

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

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№ 11 (150)**

Київ 2013

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 11 (150) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2013. – 244 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;
- рецензії, коментарі, відгуки.

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

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

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

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

РЕЦЕНЗЕНТИ

Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор

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

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

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

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

Нові явища корупційних процесів

У статті розглядаються причини виникнення явища вертикальної корупції в Україні, їх суттєвого поширення.

Ключові слова: вертикальна корупція, гібридизація (синкретизм) влади і бізнесу, експолярні економічні форми.

В статье рассматриваются причины возникновения явления вертикальной коррупции в Украине, их существенного расширения.

Ключевые слова: вертикальная коррупция, гибридизация (синкретизм) власти и бизнеса, эксполярные экономические формы.

The article discusses the causes of the phenomenon of vertical corruption in Ukraine, their substantial expansion.

Keywords: vertical corruption, hybridization (syncretism) between business and government, ekspolyarnye economic forms.

Постановка проблеми. Масштабна тонізація соціально-економічних відносин тісно зв'язана з дисфункцією державного управління, корупція як системне явище тіньового використання адміністративного ресурсу виступає як форма кризи державного управління економікою. Найважливішими факторами посилення цієї кризи є, з одного боку, загальні фонові явища посилення ролі менеджменту в сучасних корпоративних процесах, запозичення бізнесових методів до реформування адміністративної системи, державного управління зокрема, з іншого — змішування бізнесу і влади в Україні і у зв'язку з цим об'єктивне поширення методів діяльності одної складової цього змішування на іншу. Це сприяло виникненню і поширенню явища «вертикальної» корупції.

Необхідність протидії тіньовій економіці та корупції знайшла відображення у ряді важливих законодавчих, нормативно-правових актах держави, таких як Закон України «Про засади запобігання і протидії корупції» (2011), 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 цих небезпечних соціально-економічних явищ належать В.Д. Базилович, А.В. Базилук, О.І. Барановський, В.М. Бородюк, З.С. Варналій, А.С. Гальчинський, С.О. Коваленко, І.І. Мазур, В.О. Мандибур, В.М. Попович, О.В. Турчинов та ін. У той же час у зв'язку з недостатнім системним вивченням як явища тіньової економіки, так і корупції як органічної ланки дисфункційного розвитку державного управління, масштабних обсягів їх поширення в трансформаційний період, сутність корупційних процесів у вітчизняних умовах, причин виникнення нових її видів та їх розвитку потребує подальшого спеціального вивчення.

Мета статті — розглянути причини виникнення та розвитку такої інституційної складової корупційних процесів в Україні як «вертикальна» корупція.

Виклад основного матеріалу. Протягом останніх років тема бюрократичної корупції в Україні набула особливої гостроти. Масштаб поширення цього явища у владних і політичних інститутах дозволяє характеризувати бюрократичну корупцію як невід'ємний атрибут їх повсякденної діяльності. Бюрократична корупція охопила всі гілки та інститути державної влади, місцевого самоврядування і є головною перешкодою на шляху подальшого розвитку України, як повноцінної демократичної держави. Можна стверджувати, що саме корупція не дозволила Україні використати шанс на здійснення радикальної внутрішньої модернізації та наближення до європейських стандартів у різних сферах.

Адміністративна еліта України виявилася не готовою сприйняти не корумпований стиль політичної поведінки і владної діяльності, а відтак – не готовою до повномасштабної і, головне, реальної протидії політичній корупції. Внаслідок цього звинувачення в корупції стали лише інструментом політичної боротьби та публічної риторики політиків.

Проблема поширення та руйнівного впливу корупції на базові інституційні матриці набула особливої актуальності в міжнародному порядку денному в 1990-х роках – як відповідь на її поширення та руйнівні економічні та політичні наслідки. В цей час проблемами протидії корупції почали активно опікуватися міжнародні та регіональні об'єднання, був започаткований процес розробки відповідних міжнародно-правових документів, створювалися спеціальні антикорупційні організації різного статусу. Вважається, що бюрократичною корупцією уражені переважно країни, що розвиваються та/або перебувають у трансформаційному стані. Проте гучні скандали, що час від часу виникають у країнах розвинутих демократій, свідчать, що вони також не мають стійкого імунітету проти бюрократичної корупції.

Головним критерієм розмежування політичної і бюрократичної видів корупції є їх місце у процесі вироблення та реалізації політики. Вважається, що політична корупція притаманна стадії вироблення політики (прийняття політичних рішень, створення «правил гри»), тоді як бюрократична («звичайна», «дрібна») – стадії імплементації політики (реалізації відповідних рішень).

Запровадження цього критерію зумовлюється відмінностями в характері політичних (нормотворча діяльність) і бюрократичних (адміністративно-розпорядницька діяльність) функцій. Так, суб'єкти політичної корупції можуть використовувати владу для встановлення правових норм, які відповідають їх приватним інтересам, закладати «обхідні шляхи» для ігнорування інших норм тощо. Корупційні ж дії суб'єктів бюрократичної корупції є порушенням встановлених норм і правил.

Водночас це розмежування не є досить чітким, коректним, зважаючи на проблематичність розмежування між політичними та адміністративними функціями в цілому, а в українських реаліях – з огляду на відсутність чіткого законодавчого розрізнення політичних та адміністративних посад і можливість поєднання політичних та адміністративних функцій

в обов'язках однієї посадової особи (що є нормальною практикою для посадових осіб вищого рівня) [1, с. 2–3].

Крім того, як політична, так і бюрократична корупції охоплюються як процес прийняття рішень, так і їх реалізації. Скоріш справа тут у рівнях суб'єктів державно-владної системи, на яких скоюються корупційні діяння, а не розрізнення особливостей їх функціональної компетенції і, відповідно, механізму корупційних дій. Політичну корупцію, на наш погляд, слід розглядати, перш за все, як форму бюрократичної, як ту, що охоплює вищі (політичні) поверхи державно-владної системи.

Загальноприйнятого визначення бюрократичної (політичної) корупції немає як у вітчизняних і зарубіжних теоретичних працях з відповідної проблематики, так і в обігу різних організацій і структур, які здійснюють практичну діяльність у сфері протидії корупції. Внаслідок цього різні автори та організації формують (чи приймають) різні визначення цього явища.

Під корупцією (від лат. corruption – підкуп, псування, занепад [2]) у Законі України «Про засади запобігання і протидії корупції» розуміється використання особою (яка є суб'єктом відповідальності за корупційні правопорушення) наданих їй службових повноважень та пов'язаних із цим можливостей з метою одержання неправомірної вигоди або прийняття обіцянки/пропозиції такої вигоди для себе чи інших осіб або відповідно обіцянка/пропозиція чи надання неправомірної вигоди особі (яка є суб'єктом відповідальності за корупційні правопорушення), або на її вимогу іншим фізичним чи юридичним особам з метою схилити цю особу до протиправного використання наданих їй службових повноважень та пов'язаних із цим можливостей.

Одне з найчастіше цитованих західних визначень корупції, що належить Джосефу ла Паломбара, є хибним у разі застосування до Східної Європи. Він класифікує як політичну корупцію будь-яку дію чиновників, якщо вони відходять від своїх визначених законом обов'язків в обмін на особисті вигоди. Однак у Східній Європі «корумповані» чиновники часто роблять саме те, що вони все одно робили б згідно з законом. (Проте ступінь їхньої свободи дій – це інша справа). По-друге, і це трапляється не тільки в Східній Європі, чиновники можуть відходити від норм закону через почуття лояльності й без будь-яких особистих надбань чи *quid pro quo* (з лат. – послуга за послугу); таку схему часто застосовують у випадках, пов'язаних із фінансуванням партій [3, с. 2–3].

До найтипівіших проявів корупції в Україні відносяться такі як підкуп чиновників і державних діячів усіх рангів, хабарництво за надані блага чи переваги, протекціонізм працівників за принципом особистої відданості, родинних зв'язків, дружніх стосунків тощо. Найбільше корупція поширюється, коли в суспільстві і державі бюрократія перетворюється на особливий корпоративний соціальний прошарок, наділений широкими повноваженнями. При цьому чим більша взаємна роз'єднаність членів суспільства, тим менш можливий їхній контроль за діяльністю бюрократичного апарату, тим більше можливостей для підміни загальних інтересів особистими інтересами

цього апарату, тим більше у представників останнього прагнення видавати виконання формальних управлінських процедур за зміст управлінської діяльності, підкоряти інститути управління своїм корисним, кастовим цілям, спрямованим на подальше поширення тіньової влади.

Корупція у вітчизняних умовах — це не тільки і не стільки форма злочинного збагачення бюрократичного державного апарату шляхом персоніфікованої «тіньової» взаємодії з господарськими й іншими структурами життєдіяльності суспільства, скільки форма протиправної приватизації державної влади тіньовими структурами. За всіх часів вона була, є і буде основним засобом і гарантом криміналізації системи державного управління, його деградації. Корупція є як умовою, так і наслідком функціонування тіньової економіки, посилення майнової диференціації суспільства, кризи і деградації суспільно-політичного життя, кадрової кризи у системі державного управління тощо.

В сучасних умовах з'являються нові форми корупційних процесів, які справляють найсуттєвіший вплив на стан та результати діяльності всієї державно-владної системи. До таких форм слід віднести так звану «вертикальну» корупцію.

Високий рівень вертикальної корупції у вітчизняних умовах, її вкрай негативний вплив на всю соціально-економічну структуру суспільства вимагає пошуку причин, закономірностей їх розвитку. Їх слід шукати у цивілізаційних особливостях українського суспільства та, зокрема, його інституційної організації.

Вертикальною корупцією, на нашу думку, є девіантна форма системного використання механізму державно-владної вертикалі для скоєння корупційних діянь за допомогою вертикально спрямованого потоку корупційної ренти.

Причини сучасного поширення цього явища слід шукати у розвитку протиріч такої інституційної форми взаємоіснування, влади і бізнесу як їх гібридизація, нерозчленованість (синкретизм) [4, с. 221–226].

Компаративний аналіз інституційних особливостей вітчизняних структур потребує порівняння їх з домінуючими західними. Так, взаємовигідне економічне співробітництво, взаємодія підприємницьких та владних структур є невід'ємним атрибутом ринкової західної економіки, в яких функціонально ролі держави та господарюючих (підприємницьких) структур є роз'єднаними. Теорія угод виділяє наступні сфери діяльності, які в модернізованому суспільстві повинні функціонувати як диференційовані, роз'єднані підсистеми: ринкова, індустріальна, громадянська, традиційна, економічна, проектна, суспільної думки та творча [5, с. 19].

Західним системам іманентно притаманне відокремлене існування цих сфер одна від одної, зокрема ринку від інших сфер. Так, вільний ринок передбачає такий режим свого функціонування, коли він позбавлений спільних механізмів впливу від політичної, соціальної чи традиційної підсистеми. Як антитеза йому тіньовий ринок виникає всюди, де «економіка повністю не відділена від інших сфер діяльності». І якщо утворення надійного бар'єру між ринком і суспільством зна-

ходилося у центрі трансформації західних країн у XIX–XX століттях, то функціонування країн селянської цивілізації, зокрема України, йшло, великою мірою, зворотним шляхом. Це, зокрема, було характерним для радянської системи. Симбіоз партії і держави — стрижневий елемент радянської системи, який передбачав тісне переплетіння політичних, адміністративних і економічних функцій, наприклад, єдність політичного і господарського керівництва економікою, їх гібридизацією (змішуванням).

Гібридизація (синкретизм), змішування для цієї соціально-економічної структури є не тільки не випадковою, стохастичною подією, але одним із головних іманентних чинників її розвитку, що визначають цивілізаційні переваги суспільної організації і водночас обумовлюють існування асиметрично більшого по відношенню до пануючої розвинутої структури західного суспільства тягаря проблем, пов'язаних, зокрема, з тіннізацією економічних відносин¹.

У зв'язку з необхідністю подолання вищезазначеного протиріччя слід звернутися до зауважень відомого англійського дослідника селянської цивілізації Т. Шаніна, який радив зосередити увагу на так званих маргінальних соціально-економічних формах, що, на його думку, притаманні селянському суспільству [6, с. 12–17]. Це експоларні (позаполюсні), нечисті економічні форми, які відбивають об'єктивно властиву цьому суспільству якісно більшу різноманітність змішаних форм, що значною мірою, формують економічну структуру, альтернативну пануючій у даний час розвинутій ринковій. Експоларні, змішані форми — це форми, які ґносеологічно функціонують поза існуючі інваріанти домінуючої прозахідної економічної моделі і відбиваються у такий спосіб у перетворених формах у базових важелях економічної політики, виявляють себе там і як відповідні їй тіньові засади організації реальної економічної влади.

Гібридизація влади і бізнесу свій частковий, але важливий прояв, зокрема, має у найтіснішому зв'язку чиновника від влади та бізнесмена, чи, що не рідше, реалізації функцій влади і бізнесу однією особою. У зв'язку з цим принципи, методи вітчизняної бізнесової діяльності іманентно притаманні сучасній владній вертикалі, перекочують до неї. Принцип вітчизняного бізнесу — «перш за все власне збагачення» — активно застосовується до вертикалі влади, що утворює в її структурі вертикальний потік (знизу доверху) корупційної ренти, перетворюючи функцію влади у певний корупційний бізнес-проект, який вимагає перепланування цього «бізнесу», що здійснюється під дахом адміністративних реформ.

¹ Гібридизація (синкретизм) суспільних відносин, як відображення генетики селянського соціуму та його архаїзація в умовах кризи, має найпоширеніший розвиток. До її форм прояву у сфері економіки слід віднести величезний розвиток «другої економіки», поєднання бюджетного фінансування з комерціалізацією навіть у таких соціальних антиринкових сферах, як освіта, охорона здоров'я тощо. Один із лідерів авіаційно-промислового комплексу України АНТК ім. Антонова, наприклад, разом із науково-технічною діяльністю займається наданням авіаційно-транспортних послуг. Таких прикладів гібридизації суспільних відносин в Україні існує безліч.

Слід звернути увагу на визначальне значення менеджменту у забезпеченні сучасного економічного розвитку. Це і обумовило інтерес вітчизняного бізнесу для реалізації адміністративних бізнес-проектів.

Фонові фактори для посилення інтересу вітчизняної бізнес-еліти до адміністративних бізнес-проектів були наступними.

У сучасних умовах відносини управління здійснюють стрімку метаморфозу із суттєвого, але опосередкованого чинника соціально-економічного зростання на його найсуттєвіший, безпосередній та пануючий елемент, де здійснюються сучасні економічні процеси. Невипадково третій сектор економіки – сфера послуг, у тому числі і насамперед управлінських, фінансово-кредитних, біржових, посередницьких, представницьких, страхових, консалтингових, маркетингових, торгових, юридичних, факторингових, лізингових і т.ін., у розвинених країнах становить переважачу частину національної економіки, в якій зайнято приблизно 70 відсотків усіх працюючих [7, с. 44].

Здійснюється перехід від організаційної раціоналізації, заснованої переважно на нагромадженні досвіду управління, до всебічного застосування сучасних інформаційних та телекомунікаційних мереж. Отримують розвиток процеси інтеграції в управлінні (утворення асоціативних структур і альянсів, в тому числі організації транснаціонального рівня), комплексного реструктуризування, переходу до організацій з «внутрішніми ринками», тенденції до скорочення розмірів організаційних ланок, використання цільових груп, матричних структур і самоосвітніх організацій.

У той же час методи, форми бізнес-менеджменту активно переносяться, перекладаються на систему державного управління.

Так, зокрема, для підвищення ефективності діяльності державного апарату адміністрація США починаючи з 1992 року в централізованому порядку проводить запровадження концепції загального управління якістю (TQM) у діяльність апаратів федеральних міністерств та відомств (фінансів, внутрішніх справ, оборони тощо). В цій країні була створена централізована система контролю впровадження TQM з боку віце-президента і затверджена щорічна президентська премія за якість для федеральних відомств.

Реформа відомств США на основі TQM проходила за наступними напрямками: 1) системне уявлення предметної діяльності управління за всіма рівнями ієрархії з подальшою її декомпозицією на функції та процедури; 2) виділення критеріїв та метрик якості в цій діяльності; 3) застосування новітніх інформаційних технологій та засобів управління; 4) формування процедур забезпечення якості, впровадження контролю за якістю управління та системи стимулювання якісної роботи службовців.

До сфери державних та суспільних послуг, охоплених діяльністю щодо підвищення якості, увійшли: виконавча діяльність уряду та місцевих органів влади, освіта, охорона

здоров'я, правоохоронна діяльність, залізничний транспорт, оподаткування, засоби зв'язку, комунальні служби.

Принципи якості в діяльності держслужби були визначені в Національній доповіді адміністрації США:

- основна функція уряду – виконання, а не керівництво;
- основний вид діяльності – надання послуг;
- основний об'єкт діяльності – споживач, а не законодавство;
- мета діяльності – задоволення вимог споживача, а не бюрократії;
- фінансування не діяльності, а її результатів;
- необхідність чіткого розуміння держслужбовцями цілей та завдань;

– обов'язковість виміру та оцінки результатів діяльності у відповідності з розробленими методиками та критеріями.

Опанування вертикаллю державного управління новою політичною командою здійснюється методами корпоративного рейду, як правило, ворожого² (недружнього, некримінального) у формі поглинання – як засобу перенесення відповідного бізнесового досвіду на реалії вертикалі державного управління. Адміністративне реформування «захопленої» структури державного управління здійснюється методом руйнації старої команди, встановлення новою командою свого контролю й управління над всіма управлінськими «активами» старої структури, в тому числі і корупційної ренти.

Висновки

Бюрократична корупція охопила всі гілки та інститути державної влади, місцевого самоврядування і є головною перпоною на шляху подальшого розвитку України, як повноцінної демократичної держави. Можна стверджувати, що саме корупція не дозволила Україні використати шанс на здійснення радикальної внутрішньої модернізації та наближення до європейських стандартів у різних сферах.

Одне з найчастіше цитованих західних визначень корупції, що належить Джосефу ла Паломбара, є хибним у разі застосування до Східної Європи. Він класифікує як політичну корупцію будь-яку дію чиновників, якщо вони відходять від своїх визначених законом обов'язків в обмін на особисті вигоди. Однак у Східній Європі «корумповані» чиновники часто роблять саме те, що вони все одно робили б згідно з законом. (Проте ступінь їхньої свободи дій – це інша справа). По-друге, і це трапляється не тільки в Східній Європі, чиновники можуть відходити від норм закону через почуття лояльності й без будь-яких особистих надбань чи *quid pro quo* (з лат. – послуга за послугою); таку схему часто застосовують у випадках, пов'язаних із фінансуванням партій.

У сучасних умовах з'являються нові форми корупційних процесів, які справляють найсуттєвіший вплив на стан та

² Ворожі (недружні) поглинання відрізняються від дружніх лише супротивом менеджменту корпорації – цілі цьому поглинанню. Кримінальне захоплення зв'язане із залученням до захоплення власності на корупційній основі силових і правоохоронних структур, а також судейського корпусу.

результати діяльності всієї державно-владної системи. До таких форм слід віднести так звану «вертикальну» корупцію.

Вертикальною корупцією, на нашу думку, є девіантна форма системного використання механізму державно-владної вертикалі для скоєння корупційних діянь за допомогою вертикально спрямованого потоку корупційної ренти. Причини сучасного поширення цього явища слід шукати у розвитку протиріч такої інституційної форми взаємостановлення, влади і бізнесу як їх гібридизація.

Гібридизація влади і бізнесу свій частковий, але важливий прояв, зокрема, має у найтіснішому зв'язку чиновника від влади та бізнесмена, чи, що не рідше, існування особи від влади і бізнесу в одній особі. У зв'язку з цим принципи, методи вітчизняної бізнесової діяльності іманентно притаманні сучасній владній вертикалі, перекочують до неї. Принцип вітчизняного бізнесу – «перш за все влади збагачення» – активно застосовується до вертикалі влади, що утворює в її структурі вертикальний потік (знизу доверху) корупційної ренти, перетворюючи прихід до влади у певний корупційний

бізнес-проект, який вимагає перепланування цього «бізнесу», що здійснюється під дахом адміністративних реформ.

Список використаних джерел

1. Політична корупція в Україні: суб'єкти, прояви, проблеми протидії // Національна безпека і оборона. – 2009. – №7. – С. 2–31.
2. Словник іншомовних слів // Головна редакція УРЕ. – К., 1977. – 776 с.
3. Політична корупція перехідної доби / [За ред. С. Коткіна та А. Шайо]. – К.: «К.І.С.», 2004. – XX. – 440 с.
4. Предборський В.А. Детінізація економіки у контексті трансформаційних процесів. Питання теорії та методології: монографія / В.А. Предборський. – К.: Кондор, 2005. – 614 с.
5. Олейник А.Н. Тюремная субкультура в России: от повседневной жизни до государственной власти / А.Н. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 418 с.
6. Шанин Т. Иное всегда дано... / Т. Шанин // Знание–сила. – 1990. – №9. – С. 12–17.
7. Гальчинський А.С. Основи економічної теорії / А.С. Гальчинський, П.С. Єщенко, Ю.І. Палкін. – К.: Вища школа, 1995. – 471 с.

О.Ю. РУДЧЕНКО,
д.е.н., професор, завідувач відділом, Науково-дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку України,
Н.Ю. РОМАНОВСЬКА,
начальник відділу, Науково-дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку України

Механізм управління державним корпоративним сектором

У статті розглядаються актуальні питання формування механізму управління державним корпоративним сектором.

Ключові слова: механізм, управління, державний корпоративний сектор.

В статье рассматриваются актуальные вопросы формирования механизма управления государственным корпоративным сектором.

Ключевые слова: механизм, управление, государственный корпоративный сектор.

The article deals with topical issues of mechanism of state corporate sector management.

Keywords: mechanism, management, state corporate sector.

Постановка проблеми. Одним із пріоритетних напрямів подальшого економічного розвитку України, що визначений у 2013 році у Щорічному посланні Президента України до Верховної Ради України, є підвищення ефективності управління державним майном, запровадження дієвої моделі управління державним сектором, яка має забезпечити позитивний вплив на конкурентоспроможність національної економіки в цілому [1]. В повному обсязі це

стосується й державного корпоративного сектору, який є важливою складовою як державного сектору, так і взагалі корпоративного та включає найбільш потужні суб'єкти господарювання, що здійснюють суттєвий вплив на проведення державної економічної політики в певній сфері. Зокрема, широко визнаною є думка фахівців щодо того, що на близьку перспективу створення корпоративного сектору стає пріоритетним напрямом ринкових реформ, а роль держави в цьому процесі полягає насамперед у забезпеченні сприятливих умов для розвитку корпоративних відносин та подальшому формуванні найбільш адекватних реаліям економіки України корпоративних структур [2, с. 155]. На аналогічних питаннях концентрують увагу й фахівці країн пострадянського простору, що стикаються з необхідністю подальшого ринкового реформування національних економік. Зокрема, на думку Р. Кучукова, для Росії необхідною є орієнтація на формування державно-корпоративної та планово-регульованої економіки, котрий зазначає, що «тільки завдяки державно-корпоративній формі власності як провідної можливо успішне, планове проведення великомасштабної неоіндустріалізації національної економіки» [3, с. 22]. Це зумовлене тим, що саме корпоративний сектор представляє собою визначальний

чинник у забезпеченні розвитку та забезпечення конкурентоспроможності національної економіки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання вдосконалення управління об'єктами держвласності вже протягом тривалого часу знаходяться в центрі уваги як науковців, так і практиків. У той же час основна увага приділяється розгляду окремих аспектів вирішення цієї проблеми (зокрема, питанням завершення приватизаційних процесів, особливо стосовно окремих стратегічно важливих об'єктів), хоча зараз на порядок денний слід ставити питання підвищення рівня управління державним корпоративним сектором, що повинно здійснюватися узгоджено з адміністративною реформою.

Мета статті – розгляд актуальні питання формування механізму управління державним корпоративним сектором.

Виклад основного матеріалу. Економічна політика держави у сфері управління державним корпоративним сектором реалізується завдяки формуванню та функціонуванню дієвого механізму державного управління, який представляє з себе достатньо складну логічно-взаємообумовлену систему. Поняття «механізм державного управління (регулювання)» доцільно визначати як складну динамічну структурно-логічну конструкцію з причинно-наслідковими та зворотними зв'язками, яка включає, по-перше, визначення вихідних умов управління (регулювання) певної сфери (теоретико-методологічні засади, вимоги щодо відповідної сфери управління (регулювання) з позиції державної економічної політики та її окремих складових, а також стану розвитку економіки); по-друге, концептуальні положення та напрями державного управління (регулювання) (з відповідними методами, інструментами та важелями впливу); по-третє, напрями та заходи вдосконалення правового, організаційно-економічного та інформаційно-аналітичного забезпечення, а також контролю. Застосування такого поняття в практиці управління дозволить системно підходити щодо управління (регулювання) певної сфери економічної діяльності, в даному випадку – управління державним корпоративним сектором.

Розглядаючи специфіку державного корпоративного сектору, заслуговує на увагу думка колективу авторів монографії [2], котрі визначають механізм державного регулювання процесів формування та розвитку корпоративного сектору як комплекс взаємопов'язаних аспектів, що визначають суттєві риси об'єкта регулювання, враховує особливості сучасного етапу соціально-економічного розвитку та ті проблеми, що потребують першочергового вирішення, а також відстежує соціально-економічні наслідки їх реалізації [2, с. 165]. В той же час дане визначення носить більш загальний характер та не дозволяє чітко виокремити елементи механізму, що розглядається.

На думку Т.В. Корягіної, до основних елементів механізму державного регулювання корпоративного сектору можна віднести сукупність юридичних, економічних, організаційних норм і правил, у межах яких: розвиваються корпоративні утворення та фондовий ринок; створюється сприятливий ін-

вестиційний клімат, здійснюється державна податкова, монетарна, регуляторна і конкурентна політики; здійснюється корпоративне управління [4, с. 98]. На наш погляд, у даному випадку механізм представлений занадто вузько, оскільки визначаються лише інституційні засади механізму; крім того, не доцільно розглядати в цьому контексті проведення зазначених аспектів економічної політики, які вони не обмежуються лише межами даного сектору, а інвестиційний клімат формується за рахунок більш широкого комплексу чинників.

Слід зазначити, що при характеристиці різних аспектів процесів управління господарськими товариствами (ГТ) із різним ступенем участі держави застосовуються такі поняття, як «державний корпоративний сектор» та «корпоративні права держави» (КПД). На наш погляд, більш конструктивним є розгляд саме процесів управління державним корпоративним сектором, оскільки це дозволяє забезпечити загальний системний макроекономічний підхід, сконцентрувати увагу на найбільш принципових питаннях (у тому числі стратегії його розвитку як важливого структурного елементу держсектору в цілому), розглядаючи сукупність цілісних майнових комплексів, тоді як управління КПД орієнтує в більшому ступені на мікроекономічні питання організації самого процесу представництва інтересів держави у ГТ. Слід підкреслити, що недостатній рівень використання потенціалу ГТ з часткою держави й зумовлений тим, що основна увага приділяється саме питанням управління КПД, а не державним корпоративним сектором в цілому.

У цьому контексті певний інтерес представляє розгляд підходів деяких авторів до характеристики процесів управління. Так, при розгляді процесу управління КПД Ю.О. Солов'ян застосовує такі терміни, як система управління та його механізм. При цьому під першим автор розуміє сукупність інституціональних та організаційних структур, їх взаємозв'язку і комплексу використовуваних форм та методів прийняття управлінських рішень, моніторингу та контролю, що забезпечують певний заданий рівень функціонування та розвитку акціонерних товариств для досягнення цілей суспільного прогресу, державних і колективних інтересів учасників, а під другим – комплекс заходів, інструментів і сукупність відповідних економічних, соціальних, організаційно-управлінських функцій та правового забезпечення процесу досягнення поставлених цілей [5, с. с. 8,9]. На наш погляд, у даному випадку зміст поняття системи управління тяжіє до змісту статичної моделі механізму управління КПД (зокрема, з визначенням суб'єктів, об'єктів управління, його мети, методів, важелів, інструментів тощо), а поняття самого механізму визначено дещо спрощено та дискусійне, оскільки: по-перше, не доцільно його зводити лише до сукупності заходів та інструментів; по-друге, економічні, соціальні та організаційно-управлінські функції лише реалізуються в елементах механізму та складають частину характеристики його концептуальних положень (при цьому визначення деяких з них недостатньо чітке, наприклад, при характеристиці соціальних аспектів підви-

щення рівня корпоративної культури ГТ з державною часткою власності більше відповідає конкретному заходу, а не змісту принципу); по-третє, недоцільно статично орієнтуватися лише на «забезпечення процесу досягнення поставлених цілей», оскільки вони є самі по собі динамічним та змінюються в залежності від особливостей того чи іншого етапу економічного розвитку певного об'єкта управління.

Важливим елементом механізму управління державним корпоративним сектором є його концептуальні положення, які мають, по-перше, ґрунтуватися на теоретико-методологічних засадах; по-друге, враховувати вимоги щодо загальної державної економічної політики та її окремих складових, а також сучасного стану соціально-економічного розвитку економіки; по-третє, відображати існуючу модель управління та бачення стратегії розвитку, а також визначені принципи, пріоритети та конкретні завдання. Лише в цьому випадку концептуальні положення дозволять достатньо ґрунтовано визначити напрями управління державним корпоративним сектором, а також функціональні блоки його забезпечення. Зокрема, на сучасному етапі розвитку управління державним корпоративним сектором відповідає перехід від децентралізованої моделі до дуальної, чому має сприяти реалізація положень адміністративної реформи.

На жаль, на даний час відсутні затверджені стратегічні документи, які б визначали концептуальні положення розвитку держсектору, що ускладнює процеси управління державним корпоративним сектором як його важливого елементу. На наш погляд, це зумовлене двома обставинами: по-перше, тим, що протягом тривалого часу питанням управління держсектором не приділялася належна увага, а основні зусилля були спрямовані на приватизаційні процеси. Підтвердженням цього є той факт, що Закон України «Про управління об'єктами державної власності» був прийнятий лише у вересні 2006 року, тоді як основні закони у сфері приватизації, що дали можливість легітимно започаткувати процеси перетворення відносин власності у 1992 році. По-друге, тривалий час як стосовно управління національною економікою в цілому, так і держсектору недостатньо широко і системно застосовувалися інструменти стратегічного планування у зв'язку з недооцінкою цього аспекту державного менеджменту.

Основними функціями управління державного корпоративного сектору є регулятивна, виконавча та контролююча. Що стосується загальноприйнятих принципів механізму управління, то такими зазвичай визначають такі, як законність, системність, комплексність, прозорість, відкритість тощо. На наш погляд, зазначені принципи доцільно доповнити таким, як «забезпечення балансу інтересів суб'єктів господарювання», реалізація якого полягає у необхідності виваженого посилення насамперед стимулюючих чинників розвитку (на відміну від фіскальних), тим більше, що державний корпоративний сектор, по-перше, відображає процеси державного підприємництва та є своєрідним буфером економічної взаємодії державного та приватного секторів на

принципах державно-приватного партнерства; по-друге, є важливою складовою загального корпоративного сектору, що є провідним у національній економіці.

Як основні пріоритети державного корпоративного сектору слід визнати: завершення приватизаційних процесів (зокрема, стосовно «доприватизації» пакетів акцій товариств), формування цілісної системи інституціонального забезпечення його формування та розвитку (включаючи формування системи корпоративної управління з урахуванням сучасних вимог, захист майнових прав держави, а також питання націоналізації та реприватизації).

Концептуальні положення щодо управління державним корпоративним сектором зумовлюють визначення відповідних його напрямів, в якості яких слід виокремити: формування його раціональної структури, функціонування та розвиток, а також впровадження дієвої системи корпоративного управління. Визначення напрямів управління зумовлене особливостями функцій держави, які проявляються у трьох аспектах: по-перше, як держава-емітент (у цьому контексті метою держави є контроль за діяльністю суб'єктів господарювання, а завдання – отримання коштів для поповнення бюджету); по-друге, держава-регулятор (мета – пряме та непряме регулювання корпоративних відносин, завдання – розвиток корпоративного сектору економіки); по-третє, держава-інвестор (мета – інвестування в суб'єкти господарювання, завдання – збільшення державної частки у корпоративній власності) [6, с. 97].

При розгляді цілей управління держави щодо державного корпоративного сектору слід виділити макроекономічний аспект (управління корпоративними відносинами взагалі – за рахунок ефективного управління державною власністю забезпечення суспільного відтворення, збільшення податкових зборів бюджету за рахунок дивідендів та інших форм прибутку), а також мікроекономічний (управління корпоративними відносинами в окремому суб'єкті господарювання – максимізація вартості пакету акцій і збільшення різних форм прибутку, що отримує держава-акціонер при здійсненні управлінських функцій відповідно до індивідуально прийнятих завдань) [6, с. 93].

Що стосується першого напрямку управління державним корпоративним сектором – формування його раціональної структури, – то особливість цього зумовлена тим, що, по-перше, у даному секторі все ще не завершені трансформаційні процеси, що стосується як корпоратизації, так і приватизації. Зокрема, якщо розглянути структуру держсектору в цілому, то в ньому домінуюче положення все ще займають суб'єкти господарювання з організаційно-правовою формою у вигляді державних підприємств, що притаманні не стільки ринковій економіці, скільки адміністративно-командній, а управління ними має суттєві недоліки порівняно з системою корпоративного управління. Зокрема, в Україні в той самий час, коли акціонерні товариства та зареєстровані на біржі підприємства підпадають під дію суворіших вимог щодо

фінансової звітності та фінансового контролю, державні унітарні підприємства не зобов'язані складати фінансової звітності за міжнародними стандартами. Крім того, державні унітарні підприємства не зобов'язані проходити щорічну аудиторську перевірку. Частіше за все фінансові показники державних підприємств недоступні для громадськості ані в центральній базі даних (наприклад, у Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України), ані на власному веб-сайті підприємства. Отже, організаційно-правова форма у вигляді державних підприємств можна охарактеризувати як таку, що є непрозорою для органів управління та контролю, що формує можливості для різного роду зловживань. Саме тому доцільним є визначення частки державних підприємств, а саме: обґрунтування доцільності виділення кола казенних підприємств, що мають виконувати специфічні державні функції, та державних комерційних підприємств, а також корпоратизацію інших суб'єктів господарювання для посилення державного корпоративного сектору та його структуризації.

По-друге, для забезпечення внутрішньої збалансованості державного корпоративного сектору відповідно до вирішення притаманних державою функцій стосовно забезпечення належних умов розвитку національної економіки в цілому (зокрема, проведення активної політики у стратегічних галузях) доцільним є запровадження інституту націоналізації, що має застосовуватися щодо безсистемно приватизованих підприємств, які опинилися у скрутному фінансовому становищі. На даний час питання націоналізації не врегульовані (хоча відповідні проекти законодавчих актів неодноразово подавалися до розгляду Верховної Ради), що зумовлено не стільки міркуваннями економічної доцільності, оскільки її широко застосовують розвинуті країни ринкової економіки (зокрема, Франція, Великобританія) для раціоналізації її структури, скільки кон'юнктурними – бажанням запобігти поверненню до адміністративно-командної економіки. І якщо таке бажання було зрозумілим у період проведення активних процесів приватизації, то зараз, коли вони фактично наближаються до завершення як трансформаційного проекту, доцільним є врегулювання питань націоналізації з позиції наявності дієвих інструментів регулювання стратегічного розвитку національної економіки. Слід зазначити, що зараз мають місце лише процеси деприватизації, що зумовлені поверненням у державласність приватизованих об'єктів у разі невиконання новими власниками прийнятих на себе зобов'язань, що мають більше ситуаційний характер, ніж системне цілеспрямоване регулювання структури національної економіки.

Реалізація другого напрямку управління державним корпоративним сектором – його функціонування та розвитку – зумовлена насамперед необхідністю виконання функції ефективного власника та має передбачати забезпечення ефективного використання державних активів, проведення

активної інвестиційно-інноваційної політики, захисту майнових інтересів держави. Важливим аспектом цього напрямку є підвищення рівня менеджменту та впровадження сучасних методів корпоративного управління, які мають забезпечити реалізацію потенційних переваг корпоративного сектору, проведення за рахунок цього промислової політики у відповідних сферах економічної діяльності.

Зазначені напрями управління державного корпоративного сектору мають бути реалізовані за рахунок належного їх правового, економічного та організаційного забезпечення, а також наявності інформаційно-аналітичного блоку, який має на меті надання необхідної інформації для прийняття управлінських рішень. Відповідність змісту зазначених блоків потребам управління зумовлює необхідність визначення напрямів та заходів щодо вдосконалення управління державним корпоративним сектором, розробка яких є пріоритетним елементом механізму, що дозволяє надати йому динамізму, а їх реалізація дозволить підвищити дієвість управління та обґрунтованість управлінських рішень.

Висновки

Таким чином, формування дієвого механізму управління державним корпоративним сектором дозволить забезпечити реалізацію державної політики в цій важливій сфері, підвищити ефективність функціонування державного сектору, а також позитивно впливати на розвиток національної економіки в цілому, що можливо лише при постійному оновленні механізму за рахунок розроблення та реалізації системи актуальних заходів, що зумовлені як внутрішніми потребами, так і впливом зовнішнього середовища.

Список використаних джерел

1. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2013 році: Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К.: НІСД, 2013. – 576 с.
2. Корпоративний сектор в економіці: стратегія та механізми розвитку: монографія / Під заг. ред. Л.І. Дмитриненко. – Донецьк: ТОВ «СВД», 2012. – 184 с.
3. Кучуков Р. Неоиндустриальная модернизация и роль государственного строя / Р. Кучуков // Экономист. – 2013. – №6. – С. 16–25.
4. Корягіна Т.В. Державне регулювання корпоративного сектору економіки України / Т.В. Корягіна // Фінансово-бюджетна політика в контексті соціального розвитку регіонів: тези Міжнар. наук.-практ. конф. (10–20 берез. 2009 р., м. Дніпропетровськ): у 2-х т. – Т. 1. – Дніпропетровськ: ДДФА, 2009. – С. 98.
5. Солов'ян Ю.О. Розвиток системи управління державними корпоративними правами в Україні: авторефер. дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук: спец. 08.00.03 / Ю.О. Солов'ян. – К., 2012. – 20 с.
6. Поважний О.С. Корпоративні відносини в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку: монографія / О.С. Поважний, Н.С. Орлова. – Донецьк: Вид-во «Ноулідж», 2012. – 197 с.

Стан та тенденції розвитку економіки України: міжнародні оцінки і національні реалії

Досліджено сучасний стан національної економіки та виявлено дестабілізуючі чинники макроекономічного розвитку. Визначено головні системні загрози і обмеження довгострокового розвитку економіки України і сформульовано основні завдання економічної політики держави для підвищення рівня її конкурентоспроможності.

Ключові слова: державна політика, ризики, конкурентоспроможність, негативні тенденції функціонування національної економіки.

Исследовано состояние национальной экономики и выявлены дестабилизирующие факторы, препятствующие макроэкономическому развитию. В статье определены главные системные угрозы и ограничения долгосрочного развития экономики Украины и сформулированы основные задачи экономической политики государства для укрепления ее конкурентоспособности.

Ключевые слова: государственная политика, риски, конкурентоспособность, негативные тенденции функционирования национальной экономики.

The state of national economy and factors that contribute to macroeconomic development are examined. The article determines dominating systemic threats and restrictions for long-term development of the Ukraine's economy and formulates the main tasks of the state economic policy for strengthening its competitiveness.

Keywords: state policy, risks, competitiveness, negative trends of the national economy functioning.

Постановка проблеми. Глобалізація як системне геоекономічне і геополітичне явище, що характеризується поглибленням інтеграційних процесів і посиленням відкритості національних ринків, справляє суперечливий вплив на розвиток країн світу. Попри її значні досягнення щодо збільшення можливостей для ефективного розміщення капіталу, розширення ринків збуту, залучення до господарського обігу зовнішніх ресурсів, в деяких країнах під тиском зовнішнього попиту загострюються проблеми диспропорційності розвитку і неефективності взаємозв'язків у різних сегментах господарської системи, що призводить до втрати їхнього потенціалу.

Розвиток економіки України на сучасному етапі відбувається на фоні неухильної тенденції глобалізації світового господарства і в значній мірі детермінований міжнародними економічними і політичними процесами. Диспропорційність її соціально-економічного розвитку, яка сформувалася ще до по-

чатку розгортання світової кризи, спровокувала дестабілізаційний ефект, збільшивши вразливість економіки до зовнішніх шоків і тим самим максимізувавши негативні наслідки кризи для соціально-економічної системи країни. Глибина кризового падіння економіки України, яка значно перевищила аналогічну тенденцію в інших країнах світу, і зокрема в країнах СНД, спровокована погіршенням основних відтворювальних пропорцій і неефективною взаємодією із зовнішньогосподарським сектором як сировинного приросту. Як наслідок, Україна, яка лише дотично відчуває на собі переваги інтеграції у формі розширення ринків збуту, переливу інвестицій і технологій, є відкритою до негативних зовнішніх імпульсів і вразливою до коливань світогосподарської кон'юнктури.

Підвищення ступеню відкритості і взаємозалежності національних економік з погляду на посилення економічної конкуренції, періодичності виникнення криз світового і локального масштабу та прискорення передачі негативних зовнішніх імпульсів на національне підґрунтя вимагає ретельного дослідження стану дестабілізуючих чинників розвитку, конкурентоспроможності та резервів підвищення ефективності функціонування національної економіки. Лише відкритість економіки країни, яка співставна з рівнем її конкурентоспроможності, дозволить господарюючим суб'єктам зайняти достойну ринкову нішу і закріпити стійкі позиції на світових ринках. А для країни – це можливість долучитися до потужного міжнародного науково-технічного та економічного потенціалу і забезпечити збалансований розвиток у довгостроковій перспективі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Достатньо повно інформація про позиції країн в глобальній економіці, макроекономічні умови їх функціонування тенденції і ризики економічного зростання економік світу та резерви підвищення ефективності їх функціонування представлена в міжнародних рейтингах інтегральних індексів соціально-економічного розвитку країни і таких, що характеризують її окремі сфери. В оцінках рівня конкурентоспроможності економік країн, де фігурує Україна, найбільш авторитетними серед фахівців є звіт швейцарського Інституту розвитку менеджменту (IMD – Лозанна) [1] та Світового економічного форуму (WEF – Давос) [2]. Національна система оцінок конкурентоспроможності розроблена Радою конкурентоспроможності України – неурядовою організацією, до складу якої входять авторитетні вітчизняні науковці, бізнесмени й громадські діячі [3]. Фонд «Ефективне Управління» у партнерстві з провідними міжнародними організаціями залучає найкращі світові прак-

тики для обговорення і формалізації проблем забезпечення конкурентоспроможності економіки України [4]. Існує низка організацій, серед яких Світовий банк, ООН, ЮНІДО, ОЕСР, неурядові організації The Heritage Foundation, The Transparency International та ін., які досліджують окремі фактори розвитку країн світу [5–8]. За допомогою міжнародних рейтингів визначається поточний економічний стан країни по відношенню до інших країн, її здатність до забезпечення економічного зростання та високого за світовими стандартами рівня добробуту своїх громадян на основі виваженої політики, ефективних інститутів держави та факторів розвитку, визначаються сильні і слабкі сторони в економіці.

Серед вітчизняних інституцій, які презентують аналітичні матеріали щодо тенденцій розвитку економіки України, Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, Національний інститут стратегічних досліджень. Використання значного емпіричного матеріалу, статистичних і експертних оцінок дозволяє об'єктивно оцінювати позиції країни в цій царині, визначати причини втрати економікою конкурентних позицій та резерви підвищення конкурентоспроможності відповідно до наявного потенціалу, слугує підґрунтям для формування відповідної економічної політики, спрямованої на підвищення ефективності господарювання.

Мета статті є дослідження стану, тенденцій та чинників розвитку економіки України, визначення ризиків її розвитку в умовах глобальної нестабільності і обґрунтування напрямів та інструментів державної політики, орієнтованої на підвищення рівня її конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу. Друга половина 2008 року ознаменувалася для світового господарства поширенням кризи іпотечного кредитування і споживчих кредитів на ринки комерційної нерухомості та промислового сектора. Фінансова криза розповсюдилася і на реальний сектор економіки, що виявилось у стрімкому падінні цін на сировинних ринках, стагнації розвинених країн світу та зростання безробіття. Сучасна фінансова криза по-новому репрезентувала національні економіки з позицій їх здатності протистояти негативним зовнішнім впливам і виявила приховані загрози їх розвитку. В докризовий період джерелом зростання в країнах з розвинутою економікою та країнах Центральної і Східної Європи був внутрішній попит за рахунок високого рівня споживання й інвестицій у житлове будівництво, що, за відсутності інших стимулів економічного зростання в період рецесії і зниження внутрішнього попиту, призвело до стрімкого погіршення функціонування економік цих країн. Особливістю країн з ринками, що формуються, в тому числі і економіки України, є зорієнтованість на зовнішні ринки збуту та обмеженість внутрішнього попиту. З огляду на сировинну спрямованість експорту це робить їх залежними від рівня ділової активності в країнах-імпортерах та вразливими до коливань світогосподарської кон'юнктури.

Починаючи з листопада 2008 року національна економіка вступила в активну фазу рецесії. Кризові процеси для України виявилися більш руйнівними, ніж для інших країн світу, в тому числі і країн СНД, що спровокувало стійку втрату позицій в рейтингу Глобальної конкурентоспроможності (табл. 1).

Найвідчутнішим каналом негативних зовнішніх імпульсів на економіку України є зовнішньоторговельний канал. Тенденція до падіння цін на сировинних ринках, спровокована з 2008 року зниженням рівня ділової активності, продовжується. Це позначилося на зменшенні обсягів виробництва промислової продукції на 22% у 2009 році. Після нетривалої активізації започаткована друга хвиля зниження промислового виробництва: на 1% у 2012 році та на 5% у першому півріччі 2013 році проти відповідного періоду минулого року. Зменшення інвестиційного попиту у провідних економіках світу, і зокрема в зоні євро, та зменшення обсягів взаємної торгівлі держав – членів Митного союзу в 2013 році на 7% позначилося на скороченні національного експортноорієнтованого металургійного виробництва. Негативну тенденцію не змогло змінити навіть збільшення попиту на всі базові метали з боку Китаю. На вітчизняних підприємствах металургії та з виробництва готових металевих виробів темпи промислової продукції з початку 2013 року скоротилися на 5,8%, зокрема у виробництві труб – на 18,2%, кольорових металів – 5,7%, готових металевих виробів – 6,8%. Зменшення обсягів експорту в першому півріччі 2013 року спостерігається за групами продовольчих товарів – на 8,3%, мінеральних продуктів – 12,7%, продукції хімічної промисловості – 4,1%. У цілому обсяги експорту товарів і послуг у першому півріччі 2013 року скоротилися на 14,4% проти аналогічного періоду 2012 року.

Переважає в структурі зовнішньої торгівлі сировини, напівфабрикатів і готової продукції з низьким вмістом доданої вартості; пріоритетність цінових методів конкуренції визначають сучасну модель конкурентоспроможності України як факторноорієнтовану. Відповідно до структури зовнішньої торгівлі України реалізує цю стратегію у металургійній (37,5% у загальній структурі експорту товарів), хімічній промисловості (9,7%) та транспорті (65,7% у загальній структурі експорту послуг).

Оскільки саме ці галузі забезпечують експортний потенціал країни, зниження обсягів їхнього споживання традиційними імпортерами і неналагодує нових каналів збуту зумовило сповільнення темпів зростання ВВП до 100,2% у 2012 році, а далі – до скорочення ВВП у другому кварталі 2013 року 98,8%. У результаті дисбалансів у зовнішньоторговельній сфері дефіцит поточного рахунку платіжного балансу країни за перше півріччя 2013 року становив \$5171 млн. – 6,3% ВВП (за перше півріччя 2012 року – \$5614 млн. – 8,0% ВВП) [10].

Чинником, який обумовлює високу залежність національної економіки від коливань світогосподарської кон'юнктури і унеможливорюють стабільне економічне зростання в умовах перманентної глобальної нестабільності, є деформована структура виробництва з домінуванням видобувних і базових галузей з низьким ступенем переробки сировини (табл. 2).

Таблиця 1. Динаміка рейтингів Глобальної конкурентоспроможності країн за стадіями розвитку

Країна / економіка	Глобальний індекс конкурентоспроможності в загальному рейтингу			
	2006–2007 (серед 122 країн)	2007–2008 (серед 131 країни)	2013–2014 (серед 142 країн)	зміна позиції в рейтингу
Інноваційно-орієнтовані економіки (стадія 3) – 37 країн				
США	1	1	5	–4
Великобританія	2	9	10	–8
Данія	3	3	15	–12
Швейцарія	4	2	1	+3
Японія	5	8	9	–4
Фінляндія	6	6	3	+3
Німеччина	7	5	4	+3
Сінгапур	8	7	2	+6
Швеція	9	4	6	+3
Нідерланди	11	10	8	+3
Канада	12	13	14	–2
Норвегія	17	16	11	+6
Перехід зі стадії 2 на стадію 3 – 22 країни				
Чилі	27	26	34	–8
Литва	38	38	48	–10
Латвія	44	45	52	–8
Польща	45	51	42	+3
Туреччина	58	53	44	+14
Росія	59	58	64	–5
Бразилія	66	72	56	+10
Економіки, орієнтовані на ефективність (стадія 2), – 31 країна				
Китай	35	34	29	+6
Україна	69	73	84	–15
Перехід зі стадії 1 на стадію 2 – 20 країн				
Кувейт	30	30	36	–6
Азербайджан	62	66	39	+23
Вірменія	80	93	79	+1
Молдова	86	97	89	–3
Факторно-орієнтовані економіки (стадія 1) – 38 країн				
Індія	42	48	60	–18
Таджикистан	96	117	–	–23

Джерело: [2].

Галузева структура промисловості України занадто обтяжена виробництвом первинних сировинних ресурсів і напівфабрикатів. Вагому частку становить продукція металургійного комплексу, і це навіть під тиском зниження зовнішнього попиту. В той же час питома вага продукції машинобудування в 3–4 рази нижча, ніж у розвинених країнах і світі в цілому.

При такій структурі реального сектору не можна очікувати ефективної економіки. На те є об'єктивні умови, а саме: відносно низький рівень валової доданої вартості на одиницю витрат, що притаманний для галузей, які займаються видобутком і первинною переробкою сировини. Ефективність економіки може зростати лише зі збільшенням частки галузей, що виробляють продукцію з високим ступенем технологічної переробки і наукоємності. Тільки на цьому шляху можна кардинально обновити структуру сукупного попиту, наблизити її до

середньоевропейських стандартів. Натомість у структурі валового випуску України валова додана вартість займає 43,02%, у той час як проміжне споживання становить 56,98%. Ця тенденція погіршується впродовж десяти останніх років, що є свідченням високої матеріаломісткості вітчизняного виробництва. Сировинна та напівфабрикатна спрямованість промислового виробництва України, окрім низької рентабельності, зумовлює високу енергоємність національного продукту і загрозливу техногенну навантаженість на природне середовище. Обмеженість внутрішнього попиту і затребуваність економіки України як сировинного придатка на світових ринках не дають можливості реалізувати наміри щодо розвитку високотехнологічних секторів економіки.

Дестабілізуючим чинником розвитку України стала наростаюча боргова залежність, яка дестабілізує практично всі сег-

Таблиця 2. Структура промисловості у світі, розвинених країнах та в Україні, %

	Світ у цілому	Розвинені країни	Україна				
			2001	2005	2008	2012	2013№
Промисловість	100	100	100	100	100	100	100
у тому числі:							
харчова	10,7	9,1	16,6	16,3	15,2	18,2	19,2
легка	7,8	6,5	1,4	1,1	0,9	0,7	0,7
хімічна	11,2	11,6	6,0	4,7	6,1	4,3	5,0
металургія	6,96	6,9	18,0	22,1	22,0	16,0	18,4
машинобудування	29,1	34,3	10,2	12,7	13,3	10,2	9,8

№ Січень–вересень 2013 року.
Джерело: [10, 11].

менти розвитку національної економіки. Наслідком неефективної політики зовнішніх запозичень, яка полягає в їх надмірності і нерациональному використанні, є обмеження свободи проведення економічної політики в майбутньому. Тягар державного боргу країни провокує втрату довіри кредиторів, зниження інвестиційної привабливості та обмеження доступу до зовнішніх джерел фінансування. Як наслідок, у вересні 2013 року міжнародне рейтингове агентство Moody's Investors Service знизило рейтинг державних облігацій України до Caa1 (клас істотного ризику) і помістило рейтинг на перегляд із можливістю зниження до екстремально спекулятивного класу [12].

Валовий зовнішній борг України на кінець липня 2013 року виріс до \$134 368 млн. і становив 75,7% ВВП [13]. Слід зазначити, що у структурі зовнішнього боргу значною є частка короткострокового капіталу (46,2%), яка на кінець другого кварталу 2013 року становила \$62,1 млрд. Саме раптовий відтік цього капіталу під тиском зростання довгострокових процентних ставок на фінансових ринках розвинених країн може спровокувати девальвацію курсу національної валюти [14].

Переважає більшість держав світу мають державний борг, який суттєво зріс у 2012 році через необхідність збільшення фінансування антициклічних заходів (рис. 1).

Зовнішня заборгованість розвинених країн коливається в межах від 21–38% у Люксембургу і Швеції та відповідно до 237% в Японії. На їхньому фоні аналогічний показник України (37,4%) виглядає на перший погляд вигідно. Проте обмежені джерела покриття, надмірно розширені функції держави через недосконалість ринкового механізму та підвищені потреби у фінансуванні державних програм, порівняно висока вартість позичкових ресурсів провокують дестабілізацію державних фінансів України у довготривалій перспективі. Занепокоєння викликає і стрімке нарощування валового боргу сектору державного управління. З 2007 по 2012 рік цей показник в Україні зріс з 13,4% ВВП до 37,4% ВВП, тобто майже втричі. Обсяг валового зовнішнього боргу зріс з 56,0% у 2007 році до 76,6% ВВП у 2012 році, що перевищує критично допустимі з точки зору економічної безпеки значення.

Важливою складовою економічної динаміки є макроекономічна стабільність. Однією з найважливіших умов макроекономічної стабілізації є збалансованість бюджету і зов-

нішньоекономічних потоків, узагальнюючим показником яких є розмір зовнішнього боргу. Зростання дефіциту поточного рахунку платіжного балансу в результаті сировинної спрямованості вітчизняного експорту і низького рівня диверсифікованості товарної структури зовнішньої торгівлі; нарощування від'ємного сальдо за фінансовим рахунком через стрімкий вплив спекулятивного капіталу; зростання рівня зовнішньої заборгованості на фоні нерационального використання іноземних кредитів спровокували макроекономічну дестабілізацію у кризовий і посткризовий період, про що свідчить стійке погіршення міжнародних позицій України за показником макроекономічної стабільності.

Навіть дещо стабілізувавши ситуацію за рахунок низького рівня інфляції за період з 2006 по 2012 рік, Україна перемістилась з 82-го місця (4,7 бала) на 107-ту позицію (4,2 бала) серед 148 країн світу (рис. 2).

Порівняння України з країнами світового господарства за показниками, які характеризують стабільність макроекономічної динаміки, під впливом негативних зовнішніх чинників, а саме: стан державного бюджету, рівень національних заощаджень, рівень інфляції, валовий борг сектору державного управління, доводить, що глибина погіршення основних макроекономічних показників України під впливом кризових явищ глобального масштабу значно перевищила аналогічну тенденцію в інших країнах світу через збільшення дефіциту державного бюджету до 4,6% ВВП; зниження рівня національних заощаджень до 10,1% ВВП; зростання валового боргу сектору державного управління до 37,4% ВВП. У порівнянні з піковим періодом кризи Україна покращила свої позиції за показниками: стан державного бюджету (дефіцит бюджету зменшився з 11,4% ВВП у 2009 році до 4,6% ВВП у 2012 році) та рівень інфляції (з 25,2% до оптимального рівня 0,6%). Наростання негативних тенденцій відбувається через високий рівень зношеності основних виробничих фондів, що поглиблюється внаслідок стрімкого зниження рівня національних заощаджень (з 18,8% до 10,1% ВВП) та валового нагромадження основного капіталу з 27,5 до 18,8% ВВП за означений період [10].

Суттєвим каналом впливу глобальної нестабільності на економіку України є банківський сектор. Саме банківський

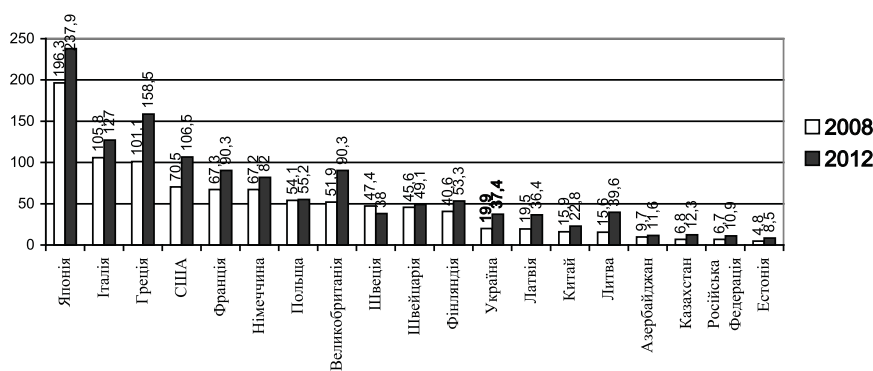


Рисунок 1. Показники зовнішньої заборгованості уряду, % ВВП

Джерело: побудовано за даними: [9].

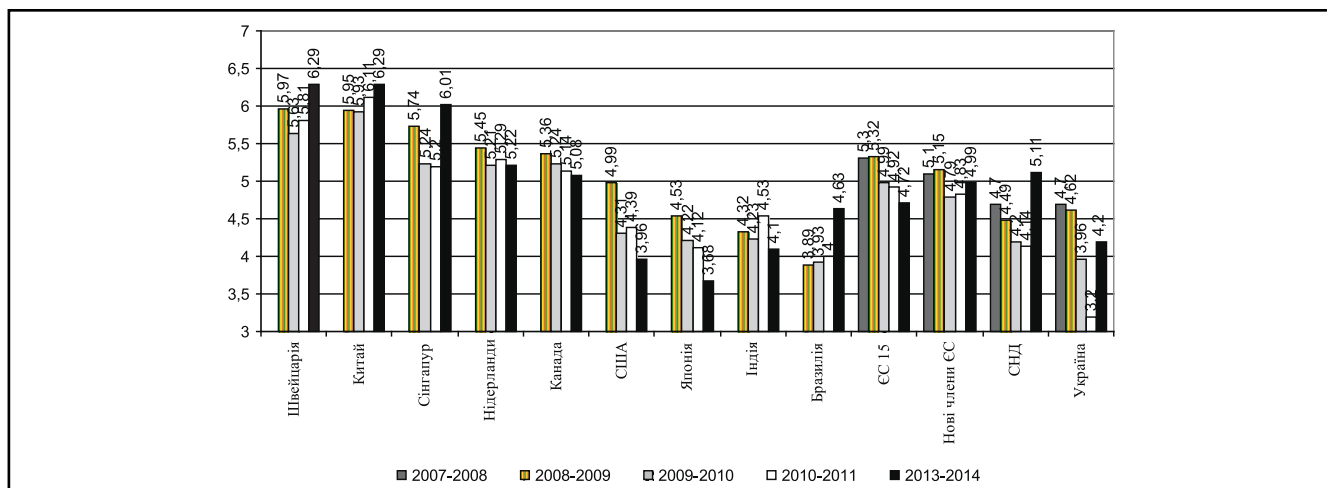


Рисунок 2. Оцінка макроекономічної стабільності України, окремих регіонів та країн світу за семибальною шкалою оцінювання

Джерело: побудовано за даними: [2].

канал став передаточним ланцюгом дестабілізуючих зовнішніх сигналів нинішньої фінансової кризи і посилив уразливість валютно-фінансової системи до зовнішніх шоків. Нестабільність функціонування банківського сектора зумовлена орієнтацією на високу прибутковість при недостатньому контролі ризиків.

Як індикатор рівня розвитку фінансового ринку міжнародні рейтингові агентства використовують показник стійкості і надійності банківської системи. Згідно з оцінками стійкості та надійності банків за методологією Всесвітнього економічного форуму Україна посідає 143-тє місце з 148 країн світу, демонструючи регрес у цій царині під тиском дестабілізації світової фінансової системи. Нестабільність функціонування національного банківського сектора зумовлено орієнтацією на високу прибутковість при недостатньому контролі ризиків, насамперед ліквідності і валютних, які підтримують платоспроможність банків.

Однією з причин фінансової кризи в Україні аналітики Світового банку вважають нарощування активів банків неадекватне зростанню їхнього капіталу. В умовах високих темпів зростання обсягів діяльності банки не змогли забезпечити адекватне нарощування обсягів капіталу, внаслідок чого сформувалася негативна тенденція відставання темпів зростання капіталу від темпів зростання активів банків, підвищився ризик диспропорцій в розвитку банківської системи. Упродовж 1997–2010 років темпи зростання регулятивного капіталу банків значно відставало від зростання активів банків, що спровокувало низький рівень капіталізації банківської системи України. За цей період кредитний портфель банків зріс у 100,4 раза, а сукупний банківський капітал – лише у 35,7 раза. Як наслідок, показник адекватності капіталу українських банків знизився за визначений період з 54,4 до 19,3%. Співвідношення обсягу кредитів і депозитів в банківському секторі дорівнює майже 200% (доцільний рівень – 100%) [13].

У державах із високим рівнем такого співвідношення завжди будуть фінансові проблеми. З огляду на це важливим

завданням розвитку банківської системи і підвищення її стійкості є нарощування власного капіталу та збільшення ресурсної бази як основи для проведення кредитно-інвестиційних операцій.

Забезпечення стійкого зростання національної економіки може бути забезпечене за рахунок підвищення ефективності використання потенціалу банківської системи для фінансування реального сектора і стимулювання структурних зрушень. Аналіз кредитних вкладень у галузевому розрізі засвідчує недостатню зорієнтованість кредитного механізму України на фінансування інноваційно орієнтованих видів економічної діяльності. Банківські кредити є доступними насамперед для підприємств із високою рентабельністю, що перевищує реальний позичковий процент, і високою швидкістю обороту капіталу. Галузева структура кредитних вкладень комерційних банків, яка склалася протягом 2000–2012 років, характеризується такими особливостями. Перше місце за обсягом отриманих кредитів традиційно займають торгівля і переробна промисловість, що відповідно впливає на зростання валової доданої вартості зазначених видів економічної діяльності. Разом із тим частка кредитування переробної промисловості в загальному обсязі кредитування знизилася з 31,2% у 2000 році до 21,0% у 2013 році. У межах кредитування обробної промисловості основний обсяг кредитних ресурсів споживається базовими галузями (хімічне й металургійне виробництво) (22,8% у 2013 році) порівняно зі зниженням кредитування високотехнологічних галузей (машинобудування) до 6,7%. На фоні зростаючого кредитування швидкооборотних із коротким терміном обігу капіталу видів діяльності: операцій з нерухомим майном, оренди, інжинірингу та надання послуг підприємцям, будівництва, металургійного виробництва, поза межами доступності банківських кредитів залишаються високозатратні та капіталомісткі галузі.

Зазначений розподіл кредитних ресурсів за видами економічної діяльності свідчить, що національна банківська си-

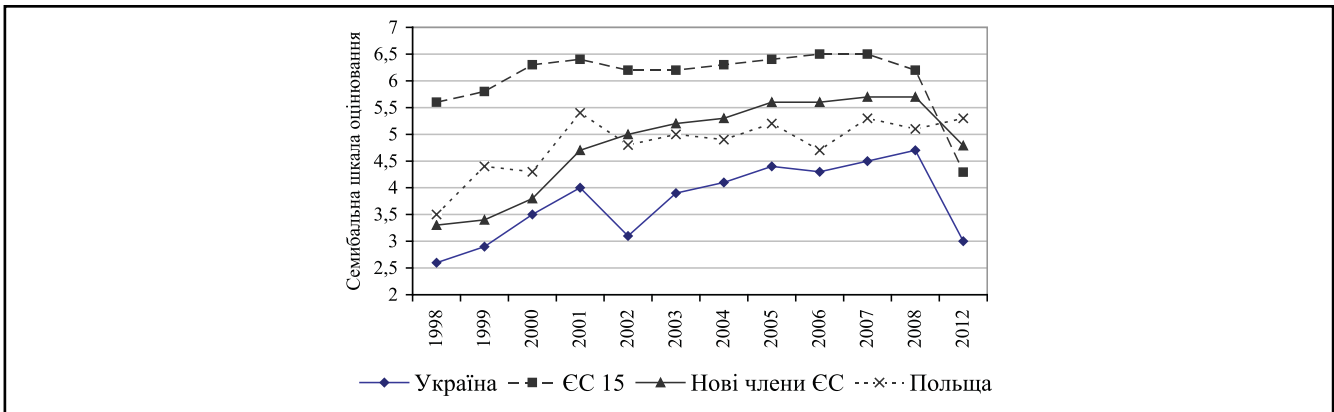


Рисунок 3. Динаміка оцінок стійкості банківської системи по окремих країнах та регіонах світу

Джерело: побудовано за даними [2, 4].

стема не сприяє позитивним структурним зрушенням в економіці у напрямі прискорення її інноваційного розвитку, а відтак, сприяє консервації структурних диспропорцій національної економіки в галузевому розрізі. Враховуючи, що інші джерела залучення капіталу, зокрема фондовий ринок, в Україні розвинені слабо, проблема фінансового забезпечення «нових» високотехнологічних видів діяльності для забезпечення довгострокового економічного зростання і підвищення конкурентоспроможності національної економіки актуалізується і в подальшому.

Висновки

Аналіз тенденцій розвитку економіки України в умовах глобальної нестабільності та порівняння національної конкурентоспроможності в розрізі окремих її факторів з аналогічними показниками інших країн світу показує, що потенціал України залишається нереалізованим. Україна істотно відстає від країн-інноваторів, країн – членів ЄС, а по рівню макроекономічної стабільності і від країн СНД.

Для забезпечення збалансованого розвитку національної економіки і максимального захисту від внутрішніх та зовнішніх шоків, що розцінюється як підвищення рівня її конкурентоспроможності, важливим напрямом економічної політики є усунення системних ризиків і запобігання їм у макроекономічній, фінансовій, виробничій та зовнішньоекономічній сферах економіки на основі: зменшення залежності економіки країни від кон'юнктури зовнішніх ринків; зростання ємності внутрішнього ринку; підвищення рівня географічної і товарної диверсифікованості зовнішньої торгівлі; зниження рівня матеріаломісткості і енергоємності виробництва; ліквідація деформованої галузевої і технологічної структури виробництва; усунення дисбалансів банківської системи; зниження рівня зовнішньої заборгованості держави; забезпечення зовнішньої стабільності грошової одиниці. Формування конкурентоспроможної економіки України повинно відбуватися з урахуванням комплексу вищезазначених факторів.

Список використаних джерел

1. Word Competitiveness Yearbook. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: www.imd.ch/research/publications/wcy/index
2. The Global Competitiveness Reports 2008–2009, 2009–2010, 2013–2014. Word Economic Forum. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: www.weforum.org
3. Рада конкурентоспроможності України [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.compete.org.ua>
4. The Ukraine competitiveness Report. Word Economic Forum [Електрон. ресурс] – Режим доступу: www.feg.org.ua
5. Doing Business [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org>
6. Human Development Reports – The Human Development Index and its components [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org/>
7. The Global Corruption Barometer Reports Transparency International [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.transparency.org
8. Index of Economic Freedom from Heritage Foundation [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.heritage.org/index/Country/Ukraine
9. World economic outlook – July 09, 2013 – International Monetary Fund). – Washington, D.C. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: www.imf.org/external/pubs
10. Дані Державної служби статистики України. «Обсяг реалізованої продукції за основними видами промислової діяльності» – [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
11. Про соціально-економічне становище України за січень–вересень 2013 року. – Доповідь Державної служби статистики України. – [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
12. Кредитний рейтинг державних цінних паперів України. Прес-релізи // Міністерство фінансів України [Електрон. видання] – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>
13. Бюлетень Національного банку України № 10/2013 (247) [Електрон. видання] – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
14. Перспективы развития мировой экономики // Бюлетень основных прогнозов ПРМЭ, июль 2013 года [Електрон. видання] – Режим доступу: www.imf.org

Еволюція світових злиттів та поглинань

Досліджено чинники, які впливають на активність світових злиттів та поглинань та формують циклічну динаміку розвитку. Охарактеризовано особливості злиттів та поглинань кожного циклу їхнього розвитку.

Ключові слова: злиття та поглинання, хвилі злиттів та поглинань.

Исследованы факторы, влияющие на активность мировых слияний и поглощений и формирующие циклическую динамику развития. Охарактеризованы особенности слияний и поглощений каждого цикла их развития.

Ключевые слова: слияния и поглощения, волны слияний и поглощений.

The factors that affect the activity of international mergers and acquisitions and form the cyclic dynamics of their development. The features of M & A at each cycle of development.

Keywords: mergers and acquisitions wave of mergers and acquisitions.

Постановка проблеми. Злиття та поглинання як стратегії зовнішнього зростання корпорацій характеризуються своїми тенденціями, темпами, напрямками розвитку, особливостями реалізації, що впливає як на стан економіки окремих країн, так і на стан світової економіки в цілому. З часів завершення приватизаційних процесів в економіках більшості пострадянських країн злиття та поглинання розглядаються як основні інструменти еволюції корпоративного сектору. Результати процесів злиття та поглинання є неоднозначними та суперечливими, несучи в собі як позитивні, так і негативні ефекти. Зростання процесів концентрації виробництва, капіталу та активів, яке супроводжує процеси злиття та поглинання, призводить до зростання конкурентоспроможності як самих корпорацій, так і економіки країни, що забезпечило їм пріоритетність серед інших способів набуття прав власності та альтернативних стратегій зовнішнього зростання корпорацій. Об'єктивні переваги концентрації у поєднанні з вдалою реалізацією суб'єктивних функцій ефективного власника активізували ринок злиттів та поглинань, перетворивши його на формуючий чинник економічного зростання. Адже на сьогодні завдяки злиттям та поглинанням реалізуються процеси глобалізації світового виробництва, здійснюються переливи капіталу, зростає економічна нерівномірність розвитку країн та ступінь поляризації капіталів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Процеси злиття та поглинання розглядаються в економічній літературі з підходів розкриття змісту їх процедури [3], юридичного супроводу, оцінки фінансових потоків та аналізу світових процесів консолідації [1, 2, 4]. Залишаються мало дослідженими питання еволюції світових процесів та дослідження причин наслідків їх циклічної динаміки.

Мета статті. Дати характеристику кожної хвилі циклічної динаміки світових злиттів та поглинань та чинників, що їх формують.

Виклад основного матеріалу. Процеси злиття та поглинання відзначаються властивою їм динамічністю, нерівномірністю кількісної та вартісної динаміки, географією розподілу, яка зумовлює його циклічність та асиметрію розвитку країн. Динамічність процесу злиття та поглинання проявляється у залежності його кількісних показників як від загальнооекономічних, так і індивідуальних чинників, які зумовлені політичними, епідеміологічними, військовими подіями тощо.

Так, до чинників, які справляють найбільший вплив на стан процесу злиття та поглинання, відносяться:

1. Тенденції економічного розвитку США, Європи та Китаю як найбільших учасників світового ринку злиття та поглинання.
2. Стан світового фінансового ринку та ринків країн учасників злиття та поглинання. Фінансовий ринок визначає вартість позикового капіталу та доступ до довгострокового фінансування угод злиття та поглинання.
3. Темпи розвитку країн, що розвиваються. Зростання темпів розвитку країн, що розвиваються, та зумовлене ними підвищення попиту, стали причиною зростання участі таких країн у формуванні обсягів світового процесу злиття та поглинання.
4. Зменшення світових запасів корисних копалин та мінеральної сировини, що зумовлює тенденцію постійного зростання їх ціни та активізує процеси консолідації в галузях видобування природних ресурсів.
5. Зростання обсягів світової економіки та промислового виробництва підтверджує тенденцію поступового розвитку споживання у світі.
6. Зростання обсягів вільного капіталу у світі посилює загрозу швидкого їх переливу, а відповідно і настання наслідків, які його супроводжують.
7. Асиметрія розвитку країн світу стала причиною зростання транснаціонального злиття та зумовила географічну структуру власності таких корпорацій.
8. Зростання обсягів неекономічних та економічних торговельних обмежень на імпорту готової продукції у вигляді зростання ставки імпортного мита, посилення вимог до безпечності та якості готової продукції стало причиною зростання активності злиття та поглинання як способу проникнення на ринки провідних країн світу.
9. Зростання конкуренції між виробниками змушує останніх вдаватися до пошуку конкурентних переваг своєї продукції, наповнюючи її новими споживчими властивостями, що зумовило злиття та поглинання взаємодоповнюючих виробництв.
10. Розвиток інноваційних технологій активізував злиття та поглинання, розглядаючи їх як способи доступу до новітніх технологій.

Виходячи з представленого розгляду, всі чинники, які впливають на реалізацію намірів щодо злиття та поглинання, можна представити у вигляді трьох узагальнених груп: тип об'єкту, економічне середовище, випадкові фактори (рис. 1).

З урахуванням впливу вище означених чинників еволюція світового процесу злиття та поглинання має вигляд періодичних коливань зі зростаючою амплітудою (рис. 2).

За даними рис. 2, найвищі піки зростання активності світового процесу злиття та поглинання мали місце в 1999–2000 роках та 2005–2008 роках. У 2007 році процес злиттів та поглинань у вісім разів перевищував обсяги 1988 року. Світовий процес злиттів та поглинань у 2012 році за обсягами операцій прирівняний до процесу 1998 року.

Динаміка процесів консолідації компаній тісно пов'язана з глобальними економічними циклами: в періоди економічних підйомів кількість і обсяг угод M&A зазвичай зростають, а під час рецесій значно скорочуються. Ретроспективний аналіз світового ринку злиттів і поглинань дозволяє зробити висновок про те, що і самі процеси злиттів і поглинань також носять циклічний характер, послідовно змінюють один одного фази похвального і спаду. Світова історія індустріального ринкового розвитку налічує шість хвиль злиттів, кожна з яких володіла своїми унікальними характеристиками, привносячи щось нове в безперервний процес еволюції злиттів і поглинань.

