

блення адміністративного тиску на підприємство з боку державних органів контролю. Більше того, впровадження системи екологічного менеджменту може відкрити можливості доступу до певних видів державної підтримки;

- розширення ринків збуту продукції і приваблення нових споживачів. Зростання громадської екологічної обізнаності безпосередньо відображається на поведінці споживачів, які вимагають від виробників екологічно безпечної продукції та послуг. Для виробників вихід на нові ринки збуту, особливо в розвинених країнах, неможливий без дотримання екологічних стандартів;

- вихід на новий рівень технологічного розвитку та інновацій. Пошук оптимальних з екологічного погляду виробничих рішень приводить до технологічного оновлення виробничих процесів, а також до появи інноваційних, тобто якісно нових, продуктів.

У процесі запровадження екологічного менеджменту необхідно насамперед глибоко проаналізувати техніко-економічну й фінансову ситуацію. Зокрема, необхідно визначити (встановити) вид продукції, який вироблятиме підприємство для відновлення свого потенціалу та нормального функціонування. Цьому передують аналіз усіх напрямів діяльності підприємства за критерієм конкурентоспроможності продукції (ціна, якість), ринкової частки, структури витрат і прибутковості. Наступний етап – забезпечення економічної безпеки підприємства. Цьому процесу передують забезпечення платоспроможності (поточна безпека), забезпечення ефективності використання ресурсів у процесі виробничо-господарської діяльності (тактична безпека), можливість забезпечення виживання в нинішніх умовах нестабільної економіки (стратегічна безпека). Метою безпеки є не тільки захист здоров'я населення, а й захист навколишнього середовища, необхід-



Етапи запровадження системи екологічного менеджменту на вітчизняних підприємствах

но визначити показники, які б кількісно оцінили стан і якість останньої. До таких кількісних характеристик можна віднести ступінь близькості стану екосистем до границі її стійкості, де буде загублена передбачуваність змін екосистем.

У цілому запровадження системи екологічного менеджменту включає в себе такі стадії (див. рис.).

На етапі розробки екологічної політики підприємства необхідно, щоб вона відповідала таким вимогам:

- відповідала типу, сфері та величині впливу на навколишнє середовище діяльності, продукції чи послуг підприємства;
- включала заходи щодо постійного вдосконалення і запобіганню забрудненню;
- включала зобов'язання щодо дотримання вимог законодавства України в частині природокористування та екологічних платежів;
- передбачала наявність організаційної структури з визначення та перегляду екологічних цілей та завдань.

Для ефективного функціонування системи екологічного менеджменту на підприємстві доцільно розробити методику визначення екологічних аспектів своєї діяльності, продукції чи послуг, які вони можуть контролювати та регулювати з метою визначення тих аспектів, які можуть мати чи мають вплив на навколишнє середовище. Крім того, при запровадженні системи екологічного менеджменту підприємству доцільно розробити програму досягнення цілей та завдань, яка має містити визначення та розподіл відповідальності за досягнення цілей і завдань на кожному ієрархічному рівні підприємства.

Таким чином, використання таких груп інструментів, які спираються на міжнародно визнані правові норми та екологічні стандарти, має сприяти виникненню економічної зацікавленості у суб'єктів господарювання до впровадження природоохоронних, ресурсозберігаючих і природовідновлювальних технологій на діючих та при будівництві нових виробництв.

Запровадження системи екологічного менеджменту на підприємстві дасть змогу отримати такі переваги: скорочення споживання ресурсів на одиницю продукції, зменшення виробничих експлуатаційних витрат, покращення якості продукції і виробничих процесів, забезпечення безперебійності виробничих процесів, зменшення екологічних платежів до бюджету за рахунок впровадження енергозберігаючих технологій. Разом із тим впровадження системи екологічного менеджменту на вітчизняних промислових підприємствах має деякі складнощі. Зокрема, це стосується витрат для сертифікації системи екологічного менеджменту на відповідність вимогам стандартів ISO серії 14000. Це зумовлено тим, що структура витрат на розроблення та впровадження системи екологічного менеджменту включає такі цільові витрати: витрати на розробку, впровадження та забезпечення застосування внутрішньої документації системи екологічного менеджменту (методик та інструкцій); витрати на підготовку і підвищення кваліфікації персоналу підприємства; витрати на збирання і систематизацію інформації для проведення первинного екологічного аналізу та виконання поставлених

цілей і завдань; витрати на комп'ютеризацію; витрати на нормативну документацію зовнішнього походження та додаткові витрати (нарахування на заробітну плату, нарахування на обслуговування та експлуатацію обладнання).

Нині в Україні процес впровадження системи екологічного менеджменту на підприємствах за стандартами ISO серії 14000 тільки розпочався та набуває обертів. Крім того, стандарти ISO 14000 є добровільними. Але їх впровадження є необхідним як для держави, так і для окремого підприємства. Насамперед впровадження цих стандартів означає приведення нормативно-правової бази України у відповідність з міжнародними нормами, що є важливим кроком до забезпечення дотримання міжнародних процедур охорони навколишнього середовища в процесі виробничо-господарської діяльності підприємств. З іншого боку, прийняття цих стандартів в Україні обумовлено необхідністю впровадження нових економічних і організаційно-управлінських механізмів управління якістю навколишнього середовища і забезпечення екологічної безпеки нашої держави.

Сертифікація підприємств згідно зі стандартами ISO 14000 може розглядатися як проміжний крок до узгодження його діяльності з вимогами постанови Ради ЄС 1836/93 EMAS, оскільки принципи EMAS є надійнішою основою для досягнення основної мети введення стандартів у сфері екологічного менеджменту – зменшення рівня негативного впливу на навколишнє середовище. Першим кроком до впровадження стандартів ISO 14000 є поширення національних процедур екоаудиту, який є інструментом впровадження системи екологічного менеджменту на підприємстві. Необхідно зазначити, що Закон України «Про екологічний аудит», який є основним документом, що визначає основні правові і організаційні принципи здійснення екологічного аудиту і спрямований на підвищення екологічної обґрунтованості та ефективності діяльності суб'єктів господарювання. У 2004 році також створено Державний центр екологічної сертифікації Державного екологічного інституту Міністерства охорони навколишнього природного середовища України, який здійснює сертифікацію/реєстрацію екологічних аудиторів, екологічних аудитів і спрямований на підвищення екологічної обґрунтованості всіх суб'єктів господарювання.

Для великих і середніх підприємств доцільно проводити екологічний аудит з метою подальшого створення системи екологічного менеджменту і отримання сертифікату ISO 14000. Такі підприємства, на відміну від малих, можуть понести тягар витрат на впровадження і сертифікацію системи екологічного менеджменту, але вони виправдовують себе так само, як і традиційні заходи підприємницької діяльності, зокрема реклама, розширення виробничих потужностей, оновлення технічного оснащення. В довгостроковій перспективі ці підприємства отримають низку конкурентних переваг, зокрема функціонування ефективної системи екологічного менеджменту відкриває можливості розширення своїх ринків збуту, а також посилення своїх позицій на рин-

ках, де воно вже займає певну нішу. Екологічний аудит, а згодом і проведення сертифікації на відповідність ISO 14000 дасть змогу підприємствам не тільки зменшити свої витрати в процесі виробництва і збільшити прибутки, а й забезпечити довіру населення до їхньої продукції, а отже, і постійний попит. Крім цього, сертифікація дасть змогу полегшити стосунки підприємства з контролюючими державними органами з питань охорони навколишнього середовища.

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин ігнорування екологічного чинника у довгостроковій перспективі може призвести до виникнення проблем, зокрема до дисбалансу у вітчизняній економіці. Екологічне удосконалення є конкурентною перевагою, якої можна легко досягти, створивши на підприємстві дієву систему екологічного менеджменту, провівши екологічний аудит, або ж отримати сертифікат ISO 14000 з подальшим дотриманням екологічних вимог у своїй виробничо-господарській діяльності.

Висновки

Проведені дослідження та аналітичне вивчення стану та напрямів розвитку екологічного управління на підприємствах свідчить про те, що його складова – екологічний менеджмент – є дуже вагомим інструментом, за допомогою якого можливо більш ефективно і результативно впливати

на стан довкілля. Але це можливо лише в тому випадку, якщо будуть побудовані система й механізми управління екологічними процесами, якщо управління буде орієнтоване не на виробництво як таке, а на екологічне виробництво. І в цьому сенсі саме екологічний менеджмент за своїм призначенням є системою стабілізації і гармонізації, що направлена на подолання розладу і досягнення узгодженості людини і природи, зменшує ризик забруднення навколишнього середовища і, відповідно, витрати на усунення його наслідків.

Список використаних джерел

1. Барков Д.И. Международные экологические стандарты качества продукции ISO 14000 и перспективы их внедрения в Украине / Д.И. Барков. – Режим доступа: http://www.erudition.ru/reference/printref/id.49971_1.html
2. Галушкина Т.П. Экономические инструменты экологического менеджмента (теория и практика) / Т.П. Галушкина. – Одесса: Ин-т проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2000. – 280 с.
3. Пашков Е.В. Международные стандарты ИСО 14000. Основы экологического управления / Е.В. Пашков, Г.С. Фомин, Д.В. Красный. – М.: ИПК Издательство, 1997. – 254 с.
4. Соснин А.С. Стандарты ISO 14000. – Режим доступа: http://www.ecolog.spb.ru/article_iso14000.php

Класифікація видів ресурсозбереження на підприємствах машинобудування

Ю.О. НАБАТОВА,

асистент, Запорізький національний технічний університет

Досліджено рушійні сили підвищення ресурсоефективності виробництва і ресурсозбереження підприємств машинобудування. Здійснено огляд наукових публікацій з проблематики ресурсозбереження підприємств. Визначено ознаки та напрями класифікації ресурсозбереження підприємств. Встановлено умови ефективного використання ресурсів підприємствами машинобудування. Запропоновано розширити класифікацію ресурсозбереження за обсягами фінансування та результатами діяльності підприємств.

Ключові слова: ресурсоефективність, ресурсозбереження, класифікація, заходи, ресурси, ознаки, напрями, потенціал, результати.

Исследованы движущие силы повышения ресурсоэффективности производства и ресурсосбережения предприятий машиностроения. Осуществлен обзор научных публикаций по проблемам ресурсосбережения предприятий. Определены признаки и направления классификации ресурсосбережения предприятий. Установлены условия эффективного использования ресурсов предприятиями машиностроения. Предложено расширить классифика-

цию ресурсосбережения по объемам финансирования и результатам деятельности предприятий.

Ключевые слова: ресурсоэффективность, ресурсосбережение, классификация, мероприятия, ресурсы, признаки, направления, потенциал, результаты.

Motive forces of increase of efficiency of resources production and maintenance of resources enterprises of engineer are investigational. The review of scientific publications is carried out from the range of problems of maintenance of resources enterprises. Signs and directions of classification of maintenance of resources enterprises are certain. The terms of the effective use of resources are set by the enterprises of engineer. It is suggested to extend classification of maintenance of resources on the volumes of financing and results of activity of enterprises.

Keywords. Efficiency of resources, maintenance of resources, classification, measures, resources, signs, directions, potential, results.

Постановка проблеми. Ресурсозбереження в широкому розумінні – це витрати всіх видів ресурсів на виробництво

одиниці продукції. Воно визначає питому вагу використання сировини і матеріалів у собівартості одиниці продукції.

Вирішення проблеми ресурсозбереження підприємств машинобудування означає:

- 1) збільшення випуску продукції при незмінній або меншій витраті матеріальних ресурсів;
- 2) зниження собівартості виробленої продукції;
- 3) більш повне використання виробничих потужностей і підвищення продуктивності праці;
- 4) зменшення капітальних вкладень у видобувній галузі;
- 5) поліпшення екологічної ситуації навколишнього середовища.

Результатом ресурсозбереження підприємств машинобудування є також вивільнення з народногосподарського обігу первинних матеріальних ресурсів унаслідок їхньої заміни іншими матеріалами або відходами виробництва.

Метою статті є підвищення ресурсоефективності виробництва і ресурсозбереження підприємств машинобудування.

Виклад основного матеріалу. Рушійними силами підвищення ресурсоефективності виробництва і споживання на різних рівнях господарювання є фактори ресурсозбереження. До найважливіших з них належать [1]:

- 1) науково-технічний прогрес (фактор розвитку технологій). Його вплив на темпи реалізації ресурсозберігаючих заходів суттєво залежить як від частоти та якості винаходів і відкриттів у сфері раціонального й економного використання ресурсів, так і від строків впровадження винаходів у практичну діяльність суб'єктів господарювання;
- 2) міжгалузеві та внутрішньогалузеві структурні зрушення;
- 3) зміна цін на ресурси. Даний фактор поряд із фактором НТП є потужним каталізатором ресурсозберігаючих процесів;
- 4) інвестиції. Роль даного фактора полягає у забезпеченні фінансових можливостей реалізації ресурсозберігаючих заходів. Оскільки будь-які трансформаційні процеси у суспільстві потребують певних витрат, врахування даного чинника є обов'язковим для успішного здійснення перетворень;
- 5) інституціональний фактор. Активізація або гальмування процесів ресурсозбереження на різних рівнях управління значною мірою залежить від особливостей сформованого господарського механізму, що забезпечує їх організацію, планування, регулювання, стимулювання, контроль;
- 6) соціальні та екологічні зміни. Суттєвий вплив на ресурсозберігаючі процеси справляють соціальні зміни;
- 7) процеси глобалізації. Особливістю прояву впливу глобалізаційних процесів на сферу ресурсозбереження є перехід до розгляду сукупності ресурсів, які знаходяться у розпорядженні окремих країн, як єдиного світового ресурсу, що потребує дбайливого ставлення до користування ним;
- 8) тінізація економіки. Неврахування даного фактора, особливо в умовах транзитивних економік, може суттєво перекинувати макроекономічні результати здійснення ресурсозберігаючих трансформацій. Зокрема, в Україні, за оцінками різних фахівців, рівень тінізації економіки стано-

вить від 30 до 70%, що є, безумовно, високим показником порівняно з розвиненими країнами [2, 3]. У зв'язку з цим достовірність прогнозування і планування будь-яких структурних зрушень у національній економічній системі є дуже низькою, що значно ускладнює управління її розвитком. На практиці це може призводити до одержання діаметрально протилежних прогнозованим результатам вкладання коштів у ресурсозбереження внаслідок відсутності достовірної вихідної інформації.

Огляд наукових публікацій із проблематики ресурсозбереження [4, 5] дозволив виділити низку суттєвих ознак його класифікації. Розглянемо зазначені напрями класифікації більш детально. За видами ресурсів, що зберігаються, ресурсозбереження може бути класифіковане на матеріало-, водо-, енерго-, трудо-, фондозбереження, збереження фінансових, інформаційних та інших видів ресурсів.

Ця класифікаційна ознака має важливе значення, оскільки збереження окремого виду ресурсу характеризується певною специфікою, вивчення якої дає можливість сформувати комплекс відповідних ресурсозберігаючих заходів, що забезпечують найвищу віддачу вкладених коштів, та запровадити адекватні економічні пільги.

За змістом процесів, що відбуваються, ресурсозбереження можна розглядати в таких напрямках, як економія ресурсів та їх раціональне й ефективне використання. О.М. Суходоля вказує на необхідність розрізнення понять «ефективного» та «раціонального» використання ресурсів [6]. На його думку, раціональне ресурсовикористання передбачає обґрунтованість способів та методів використання ресурсів для задоволення потреб людини, що зумовлюється суб'єктивністю людини.

Ефективне ресурсовикористання полягає в ефективності перетворення ресурсів на кінцеву продукцію, яка визначається технологічним рівнем способів перетворення. Таким чином, ефективне використання ресурсів можливе лише за умови чіткої регламентації та контролю за процесами розвитку господарської системи, раціональне ресурсовикористання є доцільним тоді, коли неможливе (або проблематичне) встановлення чітких вимог до параметрів функціонування господарської системи, які задаються певним діапазоном припустимих значень.

Раціональне використання ресурсів (насамперед матеріальних) означає досягнення максимальної ефективності використання ресурсів у господарстві за існуючого рівня розвитку техніки і технології з одночасним зниженням техногенного впливу на навколишнє середовище. Отже, критерієм раціонального використання ресурсів є мінімізація сукупних витрат живої та уречевленої праці при виробництві максимальної кількості кінцевої продукції, що має високі споживчі властивості. Економія ресурсів є відносним скороченням витрати ресурсів, яке виражається у зниженні їх питомих витрат на виробництво одиниці кінцевої продукції, виконання робіт і надання послуг установленої якості з урахуванням соціальних, екологічних та інших обмежень.

Відповідно до можливостей реалізації виділяють потенційне (ресурсозберігаючий потенціал) та фактичне ресурсозбереження. Ресурсозберігаючий потенціал підприємства може бути визначений як кількісна та якісна оцінка результатів, які може забезпечити ресурсозберігаючий проект при оптимальному поєднанні засобів, що його забезпечують [7, с. 70]. Ресурсозберігаючий потенціал – це різниця між гіпотетичними обсягами ресурсоспоживання, необхідними для реалізації поставленої мети соціально-економічного розвитку на традиційній технологічній основі та за умови максимально можливого (з урахуванням термінів амортизації обладнання) впровадження нових технологій.

У сучасній науковій літературі виділяють декілька видів ресурсозберігаючого потенціалу: теоретичний, технічно можливий та економічно доцільний. Теоретичний потенціал ресурсозбереження визначається максимальною економією ресурсів, яка може бути одержана за рахунок ліквідації усіх видів втрат ресурсів у національному господарстві, галузі, на підприємстві. Технічно можливий потенціал являє собою частину теоретичного потенціалу та визначається максимальними технічними можливостями ресурсозбереження, що можуть бути реалізовані за фіксований проміжок часу і залежать від темпів і досягнень НТП. Економічно доцільний потенціал ресурсозбереження – це частина технічно можливого потенціалу, яка може бути прибутково освоєна при достатніх обсягах капіталовкладень, тобто вартість реалізації ресурсозберігаючих заходів буде меншою, ніж вкладення у видобуток та постачання еквівалентної кількості ресурсів.

Фактичне ресурсозбереження може бути визначене як частина його економічно доцільного потенціалу, що фактично зменшує ресурсоспоживання у даному році та залежить від зусиль і зацікавленості споживачів ресурсів у здійсненні ресурсозберігаючих заходів. Слід зазначити, що бажаним орієнтиром є скорочення розриву між різними видами потенціалів ресурсозбереження і насамперед між економічно доцільним потенціалом та фактичним, що свідчитиме про зростання свідомості суб'єктів господарювання і розуміння ними важливості, актуальності та прибутковості впровадження ресурсозберігаючих заходів.

За масштабами ресурсозбереження поділяється на глобальне, народногосподарське, регіональне, галузеве та локальне (рівень підприємства).

За стадіями життєвого циклу ресурсу розрізняють ресурсозбереження на стадіях видобутку і переробки вихідної сировини, виробництва, споживання, транспортування, зберігання та утилізації ресурсу. Слід зазначити, що з погляду ефективності ресурсозберігаючих заходів на стадіях життєвого циклу ресурсів найбільшою результативністю характеризується ресурсозбереження на стадіях виробництва та споживання ресурсу, оскільки наслідки його поширюються

на інші стадії. Зокрема, скорочення споживання електроенергії при виготовленні промислової продукції приводить до скорочення обсягів виробництва електроенергії, а отже, і видобутку та переробки вихідної сировини – палива, потрібного для отримання енергії.

Висновки

Таким чином, розглянутий напрям класифікації ресурсозбереження має важливе значення при оцінці ефективності ресурсозберігаючих заходів на державному, регіональному рівнях та обґрунтуванні характеру і розміру застосовуваних економічних пільг щодо стимулювання впровадження таких заходів на підприємствах.

Пропонуємо за обсягами фінансування та результатами розрізняти велике (великовитратне) та мале (маловитратне) ресурсозбереження. До малого ресурсозбереження відносити ресурсозберігаючі заходи, які спрямовані на ліквідацію існуючих непродуктивних втрат ресурсів та енергії, швидко окупаються та не потребують значних фінансових вкладень. Серед таких заходів можна виділити певні підгрупи, зокрема: заходи щодо зниження втрат ресурсів на промислових підприємствах та нові методи переробки вторинних ресурсів; заходи з підвищення надійності всіх систем транспортування ресурсів.

Список використаних джерел

1. Драган І.В. Методологические основы управления ресурсобережением, как направления реализации государственной политики в сфере природопользования [Електрон. ресурс] / – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vzhdtu_econ/2012_1_2/21.pdf
2. Мазур І.І. Детінізація економіки України: теорія та практика: монографія / І.І. Мазур. – К.: ВПЦ «Київський університет», 2006. – 329 с.
3. Манаги Ш. Продуктивность с экологической точки зрения / Ш. Манаги // Социально-экономический потенциал устойчивого развития: под ред. Л.Г. Мельника и Л. Хенса. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2007. – С. 622–641.
4. Мельник Л.Г. Ресурсозбереження як магістральний напрямок вирішення екологічних проблем / Л.Г. Мельник // Ресурсозбереження та економічний розвиток України: монографія; за заг. ред. І.М. Сотник. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2006. – С. 326–361.
5. Половникова С.Ю. Історичні аспекти ресурсозбереження як фактору сталого розвитку / С.Ю. Половникова // Вісник ДДФЕІ. Економічні науки. – 2001. – № 1. – С. 24–27.
6. Суходоля О.М. Енергоефективність національної економіки: методологія дослідження та механізми реалізації: монографія / О.М. Суходоля. – К.: Вид-во НАДУ, 2006. – 400 с.
7. Синякевич І. Концепція щодо формування системи інструментів національної екологічної політики / І. Синякевич // Економіка України. – 2002. – № 7. – С. 70–76.

Методичні аспекти ефективності застосування інформаційно-комунікаційних технологій на промислових підприємствах

У статті проаналізовані існуючі методики до оцінки ефективності застосування інформаційних технологій на промислових підприємствах. Запропонована власна методика, що базується на системному підході відповідно до принципів теорії обмежень і, на відміну від існуючих підходів, ідентифікує можливість загроз та пошук шляхів їх усунення.

Ключові слова: інформаційно-комунікаційні технології, ефективність управління, системний підхід.

В статье проанализированы существующие методики оценки эффективности применения информационных технологий на промышленных предприятиях. Предложена собственная методика, основанная на системном подходе в соответствии с принципами теории ограничений и, в отличие от существующих подходов, идентифицирует возможность угроз и поиск путей их устранения.

Ключевые слова: информационно-коммуникационные технологии, эффективность управления, системный подход.

The paper analyzed the existing methods to assess the effectiveness of information technologies in industry. The proposed method of its own, based on a systematic approach according to the principles of the theory of constraints and, in contrast to existing approaches, identifying the possibility of threats and finding ways to address them.

Keywords: information and communication technology, performance management, systematic approach.

Постановка проблеми. Підвищення ефективності управління промисловими підприємствами засноване на широкомасштабному впровадженні інформаційних та Інтернет-технологій і вимагає наявності методичних рекомендацій щодо вибору методів оцінки економічної ефективності засобів, вкладених у таку систему. Аналіз діяльності підприємств, що приймають рішення впроваджувати інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) у виробничо-господарську діяльність, показав, наскільки важливо правильно визначити стратегію розвитку підприємства у властивій йому предметній сфері. Саме тут відбувається більшість помилок і прорахунків, що призводять згодом до глибоких розчарувань, неминучої втрати часу і засобів. Розробка методів оцінки, ефективності впровадження й функціонування інформаційно-комунікаційних технологій у межах підприємства є однією з найбільш актуальних проблем.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням оцінки інформаційних технологій присвячено багато праць вітчизняних та зарубіжних авторів: Л. Жарікова, І. Жеваги, С. Матвеева, П. Струбаліна, С. Девераджа та Р. Кохлі та ін. Проте в роботах авторів розглядаються окремі методи та методики оцінки ІТ-проектів та відсутній комплексний науковий підхід до визначення як формування так і функціонування ІКТ у межах підприємства.

Метою статті є узагальнення існуючих методик і підходів до оцінки ефективності впровадження й функціонування інформаційних технологій на промислових підприємствах та пропозиція власної методики оцінки ефективності застосування інформаційно-комунікаційних технологій.

Виклад основного матеріалу. Оцінка майбутніх вигід від удосконалення інформаційної системи здійснюється на основі методів, які в літературі поділяються на три групи [1, 4]: фінансові; евристичні (якісні); імовірнісні.

Усю сукупність методів фінансового підходу можна поділити на: методи, які дозволяють визначити ефективність шляхом вимірювання впливу впровадження інформаційних технологій на затрати підприємства («Сукупна вартість володіння»); функціонально-вартісний аналіз; методи, які здійснюють визначення ефективності шляхом виміру співвідношення затрат і результатів проекту (NPV, IRR, ROI); метод, який забезпечує вимірювання впливу використання інформаційних технологій на вартість підприємства («Економічна додана вартість»); метод, який забезпечує вимірювання затрат і вигід проекту з урахуванням факторів ризику («Методика швидкого економічного обґрунтування») [1].

Фінансові методики застосовані на використанні класичного фінансового аналізу, традиційних фінансових критеріїв, тобто результати оцінки представлені у фінансовому виразі, і це є перевагою цієї групи. Але неможливо прямим рахунком визначити одержувані ефекти від впровадження тієї чи іншої технології (такі як підвищення конкурентоспроможності, якості продукції і т.п.). Так, наприклад, впровадження ERP-системи супроводжується, як правило, реінжинірингом бізнес-процесів, організаційними змінами і т.п., більш того, за час впровадження ІКТ-проекту можуть змінитися умови зовнішньої кон'юнктури, які також впливають на ті чи інші показники діяльності підприємства.

Методи евристичної групи припускають розрахунок ефективності застосування інформаційних технологій з викори-

станням суб'єктивних та якісних оцінок, які дозволяють визначити цінність змін, що відбуваються в результаті впровадження інформаційно-комунікаційних технологій, врахувати специфіку кожного підприємства при визначенні їх характеристик.

Одним зі значимих недоліків цієї групи методів є фактор впливу суб'єктивної думки експертів при розробці системи показників ефективності ІКТ. Відсутність сформульованих у даних методах фундаментальних принципів розстановки пріоритетів підсилює названий ефект, що в разі помилок у виборі ключових показників спричинить лише втрату ресурсів і часу.

В імовірнісних методах застосовуються статистичні та математичні моделі оцінки ймовірностей виникнення ризиків, які впливають на досягнення планових показників ІТ-проекту і появу нових можливостей підприємства з початком використання інформаційних технологій на базі статистичних і математичних моделей [1].

Вважаємо, що всі найпоширеніші на сьогодні способи оцінки ефективності ІКТ мають певні недоліки і цілком не вирішують повною мірою головне завдання такої оцінки – наскільки реалізовані підприємством кроки до шляху інформатизації бізнесу наблизили його до глобальної мети підприємства. Надалі автором зроблена спроба вирішити це завдання.

Проаналізувавши розвиток досліджень, можна констатувати, що одним зі способів доказу ефективності впроваджених ІКТ є її оцінка за допомогою логічної і системної методики.

Вимоги до методик оцінки ефективності АСУ були сформульовані ще в 80-х роках минулого століття Д.І. Агейкіним, Е.Л. Іцковичем, Ю.Л. Клоковим і, на нашу думку, вони цілком можуть бути поширені і на методики в області оцінки ІКТ [3]:

- метод аналізу ефективності ІКТ повинен бути строго обґрунтований, не мати суперечностей змістовного і формального характеру (математичного, логічного, економічного тощо);
- метод оцінки ІКТ повинен враховувати найважливіші властивості вихідної інформації, що використовується для розрахунку показників ефективності (різномасштабність витрат і доходів, випадковий характер зміни в часі техніко-економічних показників інформаційної системи тощо);
- метод оцінки ІКТ повинен дозволяти підходити до різних класів систем управління з єдиних принципових позицій на різних етапах розробки, впровадження і функціонування систем у різних галузях народного господарства.

Крім того, методика оцінки ІКТ повинна виключати непрапортивні порівняння, до яких сьогодні часто вдаються менеджери з метою виправдання ІКТ-інвестицій. Тому з метою визначення ступеня поліпшення методика оцінки ефективності впроваджуваних ІКТ має включати порівняння результатів від її впровадження з результатами систем і технологій, які вже використовуються на підприємстві.

Запропонована нами методика (що відповідає вищепереліченим вимогам і виключає виявлені недоліки існуючих на сьогодні методик) базується на системному підході, синтезованому з основними принципами теорії обмежень.

Системний підхід уперше був застосований у точних науках та техніці. Наука управління даний підхід використовує з кінця 50-х років XX століття. Це стало найважливішим внеском у науку менеджменту і відкрило для неї нові можливості.

Теорія обмежень (Theory Constraints, TOC), розроблена Є. Голдраттом (Eliyahu M. Goldratt) на початку 80-х років [8, 9], розглядає організації як системи, що складаються з ресурсів і процесів, які вони виконують. Головним критерієм оцінки успіху системи виступає правильно визначена мета організації, а обмеженням є те, що гальмує систему в досягненні більш високої продуктивності щодо її мети.

Незважаючи на уявну простоту, теорія обмежень далека від спрощення. Згідно з більшістю сучасних управлінських технологій і методик не здійснюється аналіз відмінностей між ділянками, що є обмеженнями системи. Практика ж доводить, що ігнорування цих відмінностей неминуче веде до помилок у процесі ухвалення рішень.

Отже, в науці менеджменту ефективність впровадження ІКТ визначається як ступінь наближення організації до визначеної мети. Тому побудову методики оцінки ефективності застосовуваних на підприємстві управлінських ІКТ логічно розпочати з формулювання стратегічної мети її впровадження.

З метою вирішення завдання з формулювання мети впровадження управлінських ІКТ ми пропонуємо використати метод декомпозиції стратегічних цілей. Виходячи з нього можна зробити висновок, що мета придбання і впровадження ІКТ на підприємстві має дві складові:

- 1) створення єдиного (інтегрованого) керованого інформаційного простору підприємства;
- 2) підтримка (автоматизація) бізнес-функцій окремих менеджерів і працівників підприємства.

Це пояснюється особливостями виникнення і трансформації управлінської інформації, яка, по суті, є єдиною основою управлінських процесів, аналогічно енергії у фізико-хімічних процесах.

Ми солідарні з думкою, що процеси управління нерозривно пов'язані зі збором, обробкою, передачею і зберіганням інформації. При цьому в управлінській системі інформація постійно циркулює по каналах прямого і зворотного зв'язку, трансформуючись у кожній ланці системи. Оскільки якість управлінської інформації визначається її своєчасністю, змістом та формою уявлення, то поліпшувати процеси інформації можна як за рахунок удосконалення процесів передачі інформації (комунікацій), так і за рахунок модернізації процесів її збору, трансформації і аналізу.

Виходячи з принципів теорії обмежень перша складова мети повинна переважати над другою і визначати пріоритетність і інтенсивність дій в області автоматизації робочих місць. Це пов'язано, на нашу думку, з тим, що стратегічною метою процесів інформатизації підприємства є досягнення загального оптимуму.

Аналізуючи ефективність застосування впроваджених ІКТ, ми пропонуємо використовувати метод причинно-наслідкових зв'язків і дедуктивний підхід.

Згідно із сучасним трактуванням, на нашу думку, процес аналізу включає такий алгоритм дій:

1. Інформаційні потоки підприємства структуруються і класифікуються з трьох ключових позицій, що характеризують якість інформації:

- продуктивність інформаційних потоків (вхідних та вихідних);
- надійність інформації (достовірність у всіх суттєвих аспектах);
- тип інформаційного потоку з погляду його сприйняття іншими ланками системи (рівень сумісності вхідної (вихідної) інформації з корпоративним інформаційним контуром, тобто ступінь автоматизації експорту (імпорту) інформації системи, що генерується (приймається) окремою ланкою, в (з) корпоративний інформаційний простір).

При цьому виділяються й аналізуються три рівні інформаційних потоків:

- рівень первинної інформації;
- рівень переробки інформації;
- рівень ухвалення рішень.

Рівень найпродуктивнішої підсистеми (служби підприємства) визначається загальним рівнем ефективності інформаційного контуру підприємства. Своєю чергою, ефективність служби відповідає пропускній спроможності «найвужчого» підрозділу підприємства, що входить у дану службу, і так далі – до конкретних місць робітників.

Результати даного етапу аналізу можна представити графічно – на окремих картах інформаційних потоків служб (підрозділів) і в цілому на загальній карті інформаційних потоків всього підприємства.

2. Рівень підтримки функцій кожного робочого місця системи ІКТ оцінюється як регламентовано, так і нерегламентовано, тобто здійснюється послідовна діагностика стану інформатизації всіх робочих місць через взаємозв'язки показників ефективності.

Даний етап дозволяє виявити чинники, що обмежують і стримують продуктивність кожного конкретного робочого місця. Результати підсумовуються і представляються у виді матриці «Монітор стану інформатизації функцій робочих місць».

3. Рівень супроводу ІКТ-службою корпоративної інформаційної системи (KIC) оцінюється з позицій її відмовостійкості, зокрема включаючи збереження даних, якість надання ІКТ-сервісу, інформаційну безпеку і т.п. Результати оцінки можна відобразити графічно на картах інформаційних потоків (побудованих за даними 1-го етапу аналізу у вигляді платформи представленого на карті інформаційного простору підприємства (структурного підрозділу).

4. Результати всіх попередніх етапів аналізу зіставляються з метою ідентифікації кореневих причин (проблем), що обмежують ефективність KIC.

Схематично авторський підхід до процесу аналізу ефективності впроваджених ІКТ показано на рис. 1.

Як свідчить емпіричний матеріал, іде процес виявлення чинників, що обумовлюють неефективність «найвужчих» з погляду руху корпоративних інформаційних потоків робочих місць, що ідентифіковані на перших етапах аналізу.

Крім того, на даному етапі здійснюється перевірка, чи не виступає рівень супроводу ІКТ одним із системних обмежень, що викликає незадоволеність і (або) недовіру користувачів ІКТ, які, своєю чергою, призводять до низької ефективності впроваджуваних технологій.

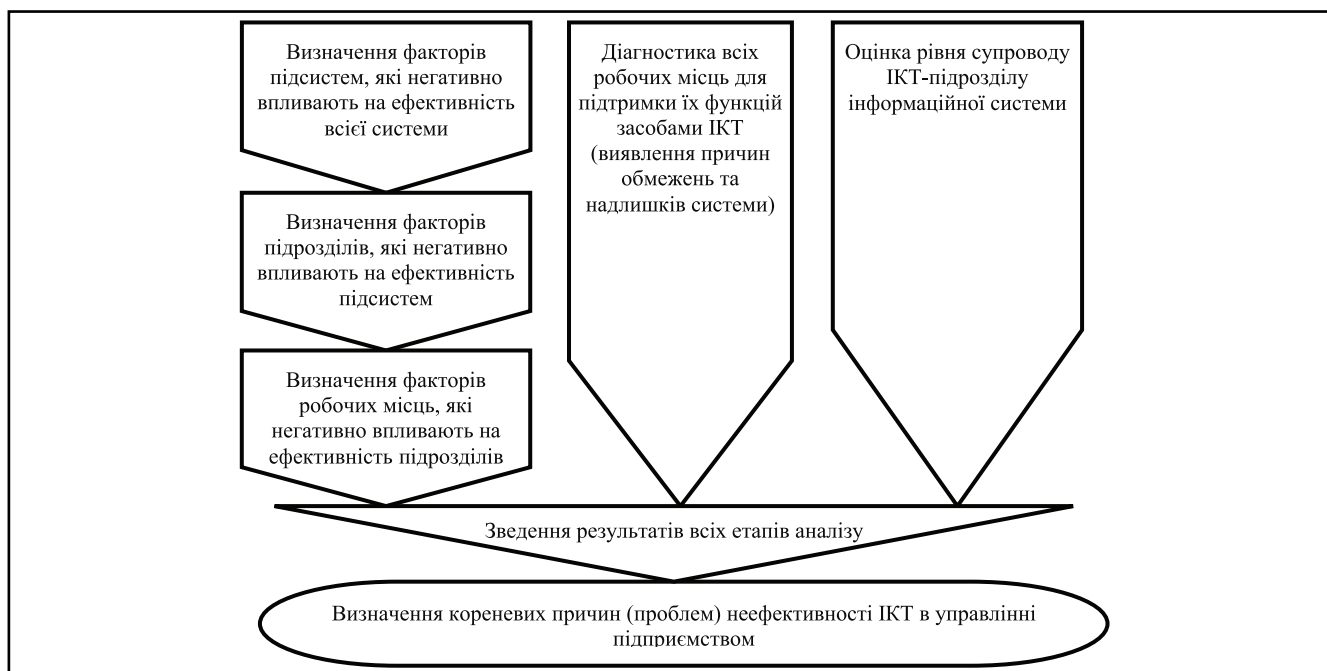


Рисунок 1. Послідовність процесу аналізу ефективності управління промисловими підприємствами на основі застосування ІКТ методом причинно-наслідкового зв'язку

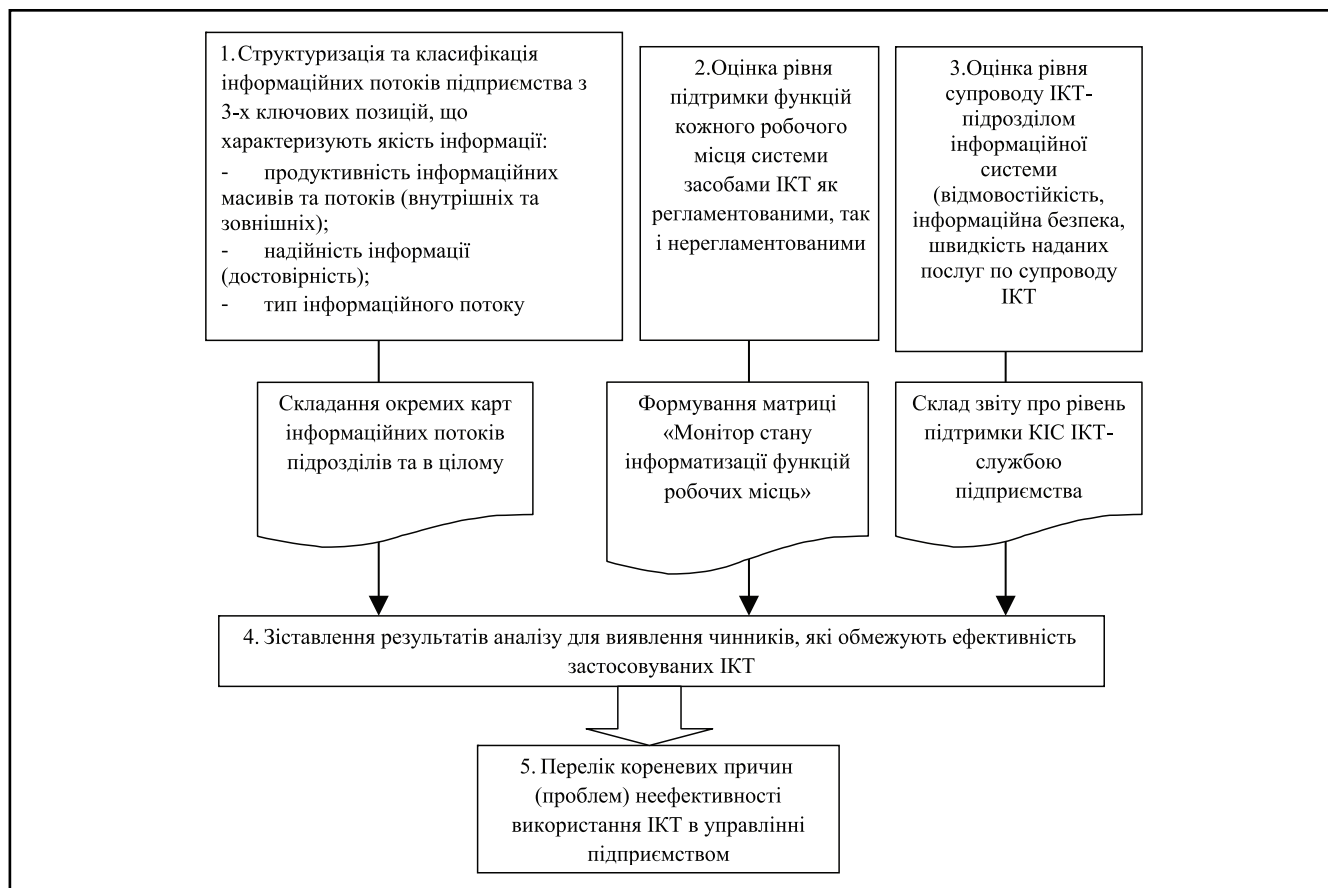


Рисунок 2. Методика оцінки ефективності застосовуваних ІКТ на промислових підприємствах

На рис. 2 представлена запропонована нами методика оцінки ефективності використовуваних ІКТ на промислових підприємствах.

Поетапний процес виявлення зон-обмежень ефективності ІКТ у системі за допомогою побудови карт інформаційних потоків підприємства описується такими показниками ефективності:

- продуктивність вхідних і вихідних інформаційних потоків на досліджуваній ділянці;
- рівень надійності інформації, що виходить (входить) з (в) досліджуваної ділянки;
- тип (сприйнятливості) інформаційних потоків на досліджуваній ділянці.

Процес діагностики робочих місць на предмет підтримки їх функцій засобами ІКТ полягає в аналізі таких показників, які оцінюються:

- коефіцієнт відповідності можливостей ІКТ, що встановлені на робочому місці, ІКТ функціям даного працівника (користувача);
- коефіцієнт відповідності можливостей регламентованих ІКТ, що встановлені на робочих місцях, функціям даного працівника (не може перевищувати значення 1-го показника);
- коефіцієнт використання працівниками регламентованих ІКТ, що встановлені на робочих місцях (не може перевищувати значення 1-го показника);
- коефіцієнт використання працівником нерегламентованих ІКТ (не може перевищувати значення 1-го показника);

- коефіцієнт відповідності технічних засобів вимогам регламентованих ІКТ.

Процес оцінки рівня супроводу ІКТ-службою корпоративної інформаційної системи полягає у вимірюванні таких показників:

- відмовостійкість КІС;
- інформаційна безпека;
- швидкість послуг, що надаються, з супроводу ІКТ.

Ми вважаємо, що виходячи з можливого поєднання одержаних на кожному етапі аналізу значень вищеперелічених показників ефективності ІКТ можна встановити такі основні чинники (або їх комбінації), що обмежують на даний момент ефективність впроваджених ІКТ:

- недостатня потужність технічних засобів на робочих місцях;
- нераціональний розподіл ресурсів в системі;
- ступінь інтеграції впроваджених ІКТ-засобів (систем) недостатній;
- недостатнє використання ІКТ-потенціалу користувачів;
- недостатня надійність ІКТ-інфраструктури;
- невідповідний рівень супроводу КІС з боку ІКТ-служби;
- людський чинник.

Висновки

Запропонована методика оцінки ефективності застосування ІКТ має такі переваги у порівнянні з відомими сьогодні методиками, вона:

– базується на перевагах системи показників, які не тільки фіксують поточний стан системи, а ідентифікують проблеми і безпосередньо визначають шляхи їх усунення у послідовності і взаємозв'язку та дозволяє правильно вибрати оптимальні для впровадження ІКТ-рішення, оцінювати інвестиційні потреби та їх ефективність від використання;

– методика є універсальною і масштабною – сформульовані принципи аналізу можуть бути застосовані не тільки на промислових підприємствах, а й на підприємствах різних галузей та для різних класів ВІС.

Список використаних джерел

1. Бузак Н.І. Економічна оцінка інформаційних технологій / Н.І. Бузак // Вісник ЖДТУ. – Житомир: ЖДТУ, 2010. – №3(53). – С. 29–32.
2. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятий; учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ – Дана, 2002. – 720 с.

3. Эффективность внедрения ЭВМ на предприятии / Д.И. Агейкин, Э.Л. Ицкович, Ю.Л. Клоков и др. – М.: Финансы и статистика, 1981. – 152 с.

4. Інформаційні системи в менеджменті: підручник / В.О. Новак, Ю.Г. Симоненко, В.В. Матвеев. – К.: Каравела: Піча Ю.В., 2008. – 616 с.

5. Інформаційні системи та комп'ютерні технології в менеджменті: навч. посіб. / За ред. І.С. Вовчак. – Тернопіль: Карт-бланш, 2001. – 354 с.

6. Макарова М.В. Эффективность застосування мережних технологій в компаніях: моногр. / Макарова М.В.; Укоопспілка, Полтав. ун-т спожив. кооп. України. – Полтава, 2008. – 186 с.

7. Маркіна І.А. Методологія оцінки ефективності системи управління / І.А. Маркіна // Вісник Донецького державного університету економіки і торгівлі: зб. – Донецьк: ДДУЕТ, 2000. – №8. – С. 104–110. – [Серія «Економічні науки»].

8. Goldratt, Eliyahu M. and Cox, Jeff, The Goal: Excellence In Manufacturing, North River Press, Inc. 1984.

9. Goldratt, Eliyahu M. and Cox, Jeff, The Goal: A Process of Ongoing Improvement (Revised Edition), North River Press, Inc. 1986.

Р.І. ЗАВОРОТНІЙ,
к.е.н., докторант, доцент, Київський національний університет ім. Вадима Гетьмана

Організація системи мотивації і відповідальності в процесі стратегічного фінансового управління вартістю підприємства

Статтю присвячено проблемам формування на підприємстві ефективної системи мотивації і відповідальності в контексті вартісно-орієнтованого управління. Автором деталізовано перелік функціональних обов'язків організаційних служб підприємства з управління певним набором стратегічних фінансових орієнтирів.

Ключові слова: грошова додана вартість, середньозважена вартість капіталу, модель життєздатної системи, мотивація, відповідальність.

Статья посвящена проблемам формирования на предприятии эффективной системы мотивации и ответственности в контексте стоимостно-ориентированного управления. Автором детализирован перечень функциональных обязанностей организационных служб предприятия по управлению определенным набором стратегических финансовых ориентиров.

Ключевые слова: денежная добавленная стоимость, средневзвешенная стоимость капитала, модель жизнеспособной системы, мотивация, ответственность.

Article is devoted to some problems of organization of effective corporate system of motivation and responsibility in a context of value-based management. The author de-

tailed the list of functional liabilities of organizational divisions of the enterprise for management of a certain set of strategic financial indicators.

Keywords: cash value added, weighted average cost of capital, viable system model, motivation, responsibility.

Постановка проблеми. Поліпшення умов доступу вітчизняних підприємств на фінансовий ринок вимагає впровадження у фінансовий менеджмент системи вартісно-орієнтованого управління. Основною умовою ефективності останньої виступає, зокрема, забезпечення всеохоплюючої системи мотивації і відповідальності за розробку й дотримання вартісних орієнтирів як складових фінансової стратегії підприємства. За умови післякризового відновлення вітчизняної економіки, а також відсутності досвіду апробації системи стратегічного фінансового управління вартістю в діяльність переважної більшості вітчизняних підприємств окреслені проблеми набувають гострої актуальності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Загальні засади організації мотивації і відповідальності при вартісно-орієнтованому управлінні розкрито у працях С. Біра [1], М. Скотта [2] та Т. Коупленда [3]. Серед вітчизняних

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

робіт із зазначеної проблематики слід відмітити праці Т.В. Момот [4] та І.О. Бланка [5].

Метою статті виступає розробка методичних засад налагодження ефективної системи мотивації і відповідальності функціональних служб підприємства у процесі стратегічного фінансового управління його ринковою вартістю.

Виклад основного матеріалу. Метою впровадження системи мотивації і відповідальності на будь-якому підприємстві є стимулювання й контроль досягнення набору планових показників. Так, склад фінансових показників системи стратегічного управління визначається фінансовими службами за погодженням з керівництвом підприємства. Наприклад, відповідно до зазначеної на рисунку організаційної структури ПАТ «Лукойл–Одеський нафтопереробний завод» подібні показники розробляються відділом планування витрат і економіки виробництва.

У межах системи фінансового управління вартістю на підприємстві може бути визначений мінімальний набір стратегічних орієнтирів, що охоплюватимуть усі цільові аспекти господарської діяльності. За цим критерієм нами запропоновано такий набір показників: $\frac{\text{ринкова_вартість}}{\text{чистий_дохід}}$ грошова додана вартість (з англ. cash value added, CVA), на основі якої періодично переглядається ринкова вартість підприєм-

ства, а також коефіцієнти: (з англ. price on sales, P/S), загальної акціонерної доходності (з англ. total shareholders' return, TSR) і забезпеченості власними коштами (далі $k_{з.в.к.}$).

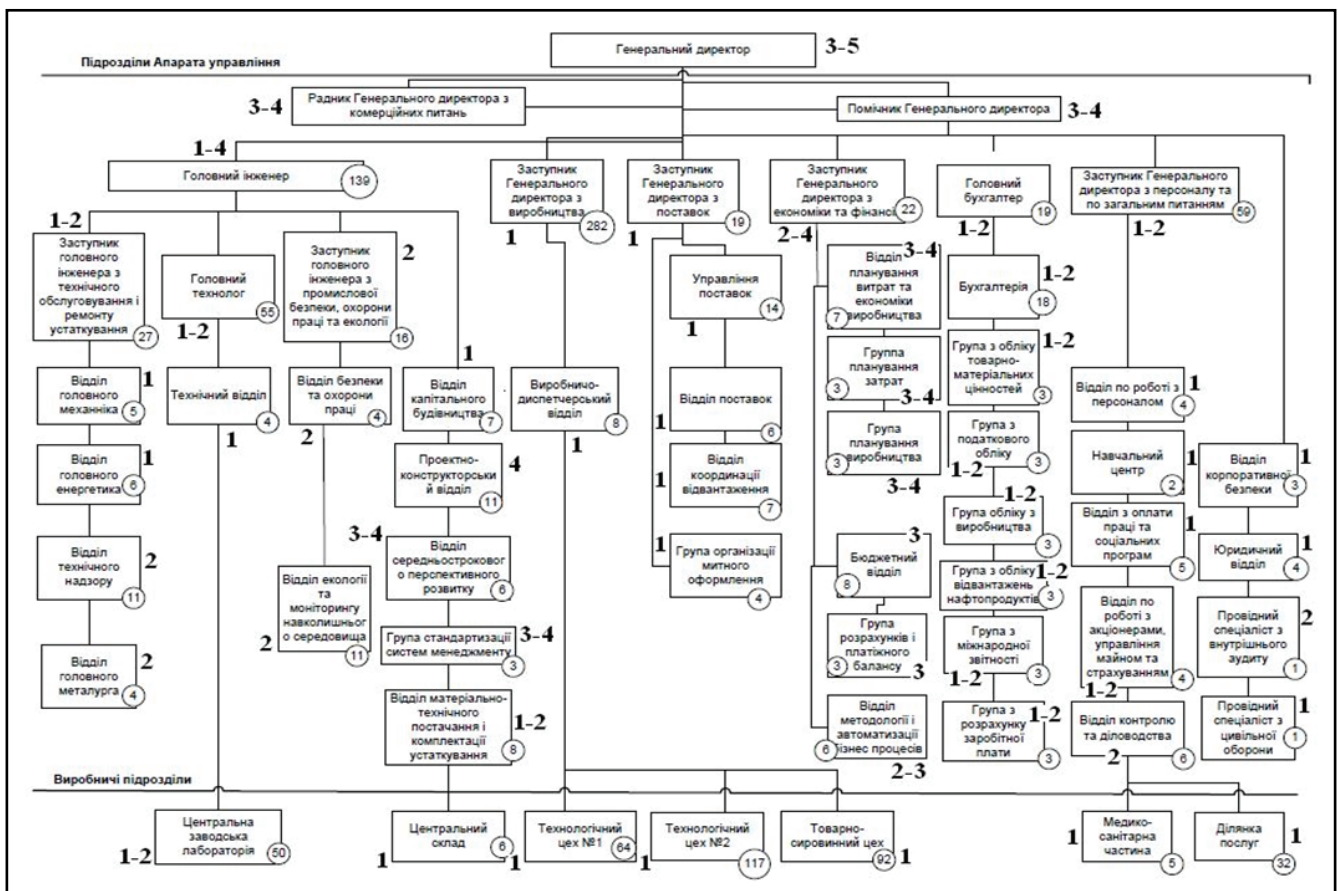
Відповідно до порядку обчислення кожен з перелічених показників може бути розкладений на певну сукупність простіших драйверів вартості. Для виокремлення таких драйверів наведемо формули визначення стратегічних фінансових орієнтирів господарського зростання:

$$CVA = CFI - ЧОА * WACC = (EBI + A - EA) - ЧОА * WACC = \left[(ЧП + ФВ * (1 - ПП)) + A - \frac{ОЗ_a * WACC}{(1 + WACC)^n - 1} \right] - ЧОА * WACC, \quad (1)$$

де CFI – чистий грошовий потік до відсоткових платежів (з англ. net cash-flow before interest), A – амортизація, EA – економічна амортизація, $ЧОА$ – чисті оборотні активи, $WACC$ – середньозважена вартість капіталу (з англ. weighted average cost of capital), $ЧП$ – чистий прибуток, $ФВ$ – фінансові витрати, $ПП$ – ставка податку на прибуток, n – середній строк експлуатації основних засобів підприємства, $ОЗ_a$ – основні засоби, підлягаючі амортизації;

$$WACC = \frac{BK}{K} * BK_{\text{кварт.}} + \frac{ПКО}{K} * ПК_{\text{кварт.}} * (1 - ПП), \quad (2)$$

де BK – власний капітал; $ПКО$ – позиковий капітал, що обслуговується; K – сукупний капітал; $BK_{\text{кварт.}}$ – річна вартість



де (10) – чисельність працівників служби; 1, 2, ... 5 – приналежність служби до відповідного рівня системи стратегічного управління згідно з моделлю життєздатної системи (з англ. viable system model, VSM) С. Біра.