Шість хвиль злиттів мали місце в періоди 1897–1904, 1916–1929, 1965–1969, 1984–1989, 1992–2002, 2002–2012 років. Різні хвилі злиття компаній викликали істотні зміни у структурі бізнесу. Вони сприяли перетворенню промисловості від невеликих і фірм середнього розміру до великих форм, які включають тисячі транснаціональних корпорацій. Дослідження показали, що хвилі злиття компаній мають тенденцію бути викликаними комбінацією економічних, регулюючих і технологічних шоків. Перший економічний шок проявився у формі підйому економіки, який заставляв компанії розширюватися, щоб зустріти швидкозростаючий сукупний попит в економіці. M&A виявили себе як швидка форма розширення порівняно з внутрішнім органічним зростанням. Регулюючі шоки можуть статися як наслідок усунення регулюючих бар'єрів. Прикладом регулюючих шоків були зміни в американському законодавстві про банки і банківську діяльність, які перешкоджали тому, щоб банки перетинали державні кордони або увійшли до інших галузей промисловості.

Технологічні шоки можуть проявлятися в багатьох формах, оскільки технічний прогрес може викликати різкі зміни в існуючих галузях промисловості або навіть створити нові.

Перша хвиля злиттів та поглинань (1897–1904) сталася після депресії 1883 року. Хоча злиття компаній зачіпало всі головні підприємства гірничодобувної та оброблювальної промисловості, інші галузі ясно продемонстрували вищий рівень діяльності злиття компаній. Злиття компаній першої хвилі було насичене горизонтальними комбінаціями. Багато горизонтальних злиттів компаній і промислових консолідацій сформували близьку до монополістичної структуру ринку. Цей період злиття відомий своєю роллю в створенні великих монополій.

Під час другої хвилі злиття компаній (1916–1929) було об'єднано декілька галузей промисловості, що призвело до утворення олігополістичних промислових структур. Під час цього другого періоду світова економіка продовжувала розвиватися, перш за все під впливом економічного буму після Першої світової війни, який забезпечив значний притік інвестиційного капіталу на ринки цінних паперів. Доступність капіталу, який зростав завдяки сприятливим економічним умовам і слабким вимогам регулювання, готував підґрунтя для краху фондового ринку.

Третя хвиля (1965–1969) злиття показала високий рівень активності компаній, що було частково викликано економічним зростанням. Часто цей період називають в історії як згрупований період злиття компаній, тобто період придбань малими фірмами великих.

Унікальною особливістю четвертої хвилі (1984–1989) є істотна частка ворожого поглинання компаній. Вороже злиття компаній було прийнятною формою корпоративного розширення до 1908 року, і корпоративний набір отримав статус дуже вигідної спекулятивної діяльності.

П'ята хвиля починалася в 1992 році зі зростання кількості M&A. В даний період зросла частка позикового капіталу, менеджери зосередили свої зусилля на реалізації стратегічних намірів корпорацій. Протягом 1990-х американська економіка вступила у своє найдовше післявоєнне розширення, і компанії реагували на збільшений сукупний попит, проводячи M&A як швидкі способи свого зростання. У той же час ціни на фондовому ринку компаній зросли, а фондові індекси досягли нових максимумів.

Шоста хвиля (2002–2012) відзначилася найбільшими обсягами укладених угод. У 2008 році ринок злиттів та по-



Рисунок 1. Групування чинників злиття та поглинання

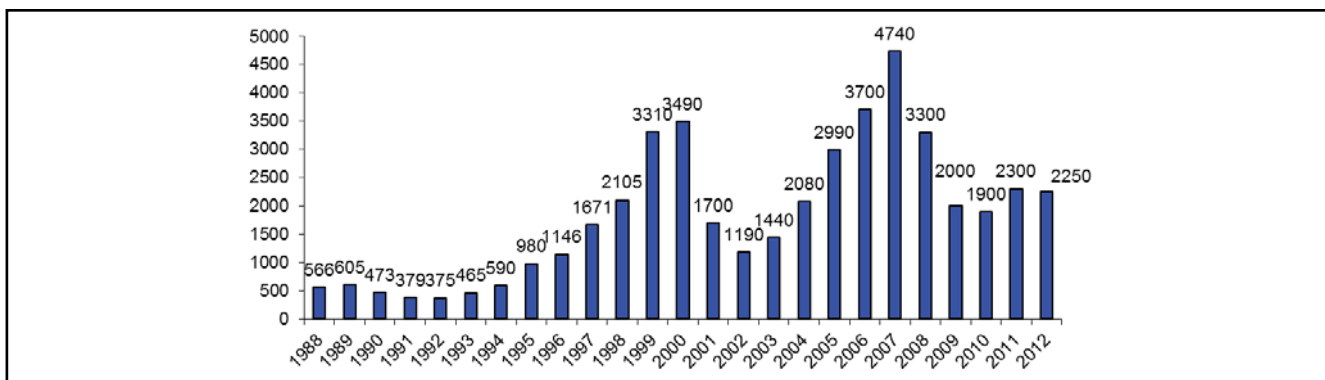


Рисунок 2. Світовий обсяг злиттів та поглинань, \$ млрд.

Джерело: за даними M&A – Intelligence та Mergermarket.

глань у шість разів перевищував обсяги 1988 року. Серед усіх факторів зростання ринку злиття та поглинання простежується найбільша його залежність від темпів зростання світового ВВП. Цикл розвитку світової економіки формував цикл ринку злиттів і поглинань.

Через падіння цін на енергоносії, метали, металургійну і гірничодобувну продукцію обсяг і кількість операцій M&A в сировинних галузях значно знизилися. Однак особливою активністю відзначалися фінансовий сектор і торгівля. Фінансовий сектор лідував за обсягом угод у США, Центральній і Східній Європі, становивши близько 25% всього світового вартісного обсягу угод M&A.

Період післякризового розвитку економіки характеризується зниженням ділової активності і прогнозуванням початку періоду затяжної стагнації, особливо з огляду на ситуацію, що складається в Єврозоні. Ринок злиттів та поглинань періоду 2010–2012 років формувався за рахунок сприятливої ринкової кон'юнктури, можливості придбання компаній, що опинилися у складній фінансовій ситуації, прагнення компаній позбавитися від непрофільних активів тощо.

Злиття та поглинання періоду початку XXI сторіччя має свої особливості факторного впливу, які й зумовили їхню активність. Серед основних причин злиття та поглинання за участю транснаціональних корпорацій слід виділити такі:

1. «Боротьба за природні ресурси». Помітне зростання цін на залізну руду, нікель, мідь, уран призводить до зростання кількості угод за участю добувних корпорацій.

2. Зростання попиту на ринку країн, що розвиваються, провокує зростання цін на сировину в довгостроковій перспективі та визначає географію світового ринку злиття та поглинання.

3. Зростання конкуренції. Стрімке зростання світової економіки зумовило не лише активність у сфері промислового виробництва, а й посилює конкуренцію між основними виробниками. З метою утримання та завоювання ринкових позицій в умовах посилення конкурентної боротьби корпорації проявляли активність у напрямі формування альянсів. Особливою активністю інтеграційної співпраці відзначалися металургійні корпорації.

4. Завоювання нових ринків і лідерство у глобальній економіці. Яскравими прикладами реалізації вказаної стратегії є поглинання в 2006 році Mittal Steel свого конкурента Ar-

selor за ціною \$43 млрд., або 1,5 ринкової капіталізації останнього, та придбання Japan Tabaco британського конкурента Gallacher Group за \$15 млрд.

5. Обмеженість можливостей подальшого зростання на внутрішніх ринках. Насиченість внутрішнього ринку стала причиною придбання в 2006 році американською AT&T корпорації BellSouth за \$101, млрд.

6. Диверсифікація діяльності за рахунок розширення напрямів бізнесу. Придбання Microsoft Yahoo дозволило світовому лідеру з виробництва програмного забезпечення проникнути у сферу онлайн-послуг.

7. Придбання відомого бренду. В 2006 компанія Johnson&Johnson, придбавши підрозділ споживчих товарів фармацевтичної корпорації Pfizer, стала лідером у дев'яти споживчих сегментах, Procter & Gampel, придбавши Gillet, розширила свій товарний портфель на п'ять торгових марок.

8. Зростання доходів населення у країнах, що розвиваються, активізувало кредитну та інвестиційну активність. На фоні зростання участі іноземних інвесторів у банківській діяльності та інвестиційному секторі економіки зростають їхні доходи, які у подальшому спрямовуються в реальний сектор економіки. За даними компанії Dialogic, з 2005 по 2007 рік за рахунок таких коштів біло проведено процесів злиття та поглинання на загальну суму \$1,4 трлн. Особливу активність інвестиційні банки та інвестиційні компанії проявляють по відношенню до тих секторів економіки, продукція яких має тенденцію зростання ціни.

9. Зважаючи на всю сукупність причин та враховуючи особливості сучасного ринку, слід зазначити, що активність процесу злиття і поглинання зумовлена і очікуваннями синергетичного ефекту, який є результатом дії економічних, організаційних, технологічних переваг такого об'єднання корпорацій. Очікування синергетичного ефекту найчастіше проявляється у зростанні ринкової вартості об'єднаної корпорації, зростанні прибутків корпорації, зменшенні операційних витрат.

10. Серед усіх факторів зростання процесу злиття та поглинання простежується найбільша його залежність від темпів зростання світового ВВП. Цикл розвитку світової економіки формує цикл процесів злиття і поглинання.

За даними рис. 3, тренди зростання приросту обсягів світового процесу злиття та поглинання та тренди приросту світо-

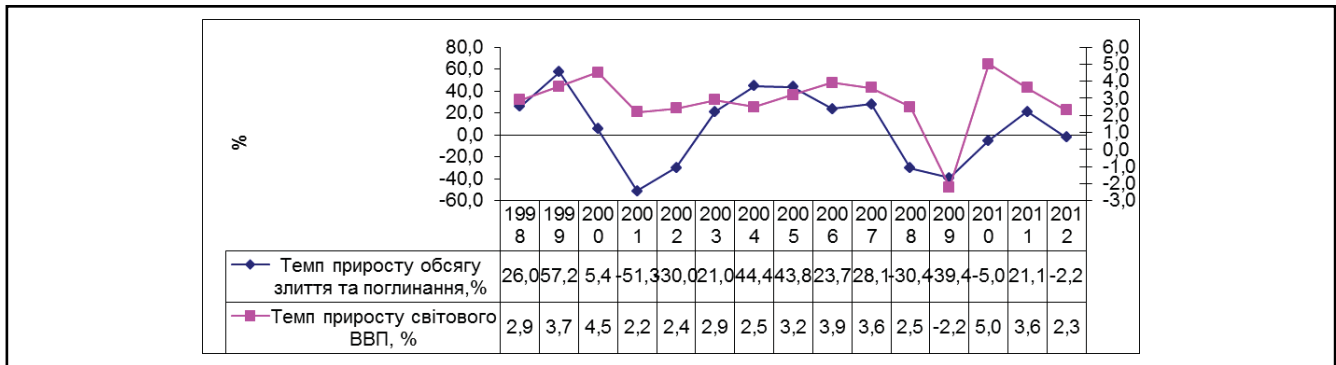


Рисунок 3. Темпи приросту світового обсягу злиття, поглинання та світового ВВП

Джерело: за даними M&A Intelligence та Mergermarket.

вого ВВП мають паралельну динаміку, а отже є закономірними та такими, що характеризуються як взаємозалежні.

Висновки

Процеси злиття та поглинання розвиваються у відповідності до направленості впливу факторів, які їх визначають. Найбільший вплив на активність злиттів та поглинань мають тенденції розвитку світової економіки, особливо періоди зростання економічної активності, вартість позикового капіталу, стан конкуренції на відповідних ринках.

Залежно від характеру впливу факторів формується їх циклічна динаміка. Еволюція процесів злиття та поглинання характеризується шістьма хвилями, які вплинули на зміну структури та стану світової економіки.

Список використаних джерел

- Гончарова О.М. Ринок злиттів та поглинань в сучасних умовах / Гончарова О.М. // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2012. – Вип. 27, Т. 1. – С. 279–286.
- Назаренко Т.В. Практика злиття та поглинання: галузевий аспект / Назаренко Т.В. // Економічний простір. – 2011. – №52/2. – С. 89–94.
- Сулевський В.В. Злиття та поглинання як фактор підвищення вартості підприємств. Електронний ресурс / Сулевський В.В. – Режим доступу http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ekhp/2011_4/st12.pdf
- Ясінська Т.В. Мотиви та економічні наслідки угод злиття та поглинання підприємств / Ясінська Т.В., Процик І.С. // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.12. – С. 298–301.

УДК 330.3(477+061.1 ЄС)

І.І. ВІТЕР,
к.е.н., с.н.с., провідний науковий співробітник ІСЕМБ НАН України

Антикризові стратегії України в контексті взаємовідносин з ЄС

У статті розглядається проблема розробки національних антикризових стратегій за умов глобальної перманентної кризи; визначаються шляхи підвищення конкурентоспроможності України на глобальному ринку; досліджується взаємозв'язок між відносинами Україна – ЄС та рівнем конкурентоспроможності української економіки; аналізуються шляхи впливу Європейського Союзу на розробку Україною антикризових стратегій; визначаються плюси і мінуси європейської інтеграції України.

Ключові слова: глобальна криза, антикризові стратегії, Україна, ЄС, конкурентоспроможність, європейська інтеграція, Угода про асоціацію між Україною та ЄС.

В статье рассматривается проблема разработки национальных антикризисных стратегий в условиях глобального перманентного кризиса; определяются пути повышения конкурентоспособности Украины на глобальном рынке; исследуется взаимосвязь между отношениями Украина –

ЕС и уровнем конкурентоспособности украинской экономики; анализируются пути воздействия ЕС на разработку Украиной антикризисных стратегий; определяются плюсы и минусы европейской интеграции Украины.

Ключевые слова: глобальный кризис, антикризисные стратегии, Украина, ЕС, конкурентоспособность, европейская интеграция, Соглашение об ассоциации между Украиной и ЕС.

This paper addresses the problem of developing national anti-crisis strategy in conditions of permanent global crisis, determined ways to improve the competitiveness of Ukraine in the global market, examines the relationship between the EU–Ukraine relations and the level of competitiveness of the Ukrainian economy, examines ways to influence the European Union to Ukraine crisis development strategies, determined the pros and cons of Ukraine's European integration.

Keywords: *global crisis, crisis management strategies, Ukraine, EU, competitiveness, European integration, the Association Agreement between Ukraine and the EU.*

Постановка проблеми. В умовах глобалізації економічна криза набуває всеохоплюючого перманентного характеру. Державам світу при цьому доведеться функціонувати в умовах постійної економічної нестабільності. Саме тому перед ними постає завдання розробки національних антикризових стратегій, які одночасно виявлятимуться стратегіями подальшого соціально-економічного розвитку.

Особливої гостроти та актуальності набуває дослідження антикризового розвитку для перехідних економік, які потребують проведення революційних за сутністю та глибоких за масштабами модернізаційних трансформацій соціально-економічної системи і суспільного ладу в історично короткий проміжок часу. Все це повною мірою стосується України. Одним з основних напрямів при розробці національних антикризових стратегій має стати підвищення конкурентоспроможності української економіки, вірний вибір пріоритетів подальшого розвитку.

Враховуючи євроінтеграційні прагнення України, важливо розглядати її подальший антикризовий розвиток у контексті взаємовідносин з ЄС, проаналізувати шляхи впливу Союзу на розробку Україною антикризових стратегій, визначити плюси і мінуси її європейської інтеграції.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню сутності та причин економічних криз та економічних циклів присвячені роботи представників різних економічних течій та шкіл. Представники класичної школи економічної теорії (А. Сміт, Д. Рікардо, Т. Мальтус), а також К. Маркс досліджують кризу як економічну категорію та визначають причини економічної кризи перевиробництва. Представники неокласичної економічної теорії (Дж. Кейнс, Ф. Мізес, С. Фішер, М.І. Туган-Барановський) досліджують причини економічної циклічності. М. Кондратьєв розкриває суть економічних циклів, називаючи їх «довгими хвилями».

Протягом останніх десятиліть проблеми кризи викликають значний інтерес вітчизняних дослідників, серед яких О. Білорус, А. Гальчинський, В. Геець, З. Луцишин, С. Мочерний. Проблемам сталого антикризового розвитку України присвятили свої праці такі вітчизняні дослідники, як О. Білорус, І. Бураковський, О. Гаврилюк, А. Гальчинський, В. Геець, Д. Лук'яненко, Ю. Пахомов, О. Плотников, А. Поручник, А. Філіпенко, а проблемам її європейської інтеграції – В. Будкін, Б. Губський, А. Кудряченко, В. Новицький, В. Сіденко, В. Чужиков, О. Шнирков та інші.

Мета статті – дослідити проблему розробки національних антикризових стратегій України в умовах глобальної перманентної кризи; визначити шляхи підвищення конкурентоспроможності нашої держави на глобальному ринку; дослідити взаємозв'язок між відносинами Україна – ЄС та рівнем конкурентоспроможності української економіки; визначити плюси і мінуси європейської інтеграції України.

Виклад основного матеріалу. Економічні кризи вже давно переслідують економіку. Можна сказати, що скільки

існує економіка, стільки існують і кризи. Інша річ, що світовими ці кризи стали не так давно (з історичного погляду). Саме після цього активізувалися дослідження з цієї проблеми. Не стала виключенням і криза 2008–2009 років з її величезними руйнівними наслідками. В той же час можна сказати, що вона мала й позитиви – спрямувала думки вчених до розробки стратегій антикризового розвитку.

Узагалі будь-яка криза може стати каталізатором подальшого розвитку для країни, яка зможе скористатися ситуацією, використати кризу як певний стимул для модернізаційних перетворень. Так, на думку І.В. Бураковського та О.В. Плотникова, існує ряд проблем, для вирішення яких було б доцільно використати глобальну кризу [1, с. 404–408].

По-перше, з точки зору наслідків світової фінансової кризи для економічного розвитку України переважним було б використати кризу для структурної перебудови національної економіки, її технічного переозброєння, зростання продуктивності праці, впровадження енергозберігаючих технологій тощо [2].

По-друге, можливим позитивним результатом світової фінансової кризи було б перепозиціонування України у світі, включаючи геоекономічні і відповідні геополітичні фактори [3]. За умови успішної реалізації першого напрямку представлялося б сповна логічним прискорене формування атрибутів держави – регіонального лідера з економічних і соціально-політичних процесів. У даному випадку йдеться про лідерство не лише серед країн СНД, а й серед постсоціалістичних країн Центральної і Східної Європи. Тут говориться не про магистральні євроінтеграційні та інші напрями розвитку країни, а саме про позиціонування держави в посткризових реаліях.

По-третє, важливим напрямом використання результатів світової фінансової кризи в національних інтересах України була б переорієнтація на нові центри економічного розвитку, включаючи корекцію міжнародних валютно-фінансових механізмів [4].

Як зазначають дослідники, серед трьох напрямів лише третій більш-менш реалізовується через певну неминучість його здійснення (йдеться про закономірності світової валютно-фінансової системи і логіку процесів фінансової глобалізації). Через причини внутрішнього характеру (перш за все внутрішню економічну кризу і політичне протистояння) перший напрям не було реалізовано – у процесі розгортання світової фінансової кризи не було здійснено ніяких дій для підвищення продуктивності праці в Україні, а успіхи в другому напрямі представляються сумнівними [1, с. 404–408]. У той же час, як зазначають автори, вибір можливих напрямів мінімізації негативних наслідків світової фінансової кризи для України може розглядатися як в минулому, так і в нинішньому часі [1, с. 404]. Тому при розробці стратегічних концепцій подальшого розвитку необхідно звернути на це увагу.

Зазначимо, що необхідність розробки антикризових стратегій викликана не тільки кризою 2008–2009 років. По-перше, це не остання криза. Соціально-економічний розвиток людства циклічний і передбачає кризи, які стають все гострі-

шими та тривалішими. А в умовах глобалізації кризи, загрози, катастрофи й потрясіння стають нормою суспільно-економічного розвитку. По-друге, сьогодні криза стає перманентною та глобальною. На думку академіка О.Г. Білоруса [5], за сучасних умов панування мегасистеми глобалізму глобальна економічна криза набуває системного, перманентного та «революційного» характеру. Як зазначає вчений, створена небачена в історії людства система силового глобалізму – машина глобальної експлуатації – як злая кісна світова пухлина в найкоротший історичний термін, лише за 35–45 останніх років, призвела до небаченої глобальної кризи – першої нециклічної кризи глобального капіталізму, що неминуче стане всезагальною і матиме безперервний характер. Це передусім криза сучасної моделі західної цивілізації, яка визріла під тягарем її внутрішніх суперечностей, коли високий рівень споживання населення не відповідає наявним ресурсам і рівню виробництва. Глобальне надспоживання веде до тотальної кризи з незворотними наслідками, бо в ній закладено внутрішній конфлікт розвитку та механізм саморуйнування. В такій ситуації країнам світу доведеться майже весь час знаходитись у стані кризи і, відповідно, розробляти національні стратегії розвитку в умовах економічної нестабільності.

Отже, сьогодні перед державами світу постає завдання розробки національних антикризових стратегій, які одночасно виявлятимуться стратегіями подальшого соціально-економічного розвитку. Тобто програми подальшого розвитку передбачатимуть не лише заходи щодо подолання негативних наслідків кризи (стратегії виживання), а носитимуть по суті випереджальний характер. Ця тенденція проглядається в антикризових стратегіях і ЄС, і України. Так, вихід Європейського Союзу з кризи побудовано на трьох головних засадах: фінансової консолідації, зменшенні розбіжностей у конкурентоспроможності різних регіонів ЄС та інвестиціях у галузі, що стимулюватимуть зростання [6].

Українська Програма економічних реформ, розроблена Комітетом з економічних реформ на виконання поставленого

Президентом України завдання з відновлення економічного зростання й модернізації економіки країни, також охоплює широкий набір стратегічних перетворень за п'ятьма напрямками:

1. Створення базових передумов економічного зростання через утримання низького рівня інфляції, стабілізації державних фінансів і створення стійкої фінансової системи.

2. Формування режиму максимального сприяння бізнесу шляхом зменшення втручання держави в економіку, зниження адміністративних бар'єрів для його розвитку, модернізації податкової системи й поглиблення міжнародної економічної інтеграції України.

3. Модернізація інфраструктури й базових секторів шляхом усунення усталених структурних проблем в енергетичній, вугільній, нафтогазовій галузях і ЖКГ, а також розвитку транспортної інфраструктури й ринку землі. Перехід від доплат до самооплатності виробництва й соціальних послуг.

4. Збереження й розвиток людського й соціального капіталу шляхом підвищення ефективності й стабільності соціального захисту, поліпшення якості й доступності освіти й медичного обслуговування.

5. Підвищення ефективності державного управління шляхом реформування державної служби й виконавчої влади [7].

Очевидно, що ця програма спрямована на підвищення конкурентоспроможності української економіки. Ця особливість сучасних стратегій дуже важлива для України, зважаючи на її місце за глобальним індексом конкурентоспроможності (табл. 1). Хоча у 2013/2012 роках Україна посіла 73-тє місце замість 82-го у 2012/2011 роках, тобто підвищила його на дев'ять позицій, очевидно, що це мало координується з її потенціалом. Отже, проблема підвищення української конкурентоспроможності стоїть дуже гостро і має стати одним з основних напрямів при розробці антикризових стратегій.

Згідно з даними табл. 1, у 2013/2012 роках відносно минулого періоду Україна покращила своє місце в рейтингу за дев'ятьма субіндексами: інфраструктура; макроекономічні умови; охорона здоров'я та базова освіта; вища освіта й підвищення кваліфікації; ефективність товарних ринків; ефективність ринку праці; розвиток фінансових ринків; технологічна готовність; розмір ринку; досконалість бізнесу; інновації.

Таблиця 1. Місце України у The Global Competitiveness Index, 2008–2012 роки

	2008/ 2009	2009/ 2010	2010/ 2011	2011/ 2012	2012/ 2013	Зміна 2013/2012 до 2012/2011
1	2	3	4	5	6	7
Місце України за індексом глобальної конкурентоспроможності	72	82	89	82	73	+9
За субіндексами:						
– інститути	115	120	134	131	132	–1
– інфраструктура	79	78	68	71	65	+6
– макроекономічні умови	91	106	132	112	90	+22
– охорона здоров'я та базова освіта	60	68	67	74	62	+12
– вища освіта й підвищення кваліфікації	43	46	46	51	47	+4
– ефективність товарних ринків	103	109	129	129	117	+12
– ефективність ринку праці	54	49	54	61	62	–1
– розвиток фінансових ринків	85	106	119	116	114	+2
– технологічна готовність	65	80	83	82	81	+1
– розмір ринку	31	29	38	38	38	–
– досконалість бізнесу	80	91	100	103	91	+12
– інновації	52	62	63	74	71	+3

Джерело: [8, с. 47].

двигнення кваліфікації; ефективність товарних ринків; розвиток фінансових ринків; технологічна готовність; досконалість бізнесу; інновації. Негативна, хоч і слабо виражена динаміка спостерігалася у двох субіндексах – інститути та ефективність ринку праці. На тому ж рівні щодо попереднього періоду залишився субіндекс розміру ринку. Отже, хоча у 2013/2012 роках відносно минулого періоду Україна покращила свої показники сумарно на 72 пункти (різниця між 74 «пунктами зростання» та 2 «пунктами спаду»), вона піднялася лише на дев'ять позицій у глобальному рейтингу. Така ситуація склалася через різну «вагу» того чи іншого субіндексу при визначенні рейтингу глобальної конкурентоспроможності.

Крім того, різні субіндекси по-різному корелюються з кінцевим результатом – місцем у глобальному рейтингу. Так, якщо порівняти колонки 4 (найнижче місце України в рейтингу) та 6 (майже найкращий результат), можемо засвідчити, що більше всього з кінцевою цифрою (місцем України в рейтингу) корелюються такі субіндекси, як макроекономічні умови, ефективність товарних ринків та досконалість бізнесу, меншою мірою – інститути, охорона здоров'я та базова освіта, розвиток фінансових ринків, технологічна готовність. У той же час не простежується прямої залежності між ефективністю ринку праці та інноваціями, з одного боку, та місцем України у рейтингу – з іншого.

Отже, можна зробити висновок: для підвищення рейтингу України в глобальній економіці необхідно вірно обирати пріоритети подальшого розвитку – напрями, які дійсно сприятимуть підвищенню глобальної конкурентоспроможності. Насамперед необхідно звернути увагу на макроекономічні умови, ефективність товарних ринків та досконалість бізнесу.

Значною мірою відставання України від провідних країн пояснюється тим, що всі її стратегії є, по суті, наздоганяльними. Раніше ми доганяли Америку, тепер – Європу. Але за той час, що ми досягаємо якихось висот, розвинені країни теж не стоять на місці – і розрив зберігається. Очевидно, що актуальність цього завдання зростає сьогодні, коли наша держава зазнала руйнівного впливу останньої кризи. Проте достатньо і внутрішніх факторів, які гальмують соціально-економічний розвиток України. Негативні тенденції, що склалися у виробничій та інноваційній сферах (старіння основних фондів і технологічного оснащення, втрата кваліфікованих кадрів, падіння показників інноваційної діяльності тощо), можуть призвести в найближчі роки до нової системної кризи вітчизняної економіки. Тому енергійний перехід на інноваційну модель сталого розвитку – об'єктивно єдиний шанс уникнути такої кризи й досягти позитивних для всього суспільства результатів [9]. Стратегію виходу з кризи Україні необхідно розглядати як процес модернізаційних трансформацій на основі гармонізації економічної, соціальної, та екологічної складової сталого інноваційного розвитку. А це може забезпечити тільки стратегія прориву. Отже очевидно, що для успішного входження в глобальну економіку наша антикризова стратегія повинна бути одночасно стратегією прориву.

Світова економіка у 2013 році не пододала стагнацію. Провідні економічні центри демонструють нестабільне зростання

або залишаються у стані рецесії. Глобальний попит на ключові товари українського експорту за цих умов також залишатиметься низьким. При цьому конкурентна боротьба на світових ринках стає дедалі жорсткішою. Для того щоб забезпечити усталений соціально-економічний розвиток, Україні необхідно активізувати пошук внутрішніх резервів, прискорити модернізацію виробництва, підвищити його конкурентоспроможність [8]. Головним напрямом українського прориву за цих умов має стати нова експортна орієнтація економіки – конкурентна експансія на світових ринках технологій та інтелектуальних продуктів на основі внутрішньої зовнішньоекономічної мобілізації та інтеграції виробників і споживачів [10].

Розглянемо проблему розробки антикризових стратегій України в контексті взаємовідносин з ЄС. Реалізація євроінтеграційної політики нашої країни відбувається з урахуванням динамічних процесів політичного та соціально-економічного розвитку Європейського Союзу. А сьогодні цей розвиток відбувається під впливом глобальної кризи. Отже, Україна стикається з негативними наслідками кризи як прямо, так і непрямо – через взаємовідносини з ЄС. За таких умов виникає ряд питань: Яким чином євроінтеграційна стратегія України сприяє підвищенню конкурентоспроможності її економіки? Наскільки це важливо – мати конкурентоспроможну економіку для входження в ЄС? Хто виграє від взаємодії Україна – ЄС?

Взагалі Європейський Союз впливає на розробку стратегій Україною двома шляхами.

1. Вивчення Україною досвіду ЄС та окремих країн-членів щодо розробки різноманітних стратегій (причому не тільки позитивного, а й негативного – щоб уникнути певних помилок).

Зазначимо, що всі європейські стратегії так чи інакше можуть бути класифіковані. Так, основними глобальними стратегіями ЄС за цілями виступають стратегії інтеграції (подальшого розширення Євросоюзу та поглиблення інтеграції), стратегії підвищення конкурентоспроможності (фінансові, комплексні, галузеві, тематичні), стратегії взаємовідносин ЄС з іншими суб'єктами глобальної економіки тощо (детальніше див. [11], [12]).

За строком дії стратегії ЄС можна поділити на такі: довгострокові комплексні стратегії (Лісабонська стратегія (2000–2010); Європа-2020: Стратегія інтелектуального, стійкого й інклюзивного зростання (2010–2020)); середньострокові комплексні стратегії (Порядок денний 2000 (2000–2006); Фінансові перспективи (2007–2013)); середньострокові галузеві та тематичні стратегії (енергетична; промислова; науково-технічна тощо).

Порівнюючи особливості соціально-економічного розвитку ЄС та України, аналізуючи їх програмні документи та ефективність їх виконання, а також враховуючи тенденції світового розвитку, можна уникнути багатьох помилок при розробці та реалізації національних антикризових стратегій.

Найбільший інтерес для аналізу, на нашу думку, представляють комплексні довгострокові стратегії ЄС – Лісабонська та Європа-2020. Так, на думку вітчизняних експертів, основними причинами неповної реалізації Лісабонської стратегії були:

невідповідність між взятими країнами-членами зобов'язаннями і реальними заходами щодо їх реалізації; суперечливість інтересів економічно розвинених та економічно слабких членів Союзу; прийняття за базовий 2000 рік – рік економічного підйому; негативний вплив світової фінансової кризи; відсутність «примусових» механізмів для країн-членів щодо досягнення покладених цілей; слабкий зв'язок з діючими ініціативами та програмами; відсутність чіткого розподілу функцій між інституціями ЄС; всеохоплюючий характер інтегрованих орієнтирів, що обумовило неконкретність вимог та рекомендацій щодо поліпшення національних політик. Як бачимо, практично всі ці недоліки й помилки притаманні і національному стратегічному плануванню. Їх можна і необхідно враховувати при розробці національних антикризових стратегій.

У той же час необхідно переймати і позитивний досвід Європейського Союзу. Так, на нашу думку, варто уваги План економічного відродження (Economic recovery plan), або План щодо стимулювання виходу з економічної та фінансової кризи, який був розроблений і прийнятий Євросоюзом у 2008 році. Основна мета цього плану полягала у стимулюванні попиту та посиленні впевненості у короткостроковій перспективі. Водночас передбачалося сприяння підвищенню екологічних стандартів економіки ЄС, зростанню її інноваційної спроможності, фінансування інвестицій у знання, інфраструктуру та екологічно чисті технології. Згідно Плану в економіку ЄС спрямовано 200 млрд. євро (з них 170 млрд. – з національних бюджетів і 30 млрд. – із фондів ЄС та Європейського інвестиційного банку).

Цей антикризовий план був реалізований досить успішно. В той же час завдання Лісабонської стратегії залишилися актуальними, що вимагало розробки нового програмного документу. Зрозуміло, що за таких умов задача ЄС – як мінімум подолати наслідки кризи й зберегти своє місце й роль у світовій економіці, а як максимум – забезпечити ефективний соціально-економічний розвиток угруповання й на цій основі покращити свої позиції на глобальному конкурентному ринку.

Саме тому на червневому (2010) саміті ЄС в Брюсселі була затверджена нова десятилітня стратегія «Європа-2020: Стратегія інтелектуального, стійкого й інклюзивного росту» – програма ЄС щодо стимулювання зростання та зайнятості, яка прийшла на зміну попередній Лісабонській стратегії. Для досягнення цієї мети в документі на перший план висувуються три взаємодоповнюючі пріоритети: інтелектуальне (розумне) зростання: розвиток економіки, що спирається на знання і інновації; стійкий розвиток: сприяння ефективнішому використанню ресурсів, створенню більш екологічної, і найголовніше, більш конкурентоспроможної економіки; інклюзивний розвиток: створення економіки з високим рівнем зайнятості працездатного населення, що забезпечує згладжування соціальних і територіальних відмінностей.

Для стимулювання прогресу по кожному з пріоритетних напрямів Європейська Комісія запропонувала сім «фламанських ініціатив»: «Інноваційний Євросоюз», «Молодь в русі», «Європейська програма дій в області цифрових техно-

логій», «Ресурсно-ефективна Європа», «Індустріальна політика в епоху глобалізації», «Програма з оволодіння новими навиками і створення нових робочих місць», «Європейська програма по боротьбі з бідністю» [13].

ЄС поставив перед собою завдання майже подвоїти інвестиції в розробку нових, перш за все «зелених», технологій з нинішніх 1,9 до 3% ВВП, скоротити число людей, що живуть за межею бідності щонайменше на 20 млн. Крім того, Євросоюз має намір підвищити зайнятість у віці з 20 до 64 років з нинішніх 69 до 75% [14] (детальніше див. [11, 12]).

Взагалі пріоритети видатків у бюджетах Євросоюзу відображають зміни всередині самого ЄС і демонструють, як його політика фіксується у фінансових документах у грошовому виразі. Так, у першому проекті бюджету ЄС на 2014–2018 роки однією з пріоритетних сфер видатків виступає сталий розвиток і робочі місця (дві інші – клімат і енергетика; глобальна Європа), який включає до себе такі напрями [15, с. 8]:

I. Дослідження та інновації (подвійне збільшення інвестицій в дослідження та інновації; поліпшення координації між державним і приватним сектором, між європейським, національним і регіональними рівнями; спрощення правил участі всіх джерел фінансування інновацій незалежно від походження; збалансований доступ до потужностей у державах-членах ЄС з нижчим рівнем доходів; механізми: підтримка стратегій національного та регіонального розвитку в рамках політики зближення ЄС або Європейської рамкової програми досліджень).

II. Європейська ініціатива щодо працевлаштування (підтримка соціальних груп або сфер політики, які інакше не отримували б або отримували недостатню підтримку; заохочення адаптивності та безперервного навчання у менш заможних державах-членах ЄС; реструктуризація та реорієнтація наявних інструментів (Європейського соціального фонду та програм безперервного навчання); збільшення кількості грантів на мобільність; інтеграція мігрантів: необхідність спільної міграційної політики; культурна взаємодія між громадянами ЄС).

III. Регулювання глобалізаційних процесів у Європі (політика зближення може сприяти досягненню цілей ЄС у сферах клімату, енергетики та довкілля; реорганізація видатків на підтримку конкурентоспроможності) [15, с. 26].

Порівнюючи Стратегію «Європа-2020» з більш ранніми, «докризовими» програмними документами Євросоюзу, можна констатувати її більшу прагматичність, переважання економічних цілей над політичними, націленість на реальне підвищення глобальної конкурентоспроможності економіки Євросоюзу.

Таким чином, вивчаючи та аналізуючи стратегічні програми Європейського Союзу, Україна може більш успішно планувати свій соціально-економічний розвиток та розробляти антикризові стратегії.

2. Узгодженість стратегій України зі стратегією ЄС, враховуючи інтеграційні спрямування України. Тут виникає питання взаємовпливу та взаємодії Україна – ЄС.

З одного боку, розвиток ЄС впливає на Україну. Чим успішніше соціально-економічний розвиток ЄС, тим краще і

Україні. І навпаки – негаразди в ЄС негативно впливають на розвиток в Україні.

На жаль, позитивні тенденції відновлення світової економіки, виходу з глобальної кризи 2008–2009 років змінилися загостренням кризових проявів у більшості провідних країн світу, і в першу чергу – в Європейському Союзі, в якому до негативів глобальної кризи додаються суперечності та проблеми власного розвитку. У 2012 році економіки країн ЄС продовжували балансувати на межі спаду, вражені чотирма основними проблемами, які взаємно підсилювали негативні тренди: суверенні боргові кризи, слабкий банківський сектор, низький сукупний попит (наслідок зростання безробіття та жорстких заходів бюджетної економії), а також неефективна інституційна політика [8, с. 23].

Основні країни – торговельні партнери України в Європейському Союзі демонстрували негативну динаміку ВВП протягом 2012 року (Італія, Іспанія, Угорщина) чи сповільнення економічного зростання (Німеччина, Польща). За оцінками Евростату, за підсумками 2012 року сумарний ВВП країн ЄС в річному вимірі зменшився на 0,3% [8, с. 23]. Протягом останнього періоду у багатьох країнах ЄС тривало зростання рівня безробіття (особливо серед молоді). За останніми даними, кількість безробітних в ЄС перевищила 26 млн., що становило 11% від всього працездатного населення. За даними Eurostat, найвищий рівень безробіття утримують Іспанія (26,8%) і Греція (27%). На Кіпрі за останні місяці цей показник виріс з 11,2 до 15,6%, а в Іспанії – з 24,4 до 26,8%, в Австрії – до 4,9, в Німеччині – до 5,4, в Люксембурзі – до 5,6%. Безробіття у Франції в 2013 році зросло до максимального рівня за останні 15 років – 10,6% (за даними Національного бюро статистики Insee) (для порівняння: в Україні офіційний рівень безробіття, за даними Держстату, становить 1,9%, у Росії кількість безробітних за травень 2013 року скоротилась на 4,3%) [16].

Невизначеність щодо перспектив вирішення боргової кризи в ЄС, зокрема в еврозоні, – одна з головних проблем, які перешкоджають стабільному відновленню зростання в регіоні та світі. Гальмування європейської економіки негативно впливає на темпи зростання ВВП більшості країн світу [8, с. 23], у тому числі України.

Але існує і зворотний зв'язок. Так, Президент України нещодавно заявив, що інтеграція України до ЄС сприятливо

вплине на вихід угруповання з кризи. «Я впевнений, що приєднання внутрішнього ринку України, її виробничих і сільськогосподарських потужностей до європейського економічного простору матиме істотний позитивний вплив на загальноєвропейську економічну ситуацію і допоможе процесу виходу Європи з кризи», – підкреслив В. Янукович [17].

Очевидно, що Президент мав на увазі підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Ми згодні з тим, що цей факт спричинить позитивний вплив на економіку Європейського Союзу. В той же час вважаємо, що значення цієї події для розвитку України дуже перебільшено – на угоду покладаються занадто великі надії. Дуже часто асоціація України з ЄС розглядається як панацея. Вважається, що за умови підписання цієї угоди Україна має імплементувати європейську модель розвитку держави, що передбачає притримання демократичних цінностей, верховенство прав людини, поліпшення інвестиційного клімату, проведення реформи державних органів, посилення екологічної складової тощо. Так, у Щорічному Посланні Президента України до Верховної Ради України зазначається: «Основна цінність цієї Угоди полягає у тому, що вона є орієнтиром у впровадженні всеохоплюючих внутрішніх перетворень в Україні... Укладення Угоди... відкріє шлях для запровадження умов взаємовигідного економічного співробітництва, що сприятиме економічному зростанню України та підвищенню добробуту українських громадян» [8, с. 243]. Те саме стосується й створення поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі, яка проголошується «однією з головних практичних цінностей Угоди».

Ми вважаємо, що підписання угоди про асоціацію – це значний крок на шляху інтеграції України до ЄС, але щодо зростання ефективності української економіки він має суперечливі наслідки і не є таким однозначним (табл. 2). Тому що сьогодні Україна проводить реформи, щоб догодити Європейському Союзу, часто забуваючи про свої власні інтереси.

Очевидно, що європейський вибір означає наближення рівня життя громадян України до європейських стандартів, укорінення європейських цінностей в усіх сферах функціонування Української держави та суспільства [8, с. 242]. В той же час з метою підписання Угоди українська сторона має прийняти на себе ряд зобов'язань, які не просто обмежать її суверенні права, але ляжуть важким тягарем на нашу

Таблиця 2. Переваги та потенційні небезпеки більш тісної інтеграції України з ЄС

Інтеграція Україна – Європейський Союз	
Переваги	Потенційні небезпеки
1. Макроекономічна стабільність. 2. Додаткові інвестиції в українську економіку. 3. Можливість отримання коштів з бюджету ЄС. 4. Підвищення якості товарів та послуг до європейських стандартів. 5. Зростання темпів технологічної модернізації під впливом конкуренції на єдиному європейському ринку. 6. Підвищення рівня і оплати праці, життєвого рівня громадян. 7. Вільне пересування громадян в межах ЄС, єдиний освітньо-культурний простір. 8. Спільні митні тарифи. 9. Забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу	1. Світові ціни на енергоносії. 2. Можливе звуження ринків збуту вітчизняної продукції через її невисоку конкурентоспроможність. 3. Менш сприятливі умови для національного виробника через відносно високу (у порівнянні з виробниками з країн-членів ЄП) конкурентоспроможність європейських компаній. 4. Неможливість проведення незалежної транзитної та митної політики. 5. Необхідність зниження середньозваженого митного тарифу. 6. Подорожчання товарів та послуг до європейського рівня. 7. Можливе переміщення до України шкідливих виробництв. 8. Використання України як сировинного придатку. 9. Використання українців як дешевої робочої сили, зростання безробіття

Джерело: складено автором.

економіку, негативно позначається на долях мільйонів людей. Так, тільки заміна вітчизняних залізничних колій (1520 мм) на європейські (1435 мм) передбачає переобладнання 30 тис. км залізниць, по яких курсують 6,1 тис. тепловозів, електровозів, дизельних поїздів, 139,5 тис. вагонів. Поставки пшениці до Європи, які становили 3 млн. т щорічно, будуть обмежені лімітом у 1 млн. т. Продаж українського цукру (зараз – 300 тис. т) доведеться скоротити в 10 разів. Україна зобов'язується знижувати мито на 24 види сільськогосподарської продукції щорічно на 1% – до повної відміни. На інші види сировини, включаючи продукцію первинної обробки металів, доведеться одразу ж по вступі в силу угоди про асоціацію знизити вдвічі мита, які з трудом вдалося відстояти при вступі до СОТ. Рекомендації ЄС наказують забезпечити «співіснування генетично модифікованих зернових культур зі звичайним і натуральним сільським господарством». А у що обійдеться імплементація протягом чотирьох–п'яти років європейських стандартів – а їх більше 20 тисяч?

Підвищення пенсійного віку і стажу, необхідного для призначення пенсії, інші «новації» пресловутої пенсійної реформи, вимоги МВФ підвищити тарифи на електроенергію, плату за газ і багато іншого, що б'є по життєвому рівню населення, – все це йде в руслі євроінтеграції. І, природно, не може не враховуватися людьми при визначенні свого ставлення до цього процесу. І це тільки невелика частка зобов'язань, які бере на себе наша країна в якості асоційованого члена ЄС. Вона повинна буде гарантувати, що приведе все національне законодавство у відповідність з юридичними нормами ЄС. І надалі кожний новоприйнятий правовий акт Єврокомісії і інших органів ЄС буде імplementовано в законодавчу систему України. Строк дії угоди про асоціацію – десять років. Увесь цей період («першої фази зближення з ЄС») одна сторона (ЄС) буде наділена всіма правами, а інша (Україна) – лише обов'язками.

Те саме справедливо й щодо ЗВТ, функціонування якої може дуже негативно вплинути на вітчизняних виробників. Вступ в силу угоди про асоціацію та ЗВТ з ЄС фактично означатиме закріплення сировинного характеру української економіки. Аналітики відмічають, що перед нашою країною постає реальна загроза розпаду сектору машинобудування, хворобливого демонтажу системи соціального забезпечення, перспектива подальшого прискореного скорочення чисельності населення [18].

Взагалі прагнення України підписати цю угоду нагадує нам ситуацію з учнем, якому потрібна оцінка, а не знання. На нашу думку, підписання угоди про асоціацію має виступати сигналом про готовність України до стандартів ЄС, а не самоціллю. Тобто при стратегічному плануванні соціально-економічного розвитку України необхідно більше зважати на власні інтереси, а не на вимоги будь-яких, навіть дуже могутніх, суб'єктів глобальної економіки.

Для дійсно ефективної інтеграції необхідне проведення цілісної й збалансованої зовнішньоекономічної політики, підвищення конкурентоспроможності й інвестиційної привабливості економіки України.

Висновки

У результаті дослідження можна зробити такі висновки:

1. З метою подолання негативних явищ в економіці та створення сприятливих умов для інтеграції України в глобальний конкурентний простір держава повинна розробити Глобальну національну антикризову стратегію розвитку України, яка повинна бути одночасно стратегією прориву. Головним напрямком українського прориву повинна стати нова експортна орієнтація економіки – конкурентна експансія на світових ринках технологій та інтелектуальних продуктів на основі внутрішньої зовнішньоекономічної мобілізації та інтеграції виробників і споживачів.

2. Як пріоритетів подальшого розвитку України необхідно обирати напрями, які сприятимуть підвищенню її глобальної конкурентоспроможності на світових ринках: макроекономічні умови; ефективність товарних ринків; досконалість бізнесу.

3. Існує певний взаємовплив та взаємозв'язок між соціально-економічним розвитком України та Європейського Союзу. Вплив ЄС на розробку національних стратегій України відбувається двома шляхами: прямим (узгодженість стратегій України зі стратегією ЄС, враховуючи інтеграційні спрямування України) та непрямим (вивчення Україною досвіду ЄС та окремих країн-членів щодо розробки стратегій розвитку). Вивчаючи та аналізуючи стратегічні програми Європейського Союзу, Україна може більш успішно планувати свій соціально-економічний розвиток та розробляти антикризові стратегії.

4. При стратегічному плануванні соціально-економічного розвитку України необхідно більше зважати на власні інтереси, а не на вимоги будь-яких, навіть дуже могутніх, суб'єктів глобальної економіки. «Європейську модель» Україна повинна реалізовувати самостійно, незалежно від підписання чи непідписання будь-яких угод.

Список використаних джерел

1. Бураковский И.В. Мировая экономика: глобальный финансовый кризис / И.В. Бураковский, А.В. Плотников. – Харьков: Фолио, 2010. – 415 с.
2. Plotnikov Oleksiy. Regional integration of Ukraine in the conditions of global economic crisis / Regional Cooperation and Economic Integration: Challenges and Opportunities. Proceeding from the Third International Conference. – Skopje: University « St. Cyril and Methodius». – 2009. – P. 31–42.
3. Плотников А. В поисках адекватного места // Ежедневник «2000» – 2008. – №49. – С. В5.
4. Плотников О. Вплив світової фінансової кризи на події в Україні // Сайт Радіо «Свобода». – 19.03.2009. – www.radiosvoboda.org; Плотников А. (Не)скучные заметки о финансовом кризисе // Сайт «Форум». 04.09.2009. – www.for-ua.com
5. Білорус О.Г. Проблеми теорії і політичної економії світсистеми глобалізму і глобального простору // [Електрон. ресурс]. Режим доступу: jrn1.nau.edu.ua/index.php/SR/article/.../4809
6. Комісар: вихід ЄС із кризи будуватиметься на трьох засадах. [Електрон. ресурс]. Режим доступу: http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/press_corner/all_news/news/2012/2012_05_08_1_uk.htm

7. Програма економічних реформ. [Електрон. ресурс]. Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/content/ker-program.html>
8. Про внутрішнє та зовнішнє середовище України в 2013 році. Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України, 2013. – 576 с. [Електрон. ресурс]. Режим доступу: www.president.gov.ua/docs/posl.pdf
9. Петровська О.С. Сучасна модель економічного розвитку національної економіки / О.С. Петровська // Економічна теорія. – 2008. – № 1. – С. 30–40.
10. Мойсеєнко І.П., Флейчук М.І. Стратегія економічного розвитку України в умовах кризи // ISSN 2074–5370. Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2012. №1 (5). Том 1. – С. 274–282.
11. Білорус О.Г. Проблеми політичної економії глобалізму. Глобалізм як світова система імперіалістичної інтеграції // Україна в глобалізованому світі: Зб. наук. праць / НАН України. Ін-т світової економіки і міжнародних відносин; Нац. б-ка України ім. В.І.Вернадського. – К., 2007. – 176 с. – С. 5–23.
12. Вітер І.І. Глобальні стратегії ЄС і євроінтеграційна Національна стратегія України в умовах світової системи глобалізму // Білорус О.Г. Глобальні стратегії Євросоюзу: монографія / О.Г. Білорус, Ю.М. Мацийко, І.І. Вітер; за наук. ред. О.Г. Білоруса. – К.: КНЕУ, 2009. – 528, [8] с. – С. 422–510.
13. Вітер І.І. Конкурентні стратегії Євросоюзу в умовах глобальної кризи // Глобальний кризовий розвиток та антикризові тенденції: Матер. Міжнар. наук. конф. / Відп. ред. О.Г. Білорус / К.: Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2011. – 222 с. – С. 96–103.
14. Europe 2020 – European Commission – Europa. [Електрон. ресурс]. Режим доступу http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/eu2020_en.pdf
15. Саммит ЕС утвердил амбициозную стратегию «Европа-2020». [Електрон. ресурс]. Режим доступу: <http://www.rosbalt.ru/2010/06/17/746150.html>
16. Гуменюк В., Зарембо К., Білоус А. Фінансова перспектива ЄС: на 2014–2018 роки: способи впливу. Звіт. Лютий. 2010. – 29 с.
17. Экономическое положение Европы плачевно. Пресс-служба ЦК КПУ. Киевский вестник. – 2013. – №64 (7155). – 22 июня. – С. 4.
18. Интеграция Украины поможет процессу выхода Европы из кризиса – Янукович. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://korrespondent.eu/politika/politika/774351>
19. Крючков Г. Зазывалы... // Киевский вестник. – 2013. – №54 (7145). – 30 мая. – С. 5.

Б.М. ЦУКІН,
к.е.н., доцент, зав. відділом моделювання та прогнозування економічного розвитку,
Науково-дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку України,
А.В. ЦИГАНЮК,
к.е.н., зав. відділом регіональної політики, Науково-дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку України

Становлення системи стратегічного планування в Україні: проблеми та напрями вдосконалення

У статті висвітлено сучасний стан системи соціально-економічного планування та досвіду розроблення стратегічних програмних документів в Україні. Висвітлюються напрями вдосконалення існуючої практики стратегічного планування. На основі проведеного аналізу процесу формування та становлення системи стратегічного планування в Україні доводиться, що держава, як самий потужний соціально-економічний інститут, може та повинна бути орієнтована на вираження суспільних цілей і пріоритетів розвитку, їх оформлення в стратегічних документах соціально-економічного розвитку.

Ключові слова: стратегія, стратегічне планування, економічний розвиток, фактори, цілі, пріоритети.

В статье освещено современное состояние системы социально-экономического планирования и опыта разработки стратегических программных документов в Украине. Освещаются направления совершенствования существующей практики стратегического планирования. На основе проведенного анализа процесса формирования и

становления системы стратегического планирования в Украине доказывається, что государство, как самый мощный социально-экономический институт, может и должно быть ориентировано на выражение общественных целей и приоритетов развития, их оформление в стратегических документах социально-экономического развития.

Ключевые слова: стратегия, стратегическое планирование, экономическое развитие, факторы, цели, приоритеты.

In article osvescheno Modern Status of socio-economic systems and Scheduling Experience Creative stratehycheskyh prohrammyh documents in Ukraine. Osveschayutsya direction Improvement of existing practices stratehycheskoho planning. On the basis of the analysis process generating system stratehycheskoho Formation and Scheduling in Ukraine pryhodytsya, that State, kak samyy moschnyy socio-economic institute, can i dolzhna byt oryentyrovana on Expression obschestvennyh goals and pryorytetov development's clearance documents in stratehycheskyh socio-economic development.

Keywords: strategy, strategic planning, economic development, factors, objectives, priorities.

Постановка проблеми. Головною системною проблемою у сфері стратегічного планування протягом всього періоду незалежності залишається відсутність стратегічного бачення вектора національного соціального і економічного розвитку.

Процес формування системи стратегічного планування в Україні проходив від повного заперечення (початок 90-х років) до повного визнання. З початку незалежності в Україні тривала інтенсивна робота зі знищення планово-адміністративної системи, планування фактично було визнано головним «злом» і небезпекою для формування ринкових відносин в Україні. І ці «зусилля» не були даремними – механізм державного регулювання економіки був значно ослаблений, а в окремих сферах економічного життя – знищений.

Державі відводилася переважно фіскальна роль – збір і розподіл податків, при цьому була відсутня чітко прописана економічна політика з її пріоритетами, цілями, завданнями тощо, власне – стратегічне бачення майбутнього.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми становлення та питання розроблення стратегії соціально-економічного розвитку України активно досліджено в роботах вітчизняних вчених економістів Я. Базиліюк, В. Беседіна, В. Будкіна, І. Бураковського, А. Гальчинського, В. Гееця, А. Ємельянова, Я. Жаліло, А. Кредісова, І. Крюкової, І. Манцурова, С. Мочерного, В. Найдюнова, О. Чмир, Б. Цукіна та інших. Варто відзначити і значну кількість публікацій,

що присвячені питанням стратегічного розвитку окремих сфер та видів економічної діяльності, підприємств.

Проте до сьогодні система стратегічного планування не функціонує на повну потужність і результати виконання стратегічних документів далекі від очікуваних.

Мета статті – дослідження процесу і розробка рекомендацій щодо напрямів вдосконалення є важливим завданням як в теоретичному, так і в практичному плані.

Виклад основного матеріалу. Економічна політика початку 90-х років через відсутність теоретичних і практичних основ характеризувалася невизначеністю національної мети, напрямів і методів формування суспільних відносин та державного устрою на ближню і далеку перспективу. Вона була неадекватною ситуації, несистемною, непослідовною і неефективною, внутрішнім змістом була лише боротьба інтересів.

У результаті держава отримала: стихійність і безсистемність процесів прийняття рішень, відсутність комплексної системи планування необхідних реформ, їх покрокової реалізації, оцінки їх наслідків, прогнозування економічних процесів. Як наслідок – значні прорахунки та суттєві втрати в економіці. За перші три-чотири роки обсяг ВВП зменшився на 45,6%, промислове виробництво – на 40,4, сільськогосподарське – на 32,6%. Були повністю розбалансовані грошова та фінансова системи. Особливо вразили наслідки найвищої у світі гіперінфляції, яка у 1993 році досягла 10256%. Дефіцит державного бюджету покривався грошовою емісією НБУ.

Умовно ретроспективу стратегічного планування в Україні можна поділити на чотири етапи (рис. 1).

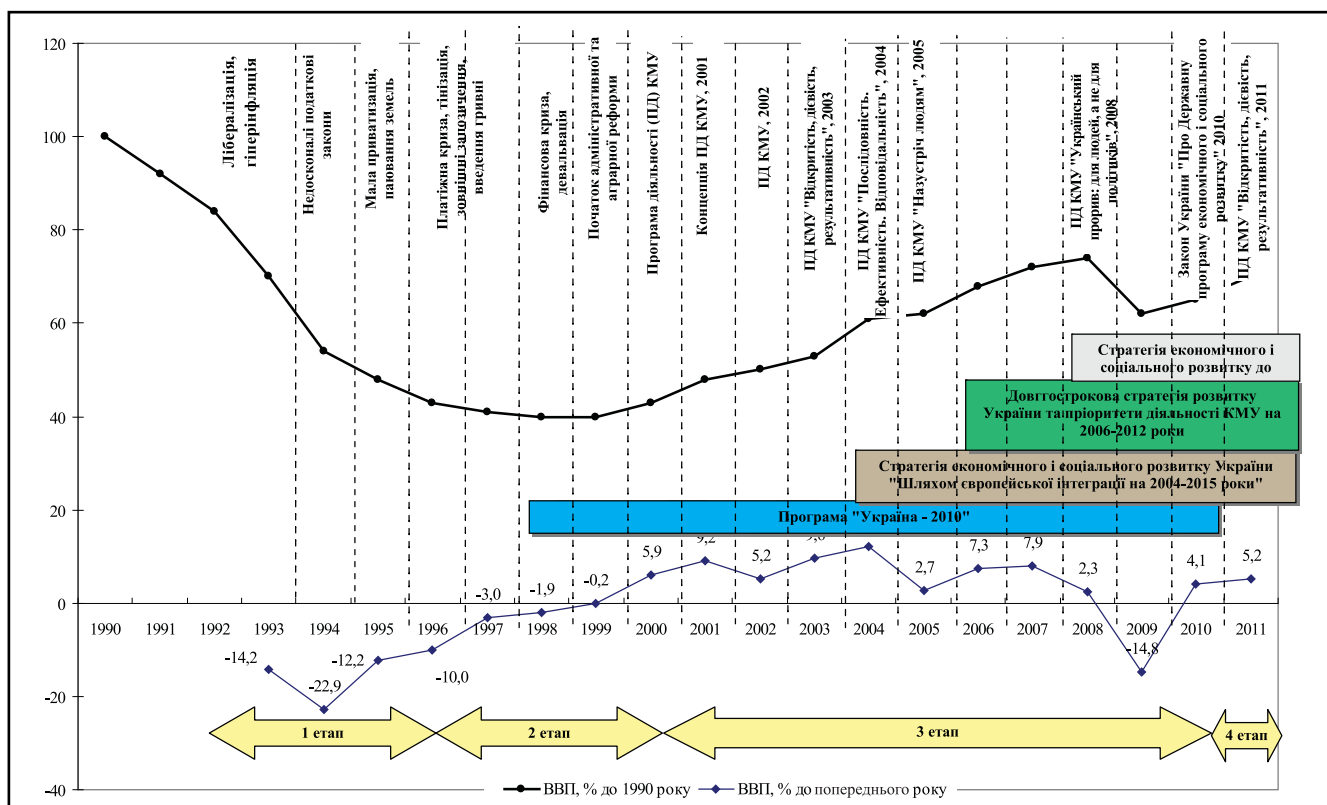


Рисунок 1. Темпи зміни ВВП та макроекономічні процеси на фоні запрограмованих дій уряду. Часовий горизонт стратегічних документів

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

1 етап – знищення і неприйняття планування, як рудименту радянської системи стратегічного планування і поступове усвідомлення важливості державного управління його ролі і значення. Цей етап розпочався у січні 1992 року і тривав по серпень 1996 (закінчився прийняттям Конституції). Цей період характеризувався відсутністю науково обґрунтованих ринкових реформ, лібералізацією цін і гіперінфляцією, номенклатурною приватизацією, суттєвим економічним спадом, криміналізацією суспільства і економіки, катастрофічним падінням життєвого рівня населення.

Після введення у 1994 році порядку, відповідно до якого план розробляється після та на основі затвердженого бюджету, держава фактично втратила планові важелі управління економікою.

У 1994–1995 роках відбувалося фактичне невтручання держави у функціонування економіки, яка розвивалася на основі саморегулювання. Влада виконувала лише окремі управлінські функції на макроекономічному рівні, застосовуючи монетарні методи.

Фінансово-банківська і цінова політика спрямовувалися виключно на призупинення інфляційних процесів, зниження дефіциту бюджету, стримування зростання цін, що викликало продовження спаду виробництва.

2 етап розвитку стратегічного планування є етапом конституційного становлення елементів державного регулювання. Він розпочався з прийняттям Конституції в 1996 році і закінчився із законодавчим закріпленням системи державного прогнозування і програмування в Законі України «Про державне прогнозування та розробку програм економічного і соціального розвитку України».

На цьому етапі влада приділяє увагу не тільки кон'юнктурним питанням, а й питанням розвитку на перспективу. Го-

ловним плановим документом залишався держбюджет, від якого залежало виконання державних цільових програм та програм діяльності уряду.

На той час програмно-планові документи розроблялися кожним урядом, вони не були ув'язані між собою, кожен з них передбачав не досягнення єдиної цілі суспільства, а власні цілі розробників; вони не відповідали будь-якій економічній політиці держави.

3 етап розвитку стратегічного планування економіки розпочався з прийняттям Закону України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» у 2000 році. До речі, аналогічний закон в Росії «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития» був прийнятий у 1995 році, тобто на п'ять років раніше.

Відповідно до закону система прогнозних і програмних документів в Україні складалася з: прогнозів економічного і соціального розвитку на коротко- і середньостроковий періоди; щорічної ДПЕСР; прогнозів розвитку АРК, областей, районів і міст на середньостроковий період, щорічних регіональних програм тощо (рис. 2). Як показано на рис. 2, більшість з документів системи була необов'язковою і розроблялася лише у разі потреби, а ті, що розроблялися, мали індикативний, тобто рекомендаційний, характер.

Десять років існування закону продемонструвало як його необхідність, так і ряд недоліків (рис. 3).

Як видно з рис. 4, згодом розробка загальнонаціональний програма стратегій розвитку стала формальністю: мала стандартний набір пріоритетів, які, по суті, переписувалися з року в рік, при цьому економічна ситуація не змінювалася: приміром, на пріоритетності модернізації виробництва,

Перспектива	Державний рівень	Регіональний рівень	Галузевий рівень	Райони і міста	Підприємства
Довгострокова (> 5 років)	Перелік документів законодавчо не регламентовано. У разі необхідності прогнозні і програмні документи економічного і соціального розвитку можуть розроблятися на тривалий період (понад 5 років).				
	Державна програма економічного і соціального розвитку України (у разі потреби)		Програми розвитку окремих галузей економіки (у разі потреби)		
Середньострокова (на 3-5 років)	Прогноз економічного і соціального розвитку України на 5 років	Прогнози економічного і соціального розвитку на середньостроковий період	Прогнози розвитку галузей економіки на середньостроковий період	Прогнози економічного і соціального розвитку районів і міст	Стратегічні плани підприємств, фірм, об'єднань (у разі потреби)
			Програми розвитку галузей економіки (у залежності від специфіки галузі і поставлених завдань)		Інвестиційні проекти, бізнес-плани (у разі потреби)
Короткострокова (1 рік)	Прогноз економічного і соціального розвитку України на короткостроковий період	Програми економічного і соціального розвитку України			Інвестиційні проекти, бізнес-плани (у разі потреби)
	Державна програма економічного і соціального розвитку України на наступний рік				

Рисунок 2. Система прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку України згідно із Законом України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» від 23 березня 2000 року №1602



Рисунок 3. Переваги і недоліки існуючої системи прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку

енергозбереження та технологічного оновлення наголошувалося в усіх без винятку стратегічних документах. Проте до сьогодні частка проміжного споживання у ВВП, як і раніше, перевищує 50%, а в окремих регіонах – перевищує 80%.

Вітчизняний досвід стратегічного планування дає підстави для висновку: якщо стратегічний документ носить індикативний, тобто необов'язковий характер, не визначені відповідальні за його реалізацію та терміни виконання – такий документ реалізовуватися не буде.

Таким чином, Україна підійшла до межі, коли існування закону в існуючому вигляді є недоцільним, а ресурси на його виконання досить великими. Виникла ідея його докорінної зміни.

4 етап розпочався з внесенням на розгляд Верховної Ради проекту закону «Про стратегічне планування», який був прийнятий у першому читанні.

ДПЕСРУ-2010 крім того, що вперше була затверджена як закон України, суттєво відрізнялася від тих програмних документів, які були розглянуті у минулі роки. Крім визначених цілей і пріоритетів розвитку в ній достатньо конкретно були визначені засоби та шляхи їхнього досягнення, сформовано взаємоузгоджену і комплексну систему заходів усіх органів влади, спрямованих на розв'язання соціально-економічних питань розвитку країни.

Проте протягом всього періоду галузеві виробничі програми формувалися без врахування потреб суміжних галузей, реальних потреб та платоспроможного попиту населення. Це, безумовно, стримувало прогресивний розвиток країни та нівелювало ефективність реалізації економічної і соціальної політики, крім того, негативно впливає на міжнародний імідж країни, закріплює її низькі рейтинги за багатьма критеріями та оцінками.

Мінекономіки приймається рішення, що саме середньострокова державна програма має стати своєрідним ядром всієї системи управління, взаємозв'язку стратегічного та бюджетного планування, прогнозування та організаційних заходів. Для виправлення ситуації та вдосконалення системи державного управління і регулювання було підготовлено проект ДПЕСРУ на 2012 рік та прогнози на 2013 і 2014 роки.

При цьому було змінено підхід по підготовці такого роду документів. Програма розроблялася за такою схемою: на основі оцінок соціально-економічного стану кожного регіону і оцінок стану галузей економіки визначався потенціал розвитку національної економіки. Параметри розвитку країни в наступному році характеризують зведені соціально-економічні показники, що представлені в програмі в галузевому та територіальному розрізах, побудовані на базі даних підприємств, організацій та установ щодо їхніх виробничих програм та проектів.

Іншою особливістю державної програми стало те, що вона була визначена основою для формування та раціонального використання державних фінансових ресурсів відповідно до цілей, пріоритетів і завдань.

У розробці проекту програми брали участь практично всі структурні підрозділи НДЕІ, зокрема нашим інститутом розроблялися: загальні характеристики галузі /сектору /сфери діяльності чи державної політики, яка проводиться у цій галузі, виписували проблеми, що впливають на розвиток, обсяги та ефективність державної підтримки, критерії ефективності та результативності, ризики.

Таким чином, програма являла собою комплексний, збалансований та узгоджений документ, спрямований на реалізацію державної політики в усіх галузях економіки та соціальної сфери. Цей документ чітко окреслював пріоритетні

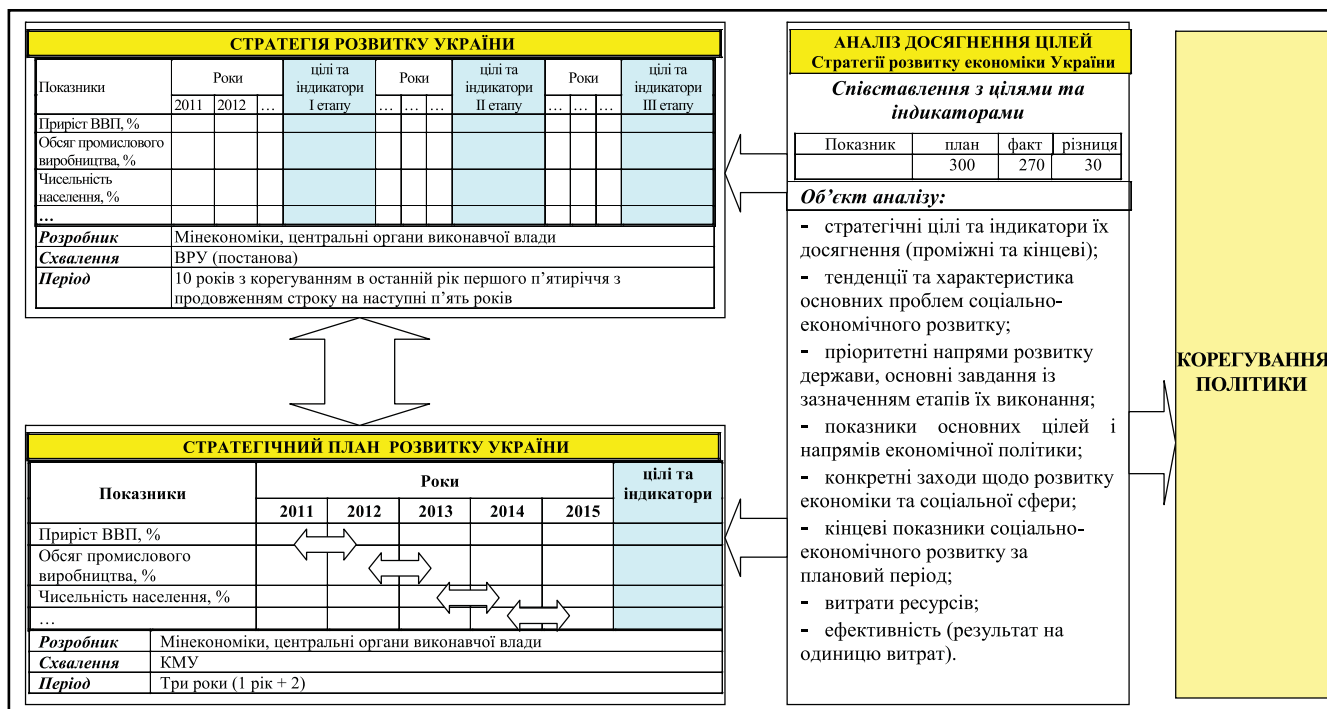


Рисунок 4. Схема аналізу досягнення цілей Стратегії розвитку України

завдання та шляхи їхнього досягнення, а також оцінював необхідний фінансовий ресурс.

Неодноразово наголошувалося, що основною ідеєю проекту програми було – впровадження в практику діяльності сучасних методів оцінки ефективності бюджетних витрат, обов'язкове узгодження цілей з досягнутими результатами. Передбачалося, що перехід від короткострокового до середньострокового планування зорієнтує бюджетний процес на прозорий розподіл коштів та максимально-ефективне управління бюджетними ресурсами відповідно до пріоритетів державної політики.

Саме середньострокова держпрограма має стати своєрідним ядром цієї системи управління, взаємозв'язку стратегічного планування, бюджетного планування, прогнозування законотворчої діяльності та організаційних заходів.

Проте вже в першому півріччі 2012 року за ініціатииви Адміністрації Президента розробку ДПЕСР було скасовано і головним програмним документом Програма економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава», а стратегічною базою – передвиборча програма Президента України Віктора Януковича «Україна – для людей».

На нашу думку, прийняття такого рішення – суттєвий крок назад у розвитку та становленні системи стратегічного планування в Україні:

По-перше, програма передбачає завдання для державного сектору економіки і орієнтири для недержавного сектору, в той час як План дій лише декларує зміни на краще. Приміром: Завдання 1.1 «Покращення системи управління державними фінансами».

По-друге, Державна програма розробляється за участю всіх гілок влади, ЦОВВ, а план дій – лише Адміністрацією

Президента, тобто Державна програма є більш деталізованою і обґрунтованою.

По-третє, Державна програма розробляється раніше ніж План дій і є основою для розроблення Державного бюджету, в ній одним з етапом є розроблення основних макроекономічних показників, зокрема ВВП, показники за галузями і регіонами. План дій не структурований за розділами: інвестування, соціальні, зовнішньоекономічна діяльність, а більше нагадує набір безсистемних невпорядкованих кроків, що часто суперечать один одному. Державна програма є комплексним документом, де всі розділи ув'язані між собою, а План дій – набір окремих завдань.

План дій, по суті, є спробою отримання більших повноважень і додаткових функцій Адміністрацією Президента, це більшою мірою притаманне авторитарним формам правління, в той час як Державні програми чи державні плани використовуються більшістю країн світу і дають позитивний ефект.

Державна програма являє собою розрахунково-прогностичний документ, а План дій – директиви.

Висновки

З огляду на вищезазначене вважаємо за доцільне прийняття таких дій:

1. Удосконалити законодавство, що регламентує підготовку прогнозних і програмних документів у плані законодавчого визначення та закріплення довгострокової середньострокової і короткострокової компоненти.

2. Процес стратегічного планування має охоплювати всі структурні компоненти національного господарства. Тобто всі документи стратегічного планування повинні представляти єдину систему, а саме – середньострокові та коротко-

строкові плани розвитку повинні являти собою узгоджені частини довгострокових стратегічних планів або програм розвитку. На сьогодні системи стратегічного планування макро- та мезорівня не пов'язані із системою мікрорівня ні в методичному, ні в організаційному аспектах;

Стратегічні заходи економічної політики мають формуватися за принципом програмно-цільового підходу. Кожен захід має бути конкретним, працювати на досягнення цілей, поставлених перед певною сферою економічної політики.

3. Аналіз досягнення цілей стратегії розвитку проводиться за допомогою побудованої матриці завдань та індикаторів, які слугують орієнтиром для розроблення відповідної політики. Наявність у стратегічних документах показників-індикаторів, на які вона власне націлена, дає можливість отримати завчасне попередження макроекономічних змін (позитивних чи негативних), своєчасно визначити ризики для економіки України, вдосконалити методологію аналізу поточних економічних тенденцій, структурних змін та їх кращої оцінки.

Схематично проведення аналізу зображено на рис. 4.

5. При розробці стратегічних документів необхідно забезпечити отримання необхідних статистичних і звітних даних. Отримання звітних даних за вибраними показниками має бути безперервним, забезпечуватися їх порівнянність за окремі періоди, а також з показниками, які використовуються у міжнародній практиці.

Зазначені напрями удосконалення розроблення документів стратегічного планування, за умови застосування системного підходу, можуть сприяти покращенню змістовного наповнення стратегічних планів і стратегій, які розробляються на різних ієрархічних рівнях національної економіки, закладенню передумов розробки дієвих стратегічних планів та ефективних засобів їх реалізації.

Список використаних джерел

1. Lisbon Strategy for Growth and Jobs // Офіційний сайт Європейської комісії. – [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://ec.europa.eu/growthandjobs/pdf/european-dimension-200812-annual-progress-report/annualass_detail.pdf.
2. European Commission Statistics // Офіційний сайт Європейської комісії. – [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://epp.eurostat>

tat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1996,39140985&_dad=portal&_schema=PORTAL&screen=detailref&language=en&product=REF_SI_IR&root=REF_SI_IR/si_ir/tsiirO20

3. Strategies for Sustainable Development // Офіційний сайт Європейської комісії. – [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.oecd.org/dataoecd/34/10/2669958.pdf>

4. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій / Відпов. ред. к.е.н. Ю.В. Кіндзерський. – К.: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2007. – 408 с.

5. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: В 3 т. / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. Т. 1: Економіка знань – модернізаційний проект України / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – 544 с.

6. Стратегические ориентиры экономического развития России: Науч. доклад. – СПб.: Алетей, 2010. – 664 с.

7. Стратегический ответ России на вызовы нового века / Под общ. ред. Л.И.Абалкина. – М.: Издательство «Экзамен», 2004. – 608 с.

8. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом Європейської інтеграції» / Авт. кол.: А.С. Гальчинський, В.М. Геець та ін.; Нац. ін.-т стратег. дослідж., Ін-т екон. прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань европ. інтегр. України. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.

9. The European Regional Development Fund / Regional Policy // Офіційний сайт Європейської комісії. – [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://ec.europa.eu/regional_policy/funds/prord/prord_en.htm

10. Regional Development Programmes 2007 – 2013 / Regional Policy // Офіційний сайт Європейської комісії. – [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://ec.europa.eu/regional_policy/country/prordn/search.cfm?gv_pay

11. Інвестиційна діяльність: Банк інвестиційних пропозицій. // Урядовий портал: єдиний веб-портал органів виконавчої влади в Україні. – [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=6502922

12. Матеріали до розділів Проекту Державної програми економічного і соціального розвитку України на 2013 рік та основних напрямів розвитку на 2014 і 2015 роки. Міністерство економічного розвитку і торгівлі. 2012 рік.

М.М. ПОГРЕБНЯК,
к.е.н., нач. відділу економічного моніторингу, аналізу та оплати праці, Державне агентство автомобільних доріг України

Системні аспекти програмно-цільового управління

У статті розглянуто ключові системні аспекти програмно-цільового управління із застосуванням методичного інструментарію економічної кібернетики. Запропоновано визначення цільового програмування як кібернетичної системи, розроблено схему та досліджено системні особливості про-

грамного управління. Сформовано підхід до розробки цільових програм з урахуванням їхніх системних особливостей. Розглянуто істотні характеристики суб'єкта програмування. Проведено дослідження об'єкта програмування як підсистеми та розроблено її формалізовану кібернетичну модель.

Ключові слова: державне регулювання, державна цільова програма, програмування, суб'єкт програмування, об'єкт програмування, економічна кібернетика, програмно-цільове управління.

В статье рассмотрены ключевые системные аспекты программно-целевого управления с применением методического инструментария экономической кибернетики. Предложено определение целевого программирования как кибернетической системы, разработана схема и исследованы системные особенности программного управления. Сформирован подход к разработке целевых программ с учетом их системных особенностей. Рассмотрены существенные характеристики субъекта программирования. Проведено исследование объекта программирования как подсистемы и разработана ее формализованная кибернетическая модель.

Ключевые слова: государственное регулирование, государственная целевая программа, субъект программирования, объект программирования, программирование, экономическая кибернетика, программно-целевое управление.

Article considers key system aspects of the target programming with application of methodical toolkit of economic cybernetics. Definition of target programming as cybernetic system is offered, the scheme is developed and system features of programmed control are investigated. Principles of working out of the state target programs taking into account their system features are generated. Essential characteristics of the subject of programming are presented. Research of object of programming as subsystems is conducted. The cybernetic formalized model of a programmed subsystem is developed.

Keywords: state regulation, the target program, programming, cybernetics.

Постановка проблеми. В сучасній економічній літературі програмно-цільове управління (програмування) економіки розглядається переважно як процес.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Найбільш показові в цій сфері роботи таких українських авторів, як В. Беседін, В. Геєць, В. Гринева, В. Гришко, М. Дудченко, І. Крючкова, А. Музиченко, Б. Панасюк, В. Пила, М. Скрипниченко, Н. Чумаченко та інші. У той же час програмування як система вивчено недостатньо. Для дослідження системних

аспектів програмно-цільового управління доцільно застосувати інструменти системного аналізу, які найбільш повно представлені в кібернетичній теорії.

Метою статті виходячи з вищезазначеного є вивчення ключових системних аспектів цільового програмування соціально-економічних процесів із застосуванням методичного інструментарію економічної кібернетики. Завданнями статті є, по-перше, вивчення сутності та системних принципів цільового програмування; по-друге, дослідження об'єкта програмування як підсистеми; по-третє, розробка загальної кібернетичної моделі об'єкта програмування.

Виклад основного матеріалу. Дано визначення категорії цільового програмування, розроблене відповідно до цілей роботи.

Цільове програмування є системою управління, у межах якої відбувається взаємодія двох підсистем: програмуюча підсистема (суб'єкт програмування та цільова програма, які забезпечують виконання функцій управління) і програмована підсистема (об'єкт програмування, який підлягає управлінню), – які взаємодіють між собою з метою поетапного досягнення цільового стану об'єкта програмування через механізми, обумовлені суб'єктом програмування.

Представимо схему програмування (див. рис.). Якщо S – система програмування, S_O і S_P – відповідно програмована (об'єкт програмування) і програмуюча (суб'єкт програмування) підсистеми.

При цільовому програмуванні програмуюча система не належить або лише частково належить до системи, яка програмується.

На рисунку S_O – підсистема, яка програмується (об'єкт програмування); S_P – програмуюча підсистема (суб'єкт програмування й програма). Результуючий стан об'єкта програмування $r(t)$ формується під впливом програми, яка, своєю чергою, коректує стан об'єкта програмування $s(t)$ за рахунок реалізації програмуючої функції $p(t)$.

Первинною щодо структури програми є мета та завдання вищезгаданої системи – все те, що програма здійснює згідно зі своїм призначенням. Взаємодія завдань системи (програми) приводить до нових властивостей програми як цілісної структури (якостей, не властивих кожному окремому елементу цієї системи). Завдання програми реалізуються через потоки (інформаційні, грошові, людські, матеріальні). Ці потоки є результатами дії програми і її структурних елементів – завдань.



Схема взаємодії складових системи програмування

Джерело: складено автором.

Метою використання програмного підходу є вирішення конкретної проблеми. Проблеми різняться за ступенем структурованості. Вони бувають достатньо структурованими (описуються кількісними характеристиками), слабкоструктурованими (описуються як кількісними, так і якісними характеристиками) і неструктурованими (описуються якісними характеристиками). Складність оцінки ефективності державних цільових програм полягає насамперед у тому, що вони призначені для вирішення слабкоструктурованих проблем.

Під час реалізації цільових програм соціально-економічного розвитку необхідно враховувати певні особливості, а саме:

- висока невизначеність вихідних даних, неможливість прогнозування всіх факторів, які впливають на результати програмування, низька ефективність застосування математичних моделей для прийняття управлінських рішень;
- суб'єктивний характер процесів управління та пов'язані з цим помилки при формулюванні цілей і використанні ресурсів на їхнє досягнення, оскільки основна роль у прийнятті рішень і організації їх виконання належить людині;
- необхідність урахування в процесі управління численних економічних, соціальних і політичних факторів;
- велика кількість зв'язків і відносин між органами управління та окремими керівниками, відсутність чітких границь між керівною системою та об'єктом управління.

Беручи до уваги досліджені вище аспекти державного цільового програмування, можна сформулювати принципи розробки державних цільових програм:

1. *Принцип кінцевої мети.* Програма існує та функціонує для досягнення основної (програмної) мети, яка має абсолютний пріоритет при розробленні заходів програми. Також ціль може уточнюватися в результаті формулювання завдань даної програми.

2. *Принцип онтологічності.* Передбачає забезпечення єдності та зв'язності елементів програми. Єдність відображає погляд на програму «ззовні», тобто погляд як на цілісну структуру. Зв'язаність характеризує погляд на систему «зсередини» і конкретизує програму як сукупність взаємозалежних елементів і відносин між ними. Будь-який компонент програми аналізується в сукупності з його зв'язками та локальним оточенням.

3. *Принцип модульності (інкапсуляції).* Зміст даного принципу полягає в доцільності розробки цільової програми як взаємозалежної сукупності проектів (складових проектного рівня реалізації програми), при цьому програма не регламентує деталі роботи проектного рівня та не переходить за його межі. Це є необхідною умовою дотримання цілісності програмуючої позиції, а також дозволяє уникнути зайвої деталізації та зберегти адекватну структуру програми.

4. *Принцип ієрархічності.* Ефективність програми залежить від створення ієрархії зв'язків між елементами, модулями (проєктами), завданнями і їх підпорядкованості відповідальному виконавцю програми. Впорядкування складових елементів системи цільової програми за рівнями ієрархії є передумовою успішного вирішення проблем програмним методом.

5. *Принцип детермінованості за часом.* Даний принцип полягає, по-перше, у поетапному досягненні об'єктом програмування певного стану, який вимірюється через проміжки часу (від одного тижня до одного кварталу або року – як це встановлено програмуючою підсистемою); по-друге, вплив на об'єкт програмування здійснюється за певними етапами, які визначаються програмою і мають часові обмеження.

6. *Принцип зворотного зв'язку.* При виконанні програми обов'язково слід урахувати можливості її корекції, розширення, заміни складових, удосконалення. Та частина соціально-економічної системи, яка знаходиться під дією програми, має здатності до розвитку, динаміка та напрями якого мають чітко враховуватися відповідальним виконавцем програми. На сьогодні цей принцип особливо актуальний, оскільки рівень виконання державних цільових програм залишається досить низьким, оскільки вони не враховують зміну параметрів програмованої системи та ресурсного забезпечення.

7. *Принцип децентралізації.* Через те, що державна цільова програма є досить жорсткою системою і її зміна та адаптація потребує певного часу, необхідно встановлювати певні механізми саморегуляції. Зміст таких механізмів полягає в наданні складовим системи певних можливостей для прийняття самостійних рішень і здатності реагувати на зовнішні впливи.

8. *Принцип врахування ризику.* При визначенні завдань програми та критеріїв їх досягнення слід враховувати невизначеність і загрози, які впливають на хід виконання цільової програми та можуть суттєво зашкодити досягненню її глобальної мети.

Практичне застосування вищезазначених принципів відбувається під час розробки цільової програми та пов'язано з уточненням переліку проблем, на вирішення яких вона спрямована, її реальним змістовим навантаженням.

Як зазначалося, цільова програма як система складається з двох підсистем: суб'єкта та об'єкта програмування.

Суб'єкт програмування є джерелом програмуючого впливу, який змінює стан програмованої системи відповідно до цільової програми. Як підсистема суб'єкт програмування ототожнюється з органом (або органами) управління, які взаємодіють з об'єктом програмування шляхом поетапного виконання заходів цільової програми. Цільова програма як частина суб'єкта програмування виступає як алгоритм (послідовності дій) досягнення програмованою підсистемою певного цільового стану.

Суб'єкт програмування має бути здатним реально змінювати стан об'єкта програмування відповідно до програми. У загальному випадку заходи цільової програми у вигляді керуючих впливів доводять виконавчим органам управління, які змінюють стан програмованої системи. Якщо рішення, прийняті системою управління, недостатньо впливають на зміну стану об'єкта програмування – програмування не відбувається.

Існує певний ступінь свободи суб'єкту програмування – в межах виконання заходів програми керуюча підсистема має можливість вибору засобів досягнення запрограмованого результату.

Суб'єкт програмування повинен мати у своєму розпорядженні матеріальні, фінансові, трудові, інформаційні та інші

ресурси, які забезпечують реалізацію програми. При відсутності таких ресурсів програма не має можливості реалізувати обрану траєкторію, тобто не має змоги досягти мету. Таким чином, програмування без ресурсів, які забезпечують реалізацію програмних впливів, неможливо.

Об'єкт програмування – це елемент соціально-економічної системи, який піддається програмуючому впливу. Об'єкт завжди є підсистемою – частиною соціально-економічної системи, виділеної за тими або іншими системоутворюючими ознаками. Якщо системою є економіка країни, як підсистеми можна розглядати окремі сектори, галузі економіки.

Для забезпечення програмуючого впливу на об'єкт насамперед необхідно розробити його опис, вивчити властивості та особливості. Для того щоб програмована підсистема виступала як об'єкт, вона має відповідати певним вимогам. Для такої системи мають бути висунуті певні критерії, параметри, показники, які змінюються під впливом заходів програми.

Об'єкт програмування як система конкретизується станом – сукупністю характеристик елементів і взаємозв'язків між ними. У кожному конкретному випадку, визначивши перелік параметрів, які в межах програми повно характеризують об'єкт програмування, визначається багатомірний простір станів, в якому може перебувати програмована підсистема. Кількість вимірів простору станів рівняється кількості незалежних параметрів, які визначають стан підсистеми.

Таким чином, програмування будь-якої системи (об'єкта) пов'язане із програмуванням його станів. Реальна підсистема економічної (соціальної) системи не може перебувати в довільному стані, тобто на множині її станів завжди накладаються певні обмеження в просторі станів. Тому при розробці програм потрібно враховувати існуючі обмеження на параметри системи, яка програмується. В той же час варто відзначити, що кількість факторів і взаємозв'язків, які впливають на програмовану систему, може бути значним, і в таких випадках виявити зв'язок «причина–наслідок» складно.

Оскільки існування підсистеми нерозривно пов'язано із системою вищого рівня, до якої вона відноситься (економічна, соціальна, природна системи), вона має свої «входи» і «виходи», які здійснюють зовнішні впливи на підсистему та впливи підсистеми на середовище свого існування. Під функціонуванням підсистеми слід розуміти її рух, тобто процес послідовної зміни її станів. При цьому рух підсистеми може бути змушеним та власним. Змушений рух у даному конкретному випадку є зміною станів підсистеми під впливом програми, а власний рух – під впливом внутрішніх причин.

Для опису системи, яка знаходиться під програмуючим впливом, розробимо загальну кібернетичну модель. Ключовими елементами моделі є:

$s(t)$ – стан об'єкта програмування на певний момент часу;

$p(t)$ – програмуючий вплив на об'єкт програмування;

$r(t)$ – результуючий стан об'єкту програмування.

Об'єкт програмування є динамічною системою, оскільки її стан $s(t)$ залежить не тільки від програмуючого впливу $p(t)$ –

що діє на вході системи, а й від стану самої системи, яка програмується.

Зв'язок між станами об'єкта програмування та програмуючим впливом можна описати за допомогою рівняння станів (звичайним диференціальним рівнянням або системою звичайних диференціальних рівнянь):

$$\frac{ds(t)}{dt} = f(s(t), p(t)) \quad (1)$$

де f – функція станів системи.

Зв'язок між виходом $r(t)$ і входом $p(t)$ системи можна описати за допомогою рівняння спостережень:

$$r(t) = \varphi(s(t), p(t)) \quad (2)$$

де φ – функція результуючого стану об'єкту програмування.

Процес виконання заходів програми з погляду економічної кібернетики полягає в сукупності послідовних змін станів системи, яка програмується, під час досягнення мети програми.

Програмуючий вплив є сукупністю змінних у часі вхідних впливів на підсистему. Сукупність перетворень початкового стану підсистеми та вхідних впливів у поточний або кінцевий стан певного інтервалу часу та результуючі величини – є процесом підсистеми, яка змінюється зі зміною часу, – динамічною підсистемою.

Стан об'єкта програмування в довільний момент часу можна описати за допомогою набору певних величин – параметрів, які характеризують виходи програмованої підсистеми. Надаючи опис зміни станів об'єкта програмування, застосовують такі засоби:

1) вербальний – послідовно перераховують і описують характеристики стану системи, одержуючи в результаті першу деталізацію опису;

2) табличний – подають кількісну оцінку стану системи в дискретні моменти часу;

3) графічний – будують діаграми та графіки, які дають наочне представлення про динаміку процесів у системі.

Об'єкт програмування знаходиться під впливом не тільки системи програмування, а й зовнішнього середовища, на яке він і сам певною мірою впливає. Через наявність взаємозв'язків між об'єктами, явищами та процесами у середовищі рух об'єкта програмування (або відповідна точка в просторі станів) відбувається під впливом як програмуючих впливів підсистеми програмування, так і зовнішнього середовища. Ці впливи можуть відхиляти рух системи від запрограмованої траєкторії. Звідси можна зробити висновок, що чим детальніше досліджено реакцію об'єкта програмування на зовнішні впливи та чому більш повною є інформація про зовнішні впливи, тим більше ефективно можуть бути обрані інструменти програмування. При відсутності інформації про зовнішнє середовище та поведінку програмованої підсистеми під її впливом ефективність програмування знижується.

Висновки

Таким чином, у статті запропоновано визначення програмування як кібернетичної системи, що складається з двох

підсистем: об'єкта та суб'єкта програмування; розроблено схему та досліджено системні особливості програмно-цільового управління. Сформовано вісім принципів розробки цільових програм з урахуванням їх системних особливостей. Представлено істотні характеристики суб'єкта цільового програмування. Проведено дослідження об'єкта програмування як підсистеми, розроблено кібернетичну модель підсистеми, яка знаходиться під програмуючим впливом. Визначено, що об'єкт цільового програмування знаходиться під впливом не тільки програмуючої системи, а й зовнішнього середовища, на яке він і сам певною чином впливає. Ці впливи зумовлюють виникнення ризику відхилення руху системи від запрограмованої траєкторії.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про державні цільові програми» від 18.03.2004 №1621-IV // Інтернет-джерело zakon.rada.gov.ua
2. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку розроблення та виконання державних цільових програм» від 31.01.2007 №106 // Інтернет-джерело zakon.rada.gov.ua

3. Григорків В.С. Економічна кібернетика: Навчальний посібник. – Чернівці: Рута, 2006. – 198 с.

4. Лисенко Ю.Г., Андрієнко В.М., Белопольська Т.В., Кирилишен Я.В., Куліков П.М., Курганова О.П. Механізми управління виконанням соціально-економічних програм монографія, Донецький національний ун-т. – Ю.Г. Лисенко (ред.), В.М. Андрієнко (ред.). – Донецьк Юго-Восток, 2009. – 372 с.

5. Прогнозування і розробка програм Метод. рек. Науково-дослідний економічний ін-т В.Ф. Беседін (ред.). – К. Науковий світ, 2000. – 468 с.

6. Розробка і реалізація регіональних програм сприяння розвитку малого підприємництва Метод. рекомендації Інститут регіональних досліджень НАН України; Львівський банківський ін-т НБУ. – Л., 2002. – 50 с.

7. Федорець К.Л. Кібернетика в сучасних економічних процесах.

8. Шарапов О.Д. Економічна кібернетика: навч. посібник / О.Д. Шарапов [та ін.]; Київський національний економічний ун-т. – К.: КНЕУ, 2004. – 231 с.

9. Эшби У. Введение в кибернетику. – М.: Изд-во иностр. лит., 1959. – 432 с.

УДК:005.5.002.645

Н.К. БОЛГАРОВА,
к.е.н., доцент, Національний університет біоресурсів та природокористування України,
Т.М. ПАНЕВНИК,
к.е.н., доцент, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Особливості національних моделей корпоративного управління

Досліджено моделі управління корпораціями в країнах з розвинутою ринковою економікою, трансформаційні зміни української моделі корпоративного управління та визначено переваги та недоліки розвитку корпоративного сектору в ринковій економіці України, запропоновано основні напрями його подальшого формування.

Ключові слова: моделі управління корпораціями, інсайдери, аутсайдери, інтегровані корпоративні структури, інтеграційні процеси, корпоративне управління.

Исследованы модели управления корпорациями в странах с развитой рыночной экономикой, трансформационные изменения украинской модели корпоративного управления и определены преимущества и недостатки развития корпоративного сектора в рыночной экономике Украины, предложены основные направления его дальнейшего формирования.

Ключевые слова: модели управления корпорациями, инсайдеры, аутсайдеры, интегрированные корпоративные структуры, интеграционные процессы, корпоративное управление.

The models control corporations in countries with developed market economies transformations Ukrainian corpora-

te governance model and identified the advantages and disadvantages of the corporate sector in a market economy, Ukraine, The main directions of its further formation.

Keywords: model management corporations, insiders, outsiders, integrated corporate structure, integration processes, corporate governance.

Постановка проблеми. Становлення ринкових відносин неможливо без впровадження прогресивних організаційних форм, створених тривалим історичним досвідом людства. В умовах глобалізації корпоративне управління набуває особливої актуальності та є стимулюючим чинником національного розвитку, необхідною умовою існування в умовах міжнародного конкурентного середовища.

На сьогодні не існує остаточно сформованої української моделі корпоративного управління. Різні підходи до проблеми побудови системи управління корпоративною структурою зумовлені специфічними факторами розвитку окремих держав, в тому числі і України, їх економічними, правовими та соціальними особливостями. Корпоративне управління – це невід'ємна складова ринкової економіки, умова для розвитку приватного підприємництва, засіб підвищення конкурентос-

проможності на міжнародних ринках та поліпшення показників економічної діяльності у цілому [3]. Кожна модель визначає шляхи усунення протиріч відповідно до базових принципів, містить механізми контролю та загального управління корпоративними відносинами зі сторони суспільства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Фундаторами корпоративного управління прийнято вважати провідних закордонних економістів А. Берлі і Г. Мінза. Також питань корпоративного управління торкалися такі закордонні вчені, як І. Ансофф, Дж. Бенкет, Д. Лорш, Н. Мінов, Р. Монкс, Дж. Паунд, А. Радигін, Б. Стeward, В. Салмон та ін., питанням удосконалення механізму корпоративних відносин присвячені праці А.Е. Воронкової, В.А. Євтушевського, Г.В. Назарової та інші. Деякі аспекти щодо організаційних аспектів ефективного функціонування інтегрованих структур досліджені у працях Е.Н. Азроянца, А.А. Горбунова, К.А. Мамонова, Ю.Б. Скаженника.

Питання еволюційного розвитку, переваг та недоліків, становлення національної системи корпоративного управління висвітлені у працях П. Буряка, О. Мороза, С. Румянцев, Т. Семко, Н. Супрун, Ю. Уманців, Ю. Чихачова та ін. Разом із тим проблема побудови якісної моделі корпоративного управління, яка дозволить не тільки забезпечити ефективне функціонування компаній, а й активізувати внутрішній потенціал, потребує подальшого вивчення.

Мета статті. Дослідити сучасні моделі управління корпораціями, що розповсюджені в розвинених країнах, проаналізувати основні аспекти корпоративного управління у вітчизняних компаніях, визначити основні напрями його подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Активізація процесів глобалізації сприяла спрощенню переміщення в межах світового ринку величезних фінансових ресурсів, накопичених у розвинених країнах, і призвела до посилення конкуренції задля отримання капіталу компаніями різних країн. Основним критерієм конкурентоспроможності є ефективне корпоративне управління, що полегшує компаніям доступ на ринки капіталу, сприяє підвищенню довіри з боку інвесторів.

Система корпоративного управління — це організаційна модель, яка покликана, з одного боку, регулювати взаємовідносини між менеджерами компаній та їхніми власниками, з іншого — погоджувати цілі різних зацікавлених сторін, забезпечуючи ефективне функціонування компаній. Система вищого рівня управління акціонерного товариства реалізується на основі корпоративного управління. Його теоретична основа була закладена у 1932 році в книзі «Сучасна корпорація і приватна власність» А. Берлі і Г. Мінза. В ній було сформульовано відому тезу про відокремлення власності від контролю, з якої випливало, що деконцентрація власності здатна породжувати безліч складних проблем і різко негативно позначатися на економічній ефективності.

Головною сутністю сучасного корпоративного управління є реалізація прав і дотримання інтересів усіх учасників взаємовідносин корпоративної власності з метою встановлен-

ня балансу між економічними та соціальними цілями, індивідуальними та суспільними інтересами.

Під моделлю корпоративного управління розуміють організаційну систему управління об'єднанням, реалізація складових частин якої представляє і захищає інтереси своїх інвесторів. Національні моделі корпоративного управління є комбінацією ділової практики, правового забезпечення, норм корпоративної етики та культури.

У світі переважного поширення набули дві управлінські системи корпоративної регуляції, які склалися історично в тих чи інших країнах та характеризують основні підходи до проблеми повноважень і відповідно прийняття рішень, реалізації прав власності. Ці системи отримали назви інсайдерська та аутсайдерська.

Інсайдерські системи управління існують у разі, коли власність сконцентрована в руках кількох осіб, які володіють великими частками корпоративного майна (висока концентрація капіталу). В цьому випадку значна частина функцій управління здійснюється цими юридичними або фізичними особами, і менеджмент перебуває під їхнім прямим впливом. Характерним є те, що інсайдери є водночас і акціонерами і менеджерами таких корпорацій. В управлінні можуть брати участь також зацікавлені особи (міноритарні акціонери, робітники, службовці, представники влади).

Аутсайдерські системи характеризуються акціонерною власністю, яка є досить поширеною, і тому вплив на прийняття рішень більшою мірою залежить від менеджерів, застосування різних форм перехоплення контролю за корпорацією.

На сучасному етапі розвитку глобальної економіки в розвинених країнах сформовані основні принципи корпоративних відносин між акціонерами (власниками) корпорацій, їхніми менеджерами, кредиторами, найманими працівниками, державою, різними громадськими організаціями. Система корпоративних відносин будується з урахуванням таких основних принципів:

- забезпечення максимальної ефективності корпорації;
- залучення інвестицій;
- виконання юридичних і соціальних зобов'язань;
- ефективне виконання управлінням своїх функцій;
- забезпечення інформаційної відкритості компанії;
- своєчасне і повне розкриття інформації з усіх питань фінансово-господарської діяльності корпорації.

Кожна країна має свою власну модель корпоративного управління, характерні риси якої обумовлені особливостями національного менеджменту. Моделі відрізняються за складом учасників, законодавчою базою, яка регулює їхні взаємовідносини, а також такими нюансами, як вимоги до розкриття інформації тощо.

На сьогодні розрізняють три основні моделі корпоративного управління, які побудовані на основі інсайдерської та аутсайдерської систем: англо-американську, німецьку та японську.

Англо-американська, або аутсайдерська, модель — це модель управління акціонерним товариством, заснована на

високому рівні використання зовнішніх по відношенню до акціонерного товариства, або ринкових, механізмів корпоративного контролю, або контролю над менеджментом акціонерного товариства. Особливості англо-американської системи корпоративного управління безпосередньо пов'язані зі специфікою акціонерної форми власності і головним чином з відсутністю в англійських і американських корпораціях значних домінуючих над іншими інвесторів. Тут важливу роль грають незалежні і саморегулятивні організації, а відносини акціонерів між собою та з корпорацією чітко визначені на рівні місцевих корпоративних актів.

Англо-американську модель застосовують у корпораціях Великобританії, США, Австралії, Нової Зеландії, Канади і деяких інших країн. Інтереси акціонерів представлені великою кількістю відокремлених один від одного дрібних інвесторів, які знаходяться в залежності від менеджменту корпорації. Ця модель створювалася з урахуванням ринково орієнтованої фінансової системи на основі розвинутого ринку капіталу, широкого набору різних фінансових інструментів. Роль банків зведена до акумулювання коштів і короткострокового кредитування.

Ключовими формами ринкового контролю для американського ринку є численні злиття, поглинання і викупи компаній, що забезпечує ефективний контроль з боку ринку за діяльністю менеджерів через ринок корпоративного контролю.

Американські корпорації мають, як правило, однорівневу структуру власності. У типовій американській корпорації більша частина акцій (98–99%) належить акціонерам, які їх придбали на публічному фондовому ринку. Акціонерами компанії є як окремі особи, так і інвестиційні фонди. Приблизно 1–2% належать інсайдерам компанії – менеджерам і членам ради директорів [6].

Перевагою англо-американської системи є: мобільність інвестицій і швидке перетікання коштів із застійних галузей в ефективні; високий ступінь мобілізації особистих накопичень через фондовий ринок; орієнтація інвесторів на пошук сфер, що забезпечують високий рівень доходу; зростання вартості компанії як основна мета бізнесу; досить висока ін-

формаційна прозорість компаній. До недоліків можна віднести: націленість корпорацій на прибутковість акцій; висока вартість залученого капіталу; значні спотворення реальної вартості активів фондовим ринком; відсутність чіткого поділу функцій управління і контролю. В цілому дана модель ефективніша в періоди інноваційного розвитку економіки, але вразлива під час кон'юнктурних криз.

Німецька, або інсайдерська, модель – це модель управління акціонерними товариствами, заснована переважно на використанні внутрішніх методів корпоративного контролю, або методів самоконтролю. Типова для країн Центральної Європи, Скандинавських країн, менш характерна для Бельгії та Франції. В її основі лежить принцип соціальної взаємодії: всі сторони, зацікавлені в діяльності корпорації, мають право брати участь у процесі прийняття рішень. Німецька модель характеризується слабкою орієнтацією на фондові ринки і акціонерну вартість в управлінні, оскільки компанія сама контролює свою конкурентоспроможність і результати роботи. У Німеччині можна спостерігати високу концентрацію володіння акціями на відміну від американської моделі (табл. 1, 2).

Як видно з табл. 1, у США 95% всіх блоків акцій тримають менше 5% акцій компанії, менше 0,1% всіх блоків – від 25 до 50% акцій компанії. У США в найбільших компаній практично немає блоків, які містили б більш 50% акцій компанії. У той же час у Німеччині тільки 9,5% є блоками з менш ніж 5% акцій окремої компанії. При цьому більше 38% блоків містять більше 75% акцій компанії.

З табл. 2 видно, що у більш ніж 71% акціонерних корпорацій власник контролює більше 50% акцій, причому в 35% акціонерних корпорацій всі 100% акцій належать одному власникові. Інші категорії юридичних осіб характеризуються настільки ж високо концентрованою структурою власності.

Німецька модель має унікальні особливості, які відрізняють її від інших моделей: двопалатне правління, яке складається з виконавчого (чиновники корпорації) і наглядової ради (робітні/службовці компанії і акціонери) рад; узаконені обмеження прав акціонерів щодо голосування, тобто статут підприємства

Таблиця 1. Концентрація володіння акціями компаній у США та Німеччині

Величина блоку акцій (відсоток усіх акцій компанії в одному блоці)	Розподіл окремих блоків акцій різної величини, %	
	США	Німеччина
0,0–4,9	95,0	9,5
5,0–9,9	3,5	7,8
10,0–24,9	1,4	17,8
25,0–49,9	0,1	13,9
50,0–74,9	–	12,9
75	–	38,1

Джерело: [2].

Таблиця 2. Концентрація власності в німецьких компаніях

Тип компанії	Кількість	Власник має більше 50% акцій фірми, %	Власник має 100% акцій фірми, %
Відкрита акціонерна корпорація (AG)	5611	71,67	35,42
Компанія з обмеженою відповідальністю (GmbH)	534528	69,54	43,18
Партнерство з обмеженою відповідальністю (KG)	20847	78,68	67,06
Загальне партнерство (OHG)	17030	71,43	42,86

Джерело: [2].

обмежує число голосів, які акціонер має на зборах, і може не збігатися з числом акцій, якими він володіє.

До основних переваг німецької моделі корпоративного управління можна віднести: менша вартість залучення капіталу; орієнтація інвесторів на довгострокові цілі; високий рівень стійкості компаній; чітке розмежування функцій управління і контролю. Недоліками є: незначна роль фондового ринку як зовнішній інструмент контролю; високий ступінь концентрації капіталу; невисока ступінь інформаційної прозорості, що обумовлює складність здійснення інвестицій.

Японська модель корпоративного управління сформувалася в післявоєнний період на базі фінансово-промислових груп (кейрецу) і характеризується як повністю замкнута, заснована на банківському контролі, що дозволяє знизити проблему контролю менеджерів.

Сучасна японська система являє собою гнучкий раціональний механізм. Цей механізм постійно модифікується у міру зміни умов функціонування компанії і базується не тільки на специфічних особливостях соціально-культурних традицій.

Для японської моделі корпоративного управління характерні такі три аспекти:

- система головних банків;
- мережева організація зовнішніх взаємодій компаній;
- система довічного найму персоналу [1].

Банки грають настільки важливу роль в японському бізнесі, що кожне підприємство прагне встановити дуже тісні відносини з одним з них. Головний банк одночасно є великим акціонером компанії. Для 16% компаній він найбільший акціонер, в 22% випадків – другий за величиною, в 15% випадків – третій. Одночасно банк виконує роль фінансового та інвестиційного аналітика, досить добре поінформований про стан справ компанії і грає роль фінансового консультанта.

Японська модель так само, як і німецька, належить до інсайдерського типу. Для неї характерно таке: значний рівень концентрації акціонерного капіталу; фондовий ринок характеризується високим рівнем спекулятивних операцій; основні інвестори – банки та підприємства; в більшості компаній до складу спостережної ради не входять виконавчі директори; майже всі члени ради директорів – це представники вищої ланки управління або колишні керівники, також у ній обов'язково присутні офіційні або неофіційні представники уряду. До того ж приблизно в 50% зареєстрованих японських компаній показник ринкової капіталізації не перевищує чистої вартості їх активів.

Основними перевагами цієї моделі є: низька вартість залучення капіталу; орієнтація на довгострокові цілі; орієнтація компаній на високу конкурентоспроможність; високий рівень

стійкості компаній. До недоліків відносять: складність здійснення інвестицій; недостатню увагу до прибутковості інвестицій і абсолютне домінування банківського фінансування; слабку інформаційну прозорість компаній; незначну увагу до прав міноритарних акціонерів.

Японська модель близька до німецької. Відмінною рисою японської моделі є орієнтація на соціальну згуртованість на рівні компанії і «ділову згуртованість» на рівні промислової групи. На відміну від німецької моделі ця згуртованість має не рівноправний, а ієрархічний характер – принесення в жертву інтересів «молодших» в обмін на патерналізм «старших».

Таким чином, уніфікованими рисами всіх національних моделей є:

- високі вимоги до розкриття інформації;
- паралельний процес посилення правочинностей органів управління акціонерними товариствами та контролю за органами управління з боку акціонерів;
- обов'язки ради директорів;
- захист прав дрібних акціонерів по всьому спектру проблем (переважне право купівлі акцій нових випусків, права злиттів і поглинань, кумулятивне голосування тощо), а також кредиторів;
- підвищення ролі фондового ринку;
- жорсткий регламент випуску акцій, зміни статутного капіталу, введення вимог щодо неприпустимості збільшення прибутку за рахунок основного капіталу.

До диференційованих рис національних моделей можна віднести такі:

- орієнтація інвесторів: на короткостроковий розвиток в англо-американській, що пов'язано з побоюваннями зниження курсової вартості акцій, і на довгостроковий розвиток в німецькій і японській моделях;
- структура правління і склад акціонерів: однопалатна в англо-американській, двопалатна в німецькій, багатостороння – в японській;
- модель фондового ринку: небанківська модель фондового ринку в англо-американській моделі компанії отримують фінансування через емісію цінних паперів і банківська – в німецькій і японській, тобто компанії фінансуються через банки, які беруть участь на фондовому ринку;
- деякі інші елементи: система довічного найму персоналу в Японії, участь співробітників в управлінні компанією в Німеччині, відсутність бізнес-груп – у США і Великобританії.

В Україні корпоративна форма існування бізнесу почала розвиватися недавно. Нині корпоративний сектор України відіграє провідну роль у соціально-економічному розвитку

Таблиця 3. Динаміка кількості акціонерних товариств в Україні

	2001	2006	2008	2009	2010	2011	2012
Акціонерне товариство, в тому числі:	34942	33976	31993	31100	30169	28748	26568
публічне	–	–	–	–	194	926	2894
приватне	–	–	–	–	172	1326	4000
відкрите	12089	11345	10406	10058	9480	7962	4649
закрите	22100	21948	21098	20502	19649	17804	14366

Джерело: [7].

Таблиця 4. Деякі найбільші поглинання в Україні за останні десять років

Компанія–покупець/компанія, активи якої викупили	Стратегія поглинання	Цілі поглинання
1. «Вім-Біль-Данн»/ Київський молочний завод №3, молочний завод у Харкові	У 1999–2000 роках дочірня структура московського Альфа-Банку – Альфа-Банк (Україна) викупила для «Вім-Біль-Данн» 60% акцій Київського молокозаводу за \$5–8 млн. Потім було викуплено 50% + 1 акція харківського заводу	Освоєння нового ринку: «Вім-Біль-Данн» – контролює 5% молочного ринку України
2. Nestle/ «Світоч», «Торчин Продукт»	Акції Львівської кондитерської фабрики швейцарці скупали у дрібних акціонерів. Було отримано контрольний пакет акцій «Торчин Продукту»	Освоєння нового ринку
3. «Галактон» Кременчуцький молочний завод та завод у Львівській обл.	Придбання контрольного пакета у попереднього власника	Розширення впливу на ринку. На сьогодні у «Галактона» 25% ринку
4. «Сармат»/ «Оболонь»	Придбання акцій у дрібних акціонерів по ціні в 2–10 раз вище номінальної	Розширення впливу на ринку та маркетинговий підхід
5. БАТ «Квіза»/ Київська універсальна біржа	Придбання акцій вище номіналу	Отримання нерухомості

Джерело: публічні дані.

країни. Саме тут виробляється 75% ВВП і зосереджено більше 60% промислово–виробничого потенціалу, відбувається поступове зростання корпоративного сектора. Але цей процес відбувається на основі зменшення кількості акціонерних товариств (табл. 3) при одночасному збільшенні масштабів корпорацій (табл. 4).

Зокрема, за період 2001–2012 років загальне число акціонерних товариств зменшилося на 58%, при цьому найбільше скорочення спостерігалось серед відкритих акціонерних товариств (61% БАТ).

Зараз не здійснюється належний контроль за діяльністю акціонерних товариств, більшість з яких є непрозорим. На організованому фондовому ринку обертаються менше 10% цінних паперів акціонерних товариств.

У різні періоди розвитку економіки України закладалися передумови створення ефективного корпоративного сектора, але в той же час виникали певні протиріччя в системах корпоративного управління. Кожен період уособлював нову стадію розуміння економічних проблем країни і шляхів їх вирішення.

Історично склалося так, що на першому етапі створення акціонерних товариств та формування вітчизняної системи корпоративного управління відбувалося за аутсайдерської моделі. Зміна власників шляхом концентрації акціонерного капіталу в руках невеликої кількості акціонерів поступово призвели до перебудови принципів управління корпораціями за інсайдерською моделлю. Вона найбільш прийнятна для ситуації, коли є кілька великих акціонерів і необхідно узгодити їхні інтереси, а проблема контролю найманих менеджерів не так актуальна. Система правління в такому випадку є дворівневою: перший рівень – наглядова рада, до неї входять представники акціонерів (у Німеччині, Франції – і співробітники компанії), другий – виконавчий орган (правління), в який входять наймані менеджери. При такій структурі чітко розділені функції нагляду і виконання.

Комбінація елементів сучасних моделей корпоративного управління є однією з основних рис української моделі. Яскравим прикладом поєднання елементів аутсайдерської та інсайдерської моделей є діяльність наглядової ради. Відповідно до українського законодавства наглядова рада підприємства

здійснює управлінські і контролюючі функції, що притаманно німецькій та японській моделям корпоративного управління [4]. На сьогодні недостатньо розвинений фондовий ринок України унеможливує застосування акціонерами такого інструмента, як продаж акцій, що є основою американської моделі корпоративного управління. Діяльність керівників в інтересах власників капіталу сприятиме застосуванню внутрішніх механізмів контролю одночасно з продовженням процесу концентрації акціонерного капіталу за рахунок зменшення загальної кількості акціонерів і збільшення кількості зовнішніх акціонерів – власників великих пакетів акцій. Це є необхідною умовою для підвищення ефективності корпоративного управління [5].

На вітчизняних приватизованих підприємствах в чистому вигляді не діє жодна з наведених вище моделей корпоративних відносин. Єдиної універсальної моделі, що є прийнятною для всіх приватизованих підприємств і забезпечує ефективність їхньої фінансово–господарської діяльності, не існує. Застосування тієї чи іншої моделі корпоративних відносин може бути визначено тільки шляхом апробації в умовах конкретного підприємства.

Висновки

Найбільш поширені у світі моделі управління характеризуються певними протиріччями, які найбільш яскраво проявилися в умовах поглиблення соціально–економічних загроз. Зокрема, баланс між правами та обов'язками корпоративних власників як членів соціуму не налагоджено, адже орієнтація на інтереси акціонерів, з одного боку, відображає природне право власників на бажання отримувати максимальні доходи, а з іншого – не відповідає сучасним потребам суспільства необхідності зменшення споживання вичерпних природних ресурсів та збереження екології. Потребує подальшого дослідження пошук погоджувальних механізмів між корпораціями, державною владою та суспільством. За результатами аналізу корпоративного управління в різних країнах виявлено, що до них належать: оптимізація законодавчої регламентації різних аспектів корпоративного управління, розвиток фондового ринку, характер участі держави в корпоративному управлінні, врахування передового досвіду, орієнтація на національні інтереси.

Список використаних джерел

1. Дементьева А.Г. Система корпоративного управления в развитых странах и России «Менеджмент в России и за рубежом», 2008. — №3.
2. Лукашов А.В. Сравнительные корпоративные финансы / Журнал «Управление корпоративными финансами», 2005. — №2 [Электрон. ресурс]. Режим доступа: http://www.cfin.ru/investor/ao/comparative_finance.shtml.
3. Момот Т.В. та ін. Вартісно-орієнтований організаційно-економічний механізм корпоративного управління холдинговими компаніями: стратегія отримання комбінаторних переваг: Монографія // Т.В. Момот, М.В. Кадничанський, О.А. Лобанов, Н.В. Рудь. — Х.: Фактор, 2010. — 220 с.

4. Супрун, Н.А. Еволюція вітчизняної моделі корпоративного управління: Монографія / Н.А. Супрун. — К.: КНЕУ, 2009. — 270 с.
5. Уманців Ю.М. Формування української моделі корпоративного управління / Ю.М. Уманців // Економіка. Фінанси. Право. — 2010. — №3. — С. 10–13.
6. Becht M. and D. DeLong. Why has there been so little blockholding in America? In: The history of corporate governance: the rise and sometimes fall of the world's great mercantile families. NBER and University of Chicago Press, 2005.
7. ukrstat.gov.ua

А.В. БОХАН,

к.е.н., доцент, Київський національний торговельно-економічний університет

Економічний суверенітет європейських країн на засадах інтеграційного партнерства

У статті досліджені актуальні питання сучасного розвитку інтеграційних процесів у контексті глобалізації та визначальних аспектів зміни характеру їх впливу на формування нової конфігурації економічного суверенітету європейських країн.

Ключові слова: економічний суверенітет, стратегія глобального управління, ресурси розвитку, міжнародне економічне співробітництво, інтеграційне партнерство, національні інтереси, європейський простір.

В статье исследованы актуальные вопросы современного развития интеграционных процессов в контексте глобализации и определяющих аспектов изменения характера их влияния на формирование новой конфигурации экономического суверенитета европейских стран.

Ключевые слова: экономический суверенитет, стратегия глобального управления, ресурсы развития, международное экономическое сотрудничество, интеграционное партнерство, национальные интересы, европейское пространство.

The article considered current questions of modern development of integration processes are in the context of globalization and determining aspects of change of character of their influence on forming of new configuration of economic sovereignty of the European countries.

Keywords: economic sovereignty, strategy of global management, resources of development, international economic cooperation, integration partnership, national interests, European space.

Постановка проблеми. Сучасні процеси глобалізації та інтернаціоналізації економічних відносин спрямовані на розши-

рення простору конкурентної взаємодії між країнами, виявляючи нові форми їх синхронізації у стратегічних векторах розвитку. В контексті цих тенденцій світова спільнота прагне створити ефективні механізми безпеки суспільного відтворення з універсальним характером ресурсного забезпечення.

Свідченням цього є внутрішньоцивілізаційний процес цілеспрямованого й керованого характеру щодо утворення світогосподарської системи з прогресивними формами суспільної самоорганізації. З цього огляду посилюються не лише тенденції національної самоідентифікації та внутрішньої конвергенції, а й проявляються інтереси великих груп держав до об'єднання задля концентрації ресурсів у вигляді різних інтеграційних утворень (зон преференційної торгівлі; асоціацій вільної торгівлі; спільного ринку; митного, економічного чи політичного союзу; євро регіонів, світових регіонів тощо).

Унаслідок цього виникають нові можливості зміни лідерства в міжнародній ієрархії політичних і торговельно-економічних відносин, що впливають на умови функціонування національних економік. Змінюється розуміння держави як nation state — традиційного інституту розвитку суспільства, що тривалий час був єдиним виявленням його інтересів та невід'ємним гарантом історичного поступу, забезпечення державної цілісності та суверенітету, національної безпеки, права і статусу територіального верховенства. Багато з того, що донедавна вважалося непорушними засадами розвитку держави, насамперед інститут суверенітету, набуває більш універсального, консолідуючого та інтегруючого значення.

Очевидним є те, що абсолютного економічного суверенітету, в найбільш широкому розумінні цього поняття, нині не має жодна держава світу. Адже інтегруючись в глобальну економічну систему за цілою множиною складових ресурсів розвитку, що

сумарно представляють єдиний інтерес всіх учасників об'єднання, кожна з держав розуміє, що є сенс поступитися окремим власним показником заради більшого загального здобутку всього складу країн. Отримана частка суспільного продукту даної держави значно перевищить відносну втрату за поступкою згідно синергетичного ефекту взаємодії та партнерства.

Загальноновизнаним є асиметричність глобалізованого розвитку та велика взаємозалежність між країнами. Це призводить до поширення негативних наслідків на інші країни і на світовому економіку загалом. Новітня економічна історія характеризується перманентними кризами, глибина яких залежить від того, де вони виникають (країна, регіон) та які геостратегічні наслідки вони мають. Саме тому актуалізується значення інтеграційних процесів. Вони мають забезпечити синхронізацію діяльності міжнародних інституцій та виконання ними наднаціональних об'єднуючих функцій координації й узгодження інтеграційної взаємодії. За цього всі держави – учасниці даного процесу мають досягати відповідних конкурентних переваг і синергетичних ефектів від «інтегруючої сили» партнерства в рамках того чи іншого простору. В іншому разі будь-яка інтеграція не може бути ефективною та тривалою.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значна увага досліджуваній проблематиці приділена у наукових роботах відомих зарубіжних дослідників (У. Бек, А. Волфес, А. Картер, Ч. Мур) і вітчизняних вчених (О. Білорус [1], Є. Білоусов [2], І. Войтенко [3], О. Вонсович [4], А. Гальчинський [5], Д. Лук'яненко [10], В. Чалий [12], Г. Яворська [13] та інші), які визначають глобальну інтеграцію в різноаспектних проявах, протиріччях і перспективах безпеки розвитку, а також констатують нові виміри майбутнього світового устрою та місце в ньому держави, яка змушена посилювати свою конкурентоспроможність за рахунок системно взаємодії з іншими країнами задля формування колективної економічної безпеки та зміцнення національного економічного суверенітету.

Важливість даної проблематики обумовлена необхідністю визначення напрямів економічного розвитку України з урахуванням глобальних інтеграційних процесів, що впливають на рівень системи безпеки та захисту національних інтересів, економічного суверенітету, цілісності території та ресурсного потенціалу. Вони також обумовлюють спрямованість міжнародного та європейського економічного співробітництва країни, зовнішньоторговельного партнерства з метою формування спільних механізмів протидії сучасним викликам і загрозам глобалізації. Участь України в інтеграційних процесах має забезпечити досягнення зростання показників розвитку та внесок у формування простору європейського економічного суверенітету.

Мета статті полягає в характеристиці основних умов і протиріч глобальної інтеграції та визначені характеру її впливу на формування нової конфігурації економічного суверенітету європейських країн з урахуванням чинників посилення конкурентоспроможності та зміцнення потенціалу їх розвитку.

Виклад основного матеріалу. Глобальний характер трансформації суспільних відносин призводить до виникнення різних моделей інтеграційних тенденцій у розвитку світового господарства. Домінуючими силами інтеграційних процесів виступають формальні інституції (держави) або неформальні структури (корпорації, бізнес-структури, неформальні торговельні мережі, недержавні гравці та ін.). Чітко окреслюються два потоки інтеграційної взаємодії, які в різних регіонах світу мають відносну силу прояву моделей формальної та неформальної інтеграції. До них слід віднести:

- модель спільного центру (основною інтегруючою силою є наддержавний орган або центральний уряд, який не пов'язаний із жодною конкретною територією);
- модель міжурядових договорів (бар'єри усуваються окремими територіальними органами влади на основні домовленостей та консенсусу);
- модель домінуючого учасника (функцію ліквідації бар'єрів бере на себе один територіальний орган влади, який володіє правом примусу стосовно решти гравців);
- модель корпоративної взаємодії (провідним «інтегратором» виступають великі корпорації, які є власниками виробничих мереж всього регіону);
- модель неформальної торгівлі (основна роль неформальних мереж, які об'єднують підприємців і торговців);
- модель недержавного права (діють спільні правила інтеграції, які генеруються позарегіональними гравцями для організації економічної взаємодії між окремими територіями) [7].

З огляду еволюційності міжнародних економічних відносин простежується значний спектр практичного поєднання моделей формальної та неформальної інтеграції у вигляді диверсифікації напрямів їх реалізації як в контексті співробітництва, інтеграції та взаємодопомоги, так і в протистоянні, експансії, змінах геополітичних центрів і сили впливу. Характер таких процесів об'єктивно містить у собі невизначеність, ризики та загрози, що спричиняє виникнення політичної багатополарності в реагуванні на циклічність, нестабільність і турбулентність світового господарства. Треба враховувати, що створення інтеграційних об'єднань зумовлюється:

- подібністю рівнів економічного розвитку країн і ступенем ринкової зрілості економічних систем тих країн, що інтегруються;
- географічною близькістю країн, спільністю їх кордонів та наявністю історичних і тривалих торговельно-економічних зв'язків;
- економічними вигодами кожної з країн-учасниць за рахунок «ефекту масштабів» (масового виробництва) та синергетичних чинників взаємодії.

За умов виникнення об'єктивних інтеграційних передумов посилюється природна необхідність добровільного утворення «вищої влади» (від франц. *souverainete*) щодо узгодження сукупності прав та інтересів різних країн світу. З огляду геополітики відбувається різне трактування понять «національний суверенітет», «державний суверенітет», «економічний суверенітет держави» тощо.

Національний суверенітет — сукупність прав нації, що дають їй змогу бути мотивованими до утвердження важливості їх існування, збереження національної самобутності та забезпечення умов розвитку. Він може бути реалізований як в межах національної держави, так і в формах національно-культурної автономії, федерації, конфедерації [11].

Тлумачення «державного суверенітету» зазвичай представлено такими параметрами, як: носій суверенітету, абсолютність суверенітету, а також внутрішній та зовнішній виміру суверенітету. Можна погодитися з тим, що державний суверенітет є власністю держави, який не може бути відчужений, обмежений чи переданий. Держава може передати лише частину своїх прав (на визначений термін, на конкретних умовах передачі та їх повернення за відповідних обставин) у певній сфері відносин. Суверенітет залежить від права й можливостей держави покласти на себе та відмовлятися від певних завдань і функцій на користь тих чи інших суб'єктів у країні та за її межами. Добровільність і незалежність у міжнародних відносинах є істотною гарантією державного суверенітету та трансформації у світові виміри «суверенітету взаємозалежності» сучасних держав у «суверенітет взаємодії» задля розв'язання глобальних проблем [9].

На нашу думку, державний суверенітет має розглядатися як основний принцип міжнародних правовідносин і визначається повнотою влади, незалежності від інших держав чи міжнародних об'єднань, власною юрисдикцією вирішення своїх внутрішніх і зовнішніх справ без стороннього втручання щодо питань самодостатності розвитку, обороноздатності, безпеки, територіальної цілісності та недоторканості кордонів.

Економічний суверенітет держави — суверенне право держави на використання наявного ресурсного потенціалу в економічній сфері в межах їх територій та права на участь у міжнародному економічному співробітництві, незалежній і повноправній участі в міжнародних і транснаціональних проектах.

Окрім того, економічне співробітництво держави повинно бути націлене на упорядкування співвідношення «глобального» (інтеграція міждержавних зв'язків, відносин) та «національного» (захист національних інтересів з метою прогресивного розвитку держави). Адже глобалізація з погляду впливу на суверенітет держави має позитивні та негативні аспекти прояву. Негативним аспектом є: 1) породження конфліктів політичних і економічних інтересів; 2) «обслуговування» державними інституціями інтересів міжнародних корпорацій, що призводить до ослаблення позицій національного товаровиробника та усунення його з зовнішніх ринків; 3) послаблення суверенітету держави шляхом обмеження можливостей щодо вибору видів діяльності на зовнішніх ринках; 4) підвищення вимог нормативних документів міждержавних утворень щодо національного законодавства певної держави. До позитивних моментів слід віднести: 1) поліпшення економічної ситуації в державах, що беруть участь в інтеграційних процесах за рахунок іноземних інвестицій; 2) наявність спільних бюджетів та єдиної грошової валюти; 3) пошук

балансу внутрішніх і зовнішніх інтересів з превалюванням пріоритету внутрішніх національних інтересів [2].

Посилення цивілізаційного протистояння в процесі формування потенціалу розвитку країн виявляє нові центри впливу і підходи до активізації міжнародної конкуренції та інтеграційного партнерства. Відбувається розширення сфер транснаціональної взаємодії та співпраці між країнами, у тому числі європейськими. Їхні зусилля в більшій мірі спрямовуються на розв'язання протиріч викликів і загроз глобалізації, що зумовлюють: розмежування країн на «цивілізаційний центр» та «периферійну зону», посилення економічних і екологічних диспропорцій розвитку країн, зміну геополітичних інтересів. Утворюється новий простір конкуренції в різних сферах глобальної інтеграції (політичній, фінансовій, економічній, екологічній, інформаційній, комунікаційній, технологічній, науковій, військовій та ін.) та вживаються заходи щодо зацікавленості країн у високій ефективності та тривалості інтеграційних процесів.

У зв'язку з цим особливої уваги в політичних і ділових колах набуває актуалізація можливих механізмів реалізації стратегії глобального управління. На думку експертів, сучасний вимір глобального управління характеризується географічним дисбалансом, що негативно впливає на стан і розвиток інтеграційних процесів [6]. Виникає нагальна необхідність пошуку, засобів і важелів послаблення чи усунення такого дисбалансу.

Домінуючі позиції в ініціюванні даного процесу посідають країни-лідери економічного розвитку і політичного впливу. Участь нових індустріальних країн у цьому процесі забезпечується нерегулярно, а більшість малих і економічно бідних країн в глобальному регулюванні, зазвичай, постають лише об'єктами. Тому нині домінуюча стратегія глобального управління сприймається суспільством досить суперечливо: з одного боку, як потенційна загроза для національної безпеки країн, з іншого — як можливість (необхідність) мобільної інтеграції в світові процеси з відповідними проявами інтервенції та експансії, спрямованих на здобуття конкурентних переваг серед суб'єктів такого управління.

Одним із варіантів глобального управління може бути створення «ядра» найбільш потужних союзних держав, яке буде спроможне транслювати свої норми і принципи поведінки на весь світ (це може відбуватися або під гаслом «проекції стабільності», або «проекції сили»). За такого сценарію глобальне управління буде більш гомогенним і ефективним, але навряд чи стабільним в довгостроковій перспективі. Адже кристалізація уніполярності закладає основи для потенційного конфлікту між «полюсом» і периферією світового господарства. Існує велика загроза, що це протиріччя може спричинити вагітність і системну складність параметрів міжнародної економічної безпеки, з чим ніяк не погодяться країни.

Протилежним сценарієм реалізації стратегії глобального управління може бути спрямованість країн до наднаціональності. Підтвердженням цьому є поширення концепції «розчинення суверенітету», яка підтверджується практикою функ-

ціонування Європейського Союзу. В даному разі характерною рисою є свідомо відмова країн-членів від частини національного суверенітету на користь наднаціонального регулювання з метою здійснення послідовної та поступової інтеграції. В Західній Європі впродовж останніх десятиліть була реалізована така модель інтеграції: асоціація вільної торгівлі → митний союз → спільний ринок товарів, капіталу та робочої сили → економічний та монетарний союз → політичний союз. Очевидним є те, що ЄС – успішний приклад співпраці компаній та наднаціональний структур у формуванні інтеграційної політики.

Такі інституції, як Європейська Комісія, Європейський парламент, Європейська Рада, Суд Європейського Союзу виступають основними провідниками наднаціональності та є органами реалізації інтеграційних рішень в європейському просторі. Вони суттєво впливають на функціонування нової моделі існування людського співтовариства та формування інноваційних механізмів просування національних інтересів на глобальному і регіональному рівнях.

Водночас питання наднаціональної влади міжнародних організацій є суперечливим. Це в найбільшій мірі пов'язано з побоюванням держав втратити свою суверенну ідентифікацію внаслідок передачі своїх повноважень цим органам [3]. Але у межах ЄС як інтеграційного утворення новітнього типу йдеться не про відмову від державного суверенітету, а про «об'єднання суверенітетів». Країни – члени ЄС юридично залишаються суверенними державами, які добровільно об'єднали свої суверенітети з метою більш ефективної реалізації власних національних інтересів, збільшення економічної потужності у світі, якого жодна з країн-членів не могла б досягти наодинці. ЄС має гнучку систему прийняття рішень, яка поєднує суверенітети держав-членів та дозволяє їм контролювати процеси обмеження їх прерогатив. Так, голосування кваліфікованою більшістю у зв'язку із створенням в ЄС єдиного ринку товарів та послуг продемонструвало, що подолання торговельних бар'єрів становить для членів ЄС більшу цінність, ніж суверенне право накладати вето. Проте прийняття рішень у найбільш ідеологічних сферах зовнішньої та безпекової політики передбачає право вето для урядів країн – членів ЄС [13].

Розуміння ролі наднаціональних інституцій ЄС необхідно розглядати в контексті існуючих наукових теорій інтеграцій, кожна з яких має власну проблематику і пропонує власні засоби їх розв'язання з урахуванням сучасних тенденцій поглиблення кризи єврозони та намагань урядів країн – членів ЄС убезпечити власні національні економіки. На даний момент ЄС, незважаючи на поточні проблеми, залишається найуспішнішим інтеграційним проектом і найбільшим економічним гравцем у світі з 500 млн. споживачів [12]. Тому для економіки України, її національних інтересів є реалізація прагнень більшої частини населення інтегруватися в ЄС.

Загалом наднаціональні інституції сприяють досягненню позитивних результатів під час переговорів в ЄС і можуть краще відстоювати інтереси національних держав у міжнародних економічних відносинах та утворенні нових механізмів

інституційного й правового забезпечення інтеграційних процесів. На цьому рівні приймаються ряд політичних документів, які надалі можуть бути імплементовані державами у національну правову сферу. Таким чином, глобальні норми поступово реалізуються через сукупність національних інститутів, впливаючи на: спроможність країн у волевиявленні та утвердженні міжнародних інтеграційних інтересів, рівень сприйняття і можливості ратифікації спільних ініціатив щодо складових економічного суверенітету держав.

Унаслідок цього країни – учасниці інтеграційного процесу змінюють функціональні ознаки власного економічного суверенітету, посилюючи його стратегічними перевагами або трансформуючи задля потенціалу зміцнення (наприклад, як США, Китай, Індія, Росія). Тому напрями, масштаби і темпи глобальної інтеграції не є однаковими для країн Заходу та Сходу, Півночі та Півдня, оскільки формування рівня суспільної формації держав світу визначається параметрами:

- високого рівня взаємозалежності країн в системі міжнародних відносин, що призводить до зменшення абсолютної ваги і зміни ролі державного суверенітету;
- структури економічного суверенітету держави, його посилення чи послаблення через механізм делегування суверенних прав у процесі інтеграційної співпраці з міжнародними організаціями;
- «ціни відкритості» економік; адаптерів до проявів різних форм експансії; усунення дискримінації та бар'єрів у процесі лібералізації руху товарів і послуг, капіталу, робочої сили;
- рівності та паритетності відносин країн у забезпеченні пріоритету загальнолюдських цінностей у розвитку етносів, народів і націй;
- контролю над національним багатством і раціональністю використання ресурсів розвитку (природних, енергетичних, людських, інформаційних);
- науково-технічного та інноваційного потенціалу країни в забезпеченні високих показників конкурентоспроможності на світових ринках;
- масштабності реалізації стратегій технологічного прориву, орієнтованих на модернізацію господарських комплексів, перехід на вищі щаблі технологічного укладу;
- системи міжнародної безпеки, участі в коаліціях та військових союзах з метою підтримання національних інтересів та колективної безпеки.

Саме тому національні політичні та економічні інтереси України мають бути більш інтеграційно спрямованими у своєму розвитку щодо європейської економічної кооперації, впровадженні нових форм ринкових новацій. Євроінтеграційні процеси для України мають ознаки перспективи підтримки її державного суверенітету в реалізації національних інтересів спільно з іншими державами, які поділяють ті ж самі цілі. У разі набуття повноправного членства в ЄС Україна отримає гарантії безпеки, передбачені для країн-членів. Але недостатня виваженість зовнішньополітичного курсу України є чинником, що негативно впливає на міжнародну позицію держави, внаслідок

лідок чого вона втрачає синергетичні можливості зміцнення економічного суверенітету.

Висновки

Глобальне середовище спричиняє посилення рівня трансформаційності та відкритості економік країн світу з метою розвитку конструктивного і взаємовигідного зовнішньоторговельного партнерства відповідно до геополітичного значення у просторі інтеграційного розвитку. Економічний суверенітет України доцільно розвивати в контексті сучасних глобалізаційних трендів, специфіки тенденцій і пріоритетних стратегій державотворення у сферах внутрішньої та зовнішньої, європейської та глобальної інтеграції.

Список використаних джерел

1. Білорус О.Г. Глобальна інтеграція і тенденції кризової еволюції світу / О.Г. Білорус // Економічний часопис-XXI. – 2010. – №7–8. – С. 3–9.
2. Білоусов Є.М. Актуальні проблеми забезпечення суверенітету держави в умовах глобалізації. Інтернет-ресурс. Режим доступу <http://www.hozpravo.com.ua/conferences/arhiv/uchastnik.php>.
3. Войтенко І.Р. Наднаціональні інституції Європейського Союзу / І.Р. Войтенко // Стратегічні пріоритети. – 2009. – №4 (13). – С. 231–235.
4. Вонсович О.С. Передумови та тенденції розвитку європейських інтеграційних процесів у сфері безпеки / О.С. Вонсович // Стратегічні пріоритети. – 2009. – №1(10). – С. 228–235.

5. Гальчинський А.С. Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи. Методологічні аспекти / А.С. Гальчинський – К.: Либідь, 2006. – 312 с.

6. Глобальное управление: Монография / О.Н. Барабанов, В.А. Голицин, В.В. Терещенко. МГИМО МИД России. – М.: МГИМО–Университет, 2006. – С. 23–26.

7. Еволюція моделей міжнародної економічної інтеграції. Інтернет-ресурс. Режим доступу http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/zteb/2010_2.pdf.

8. Європейська інтеграція України: поточна ситуація, завдання та пріоритети державної політики: матер. засід. «круглого столу» / За заг. ред. О.В. Снігір. – К.: НІСЛ, 2010. – 64 с.

9. Куян І. Чи послаблює глобалізація суверенітет національних держав / І. Куян // Віче. – 2009. – №12. – Інтернет-ресурс. Режим доступу <http://www.viche.info/journal/1510>.

10. Лук'яненко Д.Г. Глобальна економічна інтеграція: Монографія. / Д.Г. Лук'яненко – К.: ТОВ «Національний підручник», 2008. – С. 181–184.

11. Словник геополітичних термінів і та понять / Упоряд. і ред. В.С. Крисаченко; за заг. ред. О.С. Власюка, П.П. Кононенка. – К.: ПЦ «Фоліант», 2008. – С. 166–167.

12. Чалий В. Євроінтеграція: чому Україні важливо зробити геополітичний вибір цього року. Інтернет-ресурс. Режим доступу <http://www.razumkov.org.ua/ukr/article.php>.

13. Яворська Г. Проблема обмеження державного суверенітету в умовах інтеграції України до ЄС. Інтернет-ресурс. Режим доступу <http://www.niss.gov.ua>

УДК 336.717 (477)

І.М. ПАТЮТА,
к.е.н., доцент, Економіко-технологічний університет

Державне регулювання стратегій партнерства МБРР та МФК з Україною на період 2012–2016 фінансових років та їхній вплив на економіку України

У статті досліджуються основні елементи стратегічного партнерства МБРР та МФК з Україною. Охарактеризовано сучасне становище національної економіки та вихідні дані для участі у стратегіях партнерства на період 2012–2016 фінансових років. Проаналізовано економічний ефект від участі національної економіки в стратегічному партнерстві.

Ключові слова: стратегічне партнерство, Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Міжнародна фінансова корпорація, національна економіка.

В статье исследуются основные элементы стратегического партнерства МБРР и МФК с Украиной. Охарактеризовано современное положение национальной экономики и выходные данные для участия в стратегиях

партнерства на период 2012–2016 финансовых годов. Проанализирован экономический эффект от участия национальной экономики в стратегическом партнерстве.

Ключевые слова: стратегическое партнерство, Международный банк реконструкции и развития, Международная финансовая корпорация, национальная экономика.

The article deals with the basic elements of a strategic partnership World Bank and IFC with the Ukraine. Characterized current situation of the national economy and output to attend Partnership Strategy for the period 2012–2016 fiscal years. Analyzed economic effect for the national economy in a strategic partnership.

Keywords: *strategic partnership, International Bank for Reconstruction and Development, International Finance Corporation, the national economy.*

Постановка проблеми. Економіка України поступово відновлюється після економічно-фінансової кризи 2009 року, однак фундаментальні структурні проблеми залишаються нерозв'язаними. Існуюче становище погіршують значні фіскальні дисбаланси; великі соціальні трансферти, неефективні державні послуги та великі квазіфіскальні субсидії, які також становлять загрозу для стабільності. Превентивним заходом для поліпшення ситуації в національній економіці країни є запровадження стратегічного партнерства зі світовими економічними організаціями, зокрема з Міжнародним банком реконструкції та розвитку та Міжнародною фінансовою корпорацією.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Досліджуючи систему стратегічних партнерств з Україною, питання їх державного регулювання та їхній вплив на національну економіку розглядалося такими відомими економістами, як Філіпп Ле Ору, віце-президент МБРР [4], Дімітріс Ціцірагос, віце-президент МФК [6], Чімяо Фан, директор Світового банку у справах України [10]. Важливу роль у процесі дослідження та аналізу стратегічного партнерства з Україною висвітлюють звіти Світового банку [9], а також національні нормативно-правові акти [1].

Мета статті. За результатами звіту Міжнародного банку реконструкції та розвитку (МБРР) бюджетно-податковий сектор слабкий, а оцінки клімату для ведення бізнесу незмінно є одними з найгірших у регіоні [7]. Попри економічне відновлення, яке спостерігається двома останніми роками і важелем якого є експорт, обсяги виробництва все ще не досягли докризового рівня, і економіка надалі є уразливою до нестабільних цін на сировину і залежною від зовнішнього фінансування. Незважаючи на великий державний сектор, якість багатьох надаваних державою послуг погіршується. Опитування, проведені перед двадцятьою річницею незалежності України, і останні соціальні протести свідчать про загальне незадоволення економічною ситуацією і неефективним державним урядуванням [3].

Виклад основного матеріалу. Фундаментальною метою Стратегії партнерства з Україною (СПУ) є надання керівництву України допомоги в поліпшенні відносин з громадянським суспільством і бізнесом, в перетворенні недовіри до реформ на їх підтримку та в посиленні підзвітності й ефективності органів влади [8]. Рішучість і воля керівництва на всіх рівнях матимуть вирішальне значення для виконання амбіційної програми реформ. Група Світового банку внесе коригування у свій діалог щодо політики, у кредитування, інвестиції та технічну допомогу, у відповідь на продемонстровану Урядом підтримку реформ.

Програма підтримки Світового банку будується навколо двох компонентів, і обидва свідчать про важливу роль, яку підвищення ефективності урядування відіграє у забезпеченні сталого соціально-економічного прогресу в Україні. Компонент I підтримує встановлення тісніших зв'язків між державою та громадянами, в центрі яких – поліпшення державних послуг, підвищення стабільності та ефективності державних фінансів, а також посилення прозорості і підзвітності у використанні державних ресурсів. Метою компонента II є продуктивніша співпраця між державою і бізнесом, спрямована на підтримку економічного зростання і підвищення конкурентоспроможності та на створення робочих місць, поліпшення бізнес-клімату, стимулювання місцевих інвестицій і залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ), задля підвищення продуктивності, та спрямування державних інвестицій у розвиток найважливішої державної інфраструктури.

Своєю чергою, МФК сприятиме одержанню результатів у рамках другого компонента СПУ завдяки як інвестиційним проектам, так і заходам у рамках дорадчої допомоги, спрямованим на розвиток приватного сектора. Стратегія МФК в Україні далі зосереджуватиметься на підтримці:

- стабілізації банківського сектору та цільового фінансування;
- агробізнесу;
- інфраструктури, що доповнюватиметься підтримкою двох міжсекторних тем поліпшення бізнес-середовища і підвищення енергоефективності.

Запропонована програма інвестиційного кредитування на перші два роки СПУ передбачає надання базової підтримки на рівні \$500 млн. на рік. Кредитний портфель інвестиційних проектів, які нині перебувають на етапі підготовки, містить продовження першого Проекту покращення автошляхів і безпеки руху та додаткове фінансування для Проекту розвитку системи державної статистики. В рамках індикативного кредитування на 2014 фінансовий рік передбачено можливість операції на підтримку розширення програм адресної соціальної допомоги, Другого проекту розвитку міської інфраструктури та Проекту з підвищення ефективності і модернізації газового сектора. Обсяги фінансування залишаються індикативними, і загальна сума кредитного портфеля може змінюватися залежно від потреб уряду та кредитної спроможності Світового банку. Можливо, в 2015–2016 фінансових роках буде передбачено додаткове інвестиційне фінансування в таких сферах [8]:

- сприяння транспорту та торгівлі;
- енергоефективність і енергетична безпека;
- комунальні послуги та урядування;
- послуги та фінансування у секторі охорони здоров'я;
- розвиток приватного сектору та його доступ до фінансування.

Своєю чергою, СПУ виграє від вужчої спрямованості управління ризиками і підтримки впровадження. Цей новий підхід розвиватиметься у трьох напрямках, а саме:

- приділення більшої уваги готовності до впровадження, з використанням висновків Звіту про виконання СПУ («фільтр готовності»);
- звернення прискіпливішої уваги на ризики і можливості, пов'язані з питаннями урядування і боротьби з корупцією (УБК), за допомогою попередніх діагностичних досліджень,

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

та залучення ширшого загалу до консультацій і досягнення консенсусу з метою пом'якшення ризиків, пов'язаних з питаннями економічної політики;

– підготовка відібраних пілотних ініціатив, які дадуть змогу залучити недержавних учасників як партнерів в проектах Світового банку і які в середині періоду впровадження підлягатимуть оцінці і подальшому розширенню. Обумовлені ініціативи поглиблюють вже розпочату в рамках попередньої СПУ роботу, однак у цій СПУ ризики, пов'язані з впровадженням та урядування і боротьби з корупцією, висувуються на передній план роботи Групи Світового банку в Україні.

З огляду на дослідження з боку міжнародних організацій зберігаються високі ризики для цілей СПУ, зумовлені незадовільним попереднім досвідом впровадження реформ, неоднозначними результатами виконання наявного портфеля проектів (див. табл.).

У таблиці під маркуваннями «а», «b», «с», «d», «*» мається на увазі:

«а» – матеріали, які показано в щорічному Звіті про виконання портфеля проектів (крім поточного фінансового року);

«b» – середня тривалість проектів у портфелі проектів Світового банку для України;

«с» – частка проектів (у %), яким присвоєно рейтинг «незадовільно» (Н) або «вкрай незадовільно» (ВН) за досягнення цілей розвитку та / поступ у впровадженні;

«d» – у відповідності до Програми поліпшення управління портфелем проектів.

«*» – всі показники стосуються активних проектів портфеля банку, крім коефіцієнта освоєння коштів, який стосується як активних проектів, так і проектів, закінчених протягом фінансового року.

У рамках стратегічного партнерства допомоги Світового банку Україні буде прокалібровано, щоб привести обсяги та інструменти підтримки банку у відповідність до зобов'язань, потенціалу та досягнень влади у ключових сферах можливого залучення банку. Зокрема, інвестиційні позики надаватимуться за наявності помірних ризиків, пов'язаних з урядуванням, позитивного досвіду впровадження реформ, відповідного потенціалу, а також за умови широкого консенсусу

щодо загальної стратегії [9]. Для зміцнення консенсусу щодо реформ і їх розбудови необхідного потенціалу буде запропоновано аналітичні й дорадчі послуги. Надання позик на підтримку політики розвитку залежатиме від продемонстрованого прогресу в усуненні основних слабких місць в урядуванні та, відповідно, від зобов'язань і спроможності очолювати боротьбу з клановими інтересами, щоб мати змогу реалізувати узгоджену стратегію реформ і розвитку.

Важливим аспектом є те, що стратегія каліброваної допомоги Світового банку передбачає можливість перегляду сум кредитування у бік їхнього збільшення шляхом включення до програми позики на підтримку політики розвитку у разі прискорення темпів реформ і стабільного прогресу в підвищенні ефективності урядування. Можливе оперативне надання Другої програмної позики на реабілітацію фінансового сектора та започаткування у 2013–2015 фінансових роках нової міжсекторної програми ППР (яка спиратиметься на попередні серії ППР I–III) на підтримку підвищення ефективності урядування економікою та конкурентоспроможності. Надання вказаної позики і початок нової програми залежатимуть від звернення уряду України з проханням про надання ресурсів МБРР, досягнутих Україною показників, фінансової спроможності МБРР, звернень інших позичальників до МБРР та розвитку світової економічної ситуації.

Пропонована калібрована програма допомоги дає Світовому банку змогу реагувати на міцність зобов'язань уряду України щодо впровадження реформ. Фільтри якості урядування і готовності та надання серйознішої уваги досягненню консенсусу й проведенню консультацій з широким колом зацікавлених сторін має сприяти пом'якшенню ризиків для впровадження реформ, а ґрунтовна програма аналітично-дорадчої допомоги у сфері політики в макроекономічному та фінансовому секторах, а також тісна координація дій з іншими партнерами, які працюють задля розвитку, сформують основу для швидкого реагування на зовнішні шоки.