Організаційна структура ПАТ «Лукойл–Одеський НПЗ» [6]

користування власним капіталом; *ПКварт.* – річна вартість користування позиковим капіталом, що обслуговується;

$$TSR = \frac{(\text{ринк.курс акцій}_j + \text{дивіденди}_j + \text{ринк.курс акцій}_{(j-1)})}{\text{ринк.курс акцій}_{(j-1)}}, \quad (3)$$

де j – часовий період;

$$k_{з.в.к.} = \frac{(BK + 3НВП + ДМП - НА)}{OA}, \quad (4)$$

де BK – власний капітал, $3НВП$ – забезпечення наступних витрат і платежів, $ДМП$ – доходи майбутніх періодів, $НА$ – необоротні активи, OA – сума оборотних активів підприємства.

Усі вищенаведені формули надають можливість виокремити такі фінансові фактори (драйвери), що підлягають управлінню на різних рівнях системи стратегічного управління вартістю підприємства: вартість власного і вартість позикового капіталу як складові показників WACC та обсягів фінансових витрат (вартість запозичень впливає на обсяг чистого операційного прибутку підприємства), обсяги чистого прибутку та сукупних фінансових витрат зі складу чистого операційного прибутку, сума амортизаційних відрахувань як складової чистих джерел підприємства, обсяги короткострокової заборгованості як фактор розміру чистих оборотних активів підприємства.

Разом із тим є дискусійною доцільність включення первісної вартості основних засобів, що підлягають повному амортизуванню за період n , та самого середнього терміну експлуатації основних засобів (n) до фінансових факторів вартості. З одного боку, загальний обсяг основних засобів і період їх експлуатації диктуються загальновиробничими потребами, а з іншого – обидва фактори визначають обсяги амортизаційних відрахувань як чистого джерела капіталу підприємства. Однак саме загальновиробничі потреби визначають обсяг формування основних засобів і період їх експлуатації, які, своєю чергою, впливають на обсяг амортизаційних відрахувань, а не навпаки. Тому в представленому дослідженні нами ці обидва фактори розміру CVA як фінансові не визначаються.

Основна зручність використання показника CVA в управлінні суб'єктами насамперед середнього підприємництва полягає у відносній простоті обчислення (єдина складність пов'язана з розрахунком показника β для обчислення WACC, проте, по-перше, не виключається можливість використання з тими ж цілями значення загальногалузевого β [7, с. 140], і по-друге, визначений не потребує регулярного перегляду), що мінімізує необхідність періодичного вдавання до послуг консалтингових компаній і відповідних витрат.

На першому етапі розробки фінансової стратегії відділом планування витрат і економіки виробництва, що належить до 3 і 4 рівнів системи стратегічного управління, проводиться збір і узагальнення фінансової інформації щодо поточного стану господарського розвитку підприємства. Зокрема, подібна інформація надходить від бухгалтерського та бюджетного відділів (див. рис.). На основі неї відділ планування витрат і економіки виробництва розробляє фінансову стра-

тегію розвитку, де зокрема визначає такі напрями управління драйверами CVA:

1. Обсяги й WACC формування фінансових ресурсів відповідно до потреб господарського розвитку, у т.ч.:

1.1) шляхи обслуговування наявного власного капіталу, обсяги й вартість залучення додаткового власного капіталу.

Оскільки зазвичай вартість формування власних фінансових ресурсів є дорожчою за вартість позикових, що пов'язано з особливостями оподаткування прибутку, тоді максимізація питомої ваги власного капіталу призведе до неминучого зростання WACC. Як результат, нарощення WACC обумовить зниження CVA, що підтверджує наступна рівність:

$$CVA \downarrow = ЧП + [ФВ \downarrow * (1 - ПП)] \downarrow + A - \left[\frac{OZ_a * WACC \uparrow}{(1 + WACC \uparrow)^{n-1}} \right] \downarrow - ЧОА \uparrow * WACC \uparrow,$$

Слід зазначити, що при зростанні WACC з 10 до 15 відсотків загальне значення економічної амортизації знизиться на 1,55%. Крім того, нарощення питомої ваги власних фінансових джерел у загальній структурі капіталу обумовить зростання таких драйверів CVA, як обсяги чистих оборотних активів і можливе зниження подальших загальних фінансових витрат з залучення позик, проте зміна усіх складових формули в сумі призведе до падіння обсягів CVA;

1.2) шляхи обслуговування наявних позикових ресурсів, розміри і вартість залучення додаткових.

Нарощення питомої ваги позикових ресурсів, які є дешевшими за власні, зазвичай спричиняє зниження WACC. У такому разі спостерігатиметься нарощення загальних обсягів CVA. Водночас це негативно відобразиться на фінансовій стійкості підприємства і, як наслідок, обумовить підвищення ризиків його неплатоспроможності. На додаток збільшення позикових ресурсів обумовить відповідне зростання фінансових витрат як драйвера CVA, зниження обсягів чистих оборотних активів (у цьому випадку – через нарощення короткострокових запозичень); також через використання фінансового важеля можливе нарощення чистого прибутку підприємства. Сукупність вказаних змін унаочнено в такий спосіб:

$$CVA \uparrow = ЧП \uparrow + [ФВ \uparrow * (1 - ПП)] \uparrow + A - \left[\frac{OZ_a * WACC \downarrow}{(1 + WACC \downarrow)^{n-1}} \right] \downarrow - ЧОА \downarrow * WACC \downarrow,$$

2. Управління обсягами чистих фінансових джерел, зокрема прогнозування обсягів чистого прибутку і амортизаційних відрахувань, розробка напрямів їх використання.

Ретельніша деталізація фінансової стратегії на даному етапі стратегічного управління є недоцільною з причини високої невизначеності інформаційного середовища й неправданості відволікання трудових ресурсів.

Окрім перелічених фінансових драйверів вартості, стратегічні орієнтири потребують постійного співвіднесення з іншими критеріями господарського розвитку, такими як збалансованість приросту чистого доходу і ринкової вартості

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

підприємства, вплив приросту якості корпоративного управління на динаміку ринкової вартості підприємства, вплив методів управління CVA на імовірність корпоративного дефолту та ін. Саме задля цього система стратегічного фінансового управління потребує включення окрім показника CVA інших стратегічних орієнтирів господарського розвитку, зокрема P/S, TSR та $k_{з.в.к.}$.

Фінансова стратегія підприємства не може розроблятися у відриві від інших функціональних стратегій, зокрема інвестиційної, маркетингової, інноваційної та ін. В основу цього покладений принцип подвійного обліку – реєстрації змін

господарського майна і джерел його формування, тобто одчасності змін структури активної і пасивної частин балансу. Саме тому відділом планування витрат і економіки виробництва у координації з відділом середньострокового і перспективного розвитку, що належать до четвертого рівня системи стратегічного управління, мають визначатися поточні і перспективні господарські потреби у фінансуванні. На їхній основі першому відділу слід скласти фінансову стратегію підприємства і надати на розгляд і коригування другому.

На додаток до фінансової стратегії відділом методології та автоматизації обліку (див. рис.) зі складу відділу планування

Розподіл функціональних обов'язків фінансових служб ПАТ «Лукойл–Одеський НПЗ» (див. рис.) з управління фінансовими стратегічними орієнтирами

№	Показник	Розробка показника	Функції зі збору даних щодо динаміки
1	2	3	4
1	CVA	ВМАО	Б, БВ
	EBI	ВМАО	Б, БВ
	у т. ч.		
1.1	ПП	–	Б, БВ, ПСВА
	ЧП	–	Б, БВ, ПСВА, ВРАУМС
	ФВ	–	Б, БВ, ПСВА
2	A	–	Б, БВ, ПСВА, ВРАУМС
	ЕА	ВМАО	Б, БВ
	у т. ч.		
3	WACC	ВМАО	Б, БВ, ПСВА
	ОЗа	ВМАО	Б, БВ, ПСВА, ВРАУМС
	N	ВМАО	Б, БВ
4	ЧОА	ВМАО	Б, БВ
	P/S	ВМАО	Б, БВ
	у т. ч.		
5	P	ВМАО	Б, БВ
	S (або ЧД)	–	Б, БВ
	к з. в. к.	ВМАО	Б, БВ
	у т. ч.		
6	ВК	–	Б, БВ, ПСВА
	ЗНВП	–	Б, БВ, ПСВА
	ДМП	–	Б, БВ, ПСВА
	НА	–	Б, БВ, ПСВА
	ОА	–	Б, БВ, ПСВА
	TSR	ВМАО	Б, БВ, ВРАУМС
	у т. ч.		
7	дивіденди	–	Б, БВ, ВРАУМС, ПСВА
	динаміка курсу акцій	ВМАО	ВРАУМС
8	Z-коефіцієнт	ВМАО	БВ
	у т. ч.		
	$k_{\text{покриття}}$	ВМАО	БВ
	– ПЗ	ВМАО	Б, БВ, ПСВА
	$k_{\text{фін. незалежності}}$	ВМАО	Б, БВ
	– ΣK	ВМАО	Б, БВ, ПСВА
	$k_{\text{кредитор. заборгованості}}$	ВМАО	Б, БВ
	– КЗ середньоріч.	ВМАО	Б, БВ
	$k_{\text{рент. продаж за звич. діяльн.}}$	ВМАО	Б, БВ
	– EBITDA	ВМАО	Б, БВ
	– інші опер. доходи	–	Б, БВ
	$k_{\text{рент. активів за чистим прибутком}}$	ВМАО	Б, БВ
	– $\Sigma K_{\text{середньорічний}}$	ВМАО	Б, БВ

де БВ – бюджетний відділ, Б – бухгалтерія, ВМАО – відділ методології та автоматизації обліку, ПСВА – провідний спеціаліст з внутрішнього аудиту, ВРАУМС – відділ по роботі з акціонерами, управлінню майном і страхуванню.

витрат і економіки виробництва розробляються методичні засади обчислення стратегічних фінансових орієнтирів, обліку їх вихідних даних, особливості зведення та оцінювання фінансових орієнтирів у процесі вивчення їх структури й динаміки.

Також слід конкретизувати комплекс дій і відповідальність фінансових служб ПАТ «Лукойл–Одеський НПЗ» з управління стратегічними фінансовими орієнтирами (див. табл.).

У таблиці конкретизовано функції фінансових служб, що належать до 2 і 3 рівнів ієрархії стратегічного управління підприємством, з розробки стратегічних фінансових орієнтирів системи управління вартістю, а також моніторингу їх динаміки. Зокрема, бухгалтерію визначено як службу з моніторингу динаміки EBITDA, TSR, CVA та низки інших фінансових коефіцієнтів, оскільки саме на основі формованої нею фінансової звітності визначаються окремі складові зазначених фінансових показників; самі ж показники та їх динаміка визначаються бюджетним відділом в межах аналітичного бюджету.

Водночас функції з координації показників і прийняття управлінських рішень виконують служби 3–4 рівнів системи стратегічного фінансового управління вартістю підприємства – відділ планування витрат і економіки виробництва та відділ середньострокового і перспективного розвитку.

Основними цілями розподілу відповідальності в управлінні фінансовими показниками є чітке розмежування дій функціональних служб та встановлення ефективної системи мотивації кадрового складу. У протилежному випадку будуть усунуті всі передумови самовдосконалення системи стратегічного управління.

Розробка методичних засад побудови системи мотивації в діяльності фінансових служб ПАТ «Лукойл–Одеський НПЗ» належить до компетенції відділу методології та автоматизації обліку, і підлягає коригуванню відділом планування витрат і економіки виробництва. Керівництвом підприємства делегуються функції щодо координації дотримання встановлених мотиваційних критеріїв до компетенції бюджетного відділу. Останній періодично на основі зіставлення фактичних бюджетних показників з плановими висуває до відділу планування витрат і економіки виробництва пропозиції з матеріального стимулювання кадрового складу, які після затвердження направляються на виконання до бухгалтерії.

Відмітимо найбільш загальні мотиваційні критерії в управлінні фінансовими орієнтирами і відповідні ним фінансові служби:

1) повнота складу фінансових орієнтирів системи стратегічного управління вартістю, їх об'єктивність, актуальність та всеохоплюваність господарських процесів, зрозумілість їх економічного змісту та послідовності розрахунку, автоматизація їх обліку, забезпечення чіткого розподілу відповідальності функціональних служб з формування аналітичної бази стратегічних фінансових орієнтирів (відділ методології та автоматизації обліку);

2) виконання функцій збору даних: забезпечення актуальності й точності фінансових даних, що відображаються (бух-

галтерія, бюджетний відділ, провідний спеціаліст з внутрішнього аудиту, відділ по роботі з акціонерами, управлінню майном і страхуванню);

3) точність прогнозних значень фінансових орієнтирів, обґрунтованість і однозначність оціночних результатів й розроблюваних пропозицій (бюджетний відділ, відділ планування витрат і економіки виробництва, відділ середньострокового і перспективного розвитку).

Мотивація і відповідальність фінансових служб підприємства повинна бути закріпленою відповідно до фінансових показників, зазначених у таблиці.

Висновки

Отже, в роботі досліджено окремі прикладні проблеми організації ефективної системи мотивації і відповідальності фінансових служб підприємства в контексті вартісно-орієнтованого стратегічного управління. Зокрема, керуючись сукупністю обраних на підприємстві стратегічних фінансових орієнтирів та окремих їх складових (так званих драйверів вартості), було деталізовано відповідальність фінансових служб ПАТ «Лукойл–Одеський НПЗ» при управлінні цими фінансовими показниками. Крім того, визначено усі можливі напрями управління CVA та ринковою вартістю підприємства через вплив на динаміку окремих драйверів вартості.

Основною моделлю розподілу відповідальності за будь-які господарські процеси на підприємстві слід прийняти VSM С. Біра, адже остання ґрунтується на механізмах функціонування найбільш ефективної управлінської системи – нейрофізіологічної системи людського організму, що була удосконалена в результаті тривалого процесу еволюції.

Оскільки системи мотивації і відповідальності на підприємстві повинні знаходитись у тісному діалектичному взаємозв'язку, наостанок нами сформульовано найбільш загальні мотиваційні критерії діяльності фінансових служб з управління стратегічними орієнтирами господарського розвитку.

Список використаних джерел

1. С. Бир. Мозг фирмы / Пер. с англ. проф. М.М. Лопухина; М.: Либриком, 2009. – 416 с.
2. Скотт М. Факторы стоимости: Руководство для менеджеров по выявлению рычагов создания стоимости / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп–Бизнес», 2000. – 432 с.
3. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление. – 3-е изд., перераб. и доп. / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп–Бизнес», 2005. – 576 с.
4. Момот Т.В. Вартісно-орієнтоване корпоративне управління: від теорії до практичного впровадження: Монографія. – Харків: ХНАМГ, 2006. – 380 с.
5. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 720 с.
6. ПАТ «Лукойл–Одеський НПЗ» // «Лукойл–Україна». – [Електрон. джерело] Режим доступу: <http://www.lukoil.com.ua/ukr/company/onpz>

7. Заворотній Р.І. Фінансова оцінка бізнесу: теорія, практика та інноваційні підходи: монографія / Р.І. Заворотній. – К.: КНЕУ, 2012. – 295 с.
8. Щербаків В.А., Щербаків Н.А. Оцінка стоимості підприємства (бізнесу) / В.А. Щербаків, Н.А. Щербаків. – 2-е изд., испр. – М.: Омега-Л, 2007. – 288 с.
9. Zavorotniy R.I. Place Of Value Management In A System Of Corporate Management And Its Financial Methods / R. I. Zavorotniy //

Scientific Papers: Journal of Knowledge Management, Economics and Information Technology; Bucharest, 2012. – №5. – С. 203–211.

10. Weissenrieder F. Value Based Management: Economic Value Added or Cash Value Added? / F. Weissenrieder // Gothenburg Studies in Financial Economics: Study No. 1997:3; Gothenburg University: Gothenburg, 1997. – [Електрон. джерело] Режим доступу: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=156288

УДК 334.764

Л.П. ОВЧАРОВА,
науковий співробітник, Інститут економіки та прогнозування НАН України,
В.П. БОДЕКО,
м.н.с., Центр досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва

Сучасні форми співробітництва та стратегічного партнерства транснаціональних корпорацій

Стаття присвячена дослідженню особливостей стратегічних альянсів транснаціональних корпорацій (ТНК) на сучасному етапі розвитку світової економіки. У статті проводиться аналіз стратегічних альянсів, які відіграють важливу роль у сучасних міжнародних економічних відносинах.

Ключові слова: стратегічні альянси, транснаціональні корпорації, синергетичний ефект, ефективність.

Статья посвящена исследованию особенностей стратегических альянсов транснациональных корпораций (ТНК) на современном этапе развития мировой экономики. В статье проводится анализ стратегических альянсов, играющих важную роль в современных международных экономических отношениях.

Ключевые слова: стратегические альянсы, транснациональные корпорации, синергетический эффект, эффективность.

The article deals with the peculiarities of transnational corporations' strategic alliances in the modern economy. The author analyzes strategic alliances that play an important role in the modern international economy.

Keywords: strategic alliances, transnational corporations, synergetic effect, efficiency.

Постановка проблеми. Глобалізація світового господарства, зростання масштабів економічної експансії транснаціональних корпорацій (ТНК), а також посилення конкуренції на світових ринках є найважливішими факторами, що визначають розвиток світової економіки сьогодні. Пов'язані з ними інтеграційні процеси в промисловості стають усе більш масштабними й динамічними. В останні роки ТНК стали основним структурним елементом економіки більшості країн, рушійною силою їх розвитку. Саме вони сьогодні

виступають у ролі найбільшого світового інвестора і носія нових технологій у сфері виробництва та управління.

Питання модернізації національної економіки безпосередньо пов'язані з умовами діяльності сучасних ТНК, які перетворилися у важливий фактор світового відтворювального процесу, оскільки саме вони визначають міжнародні мікрозв'язки в основній ланці кругообігу «капітал – виробництво». У рамках діяльності ТНК здійснюється перетікання значної частини фінансових, матеріальних і трудових ресурсів, контролюються стратегічно важливі сфери економіки – виробництво, фінанси, технології, інформація тощо. Саме діяльність ТНК створює реальну основу для формування глобального виробництва з єдиним ринковим і інформаційним простором.

Експерти стверджують, що міжнародний рух капіталу у формі інвестицій сьогодні має відносно менше значення, ніж обмін технологіями, інформацією, потенціалом у сфері маркетингу й управління [1]. Співробітництво підприємств забезпечує компаніям доступ на міжнародні ринки за менших витрат і ризиків порівняно з простим залученням прямих інвестицій. Саме тому міжнародні спільні підприємства, стратегічні альянси ТНК знаходять все більше поширення у світі.

Однією з гнучких організаційних форм інтеграції ТНК виступають стратегічні альянси. Динамічне формування наприкінці минулого століття різних за цілями і стратегією альянсів у різних галузях промисловості дозволило найбільшим ТНК досягти значних результатів щодо поліпшення ефективності діяльності й підвищення продуктивності праці; забезпечити конкурентоспроможність корпорацій на ринках збуту і інноваційний розвиток економіки країни в цілому.

Стратегічні альянси стали альтернативою злиттям і поглинанням для тих компаній, метою яких є реалізація капіталомістких проектів за рахунок залучення ресурсів кількох партнерів. Формування стратегічних альянсів є принципово

новою корпоративною стратегією, а всебічне дослідження якісних характеристик цієї форми міжфірмової кооперації є на сьогодні актуальним завданням і має прикладне значення для розвитку корпоративного контролю, оскільки можливість вступати в альянси може дати вітчизняним компаніям конкурентні переваги.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичну основу дослідження склали праці найбільш відомих зарубіжних учених даного наукового напрямку: І. Ансофф, Б. Гаррет, Д. Даннинг, П. Дюссонж, Д. Куинн, Г. Минцберг, Томпсон, М. Портер, А. Стрикленд та ін. Найбільш загальні питання, пов'язані з процесами організації, становлення й розвитку міжнародних стратегічних альянсів у міжнародній практиці, досліджуються російськими вченими Є. Карпухіною, М. Бобіною, М. Грачовим, С. Пивоваровим, А. Майзель, Р. Новосибірським, В. Смиковим, С. Авдашевою, В. Дементьевим, Ю. Якутіним. Проблеми функціонування альянсів у конкретних галузях російської промисловості розроблялися в працях учених: І. Урманова, Б. Кузика, О. Дагаєва, І. Корнеєва, С. Носова.

Однак, як показало дослідження, проблеми міжнародних стратегічних альянсів розглядаються недостатньо. Проведені дослідження з даної проблематики не повністю відображають сутність процесів формування стратегічних альянсів та існуючі проблеми їх практичного застосування, вплив діяльності альянсів на різні галузі вітчизняної промисловості й економіку країни в цілому. Не досить узагальнений і проаналізований наявний зарубіжний досвід функціонування стратегічних альянсів у найбільш важливих галузях економіки в умовах глобалізації. В існуючих дослідженнях практично не висвітлені питання державного регулювання процесів формування стратегічних альянсів у зарубіжних країнах.

В умовах глобалізації в стратегіях ТНК під впливом конкурентних і кризових змін світового ринку відбуваються істотні зміни, що вимагають поглибленого й комплексного вивчення, з урахуванням сучасних тенденцій і зрушень у розвитку й трансформації ТНК.

У зв'язку з цим розуміння феномена стратегічних партнерств є вкрай важливим як для сучасного вітчизняного бізнесу, так і для економічної науки.

Метою статті є проведення комплексного аналізу процесів формування міжнародних стратегічних альянсів; виявлення особливостей становлення й розвитку стратегічних альянсів ТНК; визначення найбільш перспективних напрямів формування ефективних міжнародних стратегічних альянсів за участю вітчизняних компаній в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. У сфері міжнародного співробітництва широко поширена практика об'єднання високо-технологічних компаній з різних країн на договірній основі для реалізації окремих науково-виробничих проектів як альтернативний варіант консолідації підприємств. Цей процес відбувається насамперед шляхом створення великих міжнародних консорціумів, технологічних союзів і альянсів між провідними ТНК, спільних підприємств, а також в інших формах, основу

яких становить договір між учасниками. Серед таких організаційних структур як приклад можна навести Airbus і Eurofighter (союз ТНК в авіаційній сфері), Microelectronics and Computer Technology Corporation (MCC) і Sematech (союз ТНК у сфері виробництва комп'ютерної техніки).

Особливий інтерес представляють міжнародні стратегічні альянси, в яких беруть участь підприємства різних країн. Стратегічні альянси – це така організаційна форма економічної кооперації промислових підприємств, при якій кожна із сторін, що беруть участь, зацікавлена в здійсненні взаємовигідного співробітництва, виступає рівноправним партнером і вносить конкретний вклад у досягнення загального результату, зберігаючи при цьому свою самостійність і незалежність.

Формування стратегічних альянсів вимагає принципових змін у веденні бізнесу. На відміну від звичайного довгострокового співробітництва, в якому сторони керуються заздалегідь обумовленими угодами, стратегічні альянси є більш гнучкими структурами, які передбачають можливість зміни початкових умов і розподілу ризиків для досягнення загальних стратегічних цілей. Вони поширені в багатьох сферах господарської діяльності, особливо в тих галузях, які технологічно активно розвиваються: в автомобілебудуванні, у виробництві комп'ютерного, електротехнічного й електронного устаткування, у літакобудуванні, у сфері інформаційних і телекомунікаційних послуг тощо.

Участь у стратегічних альянсах дозволяє компаніям досягти значних переваг, серед яких доступ до ресурсів партнера, отримання нових знань, покращення репутації, посилення ринкового впливу, зниження ризику, а також встановлення нових стандартів. Разом із тим участь у стратегічних альянсах пов'язана з окремими недоліками – до 50% від їхнього загального числа не досягають заявлених цілей.

За даними ОЕСР, з 1990 по 1999 рік у світі було створено близько 80 тис. стратегічних альянсів, а в 2000–2006 роках – близько 70 тисяч. При цьому від 55 до 61% сформованих альянсів були міжнародними [2]. На початку XXI ст. спостерігається значне збільшення числа стратегічних альянсів у фармацевтичній і біотехнологічній галузях при одночасному уповільненні темпів росту кількості альянсів у секторі інформаційних і комунікаційних технологій (ІКТ). При цьому стратегічні альянси є важливим елементом розвитку виробничої кооперації й науково-технічного співробітництва в автомобілебудуванні, аерокосмічній галузі, ВПК, виробництві нових матеріалів та хімічній промисловості. Значний розвиток у зарубіжних країнах отримали альянси компаній-конкурентів. За підрахунками, вони становлять не менш 70% від загального числа угод про співробітництво, що укладаються між компаніями.

Особливе місце в сучасній світовій економіці посіли науково-технічні альянси за участю ТНК. Вони дають додаткові переваги при спільному освоєнні технологій у сформованих галузях. Альянси дозволяють ТНК приблизно на 14–20 місяців скоротити термін організації нового виробництва і на

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

50–70% знизити вартість освоєння виробництва [3]. На науково–технічні альянси високотехнологічних галузей (ІКТ, фармацевтична, біотехнологічна, виробництво нових матеріалів, оборона і авіакосмічна) припадає 80% усіх створених науково–технічних альянсів і 20% – на середньотехнологічні галузі (виробництво інструментів і медичного устаткування, побутової електроніки, автомобілебудування, хімічну галузь).

Альянси можуть мати різний ступінь координації поточної діяльності партнерів і їхніх стратегічних цілей. Відповідно до міжнародної класифікації альянси бувають вертикальними, коли співробітництво налагоджується між постачальниками факторів виробництва і компаній–виробників кінцевої продукції, а також горизонтальними, коли до спільної діяльності залучаються компанії одного рівня, які працюють в одній сфері або галузі економіки. В альянсах горизонтального типу також має місце співробітництво між галузевими конкурентами. Мета таких альянсів пов'язана з посиленням ринкового впливу, спільними закупівлями, використанням загального бренду, створенням нової продукції, розробкою нових технологій, обміном взаємодоповнюючими активами. Це притаманно компаніям, які працюють у високотехнологічних галузях. Так, американська компанія IBM і японська Toshiba досить активно конкурують у сфері виробництва й продажу ноутбуків і в той же час поєднали свої зусилля в дослідженнях і розробці екранів.

Відомі вчені Б. Гаррет і П. Дюссонж [4] наводять власну класифікацію стратегічних альянсів (табл. 1). Важливим тут є виділення різних видів альянсів залежно від завдань, які ставлять перед собою учасники альянсу.

На сучасному етапі економічних відносин значного поширення набувають стратегічні альянси між компаніями різних країн. Переважна мета таких стратегічних альянсів – об'єднання наукового потенціалу корпорацій, виробнича кооперація і розподіл ризиків без поглинання. Навіть така могутня ТНК, як американський електронний гігант IBM, вважає за доцільне об'єднання зусиль з іншими ТНК у сфері НДДКР капіталомісткої й наукомісткої продукції. Так, для розробки нової мікросхеми, яка оцінювалася в \$1,0 млрд., у дослід-

ницькому центрі IBM на початку 90-х років об'єдналося близько 200 фахівців корпорацій IBM (США), Toshiba (Японія), Thompson (Франція) і Siemens (Німеччина) [5]. Важливим чинником зниження витрат виробництва на підприємствах ТНК виступають міжнародні угоди про кооперацію виробництва. Прикладом може слугувати угода між корпорацією General Electric (США), що має 12 галузевих відділень, кожне з яких є світовим лідером у своїй сфері, з компанією Toshiba (Японія) про спільне виробництво й маркетинг турбін нового покоління.

Деякі види стратегічних альянсів розраховані на розширення асортименту продукції і кола споживачів. Такі альянси передбачають спільні маркетингові дослідження, використання загальних збутових каналів, джерел інформації й рекламних кампаній. Як приклад можна назвати альянс традиційних конкурентів Nissan Motors (Японія) та Daimler-Benz (Німеччина), об'єднання яких в альянс дозволило збільшити частку кожної фірми на азійському ринку на 20% [5].

У країнах Європейського Союзу (ЄС), за даним ОЕСР та ЮНКТАД, формується в середньому 35–40% усіх стратегічних альянсів ТНК у світі [6]. При цьому кількість угод постійно зростає. Стратегічні альянси характеризуються складністю коопераційних взаємозв'язків і не обмежуються рамками лише одного виду співробітництва.

Значну роль у розвитку виробничої кооперації й науково–технічного співробітництва відіграють технологічні стратегічні альянси. Їхня кількість збільшилася в 1990–2007 роках з 394 до 739, у тому числі за участю європейських ТНК – до 366. Найбільша кількість стратегічних альянсів за участю ТНК ЄС була створена у фармацевтичній галузі [7]. Так, ТНК Glaxo (Великобританія), що є однією з найбільших фармацевтичних компаній світу, у зв'язку з різким подорожчанням в останні роки дослідницьких робіт у сфері біотехніки входить до складу більше 60 альянсів тільки з метою спільного проведення НДДКР.

Основними факторами збільшення числа технологічних стратегічних альянсів та альянсів у НДДКР є: надзвичайно високі витрати й невизначеність результатів НДДКР,

Таблиця 1. Види стратегічних альянсів

Групи видів альянсів	Види альянсів
1. Альянси між конкуруючими компаніями	1.1. Інтеграційні альянси, у рамках яких партнери здійснюють спільні науково–дослідні програми й спільно виробляють окремі комплектуючі, якими згодом укомплектовуються продукти компаній–партнерів, і нерідко ці продукти вступають у пряму конкуренцію на ринку
	1.2. Псевдоконцентраційні альянси. Функціонування фірм–конкурентів у рамках цих альянсів охоплює спільну розробку, виробництво й реалізацію готової продукції. На ринок випускається єдина продукція, що належить всім партнерам
	1.3. Комплементарні альянси, які зазвичай укладаються для комерційної реалізації продукції одного партнера через торговельну мережу іншого. Тим самим виробничі активи першого доповнюються торговельними активами другого
2. Альянси між не конкуруючими компаніями	2.1. Транснаціональні спільні підприємства, коли партнерські відносини встановлюються між компаніями, що перебувають у різних країнах; один з партнерів намагається поширити за кордоном свою продукцію, а другий має привілейований доступ до національного ринку обраної країни
	2.2. Вертикальні партнерські відносини, коли компанії, що діють у суміжних секторах виробничого ланцюгу, вступають у відносини постачальника й клієнта
	2.3. Міжгалузеві угоди укладаються між компаніями, які належать до різних галузей і випускають не пов'язану єдиним технологічним ланцюгом продукцію, але бажають диверсифікувати бізнес

Таблиця 2. Технологічні альянси в промисловості Європейського Союзу [7]

	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Усього у світі	674	483	607	527	695	671	685	762	739
за участю компаній з ЄС	306	232	284	277	287	320	336	396	366
у тому числі:									
ІКТ	89	79	68	62	76	70	70	69	69
фармацевтика / біотехнології	98	91	171	177	178	197	217	280	254
нові матеріали	23	7	12	9	6	7	6	5	3
космос/оборона	31	5	17	13	11	9	7	6	4
хімічна промисловість	43	30	10	4	8	15	13	12	11
автомобільна промисловість	13	28	12	12	18	22	23	24	25

необхідність швидкого освоєння новітніх технологій при зближенні компаній, які володіють взаємодоповнюючими технологіями, стратегічні дослідження нових ринків або окремих ринкових ніш, загальне скорочення інноваційного періоду в сучасних умовах.

У табл. 3 наведено дані галузевого розрізу стратегічних альянсів європейських ТНК, які свідчать, що альянси мають найбільше значення в середньотехнологічних галузях з високим рівнем предметної спеціалізації (автомобілебудування, хімічна галузь) і високотехнологічних галузях (ІКТ, фармацевтика, біотехнології, авіабудування).

В Україні стратегічні альянси ще не набули істотного поширення порівняно із західними ТНК. У той же час у вітчизняній промисловості існують стратегічні альянси у сфері авіакосмічних технологій, металургії, автомобілебудуванні, видобутку й транспортуванні газу. Одним з останніх прикладів партнерства ТНК може слугувати підписана в 2013 році між компаніями Shell і «Надра Юзівська» угода про розподіл продукції з видобутку сланцевого газу в Харківській і Донецькій областях. У створенні спільних підприємств в Україні також зацікавлені міжнародні виробники сільськогосподарської техніки, нафтопереробки, автомобілебудування.

Тому видається перспективним створення спільного виробництва сільгоспмашин із провідними світовими компаніями. Такі інвестиційні проекти вже обговорюються. Наприклад, мова йде про плани почати виробництво зернозбиральних комбайнів на Херсонському машинобудівному заводі разом з компанією CLAAS, виробництво комбайнів на заводі імені Патона разом із New Holland, виробництво сучасних тракторів на підприємстві ТОВ «Укравтозапчастини» разом з італійською компанією Landini. Тривають переговори й з відомими у світі міжнародними нафтовими холдингами і трейдерами щодо формування стратегічного альянсу й спільної реалізації інвестиційних програм в нафтопереробній сфері.

Потенціал і технологічні можливості для розвитку виробничої кооперації й стратегічних альянсів в Україні також мають середньотехнологічні галузі машинобудування. Однак розвиток альянсів і виробничо-збутову кооперацію в цих галузях стримує низький виробничий і науково-технічний рівень багатьох українських компаній, складність і непрозорість систем корпоративного управління, а також брак кваліфікованих кадрів.

Незважаючи на перспективність такого партнерства, на українському ринку недостатньо активно використовується формування стратегічних альянсів. Причини багато в чому

Таблиця 3. Індикатори створення стратегічних альянсів європейських ТНК [8]

Назва	Сфера діяльності	Інвестиції в НДДКР в 2008 році, млн. євро	Стратегічні альянси з урахуванням мереж (2000–2008)	Найбільші альянси
Nokia	ІКТ	5321	1500	Nokia Siemens Networks, Siemens
Royal Philips Electronics	ІКТ	1613	1000	AOL–Philips; Philips–Checkpoint Systems; Philips–Visa; Philips–Epic; Nokia–Philips–Sony; ST–Microelectronics–Philips
L. M. Ericsson	ІКТ	2975	700	Sony Ericsson (телекомунікаційне устаткування); ST–Ericsson (розробка платформ і стандартів для бездротових систем)
Siemens AG	ІКТ	3836	650	Nokia Siemens Networks; Bosch–Poliil–Evonic Ind.–Elantas Beck–BASF (RFID–технології)
GSK	Фармацевтика біотехнології	3836	130	GSK–Genmab (найбільший альянс в ЄС між фармацевтичною й біотехнологічною компанією з НДДКР); GSK–EPIX; GSK–ChemoCentryx
Astra Zeneca	Фармацевтика біотехнології	3622	80	Astra Zeneca–Bristol Mayers Sqibb (НДДКР онкологічних препаратів на основі малих молекул)
Sanofi–Aventis	Фармацевтика біотехнології	4608	80	Sanofi–Aventis–Exelixis (НДДКР); Sanofi–Aventis–Wellstat Therapeutics
Renault	Автомобільна	2235	20 (прямі)	Renault–Nissan; Peugeot–Volvo–Renault
Fiat S. A.	Автомобільна	1986	20 (прямі)	Fiat–GM (спільна розробка платформ малолітражних автомобілів, двигунів, збут у Латинській Америці й США); Fiat–Chtysler

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

пов'язані не стільки з економічними, скільки з поведінковими факторами: низьким рівнем довіри підприємців і недостатнім розумінням кінцевого результату партнерства, значні законодавчі обмеження й непрозорість вітчизняного ринку.

Дослідження показало, що інтенсивність і характер створення альянсів значною мірою залежать як від зовнішнього середовища (особливостей галузі), так і від конкурентного потенціалу самих корпорацій. Так, у швидкозростаючих галузях, які потребують значних інвестицій у нові розробки, скорочення інноваційного циклу і трансферу технологій, компанії прагнуть до створення технологічних альянсів. У зрілих галузях більш привабливими виявляються альянси, орієнтовані на доступ до нових ринків і виробничих ресурсів. У табл. 4 представлені найважливіші характеристики окремих успішних стратегічних альянсів у сферах інформаційних технологій, автомобілебудування, транспорту й фінансів.

Формування стратегічних альянсів ТНК у сфері інформаційних технологій радикально змінює форми ділової активності. Створення альянсів у цій сфері розширює межі електронної комерції, формує основи інтеграції науки й виробництва, дозволяє подолати комунікаційні бар'єри, спрощує отримання інформації про партнерів і конкурентів. У секторі ІКТ за період 2003–2006 роках у країнах ЄС було створено близько 900 альянсів за участю 1,8 тис. фірм [6]. Основними сферами для формування стратегічних альянсів в ІКТ ЄС є: програмне забезпечення та системи обробки інформації,

телефонні комунікації, комунікаційне устаткування, електронні компоненти, комп'ютерне та офісне устаткування.

Створення альянсів європейських ТНК у секторі ІКТ дозволяє їм реалізовувати гнучкі стратегії середньострокового й довгострокового розвитку, а також оперативно реагувати на зміни у зовнішньому середовищі. Стратегія прямих інвестицій у сферу НДДКР зарубіжних країн розширює можливості ТНК з мобілізації людського капіталу – залучення до роботи кращих фахівців з інших держав і регіонів. Вона забезпечує доступ до новітніх науково-технічних розробок ТНК усього світу.

Експерти відзначають, що зусилля в сфері НДДКР більшості японських фірм, зайнятих виробництвом напівпровідників, ґрунтувалися на базових технологіях, розроблених переважно в США і Західній Європі. Однак японські технології не були простою копією. Розвиток знань є основною причиною того, що японські напівпровідникові фірми могли використовувати знання, які отримали від партнерів по альянсу.

Отже, галузеві альянси сприяють інноваційним проривам і виробленню нових міжнародних стандартів. Стратегічні альянси спираються і на національні конкурентні переваги компаній-партнерів (американських – у технологічних нововведеннях, азіатських – в ефективній організації виробництва, європейських – в утриманні клієнтської бази з високим споживчим потенціалом).

Аналіз світового досвіду становлення і діяльності міжнародних стратегічних альянсів свідчить про безсумнівні пе-

Таблиця 4. Характеристика успішних стратегічних альянсів [9]

Компанії	Національна приналежність	Галузевий склад	Власність	Сфера спільних стратегічних інтересів
Microsoft + Scala Business Solutions	США та Голландія	Міжгалузевий альянс: програмне забезпечення і бізнес-консалтинг (швидкозростаючі й зрілі галузі)	Без створення спільної власності	Спільні маркетинг, навчання, просування й сертифікація продукції; поширення логотипу Microsoft; спільні НДДКР із доступом до ноу-хау; розширення клієнтської бази
General Motors + Fiat	США та Італія	Внутрішньогалузевий альянс: автомобілебудування (зріла галузь)	Зі створенням спільної власності: ряд спільних підприємств і обмін акціями	Спільні виробництво, закупівлі й системи фінансування споживачів; уніфікація деталей і двигунів; освоєння нових ринків збуту; реструктуризація виробництва
Rover + Honda	Великобританія та Японія	внутрішньогалузевий альянс: автомобілебудування (зріла галузь)	На початку без створення спільної власності, надалі – обмін акціями	Спільне створення моделей автомобілів і систем поставок; обмін ноу-хау; освоєння нових ринків збуту
Lufthansa + SAS	Німеччина, Швеція, Данія, Норвегія	Внутрішньогалузевий альянс: авіаперевезення (зріла галузь)	Без створення спільної власності	Глобалізація ділових операцій; вихід на нові ринки; формування галузевих стандартів; розширення клієнтської бази; оптимізація функцій і витрат
SkyTeam (Air France + Delta Air Lines + CSA + Aeromexico + Korean Air)	Франція, США, Південна Корея, Мексика, Чеська Республіка	Внутрішньогалузевий альянс: авіаперевезення (зріла галузь)	Без створення спільної власності	Сприяння підвищенню конкурентоспроможності учасників; глобалізація ділових операцій; розширення клієнтської бази
VISA + American Express + Banksys + ERG + Interplay	США, Австралія, Голландія, Бельгія	Міжгалузевий альянс: кредитні послуги, створення пластикових карт, управління електронними транзакціями (швидкозростаючі й зрілі галузі)	Створення спільного підприємства	Лідерство в технологіях і міжнародних галузевих стандартах; зміцнення позицій у боротьбі з мережами конкурентів

реваги інтеграції компаній у формі стратегічних альянсів, що дозволяє проводити спільну діяльність при збереженні учасниками юридичної і господарської самостійності. Створення альянсів між зарубіжними компаніями дозволяє підвищити конкурентоспроможність вітчизняних виробників, одержати доступ до нових технологій, методів управління, ринків, що особливо важливо для поліпшення конкурентоспроможності національної економіки.

Висновки

Процеси глобалізації і транснаціоналізації світового господарства призвели до посилення взаємозв'язків і взаємозалежності між національними економічними системами, що істотно вплинуло на функціонування ТНК. Стратегічний альянс ТНК стає однією з найпоширеніших форм міжнародного корпоративного співробітництва, вигідною альтернативою злиттю і поглинанню, інструментом підвищення конкурентоспроможності компаній. Ця форма кооперації забезпечує мобілізацію коштів, необхідних для реалізації глобальних проектів, продукування і комерціалізації високих технологій, розв'язання проблем навколишнього середовища тощо. Корпорації, які вступають у міжнародні стратегічні альянси, мають на меті досягнення економії на масштабах виробництва, спільне використання виробничих потужностей, об'єднання зусиль у виробництві компонентів або зборку кінцевої продукції, зниження ризиків діяльності, отримання доступу до ринку з сформованими ринковими інститутами, трансфер технологій, знань і ноу-хау, проведення спільних досліджень, навчання персоналу тощо.

Кількість міжнародних партнерств помітно зростає, ускладнюються форми і механізми міжфірмової взаємодії, а також зв'язки з університетами, державними лабораторіями. У корпоративній практиці спостерігається тенденція перенесення акценту з утворення двосторонніх партнерств на створення мереж стратегічних альянсів за участю декількох компаній. Це, своєю чергою, міняє традиційні механізми конкуренції, а як суб'єкти конкуренції частіше виступають не окремі фірми, а консолідовані на основі стратегічних інтересів групи компаній.

Галузевий аналіз стратегічних альянсів світових ТНК показав, що в автомобілебудуванні переважають технологічні стратегічні альянси у формі спільних підприємств і консорціумів, а конкуренція ведеться між декількома глобальними мережами, що складаються з автомобільних концернів і основних стратегічних постачальників. Партнерські ТНК широко використовують механізм взаємної участі в капіталі. Основними цілями створення стратегічних альянсів в галузі є: досягнення глобального охоплення ринків, проведення спільної розробки автомобільних платформ, уніфікація вузлів і деталей, проведення спільних НДДКР, здійснення спільних закупівель, а також спільне використання збутової мережі.

Дослідження показало, що за допомогою створення альянсів великі автоконцерни з розвинених країн виходять на нові ринки, а компанії з країн, що розвиваються, мають мо-

жливість подолати технологічне відставання, отримуючи необхідні технології.

У секторі ІКТ, альянси європейських ТНК створюються в основному з метою адаптації до зовнішнього середовища. Завдяки розвитку значних альянсових мереж, найбільші ТНК мають можливість вибудовувати гнучкі стратегії середньострокового й довгострокового розвитку, а також оперативно реагувати на зміни зовнішнього середовища. Основними сферами для формування стратегічних альянсів в ІКТ ЄС є: розробка програмного забезпечення й систем обробки інформації, телефонні комунікації, комунікаційне устаткування, електронні компоненти, комп'ютерне й офісне устаткування.

Основною метою стратегічних альянсів між великими європейськими фармацевтичними й біотехнологічними компаніями є оптимізація витрат в спільних НДДКР і мінімізація пов'язаних з ними тимчасових, технологічних і фінансових ризиків. У зазначених галузях стратегічні альянси націлені на виявлення найбільш перспективних препаратів і продуктів, що мають у перспективі потенціал розвитку при проведенні клінічних випробувань.

Оцінка світової практики показала, що формування стратегічних альянсів ТНК у сфері інформаційних технологій радикально міняє форми ділової активності у світовій економіці. Створення альянсів компаній у даній сфері розширює границі електронної комерції, формує основи інтеграції науки й виробництва, дозволяє подолати комунікаційні бар'єри, спрощує отримання інформації про партнерів і конкурентів.

На основі аналізу сучасних особливостей розвитку стратегічних альянсів можна, зробити висновок про те, що дана форма партнерства є одним з найбільш перспективних напрямків інтеграції національних компаній. Великі компанії й стратегічні альянси можуть стати основою сучасної корпоративної економіки.

Для забезпечення прискореної технологічної модернізації національної економіки необхідно виділити ряд пріоритетних галузей економічної взаємодії, окремі виробництва для створення стратегічних альянсів з європейськими, російськими та іншими ТНК.

Значні перспективи формування альянсів українських компаній як з європейськими так і з російськими ТНК для реалізації спільних інфраструктурних і промислових проектів, пов'язуються зі спорудженням магістральних трубопроводів, атомних енергоблоків, створенням потужностей з виробництва ядерного палива, об'єктів гідроенергетики, залізничного й автомобільного транспорту, морського флоту, авіа-, ракето- і суднобудування, освоєння космічного простору, в інноваційній сфері. Перспективною сферою формування альянсів можуть стати галузі, які виробляють устаткування для сектору ІКТ. Створення стратегічних альянсів між зарубіжними ТНК і українськими компаніями сприятиме підвищенню міжнародної науково-технічної й виробничо-збутової кооперації та конкурентоспроможності вітчизняних компаній.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Ефективність діяльності стратегічних альянсів у майбутньому буде багато в чому залежати від безлічі різних факторів: галузевих умов української промисловості, конкурентного потенціалу компаній – учасниць альянсів, ефективного державного регулювання процесів формування альянсів і від здатності бізнесу у цілому вибудовувати взаємовигідні стратегічні відносини з партнерами на перспективу.

Найбільш важливими проблемами, що знижують ефективність стратегічних альянсів за участю вітчизняних господарюючих суб'єктів, пов'язаних як із законодавством так і з їх недостатнім фінансовим і виробничо-технологічним потенціалом і слабкістю менеджменту, є: нерозвиненість принципів організації спільної діяльності; неузгодженість відносин власності; обмеженість інвестиційних можливостей і нестача інвестиційного потенціалу для реалізації великих проектів модернізації виробництва, низька якість корпоративного управління; відсутність корпоративних стратегій, цільових завдань і програм їхньої реалізації; розбіжність інтересів і оцінок перспектив розвитку альянсів.

Тому завданнями держави в даному контексті є ліквідація штучних перешкод на шляху консолідації підприємств і формування умов для ефективної роботи інтегрованих груп компаній (альянсів).

З огляду на посилення консолідації компаній через створення альянсів, а також з метою недопущення надмірного укрупнення виробничих комплексів у різних галузях, наслідком якого може стати економічно необґрунтована монополізація ринків, органи державної влади повинні реагувати на нові тенденції в сфері промислової інтеграції й проводити ефективну політику щодо регулювання міжфірмових відносин. Зокрема, необхідно: підвищити роль короткострокових і довгострокових прогнозів і якість комплексного аналізу тенденцій міжфірмової взаємодії; вчасно виявляти й аналізувати нові ринки й ринкові сегменти, на яких загострюється відкрита конкуренція; визначати нові методи ведення компаніями конкурентної боротьби; оцінювати перспективи конкуренції в специфічних сферах діяльності, наприклад, НДДКР; оцінювати еволюцію форм корпоративної взаємодії, у тому числі міжнародних і міжгалузевих.

Щоб взаємодіяти з ТНК як в Україні, так і на світових ринках, потрібно створювати власні, українські транснаціональні структури, як це зробили раніше Китай, Росія, Індія, Індонезія, Мексика, Венесуела й ін. Досвід цих держав свідчить, що національний капітал здатний витримувати конкуренцію із ТНК тільки у випадку, якщо він сам структурується в потужні фінансово-промислові корпорації, адекватні міжнародним аналогам і здатні проводити активну зовнішньоекономічну політику.

Беручи до уваги недостатній досвід українських підприємств в організації стратегічних альянсів, необхідно створити якісне науково-методичне забезпечення в цій сфері. Необхідно виробити єдиний методологічний підхід до дослідження й регулювання процесу формування й реструктуризації корпорацій, створити інструментарій економічного

аналізу інтеграційної діяльності корпоративних структур, удосконалити інституціональні механізми корпоративної сфери, визначити найбільш перспективні напрямки процесів формування ефективних міжнародних стратегічних альянсів за участю українських компаній.