Сфери залучення Світового банку і надалі відбуватимуться вибірково і гнучко, зосереджуючись на забезпеченні якості та на ефективності розвитку. Обмеження кредитної спроможності Світового банку та уроки, які свідчать про ва-

Україна – окремі показники* освоєння коштів і управління портфелем проектів Світового банку станом на 24 жовтня 2011 року [8]

Показник	2009	2010	2011	2012
Оцінка портфеля проектів				
Кількість проектів на етапі впровадження ^a	12	11	11	11
Середня тривалість періоду впровадження проекту (роки) ^b	3,4	4,4	4,9	5,2
Частка проблемних проектів за кількістю (%) ^{a, c}	33,3	27,3	0,0	9,1
Частка проблемних проектів за сумою (%) ^{a, c}	24,2	20,7	0,0	2,9
Частка ризикованих проектів за кількістю (%) ^{a, d}	33,3	27,3	0,0	9,1
Частка ризикованих проектів за сумою (%) ^{a, d}	24,2	20	0,0	2,9
Коефіцієнт освоєння коштів (%) ^c	11,1	7,8	15,9	7,8
Управління портфелем проектів				
Здійснення управління портфелем проектів упродовж року (так/ні)	Так	Так	Так	
Ресурси нагляду (загалом \$)	1616,2	1622,4	1423,2	639,0
Вартість нагляду у середньому (\$/проект)	107,7	108,2	109,5	49,2

жливість набуття досвіду у впровадженні проектів, ймовірно, обмежать кількість нових кредитних операцій до максимум двох на рік [8]. У центрі уваги нової СПУ й надалі перебуватиме поліпшення якості портфеля проектів, включно з підвищенням рівня освоєння кредитних коштів у наявному інвестиційному портфелі та зміцненням інституційного потенціалу, потрібного для впровадження проектів, у клієнта. СПУ не визначає детальної програми кредитування для періоду після 2014 фінансового року, зважаючи на попередній досвід і на потребу в швидкій адаптації до змін ситуації та пріоритетів країни. Матриця результатів відображає передусім вплив діяльності, започаткованої до кінця 2014 фінансового року, оскільки для того, щоб побачити конкретні результати, в Україні потрібен тривалий підготовчий період.

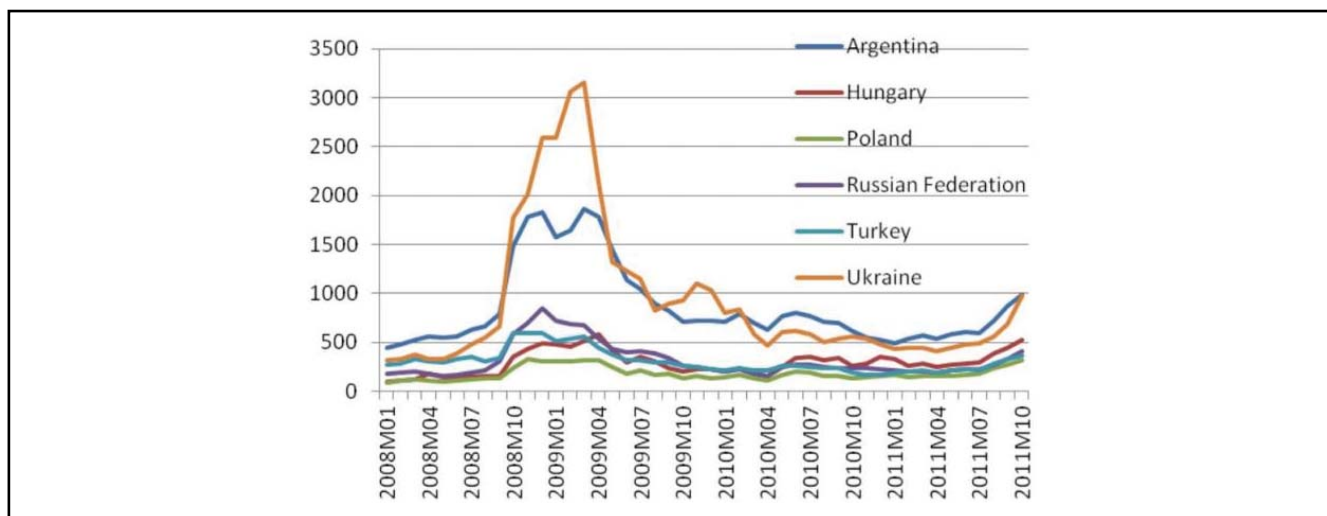
Важливим ключовим макроекономічним ризиком є ризик, пов'язаний з доступом до зовнішнього фінансування. Є ризик розірвання чинної угоди про кредит «стенд-бай» із МВФ, і посилюються ризики для реструктуризації заборгованості, пов'язані з тим, що на 2012 рік припадають значні суми виплат з обслуговування боргу, в тому числі перед МВФ. Необхідною умовою стабільного прогресу в критичних сферах, як-от фінансова консолідація, є складні з політичного погляду реформи, такі як підвищення тарифів на енергоносії для домогосподарств і комунальних підприємств, і вирішення структурних проблем у газовому секторі буде перевіркою серйозності намірів уряду [2].

Визначальним чинником експортних перспектив України є економічне зростання в ЄС. Загальна сума заборгованості європейським банкам є високою, і банківська криза в Європі чи зменшення банками частки кредитних коштів може призвести до фінансової нестабільності в Україні. Банк не може ефективно пом'якшити цих ризиків, проте досвід кризи 2008–2009 років дає підстави вважати, що влада може швидко реагувати в період кризи, щоб відновити доступ до фінансування.

Ураховуючи вище зазначене, поєднання зовнішніх і внутрішніх чинників породжує серйозні ризики погіршення еко-

номічних перспектив України. Посилення невизначеності на міжнародних фінансових ринках призвело до зменшення схильності до ризику, і інвестори прийняли рішення про зменшення обсягів кредитування у низці країн з перехідною економікою, включаючи Україну. Як видно з рисунку, спреди українських ОВДП збільшилися майже вдвічі протягом серпня–жовтня 2011 року і досягли 970 базових пунктів. Хоча це значення є значно нижчим від історично високих значень спредів, які спостерігалися у 2009 році, нині вартість реструктуризації як державного, так і приватного зовнішнього боргу вже не можна знехтувати. У 2012 році державному, банківському та корпоративному секторам України необхідно було сплатити близько \$50 млрд. (майже 30% прогнозованого ВВП) зовнішнього боргу. Уряд України мусив сплатити в 2012 році \$8,2 млрд. (4,5 відсотка ВВП) внутрішнього та зовнішнього боргу. Тож потреби у фінансуванні державного сектору роблять украї важливими виважену макроекономічну політику та структурні реформи, які сприятимуть відновленню офіційної фінансової підтримки та розбудові довіри інвесторів. Однак заплановані на жовтень 2012 року вибори до Верховної Ради України можуть послабити необхідні обмеження державних видатків і зашкодити реалізації цих важливих заходів.

Частка тіньової економіки в Україні – одна з найвищих у світі. Згідно з даними національної статистики, у 2010 році 4,7 млн. людей віком від 15 до 70 років працювали в неформальному секторі, що відповідає майже 23 відсоткам загальної зайнятості. За даними міжнародних порівняльних досліджень, тіньова економіка України становила близько [5] відсотків ВВП (у середньому протягом 1999–2007 років) і була 145-ю за величиною серед 151 країн, для яких було здійснено оцінки тіньової економіки. Неформальний сектор зосереджений у сільській місцевості, частково внаслідок того, що неформальна зайнятість переважає в сільськогосподарському секторі. Вона також найбільш поширена серед некваліфікованої робочої сили, людей віком 60–70 років, і є трохи вищою серед чоловіків, ніж серед жінок. Зро-



Спреди державних облігацій щодо боргових казначейських зобов'язань США, базові пункти [9]

стання формального сектору важливе для розвитку України, навіть якщо його фінансовий вплив, ймовірно, буде обмеженим (неминуча складність, пов'язана з оподаткуванням занижених зареєстрованих величин заробітної плати і доходів), оскільки воно принесе інші важливі переваги, такі як зростання продуктивності, більші інвестиції в людський капітал та інновації.

Висновки

Підсумовуючи проведене дослідження стосовно впровадження стратегії партнерства з Україною на період 2012–2016 фінансових років, необхідно зазначити, що програма підтримки Світового банку будується навколо двох компонентів, відповідність яким є базовою умовою фінансування національної економіки.

Своєю чергою, стратегія каліброваної допомоги Світового банку передбачає можливість перегляду сум кредитування у бік їхнього збільшення за умови проведення низки позитивних реформ з боку українського уряду.

Невід'ємною складовою отримання позитивних результатів від зазначеного стратегічного партнерства є економічне зростання України в ЄС за умови економічних перспектив України. Необхідність виваженої макроекономічної політики України та протидії структурним особливостям тіньової економіки на сьогодні займає вагомим проблематичне питання економіки держави, яке потребує подальших досліджень,

для отримання від стратегічного партнерства позитивного економічного ефекту для національної економіки держави.

Список використаних джерел

1. Меморандум про взаєморозуміння між Європейським Співтовариством та Україною // Європейський Союз, Україна // Меморандум, Міжнародний документ від 19.05.96.
2. Аналіз впливу недостатнього розвитку інфраструктури на економічне зростання у Меморандумі про економічний розвиток України (2010) // <http://www.worldbank.org>
3. Офіційні соціологічні опитування // <http://razumkov.org.ua/ukr/socpolls.php>
4. Філіпп Ле Ору. У світі зростає роль країн, що розвиваються // «Дзеркало тижня. Україна» // №37, 2 жовтня 2009 р.
5. Center for International and Comparative Studies // <http://cics.com.ua/publications>
6. Dimitris Cicirogas «INVESTIMET QЛ NUK DISKUTOHEN NЛ PU-BLIK VЛHEN VETЛM PЛR INTERES TЛ QEVERITARЛVE» // <http://www.ekolevizja.org>
7. Life in Transition 2010. <http://www.ebrd.com>
8. Public Disclosure Authorized Documents & Reports // <http://www.worldbank.org/projects>
9. World Bank Global Economic Monitor // <http://data.worldbank.org>
10. Qimiao Fan Ukraine reached an agreement with the World Bank to increase the project's portfolio // <http://n-auditor.com.ua>

УДК 330.341.1

О.М. БОЙКО,
к.е.н., с.н.с., провідний науковий співробітник, Інститут економіки та прогнозування НАН України

Світовий досвід надання податкових преференцій суб'єктам господарювання (на прикладі створення та розвитку індустріальних парків)

У статті здійснено аналіз світового досвіду надання податкових преференцій суб'єктам господарювання (на прикладі створення та розвитку індустріальних парків); здійснено аналіз нормативно-правового забезпечення відносно створення та розвитку індустріальних парків.

Ключові слова: індустріальний парк, промисловий потенціал, державна підтримка.

В статье осуществлен анализ мирового опыта предоставления налоговых преференций субъектам хозяйствования (на примере создания и развития индустриальных парков); анализ нормативно-правового обеспечения создания и развития индустриальных парков.

Ключевые слова: индустриальный парк, промышленный потенциал, государственная поддержка.

The article presents the analysis of global experience in providing tax incentives subject management (for example, the creation and development of industrial parks), carried out an analysis of regulatory obesspecheniya creation and development of industrial parks.

Keywords: industrial park, industrial capacity, state support.

Постановка проблеми. Світовий досвід свідчить про те, що дієвість індустріальних парків як інструментів стимулювання промислової активності визначається рядом регулятивних механізмів їх функціонування, серед яких найважливішими є питання управління та власності, механізму залучення інвесторів і система стимулів та пільг, що надаються на їхній території.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Особливості формування та розвитку індустріальних парків як нової організаційної форми неоіндустріальної трансформації промислового потенціалу висвітлювали у своїх наукових працях такі видатні фахівці, як В. Андріанов, Н. Гальчинська, С. Іванов, В. Ляшенко, О. Молдован, А. Новіков, С. Приходько, К. Рудий, Д. Санатов, А. Селіванов, Е. Семенова, Д. Черток та ін. Однак необхідно зазначити, що питання потребує подальшого дослідження та генезису.

Мета статті полягає у дослідженні підходів щодо надання податкових преференцій індустріальним паркам та форм можливої їх державної підтримки.

Виклад основного матеріалу. З метою залучення інвестицій в індустріальні парки держава застосовує широкий перелік інструментів підтримки. Передусім така підтримка діяльності індустріальних парків з боку держави полягає у здійсненні інженерної підготовки ділянки, забезпеченні постачання газу, електричної та теплової енергії, води, функціонуванні системи водовідведення, проведенні та налагодженні транспортних комунікацій (автомобільні дороги, доступ до портів, аеропортів, залізничних колій), розбудові прикладної інфраструктури (адміністративні будівлі, складські приміщення тощо).

Узагальнюючи міжнародний досвід функціонування індустріальних парків, виділяють три типи прямої підтримки інвесторів:

- співфінансування інвестиційних проектів (держава бере на себе частину зобов'язання щодо фінансування проекту через різні способи фінансової підтримки – умовні податкові пільги, прямий трансфер, пільговий кредит та ін.);
- опосередковане зменшення витрат інвесторів, крім обслуговування парку (держава може взяти на себе забезпечення підготовки, проживання необхідних кваліфікованих кадрів, охорону промислових об'єктів, частину соціального страхування, пільговий доступ до транспортної інфраструктури тощо);
- надання податкових пільг (держава може надавати окремі податкові пільги на постійній основі, знижені податкові ставки, податкові канікули, перш за все по податках на прибуток і на майно, в тому числі на нерухомість, інвестиційний податковий кредит, податкову знижку, прискорений метод податкової амортизації, амортизаційну премію, звільнення від сплати ПДВ та мита для обладнання, яке не виробляється в країні).

Аналіз світового досвіду щодо розвитку індустріальних парків свідчить про застосування різноманітних видів податкових стимулів: податкові канікули, передусім зі сплати податку на прибуток, землю та нерухоме майно. Їхній зміст полягає в тимчасовому звільненні підприємства від сплати цих податків за умови спрямування цих коштів на інвестиційні цілі або збільшення виробництва й експорту продукції; знижені (пільгові) податкові ставки податку на прибуток, землю та нерухоме майно як менш витратна для держави альтернатива податковим канікулам; інвестиційний податковий кредит, який може бути двох видів: відстрочення сплати нарахованого по-

датку (часто з додаванням відсотків за користування); спрямування нарахованого податку на інвестиційні цілі; податкова знижка, тобто зменшення бази оподаткування шляхом внесення витрат на інвестиційні цілі до складу валових витрат; прискорений метод податкової амортизації (застосовується у переважній більшості країн не лише в індустріальних парках, але й в загальній системі оподаткування. Норми амортизації значно вищі, ніж в Україні. Зокрема, на території Канади програмне забезпечення амортизується за нормою 50%, матеріальні основні фонди – 30–50%, нерухомість – 20%. Метод прискореної амортизації спрямований на те, щоб досягти перевищення фіскальної амортизації над економічною (бухгалтерською), завдяки чому підприємства одержують значний ресурс для інвестицій, не сплачуючи податок на прибуток чи відсотки за користування кредитом); амортизаційна премія, що передбачає можливість віднесення на валові витрати податкового відсотка вартості основних засобів; звільнення обладнання, яке не виробляється у країні від сплати ПДВ та мита; знижена ставка відрахувань до соціальних фондів із фонду оплати праці працівників, що зайняті науково-дослідними розробками; можливість випускати податкові векселі при імпорті продукції; звільнення чи пом'якшення вимог щодо обов'язкового продажу валютної виручки.

Законодавчу основу для створення і функціонування індустріальних парків становлять Конституція України, Цивільний кодекс України, Господарський кодекс України, Земельний кодекс України, Податковий кодекс України, Митний кодекс України, Закон України «Про індустріальні парки», Закон України «Про регулювання містобудівної діяльності», інші законодавчі акти України, а також міжнародні договори України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України. Відповідно до Концепції створення індустріальних (промислових) парків, схваленої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 1 серпня 2006 року №447-р, якою було започатковано розвиток цього виду діяльності в нашій країні і визначено механізм та послідовність дій з реалізації державної політики у сфері створення та розвитку індустріальних (промислових) парків, гарантувалися широкі можливості для стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності в Україні.

Нормативно-правове регулювання діяльності індустріальних парків в Україні забезпечується також дією таких законодавчих документів: «Концепцією науково-технологічного та інноваційного розвитку України», Державною цільовою економічною програмою «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009–2013 роки; Державною цільовою економічною програмою «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009–2013 роки; «Концепцією розвитку національної інноваційної системи»; «Положеннями про Комісію з організації діяльності технологічних парків та інноваційних структур інших типів»; «Концепцією реформування державної політики в інноваційній сфері»; «Програмою розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні»; «Національним планом дій на 2012 рік щодо впровадження

Програми економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» (підпункт «Розвиток науки та інноваційної діяльності, підвищення конкурентоспроможності національної економіки»); Рекомендаціями парламентських слухань на тему: «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів»; резолюцією Про створення робочої групи з реалізації національного проекту «Індустріальні парки України» – створення промислово-виробничої інфраструктури» та ін.

Ключовим фактором, що сприятиме подальшому розвитку наукоємної промисловості є удосконалення вітчизняного законодавства, що регламентує діяльність індустріальних парків і визначає правові засади державної підтримки у цій галузі. У ряді регіонів України діють державні програми розвитку індустріальних парків із заходами державної підтримки організацій та підприємств, що здійснюють діяльність на території індустріальних парків, згідно з якими передбачаються суттєві пільги для резидентів. Так, постановою Кабінету Міністрів України від 30 листопада 2011 року №1265 затверджено Державну цільову програму розвитку індустріального (промислового) парку «Свема» в м. Шостці Сумської області на 2012–2015 роки, в якій визначено заходи щодо створення умов розвитку індустріального парку «Свема» в частині розбудови сучасної виробничої і ринкової інфраструктури для забезпечення виробництва конкурентоспроможної та високотехнологічної продукції. Рішенням Закарпатської обласної ради від 12 березня 2008 року №487 затверджено Програму створення індустріальних парків на території Закарпатської області на 2008–2012 роки, основною метою якої є визначення перспектив та створення індустріальних парків на території області, зокрема започаткування пілотних проектів створення індустріальних парків в районі м. Чоп та с. Соломоново Ужгородського району Закарпатської області.

Досліджуючи нормотворчу діяльність у забезпеченні функціонування індустріальних парку в Україні, з нашого погляду, доцільно було б провести певні аналогії із законодавством інших країн, унормовуючим ведення господарської діяльності у межах індустріальних парків. Проведений порівняльний аналіз новоствореного Закону України «Про індустріальні парки», №5018–VI від 21.06.2012, Закону Молдови Про індустріальні парки №182 від 15 липня 2010 року та проект Закону одного з суб'єктів Російської Федерації «Об индустриальных парках в Ивановской области» (див. табл.). Найбільша схожість із законодавством України щодо розвитку індустріальних парків простежується з Республікою Беларусь.

Для стимулювання заходження бізнесу в індустріальні парки слід застосовувати різні форми прямої та непрямої підтримки. Пропонований комплекс заходів фінансової державної підтримки розвитку індустріальних парків передбачає систему надання пільг і преференцій учасникам індустріальних парків, керуючим компаніям, уповноваженим

державним органам з розвитку індустріальних парків (регіональний, місцевий рівні, регулювання тарифів).

1. Форми підтримки розвитку індустріальних парків на державному, регіональному та місцевому рівнях: повне звільнення від сплати податку на нерухомість індустріального парку, незалежно від напрямку його використання (з моменту надання статусу керуючої компанії індустріального парку); повне звільнення від сплати податку на прибуток від реалізації товарів, послуг, робіт власного виробництва (з моменту надання статусу керуючої компанії індустріального парку) за умови спрямування цих коштів на інвестиційні цілі або збільшення виробництва та експорту продукції; повне звільнення від земельного податку на ділянки, розташовані на території індустріального парку (з моменту надання статусу керуючої компанії індустріального парку) за умови спрямування цих коштів на інвестиційні цілі або збільшення виробництва та експорту продукції; одержання зниженої (пільгової) податкової ставки щодо сплати податку на прибуток, землю та нерухомість (з моменту надання статусу резидента індустріального парку) протягом десяти календарних років, а в наступні десять років – у розмірі 50% від ставки податку; застосування прискореного методу податкової амортизації; амортизаційна премія, що передбачає можливість віднесення на валові витрати додаткового відсотка вартості основних засобів; застосування інвестиційного податкового кредиту (відтермінування сплати нарахованого податку (з додаванням відсотків за користування); спрямування нарахованого податку на інвестиційні цілі); знижена ставка відрахувань до соціальних фондів з фонду оплати праці працівників, зайнятих науково-дослідними розробками (5–9%); можливість виписувати податкові векселі при імпорті продукції; звільнення чи пом'якшення вимог щодо обов'язкового продажу валютної виручки; звільнення від сплати мита щодо імпорту обладнання, яке не виробляється в країні.

2. Джерела фінансування облаштування та розвитку індустріальних парків: кошти з державного та місцевого бюджетів в порядку та обсягах, передбачених законодавством; кошти приватних інвесторів; кредитні кошти банків та інших фінансово-кредитних організацій; кошти з інших джерел, незаборонені діючим законодавством.

3. Субсидії учасникам індустріальних парків: субсидії на компенсацію частини витрат на оплату відсотків за комерційний кредит на інвестиційні цілі, в тому числі на будівництво інфраструктури, придбання обладнання, підготовку кадрів; субсидії на відшкодування частини витрат на придбання високотехнологічного обладнання та передових технологій у розмірі до 20,0% від вартості такого обладнання, але не більше 5 млн. грн.

4. Субсидії на відшкодування частини витрат керуючої компанії: на будівництво внутріпаркової інженерної інфраструктури та доріг – до 30% від загального обсягу витрат; на підготовку професійних кадрів керуючої компанії індустріального парку в розмірі до 50% від загальної суми витрат.

Пільги, які надаються для створення та розвитку індустріальних парків у світі

№ пп.	Країна (регіон, назва індустріального парку)	Специфіка діяльності індустріального парку	Вид податкової пільги	Ставка податку з пільгою	Термін пільги	Обґрунтування
1	2	3	4	5	6	7
Зарубіжні індустріальні парки						
1	Азербайджанська Республіка		Згідно з поправками до Податкового кодексу, промислові парки та технопарки будуть звільнені на 7 років від податку на додану вартість. Юридичні особи – резиденти парків – на 7 років звільняються від податку на прибуток, фізичні особи, що діють на території парків, – від прибуткового податку, податку на майно, на землю. Оператори та організатори діяльності парків будуть безстроково звільнені від податків на імпорт відповідної техніки та обладнання		Термін дії пільг – 7 років	На підставі діючого Податкового кодексу
2	Канада		Застосовується прискорений метод податкової амортизації. Цей інструмент застосовується у переважній більшості країн не лише в індустріальних парках, але й в загальній системі оподаткування. При цьому, норми амортизації значно вищі, ніж в Україні. Зокрема, в Канаді програмне забезпечення амортизується за нормою 50%, матеріальні основні фонди – 30–50%, нерухомість – 20%. Метод прискореної амортизації спрямований на те, щоб досягти перевищення фіскальної амортизації над економічною (бухгалтерською). Завдяки цьому підприємства отримують значний ресурс для інвестицій, не сплачуючи податок на прибуток чи відсотки за користування кредитом			
3	Королівство Нідерландів		Для інвесторів перевагами Промислового парку Брівенгат є: – територія Нідерландських островів, де розташований промисловий парк, має статус асоційованого члена Європейського Союзу. Тому продукція, яка виготовляється на території парку, може безмитно ввозитися в країни ЄС; – звільнення від оподаткування імпортом та експортом митом; – оподаткування експортних операцій учасників промислового парку податку на прибуток за ставкою 2%; – звільнення від сплати податку на продаж; – звільнення від сплати податку на нерухомість			
4	Литовська Республіка		Інвестиції понад 1 млн. євро звільняються від корпоративного податку вперше 5 років і отримують знижку в 50% у наступні десять років			
5	Республіка Татарстан,		Керуючою компанією індустріального парку «Химград» встановлені наступні пільги і преференції для його резидентів: – безкоштовне технологічне приєднання до енергоресурсів (природний газ, вода, опалення, холод, електроенергія) та до джерел технічних газів (кисень, азот, стиснене повітря); – забезпечення збору та утилізації відходів і стоків; – застосування пільгової ставки оподаткування при оподаткуванні податком на майно, звільнення від транспортного податку, зниження розрахункового коефіцієнта орендної плати за землю до 0,1, зменшення податку на прибуток; – сервісне та технічне обслуговування виробничих, складських приміщень; – надання різного виду послуг на пільгових умовах (фінансові, лізинг, кредитування, маркетингові і виставкові послуги, освітні послуги для персоналу, охорона, управління об'єктами нерухомості і т. ін.)			
6	Російська Федерація, м. Москва: – «Технологічний парк «Слава»; – «Технологічний парк «Строгино»; – технополіс («Технополіс Москва»); – індустріальний парк «Стройэкспром»	Реалізація окремих форм підтримки науково-технічної та інноваційної діяльності міста	1. Для технопарків та технополісів: – звільнення від сплати майнового податку резидентів та їх керуючих організацій; – ставка земельного податку для керуючих організацій складає 2. Для індустріальних парків: – звільнення від майнового податку резидентів, а для керуючої організації встановлена пільга – – для керуючих організацій встановлена пільгова ставка земельного податку – 3. Для резидентів технополісу, технологічного парку або індустріального парку – встановлення зниженої ставки податку на прибуток організацій в частині податку, що підлягає зарахуванню до бюджету міста. Податкові пільги для керуючих компаній технопарків, технополісів: – звільнення від сплати майнового податку (на майно організації); – встановлення зниженої ставки земельного податку Для керуючих організацій індустріальних парків: – встановлення зниженої ставки майнового податку – по земельному податку	0,7% від повної суми земельного податку (за зайняту ними земельну ділянку) 50% від суми податку у відношенні майнового комплексу 20% від суми земельного податку Ставка податку на прибуток організацій у розмірі 13,5% 0,01% від кадастрової вартості земельної ділянки 1,1% у відношенні майнового комплексу ІП, тобто вдвічі менше стандартної ставки у розмірі 0,3% від кадастрової вартості, тобто у 5 разів нижче гранично встановлених ставок	Усі пільги надаються на термін 10 років та розповсюджуються на правовідносини, що виникли з 01.01.2013 На термін 10 років з моменту отримання ними статусу резидента	Пільги забезпечені на підставі прийнятих у другому читанні Московською державною думою законопроектів: «О налоге на имущество организаций», «О земельном налоге» Проектом закону «Про встановлення ставки податку на прибуток організацій для резидентів технополісів, технологічних парків та індустріальних парків», що був підготовлений з метою реалізації окремих форм державної підтримки науково-технічної та інноваційної діяльності в місті, встановлених Законом Москви «Про науково-технічної та інноваційної діяльності»

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

1	2	3	4	5	6	7
8	Російська Федерація, ІП «Габцево», «Калуга-ЮГ», «Росва», «Ворсино», «Маклаки», «Сосенский», «Коллонтай», «Обнинск», приватний ІП «И-Парк Лемминкяйнен», промзона «Детчино» (усі – м. Калуга та Калузька обл.)		Податкове стимулювання: Уряд Калузької області надає суб'єктам інвестиційної діяльності податкові пільги, які залежать від обсягу вкладених інвестицій в основний капітал і здійснюваного інвестором виду економічної діяльності. З податку на майно організацій передбачено застосування зниженої податкової ставки в 1,1%, а також звільнення майна від оподаткування на певну кількість податкових періодів залежно від обсягів вкладених інвестицій. Так, звільнення з податку на майно надається організаціям, які здійснили протягом трьох років реалізацію проекту з інвестиціями в обсязі: – від 100 до 300 млн. рублів – на 1 податковий період; – від 300 до 500 млн. рублів – на 2 податкових періоду; – понад 500 млн. рублів – на 3 податкових періоду. Знижена ставка з податку на прибуток (13,5%) надається організаціям, які здійснили протягом трьох років реалізацію проекту з інвестиціями в обсязі: – від 100 до 500 млн. рублів – на 1 податковий період; – від 500 до 1000 млн. рублів – на 2 податкових періоду; – від 1000 до 2000 млн. рублів – на 3 податкових періоду; – понад 2000 млн. рублів – на 4 податкових періоду. При цьому організації, які здійснили протягом трьох років реалізацію проекту з інвестиціями в обсязі понад 3000 млн. рублів, отримують додаткові пільги з податку на майно і податку на прибуток (відповідно до Закону Калузької області від 10.11.2003 №263-ОЗ «Про податок на майно організацій» та Законом Калузької області від 29.12.2009 №621-ОЗ «Про зниження податкової ставки податку на прибуток організації, що зараховується до обласного бюджету, для інвесторів, що здійснюють інвестиційну діяльність на території Калузької області»)			
9	Російська Федерація, Камський індустріальний парк «Мастер»		Преференції: – низька вартість орендної плати, у випадку виробничої необхідності можливість оперативно займалу площу; – резиденти ВАТ «КІП «Мастер» визнаються привілейованими партнерами ВАТ «КАМАЗ», що дозволяє їм брати участь у програмах з аутсорсингу виробництва комплектуючих до автомобілів КАМАЗ; – резиденти ВАТ «КІП «Мастер» отримують переважне право на отримання гранту Уряду Республіки Татарстан на реалізацію власних бізнес-проектів; – на території ВАТ «КІП «Мастер» відкрито логістичний термінал категорії «А» ємністю 18 000 палет-місць, з сучасною системою складського обліку та функціями 3PL провайдера, що дозволяє оптимізувати витрати на зберігання готової продукції; – можливість використання залізничного тупику; – всім резидентам на вигідних умовах надається широкий перелік послуг: бухгалтерські, юридичні, митні, лізингові, консалтингові, банківські тощо			
10	Республіка Білорусь		Податкові пільги резидентів Парку: - Протягом 10 років з дня їх реєстрації як резидентів Парку вони звільняються від: – Податку на прибуток стосовно прибутку, отриманого від реалізації товарів (робіт, послуг) власного виробництва, вироблених ними на території Парку; – Податку на нерухомість по будівлях і спорудах (у тому числі над-нормативного незавершеного будівництва), машино-місць, розташованих на території Парку, незалежно від напрямку їх використання; – Земельного податку за земельні ділянки на території Парку. - Після закінчення 10 календарних років, наступних за роком їх реєстрації в якості резидента, протягом наступних 10 календарних років сплачують податок на прибуток, земельний податок, податок на нерухомість за ставками, зменшеним на 50 відсотків. - Протягом 5 календарних років, починаючи з першого року, в якому виникла валовий прибуток резидента Парку, вони звільняються від податку на прибуток та податку на доходи іноземних організацій, які не здійснюють діяльність через постійне представництво, по дивідендах і прирівняним до них доходами, нарахованими резидентами Парку їх засновникам (учасникам, акціонерам, власникам). - До 1 січня 2027 року ставка податку на доходи іноземних організацій, які не здійснюють діяльність в Республіці Білорусь через постійне представництво, по роялті, нарахованих резидентами Парку іноземним організаціям, які не здійснюють діяльність в Республіці Білорусь через постійне представництво, у вигляді винагороди за інформацію щодо промислового, комерційного або наукового досвіду (у тому числі ноу-хау), плати за ліцензію, патент, креслення, корисну модель, схему, формулу, промисловий зразок або процес, становить 5 відсотків. - До 2027 р. доходи фізичних осіб від резидентів Парку за трудовими договорами оподатковуються прибутковим податком за ставкою 9 відсотків. - Резиденти Парку звільнені від ПДВ та податку на прибуток, обов'язок щодо сплати яких виникає у зв'язку з безоплатною передачею капітальних будов (будівель, споруд), ізольованих приміщень, об'єктів незавершеного капітального будівництва та інших об'єктів основних засобів, розташованих на території Парку і переданих для будівництва (реконструкції) будівель і споруд у їх власність	5% 9%	Термін дії пільг – 10 років	
11	Республіка Польща		Гранти у розмірі до 25% витрат на придбання земель, обладнання та будівництво споруд об'єктам інвесторам, які прийшли до Польщі з 10 млн. євро			

1	2	3	4	5	6	7
12	Словацька Республіка		– Податкові пільги у розмірі від 20 до 50% вартості вкладень мають вони в Словаччині, а допомога держави малим підприємствам збільшується на 10–15%			
13	Турецька Республіка		Інвестори, що працюють в ІП, платять податок 10%, а за межами парку – 40%. Резидентам організованих промислових зон (найбільш поширений тип індустріальних парків в Туреччині – 148 одиниць) надаються звільнення від ПДВ при купівлі землі, звільнення від податку на нерухомість протягом п'яти років після будівництва підприємства, від різних муніципальних податків, пільгові тарифи на комунальні послуги і т.д. У рамках цих зон також спеціально обладнуються майданчики для малих і середніх підприємств, яким надаються додаткові пільги. Муніципалітет покриває 15% витрат на оренду або перепрофілювання ділянки під будівництво ІП і на забезпечення його інфраструктурою. Після того як інвестори заслужили право називатися «індустріальними парками», вони можуть подавати заяви на різноманітні види фінансової підтримки: від коштів національних субсидій до безмитних зон. Уряд Угорщини також пропонує забезпечення спільного фінансування різноманітних видів інвестицій. Інвестори можуть також отримати фінансову допомогу шляхом надання заяви на отримання гранта до ЄС. Гранти ЄС концентрують увагу на створенні нових робочих місць, розвитку довкілля та інфраструктури, інвестуванні до сільськогосподарського сектору, навчанні та підготовці робочої сили і підтримці інноваційного розвитку			
14	Угорська Республіка		10 років канікул з податку на прибуток мають інвестори, що увійшли в ІП Чехії			
15	Чеська Республіка					

Складено за даними [1–29].

Висновки

Непрямі заходи державної підтримки:

1. Забезпечення введення прискореного порядку отримання результатів експертизи проектної документації та державної експертизи результатів інженерних пошуків з урахуванням досвіду реалізації відповідного порядку для учасників індустріальних парків, у відповідності з Законом України «Про індустріальні парки» №5018–VI від 21.06.2012. Даний порядок реалізує принцип «єдиного вікна» при отриманні дозволу на будівництво та забезпечення проведення державної експертизи проектної документації.

2. Впровадження технології «єдиного вікна» повинно включати організацію: узгодження та експертизи проектної документації в максимально скорочені терміни; узгодження документів для надання на території парку земельних ділянок; видачі технічних умов на підключення об'єктів до інженерних мереж та споруд; розгляду документів потенційних учасників. Органи виконавчої влади та місцевого самоврядування в межах своїх повноважень повинні забезпечувати в нормативні терміни вирішення питань з надання та передачі земельних ділянок об'єктів транспортної інфраструктури, підключення до мереж інженерної інфраструктури суб'єктів господарювання, що займаються будівництвом індустріального парку.

3. Заходи інформаційного, організаційного, маркетингового забезпечення, консультаційної підтримки, в тому числі узагальнення даних по потребі в професійних кадрах нових промислових учасників індустріальних парків, забезпечення і реалізація їх замовлень на підготовку та перепідготовку кадрів через центри зайнятості та навчальні заклади регіону (з можливим субсидуванням вартості за рахунок регіонального та місцевих бюджетів).

4. Надання додаткових заходів державної підтримки інвесторам, які реалізують інвестиційні проекти на території індустріальних парків, у тому числі: розробка комплексних територіальних планів (при взаємодії з суб'єктами природних моно-

полій та у частині орендних платежів) для потенційних учасників з метою стимулювання локалізації інвестиційних проектів на початкових стадіях формування індустріальних парків (зниження вартості енергоресурсів для учасників, що приходять в першу чергу; стимулювання розвитку окремих галузей та т.д.); надання сприяння учасникам індустріальних парків в прискоренні проходження митних процедур при купці високотехнологічного імпортного обладнання; підтримка клопотань і звернень у державні органи влади, органи, що регулюють ціноутворення на послуги природних монополій, банки та інші кредитні установи про застосування з їх боку режиму найбільшого сприяння.

5. Створення типових проектів розвитку інфраструктури індустріальних парків (з відповідним узгодженням інвестиційних програм ресурсопостачальних організацій), забезпечення прозорості універсальних умов розміщення інвестиційних проектів у межах індустріальних парків. Типові проекти повинні включати лише мінімальний набір уніфікованих характеристик і забезпечувати можливість розвитку кожного індустріального парку з урахуванням його унікальних особливостей (розташування, оснащення земельної ділянки та права власності на нього, забезпеченість інженерною інфраструктурою, система управління, спеціалізація парку тощо).

6. Рекомендувати органам місцевого самоврядування розвиток організаційного та інформаційного супроводу створення індустріальних парків, у тому числі: формування переліку об'єктів незавершеного будівництва (тимчасово призупинених і законсервованих будівництв і об'єктів) і вільних ділянок державної і комунальної власності. Створення умов для залучення зазначених об'єктів і ділянок в господарський оборот при створенні виробництва на території планованих індустріальних парків; можливість коригування документів територіального планування і матеріалів з обґрунтування таких проектів в інформаційній системі територіального планування. Інформація про інвестиційні май-

данчики (грін— і браунфілд) повинна бути доступна потенційним інвесторам.

Список використаних джерел

1. Литва – инновационная инфраструктура, промпарки, ОЭЗ / Блог Андрея Шестопалова, сопредседателя Совета по национальной конкурентоспособности [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://andshestopalov.livejournal.com/87358.html>
2. Алитусский промышленный парк [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://www.alytus-industrial-park.eu/failai/leidiniai/APP_LEIDINYS_A4_ru.pdf
3. Индустриальные парки входят в моду [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.blctt.metolit.by/ru/dir/item.php/24>
4. Нидерланды. Информация о свободных экономических зонах [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://www.ved.gov.ru/exportcountries/by/about_by/laws_ved_by/special_area_by/
5. Свободные экономические зоны в Нидерландах [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://www.vneshmarket.ru/content/document_r_1C175B4C-CE2D-4365-89F5-AAF2F35AEB28.html
6. Промышленный парк Омер [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: [http://my-country-israel.com/ru/Музеи/Юг\(Эйлат\)/Промышленный_парк_Омер](http://my-country-israel.com/ru/Музеи/Юг(Эйлат)/Промышленный_парк_Омер)
7. «В семье» №5. Промышленный парк Вертхаймера [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.jewishagency.org/JewishAgency/Russian/Israel+for+you/Magazines/family+5-5.htm>
8. Промышленный парк Омер на карте [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://my-country-israel.com/ru/Результаты_поиска?word=Промышленный+парк+Омер&x=0&y=0
9. Китайско-белорусский индустриальный парк под Смоленскими: первые шаги [Электрон. ресурс]. – 2012. – 27 августа. – Режим доступа: <http://logosky.by/main/cis/17875-2012-08-27-16-47-29.html>
10. Китайско-белорусский индустриальный парк [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/Китайско-белорусский_индустриальный_парк
11. Презентация Белорусско-китайского индустриального парка прошла в КНР [Электрон. ресурс]. – 2012. – 01 ноября. – Режим доступа: http://www.belta.by/ru/all_news/economics/Prezentatsiya-Belorusko-kitajskogo-industrialnogo-parka-proshla-v-KNR_i_613806.html
12. Создание индустриального парка под Смоленскими способствует развитию Минской области: интервью с Борисом Батурой [текст] / [Электрон. ресурс]. – 2012. – 27 августа. – Режим доступа: http://www.belta.by/ru/all_news/regions/Sozdanie-industrialnogo-parka-pod-Smolevichami-posposobstvuet-razvitiyu-Minskoy-oblasti-Batura_i_606636.html
13. Рудый К. 10 вопросов о Китайско-белорусском индустриальном парке / Кирилл Рудый // Банкаўскі веснік. – 2012. – №10. – С. 47–52.
14. Китай-парк вырастет под Минском [Электрон. ресурс]. – 2012. – 16 марта. – Режим доступа: http://www.ng.by/ru/issues?art_id=64643
15. Рудый К. Кредитно-инвестиционное сотрудничество Беларуси и Китая / К. Рудый // Банкаўскі веснік. – 2011. – №10. – С. 47–53.
16. Постановление Совета Министров Республики Беларусь «Устав государственного учреждения «Администрация Китайско-белорусского индустриального парка» №756 от 16.08.2012. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://china.mfa.gov.by/rus/industrial_park/park-ustav/
17. Пискунов Д. Влияние инновационной политики на международную конкурентоспособность государств / Дмитрий Пискунов [Электрон. ресурс] // Инвестиции в России. – 2003. – 20 июня. – Режим доступа: <http://stra.teg.ru/lenta/innovation/1175>
18. Индустриальные парки – инструмент модернизации страны [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.slideshare.net/enorkina/ss-5361176>
19. Индустриальный парк «Химпарк Тагил» [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.indparks.ru/index.php?id=213>
20. Индустриальные парки как инновационный путь развития производственных предприятий Пермского края [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://minprom.permkrai.ru/docs/industrial_park_pk.ppt
21. Промышленный (индустриальный) парк «Лямино» [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://minprom.permkrai.ru/2011-09-08-11-53-04/750-lr>
22. Промышленный парк «Паливино» [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.myshared.ru/slide/55043/>
23. От технопарков – к городам науки [Электрон. ресурс] // Эксперт. – 2010. – №48 (732). – 06 декабря. – Режим доступа: <http://expert.ru/expert/2010/48/ot-tehnoparkov-k-gorodam-nauki/>
24. Силиконова долина: история возникновения и роль в инновационном развитии [Электрон. ресурс]. – 2004. – 15 мая. – Режим доступа: <http://patent.km.ua/ukr/articles/i355?nc=1>
25. К 2015 году в Азербайджане завершится создание химико-промышленного парка [Электрон. ресурс]. – 2012. – 20 ноября. – Режим доступа: http://vesti.az/news/К_2015_году_в_Азербайджане_завершится_создание_химико_промышленного_парка
26. Проект создания эко-индустриального парка в Азербайджане представлен на конгрессе во Флоренции [Электрон. ресурс]. – 2012. – 20 сентября. – Режим доступа: <http://www.trend.az/capital/business/2067541.html>
27. Обзор делового климата, льгот инвесторам, свободных экономических зон, промышленных и научно-технических парков государств-участников СНГ [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.e-cis.info/page.php?id=22310>
28. Международный опыт создания индустриальных парков: возможности и опасности [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dailystroy.ru/prompark/>
29. Промышленные парки Словакии http://www.vneshmarket.ru/content/document_r_9263E729-D306-4095-8153-OE9EC86864C6.html

Системне державне управління фінансами акціонерних товариств

У статті розкриваються особливості державного управління фінансами акціонерних товариств та надаються пропозиції щодо удосконалення такого управління на основі системного підходу. Обґрунтовано застосування контролінгу, де використовується бюджетування, а також облік і контроль за центрами відповідальності.

Ключові слова: державне управління фінансами; контролінг; бюджетування; центри відповідальності.

В статье раскрываются особенности государственного управления финансами акционерных обществ и вносятся предложения относительно усовершенствования такого управления на базе системного подхода. Предложено применение контроллинга, где используется бюджетирование, а также учет и контроль за центрами ответственности.

Ключевые слова: государственное управление финансами, контроллинг, бюджетирование, центры ответственности.

The article reveals the features of the public financial management of joint stock companies and provided suggestions for improvement of management based on a systematic approach. Substantiation of application of controlling, budgeting, accounting and control of the centers of responsibility.

Keywords: public financial management; controlling, budgeting, centers of responsibility.

Постановка проблеми. Трансформація економічних відносин в Україні викликала кардинальні зміни в управлінні суб'єктами господарювання, де особливе місце належить державному управлінню акціонерними товариствами. При цьому значно ускладнюється управління фінансами акціонерних товариств, які здійснюють свою діяльність у динамічному режимі перманентних внутрішніх і зовнішніх змін, орієнтованих на конкуренцію, подолання кризових явищ. Окремо слід виокремити питання управління фінансами акціонерних товариств, що розкриваються в Законі України «Про акціонерні товариства», де визначається формування статутного, власного та резервного капіталу, їх збільшення та зменшення, використання цінних паперів, дивіденди тощо [1]. Зазначимо, що фінансові показники все частіше стають основними критеріями при прийнятті управлінських рішень. Вирішення проблем державного управління фінансами акціонерних товариств найбільш ефективним може бути при застосуванні системного підходу, що свідчить про актуальність вибраної теми дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню окремих питань управління фінансами присвячено роботи як українських, так і зарубіжних вчених. Зокрема,

удосконалення механізму розподілу прибутку розглянуто в роботі М.В. Сіроша та В.О. Щербака [2], особливості формування фінансових ресурсів акціонерних товариств розкривають Р.А. Герасименко, І.Р. Блажан [3], де на основі проведеного аналізу сформульовано підходи до збільшення власного капіталу суб'єктів господарювання. В цій роботі також дано оцінку типів дивідендної політики та її вплив на розміри статутного капіталу. Такі розробки проводяться перманентно і є актуальними в ринкових умовах господарювання. Інтерес з погляду системного корпоративного управління представляє дослідження В.Є. Мащенко, де подається система управління фінансами в компанії [4, с. 89–92], а також питання фінансового менеджменту в корпоративних структурах [4, с. 92–94]. Слід також виокремити дослідження Т.І. Єфименко, С.С. Гасанова, В.П. Кудряшова, які розглядаючи питання фіскальної консолідації при антикризовому регулюванні, виокремлюють такі напрями поліпшення управління державними фінансами: «запровадження комплексного використання програмно-цільового методу; удосконалення внутрішнього аудиту», і крім цього «запровадження ефективного моніторингу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору» [5, с. 12]. Вивчаючи теоретико-методологічні засади дослідження інвестиційного процесу у фінансовій науці, М.І. Дибя та Т.В. Майорова вказують на такі напрями таких досліджень: реальні інвестиції (капітальні вкладення), фінансове забезпечення інвестиційної діяльності, оцінка вартості інвестиційних (фінансових) ресурсів, фінансова оцінка інвестиційних проектів [6, с. 105]. Однак питання системного державного управління фінансами акціонерних товариств потребує постійного вивчення і удосконалення і є вкрай актуальними.

Метою статті виходячи з цього є дослідження державного управління фінансами акціонерних товариств та надання пропозицій щодо удосконалення такого управління на основі системного підходу.

Виклад основного матеріалу. Насамперед зазначимо, що з позицій кібернетики, управління як система включає підсистему, яка управляє, і підсистему, якою управляють, тобто суб'єкт і об'єкт управління. Крім цього системний підхід до управління фінансами передбачає існування єдності і взаємозв'язку суб'єкта управління та об'єкта, які повинні охоплюватися зворотнім зв'язком і знаходитися в безперервному русі та удосконаленні. Інформація про стан системи, яка циркулює в замкнутому контурі, використовується для здійснення корегування динаміки процесу управління.

Зауважимо, що системний підхід до управління має задовольняти таким вимогам:

- мати чітко визначені цілі системи і її кінцевий стан;
- здійснення пошуку альтернативних варіантів досягнення поставленої мети, що доцільно реалізовувати при виконанні контролінгу.
- визначення витрат та вигод, пов'язаних з можливою реалізацією кожної альтернативи. Здійснення класифікації витрат і вигод на релевантні та нерелевантні. Приймаються до уваги тільки релевантні витрати та доходи;
- вибір найбільш вигідної альтернативи із розглянутих.

Державне управління фінансами акціонерних товариств на основі системного підходу має бути спрямоване на досягнення завдань, які визначаються їхніми засновниками і державою. Дослідження показали, що це може бути збільшення обсягу продажів, рівня прибутків, рентабельності активів, власного та залученого капіталу, збереження платоспроможності та ліквідності балансу, зміцнення позицій на ринку товарів, робіт, послуг тощо.

Виходячи зі складності системного управління, а також недостатній можливості безпосереднього впливу держави на фінанси господарюючих суб'єктів вважаємо за необхідне перманентно здійснювати удосконалення нормативно – правового забезпечення. Виходячи з цього розробку системного управління фінансами корпорацій доцільно розпочинати з перегляду нормативно – правових актів, які на сьогодні у деяких випадках є недосконалими. При цьому слід врахувати таке.

В умовах нестабільного економічного середовища виникає проблема, яка пов'язана з тим, що більшість акціонерних товариств, орієнтуючись на поточне виживання, недостатньої уваги приділяють стратегічному їх розвитку, що породжує протиріччя інтересів корпоративних груп та держави. Тому при розробці системного управління фінансами корпорацій необхідно враховувати стратегію управління ними, що повинно передбачати наступне: аналіз і оцінку поточного фінансового стану; розробку облікової політики, де крім бухгалтерського обліку передбачити впровадження системи управлінського обліку, в тому числі і стратегічного управлінського обліку; визначення податкової політики; визначення кредитної політики; управління необоротними активами і визначення амортизаційної політики; управління оборотними активами; управління дебіторською і кредиторською заборгованістю; управління позичковими коштами; управління витратами і прибутками; визначення цінової по-

літики; вибір дивідендної політики; вибір інвестиційної політики; оцінка ринкової вартості компанії.

Отже, системне управління фінансами має поєднувати стратегічну перспективу і поточні завдання і орієнтуватися на швидкоплинні зміни зовнішнього і внутрішнього середовища, що можливо при налагодженій замкнутій схемі управління, в контур якої пропонуємо включити блок нормативно – правового забезпечення, об'єкт управління, суб'єкт управління та його діяльність, що функціонують у ринковому середовищі (див. рис.).

Своєю чергою, системне управління фінансами має охоплювати організаційну структуру управління фінансами, кадри фінансових підрозділів, фінансові інструменти, фінансові методи, інформаційні потоки фінансового характеру, технічні засоби управління фінансами.

Залежно від розмірів корпорації, а також від виду діяльності структуру управління фінансами може очолювати фінансовий директор, якому підпорядковуються фінансовий відділ, відділ контролінгу, відділ управлінського обліку, бухгалтерія. Фінансовий директор може виконувати роботу однієї із вищих ланок управління або надавати інформацію для прийняття управлінських рішень.

Варто виділити такі прийоми управління фінансами корпорації, як прогнозування, планування, організація, мотивація, контроль, координація, оподаткування, кредитування, фінансова допомога, санкції, ціноутворення, нарахування амортизації, дивідендна політика, котирування курсів цінних паперів.

Щодо системного управління фінансами корпорацій, то найбільш повно змістовна його частина розкривається через такі функції управління: прогнозування, планування, контроль та координація, які передбачають:

- прогнозування – визначає можливі в перспективі фінансові ресурси, фінансові процеси, варіанти проведення фінансової діяльності. Прогнозування є основою фінансового планування;
- планування – встановлює конкретні показники і параметри фінансової системи, величину і джерела отримання фінансових ресурсів та напрямки їх використання, ступінь відповідності надходжень та витрат. Основою фінансового планування можуть бути бюджети та фінансові баланси. Однією зі складових частин фінансового планування є розробка та затвердження фінансових розділів цільових програм, бізнес – проектів та бізнес – планів;

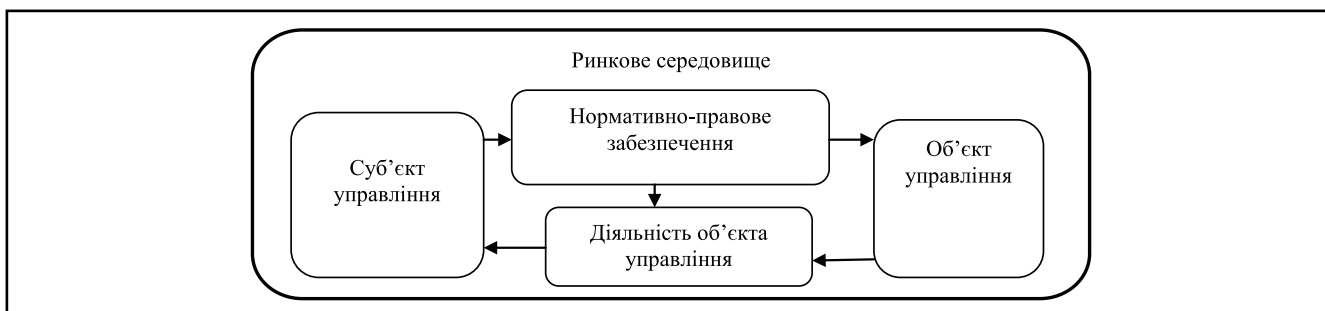


Схема державного управління фінансами акціонерного товариства

- контроль – є ланкою зворотного зв'язку в системі управління фінансами, за допомогою якого надається інформація менеджерам щодо стану фінансів, ходом фінансової діяльності на всіх рівнях та ланках фінансової системи;

- координація – реагування на ситуації, які виникають в системі управління фінансами; прийняття поточних рішень; внесення змін в бюджети, баланси, фінансові розділи цільових програм, бізнес-проектів та бізнес-планів; перерозподіл фінансових ресурсів згідно нових умов.

При розробці системи державного управління фінансами слід застосовувати контролінг, де необхідно передбачати таке:

- складання фінансових бюджетів, планів-балансів, участь у розробці довгострокових фінансових планів;

- здійснення поточного контролю виконання планових показників;

- участь в формуванні джерел фінансування підприємства, розробці стратегій фінансування і заходів щодо фінансування з урахуванням планових показників;

- аналіз відхилень та складання фінансових звітів щодо цих відхилень;

- розробка при необхідності управлінських заходів щодо зменшення відхилень фактичних показників від планових.

Можна виділити такі розділи контролінгу щодо управління фінансами: встановлення цілей; планування; управлінський облік; система інформаційних потоків; моніторинг; контроль; аналіз планів, результатів та відхилень; розробка рекомендацій для прийняття управлінських рішень.

Застосування контролінгу як концепції управління фінансами на практиці може передбачати такі основні механізми та інструменти: здійснення класифікації витрат та управління ними; калькулювання собівартості продукції, робіт, послуг; створення центрів відповідальності; складання бюджетів та здійснення контролю за їх виконанням; здійснення стратегічного фінансового планування.

Коротко зупинимось на створенні центрів відповідальності, складанні бюджетів та здійсненні контролю за їх виконанням, здійсненні стратегічного фінансового планування.

Існують різні підходи до формування центрів відповідальності. Враховуючи вітчизняний та зарубіжний досвід створення та діяльності таких центрів, можна запропонувати такі основні положення щодо їхнього формування:

- у центрі відповідальності обов'язково визначається особа, яке несе відповідальність за діяльність центра, і тільки ту діяльність, яка ведеться центром. Можливе створення таких центрів відповідальності: центри витрат, центри прибутків, центри доходів, центри інвестицій;

- для основних видів витрат визначається центр відповідальності, де ці витрати є прямими, тобто на центри відповідальності доцільно відносити тільки прямі витрати. Зазначимо, що прямі витрати – це витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат економічно доцільним шляхом;

- для кожного центра відповідальності визначаються показники його діяльності, менеджери беруть участь у визна-

ченні показників, які знаходяться під їх контролем. При виборі показників не слід ускладнювати системи обліку;

- для кожного центру відповідальності проводиться розробка та затвердження бюджету;

- для кожного центру відповідальності встановлюються терміни звітності;

- для кожного центру відповідальності встановлюються трансфертні ціни на його продукцію;

- регулярно визначаються відхилення від бюджету та аналізуються їхні причини;

- здійснюється стимулювання діяльності центрів відповідальності.

Система обробки та підготовки інформації всередині підприємства може базуватися на основі бюджетування, що передбачає розробку, аналіз та контроль бюджетів. Передусім зазначимо, що бюджет – це план діяльності суб'єкта підприємництва чи окремих його підрозділів, як правило, в кількісних вимірниках. Бюджети можуть охоплювати всі сфери фінансової діяльності. Складання бюджету є процесом планування, як правило, на один рік із розподілом на квартали, місяці, тижні.

Бюджетування дає можливість вирішення таких питань управління фінансами: планування діяльності структурних підрозділів; координація діяльності структурних підрозділів; контроль і оцінка ефективності роботи структурних підрозділів; стимулювання діяльності працівників суб'єкта підприємництва з метою орієнтації їх на досягнення цілей.

Важливого значення при здійсненні системного державного управління фінансами набуває прийняття довгострокових рішень, які насамперед пов'язані з інвестиційними розрахунками, що дає можливість визначити вигідність окремих інвестиційних проектів; здійснити вибір об'єктів інвестування із декількох альтернатив; формувати інвестиційні програми.

З метою здійснення розрахунків інвестиційних проектів необхідно зібрати необхідну кількість внутрішніх та зовнішніх даних. До внутрішніх даних можна віднести потребу в капіталі для реалізації проекту, постійні і змінні витрати, доходи, рентабельність, ліквідність, грошові потоки, наявність вузьких місць, продуктивність праці, ринкову частку, послуг, перспективу росту показників при реалізації проекту. До зовнішніх даних, які можуть впливати на інвестиційні розрахунки, можна віднести законодавчу базу, поведінку конкурентів на ринку, коливання попиту, технічний прогрес, динаміку ринків капіталу, реалізацію продукту фінансового посередника тощо. Треба враховувати, що особливі труднощі виникають при інвестиційних розрахунках, пов'язаних з необхідністю використання прогнозних даних.

Інформаційне забезпечення системного державного управління фінансами акціонерного товариства включає в себе систему облікових та не облікових джерел. До облікових джерел інформації відносяться дані бухгалтерського, статистичного, податкового, управлінського обліку та звітності, а також вибіркові облікові дані. Щодо носіїв облікової

інформації, то тут прикладом можуть служити первинні бухгалтерські документи, оборотні відомості, оборотні шахові відомості, баланс, звіти про фінансові результати, звіти про рух грошових коштів, звіти про власний капітал тощо. До не облікових джерел відносяться акти ревізій, документи аудиторських перевірок, матеріали зборів акціонерів, матеріали періодичних видань тощо. Крім цього, в системі управління фінансами використовується інформація як внутрішніх, так і зовнішніх нормативних документів (цінників, паспортів, прейскурантів, довідників тощо), технічна інформація (креслення деталей та машин, специфікації, паспорти обладнання, машин, механізмів тощо).

Висновки

Удосконалення державного управління фінансами акціонерних товариств доцільно розпочинати з перегляду нормативно-правових актів, які на сьогодні в багатьох випадках є недосконалими, при внесенні змін в які слід врахувати таке. Системне державне управління фінансами вимагає поєднання стратегічної перспективи і поточних завдань і має орієнтуватися на швидкоплинні зміни зовнішнього і внутрішнього середовища, що можливо при налагодженій замкнутій схемі управління. Блок управління фінансами має охоплювати організаційну структуру управління фінансами, кадри фінансових підрозділів, фінансові інструменти, фінансові методи, інформаційні потоки фінансового характеру, технічні засоби управління фінансами. Системне управління фінансами корпорацій має передбачати застосування контролінгу та управлінського обліку, що дасть можливість здійснювати управління витратами корпорації, широко використовувати бюджетування, облік і контроль за центрами відповідальності.

При подальших дослідженнях у напрямі удосконалення системного державного управління доцільно зосередити увагу на науковому забезпеченні розробки його нормативно-правової бази із врахуванням об'єкта управління, діяльності акціонерного товариства та ринкового середовища, а також визначити джерела фінансових ресурсів, фінансові відносини. При формуванні джерел ресурсів окремо слід виділити власні і залучені фінансові ресурси.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 №514-VI. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // www.liga.kiev.ua
2. Сірош М.В., Щербак В.О. Удосконалення механізму розподілу прибутку в акціонерному товаристві / М.В. Сірош // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2004. – №8. – С. 15–16.
3. Герасименко Р.А., Блажан І.Р. Особливості формування фінансових ресурсів акціонерних підприємств / Р.А. Герасименко // Фінанси України. – 2004. – №6. – С. 82–89.
4. Мащенко В.Е. Системное корпоративное управление. – М.: Синрин, 2003. – 251 с.
5. Єфименко Т.І., Гасанов С.С., Кудряшов В.П. Фіскальна консолідація в контексті антикризового регулювання / Т.І. Єфименко // Фінанси України. – 2013. – №2. – С. 7–20.
6. Діба М.І., Майорова Т.В. Теоретико-методологічні засади дослідження інвестиційного процесу у фінансовій науці // Фінанси України. – 2013. – №2. – С. 103–109.
7. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / А.М. Карминский, Н.И. Оленев, А.Г. Примаков, С.Г. Фалько. – 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 256 с.
8. Райсберг Б.А., Фатхутдинов Р.А. Управление экономикой. Учебник. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1999. – 744 с.

УДК: 336.1

П.П. АНДРЕЄВ,
к.е.н., Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

Зарубіжний досвід становлення державного внутрішнього фінансового контролю

У статті розглянуто причини появи та сутність державного внутрішнього фінансового контролю. Визначено основні структурні елементи та функції державного внутрішнього фінансового контролю. Проаналізовано напрями реформування державного внутрішнього фінансового контролю у зарубіжних країнах.

Ключові слова: фінансово-економічна криза, фінансові ресурси держави, фінансовий контроль, державний внутрішній фінансовий контроль, внутрішній аудит, фінансове інспектування.

В статье рассмотрены причины появления и суть государственного внутреннего финансового контроля. Определены основные структурные элементы и функции государственного внутреннего финансового контроля. Проанализированы направления реформирования государственного внутреннего финансового контроля в зарубежных странах.

Ключевые слова: финансово-экономический кризис, финансовые ресурсы государства, финансовый контроль, государственный внутренний финансовый контроль.

вый контроль, внутренний аудит, финансовое инспек-
тирование.

The causes and nature of public internal financial control were considered. The main structural elements and functions of public internal financial control were determined. Trends reform of public internal financial control in foreign countries were analysed.

Keywords: financial and economic crisis, state financial resources, financial control, internal financial control, internal audit, financial inspection.

Постановка проблеми. Державні установи будь-якої країни витрачають кошти, отримані в результаті стягнення податків, від імені своїх громадян та фірм. Своєю чергою, платники податків мають право вимагати гарантію ефективного використання коштів державними установами. Світова фінансово-економічна криза, що призвела до зростання дефіцитів та боргів більшості країн світу, ще більше актуалізувала проблему ефективного використання фінансових ресурсів держави. Побудова ефективної системи державного фінансового контролю, в тому числі й внутрішнього, є необхідною умовою вирішення даної проблеми.

Фінансовий контроль є найважливішою частиною державного контролю у фінансовій сфері, передумовою створення науково обґрунтованої фінансової політики держави та ефективного механізму фінансування державного бюджету. Держава за допомогою фінансового контролю стежить за правильністю, своєчасністю і повнотою надходжень усіх запланованих фінансових коштів у державні фонди, а також за доцільністю і точністю здійснення видатків.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вивченню сутності системи державного внутрішнього фінансового контролю, а також її складових, етапів становлення та зарубіжного досвіду присвятили свої праці І.К. Дрозд, В.Ю. Лещенко, І.О. Лютий, В.М. Федоров, О.О. Чечуліна, І.Я. Чугунов, І.Ю. Чумакова та ін. Разом із тим в умовах змін, які сьогодні відбуваються в управлінні державними фінансами в Україні та більшості країн світу, корисним є вивчення зарубіжного досвіду організації державного внутрішнього фінансового контролю (ДВФК) та його складових.

Метою статті є вивчення досвіду зарубіжних країн щодо визначення сутності та структури системи державного внутрішнього фінансового контролю, особливостей та етапів її становлення.

Виклад основного матеріалу. Згідно з визначенням Лімської декларації керівних принципів контролю «контроль державних фінансів є не самоцільлю, а виступає обов'язковим елементом регуляторної системи, мета якої полягає у своєчасному виявленні відхилень від прийнятих стандартів, порушень принципів законності, ефективності, доцільності та економності управління фінансовими ресурсами, що дозволяло б у кожному випадку внести відповідні корективи, посилити відповідальність уповноважених осіб, отримати відшкодування

збитків та перешкодити або принаймні ускладнити повторення виявлених порушень у майбутньому» [1, с. 21].

Згідно з підходом, прийнятим в європейських країнах, державний внутрішній фінансовий контроль (ДВФК) – це система внутрішнього урядового контролю, націлена на захист фінансових інтересів уряду будь-якої країни, забезпечення належного (законного, економічного, ефективного, результативного, прозорого та в інтересах суспільства) управління державними фінансами [2, с. 318].

Державний внутрішній фінансовий контроль (ДВФК) являє собою структуровану модель, що є орієнтиром для національних урядів у створенні та впровадженні контрольованого середовища у місцях зосередження доходів та витрат. Її мета полягає в отриманні достатніх гарантій того, що операції відповідають принципам раціонального управління фінансами, прозорості, ефективності, результативності та економності, так само як і відповідним законодавчим та бюджетним приписам.

Реалізацію ДВФК слід розглядати як довгостроковий процес, який вимагає участі всіх зацікавлених сторін. Досвід показує, що впровадження нових політик і законів з даного питання, в основі яких немає попереднього загального розуміння і схвалення всіх зацікавлених сторін, може викликати нерозуміння і опір, що поставить під загрозу весь проект змін. Тому краще, коли зміна системи внутрішнього контролю в державному секторі слідує за періодом роздумів і обговорень серед основних зацікавлених сторін.

Протягом останніх десятиліть у більшості держав – членів ЄС активно реалізовувалися реформи державного управління або деякі їх аспекти. При цьому найбільша інтенсивність більш загальних реформ «нового державного управління» припадає на 1990–ті роки, тоді як реформи у сфері державного внутрішнього фінансового контролю (ДВФК) активніше проводилися у 2000–х роках. Важливість останніх пояснюється необхідністю реалізації більш загальних реформ, а також поширенням тенденцій визнання зростання ролі управління ризиками. У цей період ДВФК перетворюється у широко використовувану та найважливішу складову систем державного управління в Європі.

Основні реформи ДВФК, що були проведені за останні 15 років, а в деяких країнах і за більший період, внесли фундаментальні зміни у більш ніж 27 державних адміністраціях країн ЄС, а також середовищі, в якому вони працюють (контрольному середовищі). Це пояснюється тим, що управління державним сектором економіки та фінансовою діяльністю не можна відділити від тієї мінливої ситуації, в якій воно здійснюється. Тому багато змін відбулося й у способах реалізації та організації ДВФК.

Найбільш вражаючі зміни елементів ДВФК в Європі виникли внаслідок зростання уваги до цілей та виконавчого управління, ризиків та управління в цілому, включаючи звітність, а також якості надаваних послуг та їх економічної ефективності. Все це сприяло широкому впровадженню міжнародних або національних стандартів, більш чіткому визначенню за-

конодавчої бази, повноважень для здійснення контролю, внутрішнього аудиту, а також фінансового інспектування (в разі його наявності). Зросла функціональна незалежність внутрішніх аудиторів, дістало розвитку планування аудиторської діяльності, більше зосередившись на економності, ефективності та результативності, а також наданні інформації та гарантій відносно роботи системи. Вимоги до звітності зросли, так само як і вимоги до конкретних знань і компетентності державних службовців, відповідальних за фінансовий менеджмент і аудит. Звичайно, ДВФК завжди існував в тій чи іншій формі у кожній країні. Втім він був модернізований у порівняно короткий період часу (за останні 10–15 років) по всій Європі. За цей період було розроблено концепцію, яка сьогодні широко використовується країнами ЄС. ДВФК став невід'ємною та важливою частиною сучасної системи управління. Спеціалісти з управління державними фінансами та контролю, зокрема внутрішні аудитори, стали або стають професійною категорією персоналу з офіційною кваліфікацією, зі спеціальними, довгостроковими навчальними програмами, що іноді надаються зовнішніми по відношенню до державного сектору організаціями. Проте слід зазначити, що існує багато відмінностей навіть у сусідніх країнах стосовно питань «чому, коли і як», здійснюватимуться реформи у державному секторі та ДВФК [3, с. 47].

Спільною рисою реформування державного внутрішнього фінансового контролю (ДВФК) та становлення центральних підрозділів гармонізації (ЦПГ) було те, що реформування проводилося відповідно до урядової концепції. Разом із тим різними для кожної країни були шляхи реформування ДВФК, зокрема становлення ЦПГ, створення служб внутрішнього аудиту, забезпечення їх діяльності відповідною нормативно-правовою базою (див. табл.).

Європейська комісія має значний досвід у впровадженні та розвитку ДВФК. Цей досвід показав, що зацікавленість

органів центральної влади є найважливішою умовою для управління проектом змін ДВФК. У більшості випадків такими органами центральної влади були міністерства фінансів, що є цілком логічним вибором, оскільки питання про адекватність системи внутрішнього контролю лежить в основі раціонального управління фінансами державного бюджету.

Згідно з визначенням Міжнародної організації вищих контрольних органів (INTOSAI), державний внутрішній контроль (ДВК) – це «цілісний процес, що є результатом впливу менеджменту організації та персоналу, призначений для усунення ризиків і забезпечення достатньої впевненості в тому, що досягнення місії підприємства, не суперечить таким загальним цілям, як послідовність виконання завдань, етичність економічність, ефективність та результативність операцій, виконання взятих зобов'язань, дотримання чинних законів і постанов, а також збереження ресурсів від втрат, зловживань і збитків» [4, с. 59].

Характерною ознакою європейської моделі ДВФК є наявність трьох складових: внутрішнього контролю, внутрішнього аудиту та гармонізації внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту (рис. 1).

Внутрішній контроль. Існує два підходи до визначення системи внутрішнього контролю. В деяких країнах (Люксембург, Іспанія) її визначають як систему контролю та управління в цілому в межах державного управління, а також усіх установ, що задіяні в управлінні державними коштами. Поняття «внутрішній» у даному контексті розуміється як внутрішній для виконавчої влади на відміну від зовнішнього контролю, який здійснюється Вищим органом фінансового контролю (SAI) та парламентом. Ці країни також мають спеціальні органи управління, такі як Головна інспекція державного управління Іспанії (IGAE) або Головна фінансова інспекція Люксембургу, що не залежать від влади та організацій, в яких вони контролюють економічний та фінансовий менедж-

Етапи та особливості реформування ДВФК у деяких європейських країнах

Країна	Роки	Заходи з реформування ДВФК
Албанія	2003	Уряд прийняв рішення про необхідність реформування системи ДВФК. Розпочато перший проект міжнародної підтримки TWINNING
	2005	Завершено перший проект міжнародної підтримки TWINNING та утворено центральний підрозділ гармонізації (ЦПГ)
	2007–2008	Прийнято закони про внутрішній аудит та управління бюджетною системою
	2008	Розпочато другий проект TWINNING, який продовжив просування європейської ідеології ДВФК у державному секторі країни, за результатами якого було прийнято нову Концепцію з реформування ДВФК до 2013 року
Хорватія	2004	Розпочалося реформування ДВФК, що здійснювалося згідно з двома стратегіями: на центральному та регіональному рівнях. Реформування ДВФК відбувається паралельно з реформуванням казначейства та всієї бюджетної системи країни
Угорщина	2002	Прийнято відповідний закон, розроблено методики з внутрішнього аудиту, розпочато практичне впровадження нової професії «внутрішній аудитор». Але внаслідок ігнорування необхідності створення належної системи внутрішнього контролю, дієвість якої мав оцінювати внутрішній аудит, новостворені служби внутрішнього аудиту практично не мали правового поля для діяльності та самотужки вибудовували системи внутрішнього контролю в органах державного сектору. Пізніше було розроблено стандарти, посібники із внутрішнього контролю, навчальні програми з внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту. Сьогодні становлення внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту відбувається паралельно

* Джерело: побудовано за [4, с. 40].

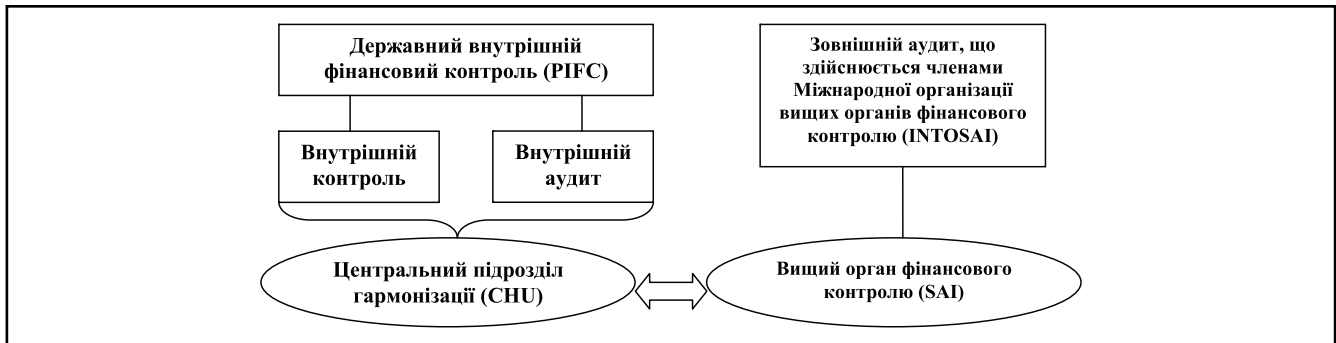


Рисунок 1. Взаємодія органів державного внутрішнього фінансового контролю з вищими органами зовнішнього контролю*

* Джерело: побудовано за [5, с. 34].

жмент. Ці системи називаються централізованими системами внутрішнього контролю.

Інші країни (такі як Данія, Нідерланди, Швеція, Великобританія та 12 нових держав – членів ЄС) систему державного внутрішнього контролю розуміють як концептуально всеосяжний та узгоджений підхід уряду до забезпечення того, щоб усі менеджери публічно–правових організацій встановлювали, підтримували та контролювали загальний процес управління. Внутрішній контроль у цих країнах спрямований на усунення ризиків і забезпечення достатньої впевненості в тому, що у процесі досягнення місії будуть досягнуті й загальні цілі установи чи підприємства. Такими цілями є послідовність виконання завдань, етичність, економічність, ефективність та результативність операцій, виконання взятих зобов'язань, дотримання чинних законів і постанов, а також збереження ресурсів від втрат, неправильного використання чи втрат. Слід зазначити, що сьогодні в деяких країнах, таких як Франція і Португалія, поширеною є тенденція щодо децентралізації існуючих сильних спеціалізованих контрольних органів, особливо серед органів попереднього контролю, а отже, підвищення відповідальності та підвітності державних менеджерів. Ці системи називають децентралізованими системами внутрішнього контролю.

Внутрішній аудит – невід'ємна частина державного внутрішнього контролю (ДВК). Однак на відміну від інших аспектів внутрішнього контролю, які підпадають під відповідальність керівника, внутрішній аудит є функціонально незалежним від вищого керівництва.

Згідно з визначенням Інституту внутрішніх аудиторів (IIA) внутрішній аудит є незалежною об'єктивною гарантією та консультативною діяльністю, спрямованою на примноження вартості та поліпшення діяльності організації. Він сприяє організації досягнення поставлених цілей, використовуючи систематизований і послідовний підхід до оцінки і підвищення ефективності ризик–менеджменту, контролю та процесу управління [4, с. 81].