Держава має забезпечити правові й економічні стимули для активізації процесу формування ефективних міжнародних стратегічних альянсів за участю вітчизняних компаній. Для стимулювання цього процесу необхідно забезпечити участь національних компаній у глобальних технологічних альянсах і міжнародних інноваційних програмах на рівноправних фінансових умовах, усунувши при цьому існуючі податкові, митні бар'єри. Уряд повинен стимулювати створення альянсів, що забезпечують імпорт нових технологій, виробництво імпортозаміщуючої, конкурентоспроможної продукції в промисловості, впровадження інноваційних програм, що сприяють збільшенню конкурентних переваг української економіки.

Важливим напрямом інтенсифікації процесу створення міжнародних стратегічних альянсів в Україні має стати державна підтримка малого й середнього бізнесу. З огляду на те що малі й середні підприємства займають домінуюче положення на деяких сегментах українського ринку, організація стратегічних альянсів може бути одним із найважливіших інструментів для їхнього виходу на світові ринки.

Необхідно розробити й постійно вдосконалювати спеціальне законодавство, що відображає антимонопольні тенденції й сприяти за допомогою інвестиційної, кредитної, податкової політики становленню й росту вітчизняного корпоративного сектора; при створенні стратегічних альянсів із зарубіжними компаніями домагатися ефективного взаємодоповнюючого поділу праці в розробці, виробництві й збуті продукції на основі використання конкурентних переваг партнерів; розвиток міжнародного співробітництва із зарубіжними компаніями направляти на активізацію інноваційної діяльності сучасних ТНК із метою спільного освоєння зарубіжних ринків.

Слід також зазначити, що одним із механізмів, що впливає на розвиток стратегічних альянсів на сучасному етапі, є використання можливостей державно-приватного партнерства, яке можна розглядати як різновид стратегічного альянсу. Партнерство в багатьох випадках формується на довгостроковій основі. У процесі співробітництва кожна зі сторін бере на себе певні зобов'язання й робить внесок у загальний проект. Розглядаючи перспективи розвитку стратегічних альянсів у контексті державно-приватного партнерства, варто виділити найбільш важливі напрями співробітництва. Одне із провідних місць серед них має зайняти спільна розробка промислових інвестиційних проектів. Даний інструмент є найважливішим, а найчастіше і єдиним джерелом розвитку великих проектів. Не менш значимим є також спільна реалізація інноваційних проектів. Ефективна взаємодія держави й бізнесу в цій сфері буде сприяти розв'язанню стратегічного завдання переходу до інноваційної економіки в Україні.

Формування й розвиток міжнародних стратегічних альянсів за участю українських компаній відповідає не тільки потребам підприємницького кола, а й фундаментальним загальнонаціональним інтересам, спрямованим на розв'язання найважливіших економічних проблем економіки в цілому, таких як підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки та інтеграція України у світовий ринок.

Створення ефективних стратегічних альянсів в Україні сприятиме посиленню конкурентних переваг вітчизняних підприємств і відповідно посиленню конкурентоспроможності української економіки в цілому за умови, що створювані стратегічні альянси відповідатимуть національним інтересам України.

Діяльність транснаціональних корпорацій на території України визначає необхідність формування державної політики відносно них. Дана політика повинна реалізовуватися у тому числі через структурно-інвестиційне регулювання, спрямоване на формування конкурентоспроможної й інвестиційно-привабливої вітчизняної економіки. Для цього необхідно:

- активізувати державну політику, спрямовану на залучення іноземних ТНК, як важливого джерела прямих іноземних інвестицій в економіку України;
- сформувати систему державного регулювання діяльності ТНК, що дозволить забезпечити конкурентні взаємовідносини і національну безпеку України. Дана система має реалізовувати методи структурно-інвестиційного, інноваційного, зовнішньоекономічного, а також антимонопольного регулювання національної економіки;

– створити дієві економічні і законодавчі механізми підтримки для становлення і розвитку національних ТНК.

Список використаних джерел

1. Костюнина Г.М. Международное движение капитала // Международные экономические отношения: Учебник / Под ред. Н.Н. Ливенцева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Проспект, 2005. – 261 с.
2. New Patterns of Industrial Globalisation. Cross-border Mergers and Acquisitions and Strategic Alliances / OECD–Organisation for Economic Co-operation and Development. – 2001. – P. 27–28, OECD Science, Technology and Industry Outlook 2002–2007.
3. Harvard Business Review on Strategic Alliances. Boston: Harvard Business School Press, 2002. – P. 224.
4. Гаррет Б. Стратегические альянсы: пер. с англ. / Б. Гаррет, П. Дюссож. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 332 с.
5. Ноздрева Р.Б. Международный маркетинг. – М.: Экономист. – 2005. – С. 601.
6. Child J. Organization, Contemporary Principles and Practice. – Malden: Blackwell. – 2005. – P. 224.
7. National Science Board // Science & Engineering Indicators. – 2008. – Appendix table 4–37. – Режим доступа: <http://www.nsf.gov/statistics/seind08/>
8. Дані про 1000 провідних компаній–інвесторів в НДДКР. – Режим доступу: http://iri.jrc.ec.europa.eu/research/docs/2009/vol_2_1_1.pdf
9. Зобов А.М. Стратегические альянсы: проблемы и тенденции. – Вестник Московского университета. Серия 24 Менеджмент. – 2009. – №1 – С. 43–52.

Ю.С. ПРИМУШ,
аспірант, Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Підхід до оцінки впливу зовнішніх факторів на життєвий цикл будівельних підприємств

У статті наведена методика оцінки впливу зовнішніх факторів на життєвий цикл будівельних підприємств. Зовнішнє середовище представлено мезо- та макрофакторами галузевої приналежності підприємств, ступінь впливу яких пропонується визначати за коефіцієнтом еластичності. Запропоновано використання коефіцієнта еластичності, який дозволяє виокремлювати групи факторів зовнішнього середовища, які впливають на кожен вид діяльності життєвого циклу підприємства та визначення коефіцієнта адаптації будівельних підприємств до впливу зовнішніх факторів середовища функціонування.

Ключові слова: зовнішні фактори, вплив, життєвий цикл, будівельне підприємство, еластичність, коефіцієнт, види діяльності, адаптація.

В статье рассмотрена методика оценки влияния внешних факторов на жизненный цикл строительных предприятий. Внешняя среда представлена мезо- и макрофакторами отраслевой принадлежности предприятий, степень влияния которых предлагается определять с помощью коэффициента эластичности. Предложено использование коэффициента эластичности, который позволяет выделять группы факторов внешней среды, которые влияют на определенный вид деятельности жизненного цикла предприятия и определение коэффициента адаптации строительных предприятий к воздействию внешних факторов среды функционирования.

Ключевые слова: внешние факторы, влияние, жизненный цикл, строительное предприятие, эластичность, коэффициент, виды деятельности, адаптация.

In this article methodology of estimation of influence of external factors is considered on the life cycle of building enterprises. An environment is presented direct surroundings and macro factors of branch belonging of enterprises, the degree of influence of that it is suggested to determine by means of coefficient of elasticity. The use of coefficient of elasticity, that allows to distinguish the groups of factors of environment, that influence on the certain type of activity of life cycle of enterprise and determination of coefficient of adaptation of building enterprises to influence of external factors of environment of functioning, is offered.

Keywords: external factors, influence, life cycle, building enterprise, elasticity, coefficient, types of activity, adaptation.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання підприємство перебуває під постійним впливом зовнішнього середовища, яке є нестабільним, мінливим. Зовнішнє середовище безпосередньо впливає на цілі, стратегію та тактику підприємства.

Основними характерними рисами зовнішнього середовища є [1]:

1. Взаємозв'язок факторів – це рівень сили, з якою зміна одного чинника впливає на інші.
2. Складність, під якою розуміють значну кількість факторів, на які підприємство повинно реагувати, а також рівень варіативності кожного чинника.
3. Динамічність – швидкість, з якою відбуваються зміни в зовнішньому середовищі.
4. Невизначеність – відносна кількість інформації про середовище і впевненість у її точності.
5. Багато варіантів розвитку середовища – важко спрогнозувати дію чинників у стратегічному періоді.

Зовнішнє середовище є джерелом, що забезпечує підприємство ресурсами, необхідними для підтримання його функціонування на певному рівні. Підприємство знаходиться у стані постійного обміну із зовнішнім середовищем, забезпечуючи тим самим собі можливість виживання. Проте ресурси зовнішнього середовища не безмежні, і на них претендують багато інших підприємств, що знаходяться у цьому ж середовищі. Тому завжди існує загроза, що підприємство не зможе отримати потрібні ресурси зі зовнішнього середовища. Це може послабити його життєдіяльність і призвести до багатьох негативних для підприємства наслідків. Тому потрібно виявляти і враховувати фактори зовнішнього середовища, що впливають на життєвий цикл підприємства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемами оцінки впливу зовнішнього середовища на життєвий цикл підприємства займалися такі вчені: Н.В. Родіонова, Н.К. Моїсєєва, Н.В. Куденко, О.С. Віханській та А.І. Наумов, Ф. Котлер, Л.Ф. Столмов, Л.В. Архіпова, Н.В. Байов, Дж. Еванс та Б. Берман та інші. Останніми роками цьому питанню присвячується дедалі більше праць, однак невиправдано залишаються поза увагою ряд важливих, але недо-

статньо вивчених питань оцінки впливу зовнішніх факторів на життєвий цикл будівельних підприємств.

Метою статті є запропонування методичного підходу до визначення найвпливовіших зовнішніх факторів на види діяльності життєвого циклу підприємства на основі коефіцієнта еластичності.

Виклад основного матеріалу. Дослідження тенденцій впливу факторів зовнішнього середовища функціонування підприємства на певні види діяльності життєвого циклу дозволяє розробити необхідні заходи з метою коригування такого впливу і досягнення поставлених перед підприємством цілей.

Оцінка впливу зовнішніх факторів на життєвий цикл будівельних підприємств включає такі етапи:

1. Дослідження зовнішнього середовища функціонування будівельного підприємства.

Огляд економічної літератури [1, 2] показав існування різних підходів до визначення складу зовнішнього середовища підприємства. Проте більшість авторів вважають, що зовнішнє середовище доцільно ділити на дві групи:

1) безпосереднє середовище – це частина зовнішнього середовища, з яким підприємство має конкретну і безпосередню взаємодію. До цієї групи в основному відносять споживачів, конкурентів, постачальників, фінансові організації, трудові ресурси, ринки збуту [3, 4];

2) непряме середовище – це частина зовнішнього середовища, яке не має прямої дії на діяльність підприємства, проте визначає загальні умови і тенденції його існування і розвитку на ринку [3, 4]. Вона є складнішою у порівнянні з першою через невизначеність його складу. На думку різних вчених, склад непрямого оточення підприємства коливається від двох до дев'яти факторів. Основними факторами даного оточення є: економічні, соціальні, політичні, технологічні, правові, демографічні і міжнародні.

Розглянуті групи зовнішніх факторів характеризують загальні умови функціонування і розвитку підприємства в певному середовищі. Як показали дослідження, на процес формування життєвого циклу багато в чому впливають фактори, що характеризують регіональну та галузеву приналежність об'єкта господарювання, тобто географічне розташування підприємства та специфіка розвитку галузі.

Виходячи з цього ми пропонуємо фактори зовнішнього середовища будівельних підприємств розділити на фактори мезосередовища, серед яких можна виділити такі: попит та рівень цін на будівельно-монтажні роботи, потреби у зведенні та реконструкції споруд та будівель, соціально-економічні фактори, такі як стан будівельного ринку праці, потреба населення у житловому будівництві, рівень цін постачальників ресурсів та послуг, енергетичні тарифи; та фактори макросередовища: рівень інфляції; ставки банківського процента, ціни на електроенергію, газ та воду, доход населення тощо.

Необхідним є аналіз ступеня впливу зовнішніх факторів на життєвий цикл кожного конкретного будівельного підприємства, адже рівень вразливості і сприйнятливості підприєм-

ствами зовнішнього середовища істотно відрізняється, деякі фактори справляють позитивний вплив, інші – негативний.

2. Ідентифікація зовнішніх факторів впливу на життєвий цикл підприємства.

У літературі є різні підходи до опису факторів макро– та мікросередовища, що впливають на життєвий цикл підприємства. Н.В. Родіонова наводить фактори, що обумовлюють циклічність розвитку підприємств [5]. Н.К. Моїсєєва розглядає макро– та мікросередовище, в яких діє фірма, а також внутрішні фактори, що визначають процеси її життєдіяльності [6]. Н.В. Куденко розрізняє фактори, які впливають на розвиток фірми [7]. О.С. Віханській та А.І. Наумов наводять компоненти зовнішнього середовища, аналіз яких дозволяє фірмі виконати свою місію і досягнути мети. Дж. Еванс та Б. Берман описують ряд факторів в розділі оточуюче середовище, що впливають на перспективу розвитку та досягнення необхідних результатів підприємства. Радянські економісти Л.Ф. Столмов, Л.В. Архіпова та Н.В. Байов розглядають основні фактори, що формують купівельний попит населення [8]. Ф. Котлер визначає маркетингове середовище як сукупність факторів, що впливають на спроможність фірми розвивати і підтримувати взаємовідносини з цільовим ринком.

Аналіз перелічених факторів цими авторами дає підстави стверджувати про їхню подібність, незважаючи на різні назви. Перелічені фактори, на нашу думку, можна вважати і факторами, що впливають на життєвий цикл підприємства.

Відбір зовнішніх факторів для оцінки рівня їх впливу на види діяльності життєвого циклу підприємства найбільш доцільно здійснювати у відповідності з наступними принципами [3, 4], які обумовлені метою дослідження і характером об'єкта, що досліджується:

- причинність, тобто наявність чітко вираженого зв'язку між зовнішніми факторами і видами діяльності;
- самостійність існування, тобто об'єктивність;
- пропорційність впливу, тобто наявність залежності між зовнішніми факторами і видами діяльності життєвого циклу підприємства;
- пряма кількісна вимірність, тобто можливість математичного вираження зовнішніх факторів і наявність інформації;
- загальнодоступність їх розміщення та доступу до них.

3. Оцінка впливу зовнішніх факторів на показники ефективності видів діяльності життєвого циклу будівельного підприємства.

У працях науковців існує безліч методів до оцінки впливу зовнішнього середовища: PEST–аналіз (П. Дженстер, Т. Хілл), метод SWOT (А. Томпсон і А. Стрикленд), метод «5*5», метод «Перелік із чотирьох питань» [9].

Визначення ступеня впливу зовнішніх факторів на життєвий цикл підприємства також може проводитися аналітичним шляхом з використанням динамічних рядів і методів кореляційного та регресійного аналізу.

Кореляцією називається неповний зв'язок між досліджуваними явищами. Це така залежність, коли будь–якому значен-

ню однієї змінної величини може відповідати декілька різноманітних значень іншої змінної [10]. Вона відображає закон множини причин і наслідків і є вільною неповною залежністю. При оцінці впливу факторів важливо вивчати не стільки міру кореляції, скільки форму її і характер зміни однієї ознаки в залежності від зміни другої. Ці задачі розв'язуються методами регресійного аналізу. Регресія – залежність середнього значення якої–небудь величини від деякої іншої величини або від декількох величин [10]. Перевага цього методу полягає в тому, що він дає можливість розв'язувати задачі, які не можна вирішити за допомогою інших методів економічного аналізу – як, наприклад, розділ впливу багатьох факторів, які діють взаємопов'язано і взаємозумовлені.

Необхідно підкреслити деякі недоліки властиві кореляційному та регресійному аналізу:

1) при використанні цих методів вирішальне значення має всебічний, економічно усвідомлений попередній аналіз даних господарської діяльності. Слід пам'ятати, що зв'язок між ознаками і властивостями не є результатом математичних розрахунків, а лежить в природі самих економічних явищ і за допомогою методів математичної статистики можна лише виразити об'єктивно існуючі закономірності економічних процесів;

2) кореляцію можна виявити, лише досліджуючи достатньо велику сукупність спостережень, оскільки кореляційні зв'язки виявляються в формі спряженого варіювання двох або кількох зіставлених ознак.

Врахувати всі перелічені недоліки та переваги запропонованих методів до визначення ступеню впливу зовнішніх факторів на види діяльності життєвого циклу підприємства допоможе застосування коефіцієнта еластичності, який дозволить нам вирішити такі основні завдання: 1) встановити характер і тісноту зв'язку між зовнішніми факторами і показниками ефективності видів діяльності життєвого циклу будівельного підприємства; 2) визначити і кількісно виміряти ступінь впливу окремих зовнішніх факторів і їх комплексу на життєвий цикл підприємства; 3) на підставі фактичних даних моделі залежності економічних показників від різних факторів розраховувати кількісні зміни аналізованого явища при прогнозуванні показників.

У математичній та економічній науках ступінь чутливості однієї величини до зміни іншої прийнято визначати за допомогою показника еластичності, який може бути охарактеризований спеціальним коефіцієнтом [11].

Концепція еластичності в економічній теорії з'явилася досить пізно, але дуже швидко стала однією з фундаментальних. Економічне визначення еластичності було вперше дано Альфредом Маршаллом в 1885 році. Відомий англійський вчений не винаходить це поняття, але, використовуючи досягнення англійських класиків (Адама Сміта і Давида Рікардо) і математичної школи в економічній теорії, дає визначення коефіцієнта цінової еластичності попиту [11].

Введення еластичності в економічний аналіз має величезне значення: з одного боку, коефіцієнт еластичності – це ін-

струмент статистичних вимірів, в тому числі активно використовується в маркетингових дослідженнях; з іншого боку, концепція еластичності служить важливим інструментом економічного аналізу, оскільки в науці недостатньо тільки виміряти, необхідно ще й вміти пояснити отриманий результат [11].

Сьогодні немає жодного розділу економіки, де б не використовувалося поняття еластичності: аналіз попиту та пропозиції, теорія організацій, теорія економічних циклів, МЕН, економічні очікування і т.д.

Найбільш загальне визначення еластичності – відношення відносного приросту функції до відносного приросту незалежної змінної [11].

Еластичність – це поняття, яке застосовується для визначення реагування однієї змінної на зміну іншої (наприклад, величина попиту на зміну ціни і т.д.), відсоток, на який змінюється одна змінна у відповідь на один відсоток зміни іншої змінної [11]. Кількісно еластичність вимірюється показником, який називають коефіцієнтом еластичності (KE).

Коефіцієнт еластичності показує ступінь кількісної зміни одного фактора (наприклад, обсягу попиту або пропозиції) при зміні іншого (ціни, доходів або витрат) на 1% [11].

Тому ми пропонуємо визначати чутливість показників ефективності видів діяльності життєвого циклу підприємства [11] до змін у зовнішньому середовищі за допомогою коефіцієнта еластичності, який розраховуємо:

$$KE = ((PEB_t - PEB_{t-1}) \div PEB_{t-1}) \div ((PZC_t - PZC_{t-1}) \div PZC_{t-1}) \quad (1)$$

де KE – коефіцієнт еластичності життєвого циклу підприємства; PEB_t, PEB_{t-1} – показник ефективності кожного виду діяльності життєвого циклу підприємства в періодах t і $(t-1)$; PZC_t, PZC_{t-1} – показник зовнішнього середовища в періодах t і $(t-1)$; $PEB, PZC > 0$.

У нашому випадку коефіцієнт еластичності характеризує рівень зміни показника ефективності кожного виду діяльності життєвого циклу підприємства в разі зміни величини показника зовнішнього середовища на один відсоток.

Залежно від знака при коефіцієнті еластичності між показниками зовнішнього середовища і показниками ефективності видів діяльності життєвого циклу підприємства:

– пряма залежність, коли зростання показника зовнішнього середовища викликає збільшення показника ефективності видів діяльності і навпаки, $KE > 0$;

– зворотна залежність, коли зростання показника зовнішнього середовища припускає спадання показника ефективності видів діяльності, $KE < 0$.

Залежно від абсолютної величини коефіцієнта еластичності розрізняють:

$|KE| > 1$, це свідчить про еластичний вплив показника зовнішнього середовища на життєвий цикл підприємства, тобто зміна показника зовнішнього середовища на один відсоток призводить до зміни показника ефективності виду діяльності життєвого циклу більше ніж на один відсоток;

$0 < |KE| < 1$, свідчить про нееластичний вплив показника зовнішнього середовища на життєвий цикл підприємства, коли темпи зміни показника ефективності виду діяльності життєвого циклу менші від темпу зміни показника зовнішнього середовища;

$|KE| = \infty$, це абсолютна еластичність, коли незначна зміна показника зовнішнього середовища призводить до зміни показника ефективності виду діяльності життєвого циклу на необмежену величину;

$|KE| = 1$, це одинична еластичність, коли показник ефективності виду діяльності життєвого циклу змінюється тими ж темпами, що і змінюється показник зовнішнього середовища, що на нього впливає;

$KE = 0$, це абсолютна нееластичність, коли зміна показника зовнішнього середовища не впливає на зміну величини показника ефективності виду діяльності життєвого циклу підприємства.

Еластичний життєвий цикл підприємства характеризує високий рівень чутливості останнього до зміни зовнішнього середовища і в позитивному, і в негативному напрямках.

4. Статистична перевірка отриманих значень впливу зовнішніх факторів на показники ефективності видів діяльності життєвого циклу підприємства.

Необхідність проведення статистичної перевірки показників зовнішніх факторів впливу на кожний показник ефективності виду діяльності життєвого циклу для кожного з п'яти будівельних підприємств полягає в тому, щоб визначити закономірність між зовнішніми факторами і показниками ефективності видів діяльності життєвого циклу підприємства, щільність взаємозв'язків показників зовнішніх факторів і показників ефективності видів діяльності життєвого циклу, міру та ступінь коливання окремих значень зовнішніх факторів, точність результатів вибіркового обстеження.

Для цього необхідно виконати розрахунок таких основних абсолютних і відносних показників, що характеризують варіацію, як: розмах варіації; дисперсія; середнє квадратичне відхилення; коефіцієнт варіації [12].

Ці показники дозволять нам визначити, яку ступінь розкиданості матимуть значення показників зовнішніх факторів і показників ефективності видів діяльності підприємства, не звертаючи уваги на масштаб і одиницю виміру.

Таким чином, можна сказати, що застосування даних показників дозволить виявити найбільш значимі зовнішні фактори, акцентування уваги на яких дозволить досягти поставлених цілей і вирішити необхідні завдання.

Також визначивши щільність зв'язку між зовнішніми факторами і показниками ефективності видів діяльності життєвого циклу підприємства, для кожного з п'яти обраних будівельних підприємств, при встановленні однорідності сукупності можливим стає виокремлення загальних найбільш значимих зовнішніх факторів впливу на показники ефективності видів діяльності життєвого циклу підприємства для всіх підприємств.

5. Виділення зовнішніх факторів, які найбільше впливають на показники ефективності видів діяльності життєвого циклу будівельного підприємства.

Розрахувавши за [1] величину впливу зовнішніх факторів на певний показник ефективності виду діяльності життєвого циклу підприємства, ми зможемо виокремити у відповідні групи ті фактори, які чинять найбільший вплив на операційний, інвестиційний, фінансовий види діяльності життєвого циклу кожного з п'яти підприємств.

6. Оцінка ступеню адаптованості життєвого циклу підприємства до впливу зовнішніх факторів.

Життєвий цикл підприємства за сприятливих та несприятливих умов господарювання може мати різний рівень еластичності. Це пов'язано з дією механізму адаптації підприємства до зовнішніх умов.

Дослідженню питань механізму адаптації та її окремих компонентів присвячено праці вітчизняних і зарубіжних вчених. Так, Н.В. Білошкурська, М.М. Буднік, Л.І. Донець, Ж. Крисько, А.А. Швиндина, В.М. Ячменьова, Р. Акофф, Т. Хайман, П. Мотт приділяють увагу різним аспектам адаптації як складного процесу пристосування господарюючих суб'єктів до змінних умов.

Отже, проаналізуємо зміст поняття «адаптація» у контексті підприємства.

Сучасне розуміння «адаптації» доволі неоднорідне, що свідчить про багатогранність даного економічного явища. Здебільшого погляди вчених економістів зводяться до того, що у більшості випадків адаптація пояснювалася як залучення, виживання, пристосування, взаємодія тощо [15].

Уперше принципи постійної адаптації до динамічних змін ринку були проаналізовані А. Чандлером 1966 року в його книзі «Стратегія і структура». Цей аналіз започаткував теорію, що пізніше дістала назву «еволюційна концепція». Основна ідея цієї теорії полягає в тому, що зовнішнє середовище підприємства й окрема сфера його діяльності підлягають природній еволюції, за якої посилюється нестабільність умов господарювання.

З погляду мікроекономіки адаптація — це стан виробництва, який забезпечує рівновагу попиту та пропозиції на ринку товарів та послуг, а виробник має можливість постійно підтримувати свої економічні показники у визначених межах на основі своєчасного й повного врахування у виробництві змін зовнішнього економічного середовища [16].

В.М. Ячменьова трактує адаптацію як процес пристосування параметрів господарюючих суб'єктів і систем загалом до нових, невизначених умов зовнішнього середовища, який забезпечує підвищення ефективності їх функціонування [13].

Автор Ж. Крисько зазначає, що адаптація — це здатність своєчасно проводити адекватні зміни для корекції діяльності підприємства у відповідності до вимог зовнішнього середовища [14], а вчена Н.В. Білошкурська надає визначення адаптації як процесу пристосування підприємства та його діяльності до зовнішнього середовища, а також ефективно-

го використання його виробничого потенціалу [15]. Інші науковці, Л.Є. Довгань та Г.А. Мохонько, розглядають адаптацію крізь призму стратегічної стійкості та визначають її як один із основних інструментів досягнення кінцевої мети [16].

Л.І. Донець та Н.В. Ващенко аналізують адаптацію з точки зору економічної безпеки та надають наступне визначення: «...поняття адаптації підприємства до зовнішнього середовища певною мірою універсальне і припускає внесення змін у його діяльність з метою забезпечення економічної безпеки. Причому змін, що торкаються стратегічних цілей діяльності або тактики досягнення цих цілей, супроводжуваних змінами у внутрішніх системах і підрозділах у відповідь на зміни зовнішнього середовища, що відбуваються» [17].

Активна адаптація передбачає діяльність, спрямовану на зміну зовнішнього середовища з метою покращення умов функціонування підприємства чи на пошук іншого більш сприятливого середовища. Активна адаптація спрямована на побудову механізму регулювання підсистемами підприємства з метою впливу на зовнішнє середовище та на формування сприятливих умов для функціонування підприємства. Залежно від глибини змін зовнішнього середовища саме активна адаптація формує план дій у нових умовах функціонування. Активна адаптація передбачає використання сильних сторін підприємства та формування переваг відповідно до можливостей, що є у зовнішньому середовищі. Активна адаптація підприємства включає використання інноваційних технологій у різних функціональних сферах його діяльності.

Метою адаптації є забезпечення виживання та ефективного функціонування підприємства в умовах зовнішнього мінливого середовища, досягнення стратегічної стійкості господарюючого суб'єкта. Безумовно, адаптація є складним процесом, що має здійснюватися у відповідності до певних принципів.

Вважаємо, що основними принципами адаптації є такі [14–16]:

- комплексність — передбачає врахування усіх сфер та аспектів діяльності підприємства;
- системність — зумовлює необхідність застосування системного підходу до вивчення, аналізу та запровадження заходів по адаптації;
- результативність — передбачає наявність кінцевого результату процесу пристосування;
- ефективність — передбачає оцінювання бюджету адаптації та його порівняння з можливими втратами підприємства у випадку відсутності проведення заходів;
- стратегічна спрямованість — орієнтація на забезпечення стійкості підприємства у довгостроковій перспективі;
- контрольованість — враховує наявність контролю на усіх етапах проведення адаптаційних змін;
- принцип основної ланки — передбачає орієнтацію на першочерговий пошук і розв'язання основної проблеми.

Процес адаптації підприємств передбачає аналіз зовнішнього середовища, яке безпосередньо впливає на його функціонування, визначає його успіх та невдачі.

Адаптація підприємства до зовнішнього середовища повинна забезпечити, з одного боку, максимальне використання і залучення усіх ресурсів підприємства, з іншого – адаптаційні механізми на підприємстві повинні створити умови забезпечення потреб зовнішнього середовища, а також можливість регулювання та зниження негативного впливу зовнішніх умов господарювання.

Із вищезазначеного можна зробити висновок про необхідність застосування показника, який би характеризував рівень адаптації життєвого циклу підприємства до сприятливого і несприятливого впливу зовнішніх факторів, оскільки саме здатність підприємства до адаптації визначає його ефективність та конкурентоспроможність.

Адаптованість життєвого циклу підприємства до впливу факторів зовнішнього середовища пропонуємо знаходити за допомогою коефіцієнта адаптованості (КА):

$$KA = (PZC_t \div PZC_{t-1}) \div (PEB_t \div PEB_{t-1}) = (PZC_t \times PEB_{t-1}) \div (PZC_{t-1} \times PEB_t) \quad (2)$$

де КА – коефіцієнт адаптованості (частки одиниці); PEB_t , PEB_{t-1} – показник ефективності кожного виду діяльності життєвого циклу підприємства в періодах t і $(t-1)$ []; PZC_t , PZC_{t-1} – показник зовнішнього середовища в періодах t і $(t-1)$; $PEB, PZC > 0$.

Якщо коефіцієнт адаптованості більший за одиницю ($KA > 1$), це означає, що життєвий цикл підприємства добре адаптований до впливу зовнішніх чинників, а тому менше від них залежить.

Якщо коефіцієнт адаптованості дорівнює одиниці ($KA = 1$), це означає, що життєвий цикл підприємства нормально адаптований до зовнішнього середовища.

Якщо коефіцієнт адаптованості менший за одиницю ($KA < 1$), це означає, що життєвий цикл підприємства недостатньо адаптований до зовнішніх чинників, а тому вони досить сильно впливають на його економічний розвиток.

Висновки

Таким чином, зміни, які відбуваються в зовнішньому середовищі, впливають на життєвий цикл підприємства, в результаті чого може виникати значна невідповідність внутрішнього середовища зовнішнім вимогам. Відсутність швидкої реакції життєвого циклу підприємства на зовнішні зміни може призвести до серйозних негативних наслідків. Своєчасна адаптація життєвого циклу підприємства до впливу зовнішнього середовища може здійснюватися, якщо на підприємстві буде своєчасно здійснюватися моніторинг зовнішнього середовища; визначення відносної сили впливу зовнішніх факторів; зниження вразливості та підвищення гнучкості підприємства; розробка підготовчих планів і впровадження попереджувальних заходів. Відсутність швидкої реакції підприємства на зміни зовнішнього середовища може спричинити кризовий стан господарювання, чим і зумовлений високий

ступінь значимості адаптації для будь-якого життєвого циклу підприємства.

Список використаних джерел

1. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: Підручник / З.Є. Шершньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.
2. Кириленко В.В. Макроекономіка: Курс лекцій: Навч. посібник / За ред. В.В. Кириленка – Тернопіль: «Економічна думка», 2008. – 250 с.
3. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент: навч. посібник / Г.І. Кіндрацька. – 2-ге вид., перероб. і доповн. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. – 406 с.
4. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: Учебник / Под общ. ред. д-ра екон. наук, проф. С.Ф. Покропивного. – Пер. с укр. 2-го перераб. и доп. изд. – К.: КНЭУ, 2002.
5. Родионова Н.В. Антикризисный менеджмент: Учеб. пособие для вузов / Н.В. Родионова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 223 с.
6. Моисеева Н.К. Стратегическое управление туристской фирмой: Учебник / Н.К. Моисеева. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 208 с.
7. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг: Навч. посібник / Н.В. Куденко. – К.: КНЕУ, 1998. – 152 с.
8. Архипова Л.В., Баев Н.Ф. Рыноковедение: Учебник для кооп. техникумов. – 2-е изд., перераб. и доп. / Л.В. Архипова, Н.Ф. Баев. – М.: Экономика, 1982. – 288 с.
9. Гаркуша Н.М. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті: навч. посіб. / Н.М. Гаркуша, О.В. Цуканова, О.О. Горошанська. – 2-ге вид., стер. – К.: Знання, 2012. – 591 с.
10. Макарова Н.В. Статистика в Excel: Учеб. пособие / Н.В. Макарова, В.Я. Трофимец. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 368 с.
11. Куроченко А.В. Оценка экономической эффективности деятельности предприятий и объединений / А.В. Куроченко. – К.: Техніка, 1982. – 192 с.
12. Кулинич О.І. Теорія статистики: підручник / О.І. Кулинич, Р.О. Кулинич. – К.: Знання, 2010. – 239 с.
13. Ячменьова В.М. Сутність понять «адаптація» та «адаптивність» [Електрон. ресурс] / В.М. Ячменьова, З.О. Османова // Вісник Національного університету «Львівська Політехніка». – 2010. – №684. – С. 346–353. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/VNULP/Ekonomika/2010_684/71.pdf
14. Крисько Ж. Адаптація підприємства до змін зовнішнього середовища через механізм реструктуризації [Електрон. ресурс] / Ж. Крисько // Галицький економічний вісник. – 2009. – №2. – С. 38–42. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Gev/2009_2/PROBLEMS/GEV_2009_No2J_Krisko-Turning_to_the_external_environment_company_38.pdf
15. Білошкурська Н.В. Моделі адаптивної поведінки та їх роль у формуванні економічної безпеки підприємства / Н.В. Білошкурська // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №12 (114). – С. 101–104.
16. Довгань Л.Є. Стратегічна стійкість у системі стратегічного управління підприємством / Л.Є. Довгань, Г.А. Мохонько // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №11 (113). – С. 115–122.
17. Донець Л.І. Економічна безпека підприємства: навчальний посібник / Л.І. Донець, Н.В. Ващенко. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 240 с.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 332.1:336:005

С.В. МИХАЙЛЕНКО,
д.е.н., професор, Європейський університет

Сутність та структура фінансового потенціалу регіону

У статті досліджено та проведено теоретичне узагальнення сучасних підходів до розуміння сутності економічної категорії «фінансовий потенціал регіону». Запропоновано авторське бачення поняття «фінансовий потенціал регіону» та його структури, виділено основні змістові характеристики.

Ключові слова: потенціал, фінансовий потенціал регіону, горизонтальна та вертикальна структура, фінансові ресурси.

В статье исследовано и проведено теоретическое обобщение современных подходов к пониманию сути экономической категории «финансовый потенциал региона». Предложено авторское видение понятия «финансовый потенциал региона» и его структуры, выделены основные характеристики данного понятия.

Ключевые слова: потенциал, финансовый потенциал региона, горизонтальная и вертикальная структура, финансовые ресурсы.

The paper investigated and a theoretical generalization of modern approaches to the understanding of the economic category of «financial potential of region.» The author's vision of the concept of «financial potential of region» and its structure, and the main characteristics of the concept.

Keywords: potential, financial potential of region, the horizontal and vertical structure, financial resources.

Постановка проблеми. В умовах активізації глобалізаційних процесів та фінансової нестабільності посилюється

роль регіональних фінансів, оскільки, виступаючи основним інструментом реалізації регіональної соціально-економічної політики, фінанси регіону покликані сприяти розвитку виробництва, зростанню зайнятості населення, залученню інвестицій в економіку тощо. Однією з базових характеристик економіки регіону є її фінансовий потенціал. Однак неоднозначність тлумачення даної категорії зумовлює необхідність визначення його економічної сутності, складових і ролі в реалізації соціально-економічної політики регіону та забезпеченні умов ефективного розвитку адміністративно-територіальних формувань.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню різних аспектів фінансового потенціалу регіонів присвячені праці В.Г. Боронос, Д.В. Ванькович, О.Д. Василика, О.Б. Ватченка, Г.В. Возняк, І.І. Гринашук, Н.Б. Демчишак, К.В. Іо-ненко, М.А. Козоріз, М.І. Крупки, М.І. Кульчицького, О.М. Любченко, Ю.В. Пасічника, С.С. Шумської, С.І. Юрія та інших.

Проте, незважаючи на широкий спектр доробок у цьому напрямі, не применшуючи вагомості й значущості внеску вчених, й досі не існує єдиного підходу до трактування економічного змісту поняття «фінансовий потенціал регіону», визначення його структури, кількісної та якісної оцінки.

Метою статті є з'ясування та узагальнення теоретичних підходів до визначення сутності фінансового потенціалу регіону та його структури.

Виклад основного матеріалу. Термін «потенціал» походить від латинського слова *potentia*, що в перекладі означає «потужність, сила» [1, с. 656]. В енциклопедичних ви-

даннях економічна категорія «потенціал» трактується або як наявні [2, с. 755; 3, с. 13], або як приховані [4, с. 341] можливості, що, з нашого погляду, є дещо вузьким підходом та не повністю розкриває сутність цього поняття.

У найбільш загальному розумінні «потенціал» розглядається як «засоби, запаси, джерела, які є в наявності і можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети, здійснення плану, вирішення якого – небудь завдання; можливості окремої особи, суспільства, держави в певній області» [5, с. 134]. Таким чином, у фінансовій науці, як стверджують вчені Інституту регіональних досліджень НАН України М.А. Козоріз і Г.В. Возняк, існує декілька підходів до розуміння суті поняття «потенціал»: або як сукупності ресурсів та факторів, або як сукупності можливостей [6, с. 50].

На переконання О.Б. Ватченко, «потенціал використовують не тільки для оцінювання окремих властивостей об'єкта дослідження, а й для оцінювання сукупності його властивостей. Особливістю поняття «потенціал» є те, що його вимір складається з ряду як чисельних (доволі точних), так і порівняльних (прогнозних) вербальних оцінок. Потенціал поєднує в собі як просторові, так і часові характеристики» [7, с. 28]. Такий підхід дозволяє розглядати економічну категорію «потенціал» як таку, що має динамічний і системний характер, а також відмітити абстрактний аспект цієї категорії.

В економічному словнику Б.А. Райзберга надано визначення категорії «економічний потенціал», під яким розуміється «сукупна здатність економіки країни, її галузей, підприємств, господарств здійснювати виробничо-економічну діяльність, випускати продукцію та товари, надавати послуги, забезпечувати запиту населення, суспільні потреби, розвиток виробництва і споживання» [8, с. 134]. Автор також зазначає, що економічний потенціал країни визначається її природними ресурсами, засобами виробництва, трудовим та науково-технічним потенціалом, накопиченим національним багатством [8, с. 134], тобто такі можливості дають усі наявні та приховані ресурси країни. До того ж у загальній теорії виробництва всі наявні та приховані ресурси країни поділяються на такі групи: фінансові, матеріальні, трудові, природні, інформаційні [9, с. 35]. На переконання авторів монографії «Формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності в економіці України» «економічний потенціал як агреговане поняття охоплює такі основні складові частини (потенціали): інвестиційний, фінансовий, виробничий, трудоворесурсний, науково-інноваційний» [10, с. 13].

Вивчення природи поняття «потенціал» та «економічний потенціал» дозволяє визначитися з такою категорією, як «фінансовий потенціал», що безпосередньо стосується фінансового забезпечення функціонування будь-якого територіального формування.

Аналіз публікацій з проблем «фінансового потенціалу» свідчить, що більшість підходів до вивчення поняття «фінансовий потенціал» базуються на ресурсній теорії. При цьому фінансовий потенціал розглядається як загальний обсяг фінансових ресурсів, що утворюються за рахунок усіх джерел у межах певної адміністративно-територіальної одиниці [11, с. 444]; як наявність і збалансованість коштів за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел фізичних чи юридичних осіб [3, с. 390] або як поєднання наявних фінансових ресурсів та їх резервів [12, с. 67]. На нашу думку, наведені трактування не відображають сукупності всіх фінансових ресурсів та факторів, а також сукупності можливостей, які можуть бути використані для характеристики змісту економічної категорії «фінансовий потенціал».

З погляду ресурсної концепції значно розширене трактування категорії «фінансовий потенціал» надає С.С. Шумська. Науковець пропонує розглядати фінансовий потенціал як сукупність фінансових ресурсів усіх видів (наявні, потенційні) і мобілізованих з різних джерел (внутрішні, зовнішні), а для оцінювання фінансових можливостей економічних суб'єктів та для оцінювання їхнього фінансового потенціалу передбачає врахування часового періоду забезпечення фінансовими ресурсами [13, с. 59].

Однак, на наш погляд, ресурсна концепція економічної категорії «фінансовий потенціал» не зовсім відповідає сутності базового поняття «потенціал», оскільки передбачає трактування фінансового потенціалу лише як сукупності фінансових ресурсів і джерел їх формування. За такого підходу фактично відбувається ототожнення понять «фінансовий потенціал» і «фінансові ресурси». Проте між ними існує як взаємозв'язок, так і суттєві відмінності.

Прихильники системного підходу розглядають фінансовий потенціал не лише з позиції ресурсної складової, а й враховуючи можливості ефективного використання фінансових ресурсів. Так, обґрунтовуючи сутність фінансового потенціалу, країни деякі дослідники розглядають його як здатність фінансової системи до залучення та ефективного використання фінансових ресурсів із метою забезпечення сталого економічного зростання [14, с. 144]. У цьому визначенні простежується системний підхід до розуміння фінансового потенціалу не лише з позиції його ресурсної складової, а й враховуючи реальні можливості щодо ефективного використання цих ресурсів.

Найбільш поширеним є розуміння фінансового потенціалу як обсягу наявних фінансових ресурсів, що можуть бути мобілізовані та реалізовані фінансовою системою за певних умов для забезпечення сталих темпів економічного зростання у визначений період часу [11; 13]. Тобто мова йде про те, що фінансовий потенціал відображає не тільки фінансові ресурси, які одразу можна оцінити, а й ті, які обслуговують тіньову економіку, або грошові кошти, які перебувають в іммобілізованому стані і не можуть вважатись фінансовими ресурсами [6, с. 51]. Однак фінансовий потенціал є динамічною категорією, тому обмеження його лише «обсягом наявних фінансових ресурсів» є дискусійним, оскільки «обсяг» вказує на фіксовану кількість ресурсу в певний час, тобто є статичним.

Науковці Львівського національного університету надають ще більш повніше розуміння цього поняття, за яким фінансовий потенціал країни – «це фінансові можливості економіки, що визначається сукупним обсягом фінансових ресурсів усіх ланок фінансової системи та ефективністю їх використання» [10, с. 24]. Переваги цього тлумачення полягають у поєднанні кількісного та якісного підходів у концепції фінансового потенціалу (системний підхід); виділенні горизонтальної та вертикальної структури потенціалу; акцентуванні уваги на можливостях, оскільки наявність потенціалу ще не означає його реалізацію.

Найбільш повним з позиції функціонування фінансового потенціалу регіону є підхід, відповідно до якого фінансовий потенціал являє собою органічне поєднання наявних фінансових ресурсів та можливостей їх залучення і використання в межах певної адміністративно-територіальної одиниці [15].

Слушним є розуміння фінансового потенціалу у авторів монографії «Фінансовий потенціал саморозвитку регіону», які пропонують його розуміти як: можливість фінансових ресурсів забезпечувати економічну діяльність; сукупність фінансових ресурсів; ефект розвитку при максимальному використанні фінансових ресурсів [16]. Отже, у своєму розумінні фінансового потенціалу регіону науковці наголошують на одночасному поєднанні одразу декількох підходів: ресурсного; з позиції здатності; екстремуму – максимуму використання. Однак зауважимо, що фінансовий потенціал відображає саме гіпотетично доступний обсяг фінансових ресурсів, оскільки такий обсяг ніколи не буде мобілізовано.

Підсумовуючи думки науковців, надамо своє трактування фінансового потенціалу регіону. Фінансовий потенціал регіону – це фінансові можливості відповідної території, що визначаються сукупним обсягом фактично акумульованих, незадіяних і потенційних фінансових ресурсів усіх структурних елементів регіону та ефективністю їх використання з метою забезпечення сталого соціально-економічного розвитку адміністративно-територіального формування.

Наведене авторське тлумачення має низку принципів уточнень, а саме:

- воно є системним, оскільки ґрунтується на поєднанні кількісної (сукупність фінансових ресурсів) та якісної (можливість, здатність використання цих ресурсів) теорій фінансового потенціалу;
- стосується фінансового потенціалу на всіх рівнях регіону (область, район, місто, селище, село), а також у розрізі основних суб'єктів економічних відносин, тому що передбачає виділення вертикальної та горизонтальної структури потенціалу, які мають свою специфіку;
- чільне місце має слово «можливість», оскільки наявність фінансового потенціалу ще не означає його реалізацію;
- врахування у складі ресурсної складової не тільки фактично акумульованих, а й майбутніх фінансових ресурсів, оскільки наявність інформації про реальні та потенційні фінансові ресурси є запорукою для здійснення достовірного процесу фінансового планування;

– дає можливість здійснення в розрізі елементів адміністративно-територіальних формувань математичної оцінки фінансового потенціалу.

У процесі визначення структури фінансового потенціалу регіону дискусійною є проблема з'ясування складу його структурних компонентів. За нашою думкою, для з'ясування елементів фінансового потенціалу регіону слід звернутися до змісту «фінансова система» та її ланки.

На думку переважної більшості дослідників, фінансова система охоплює державні фінанси, фінанси суб'єктів господарювання, фінансовий ринок, міжнародні фінанси [17, 18]. Певні розбіжності полягають у відокремленні місцевих фінансів [19, с. 79; 20, с. 182] від державних, а також включенні до фінансової системи фінансів домогосподарств. Так, науковці Львівського університету пропонують таку структуру фінансової системи для з'ясування фінансового потенціалу держави [10, с. 26]:

- централізовані фінанси;
 - децентралізовані фінанси, до яких належать фінанси суб'єктів господарювання та фінанси домогосподарств;
 - фінансова інфраструктура, що включає фінансовий ринок і систему органів управління фінансами;
 - міжнародні фінанси, що відображають грошові потоки між державами.
- С. Шумська до структурних компонентів для розгляду фінансового потенціалу держави відносить такі [13, с. 60–61]:
- фінанси держави, де виділяє зведений бюджет, позабюджетні фонди, залучені на внутрішньому та світовому ринках ресурсів, золотовалютні резерви НБУ;
 - фінанси підприємств, які містять власні, позичені та залучені кошти;
 - фінансові ресурси населення – доходи, заощадження та кредити банківської системи;
 - ресурси фінансового та страхового ринка.

Для структурної оцінки фінансового потенціалу регіону та визначення його рівнів дослідник О. Любченко пропонує використовувати систему показників за блоками [21, с. 9]:

- блок виробничих показників;
- блок соціальних показників;
- блок фінансових показників.

До того ж науковці зазначають, що структуру фінансового потенціалу варто розглядати не тільки у вертикальному, а й в горизонтальному розрізі. За думкою професора М.І. Крупки, вертикальна структура передбачає відокремлення таких складових фінансового потенціалу [10, с. 26]:

- макрорівень – потенціал усієї економіки;
- мезорівень – потенціал регіону, галузей економіки;
- мікрорівень – потенціал окремих підприємств, домогосподарств.

Однак ми вважаємо, що таке виокремлення складових дещо звужує вертикальну складову фінансового потенціалу,

оскільки поза увагою залишається фінансовий потенціал первинних суб'єктів місцевого самоврядування – територіальної громади села, селища, міста, які є основними носіями функцій та повноважень базової ланки органів місцевого самоврядування.

Горизонтальна структура фінансового потенціалу має включати певні елементи залежно від структури фінансової системи.

Слід також зазначити, що більшість авторів розподіляють фінансовий потенціал за учасниками, тобто на фінансові потенціали, що формуються державою, господарськими суб'єктами та домогосподарствами [6, 12, 13, 22, 23], з конкретизацією суб'єктів господарювання залежно від предмета дослідження та додаванням ряду специфічних суб'єктів, таких як фінансово-кредитні установи і організації, страхові організації, зовнішні організації тощо.

Науковець Р. Прокопенко пропонує розуміти структуру фінансового потенціалу регіону як сукупність фінансових потенціалів усіх розташованих на його території господарюючих суб'єктів – фірм, домогосподарств, державних і місцевих органів управління [24]. Однак у цьому випадку існує висока вірогідність подвійного підрахунку його елементів. Крім того, поза увагою автора залишилися фінансово-кредитні установи регіону та іноземний капітал у вигляді іноземних інвестицій у економіку регіону.

За К.В. Іоненко структуру фінансового потенціалу регіону слід розглядати у розрізі трьох взаємопов'язаних компонентів – бюджетного, інвестиційного та ощадного потенціалів [15]. При цьому бюджетний потенціал формують податкові і неподаткові надходження, доходи від операцій з капіталом та надходження до цільових фондів. Складовими інвестиційного потенціалу суб'єктів господарювання є сукупний чистий прибуток нефінансових підприємств та організацій регіону, а також кошти фінансово-кредитних установ, що вкладені в реальний сектор економіки регіону. Заощадження населення характеризують можливість формування довгострокових фінансових ресурсів [15]. Існують також інші підходи до структурування елементів фінансового потенціалу, приміром, за джерелами: за рахунок природних ресурсів, унаслідок діяльності фінансових інститутів певної території, наявності певного майна у юридичних осіб, накопичений фінансовий потенціал населення.

За нашою думкою, фінансовий потенціал регіону слід розглядати як сукупність взаємопов'язаних елементів, які складають єдину систему та отримують певні можливості для цілеспрямованого розвитку. До складу таких елементів слід віднести: наявні і потенційні ресурси (матеріальні, трудові, фінансові, нормативні, інформаційні), які можуть бути ефективно використані; наявність апарату управління, його повноваження та компетенції, а також його здібності, знання та досвід у відповідній сфері. Структурну основу фінансового потенціалу регіону складають саме суб'єкти – місцеві органи влади, підприємства, кредитно-фінансові організації, до-

могосподарства та зовнішні організації, які вступають у функціональні взаємовідносини (бюджетні, інвестиційні, ощадні), що проявляються і реалізуються шляхом використання різних фондів та джерел фінансових ресурсів.

Виходячи з нашого розуміння поняття «фінансовий потенціал регіону» горизонтальна структура фінансового потенціалу регіону включає такі складові:

- фінансовий потенціал місцевих органів влади, де провідне місце посідає місцевий бюджет (бюджетний потенціал);
- фінансовий потенціал суб'єктів господарювання;
- фінансовий потенціал домогосподарств (ощадний потенціал);
- фінансовий потенціал суб'єктів фінансово-кредитної інфраструктури (кредитний потенціал);
- фінансовий потенціал зовнішнього співробітництва (інвестиційний потенціал).

Бюджетний потенціал регіону включає податкові та неподаткові надходження даної території, доходи від операцій з капіталом, офіційні трансферти. Фінансовий потенціал суб'єктів господарювання – це власні, запозичені та залучені кошти підприємств, установ та організацій даного регіону. Фінансовий потенціал домогосподарств – це доходи населення та накопичені ними заощадження, а також інші отримані ними кошти.

Потенціал фінансово-кредитних установ включає статутний капітал, позичені та залучені кошти. Фінансовий потенціал зовнішнього співробітництва (іноземні фінансові ресурси) – це прямі та портфельні інвестиції в економіку регіону, трансферти місцевим бюджетам із зовнішніх джерел, інші зовнішні фінансові ресурси (транші, спонсорська допомога, кошти за міжнародними програмами тощо).

Висновки

Узагальнюючи вищевикладене, можна стверджувати, що фінансовий потенціал регіону – це досить складна економічна категорія. Втім саме фінансовий потенціал дозволяє оцінити наявні, приховані та потенційні фінансові можливості, які можуть бути використані для соціально-економічного зростання як окремого адміністративно-територіального формування, так і країни в цілому. Дослідження фінансового потенціалу на рівні регіону дає можливість визначитись з дефініцією «фінансовий потенціал регіону», його структурою, яка поєднує об'єктивні та суб'єктивні компоненти, які відображають сукупність наявних, прихованих, тимчасово невикористаних і перспективних резервів досягнення головної мети – соціально-економічного розвитку регіону.