Координація та гармонізація (узгодження) внутрішнього контролю та аудиту в суспільному секторі в цілому або в державному секторі досягається по–різному. Більше половини країн створюють спеціальні підрозділи для цієї мети.

Більшість країн вживають заходів для забезпечення такого внутрішнього контролю, включаючи правила та методи вну–

трішню аудиту, який був би скоординований та узгоджений на всіх рівнях центрального державного управління. Деякі країни сьогодні також обмірковують шляхи створення подібної координації з іншими частинами суспільного сектора. Способи досягнення координації правил та методів варіюються залежно від наданих рекомендацій щодо створення професійної мережі контактів та домовленостей між фінансовими інспекторами, внутрішніми та зовнішніми аудиторами, а в результаті щодо створення «центрального підрозділу гармонізації». Більше половини країн мають такі спеціальні підрозділи, які несуть відповідальність за запропоновані правила, гармонізацію стандартів різних компонентів системи внутрішнього контролю, моніторингу загальної якості та результатів діяльності, а також розробку та координацію заходів з підготовки кадрів (наприклад, Фінляндія, Литва, Нідерланди, Португалія і Словенія). У більшості випадків ці підрозділи входять до складу міністерства фінансів, а іноді вони також дублюються незалежними консультативними радами або комітетами.

Деякі країни не мають конкретних механізмів гармонізації. Однак замість цього вони можуть мати мережу контактів та домовленостей, що забезпечує необхідний рівень координації та гармонізації (Австрія, Кіпр, Данія, ФРН та Латвія).

У Чехії, наприклад, було припинено діяльність Центрального підрозділу гармонізації з міркувань ефективності. Інші країни (Франція, Угорщина, Португалія, Великобританія) наголошують на важливості існування таких структур, особливо для створення ефективних механізмів співпраці між керівниками державних підприємств та фінансовими інспекторами й аудиторами.

У Португалії ефективній та практичній гармонізації, а також структурі координації відводиться важлива роль у подоланні опору при здійсненні більш фундаментальних реформ у сфері контролю та аудиту в структурах державної адміністрації.

Протягом майже десяти років, з кінця 1990–х до середини 2000–х років, Португалія потерпала від структурних дефіцитів бюджету та проблем нестійкого зростання первинних поточних витрат. З метою покращення ситуації уряд здійснив всеосяжні структурні реформи державного сектору, включаючи велику реформу державного управління, реорганізацію та раціоналізацію державних відомств та установ, реструктуризації державної служби – для покращення її

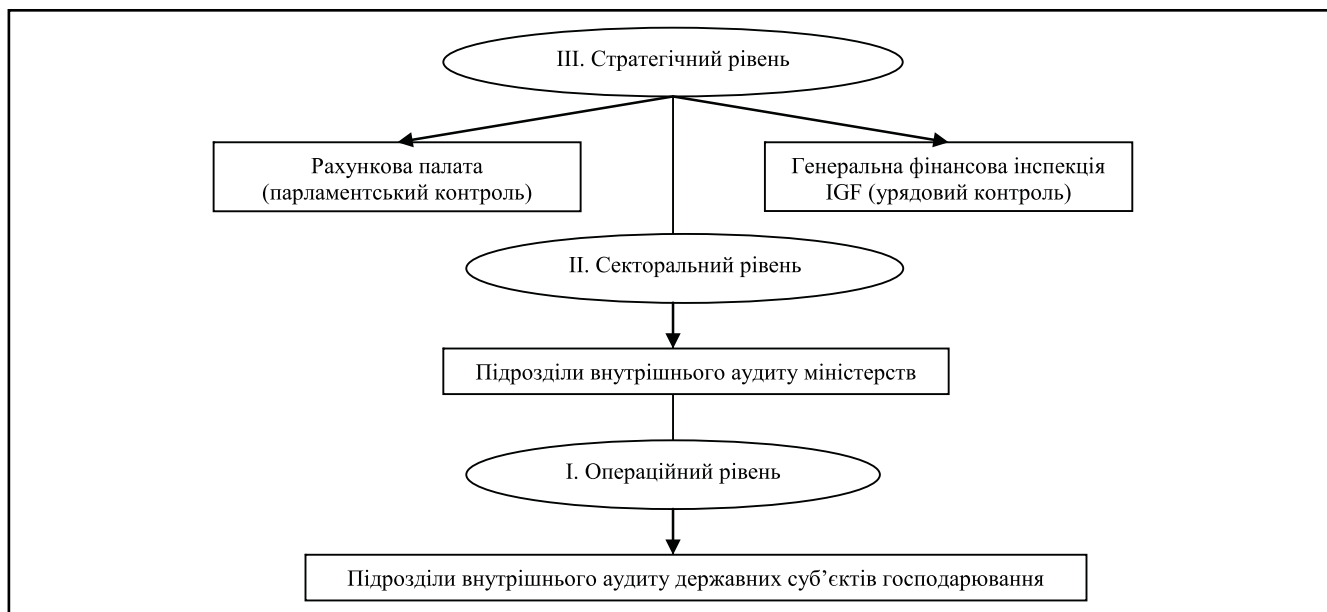


Рисунок 2. Структура системи державного внутрішнього фінансового контролю Португалії [6, с. 55]

гнучкості та відповідальності, а також пенсійну реформу для підвищення довгострокової стійкості державних фінансів. Одночасно з проведенням бюджетних реформ португальський уряд вирішив реформувати систему ДВФК шляхом запровадження внутрішнього аудиту та перегляду ролі фінансового контролю. Разом із тим слід зазначити, що деякі підрозділи внутрішнього аудиту вже існували в деяких громадських організаціях, перш ніж ця реформа розпочалася.

Традиційною для Португалії є система фінансового контролю, заснована на базі Міністерства фінансів та Генеральної фінансової інспекції (IGF). Підрозділи внутрішнього аудиту в даний час існують в усіх галузевих міністерствах та у більшій частині державного сектору Португалії, а також, в основному як виняток, вони є і в невеликих організаціях. У Португалії функціонує Центральний координаційний комітет, заснований на базі Генеральної фінансової інспекції (IGF) Міністерства фінансів, очолюваний головою IGF, до складу якого входять керівники підрозділів внутрішнього аудиту міністерств. Центральний координаційний комітет здійснює координацію в системі ДВФК та приймає стратегічні рішення. Фінансова інспекція продовжує функціонувати, але її було переорієнтовано на вивчення серйозних порушень і розслідувань, а також аналізу фінансової політики [4, с. 92].

Загалом, система внутрішнього фінансового контролю складається з трьох рівнів (рис. 2).

Вивчаючи досвід зарубіжних країн щодо організації державного внутрішнього фінансового контролю, слід враховувати як позитивні, так і негативні аспекти на шляху його становлення. Так, наприклад, у Польщі до негативних аспектів можна віднести: 1) розгалуженість контролюючих органів, відсутність загальнодержавної координації їхньої діяльності, відсутність єдиних нормативно-методологічних засад щодо проведення інспекцій, ревізій, розслідувань, аудитів, що може бути причиною виникнення ризиків щодо ефективного,

економічного та законного використання державних фінансів та майна; 2) підпорядкування польського контролюючого органу (Казначейства) Міністерству фінансів, що створює ризик щодо здійснення ним незалежного та об'єктивного контролю у сфері управління державними ресурсами. У той же час позитивним та корисним для України є: 1) досвід діяльності регіональних рахункових палат з погляду консолідації інформації про фінансово-бюджетну дисципліну на регіональному рівні в Загальнодержавній раді регіональних рахункових палат, що дозволяє контролювати стан виконання місцевих бюджетів на вищому державному рівні та приймати відповідні управлінські рішення; 2) поєднання різних видів аудитів (аудиту відповідності, системного аудиту та аудиту трансакцій) [7, с. 8].

Висновки

Проаналізувавши зарубіжний досвід становлення системи державного внутрішнього фінансового контролю, можна зробити такі висновки:

- по-перше, створення ефективної системи державного внутрішнього фінансового контролю потребує врахування особливостей державного управління в країні, адміністративного устрою, загальних принципів і пріоритетів економічної та фінансової політики держави;
- по-друге, реформування державного внутрішнього фінансового контролю є довгостроковим процесом за обов'язкової участі в цьому процесі всіх зацікавлених сторін;
- по-третє, у більшості країн важливу роль відведено спеціальним підрозділам, які несуть відповідальність за запропоновані правила, гармонізацію стандартів різних компонентів системи внутрішнього контролю, моніторингу загальної якості та результатів діяльності, а також розробку та координацію заходів з підготовки кадрів. У більшості випадків ці підрозділи входять до складу міністерства фінансів.

Список використаних джерел

1. Керівні принципи аудиту державних фінансів / Збірник базових документів INTOSAI. – Проект ПРООН з врядування «Доброчесність на практиці». – К., 2001. – 122 с.
2. Чумакова І.Ю. Державний фінансовий контроль: підручник / Чумакова І.Ю., Шульга Н.В.; за заг. ред. О.А. Петрик. – К.: КНЕУ, 2013. – 412 с.
3. Compendium of the public internal control systems in the EU Member States 2012 / European Commission – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2011. – 290 p.
4. Тимохін М., Лещенко В. Роль європейських ідей у реформуванні державного внутрішнього фінансового контролю в Україні / М. Тимохін, В. Лещенко // Фінансовий контроль. – 2010. – №6 (59). – С. 39–41.
5. Welcome to the world of PIFC. Public Internal Financial Control / European Commission, 2006. – 54 p.
6. Бровченко С. Португальський досвід державного фінансового контролю / С. Бровченко // Фінансовий контроль. – 2013, лютий. – С. 54–57.
7. Чечуліна О.О. Європейський досвід внутрішнього аудиту / О. Чечуліна // Фінансовий контроль. – 2011. – №7(68). – С. 6–11.

УДК 338.71

О.В. ФУРСІНА,
викладач, Львівський інститут економіки і туризму

Еволюційність управління як механізм збереження цілісної національної економіки в кризових умовах

У статті висвітлено теоретичні засади цілісного підходу до аналізу економічних систем, зокрема національної економіки в сучасних умовах розвитку глобалізаційних процесів. Запропоновано низку напрямів формування механізмів розвитку національної економіки в кризових умовах у рамках еволюційного підходу.

Ключові слова: економічна система, цілісний підхід, еволюційна економіка, адитивність, національне господарство, криза.

В статье освещены теоретические основы целостного подхода к анализу экономических систем, в частности национальной экономики в современных условиях развития глобализационных процессов. Предложен ряд направлений формирования механизмов развития национальной экономики в кризисных условиях в рамках эволюционного подхода.

Ключевые слова: экономическая система, целостный подход, эволюционная экономика, аддитивность, национальное хозяйство, кризис.

In the article the theoretical foundations of a holistic approach to the analysis of economic systems, including the national economy in contemporary conditions of globalization processes are investigated. A number of directions of the formation mechanisms of the national economy development in crisis situations within the evolutionary approach are proposed.

Keywords: economic system, holistic approach, evolutionary economics, additiveness, national economy, crisis.

Постановка проблеми. Національна економіка являє собою складну органічну систему. За своїми структурними, організаційними і функціональними параметрами система

складається з взаємопов'язаних і взаємозалежних частин, які, своєю чергою, виконують функції із забезпечення її життєздатності та ефективного функціонування. Будь-яка національна економіка володіє специфічними рисами і характеристиками, що визначаються історичними, національно-культурними традиціями, соціокультурними, політико-культурними та іншими особливостями.

Однак із системного погляду національні економіки одного типу характеризуються комплексом спільних для всіх основоположних принципів організації і функціонування.

Важливішою залишається проблема управління національною економікою як системою з притаманними їй особливостями внутрішньої структури та відносної автономності, що спирається на внутрішню єдність, самодостатність і незалежність від оточення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Різні аспекти зазначеної проблематики досліджувалися широким колом вітчизняних і зарубіжних учених. Значний внесок у розвиток теорії та методології досліджень економічних систем, їх типологізації належить Л. Абалкіну, О. Ананьїну, В. Базилевичу, Л. Бальцеровичу, О. Бузгаліну, Б. Гаврилишину, А. Гальчинському, В. Гейцю, П. Єценку, В. Іноземцеву, Ю. Князеву, А. Колганову, Я. Корнаї, П. Леоненку, Ю. Ольсевичу, В. Савчуку, Дж. Стігліцу, А. Чухну та ін. систем. Проте поки що не існує наукових робіт, які б розглядали проблеми, з якими стикаються національні економіки у процесі функціонування в кризових умовах, які можуть викликати збій у процесах функціонування національної економіки та призвести до порушення її цілісності. Виходячи з цього дослідження особливостей управління національною економікою в кризових умовах є доцільними та перспективними на сучасному етапі ринкових відносин в Україні.

Метою статті є визначення базових щодо дослідження цілісності національної економіки положень щодо формування механізмів її розвитку в кризових умовах.

Виклад основного матеріалу. Особливо важливе значення має той факт, що економіка організується, структурується і функціонує за допомогою вбудованих у неї механізмів координації дій залучених в економічні відносини мільйонів людей і господарських одиниць, які виробляють і споживають численні товари і послуги.

У той же час економічна діяльність здійснюється в певному середовищі. Будь-яка система, створена з певною метою, в тому числі і національна економіка, потребує коштів і стимулів її реалізації, які отримуються із зовнішнього середовища. І для національної економіки як єдиної системи, і для кожного суб'єкта економічної діяльності виділяються зовнішнє і внутрішнє середовища.

Можна виділити три різних, але найтіснішим чином взаємопов'язаних і доповнюючих один одного рівня процесів організації та самоорганізації національної економіки: глобальний рівень, національний рівень, або макрорівень, і мікрорівень. Під першим рівнем розуміється формування і функціонування національної економіки в її відносинах зі світовою економікою, на макрорівні — із суспільно-політичною системою даної країни, на мікрорівні — взаємини між різними суб'єктами національної економіки. Відповідно для національної економіки зовнішнім середовищем є світова економіка, а в більш широкому сенсі — світове співтовариство в цілому. Вона функціонує в певній суспільно-політичній системі, сформованій у даній країні. Для суб'єктів господарської діяльності, які діють у рамках національної економіки, як зовнішнє середовище виступають як сама національна економіка, так і суспільно-політична система даної країни.

Значимість зовнішнього середовища стає очевидною, якщо врахувати, що економічна діяльність значною мірою визначається фізичними властивостями матеріальних об'єктів і рівнем продуктивності праці при наявному рівні науково-технічного прогресу і організації. Її аналізування дозволяє оцінити створюваний нею стратегічний клімат, що дає можливість прогнозувати і оцінювати породжувані нею можливості і загрози.

У той же час необхідно підкреслити, що національна економічна система самодостатня в тому сенсі, що вона являє собою особливу сферу життєдіяльності людей, відмінну і незалежну від соціальної і політичної сфер і здатну функціонувати автономно, реалізуючи свої цілі і місію, пристосовуючись до умов середовища.

У цілому економічна наука концентрує увагу на проблемах стійкості і рівноважності та, відповідно, керованості економічної системи. Системний підхід акцентує, насамперед, умови збереження цілісності системи та її здатності адаптуватися до мінливих умов навколишнього середовища. Особлива увага зосереджується на процесах стабільності і впорядкованості, при цьому не враховується позитивна значи-

мість випадковості, невизначеності, нелінійності процесів, що відбуваються в суспільстві, в тому числі і в економіці.

Одним із важливих відкриттів ХХ ст. стало визнання нестійкості і нестабільності в якості фундаментальних характеристик світобудови, в тому числі різних сфер суспільного життя. Це в тій чи іншій мірі вірно щодо будь-якої великої відкритої системи, в тому числі і економіки, як світової, так і в ще більшій мірі національної. Значимість такої постановки питання стає очевидною, якщо врахувати особливість ринкової економіки, яка полягає в тому, що на відміну, наприклад, від традиційної економіки, де все інертно, пасивно і де навряд чи може пробити собі дорогу будь-що нове, для неї характерна висока динамічність, обумовлена як внутрішніми, так і зовнішніми факторами.

Оскільки, як вже відмічалось, національна економіка являє собою відкриту зовнішньому середовищі систему, що знаходиться в процесі постійного обміну з ним ресурсами та інформацією, вона не може залишатися незмінною протягом скільки-небудь тривалого часу. До того ж в сучасних умовах підприємства різних галузей функціонують в умовах все зростаючої динамічності, невизначеності та непередбачуваності процесів, які відбуваються у зовнішньому і внутрішньому середовищі. Сучасна національна економіка розвивається в умовах радикального прискорення і зростаючої складності умов і параметрів як зовнішнього, так і внутрішнього середовища. Додатковий імпульс цим процесам дає глобалізація інформаційно-телекомунікаційних технологій.

За такого стану речей з погляду успіху як національної економіки в цілому, так і окремо взятого підприємства все більш зростаюче значення набувають проблеми управління, що забезпечуватимуть їхній розвиток за умов збереження цілісності. Фактором успіху стала проблема забезпечення адекватності організаційних форм, господарського механізму корпорацій мінливості вимог ринку і сучасного підприємництва.

Національна економіка, як економічна система, становить матеріальну основу життєдіяльності і розвитку суспільства, має свої закономірності і логіку функціонування і розвитку.

При цілісному підході властивості частин (підсистем) розглядаються виключно в ракурсі властивостей цілого. Цілісний підхід досліджує «системи, що складаються з взаємодії взаємопов'язаних підсистем». Цілісне функціонування системи означає взаємосприяння: підпорядкування всіх її частин тій частині (підсистемі, елементу), яка у тактичній діяльній ситуації є основною. Функціональний відбір реалізується на блочно-ієрархічному принципі спеціалізації за зворотнім зв'язком із зовнішнім середовищем і визначає досяжність результату діяльності системи.

В умовах пристосування об'єкта до звуження середовища (при регресі) можливе відмирання тих функцій цілісної системи, сприяння яких у даній діяльній ситуації не затребуване. Наприклад, наприкінці 80-х і 90-х років ХХ ст. після розвалу економічних взаємозв'язків на території СРСР в економіці України сформувалися сировинні пріоритети (металургія, вугіль-

на галузь), причиною яких стали зокрема зовнішні чинники (кредитна політика МВФ, МБРР, ЄБРР). Інноваційний економічний потенціал колишнього ВПК було піддано конверсії, отже науковий потенціал науково-дослідних інститутів і кафедр не використовувався, тому на даний час ця функція (національна наука) за непотрібністю знаходиться на стадії відмирання. Таким чином, крім тактичного реагування на вплив середовища (досягнення результату) необхідною є підтримка резервних та розвиток стратегічних функцій цілісної системи, сприяння яких в тактичній діяльності не затребуване, але вони будуть необхідні при здійсненні стратегії (досягненні цілі). Стратегічне цілепокладання системи [1–3] реалізується виключно на основі взаємозв'язку між активними і тимчасово ігнорованими підсистемами. Тому як системоутворюючий фактор цілісної економічної системи доцільно розглядати взаємопов'язаність [4]. Відповідно, досягнення функціонального результату і мети цілісної системи буде реалізовано інтегрованою до такої системи «керуючою підсистемою», що виконує функцію організатора зв'язків.

Цілісний метод теорії систем припускає розглядати властивості частин (підсистем) виключно в ракурсі властивостей цілого. Якщо традиційним об'єктом структурного та комплексного дослідження в економіці є система, що складається з конкуруючих між собою підсистем, то цілісний підхід досліджує систему, що складається з взаємосприяючих взаємопов'язаних підсистем. При цілісному підході ключовим способом вирішення проблеми управління національною економікою в умовах мобільності факторів виробництва є створення таких інституцій, які забезпечували б формування, збереження і підтримку неруйнування національної економіки в умовах змін на світовому ринку. Отже, при виборі напряму дослідження необхідно йти від аналізування взаємозв'язків до частин, сполучених цими зв'язками.

При такому розгляді логічно припустити, що ключовим інститутом, який забезпечує цілісність економіки постіндустріального типу, тобто організатором зв'язків між частинами національної економіки, є національна грошова одиниця. В той же час не можна не визнавати, що організація національної економіки на принципі цілісності суперечить сучасній моделі глобалізації, основою якої є домінування у світових фінансах національної грошової одиниці однієї країни (долар США). У випадку розвитку цієї тенденції країни, що використовують у своєму обороті американський долар, стають частиною (підсистемою) американської економіки. Але цілісний підхід, що передбачає наявність достатньої кількості національних валют, може стати теоретичною базою багатополярного світу.

У філософії цілісний підхід розробляється з часів Аристотеля. Використання методології цілісного сприйняття об'єктів дослідження, що характеризується тим, що окремі ознаки об'єкта, які не сприймаються як актуальні, тим не менше повинні інтегруватися в його цілісний образ, привело в багатьох сферах знання до видатних досягнень. Прикладами цілісного підходу в економіці є роботи К. Маркса, Дж. Гел-

брейта, концепції соціально-економічних парадигм (Г. Менш, К. Фрімен, Ш. Перес, Дж. Дозі), концепція технологічних укладів С. Глазьева, методологічною основою яких є холістичний підхід, що враховує взаємозв'язок еволюції економічних суб'єктів та інститутів. Пояснення подій або дій за допомогою визначення їх місця в структурі взаємозв'язків, що характеризує систему як ціле, з відмовою від абстрагування і атомізму, названо моделюванням структур (Wilber C, Harrison R., 1978). Але в практиці управління ці концепції використовуються недостатньо. Річ у тім, що цілісність, вельми зрозуміла на рівні абстрактного аналізу, фрагментується, перетворюючись на феномен високої складності у міру переходу від філософії до завдань управління.

Використання філософського визначення «цілого» і його «частин», де ціле виступає як зв'язок між його частинами, дозволило теоретикам марксизму обґрунтувати тезу про діалектичну єдність продуктивних сил і виробничих відносин. Але при реалізації марксизму в Росії був застосований не синтез, а вибір з пари альтернатив: абсолютизація праці і протиставлення її капіталу. Такий прийом був методологічною помилкою, адже як альтернативи можуть розглядатися лише фактори одного масштабу. А праця – це «частина» капіталу, який є «цілим», оскільки, «марксизм розглядає гроші як зв'язок, а капітал цей зв'язок посилює» [5]. Заперечення капіталу як економічної категорії призвело до відсутності в усіх державах колишнього СРСР сучасного фінансового ринку, а заперечення ідеалізму – до відсутності інституту інтелектуальної власності. Без ідеалістичної діалектики теж не пояснити «створення банками нової купівельної сили, що виникає з нічого», яке, за І. Шумпетером [6], означає емісійне кредитування фундаментальної науки та НДДКР. Це суперечить матеріалістичному еволюційному принципом Реді «все – з усього», що для економіки може конкретизуватися як кредит з накопичень. У той же час академік В. Маєвський стверджує, що фінансування приросту інновацій в США протягом 80–90-х років XX ст. на 60% складалося з накопичень і на 40% – з кредитної емісії [7].

Як правило, економістами використовується добре відома «Загальна теорія систем», висунута Л. фон Берталанфі [8]. Однак у цій роботі не розкритий той фактор, який із безлічі компонентів з безладною взаємодією організовує «упорядковану множину» – систему. Ця обставина, тобто відсутність системоутворюючого фактора, не дає можливості встановити ізоморфність між явищами різного класу, і отже не може, як вірно зазначав П.К. Анохін [9], зробити теорію Берталанфі дійсно спільною. Зазначений дефект обмежує її застосування не тільки для теорії управління, а й, можливо, в економічній науці в цілому.

Основоположником системного підходу є А. Богданов, який виклав основні його принципи у праці «Тектологія. Загальна організаційна наука» [10]. У цій роботі вперше представлена формула «цілого, яке більше, ніж проста сума його частин». З цієї формули випливає неадитивність системи,

яка виникає з причини організації зв'язків, наявність цих зв'язків створює нові властивості цілого. Навпаки, руйнування цілого на фрагменти призводить до знищення зв'язків – основи властивості цілісності.

Одне з класичних визначень економічної цілісності, засноване на просторово-масштабному факторі, дане академіком РАН Д. Львовим: «Економічна цілісність країни – це, по суті, синонім сильно інтегрованої економіки, де організація економічного простору повинна бути неминуче багаторівневою, що поєднує регулювання зверху і саморегулювання зсередини» [11]. Однак, на нашу думку, інтеграція як ключове поняття не висуває вимоги специфічного суспільства, оскільки національна економіка може бути інтегрована, в тому числі і «дуже сильно», як незначна сировинна частина в ієрархію іншої національної економіки, яка в цьому випадку стає цілим.

Для України, що намагається інтегруватися до ЄС, уточнення значення терміну «економічна цілісність» набуває особливої актуальності. В сучасному світі національна банківська система, як і передбачав Й. Шумпетер у роботі «Капіталізм, соціалізм і демократія», фактично виконує функції колишнього Держплану СРСР. Але національна банківська система відповідно до правил, що їх диктує НБУ, здійснює виключно функцію фінансового посередництва (як домінуючу функцію), що постулюється в середньостроковій програмі уряду України, і не має на меті створення «нових» грошей. Це позиціонує вітчизняні банки як позичальників в української економіки. На додаток до цього політика заборонно високої ставки рефінансування за гривневими кредитами НБУ створює вигідні конкурентні умови для кредитів у валюті центрів емісії – нерезидентів. За таких умов джерелом так званих довгих грошей для національної економіки стають валютні запозичення, забезпеченням яких є формалізація кредитного потенціалу української економіки на західних ринках.

Не менш важливим є аспект позитивної адитивності цілісної системи. При цілісному підході поняття адитивності, використовуване в абстрактній моделі Ерроу – Дебре – Маккензі [12], не застосовується до аналізу реальної економічної дійсності, основою якої є економічні взаємозв'язки.

Економічний сенс позитивної адитивності вдало сформулював Бенджамін Клейн: «Наймані працівники приходять і йдуть, але організація зберігає пам'ять про минулий досвід і знання про те, як зробити щось найкращим чином. Ця організація втілена в людському капіталі, але в певному сенсі вона є щось більше, ніж сума своїх елементів» [7, с. 331]. Проте західними вченими це питання знову ставиться на порядок денний [13]. Зокрема, проблема пошуку природи позитивної неадитивності, в руслі якої знаходиться завдання сталого інноваційного розвитку цілісної системи, стосовно до окремого підприємства сформульована представником еволюційної школи О. Вільямсоном в передмові до видання роботи Коуза «Природа фірми». Серед «завдань, що стоять на порядку денному», він відзначає, необхідність виявити аспекти, за якими ділове підприємство як єдине ціле відрізняється від суми своїх частин і перевершує цю суму, і вказати причини цього явища» [13].

Визначальним постає завдання пошуку підходів щодо формування системи управління, яка забезпечувала б позитивну неадитивність не тільки на макрорівні, а й макрорівні, для національної економіки в цілому, яка повинна стати більше простої суми агентів, що діють на її території. Методологічно цьому можуть сприяти наукові доробки вже згаданого А. Богданова, який знайшов природу позитивної неадитивності, визначивши, що «ціле – це щось більше, ніж проста сума його частин, яке стає таким не (тільки) тому, що в ньому створюються «з нічого» нові активності, а (ще) і тому, що його наявні активності поєднуються більш успішно, ніж ті, що чинять їм опір» [14].

На нашу думку, конкретизація саме цього суттєвого висновку в теорії управління дозволить розглядати технології (як активності агентів) та інституції (як протидії середовища) в їх діалектичному взаємозв'язку.

Висновки

Цілісний метод теорії економічних систем передбачає розгляд властивостей частин (підсистем) виключно у ракурсі властивостей цілого.

Залучення еволюційної теорії, яка визнає еволюційний розвиток кожної з підсистем і потребу формування адекватного щодо стадії розвитку цієї підсистеми механізму управління, дозволяє сформувати окремі науково-методичні положення стосовно забезпечення цілісності національної економіки та управлінських механізмів її розвитку.

У цьому контексті національна економіка, яка має цілісні властивості більші, ніж проста сума її ринкової і соціальної частин (підсистем) може бути синтезована як цілісна система, котру становлять соціально-економічні підсистеми та інституції, що знаходяться у взаємодоповнюючих зв'язках.

Управління національною економікою як таким цілим, повинно здійснюватися шляхом адекватного використання як мінімум двох протилежно спрямованих сил: економічних активностей підприємств і відповідних соціальних інституцій, які чинять опір, у відповідності до стадій їх еволюційного розвитку. Саме при цьому буде змінюватися траєкторія руху з подальшим здійсненням прогресивних структурних зрушень, котрі сприятимуть формуванню нового, впорядкованого, більш організованого рівноважного стану економічної системи – національної економіки.

Список використаних джерел

1. Жариков О.Н. Системный поход к управлению / О.Н. Жариков, В.И. Королевская, С.Н. Хохлов. – М.: ЮНИТИ, 2001.
2. Клиланд Д. Системный анализ и целевое управление / Д. Клиланд, В. Кинг. – М.: Советское радио, 1974.
3. Мильнер Б. Системный поход к организации управления / Б. Мильнер. – М.: Экономика, 1983.
4. Мочерний С.В. Методологія економічного дослідження / С.В. Мочерний. – Львів: Світ, 2001. – 416 с.

5. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер. – М., 1945.
6. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982.
7. Маевский В.И. Пора вернуться к эволюции / В.И. Маевский // Эксперт. – 2000. – №38. – С. 26–29.
8. Берталанфи Л. фон. Общая теория систем – критический обзор / Л. фон Берталанфи // Системные исследования: Ежегодник. М., 1969. – С. 23–95.
9. Анохин П.К. Теория функциональной системы / П.К. Анохин // Успехи физиологических наук, 1970. Т. 1. – С. 19–54.
10. Богданов А.А. Тектология (всеобщая организационная наука) / А.А. Богданов. – М.: Финансы, 2003.
11. Львов Д.С. Путь в XXI век: Стратегические проблемы и перспективы российской экономики / Д.С. Львов. – М.: Экономика, 2003.
12. Ланкастер К. Математическая экономика / К. Ланкастер. – М.: Советское радио, 1972.
13. Маевский В.И. Тектология Богданова и теория экономической эволюции / В.И. Маевский // Материалы конференції. – М., 2003.
14. Уильямсон У.И. Введение / У.И. Уильямсон // У кн. Р. Коуза. Природа фирмы. – М.: Дело, 2001.

УДК 336.1

Л.К. СЕРПІЄНКО,
здобувач, Чернігівський державний інститут економіки та управління

Шляхи підвищення ефективності бюджетної політики України в умовах інтеграційних процесів

У статті обґрунтовано систему заходів щодо підвищення ефективності бюджетної політики України в умовах розвитку інтеграційних процесів, яка передбачає зниження рівня квазіфіскальних дефіцитів і фіскальних ризиків, підвищення рівня бюджетної стійкості, проведення контрциклічної бюджетної політики.

Ключові слова: бюджетна політика, інтеграційні процеси, квазіфіскальні дефіцити, фіскальні ризики.

В статье обоснована система мер по повышению эффективности бюджетной политики Украины в условиях развития интеграционных процессов, предусматривающая снижение уровня квазифискальных дефицитов и фискальных рисков, повышение уровня бюджетной устойчивости, проведение контрциклической бюджетной политики.

Ключевые слова: бюджетная политика, интеграционные процессы, квазифискальные дефициты, фискальные риски.

In the article the system of measures to improve the budgetary policy of Ukraine in the development of the integration process, which involves reduction of quasi-fiscal deficits and fiscal risks, improve sustainability of fiscal policy.

Keywords: fiscal policy, integration processes, quasi-fiscal deficits, fiscal risks.

Постановка проблеми. В контексті дослідження шляхів підвищення ефективності бюджетної політики України в умовах інтеграційних процесів необхідно враховувати вплив світової фінансово-економічної нестабільності на стан державних фінансів в цілому, і на ефективності бюджетної політики зокрема, що є особливо актуальним у сучасних умовах

розвитку інтеграційних процесів для економіки України і вимагає розробки науково обґрунтованих підходів до визначення відповідних заходів щодо підвищення ефективності бюджетної політики.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значний внесок у дослідження теоретичних і прикладних проблем щодо дослідження ефективності бюджетної політики зробили такі вчені, як М.Я. Азаров [1], Т.П. Богдан [2], В.М. Геець [1], В.Г. Дем'янішин [3], Я.А. Жаліло [4], М.М. Ермошенко [5], І.О. Лютий [6], М.В. Тарасюк [7], В.М. Федосов [8], І.Я. Чугунов [9], С.І. Юрій [10], та інші.

Метою статті є визначення шляхів підвищення ефективності бюджетної політики України в умовах розвитку інтеграційних зв'язків.

Виклад основного матеріалу. Період починаючи з 2007 року по сьогодні характеризується підвищеною турбулентністю у світовій економіці. Протягом останніх двох років влади європейських країн шукають шляхи врегулювання боргової кризи, надаючи боржникам підтримку по лінії ЄЦБ, а також за допомогою знову створених механізмів стабілізації. Однак проблема далека від свого вирішення. Основна причина в тому, що боргова криза – «довготривалий» феномен: на його завершення і створення міцних механізмів стабілізації може піти 5–10 років. У будь-який момент несподівані шоки, екстерналії можуть призвести до рецидивів кризи. У зв'язку з цим актуальним є завдання захисту національних економік, України зокрема, від ризиків несприятливого розвитку ситуації.

На нашу думку, в умовах світової фінансово-економічної нестабільності бюджетній політиці України притаманні такі ризики.

Державний бюджет України схильний до циклічних коливань: у доходах зведеного бюджету України (без позабюджетних фондів) основну частку становлять ПДВ (33% доходів зведеного бюджету), прибутковий податок (15% доходів зведеного бюджету), податок на прибуток підприємств (14% доходів зведеного бюджету) і акцизи (9% доходів зведеного бюджету). У кризовий період доходи впали разом із ВВП, насамперед через різке скорочення надходжень ПДВ (на 31%) і податку на прибуток підприємств.

Гнучкість бюджетної системи знижується в результаті виділення у складі державного бюджету спеціального фонду, який, зокрема, включає надходження від бюджетних установ. У 2012 році доходи спеціального фонду становили 16% доходів державного бюджету України.

Бюджет Пенсійного фонду України переважно зводиться з дефіцитом, який покривається за рахунок трансферту з державного бюджету. Загальний дефіцит позабюджетних фондів за власними доходами становив 5–7% видатків, у 2009 році він виріс до 20% витрат (з 1 до 3% ВВП). Реформа пенсійної системи повинна знизити навантаження на державний сектор.

Дефіцит бюджету сектору державного управління (7 і 8% ВВП у 2011 і 2012 роках відповідно) фінансувався за рахунок збільшення боргового навантаження. Якщо в 2007 році державний борг становив 9,9% ВВП, а обсяг державних гарантій – 2,4%, то в 2010 році борг досяг 29,9% ВВП, гарантії становили 10,1%. У 2011 році обсяг боргу становив до 27,2% ВВП, гарантії – 8,8% ВВП.

Загрозу для стійкості бюджетної системи на Україні представляла політика субсидування національної компанії «Нафтогаз». Державна підтримка «Нафтогазу» включала не тільки трансферти на покриття різниці в тарифах (0,8–0,3% ВВП у 2010–2012 роках), а й державні гарантії, позики, надані Національним банком. Експерти МВФ оцінили загальну підтримку «Нафтогазу» в 2010–2012 роках приблизно в 4% ВВП. У 2011 році трансферти на покриття різниці в тарифах уже не надавалися.

Після кризи політика консолідації бюджету передбачає коригування витрат за умови збереження капітальних витрат і витрат на соціальний захист населення. Заходи бюджетної політики включають контроль над зарплатами в державному секторі шляхом заморожування їх зростання в реальному вираженні, скорочення негрошових видів заохочення (пільг), зниження зайнятості в державному секторі; зниження субсидування товарів і послуг; проведення пенсійної реформи.

Вплив кризи послабив бюджетну систему України. Відсутність резервного фонду і залежність від податків, що мають циклічний характер надходжень, змусили владу вдатися до збільшення боргового навантаження. Незважаючи на поліпшення економічної ситуації в 2011–2012 роках, бюджетна система, як і раніше, залишається вразливою до зовнішніх потрясінь і новий криза здатна вивести її з рівноваги.

Україна не провела реструктуризацію енергетичного сектору і продовжує субсидіювати тарифи на електроенергію

для населення, що призводить до зростання квазіфіскального дефіциту. Несподівано швидке зростання цін на енергію негативно позначиться на бюджеті країни, привівши до різкого збільшення дефіциту.

Вплив зниження експорту на бюджетну систему носить непрямий характер, приводячи до погіршення показників діяльності підприємств, і отже зниження оподатковуваної бази. Україна має зіставний обсяг експорту до Росії та країн ЄС, тому зниження обсягів експорту може позначитися на економіці двома шляхами: безпосередньо через зменшення попиту на експорт з боку країн Євросоюзу і через зниження попиту з боку Росії після того, як криза позначиться на російській економіці. При цьому в разі масштабної кризи Єврозони наслідки будуть набагато більш відчутні, ніж у випадку помірно негативного сценарію.

Негативний вплив на бюджетну сферу справить зниження обсягів зовнішнього фінансування або неможливість залучення зовнішніх ресурсів, а також зростання ціни зовнішніх запозичень, який збільшить вартість рефінансування поточної заборгованості, призведе до тиску на бюджет через зростання процентних платежів.

З метою запобігання вказаним ризикам пропонуємо таку систему заходів щодо підвищення ефективності бюджетної політики України в умовах розвитку інтеграційних процесів.

В області політики доходів необхідно вжити заходів з розширення податкової бази шляхом згортання необґрунтованих податкових пільг та підвищення дисципліни податкових платежів.

Згортання антикризових заходів в тому випадку, якщо вони вичерпали свій потенціал. Однією із загальних особливостей бюджетної політики України в останні роки стало відсутність стратегії згортання антикризових заходів і повернення до докризового рівня видатків з причини формування досить впливового лобі, що підштовхує уряд до продовження політики стимулювання. Тобто бюджетна політика ризикує перетворитися на хронічно проциклічну, що надалі може обернутися відсутністю можливості згладжувати коливання в економіці.

Посилення програмно-цільових принципів здійснення бюджетного процесу на всіх рівнях бюджетної системи. Україна має затверджену довгострокову стратегію соціально-економічного розвитку. Основним інструментом досягнення поставлених цілей є бюджетна політика, основні напрями якої заявлені в довгостроковій бюджетній стратегії, що забезпечує зв'язок систем стратегічного (соціально-економічного) і бюджетного планування в довгостроковій перспективі і визначає пріоритети розвитку бюджетної системи. Наявність такого документу не тільки встановлює принципи та інструменти діяльності самого уряду, а й надає довгостроковим інвесторам необхідну для прийняття рішень інформацію. Іншим елементом застосування програмно-цільових принципів здійснення бюджетного процесу є програмний бюджет, який дозволяє пов'язати цілі і завдання державної політики з направляються на їх досягнення ресурсами через систему чітко позначених кількісних і якісних

індикаторів досягнення заявлених цілей. Впровадження елементів такого підходу може стати для уряду інструментом для проведення ревізії державних функцій, їх оптимізації, а також скорочення витрат та/або підвищення ефективності витрат на їх фінансування.

Створення умов для розширення самозайнятості населення та розвитку малого та середнього приватного бізнесу як основи для розширення податкової бази та диверсифікації галузей – платників податків. Даний напрям включає заходи, спрямовані на спрощення процедур реєстрації, ліцензування діяльності (в тому числі скасування ліцензування), спрощення систем оподаткування малого та середнього бізнесу (введення спрощених податкових режимів, а також патентів), розвиток масової підприємницької освіти, реалізацію програм підтримки малого та середнього бізнесу, в тому числі за допомогою розширення і спрощення доступу до кредитування.

Удосконалення системи податкового законодавства з метою стимулювання створення нових суб'єктів підприємництва та виведення існуючих бізнес-структур як джерел податків із тіньового сектору. Важливим ресурсом у підвищенні доходів держави є поліпшення якості податкового адміністрування як через зниження корупційного елементу в діяльності фіскальних органів, так і через впровадження передових методів роботи, включаючи автоматизацію процесів.

Важливим елементом підвищення ефективності бюджету є поліпшення якості державних закупівель через впровадження відповідного законодавства, підвищення прозорості даного процесу, створення рівних умов для всіх постачальників і підвищення підвітності бюджетних організацій за якість і ефективність закуповуваних товарів і послуг.

Прийняття збалансованих або профіцитних бюджетів в умовах позитивної економічної кон'юнктури. В умовах позитивної зовнішньоекономічної кон'юнктури існує велика спокуса витратити додаткові кошти бюджету на розвиток, соціальну підтримку та інші цілі.

Перехід на принцип адресності надання соціальних трансфертів населенню. В основу реформ у сфері соціальної підтримки населення має бути покладений принцип надання соціальної допомоги переважно тим громадянам і домогосподарствам (що відноситься до категорій, щодо яких передбачені заходи соціальної підтримки), фактичне споживання яких знаходиться нижче певного рівня (наприклад, прожиткового мінімуму).

Оптимізація (а в разі потреби і скорочення) частки державного сектору в економіці.

Підвищення енергетичної ефективності економіки (зниження частки споживання енергоресурсів до ВВП).

Підвищення прозорості та передбачуваності управління державними фінансами. В Україні впровадженню казначейську систему управління бюджетом, створено сучасні інститути зовнішнього аудиту, проведено реформи податкової політики та адміністрування, митного адміністрування, міжбюджетних відносин та позабюджетних фондів, підвищено

ступінь розкриття інформації про виконання бюджетів. У цілому це забезпечило помітний прогрес у підвищенні прозорості бюджетного процесу. Втім у певні періоди зберігається ризик непрозорості державних фінансів, що звужує податкову базу, обмежує інтерес зовнішніх інвесторів, гальмує інвестиційний процес і негативно позначається на довгострокових перспективах економічного зростання, а також на планах з диверсифікації економіки. Під прозорістю системи державних фінансів насамперед мається на увазі:

- відкритість законодавства про бюджетний процес, про бюджети всіх рівнів бюджетної системи, а також системи всіх державних бюджетних та позабюджетних фондів (резервних, стабілізаційних, соціальних, пенсійних, інших бюджетних і позабюджетних фондів);

- відкритість і своєчасність звітності про виконання бюджетів усіх рівнів бюджетної системи, а також системи всіх державних бюджетних та позабюджетних фондів;

- наявність формалізованих механізмів перерозподілу фінансових коштів між усіма рівнями бюджетної системи, а також системою всіх державних бюджетних та позабюджетних фондів;

- здійснення публічного контролю за діяльністю організацій з високою часткою державної (муніципальної) власності (за аналогією з контролем здійснення бюджетного процесу).

Підвищення прозорості всіх форм державної підтримки економіки, підтримка конкуренції, посилення ролі антимонопольного комітету в оцінці ролі державної підтримки на предмет спотворення конкурентного поля. Штучна, часто лобійована великими гравцями підтримка економіки несе ризик створення необґрунтованих конкурентних переваг для окремих суб'єктів господарської діяльності, що в довгостроковій перспективі може негативно вплинути на їх ефективність. Це також погіршує конкурентне середовище в економіці та створює умови, що перешкоджають зростанню іноземних інвестицій. Конкуренція в свою чергу стримує зростання внутрішніх цін, забезпечує швидкий перерозподіл ресурсів відповідно до сигналів ринку, а також підвищує попит на інновації з боку бізнесу, що є необхідною умовою переходу до інноваційної стадії розвитку економіки.

Проведення контрциклічної бюджетної політики, створення резервних фондів. Для України, яка має диверсифіковану структуру внутрішнього виробництва, в період відносної стабільності доцільно стримування зростання поточних витрат і створення резервних фондів. Накопичені кошти необхідно використовувати в разі реалізації кризових сценаріїв для виконання ключових соціальних зобов'язань.

Скорочення субсидування виробників. Спосіб стимулювання економіки за допомогою надання прямих субсидій є найменш ефективним і спотворює структуру цін в економіці. Більш ефективним методом могло б стати поєднання державних закупівель та кредитів (в обмеженому обсязі, з прозорими критеріями розподілу), проте критерії надання кредитів повинні бути прозорі і однакові для всіх учасників ринку.

Перехід на адресну систему соціального захисту замість субсидування цін. Програми соціальної підтримки у країнах групи засновані в першу чергу на категоріальному підході, а не на оцінці нужденності. Перехід до надання адресної допомоги дозволить скоротити обсяг соціальних витрат, підвищивши при цьому їх ефективність. Також адресна підтримка дозволить згладити наслідки підвищення цін на послуги комунального господарства для найменш забезпечених верств населення.

Особливо гостро постає проблема управління квазіфіскальними дефіцитами.

Уроки минулих фінансових криз можна узагальнити таким чином: бюджетна політика повинна враховувати всі ризики, враховуючи позабалансові; квазіфіскальні ризики повинні розкриватися в бюджетних звітах уряду парламенту і публікуватися, щоб ризики та їх можливі наслідки були зрозумілі для громадянського суспільства; аналіз бюджетної стійкості повинен бути розширений для того, щоб показати справжню «ціну» тієї чи іншої економічної політики.

Інтегроване управління ризиками – важлива умова ефективності бюджетної політики, подолання кризових явищ в економіці та досягнення стійкого зростання.

Держава не повинна повністю брати на себе ризик по конкретному зобов'язанню. Мінімум 10–15% ризику має брати на себе сторони, які отримують вигоду від державної підтримки або державні гарантії. Державна гарантія завжди повинна бути тільки частковою, а одержувач гарантії повинен платити за неї. Надходження до бюджету з одержувачів державних гарантій повинні бути пропорційні ймовірності дефолту одержувачів. Резервування коштів за державні гарантії повинні здійснюватися одночасно з їх видачею.

Для управління фіскальними ризиками можна використовувати ринкові інструменти, але тільки після ретельного аналізу наслідків передачі ринку тих чи інших умов ризиків. У країнах зі слабкими фінансовими системами можливості передачі ризиків ринку можуть бути відсутні.

Поетапне посилення контролю над квазіфіскальними операціями може бути забезпечено таким чином:

Етап 1. Складання списку умовних зобов'язань центрального уряду в якості додатку до бюджету. Розробка правил прийняття на себе державою основних типів умовних зобов'язань (практикується нині багатьма країнами).

Етап 2. Підготовка «паралельного бюджету» для умовних зобов'язань, встановлення єдиного порогу на всі типи зобов'язань центрального уряду, заходи з резервування бюджетних коштів для погашення умовних зобов'язань. Цей крок був підприємний багатьма країнами ОЕСР в 1990–ті роки.

Етап 3. Поеднання всіх зобов'язань центрального уряду в єдиному бюджеті на базі касового виконання, резервування спеціальних бюджетних коштів для покриття втрат майбутніх періодів. Цей крок практикується тільки невеликим числом країн.

Етап 4. Включення всіх типів зобов'язань в єдиний бюджет на базі їхньої індивідуальної вартості. Це вимагає застосування ймовірного моделювання конкретних ризи-

кових подій та виконання бюджету за методом нарахування. Це єдиний метод, що забезпечує нейтральність бюджетних рішень, тобто можливість об'єктивного вибору між прямою видатковою операцією бюджету та використанням урядом умовних зобов'язань як інструментів економічної політики.

Рекомендації щодо заходів бюджетної політики для нівелювання впливу наслідків кризи можна представити у такий спосіб.

Помірно негативний сценарій, що приводить до скорочення сукупного попиту з боку країн Європейського союзу, призведе до скорочення доходів експортоорієнтованих підприємств і, отже, до скорочення доходів бюджетів. Необхідно буде проводити бюджетну консолідацію і збільшувати обсяг боргу для фінансування прийнятих раніше соціальних зобов'язань. Швидше за все до цього моменту Україна не встигне накопичити достатньо резервних коштів, щоб профінансувати заплановані видатки, однак за умови скорочення видаткових зобов'язань, в першу чергу за рахунок призупинення інвестиційних програм і відмови від субсидій підприємствам, бюджетна система може впоратися з кризою за рахунок підвищення обсягу запозичень.

Падіння доходів бюджетів при реалізації сценарію масштабної кризи єврозони буде досить істотним, ніж у випадку помірно негативного сценарію. При цьому слід враховувати, що криза для України транслюватиметься двома шляхами: безпосередньо через скорочення експорту в країни Євросоюзу і через скорочення експорту до Росії після того, як криза торкнеться найбільшої економіки регіону. З одного боку, буде потрібна консолідація бюджету, з іншого – буде сильний тиск у бік збільшення обсягу видатків, оскільки потрібна реалізація програм стимулювання зайнятості, підтримки малого бізнесу та незахищених верств населення, що призведе до зміни структури видатків. У цьому випадку не вдасться обійтися без значного збільшення обсягу державних запозичень, проте оцінка потреби в запозиченнях має проводитися тільки після коригування видаткових зобов'язань у бік зменшення.

Висновки

Таким чином, у контексті розвитку інтеграційних процесів необхідно враховувати вразливість бюджетної політики України до впливів світової фінансово-економічної нестабільності та зовнішніх екстерналій. Обґрунтовано систему заходів щодо підвищення ефективності бюджетної політики в умовах розвитку інтеграційних процесів, яка передбачає зниження рівня квазіфіскальних дефіцитів і фіскальних ризиків, підвищення рівня бюджетної стійкості, проведення контрциклічної бюджетної політики.

Список використаних джерел

1. Бюджетна політика у контексті стратегії соціально-економічного розвитку України. У 6 т. – Т. 1: Пріоритети бюджетної політики та економічне зростання в Україні / М.Я. Азаров, Ф.О. Ярошенко, В.М. Геець (кер. авт. кол.) / Голова редакційної колегії М.Я. Азаров. – К.: НДФІ при Міністерстві фінансів України, 2004. – 638 с.

2. Богдан Т.П. Стабілізаційна бюджетно-податкова політика та особливості її застосування в Україні / Т.П. Богдан, І.В. Богдан // Фінанси України, 2012. – №7. – С. 30–16, С. 4.
3. Дем'янишин В.Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України / В.Г. Дем'янишин: Монографія. – Тернопіль: ТНЕУ, 2008. – 439 с.
4. Жаліло Я.А. Нова архітектура бюджетної системи України: ризики та можливості для економічного зростання / Я.А. Жаліло. – К.: НІСД, 2010. – 35 с.
5. Засади формування бюджетної політики держави: наук. монографія / М.М. Ермошенко, С.А. Єрохін, І.О. Плужников, Л.М. Бабич, А.М. Соколовська, Ю.В. Чередниченко; за наук. ред. д.е.н., проф. М.М. Ермошенка. – К.: НАУ, 2003. – 284 с. – С. 177.

6. Лютий І.О. Теоретико-методологічні засади бюджетної політики держав / І.О. Лютий // Фінанси України. – 2009. – №12. – С. 13–20.
7. Тарасюк М.В. Вимоги до формування бюджетної політики України у посткризовий період / М.В. Тарасюк // Економіка, 2012. – №9. – С. 19–21.
8. Теорія фінансів / За ред. проф. В.М. Федосова, С.І. Юрія. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 576 с.
9. Чугунов І.Я. Інституційна архітектура бюджетної системи / І.Я. Чугунов // Фінанси України. – 2009. – №12. – С. 3–18.
10. Юрій С., Дем'янишин В. Бюджет, бюджетна доктрина та бюджетна політика держави: сучасна парадигма, іманентний детермінізм, реалії і перспективи / С. Юрій, В. Дем'янишин // Світ фінансів, 2010. – №4. – С. 7–29.

УДК368:339

О.В. ТИМОЩУК,
аспірант, Науково-дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку України

Теоретичні аспекти державного регулювання перестрахування в умовах глобалізації

Визначено особливості перестрахування та його регулювання, що обумовлені глобалізаційними процесами.

Ключові слова: перестрахування, державне регулювання.

Определены особенности перестрахования и его регулирования, обусловленные процессами глобализации.

Ключевые слова: перестрахование, государственное регулирование.

The features of reinsurance and his adjusting, conditioned by globalization mongering are certain.

Keywords: reinsurance, government contro.

Постановка проблеми. Перестрахування забезпечує фінансову стійкість страховика незалежно від розміру його капіталу та страхових резервів. До того ж перестрахування є найважливішим сегментом міжнародного ринку страхування, а тому й потребує окремого регулювання з боку держави.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Певні аспекти перестрахування досліджувалися в роботах іноземних та вітчизняних науковців. У останніх дисертаційних роботах розглядалися лише окремі аспекти перестрахування. Так, Л.В. Андрущенко розкрито сутність інституту перестрахування у сфері зовнішньоекономічної діяльності [1].

К.Г. Семеновою здійснено комплексне дослідження проблем правового регулювання відносин, які виникають за договором перестрахування. На підставі аналізу чинного законодавства України у даній сфері, теорій вчених-цивілістів, узагальнення й аналізу практики застосування норм права,

які регулюють договори перестрахування, зроблено теоретичний аналіз договору перестрахування. Розкрито суть поняття та правову природу даного договору. Висвітлено його місце у системі цивільно-правових договорів. Надано правову характеристику суб'єктного складу аналізованого договору. Вивчено питання щодо змісту договору перестрахування, порядку його укладення та визначення його форми, особливостей виконання та відповідальності за договором перестрахування. Сформульовано висновки та пропозиції щодо вдосконалення законодавчого врегулювання відносин за договором перестрахування [2].

І.Л. Морозовою обґрунтовано теоретичні та науково-методичні засади механізму організації перестрахування авіаційних ризиків в страхових компаніях з урахуванням чинників впливу внутрішнього та зовнішнього середовища страхування. Проаналізовано доцільність перестрахування як самостійної галузі страхування. Досліджено практичне виконання облігаторної та факультативної форм перестрахування авіаційних ризиків. Визначено позитивні та негативні тенденції на страховому ринку України, особливу увагу приділено вивченню вітчизняного досвіду перестрахування. Здійснено оцінку страхових послуг з позиції української авіакомпанії. Досліджено ємність внутрішнього страхового ринку України. Запропоновано механізм організації перестрахування авіаційних ризиків для страхових компаній з урахуванням внутрішніх і зовнішніх факторів впливу на роботу страховика. Розроблено варіант організаційного забезпечення системи управління ефективністю впровадження механізму перестрахування в страховій компанії. Наве-

дено рекомендації для досягнення гармонізації інтересів учасників страхового ринку [3].

О.Ю. Шматко запропоновано модель оптимального перестрахування між декількома страховими компаніями залежно від ринкової частки кожної компанії, що має забезпечити «справедливий» розподіл ризику [4].

Т.В. Татаріна досліджувала економічну природу перестрахування з метою встановлення механізму передавання страхового ризику від страховика до перестраховика, проаналізувала теоретичні, методологічні та практичні аспекти перестрахування як специфічної фінансової послуги. В її роботі досліджено вплив перестрахування на фінансову стійкість страхової компанії, Запропоновано інструменти регулювання рівня фінансової стійкості страховика за допомогою використання перестрахування, зокрема, розроблено механізм визначення оптимального рівня власного утримання страховика й оптимального обсягу ємності перестрахового захисту, розкрито методику розрахунку мінімального обсягу витрат на перестрахування, визначено механізм оцінки рівня кредитного ризику у діяльності перестраховика [5].

У роботах О.В. Горобець створено модель перестрахування страхових компаній з використанням теорії корисності, знайдено оптимальний за показником корисності вид перестрахування, який рекомендовано використовувати всім учасникам страхового договору, створено методику перестрахування на основі теорії ризиків і досліджено поведінку ймовірності банкрутства за різних факультативних видів перестрахування [6].

Л.О. Позднякова обґрунтовує необхідність здійснення процесів перестрахування та методологічні підходи щодо визначення оптимальної величини власного утримання страховки [7].

Ю.М. Дячковою проведено теоретичне дослідження та наведено методичне обґрунтування впливу перестрахування на процес забезпечення фінансової стійкості страхової компанії, конкретизовано економічну сутність понять фінансової стійкості та перестрахування, доведено необхідність розробки стратегії управління перестрахуванням як одним із найбільш вагомих факторів, що впливають на даний процес. З урахуванням основних положень теорії ефективності Ю.М. Дячковою запропоновано визначення операції перестрахування та зроблено опис керуючих впливів, які забезпечують різноманітність стратегій перестрахування, доказано необхідність удосконалення методики оцінювання фінансової стійкості страховиків шляхом розрахунку показника ефективності перестрахування. На підставі вивчення результатів діяльності страхових компаній України Ю.М. Дячковою побудовано багатofакторну економіко-математичну модель та доведено наявність зв'язку між показником ефективності перестрахування та фінансовою стійкістю страховика, наведено рекомендації щодо використання у механізмі управління якістю перестрахування методу аналізу ієрархій для встановлення ступеня впливу заданих критеріїв ефективності на кінцеву мету операції [8].

Метою статті є визначення особливостей державного регулювання перестрахування в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до ст. 12 Закону України «Про страхування» перестрахування – це страхування одним страховиком (цедентом, перестраховиком) на визначених договором умовах ризику виконання частини своїх обов'язків перед страхувальником в іншого страховика (перестраховика) резидента чи нерезидента, що має статус страховика чи перестраховика, відповідно до законодавства країни, в якій він зареєстрований.

За Директивою 2005/68/ЄС «перестрахування – це важлива фінансова діяльність, яка дозволяє прямим страховим компаніям, шляхом уможливлення ширшого розподілу ризиків в світовому масштабі, мати більший обсяг андерайтингу, залучитися до страхового бізнесу, надавати страхове покриття та зменшувати капітальні витрати; також перестрахування має суттєве значення для фінансової стабільності, оскільки є важливим елементом у забезпеченні фінансового здоров'я та стабільності ринків прямого страхування, як і цілої фінансової системи, оскільки залучає найбільших фінансових посередників та інституційних інвесторів» [9].

На наш погляд, перестрахування слід визначати як особливу платну фінансову послугу, яка передбачає передавання одним страховиком частини ризиків, взятих ним на страхування, іншому страховику або перестраховику з метою забезпечення своєчасного й повного виконання своїх фінансових зобов'язань перед страхувальником у разі настання події, передбаченої договором страхування.

Перестрахування виконує такі функції:

- забезпечення платоспроможності страховика у разі неочікуваного підвищення частоти настання страхових ризиків і пов'язаного з цим збільшення кількості й обсягу страхових відшкодувань;
- стабілізація і покращення фінансових результатів основної діяльності страховика;
- зменшення фінансового навантаження на власний капітал страховика та надання йому можливості вивільнювати частину своїх активів у вигляді страхових резервів з метою їх використання на інші цілі;
- збалансування (гомогенізація) страхових ризиків у портфелі страховика шляхом обмеження частини його участі у відшкодуванні збитку;
- розширення фінансових можливостей страхової компанії для прийняття на страхування ризиків та сприяння у проведенні більш якісної їх оцінки;
- сприяння страховику в наданні страхувальникам додаткових послуг та у вдосконаленні прийомів і методів провадження його основної діяльності.

Прояв функцій перестрахування можливо прослідкувати через форми (факультативна, облігаторна, факультативно-облігаторна) і типи перестрахування (пропорційний та непропорційний).

Пропорційне перестрахування характеризується тим, що премії та збитки розподіляються пропорційно участі пере-

страховиків у договорі, розрахунок між сторонами охоплюють окремі договори страхування і збитки. Для непропорційного перестрахування властивим є: участь перестраховальника у платежах і виплатах страхового відшкодування залежно від частки перестрахування не передбачено. Непропорційне перестрахування ґрунтується на розподілі відповідальності сторін договору за збитками, розрахунок між сторонами договору здійснюється на підставі остаточних фінансових результатів цедента. Використання тих чи інших договорів перестрахування завжди необхідно визначати потребами страховика (цедента) і характерними ознаками, специфікою об'єктів перестрахування. Комбінування тих чи інших форм і видів договорів перестрахування дасть можливість страховикам уникнути багатьох недоліків в страховій діяльності.

Зазначимо, що страхова компанія, придбаваючи перестрахові послуги, має оцінити доцільність розподілення одиничного страхового ризику або ризиків, що формують страховий портфель, серед кількох перестрахових компаній.

Унаслідок низької капіталізації спостерігається високий ступінь залежності українських страховиків від кон'юнктури світового страхового ринку. Критеріями якості операції перестрахування, згідно до теорії ефективності, є результативність, ресурсоемність і оперативність, тобто здатність операції забезпечити максимальний результат при мінімальних витратах ресурсів.

Напрямами впливу глобалізації на світовий ринок перестрахування є:

- подальша територіальна диверсифікація бізнесу, яка сприяє поширюванню географії перерозподілу ризиків з метою стабілізації результатів світового страхового ринку;
- розвиток нових напрямів перестрахування (перестрахування життя, кредитів, політичних ризиків тощо), у тому числі за рахунок злиття з перестраховиками, що спеціалізуються на таких видах;
- універсалізація діяльності перестраховиків;
- удосконалення обслуговування клієнтів; поширення альтернативної передачі ризику (АГР), під яким відповідно до стандартів ІАІС розуміють фінансове перестрахування та секьюритизація (використання високоліквідних цінних паперів).

В умовах глобалізації міжнародному ринку перестрахування притаманні такі тенденції:

- збільшення капіталізації та формування все більших перестраховальних ємностей через поширення процесів злиття і поглинання;
- зближення і стандартизація умов здійснення перестраховальних операцій;
- зростання цін на перестраховальний захист у зв'язку з катастрофічними збитками останніх років.

Відповідно до Принципів та стандартів Міжнародної асоціації органів нагляду за страховою діяльністю (ІАІС) розрізняють такі сфери державного впливу: пруденційне (запобіжне) (англ. *prudential* – «розсудливий»), спрямованого на зменшення ризику в діяльності страхової організації та визна-

чення потенційної можливості ускладнення її діяльності; правове регулювання відносин (страховиків, посередників та споживачів); економічне регулювання (податкові важелі для стимулювання або обмеження певних дій на страховому ринку); боротьба з відмиванням грошей та протидія фінансування тероризму [10]. Відповідно до Контрольного стандарту у ІАІС №7 операції перестрахування підлягають державному нагляду, який в різних країнах має особливості.

Так, Німецьким перестраховиком не потрібно одержувати дозвіл на здійснення перестрахування. Система страхового нагляду включає прямий нагляд, який містить дві процедури: реєстрація та постійний нагляд та опосередкований нагляд, що передбачає нагляд не за перестраховиком, а за перестраховою діяльністю. За перестраховиком здійснюється нагляд на постійній основі. В момент коли компанія подає заяву на реєстрацію регулятор перевіряє чи розміщений головний офіс страховика в Німеччині, в протилежному випадку така компанія не може бути зареєстрована.

В Литві система нагляду є схожою на німецьку, де нагляд за страховиками є повним, а за професійними перестраховиками (тобто компаніями, які займаються виключно перестрахуванням) є обмеженим. Перестрахуванням можуть займатися як страховики так і професійні перестраховики. Компанія, яка займається виключно перестрахуванням не повинна отримувати жодних ліцензій. Чим вище показники фінансової стабільності перестраховика (основини критерієм є рейтинг міжнародних агентств) тим більшу частку від своїх ризиків можна передавати такому перестраховику.

Страхова та перестрахова діяльність в Росії регулюється Законом РФ «Про організацію страхової справи в Російській Федерації» від 27.11.92, відповідно до якого перестрахова діяльність є об'єктом повного, прямого нагляду. Страхові компанії, які займаються виключно перестрахуванням є об'єктом такого ж нагляду як і страховики, які займаються страхуванням і перестрахуванням, їм для провадження перестрахування слід отримати ліцензію.

Страхова та перестрахова діяльність в Білорусі регулюється Законом від 03.06.93 г. №2343–ХІІ «Про страхування». Державним регулятором є Комісія страхового нагляду при Міністерстві фінансів. Повноваження регулятора є дуже широкими і включають в себе: надання/відкликання ліцензій, проведення перевірок, прийняття нормативних актів в сфері страхової діяльності, видача приписів, застосування заходів впливу, аналіз фінансової звітності, тощо. Страхові компанії та перестрахові товариства є об'єктом повного та безпосереднього нагляду з боку регулятора. Передбачено можливість існування страхових організацій та професійних перестраховиків, виключним видом діяльності яких є перестрахування [11].

В Україні ціла низка законодавчих актів спрямована на врегулювання операцій перестрахування. Серед перших з них є: статті 12, 30 Закону України «Про страхування»; Постанова КМУ «Про затвердження Порядку та вимог щодо здійснення перестрахування у страховика (перестраховика)

нерезидента» від 04.02.2004 №124; Розпорядження ДКРРФПУ «Про затвердження вимог до рейтингів фінансової надійності (стійкості) страховиків та перестраховиків–нерезидентів» від 3 грудня 2004 року N 2885.

Постанова Кабінету Міністрів «Про порядок провадження діяльності страховими посередниками» від 18.12.1996 №1523; Розпорядження ДКРРФПУ «Про затвердження Порядку надання страховиками (цедентами, перестраховувальниками) інформації про укладені договори перестраховування із страховиками (перестраховиками) нерезидентами до Держфінпослуг» від 04.06.2004 №914; Розпорядження ДКРРФПУ «Про затвердження Порядку погодження в Державній комісії з регулювання ринків фінансових послуг України договорів перестраховування з перестраховиками–нерезидентами для перерахування (купівлі) іноземної валюти страховиками–резидентами та страховими (перестраховиками) брокерами–резидентами» від 03.06.2005 №4123; Постанова Правління Національного банку України «Про застосування іноземної валюти в страховій діяльності» від 11.04.2000 №135.

Пункт 2.4 Положення передбачає, що для здійснення розрахунків за договорами перестраховування з перестраховиками–нерезидентами страховики надають уповноваженим банкам копії ліцензій на здійснення страхової діяльності, а також перестраховика–нерезидента або документ про його повноваження, страховик повинен надати в банк договір перестраховування, підтвердження про прийняття ризику в перестраховування, а також рахунок–фактуру.

В лютому 2011 року НБУ вніс зміни до п.5 Положення і встановив, що страховики резиденти та страхові (перестрахові) брокери при перерахуванні або купівлі іноземної валюти для її перерахування за договорами перестраховування з перестраховиками–нерезидентами надають в уповноважений банк завірену в нотаріальному порядку копію такого договору, зареєстрованого органом, уповноваженим здійснювати державний нагляд за страховою діяльністю.

З 10 червня 2011 року набуло чинності Розпорядження Держфінпослуг від 28.03.2011 №53 «Про затвердження Порядку реєстрації договорів перестраховування». Згідно п.2 Порядку страховик (цедент, перестраховувальник) – резидент реєструє в Держфінпослуг договори перестраховування, у тому числі укладені з страховиками (перестраховиками)–нерезидентами.

Отже, операції перестраховування підлягають державному регулюванню в Україні, що надає можливість протистояти впровадженню схем за участю кептивних компаній із страховими компаніями–посередниками, котрі й переказують значні суми за кордон, використовуючи механізм перестраховування. У результаті замість сплати підприємством 25%–ного податку від суми прибутку страховик сплачує лише 3% від страхових премій за мінусом премій, що були надані в перестраховування.

За застосування цих схем були позбавлені ліцензій, починаючи з 2003 року, такі компанії, як «Громада», «Оберіг»

(вона ж «Максимум»), «Вікторія–М» і чимало інших. Точно відомо, що в 2004 р. практикували кримінальні схеми 66 українських страхових компаній. Приміром, страхова компанія «Громада» до того, як у неї забрали ліцензію, встигла вивести за кордон близько 1 млрд грн.

У 2004 р. Держфінпослуг України розкрито канал виведення грошей у Прибалтику за згаданою схемою: кошти переказувалися в литовські компанії Matrono Draudimas і Draudimas Spectras, у котрих навіть ліцензії на право займатися страховою діяльністю не було.

Перераховані суми використовувалися по–різному: вони можуть потрапити знов в Україну у вигляді інвестицій у підприємства чи як кошти на фінансування передвиборних кампаній. Припинити використання схем у страхуванні, за визначенням В. Суслова, котрий посиляється на світові стандарти, можливо лише якщо области страхові компанії податком на прибуток.

За підходом до оподаткування страховиків на сьогоднішній день Україна близька до офшорних центрів (Сент–Люсія, Британські Віргінські острови, Багамські острови, Панама), де відсутній податок на прибуток від страхової діяльності і встановлено високу плату за видачу ліцензії (зазвичай – від \$2000 до \$6250 на рік). [12].

У ДПАУ визнають необхідність великих перевірок страхових компаній з метою виявлення оптимізаторів. У докризовий 2007 р. страховики отримали понад 10 млрд. грн. доходу від страхової діяльності та сплатили податків 318,4 млн. грн., що на 140 млн. грн. більше, ніж в 2006 році. За даними ДПАУ більше 3% валових премій сплатили лише вісім компаній, вищим за середній показник по галузі мали 254 компанії. Менш 1% сплатили 65 страховиків, які й перестраховують 60% ризиків, в той час як середньо ринковий рівень перестраховування в Україні становить 30% [13].

Слід визнати, що процедура реєстрації договорів перестраховування органом, уповноваженим здійснювати державний нагляд за страховою діяльністю, є громіздкою, затратною та незручною як для бізнесу так і для регулятора.

Висновки

Зважаючи на специфіку перестраховочної діяльності, доцільне було б введення її ліцензування як окремого виду страхової діяльності шляхом внесення відповідних змін до Закону України «Про страхування».

Відповідність перестраховика підвищеним вимогам до капіталізації, диверсифікації та розміщенню перестрахових резервів, досвіду роботи керівництва та персоналу у сфері перестраховування забезпечать безпеку виконання перестрахових зобов'язань за прийнятими у перестраховування ризиками краще, ніж будь–які реєстраційні бюрократичні процедури.

При визначенні напрямів державного регулювання перестраховування в Україні слід враховувати існування такої дилеми. Подальша лібералізація перестраховування може призвести до домінування іноземних операторів, що, у свою чер–

гу, здатне перетворити переваги міжнародної інтеграції на їх протилежність – зниження капіталізації всієї страхової сфери за рахунок «переключення» більшої частини її фінансових потоків на закордонне перестрахування; експансія великих іноземних страховиків, яка супроводжується ціновим демпінгом; підвищена чутливість до коливань світового фінансового ринку, а також міжнародних фінансових спекуляцій; втрата національного контролю над страховими резервами та інвестиційними коштами; скорочення зайнятості у цій сфері, викликане концентрацією більшості відповідних технологічних функцій у зарубіжних офісах іноземних компаній. Водночас низький рівень капіталізації вітчизняних страхових компаній може компенсуватися тільки значними обсягами перестрахування ними ризиків у зарубіжних страховиків, внаслідок чого спостерігається висока залежність вітчизняного страхового ринку від кон'юнктури та спекулятивних очікувань іноземних страхових компаній.

Список використаних джерел

1. Державно-правове регулювання страхування у сфері зовнішньоекономічної діяльності: автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.07 [Електрон. ресурс] / Л.В. Андрущенко; Київ. нац. ун-т внутр. справ. – К., 2008. – 20 с. – <http://www.nbuv.gov.ua/ard/2008/08alvszd.zip>
2. Договір перестрахування: автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.03 [Електрон. ресурс] / Харк. нац. ун-т внутр. справ. – Х., 2008. – 20 с. – <http://www.nbuv.gov.ua/ard/2008/08skgdps.zipyupk>
3. Механізм організації перестрахування авіаційних ризиків у страхових компаніях: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 [Електрон. ресурс] / І.Л. Морозова; Нац. авіац. ун-т. – К., 2006. – 20 с. – <http://www.nbuv.gov.ua/ard/2006/06milrsk.zip>
4. Моделювання оптимальної стратегії страхової компанії при впровадженні нових видів страхування: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.03.02 [Електрон. ресурс] / О.Ю. Шматко; Донец. нац. ун-т. – Донецьк, 2003. – 20 с. – <http://www.nbuv.gov.ua/ard/2003/03soynvs.zip>
5. Перестрахування як складова забезпечення фінансової стійкості страховика: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.08 [Електрон. ресурс] / Д.С. Маруженко; Наук.-дослід. фінанс. ін-т Акад. фінанс. упр. – К., 2010. – 20 с. – <http://www.nbuv.gov.ua/ard/2010/10mdsfss.zip>
6. Прийняття рішень в моделях перестрахування страхових компаній: Автореф. дис... канд. фіз.-мат. наук: 01.05.04 [Електронний ресурс] / О.В. Горобець; Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. – К., 2005. – 18 с.: рис. – <http://www.nbuv.gov.ua/ard/2005/05govpsk.zip>
7. Страхові процеси в умовах ринкової трансформації економіки: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.04.01 [Електрон. ресурс] / Л.О. Позднякова; Нац. акад. держ. податк. служби України. – Ірпінь, 2004. – 18 с. – <http://www.nbuv.gov.ua/ard/2004/04plorte.zip>
8. Управління перестрахуванням для забезпечення фінансової стійкості страховика: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.08 [Електрон. ресурс] / Ю.М. Дячкова; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2010. – 20 с. – <http://www.nbuv.gov.ua/ard/2010/10dymfss.zip>
9. Директива 2005/68/ЄС про перестрахування від 16 листопада 2005 року [Електронний ресурс]: пер. з англ. // Фориншурер: інтернет-журн. про страхування. – 2009. – 4 нояб. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/public/09/11/04/3968>
10. Принципи та стандарти Міжнародної асоціації органів нагляду за страховою діяльністю. – К.: Козаки, 2004. – 216 с.
11. Контрольный стандарт IAS №7 «Использование механизмов перестрахования» [Електронний ресурс] // Перестрахование. – Режим доступу: <http://re-insurance.com.ua/standarts/241>
12. Богута Н. Страхові податки: уся справа в грошах [Електронний ресурс] / Наталія Богута // Дзеркало тижня. – 2005. – 25 черв. – 1 лип. (№24). – Режим доступу: <http://www.dt.ua/2000/2675/50429/>
13. Так вот какова налоговая нагрузка страховых компаний!.. [Електронний ресурс] // Tristar: твой фінансовий навігатор. – 2008. – 9 апр. – Режим доступу: http://tristar.com.ua/1/art/tak_vot_kakova-nalogovaia_nagruzka_strahovyh_kompanii_.html

О.І. БЕЛЬСЬКА,
аспірант, Науково-дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку

Економічний розвиток: визначення та вимірювання

У статті розглядаються тлумачення вітчизняними та іноземними науковцями суті поняття економічного розвитку. Досліджуються підходи сучасних економістів до вимірювання рівня економічного розвитку та аналізується можливість застосування певних показників для країн, що перебувають на різних рівнях економічної еволюції, та для України.

Ключові слова: економічний розвиток, економічне зростання, вимірювання економічного розвитку.