Подальші дослідження мають бути спрямовані на обґрунтування механізму комплексного оцінювання фінансового потенціалу регіону для підвищення ефективності його використання.

Список використаних джерел

1. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. – М.: Книжный мир, 2003. – 895 с.

2. Словник іншомовних слів: 23000 слів та термінологічних словосполучень / [уклад. Л.О. Пустовіт та ін.]. – К.: Довіра, 2002. – 1018 с.
3. Економічна енциклопедія / [за заг. ред. С.В. Мочерного]. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – Т. 3. – 952 с.
4. Сліпушко О. Тлумачний словник чужомовних слів в українській мові. Правопис. Граматика / Оксана Сліпушко. – К.: Криниця, 1999. – 507 с.
5. Абалкин Л.И. Диалектика социалистической экономики / Л.И. Абалкин. – М.: Экономист, 1981. – 244 с.
6. Козоріз М.А., Возняк Г.В. Фінансовий потенціал регіону: економічна сутність та структура / М.А. Козоріз, Г.В. Возняк // Економічні науки. – Серія «Облік і фінанси». – Вип. 8 (29). – Ч. 3. – 2011. – С. 48–56.
7. Ватченко О.Б. Науково-методичні засади соціально-економічного розвитку потенціалу регіону: аспекти якості життя: монографія / О.Б. Ватченко; Дніпропетр. держ. фін. акад. – Д.: ДДФА, 2010. – 116 с.
8. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / [сост. ред. и предисл. Б.А. Райзберга]. – [2-е изд., испр.]. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 479 с.
9. Економічна теорія: Макро- і мікроекономіка / За ред. З.Г. Ватаманюка, С.М. Панчишина. – К.: Альтернативи, 2003. – 606 с.
10. Формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності в економіці України: монографія / М.І. Крупка, Д.В. Ванькович, Н.Б. Демчишак, М.І. Кульчицький. – Львів: ЛНУ ім. Івана Франка, 2011. – 404 с.
11. Фінансово-економічний словник / Упоряд.: А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – Львів: Вид-во Національного університету «Львівська політехніка», 2005. – 714 с.
12. Гринашук І.І. Фінансовий потенціал адміністративно-територіальної одиниці: сутність, проблеми розвитку та оцінювання / І.І. Гринашук // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2009. – №26. – С. 66–72.
13. Шумська С.С. Фінансовий потенціал України: методологія визначення та оцінки / С.С. Шумська // Фінанси України. – 2007. – №5. – С. 55–64.
14. Чуницька І.І. Теоретичні аспекти визначення сутності фінансового потенціалу держави / І.І. Чуницька // Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції «Теорія і практика економіки підприємництва». – Алушта, 2007. – С. 144–145.
15. Іоненко К.В. Формування та оцінка фінансового потенціалу регіону: автореф. дис. на здобуття наук, ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Іоненко К.В.; Державна установа «Інститут економіки та прогнозування НАН України». – К., 2007. – 20 с.
16. Финансовый потенциал саморазвития региона [Текст] / Под ред. Н.И. Климовой. – Уфа: Гилем, 2005. – 238 с.
17. Василик О.Д. Теорія фінансів: підручник / О.Д. Василик. – К.: НІОС, 2001. – 416 с.
18. Опарін В.М. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти) / В.М. Опарін. – К.: КНЕУ, 2005. – 240 с.
19. Ганевич Є.М., Михайленко С.В. Фінанси. Фінансова система України: Навчально-методичний посібник. – Одеса: Пальміра, 2012. – 454 с.
20. Романенко О.Р. Фінанси: Підручник, 4-те вид. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 312 с.
21. Любченко О.М. Оцінка фінансово-інвестиційного потенціалу регіонів України як невід'ємний елемент розробки стратегії соціально-економічного розвитку регіонів / О.М. Любченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – №3. – С. 8–13.
22. Козоріз М. А. Концептуальні засади управління фінансовим потенціалом регіону / М. Козоріз, І. Сторонянська // Економіст. – 2011. – №5. – С. 24–27.
23. Боронос В.Г. Фінансовий потенціал території у державній фінансовій політиці: методологія і практика управління: дис... доктора економічних наук: 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / Боронос Вікторія Георгіївна. – Суми. – 2012. – 425 с.
24. Прокопенко Р. А. Оценка и направления развития финансового потенциала региона: автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.10, 08.00.05 / Р. А. Прокопенко // Волгоград. – 2008. – 27 с.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Г.В. ЯРОШЕНКО,
к.е.н., НДІ праці і зайнятості населення,
М.І. ЯРОШЕНКО,
к.е.н.

Соціальні проблеми домогосподарств

У статті розглянуто соціальні проблеми домогосподарств в аспекті типу їх господарювання.

Досліджено структуру домогосподарств та домогосподарств з дітьми від 3 до 18 років. Встановлено, що збільшується кількість домогосподарств з однією, двома, трьома особами, а зменшується з кількістю осіб у домогосподарстві, де чотири і більше осіб, що засвідчило як про демографічну, так і соціальні проблеми.

Оцінюючи показники домогосподарств, виявлено, що збільшується кількість домогосподарств з однією дитиною і зменшується число домогосподарств з двома дітьми, і зовсім мала частка домогосподарств, де три і більше дітей.

Практично не відбувається відтворення населення України. На дану ситуацію вплинуло декілька причин, як-от: низька заробітна плата, неналежне забезпечення житлом молодих сімей, тобто невпевненість у завтрашньому дні молодих людей. За існуючу заробітну плату в розмірі 3 тис. гривень проблематичне придбання житла без державної допомоги батьків.

Демографічна ситуація вкрай незадовільна, відсутній природний приріст населення, хоча збільшується кількість народжених, але при цьому кількість померлих її перевищує.

Дослідження витрат домогосподарств засвідчило, що в усіх домогосподарствах витрати на продовольчі товари становили більше 50% у порівнянні із 30–40% у розвинутих країнах. Це свідчить, що переважна частина домогосподарств відноситься до категорії бідних. Тому збільшується частка різного роду пільг, субсидій, доплат із боку держави малозабезпечених членів домогосподарств.

Залежно від доходу домогосподарств формується відповідний продовольчий кошик, тобто різні прошарки населення мають свій набір товарів і послуг. В умовах при оптимізації обґрунтування споживчих кошиків ці дані необхідно враховувати.

Ключові слова: домогосподарство, соціальна політика, структура домогосподарств, людський капітал, ринок праці.

В статье рассмотрены социальные проблемы домохозяйств в аспекте их хозяйствования.

Исследована структура домохозяйств и домохозяйств с детьми от 3 до 18 лет. Установлено, что увеличивается число домохозяйств с одним, двумя, тремя членами, а уменьшается с численностью членов в домохозяйстве с четырьмя и более, что свидетельствует о демографической и социальной проблемах домохозяйств.

Оценивая показатели домохозяйств, установлено, что увеличивается число домохозяйств с одним ребенком и уменьшается число домохозяйств с двумя детьми, и совсем малая часть домохозяйств с тремя детьми и более.

Практически не происходит воспроизводства населения Украины.

На данную ситуацию повлияло несколько причин, как-то: низкая заработная плата, недостаточное обеспечение жильем молодых семей, то есть нет уверенности в завтрашнем дне у молодых семей. За нынешнюю заработную плату в размере 3 тыс. грн. проблематично приобрести жилье без помощи родителей.

Демографическая ситуация вызывает тревогу по причине отсутствия природного прироста населения, несмотря на увеличение рождаемости, количество умерших ее превышает.

Исследование затрат домохозяйств свидетельствует, что во всех домохозяйствах расходы на питание превышают 50% всех затрат по сравнению с 30–40% в развитых странах. Это свидетельствует о том, что большинство домохозяйств относятся к числу бедных. В связи с этим увеличивается доля различных льгот, субсидий, доплат со стороны государства малоимущим членам домохозяйств.

В зависимости от дохода домохозяйств формируется соответствующая продовольственная корзина. То есть разные слои населения имеют свой набор товаров и услуг. В этой связи при оптимизации обоснования потребительских корзин эти данные необходимо учитывать.

Ключевые слова: домохозяйство, социальная политика, структура домохозяйств, человеческий капитал, рынок труда.

This article examines the social problems of households in terms of their management.

Investigated the structure of households and households with children from 3 to 18 years. Found that increasing the number of households with one, two, three persons, and decreases with the number of persons in a household with four or more, indicating that the human and social problems of households.

Evaluating the performance of households found that increased household with one child and reduced household with two children and a very small portion of households with three or more children.

Practically there is no reproduction of the population of Ukraine.

To this situation has affected several reasons, such as low wages, lack of housing for young families, that is, there is no faith in tomorrow for young families. For the current salary of \$ 3 thousand difficult to purchase a house without outside help parents.

The demographic situation is worrying because of the lack of natural increase of the population, despite the increase in the birth rate, but the number of dying than.

Cost study households testified that in all households on food costs exceed 50% of the cost compared to 30–40% in developed countries. This indicates that the majority of households are poor. In connection with this part of the various benefits increased subsidies, co-payments from the state to the poor members of the household.

Depending on household income, an appropriate food basket. That is, different segments of the population have their own set of goods and services. In this context, the optimization study of the baskets, these data must be considered.

Постановка проблеми. В умовах удосконалення соціальної політики особливе значення надається домогосподарствам у формуванні людського капіталу, ринку праці, вирішенні низки соціальних проблем і розвитку підприємництва, зайнятості, подолання бідності. Для цього обґрунтовуються механізми підтримки домогосподарств в їхньому ставленні дієздатним органічним суб'єктом усієї системи економічних відносин на всіх рівнях економіки.

Відмічається, що сучасні домогосподарства України ще не досягли рівня, притаманного ринковій економіці. Спостерігається тенденція посилення розбіжностей домогосподарств за рівнем свого соціально-економічного розвитку.

На наш погляд, необхідність посилення уваги до домогосподарств, їхнього економічного стану та місця в економічному відтворенні – це вимоги часу. Не можна залишити поза увагою такий великий сектор економіки держави, в якому з найбільшою повнотою реалізуються соціально-економічні відносини, що веде до оцінки їхньої ролі у самовідтворенні домогосподарств і факторів, які впливають не тільки на розвиток економіки в цілому, а й як особливості системи економічних відносин індивіда з суспільством.

Питання розробки і практики домогосподарств України є актуальним не тільки з погляду їхніх функцій у новому економічному середовищі, а також значущість домогосподарств як основних суб'єктів ринкової економіки, посилення уваги до сімей, їхнього економічного стану та можливостей.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Суттєвий внесок у дослідження проблем домогосподарств зробили І.К. Бонлар, О.Ю. Рудченко, А.М. Колот, Д.П. Богиня, І.Г. Манцуrow, О.Л. Савенко, В.В. Латік, А.В. Базилюк, О.В. Боков, В.І. Вітер та інші.

У працях цих та інших вітчизняних вчених переважає дослідження купівельної спроможності, структури домогосподарств, культури споживання, регулювання особистих потреб, споживання продуктів харчування, доходи і витрати домогосподарств.

Мало присвячено уваги соціальним проблемам домогосподарств, їх сімейного складу та наявності дітей у домогосподарств, що надзвичайно важливо, сукупним витратам тощо. Дані проблеми пов'язані з реформуванням соціальної політики, в центрі якої має стати особистість, сім'я, домогосподарство.

Мета статті – визначити тенденції розвитку домогосподарств та фактори, які впливають на їхнє соціальне становище.

Виклад основного матеріалу. Дослідження домогосподарств як суб'єктів економічних відносин свідчить про те, що вони головним чином розглядаються в аспекті типу господарювання або як відтворювальний компонент загальної структури.

Серед різних визначень поняття домогосподарства жодне не має повної відповідності з поняттям «сім'я». Вважається, що поняття «домогосподарство» більш тісно прив'язане до розуміння поєднання на підставі родинних зв'язків. Тоді як сім'я – це домогосподарство. Одночасно домогосподарство – це економічна одиниця, яка постачає економіку ресурса-

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

ми і використовує одержані за них гроші для купівлі кінцевих продуктів сім'ї та накопичення.

Згідно з інформацією Державного комітету статистики України, за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України за програмою основного (базового) інтерв'ю, яке проводиться щорічно в листопаді поточного року в 2011 році, середній розмір домогосподарств становив 2,59 особи у порівнянні з 2,76 особи в 2000 році (табл. 1). Найбільше домогосподарств із двох осіб – 28%, трьох осіб – 25,6%. Найменше домогосподарств із п'яти і більше осіб – 8,0%. У порівнянні з 2000 роком збільшилася кількість господарств із чисельністю однієї особи, двох і трьох осіб, але зменшилося домогосподарств із чисельністю чотирьох, п'яти і більше осіб. Це свідчить як про зменшення сімейного складу, так і господарських зв'язків.

Домогосподарства з дітьми від 7–16 років у сільській місцевості мали тенденцію до скорочення. Таке положення свідчить про наявність у сільських домогосподарствах соціальних проблем, забезпечення їжею, житлом тощо.

Найбільш доцільним є визначення цільових програм, спрямованих на подолання або зменшення гостроти проблем існування домогосподарств, в яких є діти, а батьків немає, або є один з них, причому у похилому віці або безробітний чи хворий. Такі господарства повинні бути на особливому обліку і розглядатися як пріоритетні у стратегії соціальної політики. Поряд із цим не можна залишити поза увагою домогосподарства без дітей. За даними 2011 року, в Україні було таких господарств 62,1%, а в сільській місцевості – 63,3%.

Із усіх домогосподарств у 2011 році 23,6% – це домогосподарства, які складаються з однієї особи, в міських поселеннях – 22,7%, у сільській місцевості – 25,8%.

Це також досить складна проблема, на яку необхідно звернути увагу, чи працездатна особа, чи ні, як вона забезпечена державою.

У 2011 році зменшилася частка домогосподарств із дітьми до 18 років – із 43,6% у 2000 році до 37,9% у 2011 році. Збільшилася частка домогосподарств без дітей з 56,4% у 2000 році до 62,1% у 2011 році. Таке положення висвічує як демографічну ситуацію, так і соціальну.

У зв'язку із введенням законодавства про допомогу при народженні дитини збільшилася кількість домогосподарств із дітьми до 3 років – з 5,2% у 2000 році до 7,5% у 2011 році. Відповідно з дітьми до 7 років збільшення становило з 13,7 до 17,6%. Поряд із зменшенням домогосподарств із дітьми до 14 років – з 32,8 до 29,6%, до 16 років – з 38,8 до 33,3%.

За даними досліджень домогосподарств, кількість сімей, в яких є одна дитина, збільшилася з 61% у 2000 році до 74,9% у 2011 році, в міських поселеннях – відповідно із 66,5 до 79,7%, у сільській місцевості – з 48 до 63,6% (табл. 2).

Двох дітей у домогосподарствах в 2011 році мають 22,6% проти 33,3% в 2000 році, в міських поселеннях відповідно 22,6% у порівнянні із 30% в 2000 році, в сільській місцевості 30,9% у порівнянні із 41,2% в 2000 році, тобто збільшується кількість домогосподарств з однією дитиною, а зменшується – з двома дітьми. І зовсім мала чисельність домогосподарств, де проживає три і більше дітей, і динаміка характеризується

Таблиця 1. Розподіл домогосподарств з кількістю їхніх членів і наявністю дітей

	2000 рік			2009 рік			2010 рік			2011 рік		
	Усі домогосподарства	у тому числі, які проживають		Усі домогосподарства	у тому числі, які проживають		Усі домогосподарства	у тому числі, які проживають		Усі домогосподарства	у тому числі, які проживають	
		у міських поселеннях	у сільській місцевості		у міських поселеннях	у сільській місцевості		у міських поселеннях	у сільській місцевості		у міських поселеннях	у сільській місцевості
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Усього домогосподарств	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
у тому числі складаються з осіб:												
однієї	20,9	19,9	23,2	23,2	22,2	25,3	23,5	23,0	24,7	23,6	22,7	25,8
двох	27,6	28,2	26,2	28,6	30,0	25,6	28,3	28,5	27,9	28,0	28,5	26,8
трьох	22,0	24,6	16,3	25,2	27,6	19,7	25,4	28,1	19,1	25,6	28,6	18,9
чотирьох	19,0	19,6	17,9	14,2	13,9	14,8	14,4	14,3	14,6	14,7	14,6	14,8
п'яти і більше	10,5	7,7	16,4	8,8	6,3	14,6	8,4	6,1	13,7	8,1	5,6	13,7
Середній розмір домогосподарств, осіб	2,76	2,70	2,89	2,60	2,54	2,74	2,59	2,54	2,71	2,59	2,53	2,70
Частка домогосподарств з дітьми до 18 років	43,6	44,6	41,4	37,8	38,0	37,2	37,8	38,6	36,1	37,9	38,4	36,7
Частка домогосподарств без дітей	56,4	55,4	58,6	62,2	62,0	62,8	62,2	61,4	63,9	62,1	61,6	63,3
Із загальної кількості домогосподарств частка із дітьми у віці												
до 3 років	5,2	4,8	6,0	8,2	8,5	7,5	7,8	8,3	6,8	7,5	8,1	6,2
до 7	13,7	12,9	15,5	16,9	17,6	15,2	17,5	18,7	15,0	17,6	18,8	14,9
до 14	32,8	33,0	32,3	28,8	28,9	28,4	29,6	30,6	27,6	29,6	30,4	27,8
до 16	38,8	39,5	37,3	32,7	32,8	32,6	33,7	34,6	31,9	33,3	33,9	32,0

Джерело [1, с. 395, 2, с. 396].

зниженням у порівнянні з 2000 роком. У 2011 році таких домогосподарств, де проживало троє дітей, було 2,0% у порівнянні з 4,1% в 2000 році, в міських поселеннях – 1,0%, у сільській місцевості – 4,5% у порівнянні з 7,5% в 2000 році.

І близько одного процента – це домогосподарства, де проживає чотири і більше дитини. Це свідчить про зниження життєвого рівня домогосподарств, де народжують переважно одну дитину, тобто не забезпечується відтворення населення в цілому.

Загальний коефіцієнт народжуваності (на 1000 наявного населення) збільшився з 7,8 в 2000 році до 11,0 у 2011 році, особливо в сільській місцевості, даний коефіцієнт відповідно зріс з 9,2 до 12,1. Але природного приросту, як в 2000 році, так і в 2011 році, не спостерігалось, тобто якщо в 2011 році кількість народжених становила 502,6 тис. осіб, але померло 664,6 тис. осіб [2, с. 336].

Ці питання щодо демографічної ситуації надзвичайно важливі, і необхідні радикальні заходи на державному рівні.

У 2011 році в усіх домогосподарствах споживчі сукупні витрати становили 90,2%, у тому числі в міських поселеннях 91,2%, у сільській місцевості – 87,8% у порівнянні із 2000 роком, де споживчі витрати становили 93,3%, у міських поселеннях – 93,8%, у сільській місцевості – 92,5% (табл. 3).

Витрати на продовольчі товари в 2011 році становили 56,5% у порівнянні з 67,9% в 2000 році, в міських поселеннях – відповідно 55,4% проти 65,3% у 2000 році, в сільській місцевості – 60% проти 74,1% у 2000 році.

Те, що на продовольчі витрати домогосподарства стали менше витрачати, – позитивний момент, але ще досить значна частка – близько 60%, тоді як у розвинених країнах на продовольчі товари витрачається 30–40%.

У 2011 році збільшилася частка витрат на оплату житла та комунальних послуг при зменшенні суми пільг та субсидій, що пояснюється зниженням життєвого рівня членів домогосподарств. Таке положення свідчить, що значну частку домогосподарств можна віднести до категорії бідних.

Слід зазначити, що домашні господарства є важливим соціально-економічним утворенням, яке найбільш повно відображає рівень матеріального добробуту різних соціальних груп населення України.

Структура грошових доходів домогосподарств залежно від їх чисельності свідчить, що найбільша частка оплати праці в доходах – у домогосподарств із трьох осіб, тобто якщо є дві працюючі особи і мають одну дитину (табл. 4).

Більші доходи від підприємницької діяльності у домогосподарствах із чотирьох осіб і п'яти осіб.

Різного роду допомоги, субсидії більше потребують домогосподарства із однієї особи (50%), а також із чисельністю дві особи (40%). Тут можуть бути різні причини залежно від типу домогосподарства (матері-одиначки, інваліди тощо).

Викликають стурбованість домогосподарства з однією особою, де оплата праці становить 27–29%, а допомоги – 50%, такі домогосподарства мають бути під особливою увагою держави.

Процес формування доходів домогосподарств має два етапи. Перший етап являє собою утворення індивідуальних доходів самодіяльних осіб (робітники, службовці, підприємці, пенсіонери і т.д.). У соціально-економічному житті суспільства простим складовим елементом, яким є домашнє господарство, матеріальне положення кожного члена суспільства визначається не тільки його індивідуальним доходом, а й доходом домогосподарства, членом якого він є. Сума доходів членів домашнього господарства становить єдине джерело, за рахунок якого покриваються всі нужди.

У статистичній практиці бюджет домогосподарства являє собою балансову таблицю, де в дохідній частині записуються надходження в домогосподарство коштів за джерелами, а у витратах – використання цих коштів за напрямками.

Бюджет домогосподарства не передбачає акумулювання всіх грошових, матеріальних та інших ресурсів в одних руках або єдиній касі, але передбачає погоджену споживчу поведінку всіх членів домогосподарства, тобто витрати коштів, які знаходяться у окремих членів домогосподарства.

В умовах, коли споживання залежить від особистих доходів населення, протиріччя між споживанням населення і матеріальними можливостями їх забезпечення приводить до формування різних типів споживання (табл. 5).

Залежно від зменшення доходу споживання продуктів харчування зменшується. Особливо це виразно видно у домогосподарств, де на душу населення припадає 300–600

Таблиця 2. Розподіл домогосподарств із дітьми за кількістю дітей у складі

	2000 рік			2010 рік			2011 рік		
	Усі домогосподарства	у тому числі, які проживають		Усі домогосподарства	у тому числі, які проживають		Усі домогосподарства	у тому числі, які проживають	
		у міських поселеннях	у сільській місцевості		у міських поселеннях	у сільській місцевості		у міських поселеннях	у сільській місцевості
1	2	3	4	5	6	7	8	8	9
Усі домогосподарства з дітьми	100	100	100	100	100	100	100	100	100
у тому числі мають дітей:									
одну	61,0	66,5	48,0	73,5	78,8	60,8	74,9	79,7	63,6
двох	33,3	30,0	41,2	23,5	19,7	32,5	22,6	19,1	30,9
трьох	4,1	2,7	7,5	2,5	1,4	5,3	2,0	1,0	4,5
чотирьох і більше	1,6	0,8	3,3	0,5	0,1	1,4	0,5	0,2	1,0

Джерело [2, с. 397].

Таблиця 3. Структура сукупних витрат домогосподарств (у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство)

	2000			2010			2011		
	Усі домогосподарства	у тому числі, які проживають		Усі домогосподарства	у тому числі, які проживають		Усі домогосподарства	у тому числі, які проживають	
		у міських поселеннях	у сільській місцевості		у міських поселеннях	у сільській місцевості		у міських поселеннях	у сільській місцевості
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Усього сукупних витрат, грн.	541,3	547,3	528,1	3072,7	3209,8	2765,6	3456,0	3621,6	3084,6
Відсотки									
Споживчі сукупні витрати	93,3	93,8	92,5	90,0	91,0	87,4	90,2	91,2	87,8
Продовольчі товари (включаючи харчування поза домом, алкогольні напої та тютюнові вироби)	67,9	65,3	74,1	56,7	55,6	59,9	56,5	55,4	60,0
Непродовольчі товари та послуги	25,4	28,5	18,4	33,3	35,4	27,5	33,7	35,8	27,8
Оплата житла, комунальних продуктів та послуг	6,9	8,1	4,2	7,6	8,6	4,9	8,0	9,1	5,2
з них:									
сума пільг та субсидій	2,3	2,5	1,8	0,6	0,6	0,5	0,6	0,7	0,5
Неспоживчі сукупні витрати	6,7	6,2	7,5	10,0	9,0	12,6	9,8	8,8	12,2

Джерело [2, с. 405].

Таблиця 4. Структура грошових доходів домогосподарств залежно від їх чисельного складу (в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство)

	2010						2011					
	Усі домогосподарства	з кількістю осіб					Усі домогосподарства	з кількістю осіб				
		однією	двома	трьома	чотирма	п'ятьма і більше		однією	двома	трьома	чотирма	п'ятьма і більше
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Усього грошових доходів	3126,4	1482,9	2829,2	2780,5	4134,2	5017,6	3452,8	1670,0	3197,8	4156,9	4584,5	5258,2
Відсотків												
Оплата праці	53,0	27,7	43,7	63,7	62,1	55,2	54,9	29,3	44,3	66,2	65,7	55,1
Доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	6,8	2,4	3,2	9,4	10,0	7,3	5,3	3,2	3,2	6,7	6,2	5,9
Доходи від продажу сільськогосподарської продукції	3,8	3,2	4,0	2,9	4,1	5,3	3,6	2,9	3,7	2,5	3,8	5,8
Пенсії, стипендії, допомога та субсидії, надані готівкою	28,8	52,0	41,6	16,4	18,2	28,1	28,3	50,0	40,3	16,8	18,1	27,9
Грошова допомога від родичів та інші грошові доходи	7,6	14,7	7,5	7,6	5,6	4,1	7,9	14,6	8,5	7,8	6,2	5,3

Джерело [2, с. 405].

Таблиця 5. Споживання продуктів харчування в домогосподарствах із різними середньодушовими еквівалентними загальними доходами у 2011 році (у середньому за місяць у розрахунку на одну особу, кг)

	Усі домогосподарства	Із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, грн.					
		до 300,0	300,1–480,0	480,1–660,0	660,1–840,0	840,1–1020,0	1020,1–1200,0
М'ясо і м'ясопродукти	5,1	2,0	1,5	2,3	3,1	3,7	4,1
Молоко і молочні продукти	18,9	3,8	8,1	10,5	11,4	13,9	16,4
Яйця, шт.	20	10	13	15	17	18	19
Риба і рибопродукти	1,7	0,3	0,6	0,7	1,0	1,3	1,4
Цукор	3,1	0,3	1,2	1,9	2,3	2,6	2,8
Олія та інші рослинні жири	1,8	0,3	1,1	1,4	1,4	1,6	1,7
Картопля	7,7	3,3	6,9	8,0	6,3	6,9	7,4
Овочі та баштанні	10,1	3,9	4,7	5,8	6,8	7,8	8,8
Фрукти, ягоди, горіхи, виноград	3,7	0,3	0,6	1,4	2,0	2,4	2,8
Хліб і хлібобулочні продукти	9,2	3,6	7,4	7,8	7,6	8,9	8,9

Джерело [2, с. 415].

грн. Можна сказати, що формування фактичної структури особистого споживання населення являє собою результат наявності численними споживачами набору товарів і послуг, які максимально забезпечують їхні потреби в умовах обмежених доходів. При цьому можна судити про оптимальність споживчих коштів як характеристику типів споживання однієї груп домогосподарств.

Такі дані щодо типів домогосподарств необхідно враховувати при обґрунтуванні споживчих коштів.

Узагальнюючи ці окремі дані соціальних проблем домогосподарств, необхідно зазначити, що соціальну політику доцільно розглядати з погляду на необхідність забезпечення товарами і послугами різних верств населення.

Висновки

У цілому державна економічна політика спрямована на забезпечення стратегічних засад щодо прав людини, передбачених Загальною декларацією прав людини та Конвенцією МОП, зокрема Конвенцією МОП № 117 «Про ос-

новні цілі і нормативи соціальної політики» та іншими документами, ратифікованими Україною. Саме Конвенція МОП гарантує, що саме держава повинна вжити всіх заходів для забезпечення гідного рівня життя громадян, сприяти прогресу в таких галузях, як охорона здоров'я, житлове будівництво, забезпечення продовольством, освітою, турботою про добробут дітей, становище жінок, умови праці, винагорода найманих працівників, незалежних виробників, захист прав мігрантів, соціальне забезпечення тощо.

Список використаних джерел

1. Статистичний щорічник України 2010 р. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2011. – 556.
2. Статистичний щорічник України 2011 р. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2012. – 557.
3. Суринов А.Е. Доходы населения. Опыт количественных измерений. – М.: «Финансы и статистика», 2000. – 429 с.
4. Економіка домогосподарств. – К.: «Видавничий дім «Корпорація», 2010. – 300 с.

УДК 331.108.2

Л.О. АЛІФАНОВА,
ст. викладач, Європейський університет

Управління трудовими ресурсами через вдосконалення мотивації праці на підприємстві

У статті розглядається процес управління трудовими ресурсами через мотивацію праці на підприємстві.

Ключові слова: мотивація, трудові ресурси, управління, підприємство, методи мотивації, мотиви, стимули, ефективність.

В статье рассматривается процесс управления трудовыми ресурсами через мотивацию труда на предприятии.

Ключевые слова: мотивация, трудовые ресурсы, управление, предприятие, методы мотивации, мотивы, стимулы, эффективность.

The article describes how workforce management through motivation in the enterprise.

Keywords: motivation, human resources management, enterprise, motivation methods, motives, incentives, efficiency.

Постановка проблеми. При переході від централізованої адміністративної економіки до ринкової замість командного методу управління необхідно ширше використовувати методи, які б викликали зацікавленість працювати краще. Це пов'язано з відмовою попередніх уявлень щодо управління, у відповідності з якими ігнорувалася первинний інтерес людини. Мотивація персоналу – одна з найважливіших

функцій менеджменту в демократичному суспільстві, що спонукає до розвитку і самореалізації особистості в рамках загальнолюдської моралі. Саме тому в сучасному управлінні трудовими ресурсами виділяють його антипостсоціалістичний аспект, відповідно до якого всі процеси, які відбуваються у суспільстві, розглядаються з позиції первинності в них людини – особистості.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням проблематики управління трудовими ресурсами через вдосконалення мотивації праці на підприємстві та його подальшим вдосконаленням займаються такі вітчизняні та зарубіжні вчених економісти: М. Агафонов, В. Радченко, Д.П. Богиня, О.А. Грішнова, І.М. Бойчик, А. Вакуленко, В.Р. Веснин, М.Д. Виноградський, С. Вовканич, Г.А. Дмитрович, Е.А. Шарпатова, Т.М. Максименко, Г.Т. Завіковська, А.М. Колот, С.В. Мочерний, Г. Сиротенко, В.П. Сладкевич та інші.

Мета статті. Визначити управління трудовими ресурсами через вдосконалення мотивації праці на підприємстві та дослідити основні напрями його покращення.

Виклад основного матеріалу. В усі часи і періоди розвитку людського суспільства діяльність людей взагалі, в тому числі виробнича, спонукалася певними мотивами [3]. Мотивація працівників проводиться через заробітну плату,

додаткові нарахування або пільги, додатковий вільний час, участь у прибутках, додаткову оплачувану відпустку, премії (за інновації, професіоналізм, підвищення якості праці і кінцевої продукції), надання працівникам акцій тощо.

Методи мотивації умовно поділяють на економічні і неекономічні (організаційні і моральні). На практиці вони тісно пов'язані, дуже часто плавно переходять один в інший.

Економічні методи мотивації ґрунтуються на тому, що в результаті їх використання персонал отримує певні вигоди, підвищення матеріального становища (премії, додатковий вільний час). Основною формою прямої економічної мотивації є заробітна плата та додаткові нарахування або пільги. Крім премій і заробітної плати існує і участь у прибутках. Найперше це стосується додаткового прибутку, до 75% якого можуть отримувати працівники. Проводяться ці виплати щомісячно, щоб працівники бачили зв'язок їхньої роботи з результатами. Для керівництва пропонуються бонуси – великі виплати з прибутку 1–2 рази на рік.

Наприклад, при преміюванні працівників за рахунок отримання додаткового прибутку підприємство буде втрачати певну частку свого прибутку, але в кінцевому результаті частка прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, перевищить видатки на виплату премій.

До неекономічних методів мотивування відноситься організаційний метод мотивації, мотивація цілями, мотивація збагаченням праці, моральний спосіб мотивації.

Інтереси людей завжди пов'язані з їхніми потребами. Потреби завжди конкретні. Механізм мотивації до високопродуктивної праці зумовлюється системою інтересів, а їхня значущість – економічними відносинами, які характеризують зв'язки між людьми у процесі виробництва та розподілу. Інтереси спонукають кожного діяти в певному напрямі, що, своєю чергою, об'єднує людей, інтегруючи їхні зусилля і змушуючи їх численні питання вирішувати спільно.

Економічні інтереси визначаються способом виробництва. Вони є продуктом економічних відносин, і їм внутрішньо притаманна форма їх прояву. Це важливо, оскільки потреби, економічні інтереси та спонукальні мотиви суб'єктів господарювання та підприємницької діяльності хоч і конкретизуються на кожному етапі відтворення, але з огляду на цілісність системи економічних відносин мають наскрізну смислову наступність [4].

Мотиваційна система являє собою повну єдність процесуального і результативного понять. Це можна пояснити тим, що зміст життя людини полягає не просто в задоволенні окремих потреб чи досягненні певних результатів, а власне у виробничій діяльності, у функціонуванні суспільства і самої людини як члена суспільства.

Діяльність людини спонукається одночасно кількома мотивами. Один – головний, провідний, інші – підпорядковані. Нині всі усвідомлюють, що мотиви, характерні для адміністративної системи управління з примусовою моделлю трудових відносин, не забезпечують ефективної високопродук-

тивної праці. Потрібен дійовий економічний мотиваційний механізм діяльності людей [5].

У системі ринкових відносин для розвитку пріоритету трудової діяльності, зокрема сільськогосподарської праці, використовується закон гармонії потреб і виробничого середовища діяльності людей. Абстрактно-логічне пояснення цього закону починається з визначення суті та змісту виробничого процесу, виробничого середовища, потреб виробника і ціни сукупності праці [8].

Виробничий процес – це постійна взаємодія людини з навколишнім середовищем. Адже саме існування виробництва неможливе без відтворення робочої сили, засобів виробництва та кінцевих продуктів праці, і є матеріальними елементами оновленого виробничого середовища. Отже, виробниче середовище об'єктивно відображає відтворювальну діяльність людини. У той же час середовище проживання людини (виробництво продуктів харчування, спорудження житла, науково-технічне, побутове й медичне забезпечення, підвищення наукового й технічного рівня) покликане забезпечувати нормальну життєдіяльність людини. Отже, в людській діяльності функціонує економічний закон гармонії потреб і виробничого середовища; суть закону полягає в еквівалентній залежності задоволення економічних, соціально-побутових та екологічних потреб людей від усього комплексу виробничого середовища. Цей закон вказує на об'єктивну необхідність адекватності сумарної вартості продукції і праці всієї популяції певного екологічного регіону і сумарної вартості середовища проживання людей. Схематично це можна зобразити так:

$$ВП \longleftrightarrow ВС, \quad (1)$$

де ВП – вартість сукупної продукції, тобто сума спожитої вартості продуктів, вироблених у даному екологічному регіоні. Це сумарна вартість спожитих засобів виробництва, сумарна вартість необхідної праці, сумарна вартість додаткової праці й частина вартості додаткової праці (прибутку), що залишається для нагромадження або в резерві для погашення коливання ринкових цін;

ВС – сумарна вартість середовища проживання людей, яка включає сумарні витрати на продукти харчування, споживчі товари, спорудження та експлуатацію житла, задоволення комунальних і побутових потреб, медичне обслуговування, модернізацію та придбання нових засобів праці, на навчання, використання науково-технічних засобів, забезпечення необхідного стану екологічного середовища.

Структурні й економічні перетворення в процесі ринкового реформування істотно впливають на характер формування системи мотивації до праці. Виходячи з соціальної, економічної, організаційної та психологічної природи праці можна виділити основні види мотивів і стимулів до праці:

- матеріальні (коли праця виступає як життєва необхідність, оскільки забезпечує працівникові одержання необхідних життєвих благ);

- соціальні (коли праця є фактором формування певного соціального становища працівника в суспільстві: людина,

яка добре і високопродуктивне працює, не залишається без уваги і піднімається по службі вгору, дістаючи нові можливості для поліпшення свого становища];

- духовні (коли праця дозволяє людині реалізувати свій інтелектуальний потенціал і одержати від цього задоволення, а разом з тим сприяє її духовному розвитку).

Не можна відкидати той факт, що чим вища оплата праці, тим вищий матеріальний інтерес працівника. Але не завжди спостерігається пряма залежність між цими категоріями. При одних і тих же розмірах заробітної плати вище матеріальне задоволення працює там, де оплата праці виплачується як премія за кращі показники в роботі, за професіоналізм, інновації, які підвищують якість праці і кінцевої продукції.

Величина заробітної плати визначається кількістю і якістю праці, зрештою робочим часом. Тому початковою формою заробітної плати, в якій безпосередньо виражається оплата працівників, є погодинна, її суть полягає в тому, що розмір заробітної плати визначається залежно від кількості відпрацьованого часу (година, день, місяць, рік) [5].

Характеристика окремих функцій заробітної плати працівників:

- відтворювальна – установлення норм оплати праці на рівні, що забезпечує нормальне відтворення робочої сили відповідної кваліфікації;
- стимулююча – установлення рівня оплати праці, що спонукає кожного працівника до найефективніших дій на своєму робочому місці;
- регулююча – реалізація принципу диференціації рівня заробітку за професіями та кваліфікацією відповідної категорії персоналу, важливістю і складністю виконуваних завдань;
- соціальна – забезпечення однакової оплати за однаковою роботу; вона має поєднувати державне й договірне її регулювання, а також реалізовувати принцип соціальної справедливості щодо одержання власного доходу.

Державна політика оплати праці практично реалізується через механізм її регулювання. Цей механізм є складовою частиною загального механізму реалізації соціально-економічної політики держави [8].

За ринкових умов господарювання істотно зростає роль доплат і надбавок спеціалістам за високі досягнення в праці, а також за виконання особливо важливих і відповідальних робіт.

Системи стимулювання конкретних обсягів продукції, робіт, продажу тощо найуспішніше можна застосувати в більш-менш автономних структурах із завершеним виробничим циклом.

Системи колективного стимулювання застосовуються, як правило, тоді, коли заохочення працівників через їхню участь у прибутках є можливим тільки на груповій основі. При цьому груповий бонус здебільшого розподіляється в тій самій пропорції, що й основна заробітна плата. Перевага такого підходу (за певних його недоліків) полягає в тому, що за скрутних обставин у групі гарантується відносно справедливий розподіл обсягу робіт. Більш стійка зацікавленість пра-

цівників у діяльності підприємств, особливо в оновлюванні виробництва та зміцненні фінансового стану, забезпечується через їхню участь у величині прибутку [4].

Різні системи участі в прибутках, що є досить вагомими в заохочуванні персоналу до досягнення найліпших загальних результатів господарювання, самі по собі ще не вирішують проблеми формування дійового механізму мотивації трудової діяльності на підприємстві. Функціонування такого механізму залежить від позитивного впливу як внутрішніх, так і зовнішніх щодо підприємства чинників. Але в будь-якому разі організація системи винагородження персоналу має спиратися на прогнозований стиль управління, що передбачає створення гнучких структур, методів мотивації відповідно до розвитку технічних, економічних і соціальних процесів у суспільстві в цілому та на кожному підприємстві зокрема.

Соціально-економічною основою поведінки та активізації зусиль персоналу підприємства (організації), що спрямовані на підвищення результативності їхньої діяльності, завжди є мотивація праці [5].

Система мотивації характеризує сукупність взаємозв'язаних заходів, які стимулюють окремого працівника або трудовий колектив у цілому щодо досягнення індивідуальних і спільних цілей діяльності підприємства (організації).

Для формування належного ставлення до праці необхідно створювати такі умови, щоб персонал сприймав свою працю як свідому діяльність, що є джерелом самовдосконалення, основою професійного та службового зростання. Система мотивації повинна розвивати почуття належності до конкретної організації. Відповідне ставлення до праці та свідоме поведінка визначаються системою цінностей працівника, умовами праці й застосовуваними стимулами.

За домінуючої ролі соціально-економічних умов в основу будь-якої моделі мотивації покладаються передовсім психологічні аспекти [8].

Вплив керуючої підсистеми підприємства на чинники поведінки залежить від пізнання елементів не лише індивідуальної психології, що визначає вчинки кожного працівника, а й колективної психології певних груп працівників. Це зумовлює сприймання мотивації як імовірнісного процесу: те, що мотивує одного працівника в конкретній ситуації, не впливатиме на нього в іншій ситуації або не впливатиме на іншого працівника за аналогічних умов. Саме цим пояснюється необхідність конструювання багатфакторних моделей мотивації, що в них остання стає функцією потреб, очікувань і сприймання працівниками справедливості винагороди. результативність діяльності конкретного працівника зумовлюється передовсім індивідуальними можливостями та особистою заінтересованістю, а також усвідомленням його власної ролі в колективних зусиллях. Обсяг затрат праці залежить від оцінки працівником достатності рівня винагороди й упевненості в тому, що її буде отримано [8].

До факторів, які зумовлюють поведінку працівника і які треба враховувати в практиці мотивації його трудової діяль-

ності, належать передовсім такі: фізичний тип особистості (вік, стать тощо), рівень самосвідомості та освіченості, професійна підготовка, психологічний клімат колективі, вплив зовнішнього середовища тощо.

Щодо колективної психології, то формування дійової системи мотивації спирається на постійний аналіз і вдосконалення відносин між: роботодавцями й найманими працівниками; керівниками та їхніми підлеглими; конкуруючими робочими групами; групами, що виконують споріднені функції.

Система мотивації на рівні підприємства має базуватися на певних вимогах, а саме:

- надання однакових можливостей щодо зайнятості та посадового просування за критерієм результативності праці;
- узгодження рівня оплати праці з її результатами та визнання особистого внеску в загальний успіх. Це передбачає справедливий розподіл доходів залежно від ступеня підвищення продуктивності праці;
- створення належних умов для захисту здоров'я, безпеки праці та добробуту всіх працівників;
- забезпечення можливостей для зростання професійної майстерності, реалізації здібностей працівників, тобто створення програм навчання, підвищення кваліфікації та перекваліфікації;
- підтримання в колективі атмосфери довіри, зацікавленості в реалізації загальної мети, можливості двосторонньої комунікації між керівниками та робітниками [4].

Висновки

Отже, ефективність управління трудовими ресурсами базується на реалізації наукових основ цілей праці, практичне досягнення яких призводить до мотивованого управління персоналом, орієнтованого на досягнення цілей підприємства. Тому можна констатувати: мотивація трудових ресурсів грає важливу роль у трудовій діяльності людини. Без неї трудова діяльність взагалі не може здійснюватися доцільно. Але мотиви бувають різні і можуть діяти з різною силою, викликають направлену або ненаправлену активність людини. Мотивація являється засобом задоволення потреб. Мотивація – це система факторів, яка викликає активність і визначає напрямок поведінки людини. До факторів мотивування відносяться: потреба, мотиви, ціль, інтерес. При цьому потреба явище внутрішній, а ціль – зовнішній аспект моти-

вації. Існують концепційні мотивації, викристалізовані в процесі теорії мотивації на протязі XX ст. Вони бувають: змістовні і процесуальні. Змістовні – базуються на потребах, велику увагу приділяють факторам, що визначаються поведінкою людини. Оцінка персоналу і його діяльності є основним мотиваційним фактором.

Практична функція мотивації полягає у підборі різних способів і методів ефективної дії на персонал в цілях його орієнтації на результати діяльності з урахуванням мотиваційних установок робітників і їх професійного та особистого потенціалу. В даний час так звана комплексна мотивація прийшла на зміну «вузькій», пов'язаній з матеріальною винагородою за працю. Вона характеризується взаємопов'язанням та взаємообумовленістю соціально-економічних та соціально-психологічних процесів, гармонуючи інтереси особисті та підприємства. Вона передбачає розвиток якостей особистості і орієнтацію мотивації персоналу на результати діяльності з боку як підприємства, так і особистості. В одному і другому випадку оцінка персоналу відіграє ключову роль в формуванні мотивації ефективного управління трудовими ресурсами.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про оплату праці» // Нове законодавство України. Вип. 3. – К., 1993.
2. Агафонов М., Радченко В. Ринковий механізм мотивації до праці у сфері аграрного виробництва / М. Агафонов, В. Радченко. – Економіка України. – 2008. – №3. – С. 66–73.
3. Вакуленко А. Концепція управління персоналом в системі менеджмента качества / А. Вакуленко. – Персонал. – 2011. – №2. – С. 31–34.
4. Вовканич С. Структура та особливості мотивації зайнятості / С. Вовканич. – Економіка України. – 2012. – №3. – С. 43–51.
5. Дмитрович Г.А., Шарапатова Е.А. Мотивация и оценка персонала / Г.А. Дмитрович, Е.А. Шарапатова, Т.М. Максименко. – К.: МАУП, 2012. – 320 с.
6. Мочерний С.В. Система управління сучасним підприємством / С.В. Мочерний. Економічна теорія. – К., 2009. – С. 292–314.
7. Сиротенко Г. Управління персоналом: світовий досвід у контексті вітчизняних проблем / Г. Сиротинко // Управління освітою. – 2011. – С. 5–6.
8. Сладкевич В.П. Мотивационный менеджмент: курс лекций. – К.: МАУП, 2011. – 210 с.

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Дисфункційні тінізаційні тренди сучасної елітної структури	3
ВОРОНKOBA O.M. Управління процесом оподаткування в історії світової фінансової думки	7
ПРОСКУРА К.П. Оцінка ефективності податкового контролю в Україні	13
БІЛИК М.Д., ХЛІВНИЙ В.К. Досвід і проблеми функціонування підприємств державного сектору в країнах ОЕСР та можливості його використання в Україні	18
ЗАГНІЙ О.Г. Пріоритетні напрями модернізації виробничої інфраструктури	24
ОНУФРИК М.С. Фінансово-економічні передумови утвердження України як держави добробуту	28
СКРИПНІЧЕНКО О.П., КОВТУН А.С. Творчість і креативність в економіці	33
САМОФАЛОВ П.П. Цінні папери як інструмент державного управління акціонерними товариствами	39
ЗАВОРА О.А. Фундаментальний аналіз «блакитних фішок» на українському ринку цінних паперів	43
БУТКО Б.О. Нормативно-правове регулювання міжнародного економічного співробітництва у сфері високих технологій	46
РАБЦУН Н.В. Економіко-математичні підходи в оцінці впливу макроекономічних показників на обсяг державних запозичень в Україні	51

Інноваційно-інвестиційна політика

БОГДАН І.В. Роль іноземних інвестицій у розвитку державно-приватного партнерства	57
ЛЕЙFUPA M.B. Тіньова зайнятість у контексті інноваційного розвитку підприємств в Україні	64
ГЕСЕЛЕВА Н.В., РЕДЬКО М.В. Визначення напрямів інвестиційної політики держави шляхом оцінювання інвестиційної привабливості видів економічної діяльності	68
ВЕРГЕЛЮК Ю.Ю. Вплив глибини диверсифікації кредитних послуг банків корпоративним клієнтам на кредитний ризик	72
ЧЕРЕП О.Г., ТОРГАШОВ П.В. Концептуальні основи інновацій та інноваційної діяльності підприємств	77
МЕДЯНИК О.І. Інноваційні управлінські рішення в забезпеченні конкурентоспроможності будівельного підприємства: організаційний аспект, діагностика та оцінка	80
СЕЙСЕБАЕВА Н.Г. Формування інноваційної стратегії машинобудівних підприємств	85
ГАСЬКО А.М. Управління структурним підходом до розробки інновацій на підприємстві	89
ЖИДЯК О.Р. Фінансовий інноваційний механізм функціонування агропідприємницьких структур України	93

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

МАРЧЕНКО В.М. Пріоритетні стратегії на різних стадіях інтеграції корпорацій	97
ГОВОРУШКО Т.А., СИТНИК І.П., ЗАСЕДКО Х.В. Механізм податкового стимулювання фінансового розвитку підприємства	100
КАРПОВ В.М., НИКИФОРУК О.І. Державна політика імпортозаміщення рухомого складу залізничного транспорту	104
ДЗЬОБА О.Г. Принципи управління технологічними інноваціями в умовах газовидобувного підприємства	110
ЧЕРЕП А.В., ГОМЕНЮК О.І. Розробка методичних підходів до оцінки ефективності управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств	114
БУРЯК Л.Д., КРЕМПОВА Н.Л., ЛЕСЬКО М.В. Удосконалення фінансового механізму формування податку на додану вартість суб'єктів підприємництва	120
КУКСА І.М. Організаційно-економічний механізм державного регулювання інноваційної діяльності АПК	125
ОЛЕФІРЕНКО Т.В. Проблеми та перспективи розвитку організаційно-правових форм господарювання в аграрному виробництві України	128
СЛОБОДЯН Н.Г., СУБОТА М.В. Стан та перспективи олійно-жирової промисловості України	131
БУРЛАКА В.Г. Нафтопереробна промисловість України в умовах цінової нестабільності на світовому ринку нафти	134
ПАВЛЕНКО І.Г. Теоретичні узагальнення сутності комунікацій та комунікаційної політики підприємства	140
МИХАЙЛОВСЬКА О.В. Формування стратегічних векторів розвитку сфери охорони здоров'я України	144
ГРИНЧУК Ю.С. Проблеми та перспективи впровадження систем екологічного менеджменту на вітчизняних підприємствах	150
НАБАТОВА Ю.О. Класифікація видів ресурсозбереження на підприємствах машинобудування	153
ВОЛОТ О.І. Методичні аспекти ефективності застосування інформаційно-комунікаційних технологій на промислових підприємствах	156
ЗАВОРОТНІЙ Р.І. Організація системи мотивації і відповідальності в процесі стратегічного фінансового управління вартістю підприємства	160
ОВЧАРОВА Л.П., БОДЕКО В.П. Сучасні форми співробітництва та стратегічного партнерства транснаціональних корпорацій	165
ПРИМУШ Ю.С. Підхід до оцінки впливу зовнішніх факторів на життєвий цикл будівельних підприємств	172

Розвиток регіональної економіки

МИХАЙЛЕНКО С.В. Сутність та структура фінансового потенціалу регіону	178
--	-----

Соціально-трудові проблеми

ЯРОШЕНКО Г.В., ЯРОШЕНКО М.І. Соціальні проблеми домогосподарств	183
АЛІФАНОВА Л.О. Управління трудовими ресурсами через вдосконалення мотивації праці на підприємстві	188

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
№ 10 (149) 2013 р.
Періодичність – щомісячник**

Редактори: І.Г. Манцуров, А.О. Сігайов
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Науково–дослідний економічний інститут
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України
Свідоцтво про державну реєстрацію: Серія ДК № 1488 від 08.09.2003 р.
Адреса редакції: 01103, Київ–103, бул. Дружби Народів, 28

Підписано до друку 23.10.2013 р.
Формат 60х84 ¹/₈. Папір офсетний
Ум. друк. аркушів 22,55.
Гарнітура Europe. Наклад 300 прим.