В статье рассматриваются толкования отечественными и иностранными учеными сути понятия экономическо-

го развития. Исследуются подходы современных экономистов к измерению уровня экономического развития и анализируется возможность применения некоторых показателей для стран, которые находятся на разных уровнях экономической эволюции, и для Украины.

Ключевые слова: экономическое развитие, экономический рост, измерение экономического развития.

The interpretation of the definition of economic development by Ukraine and foreign scientists were analysed in article. The approaches of modern economics to the evaluation of economic development level were examined and

the opportunity of the use of certain indicators for countries with different levels of economic development and for Ukraine as well were analysed.

Keywords: *economic development, economic growth, measuring economic development.*

Постановка проблеми. Економічний розвиток та способи його вимірювання є одними з актуальних та водночас суперечливіших питань, що досліджуються вченими у вітчизняній та іноземній науковій літературі.

Для України сенс економічного розвитку є фундаментальним питанням. Від точності його визначення багато в чому залежить правильність постановки мети економічного розвитку. Від мети економічного розвитку залежить вибір його пріоритетів, шляхів реформування національної господарства і механізму реалізації реформ. Оскільки стимулювання активізації економічного розвитку вимагає значних ресурсів в умовах їх гострої обмеженості в країні, необхідно розробити обґрунтовані підходи для визначення пріоритетів на кожному часовому періоді. Для обрання оптимального курсу досягнення мети треба розглядати декілька альтернатив. Вибір шляху досягнення мети економічного розвитку потребує правильної побудови панелі індикаторів вимірювання економічного розвитку.

Незважаючи на велику кількість наукових досліджень з питань визначення поняття економічного розвитку та способів його вимірювання, вони містять недоліки, а отже існує необхідність вдосконалень визначення та вимірювання для практичного їх застосування в майбутньому.

Мета статті – ґрунтовно дослідити погляди вітчизняних та іноземних вчених на суть поняття економічного розвитку та способи його вимірювання. Розглянути погляди науковців на зміст поняття економічного розвитку та близьких до нього понять. Дослідити наукові підходи до вимірювання економічного розвитку. Проаналізувати можливість вимірювання економічного розвитку в запропонованих науковцями показниках для країн, що перебувають на різних рівнях економічного розвитку, та для України.

Виклад основного матеріалу. У ХХ столітті дослідження, присвячені економічному зростанню, його вимірюванню та джерелам стимулювання зростання посідали значне місце в наукових працях багатьох економістів. Деякі з їхніх напрацювань мали істотний вплив протягом певного періоду часу на державну політику окремих країн (наприклад, Кейнсіанська теорія на економічну політику США часів Великої депресії, неоконсервативна теорія економічного зростання була визначальною при встановленні джерел росту в постіндустріальних країнах тощо). І хоча в науковій літературі зустрічаються досить різноманітні визначення економічного зростання, більшість з наведених нижче надто принципових відмінностей не мають. Так, економічне зростання розглядають, як збільшення сукупного обсягу продукції, кількості та/або якості виготовлених за певний період товарів і по-

слуг, підвищення рівня національного виробництва та доходу тощо (табл. 1).

Деякі автори, як Стенлі Фишер, Рудігер Дорнбуш та Річард Шмалензи, вважають, що метою державної політики, а подекуди й метою суспільства, як Кемпбелл Р. Макконнелл та Стенлі Л. Брю, повинно виступати економічне зростання: «Державна політика, спрямована на підтримання темпів зростання, є необхідною умовою збереження теперішнього рівня життя в США» [19, с. 667]. Такої самої думки дотримується Філіп Ентоні О'Хара: «Економічне зростання... має відображати той факт, що існуючі потреби людини задовольняються більшою мірою, ніж в попередній період. З цієї причини, сприяння економічному зростанню є основною метою державної політики» [31, с. 241]. Заслужений професор економіки Університету штату Небраска Кемпбелл Р. Макконнелл та професор економіки Тихоокеанського лютеранського університету Стенлі Л. Брю [8, с. 412] стверджують, що економічне зростання являє собою загально визначену економічну мету суспільства, оскільки зростання реального продукту тягне за собою зростання матеріального достатку. А зростаюча економіка, на їхню думку, дозволяє більш повно задовольняти потреби людей.

Однак наведені твердження, що зростання матеріального достатку громадян є безпосереднім економічним розвитком наслідком зростання реального продукту, сумнівно для багатьох країн, що знаходяться в стані трансформації, до яких належить й Україна, оскільки не враховується нерівномірність розподілу доходів між різними соціальними групами, тобто структура випуску, такі побічні наслідки зростання, як погіршення стану довкілля та багато інших чинників, що мають вплив на рівень та якість життя громадян.

Більшість вчених пропонують вимірювати економічне зростання через розповсюджені макроекономічні показники, методичні підходи до вимірювання яких є однаковими, що дає можливість порівнювати країни за рівнем економічного зростання:

1) щорічним приростом таких реальних макроекономічних показників, як валовий внутрішній продукт, валовий національний продукт, національний дохід тощо;

2) щорічним приростом ВВП/ВНП/НД/тощо на душу населення (табл. 2).

Як видно з табл. 2, найбільш поширеним показником вимірювання економічного зростання науковці зазначають ВВП та ВВП/душу населення¹.

В економічній літературі на початку ХХ сторіччя поряд із поняттям «економічне зростання» з'явилося поняття «економічний розвиток». Проте вивчення питань, пов'язаних з економічним розвитком, розпочалося лише наприкінці ХХ – початку ХХІ сторіччя.

¹ Хоча, Саймон Сміт Кузнець пропонує використовувати перший показник для вимірювання економічного зростання, а другий, вважає, краще характеризувати економічний розвиток [51, с. 117].

Таблиця 1

Автор	Визначення
Макконнелл К.Р., Брю С.Л. (і видання 1963 р.)	Економічне зростання – здатність виробляти більший сукупний обсяг продукції [8, с. 34]
О'Хара Ф.Е. (і видання 1999 р.)	Економічне зростання відноситься до стійкого зростання протягом значного періоду часу, в кількості та/або якості товарів і послуг, вироблених в економіці в кінцевому рахунку [31, с. 241]
Кривенко К.Т., Савчук В.С., Беляєв О.О. (2001)	Сутність поняття «економічне зростання» можна визначити як кількісне збільшення та якісне вдосконалення за відповідний період результатів виробництва (товарів, послуг) та його основних факторів [12, с. 316]
Швайка Л.А. (2006)	Економічне зростання – це розширення масштабів виробництва, зростання випуску продукції, збільшення національного доходу або валового національного продукту [24, с. 149]
Тодаро М.П., Сміз С.С. (2009)	Економічне зростання стійкий процес, при якому виробничі потужності економіки збільшується з плином часу, щоб домогтися підвищення рівня національного виробництва і доходу [49, с. 821]
Шаповалова В.М. (2009)	Економічне зростання – це кількісне і якісне удосконалювання суспільного продукту за певний період часу [23, с. 208]
Піхняк Т.А., Віндіктова І.С., Кабаці Б.І. (2010)	Економічне зростання – це кількісна характеристика розвитку національної економіки, яка визначається розширенням обсягів її виробництва [11, с. 131]
Чепінога В.Г. (2011)	Економічне зростання – це тривале збільшення виробничого потенціалу економіки. Економічне зростання є, по суті, розширенням меж виробничих можливостей країни, тобто зміцненням економічної могутності країни. Воно означає постійне, стійке розширення масштабів економічної діяльності даної системи, що виражається у збільшенні розмірів використовуваних факторів виробництва і виробленого продукту – товарів та послуг [21, с. 361]
Лекарь С.І. (2012)	Економічне зростання – це довготривалий, стійкий розвиток економіки, тобто процес ефективного використання виробничих, трудових, інноваційних та фінансових факторів у довгостроковому періоді без порушення стану рівноваги в короткостроковому проміжку з поступальним зростанням валового національного продукту. Іншими словами, економічне зростання зводиться до збільшення реального обсягу продукції у країні [7, с. 401]
Інколи в економічній літературі суть економічного зростання розкривається через вимірювання:	
Лай К., Лім С., Кох Є., Чен С., Лім К. (перше видання 1985 р.)	Економічне зростання означає збільшення доходу на душу населення країни в постійних цінах [26, с. 496]
Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. (переклад з видання 1988 р.)	Економічне зростання – збільшення ВВП за певний період часу. Не лише збільшення використання ресурсів, а й їх ефективного використання [19, с. 667]
Є й визначення, які включають глибоку філософську складову:	
Хейне Пол (1997)	Економічне зростання полягає не в збільшенні виробництва речей, а в збільшенні багатства. А багатство – це все те, що люди цінують. Матеріальні предмети можуть, природно, вносити свій внесок у багатство, і в деякому сенсі вони критично важливі для виробництва багатства. У той же час немає обов'язкового зв'язку між зростанням багатства і збільшенням обсягу, ваги або кількості матеріальних предметів. Невиправдане ототожнення багатства з матеріальними предметами має бути відкинуто з порога. Воно безглуздо. Крім того, воно заважає розумінню багатьох сторін економічного життя [20, с. 106]

Серед найбільш поширених проблем при дослідженні економічного розвитку є те, що більшість економістів із провідних країн світу, досліджуючи економіку розвинених країн, вважали економічне зростання головним джерелом процвітання держави та підвищення рівня життя її громадян, а відтак, ототожнювали поняття економічного зростання і економічного розвитку, оскільки основна мета і зростання і розвитку добробут широких верств населення. Іноді як вітчизняні, так і іноземні економісти вживають терміни «розвиток» і «зростання» як синоніми для урізноманітнення стилістики викладу (С.І. Лекарь [7], К. Лай, С. Лім, Е. Кох, С. Чен, К. Лім [26]). Відомі вітчизняні вчені І.Я. Чугунов [22] та М.І. Скрипниченко [15], досліджуючи систему бюджетного регулювання та розробляючи комплексні моделі прогнозування економічного розвитку, визначення поняття «економічний ро-

звиток» не дають взагалі, тобто губиться основна мета, що в кінцевому підсумку регулюється/прогнозується.

Трапляються й досить туманні неоднозначні визначення, що створює плутанину і значно ускладнює дослідження питань, пов'язаних саме з економічним розвитком.

Майже ідентичне формулюванням економічного зростання та його вимірам деякі економісти подають визначення та показники економічного розвитку (табл. 3).

Однак із плином часу все більше економістів погоджуються, що економічне зростання не є достатньою умовою для підвищення рівня та якості життя громадян багатьох країн світу. А відтак, змінюють і термінологію і способи вимірювання економічного розвитку.

Одне з перших та найбільш влучних розмежувань економічного зростання та економічного розвитку подає Йозеф

Таблиця 2

Показник	Автор	Вимірювання
ВВП, НД	Чепінога В.Г.	Оскільки розширення виробничих можливостей означає у тривалому періоді зростання національного продукту, то головним критерієм економічного зростання є збільшення ВВП або національного доходу [21, с. 361]
ВВП	Мэнкью Н.Г.	Рівень реального ВВП – надійний критерій економічного добробуту суспільства, а швидкість його змін є показником економічного зростання [9, с. 514]
ВВП, ВВП/душу населення	Швайка Л. А.	У світовій практиці економічне зростання визначається і вимірюється двома способами: річними темпами зростання у відсотках реального внутрішнього валового продукту за певний період часу та річними темпами зростання внутрішнього валового продукту на душу населення у відсотках [24, с. 150]
ВНП (ВВП), ВНП(ВВП)/ душу населення	Піхняк Т.А., Віндіктова І.С., Кабаці Б.І.	Найпоширенішою величиною економічного зростання є темп зміни ВНП (ВВП) з урахуванням динаміки середнього рівня цін. Іншим важливим показником, що визначає зміст економічного зростання, є темп зміни реального ВНП (ВВП) в розрахунку на душу населення [11, с. 132]
ВВП	Савченко В. Ф., Катрушенко К. М.	Показником, за допомогою якого вимірюється економічне зростання, зазвичай виступає валовий внутрішній продукт (ВВП) [13, с. 17]
ВВП, ВНП	МакКоркл С., Хорвіч Дж., Одоржинська С., Шуг М., Майкл У.	Темпи економічного зростання вимірюються зміною рівня реального валового внутрішнього продукту (ВВП) або реального валового національного продукту (ВНП) [32, с. 24]
ВВП, ВНП	Дрансфілд Р., Фокс Е., Філіп Г., Нідхем Д., Уайльд Дж.	Економічне зростання вимірюється шляхом розрахунку відсоткових змін ВВП та/або ВНП від одного року до наступного [25, с.265].
ВВП, ВВП/душу населення	Макконнелл К.Р., Брю С.Л.	Економічне зростання можна визначати і оцінювати двома способами: 1) як збільшення реального ВВП за деякий період часу; 2) як збільшення за деякий період часу реального ВВП у розрахунку на душу населення [8, с. 411]

Таблиця 3

Економічне зростання	Економічний розвиток
Економічне зростання визначається: 1) як збільшення обсягу реального ВНП чи ЧНП за деякий період часу або 2) як збільшення реального ВНП або ЧНП на душу населення за деякий період часу [23, с. 208]	«Економічний розвиток є процесом, при якому реальний національний дохід збільшується протягом тривалого періоду часу» [42, с. 2]. Але з часом той самий автор приходить до висновку, що: «Економічний розвиток – це процес, при якому реальні доходи на душу населення в країні збільшується на протязі тривалого періоду часу» [43, с. 7]
Економічне зростання відноситься до стійкого зростання протягом значного періоду часу, в кількості та/або якості товарів і послуг, вироблених в економіці в кінцевому рахунку [31, с. 241]	1) Економічний розвиток – це процес кількісного і якісного росту виробництва продукції та послуг відповідно до потреб населення й суспільства [16, с. 74]
Економічне зростання – це розширення масштабів виробництва, зростання випуску продукції, збільшення національного доходу або валового національного продукту [24, с. 150]	В загальному виді економічний розвиток можна трактувати як збільшення обсягів виробництва за певний період часу, зростання темпів ВВП країни чи певного регіону. Економічний розвиток передбачає перш за все кількісне збільшення виробничих ресурсів і обсягів виробленої продукції [2, с. 52–53]
Основним показником, що вимірює і економічне зростання і економічний розвиток, є реальний ВВП [3, с. 41]	

Шумпетер. Цитата з його книги «Теорія економічного розвитку» чудово ілюструє принципову відмінність між поняттями: «Поставте в ряд стільки поштових карет, скільки забажаєте – залізниці у Вас при цьому не вийде» [43, с. 64]. Тобто економічний розвиток він вбачає, перш за все, у впровадженні інновацій, а не в простому збільшенні виробництва одних і тих самих товарів з плином часу. Таким чином, економічний розвиток тісно пов'язаний з науково-технічним прогресом та впровадженням інновацій у виробництві.

Що економічний розвиток більш широке поняття, ніж зростання, зазначав і Саймон С. Кузнець: «Зростаючий потенціал здатності економіки забезпечувати більш різноманітними господарськими товарами населення має базуватися на основі розвитку технологій, інституціональних та ідеологічних змін» [44, с. 105; 39, с. 165]. Схожої думки дотриму-

ється Мікаель Тодаро: «Розвиток слід розуміти як багатомірний процес, що включає реорганізацію та переорієнтацію всієї економічної та соціальної системи. Поряд зі зростанням доходів і виробництва він передбачає радикальні зміни в інституціональній, соціальній і адміністративній структурах, так само як і в суспільній свідомості, а в ряді випадків – у традиціях і звичках» [17, с. 77].

Один із найбільших гуманістів нашої доби Амастрія Сен заперечує ототожнення розвитку з процесами зростання валового національного продукту зростанням доходів населення, індустріалізацією, технічним прогресом або соціальною модернізацією. Він не заперечує вплив зазначених чинників на соціально-економічний розвиток, але зазначає, що цей перелік не є вичерпним: «Розвиток вимагає усунення головних джерел несвободи: убогості і тиранії, упокорен-

ня економічних можливостей і постійних соціальних позбавлень, убогства структур, які обслуговують населення, а також нетерпимості або надмірної активності репресивних установ. Незважаючи на небачене і повсюдне зростання добробуту, світова спільнота на сучасному етапі відмовляє в елементарних правах величезному числу – якщо не сказати, більшості – людей» [14, с. 21].

Професор Академія митної служби України, доктор економічних наук Юрій Петруня та доцент АМСУ кандидат економічних наук Олександр Івашина наполягають, що: «Економічний розвиток не можна зводити до будь-яких кількісних змін, або до економічного зростання. Його зміст як категорії визначається також сукупністю чинників, які впливають на якість життя, тривалість життя, стан навколишнього середовища, стан охорони здоров'я, купівельну спроможність населення, якість житлових умов, ступінь економічної та політичної стабільності тощо. Неокласична, кейнсіанська, неокейнсіанська теорії фактично звели проблему економічного розвитку до економічного зростання» [10]. Тобто вимірювання економічного розвитку має характеризувати реальні зміни в рівні та якості життя широких верств населення країни.

Найбільш вдалі формулювання терміну «економічний розвиток» подаються на основі визначення «розвиток» з Тлумачного словника української мови за редакцією В.Т. Бусола, де: «Розвиток – процес, унаслідок якого відбувається зміна якості чого-небудь, перехід від одного якісного стану до іншого, вищого» [1, с. 1235]. Наприклад, К.Т. Кривенко, В.С. Савчук, О.О. Беляєв та ін. подають таке визначення: «Економічний розвиток – це процес переходу країни від одного стану економіки до іншого, більш досконалого – тобто якісно нового на основі відповідних структурних та інституціональних зрушень. Комплексно це проявляється в якісному вдосконаленні всієї економічної системи» [12, с. 316]. Практично ідентичне визначення економічного розвитку подають О.В. Градова, А.В. Сур'як: «Економічний розвиток – це процес переходу економіки від одного стану до іншого, більш досконалого тобто якісно нового на основі відповідних структурних та інституціональних зрушень, що комплексно проявляється в якісному вдосконаленні всієї економічної системи» [3, с. 41].

Щодо структурних та інституційних змін – традиція дописувати їх наприкінці «стандартного» формулювання економічного зростання і називати це економічним розвитком з'явилася в останні двадцять років. Хоча зрештою все зводиться до розгляду виключно зростання ВВП. Математичний розрахунок впливу структурних, або інституційних змін на зміну показників, що характеризували б позитивні, чи негативні зрушення в процесі економічного розвитку не здійснювався. Тобто однозначно стверджувати, що всі структурні та інституційні зміни сприятимуть економічному розвитку, на основі існуючих наукових досліджень не можна.

Концепція структурних змін, яка набула популярності в 1970-х роках, завжди була тісно пов'язана з економічним розвитком.

Фахівці Світового банку пропонують галузеві структурні зміни розглядати як універсальний рецепт економічного зростання та розвитку² для слаборозвинених країн, країн, що розвиваються, та країн із перехідними економіками [51].

Такі науковці, як Т.П. Шульц, Дж.А. Страус, Т.Р. Ян, В.К. Охрі, вважають, що зміни у структурі зайнятості також можна розглядати як джерело економічного розвитку та використовувати як критерій для його вимірювання [37, с. 12; 33, с. 3053].

Але не для всіх країн одні й ті самі трансформації матимуть однаковий і однозначно позитивний ефект. Так, усі розвинені країни залишили позаду основні структурні зрушення, і цей фактор розвитку здебільшого для них вичерпаний. Проте для країн, що розвиваються, зміни пропорцій між секторами економіки в більшості випадків матимуть позитивний вплив, як і колись для країн Європи, Північної Америки, Австралії та інших. Для України на даному етапі важливими є зміни не між великими секторами економіки (сільське господарство, промисловість, послуги), а у структурі промисловості, оскільки у спадок від Радянського Союзу нам лишився промисловий комплекс із значним переважанням важкої індустрії, що має надзвичайно низьку рентабельність виробництва та є шкідливою для довкілля.

Паралельно з теорією структурних трансформацій розвивалася теорія інституціональних змін як необхідної умови економічного розвитку.

Інституціональні зміни – складова частина процесу соціально-економічного розвитку, що виражається в розвитку і зміні соціальних інститутів. Зміни інститутів можуть бути пов'язані зі зміною моделі економічного розвитку, економічної стратегії та економічної політики, здійснюваної в рамках однієї і тієї ж економічної системи. Вектор інституційних змін лежить на лінії основних соціальних інститутів: прав власності, ролі держави, його законодавчих встановлень і норм, податкової та судової системи, «правил гри» на ринку, типів господарювання та його різних організацій [4].

І хоча переважна більшість сучасних економістів розмежовують поняття економічного розвитку та зростання, їх наукові праці містять дуже суперечливі положення: спочатку автори цих праць заперечують тотожність понять «економічний розвиток» та «економічне зростання», але в подальшому відбувається змішання понять і зрештою розглядаються теорії зростання, а не розвитку, використовують моделі зростання та показники, розроблені для вимірювання лише зростання [26; 22; 6; 42; 43].

ВВП/ВНП/ЧНД/тощо та ВВП/ВНП/ЧНД/ тощо на душу населення, як єдиних показників вимірювання економічного розвитку або у поєднанні з іншими (як основні показники) – дотримується переважна більшість іноземних та вітчизняних економістів ХХ-го століття (наприклад: [24,

² Як вже згадувалося, науковці з розвинених країн часто отождожують економічне зростання і розвиток.

Таблиця 4

Зростання реальних ВВП/ВНП/НД/тощо	Зростання реальних ВВП/ВНП/НД/тощо на душу населення
Більш високі показники свідчать, що в країні виробляється більше споживчих і капітальних товарів	Характеризує підвищення матеріального рівня життя народу. Оскільки надає споживачам можливість придбати більше товарів і послуг, таким чином, більш повно задовольнити свої потреби, стимулюючи, водночас, виробництво
Розширення виробництва підвищує можливості працевлаштування, що спричиняє: – підвищення рівня зайнятості; – скорочення бідності тощо	Уряд скорочує витрати, пов'язані з допомогою з безробіття, витрати на боротьбу з бідністю тощо
Збільшення реального національного доходу приводить до збільшення доходу на душу населення	Зі збільшенням податкових надходжень уряд може витратити більше коштів на важливі суспільні послуги: медицину, освіту тощо. Покращання медичного обслуговування може значно покращити якість і тривалість життя. Підвищення освітніх стандартів може дати населенню кращу освіту, а відтак розширити коло можливостей і вибору тощо

с. 151; 42, с. 2; 43, с. 7; 36, с. 25–26; 2, с. 52–53; 45, с. 28; 26, с. 497] тощо). Наводяться такі (табл. 4) найбільш поширені аргументи дослідників на користь вимірювання розвитку зазначеними показниками.

Розглянемо, наскільки ці показники доцільно використовувати для вимірювання економічного розвитку (якщо розглядати метою його здійснення підвищення добробуту³ громадян, а умовою забезпечення добробуту – зростання конкурентоспроможності держави) для країн, що перебувають на різних рівнях економічної еволюції.

Для постіндустріальних країн. Побуває думка, що економічний розвиток необхідний виключно для країн, що розвиваються, а економічного зростання цілком достатньо для розвинених. Так, Рей Б. Датта та Бейшия Прабін стверджують: «Економічний розвиток безпосередньо пов'язаний з розвитком слаборозвинених країн, або держав котрі перебувають в процесі трансформації» [29, с. 252]. Ангус Медіссон вважає, що: «Підвищення рівня доходів, як правило, називають економічне зростання в заможних країнах, а в бідних країнах це називається економічним розвитком» [40, с. 15]. Таким чином, зростання національного доходу та доходів на душу населення для ряду розвинутих країн, де існує більш–менш рівномірний розподіл доходів між різними верствами населення і розрив між найбагатшими і найбіднішими прошарками незначний, цілком можуть вимірювати рівень економічного розвитку країни, бо опосередковано свідчать про зростання добробуту населення.

Проте, як стверджують Тімоті та Леслі Ноулті: «Через те, що в промислово розвинених країнах тривале збільшення доходів населення супроводжується спадною граничною корисністю споживання певних видів товарів і послуг, за рахунок яких зростає валовий національний продукт – зв'язок між збільшенням добробуту і збільшенням ВНП став надзвичайно складним питанням» [48, с. 134]. В міру задоволення потреб у товарах і послугах люди дедалі частіше не знаходять нічого необхідного для придбання, що, своєю чергою, потягне сповільнення або й спад виробництва, а відтак сповільнення або припинення зростання національного доходу. Що у випадку з високорозвиненими економіками знову ж таки може не спричинити кризових явищ, оскільки про-

фесор Тім Джексон довів, що в розвинених країнах цілком можливе процвітання без зростання [35]. З ним погоджується колишній співробітник Світового банку «екологічний економіст» Герман Дейлі⁴ [27; 32] та інші, хто ставлять під сумнів економічну парадигму зростання і виступають за стійкий стан економіки.

Для країн, що розвиваються, та слаборозвинених країн. У багатьох країнах, що розвиваються, приріст населення може випереджати темпи зростання реального доходу, а отже навіть при його збільшенні часом спостерігається зниження ВВП та інших показників у перерахунку на душу населення (наприклад, Пакистан, рис. 1).

Як видно з рис. 1, за два десятиліття приріст ВВП/душу населення лише в 2003–2007 роках перевищував приріст населення, а в 1993, 1997, 1998, 2001 та 2008 роках приріст населення перевищує навіть приріст ВВП.

Проте, навіть якщо приріст населення відбувається повільніше зростання національного доходу і спостерігається позитивна динаміка ВВП/ВНП/НД тощо на душу населення, це не означає, що доходи будуть рівномірно розподілені. Що зрештою може призвести до збагачення незначного прошарку населення, в той час як більшість громадян перебуватиме за межею бідності.

Дослідники з країн, що розвиваються, зазначають, що при вимірюванні розвитку в національному доході слід також зважати на склад національного продукту: «Якщо в країні, дохід збільшується просто через збільшення виробництва атомних бомб або інших товарів військового призначення, він може не відображати реальних змін в економічному добробуті народу» [36, с. 25–26]. Тобто йдеться про необхідність розглядати товарну структуру випуску. Також слід зважати на співвідношення втрат і здобутків унаслідок економічного зростання: «Якщо процес отримання доходів включає в себе багато соціальних втрат, сукупний національний дохід не може бути дійсним показником розвитку» [36, с. 25–26] та «І хоча реальний національний дохід і доходи на душу населення зростати–

³ Щодо провідної мети економічного розвитку, практично всі сучасні економісти одностайні – це добробут широких верств населення.

⁴ Герман Дейлі вводить поняття «нерентабельне зростання» для визначення такого економічного зростання, що не призводить до зростання добробуту суспільства.

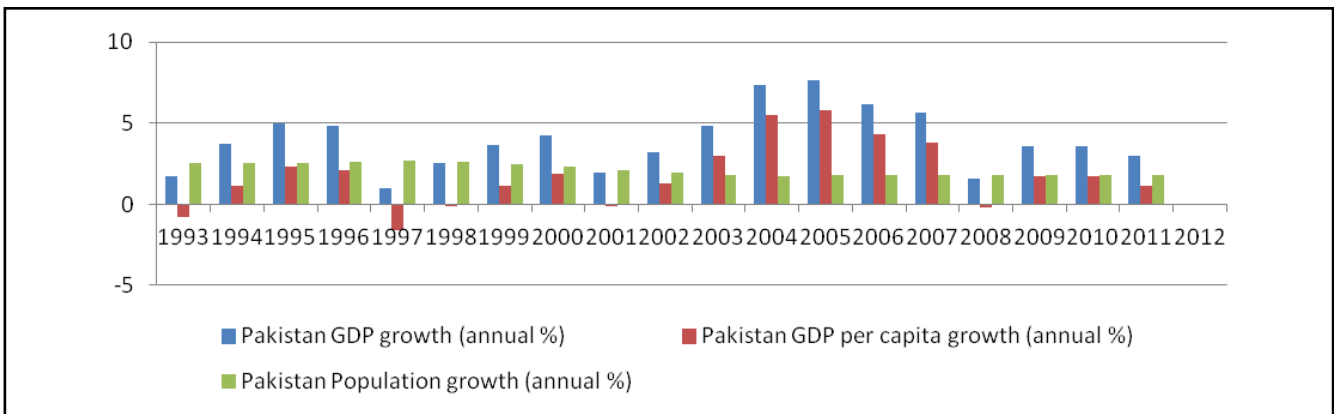


Рисунок 1. Щорічний приріст ВВП, ВВП/душу населення та приріст населення Пакистану

Джерело: World Bank [50].

муть, водночас реальна собівартість продукції, вимірюватиметься в термінах болю і жертви в процесі виробництва» [45, с. 32] – якщо збільшення національного доходу спричинила тяжка праця на шкідливому виробництві, в тому числі з використанням праці жінок та неповнолітніх дітей, від чого їх здоров'я значно погіршилося, а статки не збільшилися і отримана плата може забезпечити лише мінімально необхідний для виживання набір товарів першої необхідності, про зростання добробуту спричиненого зростанням національного доходу на душу населення не йдеться.

Варто також зазначити, що збільшення масштабів виробництва може мати й негативний вплив на оточуюче середовище. Побічні явища, пов'язані із забруднення повітря та води, шум, дим, пробки, сміття, знижують якість життя. Стрімке зменшення невідновлюваних ресурсів може ускладнити задоволення найнеобхідніших потреб майбутніх поколінь. Віджай Кумар та Васудева Рао стверджують: «У боротьбі за збільшення ВВП, повітря в багатьох містах країн, що розвиваються стало настільки забруднене, що робить його практично непридатним» [30, с. 262].

Тобто не у всіх випадках економічне зростання означає підвищення рівня та якості життя широких верств насе-

лення слаборозвинених країн та країн, що розвиваються, отже, не може бути критерієм добробуту, а відтак і розвитку. А отже, такі показники, як ВВП, ВВП, НД, не в повній мірі підходять для вимірювання економічного розвитку, а лише відображають факт кількісних змін.

Для України. Якщо в розвинених країнах щорічний приріст ВВП на душу населення перевищує щорічний приріст населення, в країнах, що розвиваються, подекуди існує проблема швидшого зростання населення, ніж доходу на душу населення, то в Україні, де населення невпинно скорочується, навіть відсутність приросту ВВП може показувати позитивну динаміку в перерахунку ВВП на душу населення (рис. 2).

Чим би не було спричинене зменшення чисельності населення, чи то відтоком робочої сили за кордон, чи то високим рівнем смертності, чи то низьким рівнем народжуваності, але у всіх випадках зростання ВВП, ВВП тощо на душу населення при зменшенні самого населення не свідчить про економічний розвиток, а якраз рівно навпаки – про значне погіршення добробуту громадян країни.

Також показники доходів на душу населення розраховуються як середнє арифметичне, не враховуючи розрив у доходах найбагатших та найбідніших верств населення. За

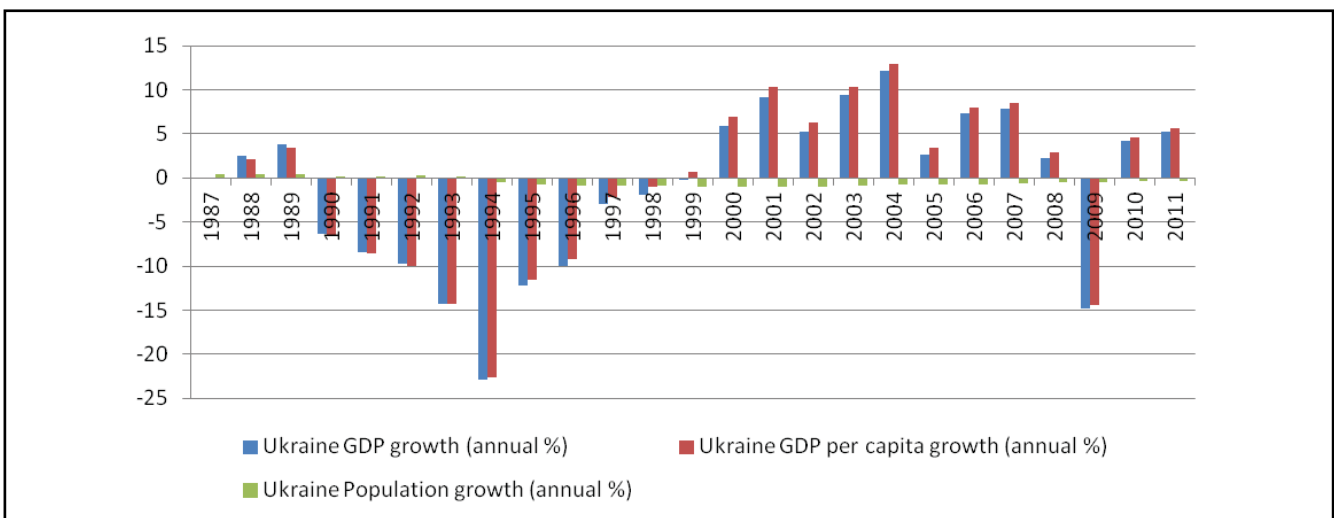


Рисунок 2. Щорічний приріст ВВП, ВВП/душу населення та приріст населення України

Джерело: World Bank [50].

словами экс-прем'єр-міністра України Анатолія Кінаха: «Якщо у найбільш капіталізованій державі світу, США, різниця між високими та низькими доходами, становить десь від 5 до 7 разів, то в Україні цей показник зашкалює за 40 разів... Я впевнений, що якщо це не буде долатися з точки зору підвищення платоспроможності громадян України, це може створити дуже серйозну, революційну ситуацію» [5]. Таким чином твердження, що зростання національного доходу та доходів на душу населення призведе до добробуту широких верств населення, буде несправедливим.

Водночас варто врахувати можливість збільшенні доходів на душу населення за рахунок збільшення виробництва та споживання «шкідливих» для здоров'я людини товарів, таких як тютюнові вироби, лікєро-горілчані напої тощо. В той час як статистика окремих макроекономічних показників відзначатиме позитивну динаміку економічного зростання, здоров'я народу може значно погіршитися. Отже, чистий внесок таких товарів може бути негативним. Те саме стосується збільшення ВВП унаслідок збільшення купівлі населенням ліків та збільшення використання медичних послуг. З одного боку, це може свідчити про зростання купівельної спроможності громадян, а з іншого – вказувати на значне погіршення стану здоров'я цих громадян, спричиненого погіршенням ситуації з довкіллям, соціально-економічними негараздами та іншими проблемами.

Збільшення ВВП також не може об'єктивно вимірювати економічний розвиток у питанні зростання конкурентоспроможності держави, оскільки приріст може відбуватися за рахунок впливу екстенсивних факторів. Наприклад, за рахунок збільшення видобутку корисних копалин або розширення виробництва, збуту та/або зростання цін на міжнародних ринках на продукцію технологічно застарілих, низькопродуктивних або збиткових галузей (які ще й дотуються з бюджету), що орієнтовані на виробництво сировини та напівфабрикатів з низьким ступенем обробки (наприклад металопрокат), що не лише не може розглядатися як зміцнення конкурентних позицій держави, а й є регресивним явищем щодо конкурентоспроможного потенціалу країни, так і не може задовольнити потреби населення в споживчих товарах вітчизняного виробництва. Тоді як зростання доходів унаслідок збільшення виробництва продукції високотехнологічних галузей, інноваційної продукції, розширення асортименту та вдосконалення якісних характеристик товарів широкого та/або тривалого вжитку створить і додаткові робочі місця, через податки дасть більше прибутків до бюджету (можна перерозподілити на науку, медицину, освіту), сприятиме імпортозаміщенню, задоволенню потреб вітчизняних споживачів у доступних якісних товарах та зрештою позитивно позначиться на зростанні добробуту.

Якщо в промислово розвинених країнах зростання стало передумовою розвитку, то в Україні, де зростання мало місце значний період часу, економічний розвиток (тобто якісні перетворення: структурні зрушення, технологічні оновлення

тощо, що б стало передумовою поліпшення добробуту громадян) не відбувався.

Отже, вимірювання економічного розвитку через ВВП/ВНП/НД/тощо та в тих самих показниках у перерахунку на душу населення для слаборозвинених країн, країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою не може в повній мірі відображати зростання добробуту широких верств населення, оскільки зазначені показники не розглядають структуру випуску, рівномірність розподілу доходів між різними верствами населення демографічні, соціальні, екологічні та багато інших складових, котрі мають вплив на добробут.

Організація Об'єднаних Націй у 1983 році у зв'язку з прискоренням погіршення стану навколишнього середовища та виснаженням природних ресурсів ініціювала створення Міжнародної комісії з навколишнього середовища та розвитку. 1987 року «Комісія Брундтланд»⁵ представила доповідь «Наше спільне майбутнє», де сформулювало основні положення розвитку міжнародного співтовариства у XXI столітті. У 1992 році на конференції ООН з питань навколишнього середовища і розвитку, яка відбулася в Ріо-де-Жанейро, одностайно ухвалено так звану Декларацію Ріо «Про економічний та екологічний розвиток», таким чином концепцію сталого⁶ розвитку визнано домінантною ідеологією функціонування земної цивілізації у XXI ст. [18].

Але й у концепції сталого розвитку є супротивники. В деяких економістів, журналістів, правозахисників, філософів та інших фахівців із різних галузей викликає занепокоєння занадто розмитий термін, контроль зростання населення, перешкоджання розвитку країн, що розвиваються, можливість замість захисту ресурсів контроль над світовими ресурсами певною групою заможних країн тощо [46].

У пошуках універсального показника економічного розвитку з позицій зростання добробуту населення економіст Махбуб-уль-Хак у 1990 році запропонував використовувати Індекс розвитку людського потенціалу, в якості альтернативи суто економічної оцінки прогресу, як зростання ВВП. Індекс має враховувати дохід на душу населення з поправкою на вартість життя; індекс освіти – відсоток дорослих, які є грамотними, і середнє число років навчання; очікувану тривалість життя при народженні [34].

Також є й інші інтегровані індекси вимірювання ступеню розвитку економіки, як індекс глобальної конкурентоспроможності тощо.

Отже, економічний розвиток – це процес трансформації економіки від існуючого стану до бажаного, задля підвищення рівня та покращення якості життя громадян. Універсального рецепту здійснення та спрямування процесу економічного розвитку не існує. Кожна країна обирає напрями ре-

⁵ Комісію очолила Гру Харлем Брундтланд – міністр з питань навколишнього середовища (1974–1979) в уряді Норвегії.

⁶ Сталий розвиток означає задоволення потреб нинішнього покоління без шкоди для можливості майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби [47].

формування національного господарства відповідно до можливостей задоволення попиту на внутрішньому і зовнішніх ринках виходячи з наявного потенціалу національної економіки. Для України на сучасному етапі шляхом досягнення бажаного стану, що сприятиме зростанню добробуту широким верствам населення, має стати структурне реформування насамперед переробної промисловості, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного промислового виробництва. Бо за існуючого стану національного господарства прямі витрати на соціальні проекти задля підвищення рівня матеріального забезпечення населення і стимулювання зростання споживання не можливі внаслідок обмеженості фінансових ресурсів держави.

Відповідно, для обчислення зрушень в економічному розвитку для кожної конкретної країни має вводитися принагідний набір показників, що характеризуватимуть зміни за всіма важливими напрямками. Показники економічного розвитку мають відображати, які зміни (позитивні чи негативні) відбуваються у процесі досягнення мети економічного розвитку та як вони позначаються на добробуті населення. Для України вони мають висвітлювати зміни в структурі споживання (зменшення частки витрат на продукти харчування і збільшення витрат на дозвілля, відпочинок, товари тривалого вжитку); структурі промисловості; структурі експорту (зростання частки високотехнологічної продукції, зменшення сировинного спрямування експорту); структурі зайнятості (зростання частки високооплачуваних працівників в високотехнологічних секторах); товарній структурі випуску тощо.

Висновки

Останні десятиліття позначилися значним поступом у теоретичних та методологічних підходах до формулювання поняття економічного розвитку. Хоча й досі тривають дебати щодо розмежування понять економічного розвитку і економічного зростання, різниця між ними стає все чіткішою, дедалі глибшає і вже виходить з суто економічної площини, а набуває рис міждисциплінарного характеру.

Домінуючі тривалий час в економічній думці постулати, що економічний розвиток доцільно вимірювати через макроекономічні показники, як ВВП, ВНП, ЧНД тощо, спростовано в даній статті, оскільки доведено, що прийнятний для одних країн показник може не віддзеркалювати просування до мети розвитку в інших. Найбільш поширений у науковій літературі показник вимірювання економічного розвитку – ВВП та ВВП/душу населення не віддзеркалює підвищення добробуту для більшої частини населення України, як і не відображає якісні зміни у виробництві, тобто не може слугувати індикатором економічного розвитку.

Тому перспективою подальших досліджень має стати пошук таких показників вимірювання економічного розвитку, що в повній мірі відображатимуть зміни в рівні та якості життя широких верств населення України.

Список використаних джерел

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / [уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел]. – К.: Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005 – 1728 с.
2. Грабчук О.М. Фактори невизначеності розвитку економіки України / О.М. Грабчук // Економічний простір. – 2008. – Вип. 15. – С. 51–60.
3. Градова О.В. Інновації як один із факторів економічного розвитку та економічного зростання / Градова О.В., Сур'як А.В. // Науковий вісник ВНУ ім. Лесі Українки. – Вип. 22(219). – 2011. – С. 40–44.
4. Дайнеко Д.В. Институциональные изменения и промышленная политика: краткий анализ [Електрон. ресурс] / Д.В. Дайнеко // Иркутский научный центр СО РАН. – Режим доступу: http://www.buk.irk.ru/library/sbornik_06/daineko.doc
5. Зануда А. При «покращенні життя» для більшості українців 2011-й був «важким» [Електрон. ресурс] / А.Зануда // BBC Україна. – 27.12.2011. – Режим доступу: http://www.bbc.co.uk/ukrainian/business/2011/12/111227_azarov_people_economy_az.shtml
6. Левицька І.В. Економічний розвиток: теоретичні підходи / І.В. Левицька // Теорії мікроекономіки. – 2011. – Вип. 36. – С. 46–51.
7. Лекарь С.І. Поняття та зміст економічної безпеки / С.І. Лекарь // Форум права. – 2012. – Вип. 2. – С. 399–402.
8. Макконнелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика: Пер. с 13-го англ. изд. / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. – М.: ИНФРА-М, 1999. – XXXIV, 974 с.
9. Мэнкью Н.Г. Принципы Экономикс / Н.Г. Мэнкью. – СПб: Питер Ком, 1999. – 784 с.
10. Петруня Ю., Івашина О. Економічний розвиток в контексті інституціональних перетворень [Електрон. ресурс] / Ю. Петруня, О. Івашина // Інституціональний вектор економічного розвитку. – Вип. 1(1). – 2008. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/iver/2008_1_1/chapters/chapter_1/chapter_1_part_4.pdf#page=2&zoom=auto,0,835
11. Піхняк Т.А. Сутність та типи економічного зростання / Т.А. Піхняк, І.С. Віндіктова, Б.І. Кабаці // Науковий вісник НЛТУ. – 2010. – Вип. 10. – С. 130–136.
12. Політична економія: Навч. посібник / [К.Т. Кривенко, В.С. Савчук, О.О. Беляєв та ін.]; за ред. К.Т. Кривенка. – К.: КНЕУ, 2001. – 508 с.
13. Савченко В.Ф. Економічне зростання: теоретичне підґрунтя та ситуація в Україні / В.Ф. Савченко, К.М. Катрушенко // Науковий вісник ЧДІЕУ. – Серія 1. – Вип. 4(12). – 2011. – С. 16–23.
14. Сен А. Развитие как свобода / Пер. с англ. под ред. и с послеслов. Р.М. Нуреева. – М.: Новое издательство, 2004. – 432 с.
15. Скрипниченко М.І. Комплексні макромоделі прогнозування економічного розвитку: дис. д.е.н.: 08.02.03. – Київ: Інститут економічного прогнозування НАН України, 2005.
16. Сокольська Т. Управління економічним розвитком у сільському господарстві України / Т. Сокольська // Схід. – 2012. – Вип. 6 (120). – С. 73–77.
17. Тодаро М.П. Экономическое развитие / М.П.Тодаро. – М.: Экон. фак. МГУ, ЮНИТИ, 1997. – 666 с.
18. Трегубчук В. Концепція сталого розвитку для України / В. Трегубчук // Вісник НАН України. – 2002. – №2. – 2002. – С. 18–22.

19. Фишер С. Экономика / Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.; пер. с англ. со 2-го изд. – М.: «Дело ЛТД», 1995. – 864 с.
20. Хейне П. Экономический образ мышления / П. Хейне. – М.: «Каталаксия», 1997. – 704 с.
21. Чепінога В.Г. Економічна теорія: підручник / В. Г. Чепінога. – К.: Юрінком Інтер, 2011. – 656 с.
22. Чугунов І.Я. Бюджетний механізм регулювання економічного розвитку / Чугунов І.Я. – К.: НІОС, 2003. – 488 с.
23. Шаповалова В.М. Теорії економічного зростання та інвестицій і їх сучасний розвиток / В.М. Шаповалова // Таврійський науковий вісник. – 2009. – №66. – С. 208–217.
24. Швайка Л.А. Державне регулювання економіки: Навч. посіб. / Л.А. Швайка. – К.: Знання, 2006. – 435 с.
25. Business for Foundation Degrees and Higher Awards/ [R.Dransfield, E.Fox, Ph.Guy, D.Needham, J.Wilde]. – Oxford, 2004. – 761 p.
26. College Economics/ [K.S. Lai, E. Lim, E.N. Koh, S.F. Chan, K.C. Lim]. – Singapore: Panpac Education Pte Ltd, 2008. – 524 p.
27. Daly H.E. Beyond growth: the economics of sustainable development/ H.E. Daly. – Boston: Beacon Press, 1996. – 253 p.
28. Daly H.E. Steady-State Economics: Second Edition With New Essays/ H.E. Daly. – Washington: Island Press, 1991. – 318 p.
29. Datta R. Sociological Constraints to Industrial Development in North East India / R.Datta, B.Prabin. – New Delhi: Concept Publishing Company, 1998. – 273 p.
30. Development With Human Touch/ [edited by D.V.Rao, S.V.Kumar]. – New Delhi: Atlantic Publishers & Dist, 2000. – 278 p.
31. Encyclopedia of Political Economy: A–K / [edited by O'Hara P. A.]. – Volume 1. – London: T.J. International Ltd, Padstow, 1999. – 642 p.
32. Focus: Economic Systems/ [S. McCorkle, B.T. Meszaros, G.Horwich, S.J. Odorzynski, M.C. Schug, M.Watts, B.T. Meszaros]. – New York: Council for Economic Educat, 2001. – 178 p.
33. Handbook of Development Economics/ edited by T. P.Schultz, J.A.Strauss. – V.4. – Amsterdam: Elsevier, 2008. – 1018 p.
34. Human Development Index (HDI) [Електронний ресурс]// United Nations Development Programme. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en/statistics/hdi/>
35. Jackson T. Prosperity Without Growth: Economics for a Finite Planet/ T. Jackson. – London: Earthscan, 2009. – 264 p.
36. Jain T.R. Development and Environmental Economics and International Trade/ T.R.Jain, O.P.Khanna, V.Sen. – New Delhi: FK Publications, 2009. – 364 p.
37. Jain T.R. Development Economics/ T.R.Jain, V.K.Ohry. – New Delhi: V.K. Publications, 2006. – 282 p.
38. Kuznets S.S. Economic Growth of Nations: total output and production structure/ Kuznets S.S. – Cambridge, Belknap Press of Harvard University Press, 1971. – 2002. vi, 363 p.
39. Kuznets S.S. Population, Capital, and Growth: Selected Essays/ S.S.Kuznets. – Portsmouth: Heinemann Educational Books, 1974. – 342 p.
40. Maddison A. Economic progress and policy in developing countries/ A. Maddison. – New York: North, D.C., 1970. – 313 p.
41. Meier G.M. Economic Development: Theory, History, Policy/ G.M. Meier, R.E. Baldwin. – New York: R. E. Krieger Publishing Company, 1976. – 588 p.
42. Meier, G.M. Leading Issues in Economic Development/ G.M. Meier. – New York: Oxford University Press, 1995. – 591 p.
43. Schumpeter J. A. The theory of economic development/ [edited by J.E.Elliot]. – New Brunswick, New Jersey: Transaction Publ., 2012. – 255 p.
44. Simon S. Kuznets, Theodore W. Schultz, W. Arthur Lewis and Robert M. Solow/ [edited by H.R.Vane, Ch. Mulhearn]. – Cheltenham: Edward Elgar Publishing Ltd, 2010. – 451 p.
45. Somashekar Ne. Thi. Development and environmental economics/ Ne.Thi.Somashekar. – New Delhi: New Age International (P) Ltd., 2003. – 706 p.
46. Sustainable Development [Електрон. ресурс] // European Commission. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/environment/eussd>
47. Sustainable development [Електрон. ресурс]// The free dictionary: encyclopedia. – Режим доступу: <http://encyclopedia.thefreedictionary.com/Sustainable+development>
48. The Political Economy of Development: Theoretical and Empirical Contributions/ [edited by N.T.Uphoff, W.F. Ilchman]. – London: University of California Press, 1972. – 506 p.
49. Todaro M. P. Economic Development / M.P.Todaro, S.C.Smith. – Edinburgh Gate: Pearson Education Limited, 2009. – XXVII, 872 p.
50. World Bank: data [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org>
51. World development report// The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. – Washington: World Bank Publications, №10/1987. – 24 p.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 330.341.1:657

Р.П. ПІДЛИПНА,

к.е.н., Ужгородський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

Концептуальні засади організації бухгалтерського обліку в управлінні інноваційною діяльністю

У статті розглянуто організаційні форми функціонування обліково-аналітичної інформації про інноваційні проекти, особливості матричних структур щодо забезпечення ефективного управління інноваційною діяльністю на рівні організації бухгалтерського обліку. Розроблено рекомендації щодо обґрунтування правового статусу бухгалтерів в організаційних структурах проектного типу, зокрема спеціаліста обліково-аналітичного профілю.

Ключові слова: бухгалтерський облік, інноваційна діяльність, підприємство, організаційні структури, обліково-аналітична інформація, інноваційні проекти.

В статье рассмотрены организационные формы функционирования учетно-аналитической информации об инновационных проектах, особенности матричных структур по обеспечению эффективного управления инновационной деятельностью на уровне организации бухгалтерского учета. Разработаны рекомендации по обоснованию правового статуса бухгалтеров в организационных структурах проектного типа, в частности специалиста учетно-аналитического профиля.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, инновационная деятельность, предприятие, организационные структуры, учетно-аналитическая информация, инновационные проекты.

In the article the organizational forms of functioning accounting and analytical information about innovative proj-

ects, features of array structures for providing of effective management innovative activity at the level of organization of record-keeping are considered. Recommendations for justification of legal status of accountants in the organizational structures of project type, in particular specialist of accounting and analytical profile are developed.

Keywords: record-keeping, innovative activity, enterprise, organizational structures, accounting and analytical information, innovative projects.

Постановка проблеми. Розвиток економіки України в умовах високого конкурентного тиску, підвищеного ризику, використання основних засобів зі значним ступенем зносу та високого рівня ресурсомісткості продукції передбачає здійснення інновацій з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробничу й соціальну сфери.

Перехід України до інноваційної моделі розвитку є невід'ємною умовою входження на рівних умовах у світову економічну систему та водночас ускладнюється відсутністю належної інформаційної бази системи управління економічними, в тому числі інноваційними процесами підприємства, без яких неможлива реалізація функцій планування, контролю, регулювання, а отже цілісність управлінського процесу в цілому. Бухгалтерський облік та економічний аналіз у своїй взаємозалежності та зв'язку з іншими функціями управління утворюють нерозривний управлінський цикл у просторі та часі та повинні бути підпорядковані цілям системи управлін-

ня інноваційною діяльністю, яка охоплює різні сфери діяльності підприємства, що надає можливість забезпечити технічний і соціально-економічний ефект інновацій.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання бухгалтерського обліку та економічного аналізу інноваційної діяльності підприємств досліджували Н.А. Бортнік, Б.І. Валуєв, Л.Н. Гнілицька, П.Є. Житний, Е.І. Крилов, І.Н. Солонченко та інші. Відсутність комплексних теоретико-методологічних розробок з проблем бухгалтерського обліку та економічного аналізу інноваційної діяльності перешкоджає вирішенню проблеми створення системи обліково-аналітичного забезпечення управління інноваційною діяльністю промислових підприємств щодо підвищення ефективності управління з метою реалізації технічного та соціально-економічного ефекту інноваційної діяльності, що зумовлює подальше їх дослідження.

Метою статті є виявлення можливостей інформаційного забезпечення управління інноваційною діяльністю за даними бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу. Бухгалтерський облік є засобом інформаційною забезпечення процесу прийняття управлінських рішень при здійсненні інноваційної діяльності на підприємстві.

Система бухгалтерського обліку забезпечує безперервний процес фіксації первинної інформації про господарські операції, групування даних за певними ознаками, напрямками, періодами, надання оперативної, достовірної та своєчасної інформації про інноваційну діяльність підприємства.

Як справедливо відзначає професор Б.І. Валуєв, у системі бухгалтерського обліку забезпечується економічне моделювання досягнутих, дійсних характеристик керованого об'єкта [1, с. 59–60].

Функції бухгалтерського обліку є сполучною ланкою між плануванням і контролем, плануванням і економічним аналізом.

Роль бухгалтерського обліку в управлінні інноваційною діяльністю полягає у наданні інформації для:

- формування інноваційної стратегії підприємства та визначення особливостей її формування;
- визначення шляхів удосконалення техніко-технологічної бази підприємств і галузей;
- розрахунку витрат на створення інноваційного продукту;
- бізнес-планування майбутніх фінансових надходжень і норми рентабельності;
- обґрунтування напрямів зниження витрат на створення інноваційного продукту за умови збереження його якості.

Метою бухгалтерського обліку інноваційної діяльності є створення інформаційної бази для управління процесами розробки, впровадження і реалізації інновацій на підприємстві.

Завдання бухгалтерського обліку полягають в інформаційному забезпеченні реалізації напрямів створення, впровадження і продажу інновацій і включають:

- надання оперативної інформації для управління процесами розробки, впровадження і реалізації інновацій за раху-

нок документування, ведення реєстрів аналітичного та синтетичного обліку, складання бухгалтерської звітності для відображення процесів інноваційної діяльності;

- надання бухгалтерської звітності для контролю за процесами створення, впровадження і реалізації продуктів інноваційної діяльності;

- забезпечення оцінки ефективності інноваційної діяльності.

В Україні проблема прискорення економічного розвитку на інноваційній основі та забезпечення її ефективності є надзвичайно актуальною. Політика суб'єктів господарювання у сфері інноваційної діяльності впливає через інструменти оновлення асортименту продукції або технології виробництва на ефективність використання ресурсів підприємства. Однак існуючий ресурсно-технологічний потенціал вітчизняних підприємств не відповідає вимогам сучасних умов.

На відміну від країн Центральної і Східної Європи Україна продовжує продавати на світовому ринку переважно сировину та напівфабрикати. Експорт сировини і продукції низького ступеня переробки (напівфабрикатів) з України в 4–10 разів перевищує аналогічні показники Чехії, Угорщини і Польщі. Такі показники свідчать про небезпечну ситуацію, оскільки природні ресурси обмежені і вичерпані.

Основними недоліками в обліку витрат, пов'язаних з інноваційною діяльністю, є:

- слабка нормативна база в економічних розрахунках витрат на підготовку і освоєння нової продукції, внаслідок чого фактичні витрати можуть суттєво відрізнятися від кошторисних;
- ведення обліку фактичних витрат на підготовку і освоєння виробництва нових видів продукції на різних балансових рахунках за відсутності їх затвердженої номенклатури;
- нерівномірне включення витрат за освоєнням в собівартість продукції, що серійно випускається;
- відсутність дієвого контролю за рівнем фактичних витрат за відсутності необхідної інформації;
- неможливість забезпечення достовірною інформацією проведення економічного аналізу витрат на освоєння та розробки.

Для організації бухгалтерського обліку інноваційної діяльності з урахуванням специфіки діяльності підприємства мають враховуватися вимоги чинного законодавства з визначення інноваційних продуктів і методики бухгалтерського відображення витрат, доходів і результатів інноваційної діяльності. Крім того, інтелектуальний капітал, що використовується і формується в ході інноваційного процесу, існує реально на підприємстві як ресурс, рушійна сила, тому на концептуальному рівні оптимальним підходом до організації бухгалтерського обліку інноваційної діяльності є відповідний вибір її складових в умовах конкретного підприємства шляхом застосування кібернетичних законів: необхідної різноманітності та інтеграції функцій управління. Використання таких законів для побудови організаційної структури управління інноваційною діяльністю, та облікового персоналу зо-

крема, сприятиме розробці інформаційних моделей інноваційної діяльності підприємства.

Організація управління інноваційним проектом на підприємстві відбувається шляхом виділення керівного органу управління проектом. До нього можуть входити: відповідальна особа за проект серед членів правління (директорату); керівники основних і допоміжних підрозділів, в яких безпосередньо реалізується інноваційний проект; керівник проекту.

У теорії і практиці існують різні моделі включення проектних груп до організаційних структур управління підприємством:

1) структури з функціональною координацією. У таких структурах керівник проекту та підлеглі йому працівники виконують допоміжну координуючу роль. Керівник проекту налагоджує зв'язок між функціональними підрозділами і координує роботу над проектом, виконуючи при цьому функції помічника керівника з питань реалізації проекту. Основою влади керівника проекту є його професійна компетентність і особисті якості. За такої схеми ніхто, крім вищого керівництва, не несе відповідальність за витрати і майбутній дохід від проекту. Керівники функціональних підрозділів відповідають за виконання своєї роботи в рамках виділеного бюджету;

2) структури з проектним управлінням. Передбачається формування однієї або декількох груп, в яких зосереджуються відповідні матеріальні, трудові та фінансові ресурси. Створюється автономна лінійно-функціональна організація, підрозділи якої вирішують конкретні завдання проекту: проектування і розробку продукції, виробництво, управління фінансами, відносини з субпідрядниками і постачальниками;

3) матричні структури. У таких структурах керівники проектів взаємодіють з керівниками функціональних підрозділів, налагоджуючи горизонтальні зв'язки. Можливе формування тимчасових проектних груп з співробітників функціональних підрозділів. Керівник функціонального підрозділу залишається лінійним керівником своїх підлеглих, включених в проектну групу, відповідає за їх підготовку, підвищення кваліфікації керівник проекту визначає зміст і терміни виконання робіт за проектом, координує технічну і фінансову сторону проекту. Функціональний керівник відповідає за методи досягнення поставлених цілей;

4) проект-контролінг. Новим етапом у розвитку управління інноваційною діяльністю є переміщення акценту з аналізу на управління за відкриттями. Такий напрям, розглянутий у праці російського вченого С.Г. Фалько, отримав назву «інноваційний контролінг», що об'єднує теорію прийняття рішень, математичне моделювання, теорію систем, інформаційне та організаційне моделювання [5, с. 34–46].

Інноваційний контролінг можна представити як системний інструмент управління відкриттями, спрямований на спостереження за процесом реалізації проектів відповідно до поставлених планів, бюджетів і ухвалених рішень на цій основі. Зміст інноваційного контролінгу можна визначити як систему аналізу й перевірки того, наскільки успішно реалізуються інноваційні проекти підприємства.

До основних методів, які застосовуються в інноваційному контролінгу, належать: метод коректив, метод ставки дисконтування з поправкою на ризик, аналіз сприйнятливості, аналіз ризику, аналіз за методом «дерево рішень», метод достовірних еквівалентів, метод «кращого стану», метод ухвалення рішень без використання числових значень достовірності.

На думку професора Д. Адама, інноваційний контролінг займає проміжне значення між оперативним і стратегічним управлінням [6, с. 108].

Одним із найбільш поширених методів інноваційного контролінгу, який наводиться у вітчизняній і зарубіжній економічній літературі, є ABC-аналіз. Даний метод застосовується з метою селективного відбору найбільш важливих для підприємства постачальників і покупців, найбільш важливих видів матеріалів, елементів витрат, на які припадає значна частка у структурі собівартості продукції, і найбільш ефективних напрямів капіталовкладень. Завдяки такому підходу створюється можливість концентрувати увагу на пріоритетних напрямках інноваційної діяльності і позначити реальні напрями вдосконалення процесу управління інноваційним проектом.

Кожна модель управління процесами розробки і впровадження інноваційних проектів має бути адаптована під конкретну специфіку діяльності та супроводжуватися ефективною системою внутрішнього контролю. Врахування специфіки моделей управління інноваційною діяльністю підприємств визначає особливості розробки інформаційних моделей забезпечення управлінського впливу.

Зокрема, особливості матричних структур зумовлюють відповідні вимоги щодо забезпечення ефективного управління інноваційною діяльністю на рівні організації бухгалтерського обліку. Виконання функцій працівниками матричної структури передбачає необхідність:

1) відповідної перебудови організаційної структури управління й облікового персоналу, зокрема;

2) розробку бухгалтерських (і планових) інформаційних моделей економічних об'єктів – процесів, витрат і джерел їхнього покриття тощо природному складу й внутрішньому змісту об'єктів інноваційної діяльності;

3) забезпечення комплексного системного управління економічними об'єктами за рахунок поєднання персоналу різної функціональної спеціалізації в центрах управління інноваційними процесами.

Оскільки відсутність достовірної та своєчасної інформації про показники інноваційної діяльності зумовлює неефективне управління нею і нерациональне використання ресурсів підприємства, на рівні організації бухгалтерського обліку повинні бути забезпечені відповідні вимоги до облікового персоналу. Крім того, обсяг робіт облікових працівників залежить від наявності окремого центру відповідальності за інноваційну діяльність або використання послуг вітчизняних та іноземних контрагентів.

За відсутності підрозділу контролінгу на спеціаліста обліково-аналітичного профілю доцільно покласти такі обов'язки:

- розробка кошторису витрат проекту;
- оперативний і поточний контроль відхилень фактичних витрат від кошторису;
- участь у розробці технічної документації в частині показників виробничих норм і технологічної собівартості нової продукції;
- розробка планової калькуляції для визначення ціни та наступного планування витрат на виробництво масової (серійної) продукції;
- проведення економічного аналізу ефективності інноваційної діяльності;
- визначення на стадії розробки нового виробу підходу та участь у розробці методик планування, обліку і калькулювання нового виробу як інноваційного продукту.

Окреслені обов'язки охоплюють комплекс робіт організаційного та обліково-аналітичного характеру та повинні передбачатися відповідними посадовими інструкціями.

Висновки

Таким чином, встановлено, що інформаційне забезпечення управління інноваційною діяльністю передбачає відповідні організаційно-методичні засади бухгалтерського обліку такої діяльності.

У межах існуючої інтеграції економічних наук запропоновано для забезпечення ефективності управлінського впливу здійснювати розробку інформаційних моделей інноваційної діяльності на основі кібернетичних законів – необхідної різноманітності та інтеграції функцій управління.

Ігнорування необхідності побудови організаційної структури управління, й облікового персоналу зокрема, та розробки бухгалтерських (і планових) інформаційних моделей економічних об'єктів – процесів, витрат і джерел їх покриття – у частині інноваційної діяльності відповідно до природ-

ного складу та внутрішнього змісту об'єктів такої діяльності не сприяє комплексному системному управлінню економічними об'єктами за рахунок поєднання персоналу різної функціональної спеціалізації в центрах управління інноваційними процесами.

Розроблено рекомендації щодо правового статусу бухгалтерів в організаційних структурах проектного типу, що забезпечується суб'єктами організації бухгалтерського обліку на підприємстві. Обов'язки розподіляються з урахуванням повноважень бухгалтерської служби та необхідності взаємодії з нею на період здійснення інноваційного проекту.

Список використаних джерел

1. Валуев Б.И. О недостаточной связи науки о бухгалтерском учете с проблемами развития целостной системы управления / Б.И. Валуев // Економіст. – 2006. – № 12. – С. 58–63.
2. Житний П.Е. Вплив факторів зовнішнього середовища на формування облікової політики / П.Е. Житний // Економіка. Менеджмент. Підприємство: зб. наукових праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, 2005 р. Вип. 14, ч. I, м. Луганськ / М-во освіти і науки України, Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. Луганськ, 2005. – С. 225–233.
3. Житний П.Е. Облікова політика в умовах розвитку фінансово-промислових систем: методологія та організація: монографія / П.Е. Житний. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2007. – 352 с.
4. Житний П.Е. Обліково-аналітичні проблеми використання виробничого потенціалу і шляхи їх вирішення / П.Е. Житний // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 1. – С. 41–50.
5. Фалько С.Г. Контроллинг: национальные особенности – российский и американский опыт / С.Г. Фалько, Кейт А. Рассел, Л.Ф. Левин // Контроллинг. – № 1. – 2002. – С. 34–46.
6. Adam D. Investitionscontrolling / D. Adam. – [2. beard, und erw. Aufl.]. – Munchen Wien: Oldenbourg, 1997. – 528 p.

О.П. КВАСОВА,

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

Моделі інвестиційної діяльності банків на ринку цінних паперів

Стаття присвячена дослідженню моделей інвестиційної діяльності банків на ринку цінних паперів, де виокремлено європейську, американську, змішану модель, а також моделі країн із перехідними економіками. Ці моделі мають свої специфічні риси, постійно розвиваються, що необхідно враховувати при застосуванні їх елементів в Україні.

Ключові слова: інвестиційні операції, моделі діяльності, банки, ринок цінних паперів.

Статья посвящена исследованию моделей инвестиционной деятельности банков на рынке ценных бумаг,

где выделено европейскую, американскую, смешанную модели, а также модели стран с переходными экономиками. Эти модели имеют свои специфические черты, постоянно развиваются, что необходимо учитывать при применении их элементов в Украине.

Ключевые слова: инвестиционные операции, модели деятельности, банки, рынок ценных бумаг.

The article is devoted to research models of investment activities of banks in the securities market, where highlights of European, American, mixed model, as well as countries with economies in transition. These models have

their specific traits, constantly evolving, that must be considered when applying their elements in Ukraine.

Keywords: investment operations, patterns of activity, banks, securities market.

Постановка проблеми. Характерною рисою сучасного етапу розвитку економіки України є активізація діяльності фінансових посередників на фінансовому ринку, де особливого значення набуває їх інвестиційна діяльність на ринку цінних паперів. Досвід розвинених країн вказує на той факт, що стан розвитку ринку цінних паперів значною мірою залежить від роботи таких посередників, де їхня роль в інвестиційному процесі залежить від багатьох факторів, з яких доцільно виокремити рівень розвитку країни, традиції, її законодавче поле.

У сучасному фінансовому світі значна кількість інвестиційних операцій відбувається з участю банків. Від того, наскільки ефективно вони виконують свої функції, залежить загальний рівень функціонування фінансового ринку загалом і фондового зокрема, а також інвестиційного клімату в Україні. Водночас існують численні проблеми щодо виконання банками України низки визначених законодавством функцій, які мають сприяти зростанню надходжень внутрішніх і зовнішніх інвестицій, піднесенню економіки держави.

Вирішення цих проблем вимагає вивчення моделей інвестиційної діяльності банків на ринку цінних паперів та розробки пропозицій щодо напрямів удосконалення проведення інвестиційних операцій банками на ринку цінних паперів України.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню досвіду діяльності банків на фондовому ринку присвячено роботи багатьох вчених. Зокрема, І.О. Школьник, А.Ю. Семенов, досліджуючи питання взаємодії інститутів фінансового посередництва з реальним сектором економіки, зауважують на значний вплив банківських установ на забезпечення фінансовими ресурсами суб'єктів господарювання, а також зростання ролі ринку цінних паперів. Далі вони вказують на тенденцію відриву фінансового сектору від потреб промисловості [1, с. 93]. О.А. Білоус зазначає, що «операції комерційних банків з цінними паперами є однією з основних сфер діяльності банків. Участь комерційних банків в Україні на ринку цінних паперів як інвесторів обмежується низкою нормативів та вимог Національного банку України. Тому в нашій країні далеко не всі банки в змозі виступати інвесторами на цьому ринку. Хоч сьогодні банківські інвестиції не завадило б спрямувати саме на розвиток вітчизняного фондового ринку, успішне функціонування якого впливає на розвиток економіки в цілому» [2]. У проведеному дослідженні Ю. Деревко, розглядаючи вплив інвестиційних банків на формування змішаної моделі ринку цінних паперів, зазначає, що «сьогодні у сучасних національних фінансових системах залежно від ролі банків на ринку цінних паперів умовно виділяють дві моделі організації ринку цінних паперів: банківську (європейську) та небанківську (американську)». При цьому автор слушно відзначає, що небанківській моделі організації фондового ринку

притаманно обмеження діяльності комерційних банків на такому ринку, що здійснюється шляхом розмежування їх кредитних і інвестиційних функцій [3, с. 90].

Виходячи з цього визначено мету статті.

Мета статті полягає у виявленні моделей інвестиційної діяльності банків на ринку цінних паперів і на цій основі надання пропозицій щодо її удосконалення.

Виклад основного матеріалу. Вивчення інвестиційної діяльності банків дало можливість встановити, що залежно від законодавчих актів, прийнятих в тій чи іншій країні, наявних її історичних, соціальних та економічних традицій, а також особливостей формування ринків цінних паперів, можуть функціонувати банківська і небанківська моделі фондового ринку і, як наслідок, пріоритетні структури фінансових посередників, які працюють на ньому. При банківській моделі, що притаманно європейським країнам, Індії та Індонезії, банки можуть виконувати більшість операцій на фондовому ринку, при небанківській – банки мають певні обмеження у своїй діяльності на такому ринку, що специфічно для США, Канади, Великобританії. Також виділяється змішана модель діяльності фінансових посередників на фондовому ринку, яка має деякі риси банківської і небанківської моделей.

Г. Ватаманюк та О.Л. Дорош [4–6] підкріплюють положення про те, що залежно від місця і ролі професійних учасників умовно можна виділити орієнтовану на банки модель структурної організації фінансового ринку, що властиве країнам континентальної Європи – Німеччині, Австрії, Франції, Бельгії, Італії, Португалії, Іспанії, Фінляндії, Норвегії, а також країнам Центрально-Східної Європи, Індії та Індонезії, та орієнтовану на ринкову модель структурної організації фінансового ринку, де виокремлено США, Великобританію, Канаду, Австралію, Мексику, Туреччину. При цьому автори звертають увагу на те, що існує також змішана модель, яка має риси попередніх двох моделей. Представниками змішаної моделі, зокрема, є Данія, Швеція, Японія, Нідерланди. Виходячи з цього можна погодитися з твердженням, що банківська модель організації фондового ринку властива для країн Європи, а небанківська – для США.

Деякі дослідники виділяють також британську модель. Проведені дослідження діяльності фінансових посередників на фондовому ринку Великобританії дало можливість виокремити специфічні її риси. В проєкті реформування фінансового сектору передбачено передачу частини повноважень Управління з фінансового регулювання та нагляду до Банку Англії, у складі якого створено Управління фінансового регулювання, керівник якого стане заступником голови банку. Така система регулювання фінансового сектору Великобританії враховує досвід Німеччини та Австралії [7, с. 49–57]. Однак процес реформування фінансового сектору у Великобританії триває, тому виокремлювати британську модель вважаємо недоцільним.

Виходячи з цього моделі інвестиційної діяльності банків на фондовому ринку слід розглядати залежно від типів фінансо-

вих посередників, які діють на такому ринку. Отже, модель діяльності фінансових посередників специфічна для банківської, небанківської, змішаної моделей, а також країн із перехідними економіками. Крім цього, необхідно враховувати специфіку країни, де застосовуються дані моделі, де доцільно виділити модель США, Великобританії, Канади, Австралії, Мексики, Туреччини; модель країн Західної Європи – Німеччина, Австрія, Франція, Бельгія, Італія, Португалія, Іспанія, Фінляндія, Норвегія, країн Центрально-Східної Європи, Індії та Індонезії; модель країн Данії, Швеції, Японії, Нідерланди; та модель країн із перехідною економікою – Україна, Росія, Білорусія.

Визначимо характерні риси виділених банківської, небанківської, змішаної моделей, а також перехідної моделі діяльності фінансових посередників, які мають свою специфіку в зазначених країнах.

Для англо-американської моделі діяльності фінансових посередників, яка є небанківською, характерна потужна правова база у вигляді пакета законів, які безпосередньо регулюють ринок цінних паперів та діяльність фінансових посередників на ньому.

В американській моделі фінансування інвестицій в основному здійснюється на ринку цінних паперів, який не прив'язаний до банківської системи. При цьому на фондовому ринку відбувається активне залучення коштів фізичних осіб, які використовуються для подальшого інвестування. Американська модель характеризується різноманітністю форм власності, яка розпорошена між багатьма власниками, де в основному виділяється акціонерна і пайова. Саме тому таке розгалужене володіння цінними паперами передбачає розвиток фондового ринку і діяльності фінансових посередників на ньому. Зазначимо, що регулювання діяльності фінансових посередників на ринку цінних паперів в американській моделі є більш ефективним, ніж в європейській.

Одним із найбільш потужних учасників фондового ринку в європейській моделі є комерційні банки. Відомо, що в різних країнах роль комерційних банків як учасників діяльності на фондовому ринку вирізняється поміж собою, однак можна виділити деякі загальні закономірності взаємодії комерційних банків із національними і міжнародними ринками цінних паперів. Насамперед у післявоєнний період проходило енергійне проникнення банків на фондовий ринок, що притаманно Німеччині. При цьому банки мали право здійснювати всі види операцій з цінними паперами, в тому числі емісійні (емісію облігацій), крім цього, посередницькі та інвестиційні. На відміну від цього в США і Канаді, де роль банків на фондовому ринку законодавчо обмежена, вони здійснюють свою діяльність опосередковано через довірчі операції, кредитування ICI, співробітництво з брокерськими та дилерськими фірмами тощо.

Розширення і диверсифікація форм участі банків на ринку цінних паперів привели до створення різних угруповань за участю банків, при цьому банки концентрують навколо себе ICI, довірчі товариства, брокерські фірми та інші структури, які можуть мати відносну самостійність.

Крім цього, банки з метою активізації своєї діяльності, в тому числі на фондовому ринку, створюють дочірні фінансові структури. Так, у Німеччині інвестиційні компанії є, як правило, дочірніми структурами банків і не мають власного великого капіталу, вони не мають права купувати контрольні пакети акцій підприємств. На відміну від інвестиційних компаній інвестиційні фонди Німеччини є самостійними фінансовими посередниками, які мають великий капітал.

Інтернаціоналізація фондового ринку європейських країн приводить до розширення банками своєї діяльності з іноземними цінними паперами, де можна виділити акції і облігації, що приносить значні прибутки за рахунок гри на курсових різницях. Таку діяльність, як правило, здійснюють великі банки, які мають високий рейтинг на міжнародному ринку.

Європейська модель характеризується високою правовою культурою ведення бізнесу, що стосується і фондового ринку. Такій моделі притаманна порівняно невелика кількість законів, на основі яких здійснюється регулювання фондового ринку, при цьому воно базується на використанні можливостей банків. У деяких країнах основні фондові біржі було створено державою і перебувають під її особистим контролем, що більше всього характерно для Франції та Італії.

У невеликих європейських країнах фінансування капіталовкладень традиційно здійснюється банками, де переважають універсальні банки. Фінансування інвестицій здійснюється за рахунок банківських позик, ринок акцій не є розвиненим у порівнянні з ринком акцій країн з американською моделлю. Інсайдери і афілійовані особи контролюють власність у більшості країн європейської моделі.

Змішана модель діяльності фінансових посередників на фондовому ринку притаманна таким країнам, як Нідерланди, Данія, Японія, Швеція. Регулювання діяльності фінансових посередників на ринку фінансових послуг Королівства Нідерландів є дворівневим і визначається як модель «двох вершин». Насамперед Центральний банк Нідерландів, який був заснований в 1814 році, несе відповідальність за проведення монетарної політики, а також здійснює пруденційний нагляд за фінансовими установами, а саме за банками та іншими установами, які здійснюють кредитування, за пенсійними фондами, за страховими компаніями. З цією метою до складу Центрального банку Нідерландів було введено Агентство з нагляду за пенсіями та страхуванням, яке до 2004 року було окремою структурою. Управління з регулювання фінансових ринків контролює діяльність фінансових посередників на ринку. Крім Центрального банку Нідерландів наглядову діяльність за фінансовим сектором, а також фінансовими посередниками здійснює Комісія Нідерландів з нагляду за фінансовими ринками [7, с. 90–96].

У країнах з перехідними економіками, де ринкові відносини прийшли на зміну планово-регульованим, здійснювалася приватизація державного майна, не виключаючи і банківського сектору. Банківська система, як правило, створювалася за дворівневою моделлю, що притаманно розвиненим

економікам. Формування ICI, недержавних пенсійних фондів, страхових компаній тощо та їх залучення на фондовий ринок розпочалося значно пізніше – з середини 90-х років. Тому у країнах з перехідними економіками можна виокремити два етапи формування моделі. На першому етапі превалювала європейська модель ринку, і, відповідно, таким чином і регулювалася діяльність фінансових посередників на ньому, що орієнтувалася на банки. При цьому основна увага приділялася створенню універсальних банків, які можуть надавати значну кількість фінансових послуг, у тому числі і на ринку цінних паперів. На другому етапі – змішана модель, де поряд із банківським сектором розвивався небанківський, де основними інститутами являються інституційні інвестори.

Зазначимо, що функціонування ринків цінних паперів і діяльність фінансових посередників у країнах з перехідною економікою є недостатньо стабільними. На цих ринках періоди різкого зростання доходності змінюються не менш значним падінням курсів цінних паперів. Особливо ці коливання відчужаються на ринку акцій. Інфраструктура цих ринків недостатньо розвинута, фондові інструменти не є надійними, політична і економічна ситуація не є стабільною. Розвиток таких ринків є доволі своєрідним і непередбаченим, їх освоєння вимагає великих витрат. Ці ринки мають високий ступінь ризику; в багатьох країнах відсутня необхідна правова база, недостатній рівень системи бухгалтерського обліку і звітності, а також розрахунків за договорами. Однак у країнах, де формується ринкова економіка, темпи зростання фондового ринку значно перевищують такий показник у розвинених країнах. Така ситуація, своєю чергою, приведе до швидкої капіталізації фондових ринків в країнах, де формується ринкова економіка і до підвищення доходності цінних паперів цих країн.

Моделі діяльності банків на фондовому ринку постійно удосконалюються і розвиваються. Досліджуючи трансформаційні процеси на світових ринках цінних паперів, С.З. Мошенський зауважує, що «в сучасній світовій фінансовій системі відзначається довготермінова тенденція до зниження значення банків та зростання небанківського інституційного інвестування на ринку цінних паперів» [8]. Така тенденція може привести до розвитку змішаної моделі діяльності фінансових посередників на фондовому ринку. Тому вважаємо за доцільне враховувати основні тенденції фондового ринку, які можуть вплинути на інвестиційну діяльність банків на фондовому ринку.

Зазначимо, що елементи розглянутих моделей діяльності фінансових посередників на фондовому ринку можуть бути застосовані в Україні із врахуванням специфіки розвитку економіки України. При розробленні напрямів удосконалення інвестиційної діяльності банків на ринку цінних паперів враховувати такі основні положення:

- необхідність перманентного підвищення рівня капіталізації банків;
- ефективність діяльності банків у значній мірі залежить від дотримання таких принципів створення та подальшого функціонування фондового ринку: принципу соціальної

справедливості, принципу надійності захисту інвесторів, урегульованості, контрольованості, ефективності, правової упорядкованості, прозорості, відкритості, конкурентності;

- вирішенню основних питань поліпшення діяльності банків на фондовому ринку буде сприяти виконання положень принципів корпоративного управління. Заслужують на увагу принципи корпоративного управління Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР), метою яких є сприяння встановленню взаєморозуміння між банками, кредиторами і інвесторами при прийнятті рішень про вкладення капіталу;

- розвиток фондового ринку на сучасному етапі в країнах із розвиненими ринковими відносинами має тенденції, які виражені у концентрації, централізації та інтернаціоналізації капіталів; взаємному проникненні і взаємному стимулюванні; підвищенні надійності фондового ринку і рівня довіри до нього масових інвесторів; комп'ютеризації, що є базою для здійснення нововведень на фондовому ринку, які виявляються у нових інструментах фондового ринку, нових системах емісії, інвестицій та торгівлі цінними паперами, новій інфраструктурі фондового ринку; диверсифікації, при якій грошові кошти із своїх традиційних готівкових, заощаджених, депозитних та інших форм переходять у форму цінних паперів; індивідуалізації інструментів фондового ринку;

- найбільшим і високонадійним емітентом цінних паперів у світовій практиці є державні органи, їхні папери є безризиковими. За допомогою державних цінних паперів уряд отримує грошові ресурси менш інфляційним шляхом у порівнянні з грошовою емісією, а банки їх залучають для управління своєю ліквідністю [9].

Висновки

У результаті проведених досліджень можна зробити такі висновки.

Моделі інвестиційної діяльності банків на фондовому ринку залежать від типів фінансових посередників, які діють на такому ринку. При цьому доцільно виокремити банківську, небанківську, змішану моделі, а також модель країн із перехідними економіками. Також необхідно враховувати специфіку країни, де застосовуються дані моделі.

Інвестиційна діяльність банків на ринку цінних паперів України є законодавчо врегульованою і контролюється Національним банком України, а також є об'єктом аналізу та контролю інших державних органів, що збільшує надійність операцій банків на фондовому ринку.

До основних проблемних питань, які стосуються інвестиційної діяльності банків, належать: досить незначне коло операцій, які виконуються банками на ринку капіталів; спрямованість банків на залучення переважно надійних інструментів (облігацій, державних цінних паперів), які супроводжуються низькою активністю операцій на вторинному ринку, що призводить до заморожування частини сектору надійних інструментів; недостатній обсяг операцій чисто інвестиційного характеру, зокрема управління процесами злиття та поглинання.

Подальші дослідження доцільно присвятити питанням державного регулювання інвестиційної діяльності банків на ринку цінних паперів, застосування елементів корпоративного управління діяльністю банків, розробці стратегії їх професійної діяльності на фондовому ринку, де врахувати основні тенденції його розвитку.

Список використаних джерел

1. Школьник І.О. Взаємодія інститутів фінансового посередництва з реальним сектором економіки / І.О. Школьник, А.Ю. Семенов // Фінанси України. – 2011. – № 1. – С. 83–93.
2. Білоус О.А. Операції комерційних банків на ринку цінних паперів / О.А. Білоус // Фінанси України. – 2005. – № 9. – С. 93–98.
3. Деревко Ю. Інвестиційні банки: вплив на формування змішаної моделі ринку цінних паперів / Ю. Деревко // Банківська справа. – 2008. – № 1 (79). – С. 90–93.
4. Ватаманюк З.Г. Небанківські фінансові інститути в економічній системі США / З.Г. Ватаманюк, О.Л. Дорош // Фінанси України. – 2003. – № 3. – С. 119–127.

5. Ватаманюк З.Г. Небанківські фінансові інститути в країнах Західної Європи / З.Г. Ватаманюк, О.Л. Дорош // Фінанси України. – 2003. – № 12. – С. 98–106.

6. Ватаманюк З.Г. Небанківські фінансові інститути перехідних економічних системах / З.Г. Ватаманюк, О.Л. Дорош // Фінанси України. – 2003. – № 8. – С. 77–87.

7. Науменкова С.В. Система регулювання ринків фінансових послуг зарубіжних країн / С.В. Науменкова. Навчальний посібник. – К.: Центр наукових досліджень НБУ, Університет банківської справи НБУ, 2010. – 176 с.

8. Мошенський С.З. Трансформаційні процеси на світових ринках цінних паперів / С.З. Мошенський // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 54–63.

9. Квасова О.П. Підвищення ефективності інвестиційної діяльності фінансових посередників на ринку цінних паперів / О.П. Квасова // Наукові розробки молоді на сучасному етапі: VIII Всеукр. наук. конф. молодих вчених та студ., 23–24 квітня 2009 р.: тези. доп., Київ, КНУТД, 2009. – Том III. – С. 5–6.

УДК 69.003:339.03

О.І. МЕДЯНИК,
здобувач, Київський національний університет будівництва і архітектури

Інноваційна модель оцінки конкурентоспроможності будівельних підприємств – від постановки проблеми до програмної реалізації

Пропонується альтернативна традиційним підходам модель оцінки конкурентоспроможності будівельних організацій, яка на відміну від традиційних підходів враховує сучасні вимоги щодо організації операційної системи генпідрядника як провідної ланки втілення будівельних проєктів. Завдяки новій структурі параметрів та їх універсальному виміру модель забезпечує достовірну оцінку конкурентоспроможності будівельних організацій-виконавців, їх спроможність до ефективного втілення будівельних проєктів – як основу участі фінансово-кредитної установи чи інвестиційної компанії в інвестуванні будівництва.

Ключові слова: конкурентоспроможність, будівельна організація, інвестор, ієрархія параметрів, проєктно-цільовий підхід, вартісно-орієнтований підхід.

Предлагается альтернативная традиционным подходам модель оценки конкурентоспособности строительных предприятий, которая в отличие от традиционных подходов учитывает современные требования по организации операционной системы генподрядчика как ведущего звена воплощения строительных проектов. Благодаря новой структуре параметров и их универсальному измерению методика обеспечивает достоверную оценку конкурентоспособности строительных организа-

ций–исполнителей, их способность к эффективному воплощению строительных проектов – как основу участия финансово-кредитного учреждения или инвестиционной компании в инвестировании строительства.

Ключевые слова: конкурентоспособность, строительная организация, инвестор, иерархия параметров, проектно-целевой подход, стоимостно-ориентированный подход.

Suggested alternative approaches to traditional methods of assessing the competitiveness of construction companies, which, unlike traditional approaches, taking into account modern requirements to the operating system as the leading contractor level implementation of construction projects. The new structure parameters and their universal measurement technique provides a reliable assessment of the competitiveness of construction companies performing their capacity for effective implementation of construction projects – as a basis for participation of financial and credit institution or investment firm investing in construction.

Keywords: competitiveness, construction companies, investors, the hierarchy of options, design and targeted approach, value-oriented approach.

Постановка проблеми. Адаптація будівельного виробництва до євровимог вимагає системного поліпшення економічних відносин між учасниками інвестування та будівництва, що, своєю чергою, потребує створення нової системи параметрів оцінки конкурентоспроможності будівельних організацій – учасників реалізації інвестиційних проектів. Створення відповідної сучасним вимогам ринку методики оцінки конкурентоспроможності будівельних організацій, що дозволить інвестору та замовнику достовірно оцінити їх тендерні переваги при підготовці інвестування будівництва, визначає актуальність даної статті. З врахуванням існуючих напрацювань вітчизняних і зарубіжних вчених та думок автора, що висвітлені в попередніх роботах, є потреба багатаспектного розгляду категорії «конкурентоспроможність» БП у застосуванні до будівельних підрядних організацій, що має стати основою для достовірної прикладної оцінки стану конкурентоспроможності, яка б відображала уявлення та стратегічні наміри інвестора та давала підстави вважати дану будівельну організацію надійним діловим партнером при реалізації будівельного проекту.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Як засвідчив проведений аналіз публікацій щодо змісту категорії «конкурентоспроможність підприємства», особливостей її застосування до будівельних підприємств та інструментів достовірної оцінки стану конкурентоспроможності в умовах трансформації будівельного ринку, – дослідження, зокрема праці таких вчених, як О.В. Ареф'єва, О.Ю. Амосов, І.О. Бланк, С.В. Білоусова, Г.С. Бондаренко, А.Е. Воронкова, О.В. Виноградова, І.М. Герчикова, В.Л. Горелова, В.Л. Дікань, В.М. Лич, Н.І. Осиченко, О.П. Пешкової, В.С. Пономаренка, М. Портера, Л.І. Піддубна, О.І. Пушкар, Ю.Б. Рубін, І.В. Стародубровська, І.В. Суха, Р.М. Тихонов, Р.А. Фатхутдінов, О.В. Царенко, Н.І. Чухрай, С.М. Шкарлет, В.Д. Шапіро та ін., у науковій літературі не дано однозначного трактування категорії конкурентоспроможність у застосуванні до будівельних підприємств – виконавців будівельних робіт, а відсутність останнього унеможливорює створення дієвого механізму ефективного формування та використання ресурсів будівельних організацій як специфічних операційних систем. Наукова полеміка, що триває у вітчизняній економічній науці щодо економічної категорії «конкурентоспроможність підприємства», практично не зачіпає підрядних організацій-учасників інвестиційно-будівельного ринку. Перенесення сучасних тлумачень і напрацювань щодо цієї економічної категорії від індустріальних підприємств до будівельних підрядних організацій є штучним і недостовірним через принципову відмінність побудови і функціонування операційної системи будівельних організацій від операційних систем індустріальних підприємств.

Метою статті є виклад інноваційного змісту моделі, розробленої для потреб системної оцінки стану конкурентоспроможності будівельного підприємства як виконавця будівельного проекту, яка дозволила б інвестору проекту – ще на етапі на

стадії підготовки проекту – адекватно оцінити рівень її тендерних переваг як передумову її успішної участі в реалізації будівельних інвестиційних проектів та відповідно передумови надійності коштів, вкладених інвестором у будівельний проект.

Виклад основного матеріалу. Специфіка об'єкта дослідження виявила неспроможність прямого застосування понятійно-категоріального апарату щодо ресурсного потенціалу з індустріальних систем до застосування в підрядному будівництві. Предметом моделювання є стан конкурентоспроможності будівельного підприємства (БП) як синтезоване відображення:

- її наявного ресурсного потенціалу;
 - спроможності БП формувати і коригувати структуру ресурсного потенціалу у відповідності до стратегії та поточних потреб;
 - ретроспективно оціненої спроможності управляти зазначеним потенціалом на обраному сегменті будівельних робіт та послуг;
 - вміння достовірно оцінювати реакції зовнішнього середовища та відповідно коригувати на операційну діяльність БП;
 - дана категорія ситуативною: не лише фактичною, а й віртуальною змінною, що характеризує спроможність організації використати даний власний потенціал у певній управлінській ситуації, в певних часових та ресурсно-кадрових обставинах;
 - поліпшення стану щодо конкурентоспроможності БП обумовлюється не лише наявністю й обсягами ресурсів, а насамперед ефективністю стратегічного і оперативного управління, що успішно протистоїть негативним впливам зовнішнього оточення організації та використовує його сприятливий вплив.
- З врахуванням такого комплексного розгляду категорії «конкурентоспроможність» БП при формуванні моделі її оцінки було виявлено доцільним сполучити аналітичний, функціонально-вартісний, ситуаційний, проектно-цільовий та іміджевий підходи.

Для досягнення поставленої мети були вирішені такі завдання:

- змістовно-онтологічний порівняльний аналіз змісту категорій «конкурентоспроможність», «конкурентна перевага» і «конкурентний статус» підприємства, визначення необхідності їх адаптації до потреб будівельного підприємства в умовах інноваційного розвитку будівельного комплексу та зміни організаційно-економічних механізмів реалізації будівельних проектів;
- формування ієрархічної системи параметрів оцінки, інноваційної за змістом, яка відповідає: особливостям організації операційної системи будівельного підприємством, специфіці управління будівельним проектом та характеру взаємодії факторів зовнішнього і внутрішнього середовища та їх впливу на рівень конкурентоспроможності підприємства;
- інтеграція створеної факторної системи в єдину модель оцінки стану конкурентоспроможності будівельного підприємства, з врахуванням різної природи та вимірності факторів, розбудова інтерпретаційної шкали щодо результуючого показника моделі яка має створити найдені підстави для

оцінки стану конкурентоспроможності БП, його динаміки та резервів її поліпшення;

– розробка на основі моделі методики та програмних продуктів інтегрованої стану конкурентоспроможності БП – як формалізованої основи для прийняття інвестором та замовником будівельного проекту узгодженого рішення щодо участі даного будівельного підприємства в складі організації-виконавців будівельного проекту.

Теоретичною і методологічною основою проведених автором досліджень стали наукові концепції і теоретичні розробки провідних вітчизняних і закордонних учених у галузі конкурентоспроможності підприємств, управління, організації виробництва. У процесі досліджень застосовувалися такі методи: теоретичного узагальнення та порівняння – для уточнення наукових понять із проблем визначення конкурентоспроможності будівельних підприємств та аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища їх діяльності; статистичний аналіз – для вивчення, групування, порівняння, оцінки та інтерпретації фактичних даних про результативність господарської діяльності підприємств та основних параметрів їх продукції; системний підхід до аналізу показників характеристик діяльності підприємств, що застосовуються для оцінки рівня конкурентоспроможності; метод парних порівнянь – для визначення значимості кожного фактора з погляду його важливості з позиції споживача при реалізації методики комплексної оцінки об'єктів конкурентного середовища; метод таксономії – для формування результуючого показника моделі та при розробці інтерпретаційної шкали.

Щоб стати конкурентоспроможним у сучасних умовах, будівельному підприємству необхідно прагнути бути кращим у галузі, на ринку хоча б за одним із найважливіших показників виробничої діяльності. Для цього необхідно виявити порівняльні переваги підприємства й користуватися ними для перемоги в конкурентній боротьбі. Конкурентоспроможність будівельного підприємства – це здатність конкретної будівельної організації задовольняти потреби обраних цільових сегментів ринку житла, принаймні не гірше, ніж це роблять інші будівельні організації, що працюють у тому ж сегменті та які пропонують будівельну продукцію або послуги високої якості для задоволення тих же самих потреб.

Специфіка будівельної продукції як інвестиційного товару, як відомо, полягає в закріпленості, нерухомості, капіталоемності, матеріалоемності, тривалості створення, експлуатації тощо. Вона визначає характер взаємин учасників інвестиційного процесу, особливості обігу будівельної продукції як товару. Внаслідок нерозривності фаз виробництва й реалізації товар інвестиційного комплексу, як правило, не виходить на ринок у пошуках покупця, а створюється за замовленням відповідно до заздалегідь обраної моделі (проектом) і у строго заданому місці, будучи призначеним для певного замовника (інвестора).

Вибираючи підрядну організацію (при девелоперській схемі організації будівництва), інвестор та замовник тим са-

мим оцінюють переваги виробленої нею будівельної продукції, тобто можливість задоволення своєї конкретної потреби і свою готовність нести витрати, пов'язані з будівництвом і експлуатацією об'єктів. Таким чином, сукупність якісних і вартісних характеристик будівельної продукції (будівельних послуг, підрядів) сприяє створенню її переваги над продукцією конкурентів у задоволенні конкретної потреби замовника й дозволяє кількісно оцінити її конкурентоспроможність.

Моделювався стан конкурентоспроможності БП як відображення її ресурсно-кадрового, управлінського та іміджевого потенціалу через систему регуляторів (індикаторів), що забезпечує БП стійке управління власними ресурсами з врахуванням стратегічних та оперативних потреб БО та достовірно оцінених реакцій зовнішнього середовища.

Математична формалізація моделі в укрупненому вигляді подана системою рівнянь (1).

$$FK^{AGR} = \sum_{d=1-3} PK_d \cdot SV_d = DF_1 SV_1 + DF_2 SV_2 + DF_3 SV_3; d=1-3; \sum_d SV_d = 1, \quad (1)$$

$$DFd = \sum_{d=1-3} (\sum_{m=1-3} \check{Z}_{md}^U \cdot SN_{md}) = \sum_{m=1-11} \check{Z}_{m1}^U \cdot SN_{m1} + \sum_{m=1-8} \check{Z}_{m2}^U \cdot SN_{m2} + \dots \sum_{m=1-7} \check{Z}_{m3}^U \cdot SN_{m3}; \sum_m SN_{md} = 1, \quad (2)$$

$$\check{Z}_{md}^U = TR_{md}(\check{Z}_{md}^R). \quad (3)$$

Складовими моделі є:

FK^{AGR} – результуючий показник моделі – агрегований показник конкурентоспроможності в універсальних одиницях, за яким оцінюють стан БП щодо конкурентоспроможності шляхом інтеграції дефлекторів по окремим платформам будівельного підприємства;

$PK_d = PK_1 - PK_3$ – параметри вищого рівня моделі – три платформи конкурентоспроможності, які відображають багатоаспектний підхід до розгляду цієї категорії з врахуванням специфіки операційної діяльності підрядного, проектно-орієнтованого БП;

DFd – дефлектори – універсальні індикатори – показники вищого рівня моделі, що відображають прийняте тлумачення стану конкурентоспроможності БП по окремій платформі;

d – порядковий номер (індекс) платформи та дефлектора;

m – порядковий номер індикатора;

$\check{Z}_{md}$ – первинні індикатори – структуровані по платформам аргументи нижнього рівня параметри моделі – що забезпечують оцінку фінансового потенціалу БО, її фінансової спроможності та реактивності у взаємодії з зовнішнім середовищем (в першій платформі – 11 індикаторів, в другій – 8, в третій – 7);

$\check{Z}_{md}^R$ – первинні індикатори у фізичних одиницях (реальному вимірі);

$\check{Z}_{md}^U$ – первинні індикатори в універсальному вимірі (індекс);

TR_{md} – перехідні шаблони – спеціально розроблені для кожного з первинних індикаторів формалізовані розрахункові процедури (шаблони) переходу від реального (фізичного) виміру показника до універсального виміру (у вигляді індексів);

SV_d – сполучники верхнього рівня – коефіцієнти, за допомогою яких первинні дефлектори сполучаються (інтегруються) у результуючий показник;

SN_{md} – сполучники нижнього рівня – коефіцієнти, за допомогою яких первинні індикатори сполучаються (інтегруються) у дефлектори платформ;

Отже, розрахунковий апарат моделі забезпечує зручне і адекватне оцінювання конкурентоспроможності потенціалу БО через систему 26 параметрів (первинних індикаторів), згрупованих у три платформи. Перша група параметрів відображає результативність та маневреність використання фінансових ресурсів за підсумками реалізації будівельних проектів за 3–5 років, що передують розгляду замовником в процесі тендеру доцільності участі даної організації в реалізації певного будівельного проекту. Слід зазначити, що параметри цієї групи охоплюють як фінансові результати діяльності БП по окремим проектам, так і в цілому розкривають ефективність менеджменту БП у реалізації її стратегії;

Перша група параметрів відображає результативність та маневреність використання фінансових ресурсів БО за підсумками реалізації будівельних проектів за 3–5 років, що передують розгляду доцільності участі даної організації до ССО. Слід зазначити, що параметри цієї групи охоплюють як

фінансові результати діяльності організації по окремих проєктах, так і в цілому розкривають ефективність менеджменту організації в реалізації її стратегії.

Склад параметрів другої платформи було підбрано так, щоб якомога достовірніше відобразити зусилля топ-менеджменту БО на поліпшення структури виробничої програми (БМР) у бік зростання у вартості БМР частки послуг БО, а також успішність діяльності керівництва БО в напрямі зростання частки власних оборотних активів та забезпечення більшого рівня фінансової стійкості організації в процесі підготовки та будівництва об'єктів.

Третя платформа в складі семи параметрів дає підстави як керівництву БО, так і замовнику будівельного проекту (і майбутньому діловому партнеру БО) виявити як стан БО щодо платоспроможності, негайної та поточної ліквідності її активів, а також дослідити її віддаленість від критичного стану щодо ймовірності банкрутства (в оцінці за часткою чистого оборотного капіталу в загальній вартості джерел утворення майна). Принципово новими у складі цієї платформи є такі параметри:

Z_{33} – середньоквартальний індекс освоєння реальних інвестицій у будівельному проєкті, що споруджувався даною організацією як генпідрядником, тис. грн./кварт.;

Таблиця 1. Структура параметрів моделі інтегрованої оцінки конкурентоспроможності БП

Шифр та назва платформи DF_d	Шифр первинного індикатора Z_{dm}	Зміст первинного індикатора платформи (Z_{dm})	Одиниці первинного виміру
1	2	3	4
DF_1	Z_{11}	Середній за 3 роки фінансовий результат (балансовий прибуток) БО	тис. грн./рік
Платформа ПК ₁ «Оперативність ресурсовикористання і маневрування»	Z_{12}	Середній за 3 роки рівень оборотності оборотних активів БО	обертів/рік
	...	...	...
	$Z_{1,11}$	Індекс максимальних коливань фінансового результату – оцінене за останні 5 років відношення максимального квартального прибутку циклу до мінімального прибутку (або збитку) за цей же період	Індекс (>1)
DF_2	Z_{21}	Середній для БО за 3 роки обсяг активів	тис. грн./рік
Платформа ПК ₂ «Оцінка БП щодо стійкості»	Z_{22}	Обсяг оборотних активів на 1 грн. обсягу реалізації продукції БО (виконання БМР та надання послуг)	Частка одиниці
	...	...	...
	Z_{21}	Середній для БО за 3 роки індикатор забезпеченості власними оборотними коштами, що визначається відношенням власних оборотних коштів до обсягу власних джерел утворення майна	Відношення, частка одиниці
DF_3			
Платформа ПК ₃ «Захист та протидія стратегічним втратам»	Z_{31}	Середній за останні 3 роки індекс негайної ліквідності активів БО.	Індекс, одиниць
	Z_{32}	Середній за останні 3 роки індекс негайної ліквідності активів БО	Індекс, одиниць
	...	...	...
	Z_{37}	Індикатор протидії банкрутству – середня для БО за 3 роки частка чистого оборотного капіталу організацій в загальному обсязі його джерел	Частка одиниці
DF_4	Z_{41}	Виконавча дисципліна БО – оцінюється за часткою своєчасно введених цією організацією об'єктів за останні 3 роки як відношення вартості своєчасно виконаних БМР до вартості всіх БМР за цей період	Частка одиниці
Платформа ПК ₄ «Адміністративно-управлінська та іміджева складова конкурентоспроможності БП»	...	...	...
	Z_{45}	Експертна оцінка функціонально-технічної компетенції керівника проєкту. Оцінюється у відносних одиницях	Відносні одиниці
	Z_{46}	Експертна оцінка готовності команди проєкту до підготовки проєкту та протидії ризикам передінвестиційної та інвестиційної фаз проєкту	Відносні одиниці

Таблиця 2. Формалізована шкала оцінки конкурентоспроможності БО

№ з/п	Діапазон індексів результуючого показника FKAGR	Вербальний ідентифікатор стану БО щодо фінансового потенціалу в цілому
1	Менше 0,51	Критичний
2	Від 0,51 до 0,69	Незадовільний
3	Від 0,7 до 0,84	Задовільний, виявлено резерви поліпшення конкурентоспроможності БП, воно бути включене до складу доцільно учасників тендеру до проекту місцевого рівня
4	Від 0,85 до 0,96	Добрий, середньогалузеві вимоги задовольняються, БП може бути включене до складу учасників тендеру до проекту регіонального рівня
5	0,97–1,04	Дуже добрий стан, вимоги замовника щодо фінансової спроможності та надійності БП як ділового партнера в цілому задовольняються, БП може бути включене до складу учасників тендеру до проекту регіонального та міжрегіонального рівня
6	1,05–1,2	Відмінний, за підсумками попередньої її участі в реалізації будівельних проектів виявлена надійна фінансова репутація та бюджетна дисципліна БП, БП може бути включена до складу учасників тендеру до будівельного проекту міжрегіонального та міжнародного рівня

$\tilde{Z}_{34}$ – поточне відношення ліквідної експертної вартості проекту до його загальної кошторисної вартості на поточний момент інвестування половини вартості проекту, що визначена в зведеному кошторисному розрахунку, частка одиниці.

Четверта платформа в складі шести параметрів відображає адміністративно-управлінську та іміджеві складову конкурентоспроможності БП, успішність її діяльності на обраному сегменті ринку БМР.

Різні за змістом первинні показники по всім платформам з використанням спеціальних шаблонів TRmd трансформуються до єдиного універсального виміру (у вигляді індексу приросту), що дозволяє:

- легко інтегрувати їх у дефлектори платформ;
- зручно і формалізовано виявляти річну та поквартальну динаміку стану БП по окремих напрямках діяльності за первинними індикаторами та дефлекторами;
- адекватно діагностувати стан БП щодо конкурентоспроможності за підсумковим індексом агрегованого показника – результуючого показника моделі FKAGR за наступною шкалою оцінювання (табл. 2).

При формуванні показників моделі враховано, що однією з найважливіших умов при оцінці конкурентоспроможності будівельного підприємства є вивчення ринку будівельних і монтажних робіт, ринку інвесторів у відповідному регіоні з метою визначення можливості висновку прямих договорів підряду. Разом із цим аналізується наявність і характер цін на основні види матеріально-технічних ресурсів. Аналізується зовнішнє правове середовище, де перебуває зона господарювання, а також вплив внутрішніх економічних факторів, включаючи процентні ставки, вартість оренди приміщення тощо. Результат дослідження умов господарської діяльності в сукупності із зовнішнім середовищем у регіоні формує стратегію й тактику поведінки будівельного підприємства в умовах ринку.

Така шкала є доцільною як для оцінки стану, динаміки конкурентоспроможності БП, так і для вияву резервів її поліпшення.

Висновки

1. Адаптація будівельного виробництва до єровимог вимагає системного поліпшення економічних відносин між учасниками інвестування та будівництва, що, своєю чергою, потребує створення нової системи параметрів оцінки конкурентоспроможності будівельних організацій – учасників реалізації інвестиційних проектів. Доведено доцільність корінної трансформації змісту категорії конкурентоспроможність для потреб будівельного підприємства з врахуванням нових вимог, які висуваються інвесторами та замовниками в умовах переходу будівництва на засади девелоперського управління.

2. Із врахуванням нових потреб представлено інноваційну модель оцінювання конкурентоспроможності БП, що базується на новій, ієрархічно збудованій, системі факторів. запроваджена в моделі інтерпретаційна шкала дозволяє особі, що приймає рішення, оцінити рівень конкурентоспроможності БП за кількома дискретними станами – від незадовільного до стану, який визначає, що «надійну фінансову репутацію та бюджетну дисципліну БП», «БП може бути включена до складу учасників тендеру до будівельного проекту міжрегіонального та міжнародного рівня». Принципово новим є склад параметрів оцінки, завдяки якому оцінка охоплює різні складові та чинники конкурентоспроможності БП: як традиційні, що дозволяють оцінити раціональність маневрування ресурсами, фінансову стійкість та платоспроможність, так і нові, що дозволяють виявити порівняльні конкурентні економічні, функціонально-технічні та іміджеві переваги БП як підрядника в будівельному проекті.

3. Завдяки запровадженій системі факторів, їх раціональному упорядкуванню та шкали для формалізованої інтерпретації результатів розрахунків, модель дозволяє як діагностувати стан певної БП конкурентоспроможності, так і коригувати структуру ресурсного потенціалу у відповідності до стратегії та поточних потребам.

4. Розрахунковий апарат моделі забезпечує зручне і адекватне оцінювання конкурентоспроможності БП через систему параметрів (первинних індикаторів), згрупованих у чотири платформи. Є всі підстави розглядати дану модель як інноваційний інструмент системної і достовірної оцінки

конкурентоспроможності БП як передумови ефективного втілення будівельних проєктів.

Список використаних джерел

1. Ареф'єва О.В. Управління потенціалом розвитку промислових підприємств / О.В. Ареф'єва, О.В. Коренков. – К.: Грот, 2004. – 200 с.
2. Амосов О.Ю. Оцінка потенціалу конкурентоспроможності як основного аспекту розвитку підприємства / Амосов О.Ю. // «Проблеми економіки», НДЦ Індустріальних проблем розвитку НАН України №3, 2011. – С. 79–83.
3. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2002. – 751 с.
4. Виноградова О.В. Реінжиніринг бізнес-процесів у сучасному менеджменті: Монографія. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2005. – 195 с.
5. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация.

[Текст]. – Луганск: изд-во Восточноукраинского национального университета. – 2000. – 315 с.

6. Рижаківа Г.М. Методичні підходи до управління конкурентоспроможністю підприємства в контексті забезпечення економічної безпеки / Г.М. Рижаківа // 36. наукових праць «Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин». – Вип. 28. – Част. 2. – К.: КНУБА, 2012. – С. 59–69.

7. Россіхіна О.Є. Вплив конкурентоспроможності продукції на конкурентоспроможність будівельного підприємства / О.Є. Россіхіна // Науковий журнал «Економіка розвитку». – Х: ХНЕУ, 2011, № 3(59). – С. 88–91.

8. Фатхутдінов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдінов. – М.: Инфра-М, 2001. – 312 с.

9. Царенко О.В. Основні напрями розвитку теорії конкурентних переваг / О.В. Царенко // Інвестиції: практика та досвід, №7. – 2009. – С. 57–60.

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

Управління фінансовими інвестиціями корпорації

У статті розглянуто основні форми фінансового інвестування корпорацій та запропоновано підхід до формування оптимального портфеля фінансових інвестицій.

Ключові слова: корпорація, фінансові інвестиції, стратегія, інвестиційна діяльність, формування інвестиційного портфеля.

В статье рассмотрены основные формы финансового инвестирования корпораций и предложен подход к формированию оптимального портфеля финансовых инвестиций.

Ключевые слова: корпорация, финансовые инвестиции, стратегия, инвестиционная деятельность, формирование инвестиционного портфеля.

The article discusses the basic forms of financial investment corporations and an approach to developing an optimal portfolio of financial investments

Keywords: corporation, financial investment strategy, investment activities, building an investment portfolio.

Постановка проблеми. В процесі поступового реформування української економіки посилюється увага до ефективного функціонування підприємств як фундаменту економічної стабільності країни. Одночасно з трансформацією економіки в Україні відбувається зміна форм власності більшості підприємств і створення на їхній основі переважно акціонерних товариств. Недостатній досвід корпоративного управління в Україні позначився на недосконалому здійсненні фінансової

діяльності акціонерних товариств, що створює перешкоди і не забезпечує умов для одержання прибутку.

Практика функціонування корпорацій, які в основному представлені акціонерними товариствами, в Україні далека від досконалості, що обумовлюється цілою низкою причин: порівняно нетривалим періодом їхнього існування; нестачами законодавчої бази регулювання їхньої діяльності; не використанням у повному обсязі фінансових інструментів мобілізації засобів, що широко поширені у світовій практиці тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням, пов'язаним із розвитком інвестиційної діяльності на підприємствах, присвячено велику кількість публікацій. Найпоширенішими є праці закордонних авторів, зокрема Г. Марковиця, М. Міллера, Ф. Модільяні, П. Самуельсона, Р. Слоу. Ці роботи є досить високого рівня і дуже широко розкривають питання розвитку інвестиційної діяльності на підприємствах. Але досвід закордонних науковців не можна перенести на сучасні корпоративні підприємства нашої країни тому, що інвестування корпорацій за кордоном здійснюється в більшості випадків при використанні інструментів і механізмів фондового ринку. На жаль, низький рівень розвитку фондового ринку, обмежене коло інструментів, відсутність надійних індикаторів його динаміки та ряд інших факторів не дозволяє використовувати закордонний досвід управління інвестиційною діяльністю сучасних корпорацій.

Велику кількість праць, присвячених проблемам управління інвестиційною діяльністю, опубліковано і вітчизняними економістами. Зокрема, І.А. Бланк, Д.М. Черваньов, В.М. Колот,

С.Ф. Покропивний та інші розглядали питання інвестиційної діяльності. Втім ці праці охоплюють лише деякі питання розвитку інвестиційної діяльності корпоративних підприємств і практично не розглядають питання, пов'язані з фінансовими інвестиціями, їх формуванням та управлінням ними.

Основна кількість вітчизняних праць багато в чому копіює західні підходи та методики без певної прив'язки до сучасної економічної ситуації в країні та майже не відображує накопичений окремими підприємствами реальний практичний досвід.

Мета статті. Знання та практичне використання сучасних принципів, механізмів та методів ефективного управління інвестиційною діяльністю дозволить забезпечити перехід корпоративних підприємств до нової якості розвитку в ринкових умовах господарювання. Саме тому автором пропонується підхід до формування оптимального портфелю фінансових інвестицій сучасної корпорації.

Виклад основного матеріалу. Фінансові інвестиції – активна форма ефективного використання тимчасово вільного капіталу або інструмент реалізації стратегічних цілей, пов'язаних із диверсифікацією операційної діяльності підприємства.

Фінансове інвестування здійснюється корпорацією в таких основних формах (рис. 1):

1. Вкладення капіталу в статутні фонди спільних підприємств. Ця форма фінансового інвестування має найбільш тісний зв'язок з операційною діяльністю підприємства. Вона забезпечує зміцнення стратегічних господарських зв'язків із постачальниками сировини і матеріалів (за участі в їх статутному капіталі); розвиток своєї виробничої інфраструктури (при вкладенні капіталу в транспортні та інші аналогічні підприємства); розширення можливостей збуту продукції або проникнення на інші регіональні ринки (шляхом вкладення капіталу до статутних фондів підприємств торгівлі); різні форми галузевої і товарної диверсифікації операційної діяльності та інші стратегічні напрями розвитку підприємства. За своїм змістом ця форма фінансового інвестування багато в чому підміняє реальне інвестування, являючись при цьому менш капіталомісткою і більш оперативною.

2. Вкладення капіталу в доходні види грошових інструментів. Ця форма фінансового інвестування спрямована перш за все на ефективне використання тимчасово вільних грошових активів підприємства. Основним видом грошових інструментів інвестування є депозитний внесок у комерційних банках. Як правило, ця форма використовується для короткострокового інвестування капіталу, а її головною метою є генерування інвестиційного прибутку.

3. Вкладення капіталу в доходні види фондових інструментів. Ця форма фінансових інвестицій є найбільш масовою і перспективною. Вона характеризується вкладенням капіталу в різні види цінних паперів, які вільно обертаються на фондовому ринку (так звані ринкові цінні папери). Основною метою цієї форми фінансового інвестування також є генерування інвестиційного прибутку, хоча в окремих випадках вона може бути використана для встановлення форм фінансового впливу на окремі компанії при розв'язанні стратегічних задач (шляхом придбання контрольного або достатньо вагомого пакета акцій).

З урахуванням особливостей і форм фінансового інвестування організовується управління ним на підприємстві.

Управління фінансовими інвестиціями підприємства представляє собою систему принципів і методів забезпечення вибору найбільш ефективних фінансових інструментів вкладення капіталу та своєчасного його реінвестування.

Управління фінансовими інвестиціями підпорядковане загальній інвестиційній політиці підприємства і спрямоване на досягнення його інвестиційних цілей.

Процес управління фінансовими інвестиціями підприємства здійснюється за такими основними етапами (рис. 2):

1. Аналіз стану фінансового інвестування у попередньому періоді.

На першій стадії аналізу проводиться оцінка інвестованого капіталу у фінансові активи, а саме:

- вивчається загальний обсяг інвестування капіталу у фінансові активи;
- визначаються темпи зміни цього обсягу;
- визначається питома вага фінансового інвестування в загальному обсязі інвестицій підприємства в передпланових періоді.

На другій стадії аналізу досліджуються основні форми фінансового інвестування, їх співвідношення, спрямованість на вирішення стратегічних завдань розвитку підприємства.

На третій стадії аналізу вивчається склад конкретних фінансових інструментів інвестування, їхня динаміка і питома вага в загальному обсязі фінансового інвестування.

На четвертій стадії аналізу оцінюється рівень прибутковості окремих фінансових інструментів і фінансових інвестицій в цілому. Він визначається як відношення суми доходів, отриманих у різних формах по окремих фінансових інструментах (з її коригуванням на індекс інфляції), до суми інвестованих у них коштів.

Проведений аналіз дозволяє оцінити обсяг і ефективність портфелю фінансових інвестицій підприємства у попередньому періоді.



Рисунок 1. Форми фінансового інвестування корпорацій

2. Визначення обсягу фінансового інвестування в майбутньому періоді. Цей обсяг на підприємствах, які не є інституційними інвесторами, зазвичай невеликий і визначається розміром вільних фінансових коштів, які заздалегідь накопичуються для здійснення майбутніх реальних інвестицій або інших витрат майбутнього періоду.

Визначений обсяг фінансового інвестування диференціюється в розрізі довго- і короткострокових періодів його

здійснення. Обсяг довгострокового фінансового інвестування визначається в процесі розв'язання завдань ефективного використання інвестиційних ресурсів для реалізації реальних інвестиційних проектів, страхових та інших цільових фондів підприємства, що формуються на довгостроковій основі. Обсяг короткострокового фінансового інвестування визначається в процесі розв'язання завдань ефективного використання тимчасово вільного залишку грошо-

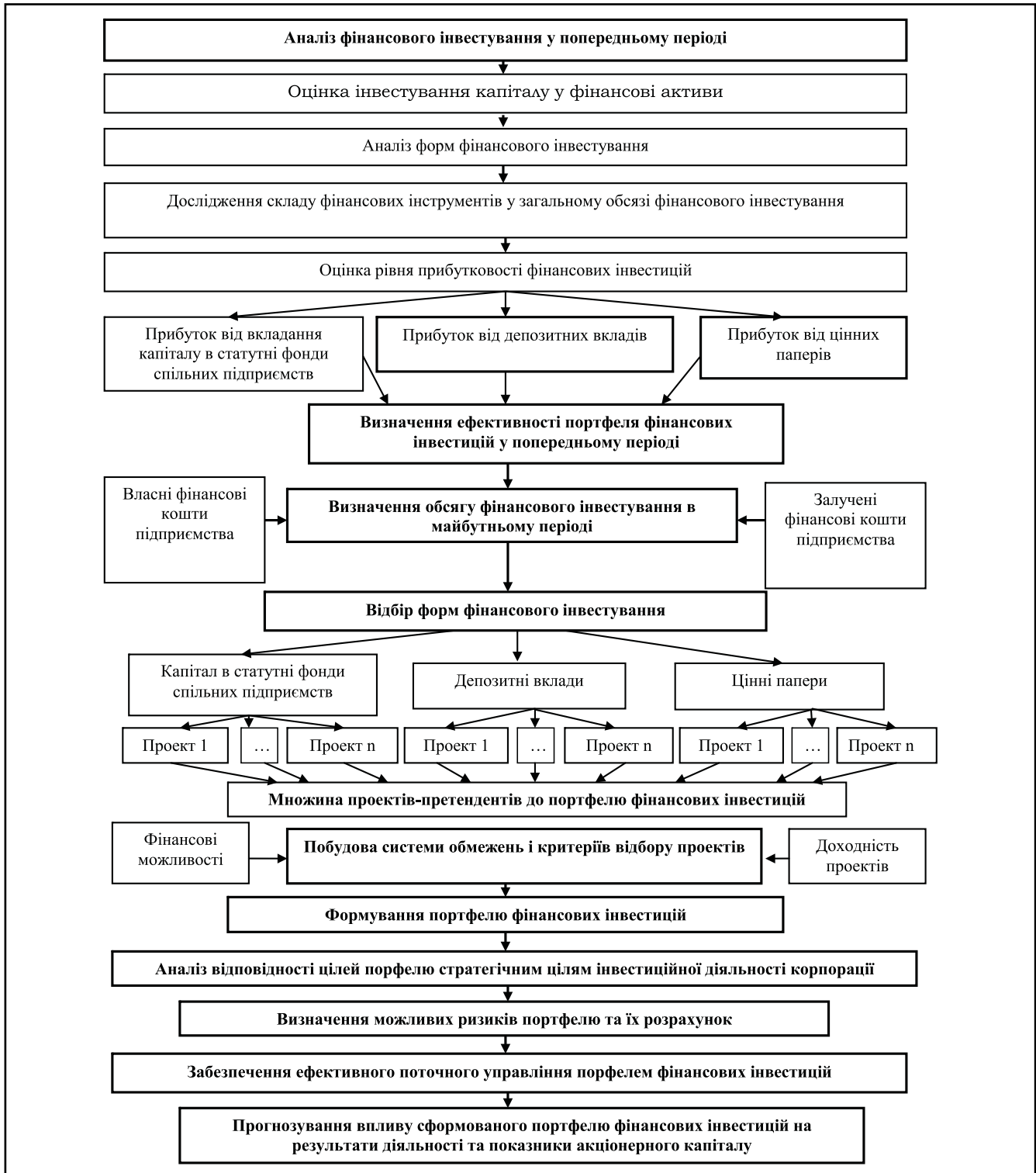


Рисунок 2. Формування оптимального портфеля фінансових інвестицій

вих активів (у складі оборотного капіталу підприємства), утвореного у зв'язку з нерівномірністю формування додатного і від'ємного грошових потоків.

3. Вибір форм фінансового інвестування. Рішення стратегічних завдань розвитку операційної діяльності пов'язаний із вибором таких форм фінансового інвестування, як вкладення капіталу в статутні фонди спільних підприємств, придбання цінних паперів (контрольного пакету акцій) окремих компаній, що представляють стратегічний інтерес для цілей диверсифікації цієї діяльності, розміщення депозитів в банках. Саме на цьому етапі з'являється множина проектів–претендентів, які конкурують між собою, без врахування фінансових або інвестиційних обмежень.

4. Побудова системи обмежень і критерії відбору проектів у портфель фінансових інвестицій включає в себе оцінку інвестиційних якостей окремих фінансових інструментів. У процесі оцінки докладно досліджуються фактори, що визначають інвестиційні якості різних видів інвестування фінансових інструментів – акцій, облігацій, депозитних вкладів у комерційних банках тощо. У системі такого аналізу отримує своє відображення оцінка інвестиційної привабливості галузей економіки та регіонів країни, в якій здійснює свою господарську діяльність той чи інший емітент цінних паперів.

При необхідності підвищення цілеспрямованості портфеля в нього вносяться необхідні корективи.

5. Формування портфеля фінансових інвестицій. Це формування здійснюється з урахуванням оцінки інвестиційних якостей окремих фінансових інструментів. У процесі їх відбору в портфель, що формується, враховуються такі основні фактори: тип портфеля відповідно до його пріоритетної мети; необхідність диверсифікації фінансових інструментів; необхідність забезпечення високої ліквідності та інші.

6. Наступним важливим етапом формування портфеля фінансових інвестицій є забезпечення відповідності цілей його формування стратегічним цілям інвестиційної діяльності корпорації в цілому. На цьому етапі доцільно оцінювати портфель по рівню доходності для того, щоб впевнитися в тому, що за своїми параметрами він відповідає тому портфелю, який визначений цілями його формування. Розрахунок доходності портфеля пропонується проводити за формулою:

$$Dn = \sum_{i=1}^n Di * \gamma_i,$$

де Di – доходність окремих фінансових інструментів портфелю;

γ_i – питома вага окремих фінансових інструментів в загальній вартості портфелю.

7. На наступному етапі слід розрахувати можливий ризик портфеля фінансових інвестицій. Пропонується використувати формулу:

$$Pn = \sum_{i=1}^n CPi * \gamma_i + HPi,$$

де CPi – систематичний ризик окремих фінансових інструментів (визначається за допомогою β -коефіцієнтів);

γ_i – питома вага окремих фінансових інструментів в загальній вартості портфелю;

HPi – несистематичний ризик портфелю, досягнутий в процесі його диверсифікації.

В умовах нерозвиненості нашого фондового ринку оцінка рівня ризику має бути доповнена показником рівня ліквідності сформованого портфелю.

8. Забезпечення ефективного оперативного управління портфелем фінансових інвестицій. При істотній зміні кон'юнктури фінансового ринку інвестиційні якості окремих фінансових інструментів знижуються. У процесі оперативного управління портфелем фінансових інвестицій забезпечується своєчасна його реструктуризація з метою підтримки цільових параметрів його початкового формування.

9. Прогнозування впливу портфелю фінансових інвестицій на результати діяльності корпорації та показники акціонерного капіталу пропонується проводити розрахунком абсолютного та відносного збільшення показників прибутковості (прибутку на власний капітал та рентабельності власного капіталу).

Висновки

Таким чином, у процесі здійснення управління фінансовими інвестиціями визначаються основні параметри інвестиційної діяльності підприємства в цій сфері та її найважливіші критерії.

Список використаних джерел

1. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства. Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2001. – 528 с.
2. Маховикова Г.А., Кантор В.Е. Инвестиционный процесс на предприятии. СПб.: «Питер». 2001. – 171 с.
3. Бланк И.А. Управление денежными потоками – К.: Ника–центр, 2002. – 576 с.
4. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента. – К.: Ника–центр, 2001, Т. 1. – 531 с.
5. Бочаров В.В. Инвестиции. – СПб.: «Питер», 2002. – 284 с.
6. Адамова Н.А., Малова Т.Л. та ін. Організація і планування виробництва на підприємствах швейної промисловості. – К.: Вища школа, 1994. – 129 с.
7. Савчук В.П., Прилипко С.И., Величко В.Г. Анализ и разработка инвестиционных проектов / К.: «Абсолют–В», «Ольга». – 2000. – 302 с.

Сучасна парадигма формування стратегії державно-приватного партнерства у форматі конструктивної взаємодії держави та будівельних організацій: механізм управління та діагностика

Проаналізовано сучасний стан використання механізму державно-приватного партнерства в реалізації інвестиційних проектів у цивільному будівництві, виявлено проблемні питання інституційно-законодавчого забезпечення його розвитку. Визначено основні проблеми реалізації зазначених відносин та запропоновані шляхи його вдосконалення з використанням зарубіжного досвіду. Запропоновано заходи державної політики, реалізація яких дозволить прискорити практичне запровадження основних форм державно-приватного партнерства з метою залучення приватних інвестиційних ресурсів для досягнення соціально-економічного добробуту країни.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, державне регулювання, державні партнери, приватні партнери, інвестиції, ризики реалізації проектів ДПП.

Проанализировано современное состояние использования механизма государственно-частного партнерства в реализации инвестиционных проектов в гражданском строительстве, выявлены проблемные вопросы институционально-законодательного обеспечения его развития. Определены основные проблемы реализации указанных отношений и предложены пути их совершенствования с использованием зарубежного опыта. Предложены меры государственной политики, реализация которых позволит ускорить практическое внедрение основных форм государственно-частного партнерства с целью привлечения частных инвестиционных ресурсов для достижения социально-экономического благосостояния страны.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, государственное регулирование, государственные партнеры, частные партнеры, инвестиции, риски реализации проектов ГЧП.

The present state of the use of public-private partnership in the implementation of investment projects in civil engineering, identified areas of institutional and legislative support for its development. The main problem of these relations and the ways of its improvement using foreign experience. Proposed policy measures, the implementation of which will accelerate the practical implementation of the main forms of public-private partnerships to attract pri-

vate investment resources to achieve social and economic welfare of the country.

Keywords: public-private partnerships, government regulation, government partners, private partners, investments, risks of PPP projects.

Постановка проблеми. На сьогодні соціально-економічний розвиток України і надалі залежить від обсягів фінансування системоутворюючих галузей економіки країни, значущих інфраструктурних об'єктів цивільного будівництва, соціальної сфери, які відносяться до невиробничої сфери та не приносять доходу в бюджет держави. Розвиток механізму державно-приватного партнерства дає можливість залучити кошти приватного сектору для обслуговування інтересів суспільства. Але, на жаль, практичне застосування державно-приватного партнерства не набуло достатнього розвитку в Україні, прикладів успішних інвестиційних проектів на прикладах ДПП досі немає. Нормативно-правова база регулювання розвитку ДПП в Україні є дуже складною, багаторівневою і забюрократизованою, що в умовах високого рівня корупції створює ризики для ефективного використання цього механізму для активізації інвестиційної діяльності. Можна стверджувати, що це є одним із чинників відсутності реальних проектів ДПП, незважаючи на значну зацікавленість з боку потенційних приватних партнерів [15]. Автор погоджується з думкою, що доцільно перейти до стратегічного партнерства з приватним сектором, сформувати таку систему відносин, яка забезпечувала б раціональне поєднання вільної конкуренції із заходами державного регулювання з метою обслуговування інтересів суспільства та була ефективним та дієвим способом забезпечення якісного функціонування державного майна [9, с. 292]. Причини, що гальмують розвиток державно-приватного партнерства в рамках цивільного будівництва, надалі залишаються не вирішеними, тому їхній аналіз залишається актуальним.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В науковій літературі економічні основи ДПП досліджував Ю.А. Іваннік, проблеми правового регулювання відносин ДПП – О.М. Вінник, світовому досвіду використання конче-

сійної форми ДПП на залізницях та в автодорожньому господарстві та розвитку ДПП у сфері охорони здоров'я присвятили свої роботи К.В. Павлюк, І.В. Іголін, О.В. Степанова, аналіз розвиненості ринку ДПП в європейських країнах провів С. Підгаєць та ін. Наукові пошуки в цьому напрямі велися також такими фахівцями, як О.В. Дикий, Б. Винницький, М. Лендєл, Б. Онищук, П. Сегварі. Однак питання аналізу та оцінки взаємодії держави та будівельних організацій в рамках державно-приватного партнерства, рівня відповідальності сторін за реалізацію проектів цивільного будівництва досліджувалися лише частково.

Мета статті. Дослідити особливості взаємодії держави та будівельних організацій у рамках державно-приватного партнерства, рівень відповідальності сторін за реалізацію зазначених проектів цивільного будівництва, ризики, що виникають при реалізації проектів, та визначити основні причини, що гальмують розвиток державно-приватного партнерства при реалізації проектів цивільного будівництва.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до закону України [5] державно-приватне партнерство – це співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійсню-

ється на основі договору в порядку, встановленому цим законом та іншими законодавчими актами.

Державно-приватне партнерство (ДПП) відповідно до основних ознак та основних принципів здійснення ДПП (рис. 1) є особливою формою довгострокової співпраці носіїв публічних та приватних інтересів, яка є раціональною формою залучення приватного капіталу для реалізації важливих для країни/певного регіону інвестиційних проектів спрямованих на розв'язання важливих завдань соціально-економічного розвитку держави. Необхідно зауважити, що дані ознаки і принципи ДПП у законодавстві України визначені з урахуванням проведених підсумків існуючої практики, що реалізується в Європейському Союзі відповідно до законодавства Співтовариства, та зазначених у «Зеленій книзі» Європейської комісії щодо державно-приватного партнерства та Закону про Співдружності про державні контракти та концесії [14].

Доцільно зазначити, що метою Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні [12] є перехід на інноваційну модель розвитку економіки, модернізація виробництва, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринку, запобігання впливу міжнародної фінансової кризи на розвиток економіки. Одним із шляхів виконання програми визначено забезпечення розвитку державно-приватного партнерства як інструмента залучення інвестицій. Своєю чергою, ефективність впровадження інвестиційної політики в Україні ба-



Рисунок 1. Ознаки та принципи здійснення ДПП

Джерело: сформовано автором на основі Закону України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 №2404–VI.

гато в чому залежить від ефективності функціонування механізму ДПП, оскільки цей альтернативний варіант залучення коштів у наш час є одним із найперспективніших шляхів вирішення нагальних потреб як в соціальній, так і в інфраструктурних сферах [3].

В Україні протягом тривалого часу формуються правові засади для розвитку окремих форм ДПП. Нині законодавчу базу розвитку ДПП становлять: Конституція України, Цивільний кодекс України, Господарський кодекс України, Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 №2404-VI, Закон України «Про угоди про розподіл продукції» від 14.09.99 №1039-XIV (зі змінами), Закон України «Про концесії» від 16.07.99, який діє в редакції від 08.07.2011, Закон України «Про концесії на будівництво і експлуатацію автомобільних доріг» від 14.12.99, який діє в редакції від 15.01.2009 №891-VI, Закон України «Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності» від 21.10.2010 №2624-VI. Крім законів, лише на загальнодержавному рівні налічується кілька десятків нормативних актів, що безпосередньо регулюють питання ДПП.

Своєю чергою, в інституційному забезпеченні ДПП існує дублювання функцій, що призводить до виникнення суперечностей між органами влади (рис. 2).

Як правило, необхідність у ДПП виникає, перш за все, в тих сферах, за які держава традиційно несе відповідальність: об'єкти загального користування (транспортна, комунальна, соціальна інфраструктура, об'єкти культури, пам'ятки історії та архітектури тощо), так звані публічні служби (public services) – ремонт, реконструкція та утримання об'єктів спільного користування, прибирання територій, житлово-комунальне господарство, освіта, охорона здоров'я. І, як правило, держава не може повністю відмовитися від своєї присутності у цих сферах і змушена зберігати контроль або над певним майном (залишатися власником), або над певним видом діяльності [6]. У будь-якому випадку це означає фінансування за рахунок коштів відповідних бюджетів.

Відповідно до нормативних документів щодо методик і процедур, пов'язаних із реалізацією ДПП, ще на етапі до підписання угоди про ДПП приватному партнерові потрібно пройти складні процедури узгоджень. Водночас він не отримує від держави необхідних гарантій щодо виконання з її боку зобов'язань. Згідно із затвердженим порядком спочатку необхідно підписати контракт про ДПП та розпочати його реалізацію, а вже потім держава прийматиме рішення про надання фінансової підтримки, що не відповідає базовій сутності ДПП [15]. Тому ініціація державою ДПП на законодавчому рівні не знайшла належного відгуку серед приватних інвесторів. Інтереси приватних інвесторів щодо ДПП спрямовані пе-

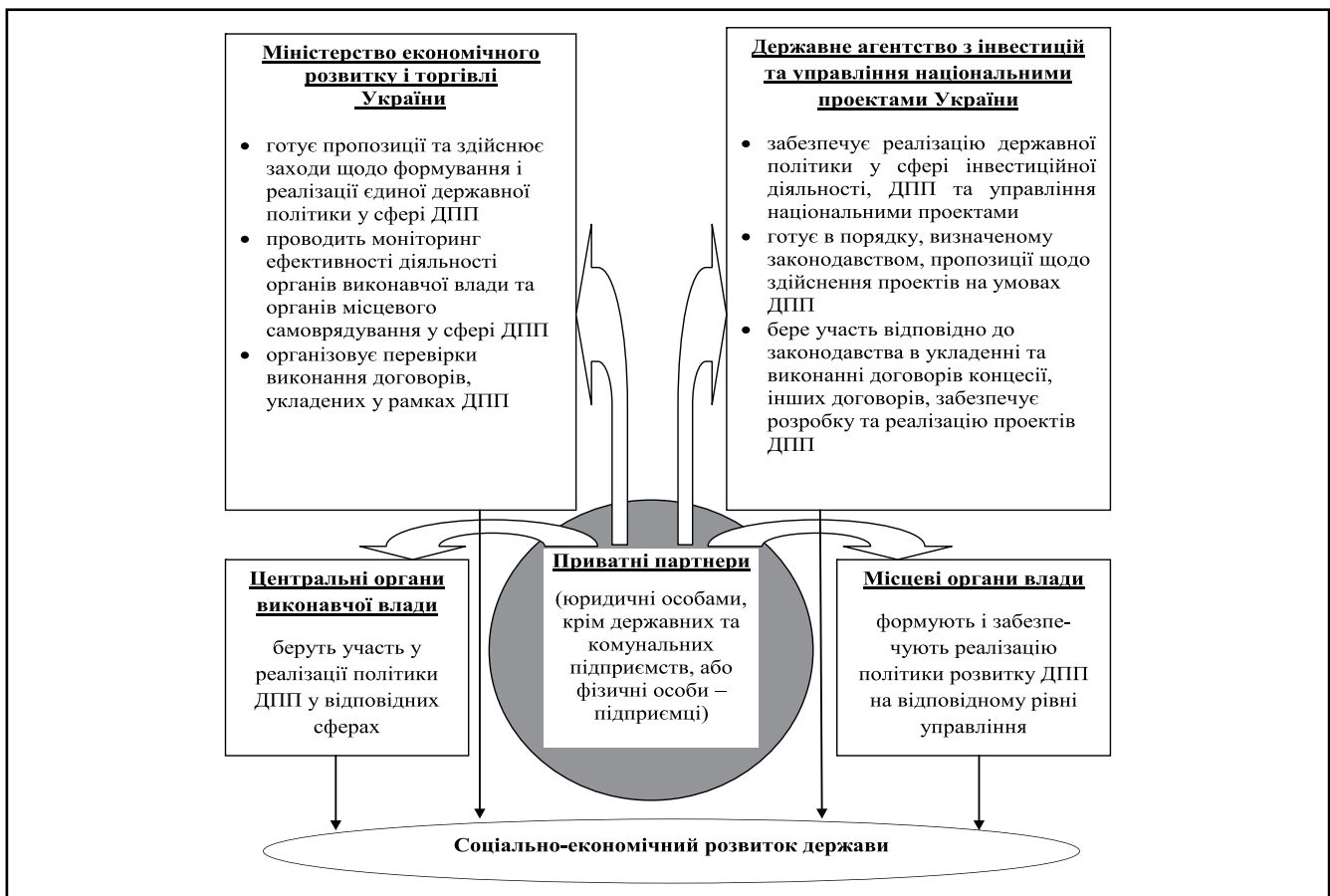


Рисунок 2. Функції органів влади при забезпеченні проектів ДПП

Джерело: сформовано автором [5, 10, 11].

1.1.1. Перешкоди для розвитку ДПП

- нестабільність і недосконалість вітчизняної законодавчої бази, що обмежує інституційні можливості ДПП, підвищує ризик інвестицій, ускладнює процеси співробітництва та дотримання умов договорів сторонами ДПП та економічної безпеки співробітництва у межах ДПП;
- відсутність уніфікованого прозорого механізму планування співробітництва у межах ДПП; визначення і представлення єдиного переліку потенціалів об'єктів ДПП, уніфікованих правил розробки проєктових документів; єдиних стандартів оточення і проведення конкурсів відбірними на місцезагромадження ДПП;
- неможливість державного управління та їх структурними підрозділами, зокрема ДПП, особливо на низшому рівні управління, здійснювати належне виконання функцій ДПП, чия за відсутності налагодженого співробітництва у рамках ДПП в Україні не передбачено);
- низький рівень обов'язаності державних службовців (і, особливо, представників бізнесу) щодо сутності ДПП, незнання приватних підприємств стимула для партнерства ДПП, неможливості реалізації договорів ДПП;
- недостатній інформаційний забезпечення розвитку ДПП; відсутність актуальних свідань щодо потенціальних та реальних перспектив розвитку ДПП, які можуть ґрунтуватися на основі наявної інформації на офіційних інтернет-ресурсах держави відповідально за організацію ДПП.

1.3 Ризик для держави

- можливість неефективного управління з боку риватного партнера майном, наданим державним партнером для виконання умов договору, несвочасного введення в експлуатацію предмета договору та його невідповідності критеріям, передбаченим договором

1. Перешкоди та ризики для партнерства між державою та будівельними організаціями

2.1. Для удосконалення інституційного та правового забезпечення підготовки й реалізації проєктів ДПП необхідно:

- цітко визначити повноваження органів влади, які залучаються на всіх етапах підготовки та реалізації проєкстів ДПП на місцях;
- як можуть укладати договір ДПП в якості його сторони;
- опрацювати можливість створення законодавчо-нормативної бази ДПП;
- розробити і затвердити регіональні програми комплексного оновлення основних фондів та розвитку інфраструктури

2.2.2. З метою активізації всіх форм ДНП та їх практичного

- запровадження необхідно:**
- передочити проведення реалізації проекту; це у разі необхідності внесення за нього змін до проекту; це у разі відхилення відповідного акціонера від запропонованого забезпечення;
 - підвищити транспарентність реалізації проекту державним-приватного партнерства, що можна досягти за рахунок формування Національного реєстру, типових угод проєктів такого партнерства;
 - сформувати на державному, регіональному та місцевому рівнях бази інвестиційних проєктів, що можуть бути реалізовані на засадах часткової кооперації;
 - розробити механізми, що витраті на таке об'єднання будуть включені до коштів передбачити, що витрати на таке об'єднання будуть компенсовані приватним інвестором після прийняття рішення щодо реалізації проєкту;

2.4. Для залучення потенційних партнерів ДПП та формування позитивного іміджу держави як партнера слід:

- розробити і впровадити механізми стимулювання держслужбовців до активізації співпраці з акцептом на представників громадськості, контактних аудиторів, засобів масової інформації;
- здійснити активізацію інформаційної діяльності (як невід'ємну умову залучення потенційних учасників ДПП), створення позитивного іміджу держави як партнера та його пропонування цільовій аудиторії з акцептом на демонстраційних ефектах успішної реалізації проєктів ДПП;
- запровадити програми підвищення кваліфікації працівників місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування з питань впровадження ДПП;
- забезпечити підготовку та розповсюдження посібників із застосування форм ДПП в різних сферах економіки

III. Забезпечення виконання заходів шляхом внесення поправок до законодавства про ДПП в Україні

Внести зміни до Бюджетного кодексу України,

- визначити:**
- механізм компенсації державним партнером прибутку партнерів з різниці між затвердженими та економічно обґрунтованими парними цінами на послуги (товари);
 - механізм гарантування фінансування проєкту ДПП з боку державного партнера протягом всього періоду реалізації проєкту, незалежно від того, чи були передбачені відповідні кошти на нього у Державному чи місцевому бюджеті;
 - види підтримки проєкту ДПП, що можуть надаватися органами державної влади або місцевого самоврядування, а також органами місцевого самоврядування.

Внести відповідні зміни до Закону України «Про державно-приватне партнерство»:

- передбачити можливість заміни приватного партнера ДПП у разі невиконання ним зобов'язань без необхідності проведення нового конкурсу;
- передбачити, що у разі, якщо Закон про ДПП надає конкретні права та привілеї, які не передбачені іншими законодавчими актами, то положення Закону про ДПП будуть застосовуватися до приватного партнера ДПП, який виконує ці функції;
- з'ясувати вимогу про те, що органи місцевого самоврядування повинні одержувати схвалення ДПП від органів державної влади, оскільки це суперечить принципам місцевого самоврядування. Але, якщо за відповідним договором буде необхідна державна підтримка, то відповідний орган державної влади повинен бути залучений на усіх етапах;
- визначити основні вимоги до приватного партнера (його майнової бази/активів, менеджменту, лілової репутації, досвіду участі в реалізації пріоритетних проєктів);
- визначити вимоги до договорів партнерства, їх видів, порядку виконання, підстав для дострокового розірвання (як тому числі і через неадекватне виконання договорних зобов'язань), пов'язаних з ними наслідків для партнерів, включеного й їх відповідальності;
- визначити положення, спрямовані на захист економічної конкуренції та споживачів, оскільки відносини державно-приватного партнерства можуть надавати їй та іншій шкоди, створюючи монополії чи близькі до них утворення за участю держави/Автономного Республіки Крим/органу місцевого самоврядування та інших осіб;
- визначити основні засади:
 - державного регулювання відносин державно-приватного партнерства з визначенням системи органів, які ним опікуються (Уряд, спеціалізований уповноважений орган з питань партнерства, інші органи виконавчої влади, уповноважені на регулювання відносин на ринках/у сферах, заданих в уповноважений орган з питань партнерства, органи місцевого самоврядування) та реалізації проєктів партнерства;
 - визначення умов, за яких будуть здійснюватися закупівлі (за участю партнерів);
 - відповідності обов'язків посадових осіб державних партнерів та уповноважених органів у разі наявності у них конфлікту інтересів щодо партнерства, а також відповідальності;
 - за невиконання державного партнера чи уповноваженого органу про такий конфлікт та
 - за використання своїх службових повноважень за наданням пріоритету певній особі при асигнуванні на її користь відносини партнерства;
- передбачити, що, якщо тарифи не встановлені, інвестиційний складовий або належним чином не екоригований державним партнером до економічно-оборудованого підприємства, який виконує інвестиційну програму без будь-яких штрафних санкцій, право презумпції виконання інвестиційної програми буде достатньою підставою для припинення партнерства.

1.2. Ризик для будівельних організацій

- 1.2. Ризик для бюджетних організацій**
- неупевненість приватних партнерів щодо виконання своїх фінансових зоб'язань у довгострокових проєктах через те, що держава не може гарантувати мінімальний обсяг споживання товарів або послуг та встановлення ціни (тарифу) на товари, що виготовляються, або послуги, які надаються приватним партнером, на рівні, що відповідає економічно обґрунтованим витратам на їх виготовлення чи надання та забезпечує окупність вкладень;
 - відсутність гарантування компенсації збитків приватного партнера, пов'язаних з невідповідністю політики на національному рівні до вимог міжнародних стандартів, невиконання державою зоб'язань за договором ДПП, що відшкодуванням різниці в тарифах тощо;
 - відсутність гарантії виконання фінансових зоб'язань щодо проєктів ДПП на весь термін їх реалізації з боку держави, що пов'язано з скороченням затвердженням бюджету та корегуванням бюджетних програм;
 - відсутність податкових і митних пільг для реалізації проєктів ДПП, що знижує їхню привабливість для приватних партнерів за наявності таких пільг для інших форм державного стимулювання інвестиційної діяльності;
 - відсутність зміни нормативної бази, зокрема, внесення змін до податкового та регуляторного законодавства, зміни стандартів якості (підвищення вимог) до товарів і послуг, які надаються приватним партнером за умовами договору, що може спричинити істотну зміну умов участі приватного партнера у проєктах;
 - відсутність ввічливості приватного партнера у можливості ринкового захисту своїх інтересів у системі правосуддя, зокрема, можливість вимагати від держави виконання зоб'язань та компенсації понесених втрат через невиконання зоб'язань;
 - відсутність гарантії отримання приватним партнером від органів виконавчої влади або органів місцевого самоврядування дозволених документів та погоджень, необхідних для виконання умов договору, у тому числі з боку органів місцевого самоврядування;
 - наявність високого рівня корупції в органах влади, що призводить до подорожчання проєктів ДПП для приватного партнера.

2.3. Для підвищення рівня гарантії реалізації проєктів ДПП необхідно:

- запровадити уніфіковану процедуру відбору приватного партнера для уклад договору ДПП, незалежно від типу діяльності, яку виконуватиме приватний партнер, зокладеного з державою;
- розробити механізм справедливої компенсації у разі дострокового закінчення договору ДПП за ініціативою державного партнера з метою відшкодування обурюючих збитків приватного партнера та уникнення ситуації безпідставного звільнення будь-якої сторони після такого припинення;
- забезпечити можливість вирішення спорів щодо договору ДПП, стороною якого є підприємств України або іноземних компаній, розташованих в Україні;
- передбачити прискорену процедуру оформлення прав користування земельними ділянками та будинками, переданими приватному партнеру у ДПП, незалежно на їх форму власності (державну або комунальну);
- запровадити механізм прискореного розгляду претензій приватного партнера до держави щодо процедури виконання умов публічної угоди за участю приватного партнера ДПП на основі договору ДПП, який передбачає право експлуатації відповідної інфраструктури.

Рисунок 3. Заходи впливу на розвиток механізму державно-приватного партнерства

реально на реалізацію традиційно концесійного типу ДПП у видобувних галузях або в масштабних інфраструктурних проєктах (морські порти, аеропорти тощо), що інвестуються державою. Проте розвиток ДПП практично загальмований щодо важливих соціальних проєктів, що не можуть бути проінвестовані державою, але потребують вирішення.

Здійснивши аналіз наукових досліджень та інституційного забезпечення розвитку ДПП, автор визначив основні перешкоди та ризики на шляху партнерства між державою та будівельними організаціями та сформулював основні заходи, що можуть вплинути на розвиток ДПП та їх реалізацію (рис. 3) [1, 7, 8, 13, 15].

Необхідно звернути увагу і на те, що сьогодні бюджетна підтримка в Україні і надалі здійснюється на безповоротній основі, що не спонукає приватного партнера готувати інвестиційні проєкти, брати на себе певні зобов'язання й ризики та перейматися результатами використання отриманих коштів з бюджету. Крім того, принципи формування бюджетних програм, їх цільові й результативні показники, порядки використання коштів змінюються з року в рік та значною мірою залежать від погляду чергового уряду на питання підтримки галузей, регіонів, а це не стимулює приватний сектор до сумісної реалізації довгострокових проєктів.

Для того щоб органи влади могли максимізувати ефективність ДПП, вони мають перекласти на приватний сектор ризики, управління якими приватний сектор здатний забезпечити більш ефективно. Для досягнення цієї мети ризики необхідно належним чином оцінити – так, щоб органи влади знали, скільки їм доведеться сплатити приватному сектору за готовність взяти на себе згадані ризики. Тому необхідно диференціювати ризик, пов'язаний із конкретним проєктом, і ринковий ризик. Ризики, пов'язані із конкретним проєктом, обумовлюються можливими змінами в результатах окремих проєктів або групи споріднених проєктів.

Органи влади та приватний сектор застосовують різні методи визначення ціни ринкового ризику. Ця «неузгодженість» або «невідповідність», як відомо, є основною причиною, яка обумовлює відмову від, здавалося б, цілком привабливих пропозицій щодо створення ДПП. Таким чином, для того, щоб створити стандартизований і справедливий процес відбору партнерів для ДПП, важливо, щоб органи влади пояснили свій метод оцінювання ринкового ризику, щоб приватні учасники конкурсу могли належним чином реагувати. Наприклад, згідно із моделлю визначення ціни капітальних активів (Capital Asset Pricing Model – CAPM), яку широко використовують підприємства приватного сектору, сподівана норма прибутку від активу визначається за безризиковою нормою прибутку з додаванням надбавки за ризик, а надбавка за ризик обчислюється як результат множення надбавки за ринковий ризик на коефіцієнт бета, який характеризує коваріацію між віддачею від згаданого активу та ринковою нормою прибутку [4, с. 28].

Необхідно зауважити, що при реалізації державної підтримки приватного сектору в умовах ДПП слід враховувати проблему визначення оптимальної частки участі інвестора в прибутку і в загальному обсязі інвестицій незалежно від галузі реалізації проєкту. Необхідно встановити, що: 1) кожен учасник проєкту самостійно встановлює для себе цілі і визначає інтереси, відповідно до яких він оцінює вигідність проєкту (як правило, це прибуток, який розраховує отримати учасник від вкладення інвестицій); 2) розробник проєкту повинен по можливості розуміти цілі та інтереси учасника та обґрунтовувати вигоду його участі у проєкті тими показниками, які ці цілі та інтереси відображають краще. При цьому частка участі інвестора в капітальних витратах може становити від 0 до 100%.

Формування стимулів для інвестиційної діяльності має спиратися на створення можливостей досягнення максимальної рентабельності. Інвесторам необхідні не тимчасові

Рекомендована матриця розподілу ризику у ДПП для муніципалітетів Канади

Категорія ризику	Публічний сектор	Підрядник	Оператор	Приватний позикодавець	Приватний власник
Розроблення		X			X
Проектування		X		O	
Будівництво		X		O	
Експлуатація			X	O	X
Обслуговування			X		X
Інфляція				O	X
Відсоткові ставки				O	X
Валюта				O	X
Надходження			O	O	X
Використання			X	O	X
Оподаткування					X
Екологія	X	O			X
Регуляторний/політичний	X				O
Пошкодження/завдання збитків	O	X	X		O
Залишкова вартість				O	X
Технологічне застарівання			O		X
Приховані (у минулому) дефекти	X	O	O	O	O

X – основний суб'єкт, який бере на себе ризик

O – другорядний суб'єкт, який бере на себе ризик

пільги, а довгострокові гарантії повернення вкладеного капіталу. Якщо цього немає, зростання підприємницького ризику веде до скорочення інвестиційної пропозиції і втечі капіталу з країни. Своєю чергою, в обмін на надані правові гарантії стабільності держава може наполягати на нових формах контролю, на прозорості звітності.

У деяких країнах, зокрема в Канаді, Південній Африці, Австралії (штат Вікторія), розроблено детальні матриці ризиків, які допомагають ініціаторам створення ДПП контролювати процес розподілу ризиків. Подана таблиця розроблена урядом Британської Колумбії для використання місцевими муніципалітетами [4, с. 26].

З метою залучення інвесторів в інвестиційних проектах, що реалізуються за схемою ДПП, держава може застосовувати стимулюючі інвестора заходи (субсидії, субвенції, пряме відшкодування інвестиційних витрат та ін.) для забезпечення необхідної інвестору прибутковості. При цьому важливо врахувати, що держава, укладаючи договір з інвестором, керується не тільки чисто підприємницькими, «діловими» мотивами, а й суспільними інтересами, суспільно необхідними цілями, публічної корисністю, які нерідко вимагають відступу від ринкових, приватноправових критеріїв поведінки держави [6].

Автор погоджується з думкою О.В. Дикого, що розвиток ДПП як економічного механізму модернізації будівельних підприємств та відповідного прискорювача розвитку будівельної галузі й інтенсифікації будівельних потоків ґалюється відсутністю дієвих організаційно-структурних механізмів, в яких галузеві макроінтереси держави мають належно узгоджуватись з економічною мотивацією приватних інвесторів як учасників реалізації проекту на засадах ДПП (концесіонерів) [2, с. 11]. А невідповідність відносин між владою та приватним сектором, а також, як наслідок, значне обмеження доступу приватного сектору в такі сфери, як комунальне господарство, військові об'єкти та ін., все далі відсуває вітчизняну економіку від світових тенденцій економічної свободи та новаторських підходів функціонування господарської системи [3].

Висновки

З вищевикладеного видно, що успішний розвиток ДПП як механізму активізації інвестиційної діяльності та залучення приватних інвестицій у стратегічно важливі для держави сфери можливий лише за умови, коли буде забезпечено баланс інтересів держави і приватного інвестора. Правова форма здійснення ДПП має забезпечити для інвестора привабливість, безпеку вкладення коштів в державну власність і реалізувати основну мету проекту, тобто розвивати ту сферу, яка стратегічно важлива для держави. Для цього держава повинна сприймати приватного інвестора як рівноправного партнера. Вимагаючи від нього виконання передбачених угодою зобов'язань, держава має зі свого боку гарантувати виконання власних зобов'язань в повному обсязі.

Також залишається необхідною підготовка фахівців, тобто кадрового забезпечення з відповідним рівнем методоло-

гічної та методичної підготовки, створення сприятливої громадської думки для передачі приватному сектору функцій володіння і користування об'єктами державної і муніципальної власності, забезпечення довіри громадськості до цього типу господарських відносин, а також забезпечення прозорості діяльності бізнесу, що, перш за все, послужить соціально-психологічною основою реалізації ДПП. Якісна реалізація проектів ДПП як на державному так і регіональному рівнях багато в чому визначають успіх в реалізації соціально-економічних перетворень в Україні.

Список використаних джерел

1. Вінник О.М. Відносини державно-приватного партнерства: проблеми вдосконалення правового регулювання в Україні / О.М. Вінник // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://gis-sap.eu/ru/v%D1%96dnosini-derzhavno-privatnogo-partnerstvo-problemi-vdoskonalennya-pravovogo-regulyuvannya-v-ukra%D1%97n%D1%96> – Назва з екрана.
2. Дикий О.В. Державно-приватне партнерство як механізм ефективного відтворення конвергентного потенціалу будівельних підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка і управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О.В. Дикий. – К. – 2013. – 39 с.
3. Дикий О.В. Систематизація наукових підходів до класифікації форм та сутності державно-приватного партнерства [Електрон. ресурс] / О.В. Дикий // Ефективна економіка. – 2012. – №6. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua> – Назва з екрана.
4. Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном / Винницький Б., Лендьял М., Оніщук Б., Сегварі П. – К.: «К.І.С.», 2008. – 146 с.
5. Закон України від 01.07.2010 №2404–VI «Про державно-приватне партнерство» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakonO.rada.gov.ua/laws/show/2404-17> – Назва з екрана.
6. Зарубежный опыт использования государственно-частного партнёрства. – Аналитическая записка: аппарат Государственной Думы РФ. – Декабрь, 2008. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://iam.duma.gov.ru/node/3/4669/contents> – Назва з екрана.
7. Напрями розвитку державно-приватного партнерства у реалізації потенціалу Євро-2012. – Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України. – Аналітична записка. – січень 2013 р. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1059/> – Назва з екрана.
8. Павлюк К.В., Степанова О.В. Розвиток державно-приватного партнерства у сфері охорони здоров'я / К.В. Павлюк // Фінанси України. – 2011. – №2. – С. 43–55.
9. Підгаєць С. Європейський досвід застосування моделей державно-приватного партнерства / С. Підгаєць // Журнал Європейської економіки. – вересень 2011. – Том 10 (№3). – С. 291–305.
10. Положення про Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України. Затверджено Указом Президента України від 12 травня 2011 року №583/2011 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/583/2011>

11. Положення про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Затверджене Указом Президента України від 31 травня 2011 р. №634/2011 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/634/2011>

12. Програма розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні: Постанова Кабінету Міністрів України від 2 лютого 2011 р. №389 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/389-2011-%D0%BF> – Назва з екрана.

13. Програма розвитку публічно-приватного партнерства (ПРПЗ): Діагностичний огляд законодавства про державно-приватне партнерство. – 20 жовтня 2011 р. – Київ. – 76 с.

14. Green Paper on public-private partnerships and Community law on public contracts and concessions [COM(2004) 327 final]. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://eurlex.europa.eu/smartapi/cgi/sga_doc?martapi!celexplus!prod!DocNumber&lg=en&type doc=COMfinal&an_doc=2004&nu_doc=327 – Назва з екрана.

15. Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні. – Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України. – Аналітична записка. – травень 2012 р. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/816/> – Назва з екрана.

П.О. ПАНТЕЛЕЄВ,
аспірант, Науково-дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку України

Інвестиційний процес утримання житлових будинків

У статті аналізується економічний сенс процесу утримання житлових будинків, обґрунтовується класифікація заходів і відповідний англомовний та вітчизняний понятійний апарат. Пропонується фінансово-економічний підхід до планування та оцінки ефективності профілактичних заходів з утримання житлових будинків, починаючи з технічного обслуговування і до здійснення капітальних ремонтів. Профілактичні заходи розглядаються як інвестиції і умовно протиставляються капітальним ремонтам, зокрема аварійно-відновлювальним. Застосовуються відповідні методи оцінки і показники ефективності інвестицій. На основі зарубіжних джерел доводиться відносна висока ефективність інвестування запобіжних і попереджувальних заходів.

Ключові слова: утримання будинків, технічне обслуговування, ремонт, витрати, ефективність.

В статье анализируется экономический смысл процесса содержания жилых домов, обосновывается классификация мероприятий и соответствующий англоязычный и отечественный понятийный аппарат. Предлагается финансово-экономический подход к планированию и оценке эффективности профилактических мероприятий в содержании жилых домов, начиная с технического обслуживания и до осуществления капитальных ремонтов. Профилактические мероприятия рассматриваются как инвестиции и условно противопоставляются капитальным ремонтам, в частности аварийно-восстановительным. Применяются соответствующие методы оценки и показатели эффективности инвестиций. На основании зарубежных источников доказываемая сравнительная эффективность инвестирования предупредительных мероприятий.

Ключевые слова: содержание домов, техническое обслуживание, ремонт, затраты, эффективность.

In the article the economic reason of residential houses maintenance process is analyzed, the classification of measures and appropriate english and domestic conceptual apparatus is explained. Financial and economic approach to the planning and evaluation of the effectiveness of preventive maintenance of residential buildings is proposed starting by routine maintenance till capital repairs. Preventive maintenance is considered as investments and conditionally opposed major repair, in particular emergency repair. Appropriate methods of assessment and indicators of investment performance are applied. Based on foreign sources the comparative efficiency of investing prevention and prediction is proved.

Keywords: maintenance of buildings, routine maintenance, repair, costs, efficiency.

Постановка проблеми. В англомовній техніко-економічній літературі та зарубіжній практиці управління нерухомістю увесь комплекс заходів щодо підтримання будинку у робочому стані традиційно називається утриманням (англ. maintenance), а комплекс профілактичних заходів, або заходів із запобігання аваріям, називається preventive maintenance (PM) – буквально – превентивне утримання. Іноді ці поняття ототожнюються.

Запровадження системи PM в управління житловими будинками з технічного погляду дає змогу постійно підтримувати нормальний режим експлуатації усіх приміщень і обладнання будинку. Хоча більшість власників нерухомості інтуїтивно визнають таку перевагу PM, вони схильні перекладати її на поточну економію коштів. Тому необхідними аргументами для них на користь здійснення витрат на PM має бути відчутне подовження терміну експлуатації будинку чи його елементів, максимальне зменшення перебоїв у здійсненні експлуатаційних функцій, зменшення майбутніх витрат на ремонти.

Виходячи з цього в обґрунтуванні доцільності РМ має бути застосований підхід, який досліджує і порівнює види і обсяги поточних і капітальних витрат як альтернативних форм інвестицій власника. Якщо вдасться показати, що такі інвестиції запобіжного характеру генерують порівняно вищі вигоди під час експлуатації, відповідні витрати можна буде вважати виправданими, і навпаки.

Ця проблема має специфічний прояв у житловому господарстві України. В умовах браку коштів понад 70% багатоквартирного житлового фонду – будинків, побудованих до 1980 років, – утримуються з порушенням регламентів поточного обслуговування і планових термінів проведення капітальних ремонтів, що виходячи з положень зарубіжної теорії і практики управління житловою нерухомістю є економічно не ефективним. Потрібно осмислити наслідки такої ситуації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У більшості вітчизняних і навіть зарубіжних методик щодо утримання будинків застосовується нормативний метод РМ і не ставиться питання щодо обґрунтування часу і обсягу необхідних витрат по окремих будинках з погляду результатів у процесі подальшої експлуатації, а саме співвідношення поточних і капітальних витрат тощо.

Серед українських досліджень, в яких намітився поступ у вирішенні цієї проблеми, слід відмітити роботи В.П. Ніколаєва та Т.В. Ніколаєвої, в яких доведено, що з погляду створення та підтримання вартості для власників усі витрати на будівництво (придбання) і експлуатацію, в тому числі утримання будинку, є взаємопов'язаними і рівноцінними складовими повних інвестиційних витрат, вигодами від чого є цінність споживчих якостей у процесі експлуатації житла і послуг для мешканців або ціна нерухомості для власника [1, с. 8].

У новітній зарубіжній науково-практичній літературі для менеджерів з управління будинками можна знайти кілька прикладів економічного підходу до здійснення профілактичних заходів.

Так, американський фахівець Р. Кразен (R. Cruzan) у книзі «Превентивне обслуговування будинків» [3] описує формування ефективних програм РМ у складі системи заходів з обстеження, оцінки стану конструктивних елементів та обладнання, а також їхнього обслуговування, розглядаючи понад 100 видів обладнання; посилається на нормативну базу, рекомендує комп'ютеризовану систему управління. Автор книги звертає увагу на економічний бік превентивних заходів [2, с. 21–36] і формулює низку принципів:

- ефективність утримання будинків забезпечується лише постійним проведенням заходів;
- кошти, заощаджені в результаті здійснення заходів РМ,
- те ж, що і кошти, зароблені в результаті будь-якої іншої господарської діяльності;
- не можна заощадити гроші економією на РМ.

Р. Кразен пропонує превентивний метод менеджменту в утриманні будинків – дотримання запропонованих виробниками обладнання та проектувальниками регламентів ремонту та планової заміни елементів.

Натомість Х.В. Стенфорд (H.W. Stanford) у своїй фундаментальній монографії «Ефективне утримання будинків: захист капітальних активів» [3] розглядає процес утримання під кутом зору системи менеджменту активів як конструктивних елементів будинку, інженерних систем та обладнання. Він чітко розділяє і обґрунтовує альтернативні управлінські рішення: планової заміни активів, їхнього капітального ремонту чи проведення ремонтних робіт запобіжного характеру, ефективність використання ресурсів під час експлуатації, архітектурно-проектні рішення будинків.

Х.В. Стенфорд розрізняє дві частини загального РМ: поточні планові заходи з обслуговування (routinescheduled maintenance) і відтак, як результат обстежень і діагностики – профілактичні, попереджувальні заходи з утримання (predictive maintenance – PdM). Він зауважує, однак, що попри ці запобіжні дії все одно виникає необхідність подальшого проведення капітальних ремонтів та заміни активів [3, с. 4], розрізняючи певним чином так зване попереджувальне утримання і капітальний ремонт.

Відмічаючи складність визначення економічних оцінок щодо доцільності та обсягів витрат на утримання, автор книги вказує, що у спеціальній літературі такі оцінки говорять здебільшого про те, скільки витрачено, а не скільки треба витратити для максимальної віддачі від інвестицій [3, с. 23]. Як виняток, автор посилається на унікальне дослідження компанії з управління нерухомістю Jones Lang La Salle, де на основі аналізу великої кількості об'єктів здійснено спробу визначити окупність інвестицій в утримання в розрізі різних типів конструктивних елементів та обладнання [4].

І врешті, у роботі П. Дейла Джонсона (P.D. Johnson) «Принципи контрольованого управління утриманням» [5] також констатується, що ефективно сплановані і грамотно керовані програми є вирішальним фактором економіко орієнтованого управління будинками як активами. У книзі пропонується система заходів з організації і управління утриманням будинків: техніки проведення обстежень і діагностики, подальшого планування заходів, визначення вартості та контролю виконання робіт – з орієнтацією на вигоди власників, наводяться форми планових і звітних документів, зручних у користуванні.

Автор книги вважає, однак, що відповідні заходи з утримання будинків, у його визначенні також «попереджувальне утримання» – predictive maintenance (PdM), – є більше мистецтвом, аніж наукою [5, с. 99].

Загалом бачимо, що американські фахівці одностайні щодо економічної ролі заходів з утримання будинків, але де-що по-різному розглядають і трактують утримання як РМ і PdM, з різних позицій підходять до можливості кількісних економічних оцінок інвестицій.

Мета статті. На основі ідеї щодо можливості економічної оцінки витрат на утримання будинків проаналізувати структуру заходів та відповідних витрат, термінологію, що вживається для їхнього визначення, розвинути і адаптувати до

вітчизняних умов науково-методичні положення з планування, менеджменту та обґрунтування ефективного обсягу інвестицій у РМ.

Виклад основного матеріалу. Перш за все нам потрібно визначитися з поняттями щодо складу заходів і відповідних витрат на утримання будинків. Розглянемо українські інформаційні джерела.

Правила утримання жилих будинків та прибудинкових територій [6] визначають утримання як діяльність із забезпечення експлуатації та ремонту задля можливості неперервного використання споживчих властивостей будинків. Структура відповідних робіт, як вказується у згаданому документі, визначається Примірним переліком послуг з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій та послуг з ремонту приміщень будинків, споруд [7], де групуються послуги з утримання, а також поточного та капітального ремонтів. Таким чином, документом не чітко визначено співвідношення між цими поняттями. Тут утримання розуміється як увесь комплекс заходів і як поточні заходи не ремонтного характеру.

Натомість у документі [6] вживається інша лінійка понять, серед яких передусім – технічне обслуговування (ТО) будинків як комплекс робіт, спрямованих на поточну підтримку справності елементів будівель чи обладнання. Вказується, що система ТО будинків має забезпечувати їхнє безпечне та безперебійне функціонування протягом терміну служби, включаючи роботу інженерних мереж та обладнання. Технічне обслуговування будинків включає роботи з контролю за їхнім станом, забезпечення справності, працездатності, наладки і регулювання інженерних систем тощо, тобто відрізняється від поточного та капітального ремонтів. Склад робіт із технічного обслуговування жилих будинків і терміни їх виконання відображаються в плані-графіку, що складається виконавцем послуг на тиждень, місяць і рік.

Таким чином, загалом бачимо структуру, де утримання будинків включає технічне обслуговування та проведення ремонтів.

Своєю чергою, ремонт будинку визначається загалом як комплекс будівельних робіт, спрямованих переважно на відновлення експлуатаційних показників елементів будинку. При цьому поточний ремонт передбачає систематичне (у проміжку між роботами капітального характеру) підтримання експлуатаційних якостей та попередження передчасного зносу конструкцій та інженерного обладнання. Капітальний ремонт визначається як комплекс ремонтно-будівельних робіт із відновлення або поліпшення експлуатаційних показників будинку. Якщо будинок у цілому не підлягає капітальному ремонту, роботи з поточного ремонту можуть включати окремі роботи капітального характеру (крім робіт, які передбачають заміну та модернізацію конструктивних елементів будівлі).

Як бачимо, з позицій періодичності і виду витрат утримання включає, з одного боку, поточні заходи (технічне обслуговування і поточний ремонт), а з іншого – капітальний ремонт.

У вітчизняній науковій та навчально-методичній літературі, а також у практиці управління житловим господарством як синоніми вживаються також терміни «планово-запобіжний» (ПЗР) або «планово-попереджувальний» (ППР) ремонт, які походять від єдиного усталеного російського терміну «планово-предупредительный ремонт» і означають систему запланованих організаційно-технічних заходів з огляду, профілактики та ремонту конструктивних елементів будинків та інженерного обладнання. Такий ремонт проводять відповідно до вимог нормативної, проектної та експлуатаційної документації з метою запобігти аварійним ситуаціям, які порушують нормальний режим експлуатації і вимагають аварійно-відновлювального ремонту з відносно більшою вартістю та іншими додатковими витратами та шкідливими наслідками.

Таким чином, утримання можна розглядати як планові і позапланові заходи, зокрема ремонт, включаючи аварійно-відновлювальний ремонт, який носить невідворотний характер і так само потребує коштів. За правильної організації системи ПЗР-ППР позапланові ремонтні роботи мають бути мінімізовані.

Система ремонтів базується на організаційно-технічних заходах з нагляду і догляду за будинками, звідки випливають всі необхідні види ремонту, які залежно від масштабу – потреби у матеріалах і роботах (а не періодичності), а також джерел фінансування – можуть поділятися на поточні, середні й капітальні.

Поточний ремонт полягає в заміні невеликої кількості зношених деталей і регулюванні механізмів та обладнання для забезпечення їхньої нормальної експлуатації. Відповідні витрати включаються до собівартості послуг. Середній ремонт полягає в заміні або лагодженні не деталей, а окремих вузлів обладнання та пов'язаний з їхнім розбиранням, складанням, регулюванням і випробуванням. Цей ремонт проводиться за дефектною відомістю і заздалегідь складеним кошторисом витрат відповідно до плану ремонтів. Витрати на ремонтні роботи, проведені з періодичністю менше одного року, включаються до собівартості послуг, а з періодичністю більше одного року – відносяться до капітальних витрат. Капітальний ремонт виконується за дефектною відомістю, складеною під час огляду об'єкта, за кошторисом витрат і відповідно до плану-графіку. Відповідні витрати завжди відносяться до капітальних [8]. Тож з погляду витрат можна говорити про поточні, середні та капітальні ремонтні роботи. Щодо будинків, усе ж можна обмежитися поділом ремонтів на поточні та капітальні.

Таким чином, ПЗР-ППР – це цільові заходи планового характеру, які можуть включати поточні та капітальні ремонтні роботи і відповідні витрати, що здійснюються, аби уникнути збоїв у подальшій експлуатації, а також більших і непередбачуваних майбутніх витрат на аварійно-відновлювальні ремонтні роботи. Чи тотожні ці поняття?

М.Д. Гінзбург у статті [9] стверджує, що поняття ПЗР та ПППР є ідентичними за змістом, але українською мовою правильно вживати термін «планово-запобіжний ремонт» (ПЗР).

Відповідь на це питання має суттєве значення для інвестиційного аналізу процесу утримання будинків.

Як видно із розглянутих вище зарубіжних публікацій, наприклад [3], ураховуючи різну цільову спрямованість поняття утримання (maintenance, preventive maintenance, predictive maintenance), всі запобіжні (preventive) заходи щодо уникнення аварій, а також відповідні витрати на утримання будинків поділяються на поточні планові (routine scheduled) і попереджувальні (predictive), маючи на увазі планові ремонти і заміни.

Натомість, інші автори, наприклад у статті [10], відзначаючи спільну мету – запланованими заходами уникнути непередбачених і надмірних витрат у майбутньому, логічно розділяють сутність понять preventive і predictivemaintenance. Головною відмінністю між цими видами утримання, виявляється, є методи менеджменту утримання будинків та ремонтних заходів, які можуть бути:

- унормованими, профілактичними за змістом і не залежними від стану об'єкта, тобто запобіжними заходами;
- діагностичними і лише у разі необхідності усунення несправностей, тобто попереджувальними заходами.

На нашу думку, ефективне утримання можна здійснювати, проводячи як планові заходи поточного і капітального характеру відповідно до регламентів і нормативів, незважаючи на стан конструктивних елементів і обладнання, так і проводячи планові поточні заходи, зокрема діагностику, на основі якої планувати інші поточні і капітальні доцільні ремонти. Тому вживання обох пар понять в обох мовах: РМ – ПЗР і РdM – ППР набуває зрозумілого сенсу і нового техніко-економічного звучання. Більше того, у прийнятті рішень можна розглядати їх як альтернативи, чи взаємно доповнюючі заходи в управлінні активами.

Тому утримання за методами менеджменту, обґрунтування і планування ремонтів поділяється на ПЗР та ППР (див. рис.).

Очевидно, заходи ПЗР та ППР відрізняються як за організацією, змістом, так і за вартістю. Виникає питання, який тип заходів з утримання застосовувати, коли і за які кошти? ПЗР є надійнішим, простішим в управлінні, але може потребува-

ти більших і не завжди оправданих коштів. ППР є вигіднішим, якщо існує можливість діагностики та своєчасного виявлення перших симптомів і попередження поломки [11]. У випадку ППР, виграючи на терміні експлуатації без ремонтів, необхідно мати діагностичне обладнання, залучати спеціалістів тощо.

На ці питання може дати відповідь інвестиційний аналіз.

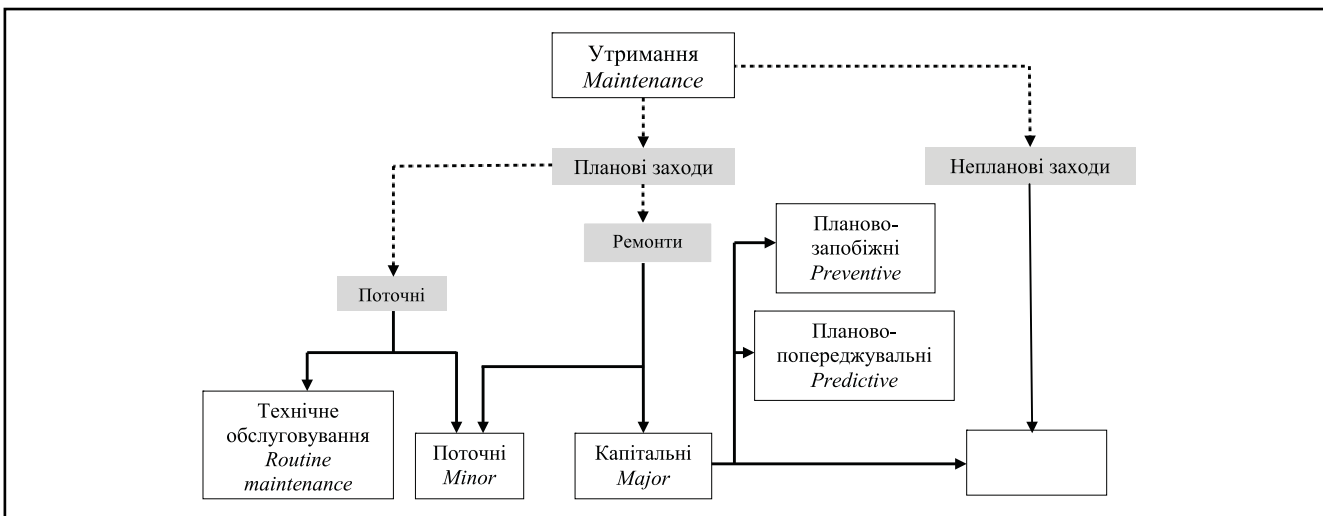
Фахівці відмічають, що економічну результативність та ефективність витрат на утримання важко визначити. Бракує відповідних аналітичних методів та емпіричних досліджень. Чи можна дізнатися наперед, як довго буде безаварійно експлуатуватися конструктивний елемент будинку чи обладнання, якщо вони отримають чи не отримають належне технічне обслуговування?

За даними Асоціації власників і менеджерів будівель (BO-MA) за 2000 рік, наведеними у [4], витрати на РМ становлять близько 15 відсотків від загальних експлуатаційних витрат власників будинків. При цьому експертні оцінки показують, що ТО може становити від 30 до 50 відсотків, або 4,5–7,5 відсотка річних витрат. Це досить велика частка, аби залишатися поза увагою.

Розглянемо приклад аналізу, проведеного компанією [4]. Розробка інвестиційної моделі спиралася на такі показники і взаємозв'язки між ними: витрати на ТО; витрати на ремонти; витрати на заміну активів; очікуваний термін служби активів залежно від проведення чи не проведення РМ; частота та вартість необхідних ремонтів за відсутності РМ; споживання енергії в обох випадках.

Було обстежено 119 мільйонів квадратних футів приміщень і розташованих на них змішаних типів активів. По кожному типу активів визначалися його кількісні характеристики, вік, перелічені вище витрати на утримання та інші показники на горизонті 25 років. Була обрана ставка дисконтування – 10%, рівень інфляції – 3%.

Дослідниками розглядалися три варіанти інвестицій, коли: а) РМ не здійснювався взагалі; б) здійснювався в обсягах, що мали місце фактично; в) здійснювався за нормативами.



Система заходів з утримання будинків

При цьому крім витрат було враховано також, як РМ впливатиме на продовження терміну служби активів, а також яким буде вираження вартості грошей у часі від відстроченої заміни активів. Нормативні витрати на технічне обслуговування, ремонт та заміну активів були отримані в основному з даних R.S. Means та інших інженерних асоціацій.

Перший сценарій мав нульові витрати на технічне обслуговування, але найбільші витрати на часті ремонти, енергію, а також зменшений термін служби з більшими потребами у заміні активів (із подальшою відсутністю витрат на обслуговування), надлишковим витратами, спричиненими простоями активів під час ремонтів. Другий і третій сценарії відповідно покращували експлуатаційні показники, але збільшували вартість технічного обслуговування. При цьому виявлялося, що витрати на технічне обслуговування за другим сценарієм суттєво менші за рекомендовані нормативами.

Були порівняні результати за першим і третім сценаріями. Аналіз показав, що інвестиції в РМ не тільки окупають себе, а й створюють величезну віддачу в обсязі NPV у розмірі \$2 млрд., або \$39 млн. на рік. Значна частина ефекту формується від збільшення терміну використання активів.

Висновки

Ураховуючи стан житлового фонду, проблеми нормування поточних витрат у тарифах, а також ситуацію з відставанням у капітальних ремонтах, видається доцільним дослідити, по аналогії з описаним у статті, перехід від нормативного планування витрат на утримання (технічне обслуговування і ремонти) – РМ до системи діагностики упродовж ТО з подальшою стратегією менеджменту типу PdM – попереджувальних ремонтів.

Паралельно на основі методики дослідження Jones Lang La Salle доцільно розробити модифіковану модель аналізу інвестицій в утримання житлового фонду з урахуванням особливостей України.

Список використаних джерел

1. Ніколаєва Т.В. Науково-методичні основи управління господарськими системами домоволодіння: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / НДЕІ. – К.: 2013. – 20 с.
2. Jonson, P. Dail. Principles of controlled maintenance management / P. DailJonson. – Lilburn: Fairmont Press, Inc., 2002. – 136 p.
3. Stanford, H.W. Effective building maintenance: protection of capital assets / Herbert W. Stanford III. – Lilburn: Fairmont Press, Inc., 2010. – 426 p.
4. Determining the economic value of preventive maintenance. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://docsfiles.com/pdf/determiningtheeconomicvalueofpreventivemaintenance.html>
5. R. Cruzan. Manager's guide to preventive building maintenance / Ryan Cruzan. – Lilburn: Fairmont Press, Inc., 2009. – 308 p.
6. Правила утримання жилих будинків та прибудинкових територій. Наказ Держжитлокомунгоспу України від 17.05.2005 №76. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0927-05>
7. Про затвердження «Примірного переліку послуг утримання будинків і споруд та прибудинкових територій та послуг з ремонту приміщень будинків, споруд». Наказ Держжитлокомунгоспу України від 10.08.2004 №150. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1046-04>
8. Гриньова В.М. Організація виробництва [Текст]: навч. посіб. / В.М. Гриньова, М.М. Салун. – Х.: ІНЖЕК, 2005. – 552 с.
9. Гінзбург М.Д. Чи може ремонт бути планово-попереджувальним? / М.Д. Гінзбург // Нафтова і газова промисловість, 2007. – №2 – С. 55–56.
10. A. Prabhu. Difference Between Preventive and Predictive Maintenance. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.buzzle.com/articles/difference-between-preventive-and-predictive-maintenance.html>
11. Predictive vs Preventive Maintenance. Which Maintenance Approach is right for me? [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://le-anman.hubpages.com/hub/Predictive-vs-Preventive-Maintenance>

С.О. ШУТ,
здобувач, Науково-дослідний економічний інститут Мініекономрозвитку України

Особливості використання міжнародної технічної допомоги як фінансової складової національних проектів

У статті досліджується роль міжнародної технічної допомоги у процесі залучення інвестицій в Україну та її вплив на економічний та соціальний розвиток нашої держави. Розроблено рекомендації щодо участі донорів при плануванні та реалізації національних проектів з метою підвищення їх ефективності та економії бюджетних ресурсів.

Ключові слова: національні проекти, технічна допомога, інвестиції, кредитні ресурси, бюджетні кошти.

В статье исследуется роль международной технической помощи в процессе привлечения инвестиций в Украину и ее влияние на экономическое и социальное развитие нашего государства. Разработаны рекомендации относительно участия доноров в планировании и реализации национальных проектов с целью повышения их эффективности и экономии бюджетных ресурсов.

Ключевые слова: национальные проекты, техническая помощь, инвестиции, кредитные ресурсы, бюджетные средства.

This article examines the role of international technical assistance on the process of attracting investment to Ukraine and its effects and consequences on the economic and social development of our country. The recommendations regarding donors involvement in the planning and implementation of national projects in order to increase their effectiveness and budgetary resources are elaborated.

Keywords: national projects, investment technical assistance, investments, credit resources, budget resources.

Постановка проблеми. Сучасна Концепція інвестиційної реформи впроваджується через національні проекти, які сформовані відповідно до пріоритетних напрямів економічного та соціального розвитку нашої держави. Зазначені проекти є інвестиційними, їх реалізація передбачає використання бюджетних коштів та залучення зовнішніх інвестицій та міжнародної технічної допомоги. Позитивні результати від впровадження національних проектів, перш за все, залежать від ефективності реалізації кожного з компонентів. У статті буде розкрито роль одного з компонентів – міжнародної технічної допомоги. Від якості її використання на стадії проектування завдань та цілей проекту в більшій мірі буде залежати подальша успішність національних проектів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема ефективності міжнародної технічної допомоги піднімалася в роботах іноземних та вітчизняних вчених. Зарубіжними авторами в основному досліджувалися комплексні проблеми неефективного впровадження допомоги донорів у країнах–реципієнтах, а вітчизняні вчені досліджували цю проблему з погляду отримувачів допомоги. На основі досліджень зарубіжних вчених змінювалися стратегії надання допомоги країнам та коригувалися програми донорів.

Серед зарубіжних авторів слід виділити С. Брауна, Дж. Вулфенсона, Г. Колодко, Д. Смолла, Ф. Листа, Дж. Стиглиця, Ф. Фукуяму. Вітчизняними науковцями на основі аналізу наслідків отримання міжнародної технічної допомоги на соціальний і економічний розвиток України було розроблено рекомендації щодо підвищення окремих аспектів її ефективності. Серед українських вчених слід виокремити А. Базилію, А. Бурляй, Л. Кістерського, Т. Липову, М. Михайлів, Л. Мусіну, В. Нанівську, О. Палюх. Однак питаннями впливу міжнародної технічної допомоги на залучення інвестиційного капіталу не займався ніхто.

Мета статті. З метою розроблення рекомендацій щодо ефективного використання міжнародної технічної допомоги у процесі програмування та впровадження національних проектів у дослідженні поставлені такі завдання:

- дослідити вплив реалізованих проектів та програм міжнародної технічної допомоги на входження інвестицій в Україну;

- визначити наслідки донорської допомоги, яка створювала середовище та інфраструктуру для інвестицій, на економічний потенціал нашої держави;

- розробити рекомендації щодо участі міжнародної технічної допомоги у плануванні та реалізації національних проектів.

Виклад основного матеріалу. Розвиток будь-якої держави пов'язаний із динамікою інвестиційних процесів, структурним та якісним оновленням виробництва і створення ринкової інфраструктури. Чим інтенсивніше здійснюється інвестування, тим швидше проходить відтворювальний процес, тим активніше відбуваються ефективні ринкові перетворення [1].

Донедавна практика залучення в економіку України інвестицій свідчила про несистемність та необґрунтованість структурної політики держави щодо реалізації інвестиційних проектів. Це, своєю чергою, призвело до зниження конкурентоспроможності національної економіки [2].

На сьогодні, враховуючи стан економічного потенціалу й обмежені внутрішні інвестиційні можливості впродовж всього періоду трансформації економіки, українська держава намагається створити сприятливі рамкові умови для розвитку інвестиційної сфери. Так, важливу роль в інвестиційному розвитку України відіграла прийнята Концепція «Інвестиційна реформа» (далі – Концепція), яка докорінно змінює підходи до роботи з іноземними інвесторами та використання бюджетних коштів. Концепція є основою масштабних економічних перетворень в Україні, являє собою сукупність механізмів, проектів і інституцій, синергетично поєднаних між собою та спрямованих на радикальне збільшення об'єму інвестицій в національну економіку [3].

Компоненти «Інвестиційної реформи» базуються на міжнародній практиці та адаптовані до українських умов. Імплементацію Концепції забезпечено впровадженням національних проектів, що являють собою стратегічні проекти держави, які розроблені за пріоритетними напрямками економічного та соціального розвитку. Всі проекти є інвестиційними і мають три спільні ознаки:

- масштабність та/або мультиплікаційність: проекти розгортаються в національних масштабах (звідки назва «національні»);

- рушії розвитку (конкретної галузі чи сектори економіки): ці стратегічні проекти виводять сектор на новий рівень ефективності, вирішуючи при цьому завдання державної ваги;

- конкретність, спрямованість на результати: проекти мають конкретні цілі по термінах реалізації, а також потужну підтримку та інвестиційні гарантії з боку держави.

До джерел фінансування проектів відносяться: державний бюджет, місцевий бюджет, приватні інвестиції та допомога донорів (міжнародна технічна допомога). Особливістю національних проектів є те, що понад 80% коштів їхніх бюджетів будуть залучені з ринку. Інноваційним у реалізації цих проектів є те, що держава взяла на себе функцію з підготовки старт-апів проектів (фінансування техніко-економічного обґрунтування, виділення земельних ділянок, усунення регу-

ляторних перешкод, а в окремих випадках – також надання державних гарантій).

Роль міжнародної технічної допомоги в національних проектах на даний час чітко не визначена: у деяких проектах вона потенційно залучається на підготовку спеціалістів та надання консультаційних послуг, у інших – на закупівлю обладнання.

Україна отримує міжнародну технічну допомогу починаючи з 1992 року, однак, на сьогодні до кінця не розкрито її роль у ринкових трансформаціях та її внесок у соціальний розвиток нашої держави.

О.О. Палюх у своїй дисертації «Реформування системи використання міжнародної технічної допомоги в Україні» зазначає, що оцінювання проектів у розрізі їхньої ефективності показали, що програми, спрямовані на соціальну підтримку, мали позитивний характер впливу на соціальний розвиток країни. На противагу їм програми з організації економічних зрушень показали, що у довгостроковій перспективі вони створили умовно негативні наслідки для розвитку національної економіки. Це, перш за все, характеризується тим, що проекти допомоги донорів, які були спрямовані на економічний розвиток України, не виконали або напів виконали свої завдання [4]. Так, на сьогодні не накопичено необхідного потенціалу економічного зростання, зокрема щодо підвищення загальної конкурентоспроможності та структурного оновлення економіки.

В Україні поняття «міжнародна технічна» допомога узагальнено, не виокремлено її складові, до яких відноситься інвестиційна технічна допомога та незалежна технічна допомога. Різниця між ними полягає в тому, що інвестиційна технічна допомога спрямована на складання техніко-економічних обґрунтувань майбутніх інвестиційних проектів та на вивчення ситуацій (законодавство, ринки збуту, конкуренти тощо) щодо можливостей інвестицій країн-донорів, а незалежна технічна допомога – на передачу знань та нових технологій, перенесення досвіду щодо соціальних та економічних перетворень з країни донора до країни-реципієнта, незалежно від здійснення специфічних інвестиційних дій [5].

Проекти інвестиційної технічної допомоги, як правило, не проходять реєстрації у відповідальному органі виконавчої влади, тому інформація щодо їх впровадження для проведення повноцінного аналізу відсутня. Зазвичай донори реєструють великі проекти, що потребують надання пільг, привілеїв, імунітетів, передбачених законодавством та міжнародними договорами України [6]. Проекти інвестиційної технічної допомоги – це зазвичай коротко- або середньострокові проекти, якими передбачено проведення консультацій та досліджень щодо залучення інвестиційних потоків. По закінченні програм дій або стратегій у країнах-реципієнтах донори звітують про проведenu роботу, саме в цих звітах і є можливість отримати інформацію про впроваджені проекти. Однак ця інформація носить описовий характер.

Такі проекти у більшості випадків підтримуються міжнародними фінансовими організаціями. За результатами звітуван-

ня за цими проектами формуються потоки прямих іноземних інвестицій та міжнародних кредитів. Кредити та позики міжнародних фінансових організацій надаються позичальникам на пільгових умовах, тобто є середньо- та довгостроковими, передбачають пільговий період та невисокі відсоткові ставки [7]. Можливість залучення пільгових фінансових ресурсів є вкрай важливою для України з огляду на гостру потребу в капітальних вкладеннях, яку відчують усі галузі вітчизняної економіки, в той час як вітчизняний ринок капіталів залишається неспроможним задовольнити ці потреби.

З метою ефективного використання інвестиційної технічної допомоги для проведення техніко-економічного аналізу національних проектів у статті буде проведений якісний аналіз результатів від впровадження вже існуючих проектів.

Серед іноземних інвесторів на даний час успішними є інвестиційні та кредитні проекти Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР). Специфічність цих інвестицій полягає в тому, що інвестори вкладають кошти під гарантії ЄБРР.

Свою діяльність з кредитування та інвестування приватного сектору ЄБРР разом із партнерами розпочали з 1996 року, до цього періоду донори надавали виключно міжнародну технічну допомогу у вигляді незалежної технічної допомоги. О.О. Палюх виділила етапи надання міжнародної технічної допомоги в Україні. До 1996 року впроваджувався перший етап – формування ринкового середовища, який характеризувався спрямованістю програм та проектів міжнародної технічної допомоги на перехід економіки України до ринкових відносин. На цьому етапі однією з найважливіших функцій держави була розробка законодавства та забезпечення виконання законів, тобто правове регулювання, аби в Україні за допомогою донорських програм були створені умови для входження приватного капіталу і розпочав свою діяльність ЄБРР [4].

До 2001 року кредитний портфель ЄБРР складався з 4–8 проектів на рік і пріоритетом для надання коштів були проекти, пов'язані з безпечністю на Чорнобильській АЕС.

Інвестори розпочали вкладати кошти в приватний сектор, розпочинаючи з 2001 року [8]. Це пояснюється неготовністю України до входження приватного капіталу. Міжнародна технічна допомога, що надавалася на першому етапі донорами та була спрямована на закладання основних принципів комерційного законодавства та демонтаж системи державного контролю над ресурсами шляхом приватизації, не до кінця виконала ці завдання. Процес співпраці з центральними органами влади у сфері реформ державної політики був невтішним, бо відбувався дуже повільно. Про це свідчили і застійні явища, які тривали в економіці України у той період. Тому на цьому етапі донори обмежилися лише експертними консультаціями.

Загалом, проекти міжнародної технічної допомоги сприяли: розробленню чіткої політики приватизації та структурної перебудови великих державних промислових підприємств; розробленню механізму післяприватизаційної підтримки; діяльності вільних економічних зон, технопарків, логістичних

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

центрів; підвищенню технологічного рівня малих та середніх підприємств. Аналізуючи міжнародну технічну допомогу як один з компонентів процесу переміщення капіталу, можна зробити висновок, що в Україні вона зіграла неабияку роль у створенні атрибутів та інфраструктури ринкової економіки.

Міжнародна технічна допомога на перших етапах суттєво впливала на процеси трансформації в Україні не на користь національного розвитку. Насамперед це пов'язано з нестачею внутрішніх фінансових ресурсів, а також з відсутністю кваліфікованих кадрів, які мають відповідні досвід та знання [9].

На сьогодні кредитний портфель ЄБРР для України складається з 293 проектів, чистий обсяг угод – 7,5 млрд. євро, загальна вартість проектів – 15,5 млрд. євро, валова сума освоєних коштів – 5,2 млрд. євро, частка проектів у приватному секторі становить 66%, решта проектів спрямована на розвиток інфраструктури: транспорту, енергетики та комунального господарства і надається під гарантії держави. До пріоритетних напрямів надання кредитів та інвестицій у приватний сектор належать: промисловість (виробництво), сільське господарство, фінансова та банківська діяльність, розвиток нафтотранспортної інфраструктури [10].

Відповідно до стратегії діяльності ЄБРР в Україні на 2007–2010 роки банк значно збільшив інвестиції: з 650 млн. євро у 2007 році до приблизно 1 млрд. євро у 2009 та у 2010 році та інвестував приблизно 3,2 млрд. євро починаючи з вересня 2007 року до кінця 2010 року. Банк підтримував фінансовий сектор України шляхом інвестицій у сумі більше 1,3 млрд. євро і надав ще 900 млн. євро виробничому сектору для здійснення необхідних заходів із модерніза-

ції та підвищення надійності ключової енергетичної, транспортної та муніципальної інфраструктури [11].

Деталізований аналіз обсягів і напрямів частки фінансування ЄБРР та партнерів–інвесторів української економіки наведений у табл. 1.

Аналіз обсягів та напрямів вкладених коштів інвесторами та ЄБРР показав, що як інвестиційні проекти в приватному секторі, так і системні проекти під державні гарантії банк фінансує разом із партнерами. У деяких випадках банк бере на себе більшу частку фінансування, в інших – інвестор. Усе залежить насамперед від ризиків та умов вкладання коштів.

У приватний сектор ЄБРР спрямовує більшу частку коштів свого кредитного портфелю, що відносяться до інвестиційних (рис. 1).

Динамічний характер співробітництва українських підприємств та ЄБРР зумовлений схемою роботи банку, яка передбачає кредитування проектів у приватному секторі економіки без державних зобов'язань. Таким чином, ЄБРР вступає у безпосередні відносини з підприємствами України – учасниками проектів. Наслідком цього є менший вплив органів державної виконавчої влади на процес підготовки і реалізації проектів ЄБРР в Україні та більша відповідальність і зацікавленість підприємств–позичальників в успішній реалізації проектів ЄБРР. На користь ефективної діяльності ЄБРР свідчить той факт, що за період співробітництва України і ЄБРР не було настання гарантійного випадку у рамках проектів банку в нашій країні. Практика роботи банку за такою схемою показала її ефективність, а от чи ефективно це для України?

Таблиця 1. Обсяги та напрями спільного фінансування ЄБРР та інвесторів в Україну протягом 2001–2012 років, \$ млн.

Рік/ вид економічної діяльності	Джерело фінансування	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Промисловість (виробництво)	кредити	40,4	8,0	27,0	95,0	43,0	686,4	20,7	187,1	66,3	152,8	161	109,5
	інвестиції партнерів	99,3	13,0	37,0	49,0	66,0	507,1	54,4	366,9	74,1	194,0	287	41
Транспорт	кредити			159,3	130,0	28,0	562,0	29,0	125,0	37,0	585,0	135	17
	інвестиції партнерів			169,0	45,5	22,0	45,0	177,3	316,0	93,0	910,0	255	32
Сільське господарство	кредити	70,5	98,5	17,0	140,0	120,0	14,0	42,0	134,1	265,9	180,0	55	340,9
	інвестиції партнерів	42,0	76,0	3,0	159,9	110,0		24,7	56,7	191,0	112,4	66	521,7
Енергетика та енергоефективність	кредити			30,0	50,0	27,0	14,6		82,4		260,0	312,5	83,3
	інвестиції партнерів			3,4	100,0		9,6		98,0		565,5	1405,7	96,3
Комунальне господарство	кредити				26,0		7,8		39,0	50,7			152
	інвестиції партнерів				13,0		2,6		3,9	63,7			215
Фінансова та банківська діяльність	кредити		5,0		200,0	94,0	223,4	449,3	340,0	1025,6		175,5	200
	інвестиції партнерів					50,0	53,0	338,6		32,0		229,5	
Розвиток нафто-трансп. інфраструктури	кредити	252,2				25,0		188,8	50,0			150	
	інвестиції партнерів	21,0						1171,2	10,0			378	
Розвиток бізнесу	кредити				11,0		22,8		54,4				
	інвестиції партнерів						123,1		17,3				

Джерело: складено за даними Європейського банку реконструкції та розвитку <http://www.ebrd.com>

Обсяги інвестиційних проектів ЄБРР та партнерів-інвесторів у приватному секторі протягом 2001-2012 років (млн.євро)

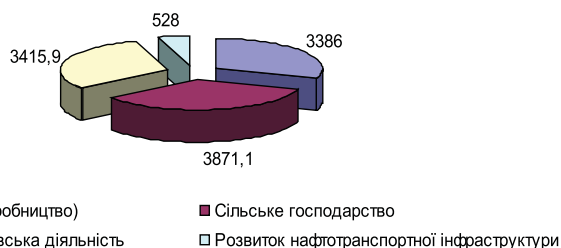


Рисунок 1. Фінансування ЄБРР приватного сектору

Складено за даними Європейського банку реконструкції та розвитку <http://www.ebrd.com>

Таблиця 2. Значення показників зовнішньоекономічної безпеки України

Роки/індикатори	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Показники інвестиційної безпеки													
Показник рівня інвестиційної безпеки щодо ВВП (Піб/ввп = ПІІ/ВВП) <25% [7]	10,5	10,2	10,7	10,9	10,1	10,3	15,7	15,1	16,4	30,3	32,4	28	29
Показник рівня інвестиційної безпеки щодо кількості мешканців країни (Піб/м = ПІІ/М) < \$500 [7]	66,4	79,2	94,0	114,0	142,7	191,3	359,9	463,2	637,1	771,9	972,7	980	1104
Показники зовнішньоторговельної діяльності													
Коефіцієнт відкритості економіки (квідкр. Екон. =(E+I)/ВВП) = 0,5 [7]	1,2	1,1	1,1	1,1	1,2	1,0	1,0	1,0	1,0	0,9	1,0	0,82	0,81
Коефіцієнт покриття імпорту експортом (кп =I /E) <1 [7]	0,9	1,0	0,9	1,0	0,9	1,0	1,1	1,1	1,2	1,0	1,0	1,2	1,23
Показник експортної залежності (Пе=E/ВВП*100%)< 50% [7]	62,4	55,5	55,0	57,7	63,5	51,5	46,6	44,8	47,5	46,3	50,2	43,1	40,1
Показник імпортної залежності (Пі=I/ВВП*100%) < 50% [7]	57,4	53,8	50,6	55,2	55,9	50,7	49,5	50,6	55,5	47,9	47,9	51,7	49,3
Зовнішньоторговельне сальдо України, \$ млн.													
Країни СНД		-4156,8	-4590,8	-5460,1	-6315,0	-6290,6	-7519,4	-7014,3	-9760,1	-6218,8	-7953,0	-11035,4	-9149,9
Європа		739,2	764,7	990,2	1770,1	-1777,4	-4171,2	-8274,0	-10744	-5964,2	-6163,4	-8623,5	-10132,0
Азія		2999,4	3896,1	3429,9	5444,3	3759,0	2063,9	1423,3	-75,2	5590,9	3698,8	445,8	544,2
Африка		678,5	877,9	1001,6	1480,8	1979,5	1960,9	2119,0	2343,4	2011,0	2144,3	2403,6	4786,9
Америка		271,0	80,2	147,0	1342,4	565,6	1078,5	438,3	-46,6	-1073,5	-874,0	-1361,6	-1845,9
Австралія і Океанія		-43,6	-47,4	-48,7	-45,8	-90,2	-81,6	-112,7	-367,7	-127,8	-230,0	-164,2	-144,8
Обсяг основних експортних груп товарів, які переважають над імпортом, \$ млн.													
I. Живі тварини та продукція тваринництва		454,5	379,7	523,4	648,5	732,2							
II. Продукти рослинного походження		693,3	1120,7		1137,4	11695,9	1726,4	1726,4	5577	5034,9	3976,3	3716,0	6784,2
III. 15 Жири і масла		225,5	342,2	558,8	546,1	587,3	1718,0	1718,0	1945	1796,0	2617,3	2927,7	3805,2
IV. Готові харчові продукти					1140,7					2088,1	2571,1	-87,6	528,5
VI. Продукція хімічної промисловості та пов'язаних з нею галузей		1478,4	1397,0	1943,0	2782,0		4047,2			2515,2			
VIII. Шкіряна і хутряна сировина та вироби з них		129,9	159,1	180,4	207,2	211,1	394,1	394,1	359,5	127,1			
IX. Деревина та вироби з неї		230,0	289,7	400,4	516,5	533,9	827,2	827,2	801,2	670,0	828,2	685,3	691,0
XV. Неблагородні метали та вироби з них		6720,3	7125,6	8500,8	13050,8	14047,3	20787,3	20787,3	27594	12816,8	17332,5	16403,9	13650,9

Джерело: складено за даними Національного банку України, Державного комітету статистики України /<http://www.ukrstat.gov.ua>; <http://www.bank.gov.ua>

Відповідь на це запитання слід шукати через основні показники зовнішньоекономічної безпеки нашої держави. В табл. 2 наведені значення основних показників зовнішньоекономічної безпеки України впродовж 2000–2012 років.

В Україні на теперішній час показники рівня інвестиційної безпеки перейшли свої порогові значення у 25%, це сигналізує про те, що економіка України перебуває на стадії реформування і на майбутнє потребує залучення ще більшої кількості інвестицій.

Аналізуючи дані групи показників зовнішньоекономічної безпеки держави, можна стверджувати, що економіка України – відкритого типу. Відповідно до методик світових організацій, чим вищий коефіцієнт відкритості економіки, тим вищий ступінь залежності країни від зовнішньоекономічних зв'язків. Для країн Західної Європи цей показник коливається в межах 0,5, а для України, починаючи з 1996 року, не опускався нижче 0,8. Починаючи з 2005 року коефіцієнт покриття імпорту експортом більше одиниці, що свідчить про переважання імпорту над експортом. Наявність такої тенденції свідчить про значну вразливість національної економіки до зовнішніх подій, а показник імпортової залежності свідчить про залежність національної економіки від інших країн, оскільки для її нормального стану частка імпорту та експорту у внутрішньому споживанні має становити 30% та не перевищувати 50% у складі ВВП.

Аналіз статистичних даних за 2001–2012 роки щодо географічної структури зовнішньої торгівлі України показує, що негативне зовнішньоторговельне сальдо формувалося до 2005 року за рахунок країн СНД (Білорусь, Казахстан, Російська Федерація, Туркменістан, Узбекистан) та Австралії та Океанії, з 2005 року – за рахунок країн Європи (Австрія, Бельгія, Литва, Німеччина, Польща, Словенія, Сполучене Королівство Великої Британії, Фінляндія, Франція, Чеська Республіка, Швейцарія, Швеція), а з 2008 року додаються країни Америки (Аргентина, Бразилія, Канада, США).

Аналіз товарної структури зовнішньої торгівлі України говорить про те, що структура імпорту розподілилася на сировинну групу та продукцію «високого переділу». Домінуюче значення першої групи товарів мають країни СНД, Аргентина та Бразилія. У структурі імпорту країн СНД переважають мінеральні продукти, енергоносії, продукція хімічної промисловості, енергетичні матеріали. У структурі Аргентини та Бразилії – сільськогосподарська продукція та продукція легкої та харчової промисловості. Другу групу товарів імпорту формують країни Європи, США та Канада. Імпорт цих країн формується за рахунок поставок машин, обладнання та високотехнологічної продукції (в тому числі електротехнічне обладнання та устаткування), фармацевтичної продукції та продукції хімічної промисловості. Така структура обумовлена більш високим технологічним рівнем розвитку економіки, а також зростаючим попитом українських підприємств на інноваційний капітал. З іншого боку, необхідно розглянути товарну структуру експортних українських товарів, які переважають над імпортом.

Відображенням структури вітчизняного промислового виробництва є галузевий розподіл експортних товарних поставок з України, які складають переважно сировинну. Починаючи з 2004 року Україна втратила переважання експорту у групі м'яса і субпродуктів харчових, а з 2006 ще і в групі молоко і молочна продукція та яйця, тобто на сьогодні експортна позиція «живі тварини та продукція тваринництва» не переважає над імпортом. У цьому контексті варто зазначити, що з 2008 року цю позицію імпорту в Україні займають в основному Аргентина та Бразилія. Позитивним у цьому моменті є те, що з 2009 року український експорт у групі «готові харчові продукти» почав домінувати над імпортом, хоча в 2011 році Україна ледь не втратила і цю позицію, однак 2012 році ситуація стабілізувалася.

Як видно з вищеведеного аналізу, переважна частка вітчизняних експортних товарів є лише сировиною для виробництва продукції високого переділу, яка потім надходить в Україну в якості імпорту за набагато вищою вартістю.

Зіставивши напрями вкладання інвестицій ЄБРР та товарну структуру експорту України, можна зробити висновок, що інвестування в промисловість та сільське господарство цікавить перш за все інвесторів у контексті експортування з України дешевої сировинної продукції, а вкладання інвестицій у діяльність транспорту та зв'язку – подальшої приватизації основних українських транспортних та комунікаційних компаній. Інші напрями інвестування в Україну відносяться до освоєння нового ринку високотехнологічної продукції [12].

Проаналізувавши напрями залучення проектів міжнародної технічної допомоги та напрями кредитування ЄБРР, стає зрозумілою політика донорів щодо фінансування офіційної допомоги розвитку, до складу якої, крім міжнародної технічної допомоги, входить фінансова допомога (кредити міжнародних фінансових організацій).

Зазвичай донори мають стратегічні, політичні та комерційні мотиви надання допомоги у важливі сегменти економіки країни–реципієнта. Гджегож В. Колодко [13] у своїх дослідженнях доводить, що міжнародна технічна допомога являє собою специфічну функціональну форму для ввезення капіталу. Її специфічність полягає в тому, що вона не має на меті отримання конкретного доходу від укладення капіталу в країну–реципієнта; її функцією є створення умов для формування в країні–реципієнта ринкового середовища, що створює для позикодавців майбутніх потенційних кредиторів та надає можливість користуватися сучасними інформаційними та технологічними методами обслуговування капіталу.

А.В. Базиліук та О.О. Миненко [9] розкривають вплив допомоги донорів на розвиток агробізнесу. На сьогодні Україна значно поступається розвинутих державам за показником забезпечення свого населення продовольчими товарами. Ціни на внутрішньому ринку на сьогодні вищі за ціни на продукти, що надходять в Україну як експорт. На це впливають багато чинників. До деякої міри це є результатом дії донорської допомоги як технічної, так і фінансової. Сучасний

стан агробізнесу характеризується формальним завершенням реструктуризації колективних сільськогосподарських підприємств та виходом на завершальний етап приватизації сільськогосподарської землі.

Результати реструктуризації аграрного сектору через проекти міжнародної технічної допомоги вказують на провідну роль донорів в інвестуванні сільського господарства України іноземними компаніями та створенні ними агрохолдингів. За час, коли уряд спромігся повноцінно провести аналіз існуючої ситуації в сільськогосподарському секторі, там на повну потужність і на законних підставах уже працювали агрохолдинги. На сьогодні держава не має важелів впливу на роботу цих підприємств, вони є основними споживачами кредитів ЄБРР та формують сировинну спеціалізацію експорту країни. Зазвичай через умови отримання інвестиційних кредитів ЄБРР держава про них не знає, що не сприяє формуванню статистичної бази.

Однак відмовитися від надходження іноземного капіталу Україна не може [14]. Разом із негативними наслідками інвестори і донори принесли в нашу країну і чимало позитивного. Позитивними наслідками вливання в економіку України іноземного капіталу є насамперед отримання доступу до додаткових джерел фінансового капіталу, нових технологій та інновацій, у використанні сучасного організаційно-управлінського досвіду. Однак створення великих приватних підприємств несе за собою негативні наслідки для національних інтересів країни-реципієнта. Така ситуація виникає внаслідок того, що в багатьох випадках цілі діяльності компаній та критерії економічної ефективності, на які вони орієнтуються, не збігаються з цілями та критеріями країни.

У реаліях сучасної економічної ситуації інвестиційна технічна допомога для України – це невикористаний потенціал додаткових як матеріальних, так і нематеріальних ресурсів. Практичне використання такої допомоги розглянемо на різних стадіях життєвого циклу інвестиційних проектів.

Відповідно до міжнародної практики національні проекти так, як і загалом інвестиційні проекти, впроваджуються згідно з принципами проектного фінансування та проходять певні стадії. Поділ життєвого циклу проекту на стадії чи фази не є однозначно визначеним. Він залежить від масштабу проекту, його мети, цілей та завдань. Основним принципом поділу життєвого циклу проекту на складові є визначення так званих ключових точок, які дозволяють відслідковувати та контролювати просування проекту. Універсальним підходом до визначення робіт, які відносяться до різних фаз і стадій інвестиційного циклу проекту, є підхід Світового банку [15]. На рис. 2 показано шість стадій, які відіграють важли-

ву роль у більшості проектів. Це ідентифікація, розробка, експертиза, переговори, реалізація та завершальна оцінка. Ці стадії об'єднані в дві фази: фаза проектування – перші три стадії; фаза впровадження – останні три стадії.

Зазвичай міжнародні інвестиційні банки використовують ресурси інвестиційної технічної допомоги майже на всіх стадіях. На стадії ідентифікації відбувається вибір ідей проекту, що можуть забезпечити виконання важливих завдань розвитку. На цій стадії слід скласти перелік усіх можливих ідей, придатних для досягнення цілей економічного розвитку. Ініціатором цієї стадії має бути замовник.

На стадії розробки підключається інвестиційна технічна допомога для послідовного уточнення проекту за всіма його параметрами, а саме за його технічними характеристиками, врахування його впливу на навколишнє середовище, ефективності та фінансової здійсності, прийнятності з соціальних і культурних міркувань, а також масштабності організаційних заходів. Розробка проекту включає звуження кола запропонованих на першій стадії циклу ідей шляхом детальнішого їх вивчення. Можливе проведення кількох типів досліджень, у тому числі попереднє інженерне проектування, аналіз економічної та фінансової здійсності, розгляд систем адміністративного управління, оцінка альтернативних варіантів під поглядом захисту навколишнього середовища, оцінка впливу проекту на місцеве населення та його найвразливіші групи тощо.

На стадії експертизи також неабияке значення має технічна допомога. Ця стадія забезпечує остаточну оцінку всіх аспектів проекту перед запитом чи рішенням про його фінансування. На заключному етапі розробки проекту готується детальне обґрунтування його доцільності та здійсності із зазначенням тих компонентів проекту, які дадуть максимальний прибуток. На стадії експертизи увага, як правило, зосереджується на оптимальному варіанті. Проводиться докладне вивчення фінансово-економічної ефективності, факторів невизначеності й ризиків, а також окремих змін у керівництві або політиці, які можуть вплинути на успіх здійснення проекту.

На стадії переговорів інвестор і замовник, який хоче одержати фінансування під проект, докладають зусиль для того, щоб дійти згоди щодо заходів, необхідних для забезпечення успіху проекту. Досягнуті домовленості потім оформлюються як документально застережені юридичні зобов'язання.

На стадії реалізації провадиться контроль і нагляд за всіма видами робіт чи діяльності в міру розвитку проекту. Інвестиційна технічна допомога на цій стадії використовується для підвищення кваліфікації персоналу та підготовки та перепідготовки кадрів [16, 17].

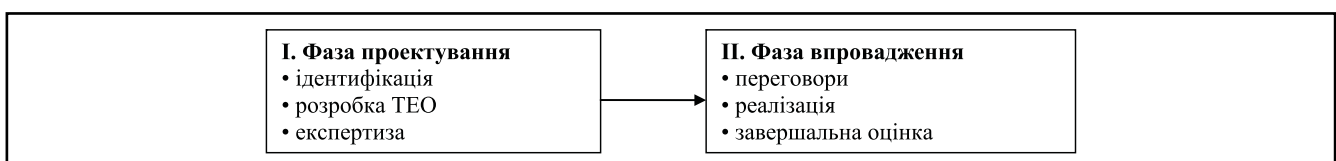


Рисунок 2. Життєвий цикл інвестиційного проекту

Порядок проведення контролю та інспекції має бути погоджено на стадії переговорів. На стадії завершальної оцінки також підключають ресурси інвестиційної технічної допомоги з метою визначення ступеню досягнення цілей проекту, із набутого досвіду робляться висновки для його використання в подальших проектах. У перебігу цієї стадії треба порівняти фактичні результати проекту із запланованими.

Для національних проектів з економічного погляду інвестиційна технічна допомога має використовуватися на витратній фазі у підготовці та створенні та фазі експлуатації. Цільове використання допомоги подібне до фаз проекту відповідно до класифікації Світового банку. За рахунок технічної допомоги буде відбуватися реальна економія як бюджетних так і інвестиційних ресурсів. Зазвичай у першій фазі проект не приносить прибутку і має від'ємне значення NPV, тому важливим є залучення додаткових неоплачуваних замовником і інвестором ресурсів, що в майбутньому реально економить сам бюджет проекту.

Великі проекти на стадії їхньої реалізації потребують залучення кредитних ресурсів. З цією метою за кошти інвестиційної технічної допомоги готується документація для відповідності проектів критеріям прийнятності й вимогам фінансових установ.

Висновки

Держава під час впровадження національних проектів повинна намагатися мінімізувати негативні наслідки від входу іноземного капіталу та його впливу на власний розвиток, однак для цього необхідні чималі кошти, дефіцит яких на сьогодні є досить відчутним для національної економіки.

Залучаючи донорів до впровадження національних проектів, необхідно проводити ретельний економічний аналіз наслідків їхньої допомоги. Держава, погоджуючись на впровадження міжнародної технічної допомоги, може і повинна впливати на напрями її залучення і об'єми фінансування. Для цього необхідно, крім налагодження постійного діалогу з донорами, вдосконалювати принцип розроблення національних проектів. Перш за все вони мають формуватися на методах проектного фінансування, що дозволить з меншими коригуваннями для проектів залучати інвесторів та кредиторів на будь-яких стадіях їх впровадження. Донори можуть допомогти вітчизняним спеціалістам в організації відбору інвестиційних проектів та визначення необхідних кредиторів у ході реалізації проекту; забезпеченні висококваліфікованої експертизи проектів; ефективному управлінні проектами; підготовці та підвищенні кваліфікації фахівців у різних галузях та сферах.

Список використаних джерел

1. Сазонець І.А. Міжнародна інвестиційна діяльність / І.А. Сазонець, О.А. Джусов, О.М. Сазонець. – Навч. посіб. – К: Центр навч. літ., 2005. – С. 156.
2. Крючкова І.В. Структурні чинники розвитку економіки України: научное издание / І.В. Крючкова; відп. ред. Б.Є. Кваснюк; НАН України, Ін-т екон. прогнозування. – К.: Наук. думка, 2004. – 317 с.
3. Інвестиційна реформа в Україні [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrproject.gov.ua>
4. Палюх О.О. Реформування системи використання міжнародної технічної допомоги в Україні: дисертація кандидата економічних наук: 08.00.03 / Палюх О.О. – К.: 2012. – 195 с.
5. Кістерський Л., Скребцов І., Липова Т. Ефективність міжнародної технічної допомоги Україні // Економіка України. – 2003. – №5 (498). – С. 74–79.
6. Про створення єдиної системи залучення, використання та моніторингу міжнародної технічної допомоги: Постанова Кабінету Міністрів України. – [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
7. Стандартні положення та умови Європейського банку реконструкції та розвитку [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
8. Чумаченко М.Г. Інвестиційна політика в Україні: досвід, проблеми, перспективи / М.Г. Чумаченко, С.Е. Аптекар, М.Г. Білопольський та ін. – Донецьк: Юго-восток, 2003. – 292 с.
9. Базиліук А.В., Миненко О.О. Економічні наслідки міжнародної технічної допомоги в організації агробізнесу України // Актуальні проблеми економіки: науковий журнал / Національна академія управління, 2010. – №9. – С. 24–34.
10. Європейський банк реконструкції та розвитку: стратегія партнерства з Україною на період 2011–2014 фінансових років: [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://me.gov.ua>
11. Європейський банк реконструкції та розвитку: стратегія партнерства з Україною на період 2007–2010 фінансових років: [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://me.gov.ua>
12. Кириленко В.І. Управління інвестиційними процесами в контексті економічної безпеки // Науковий часопис, НПУ ім. Драгоманова – 2009. – №7. – С. 3–8.
13. Колодко Гджегож В. Мир в движении / Г.В. Колодко. – М.: Магистр, 2009. – 574 с.
14. Лист Ф. Национальная система политической экономии / Ф. Лист. – СПб: Изд. А.Э. Мертенс, 1891. – 118 с.
15. The World Bank and legal investment technical assistance: initial lessons / World bank. – Report. – 23 p.
16. Survey on Donors' Forward Spending Plans 2009–2011 / DAC Report on Aid Predictability / 2009. – 46 p.
17. World Development Report 2011: Conflict, Security, and Development. World bank. – Report. – 412 p.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

П.Я. ПРИГУНОВ,
к.п.н., доцент, професор, Харківський національний університет міського господарства ім. О.М. Бекетова

Сучасні підходи до визначення суб'єктів забезпечення економічної безпеки підприємств

У статті розглядаються сучасні науково обґрунтовані підходи щодо визначення суб'єктів забезпечення економічної безпеки вітчизняних підприємств, досліджуються особливості їхньої діяльності в системі економічної безпеки, запропонована їхня класифікація та надані пропозиції щодо їх підготовки та утворенню умов, за яких вони можуть розглядатися як суб'єкти безпеки та здійснювати свою професійну діяльність із забезпечення безпеки на підприємствах.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, система економічної безпеки підприємства, суб'єкти забезпечення економічної безпеки, класифікація суб'єктів забезпечення економічної безпеки, кваліфікаційні характеристики, умови та вимоги до визначення суб'єктів забезпечення економічної безпеки.

В статье рассматриваются современные научно обоснованные подходы к определению субъектов обеспечения экономической безопасности отечественных предприятий, исследуются особенности их деятельности в системе экономической безопасности, предложена их классификация и сформированы предложения по их подготовке и созданию условий, при которых они могут рассматриваться как субъекты безопасности и осуществлять свою профессиональную деятельность по обеспечению безопасности на предприятиях.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, система экономической безопасности предприятия, субъекты обеспечения экономической бе-

зопасности предприятия, квалификационные характеристики, условия и требования к определению субъектов обеспечения экономической безопасности.

The article discusses the modern scientific and reasonable approaches for the determination of maintenance of economic safety of the domestic enterprises, peculiarities of their activities in the system of economic security, their classification and provided suggestions on their training and the conditions under which they can be seen as the subjects of security and carry out their professional activity to ensure security for enterprises.

Keywords: economic security, a system of economic security, the subjects of ensuring economic security, classification of subjects to ensure economic security, the qualifying characteristics, conditions and requirements for the determination of maintenance of economic safety.

Постановка проблеми. Одним із завдань, які вирішують вітчизняні науковці, є розв'язання проблем, пов'язаних із забезпечення безпеки (у тому числі економічної) на вітчизняних підприємствах. У своїх дослідженнях вони формують сучасну теорію та методологію забезпечення економічної безпеки на підприємствах, надають практичні рекомендації щодо її забезпечення. Разом із тим у більшості досліджень, які здійснюються з різних проблем організації та забезпечення економічної безпеки, дослідниками не враховується, хто буде здійснювати цю діяльність, використовувати різноманітні методи по забезпеченню безпеки, тобто вони не визначають окремих

суб'єктів, тих, хто безпосередньо повинен на практиці використовувати результати їхніх досліджень.

Аналіз публікацій та досліджень з проблеми. Питання організації системи економічної безпеки підприємств є відносно новими в теоретичній та практичній сфері. Вітчизняні та російські вчені стали досліджувати ці проблеми порівняно недавно. Але слід зазначити, що в останні роки з'явилася безліч публікацій на дану тему, зокрема вагомий внесок у дослідження проблеми забезпечення економічної безпеки підприємств зробили вітчизняні вчені: Л.В. Гнилицька, А.І. Пономаренко, О.І. Барановський, І.О. Бланк, М.І. Камлик, В.М. Геєць, М.О. Кизим, Т.С. Клебанова, О.І. Черняк, С.М. Шкарлет, В.І. Франчук та інші. Серед російських вчених загальним питанням економічної безпеки приділили увагу О.А. Грунін, Г.О. Мінаєв, В.К. Сенчагов, В.І. Ярочкин, В.П. Мак–Мак та ін.

Окремі наукові праці українських вчених присвячені визначенню суб'єктів недержавного сектору безпеки та суб'єктів забезпечення економічної безпеки підприємств. Серед них ми можемо виділити праці доктора юридичних наук, професора В. Крутова [1], які присвячені вирішенню проблем формування недержавної системи безпеки в Україні і в яких визначаються недержавні суб'єкти забезпечення безпеки. Доктори економічних наук Л. Гнилицька [2], В. Ортинський [3] та В. Франчук [4] у своїх дослідженнях, присвячених проблемам забезпечення економічної безпеки підприємств, визначають окремі категорії суб'єктів забезпечення економічної безпеки підприємств.

Інші науковці вважають, що суб'єктом забезпечення безпеки на підприємстві є підрозділ безпеки, не враховуючи, які фахівці в ньому працюють і які завдання мають вирішувати [5]. Деякі фахівці з економічної безпеки вважають, що суб'єктами забезпечення економічної безпеки є весь персонал підприємства тощо [6].

Відсутність в економічній теорії системного уявлення про економічну безпеку підприємств та сама специфіка її забезпечення свідчить про те, що теоретико–прикладні проблеми даного явища заслуговують на особливу увагу і мають розглядатися як відносно самостійний клас проблем. Закритість самої діяльності, яку здійснюють фахівці з економічної безпеки, з одного боку, не дає змоги дослідити науковцями її особливості та надати науково обґрунтовані рекомендації, з іншого – фахівці з безпеки не враховують досягнення сучасної науки в цій галузі. Однією з причин такого явища є те, що науковці, здійснюючі свої дослідження, не враховують, хто на практиці буде використовувати їхні рекомендації.

Метою статті є формування науково обґрунтованих підходів щодо визначення суб'єктів забезпечення економічної безпеки підприємств, розробка їхньої класифікації та пропонування умов, за яких вони можуть розглядатися як суб'єкти безпеки.

Виклад основного матеріалу. Поняття «економічна безпека» ще не увійшло в активний вокабуляр українських

підприємців [7]. Це новий напрям розвитку прикладної науки. Разом із тим в Україні та за її межами немає єдиного розуміння суті цього поняття. Зокрема, нині лише українськими вченими–економістами дано більше двадцяти принципово відмінних трактувань, що ускладнює формування дієвої стратегії забезпечення економічної безпеки не тільки підприємств, а й країни [8].

Під економічною безпекою частіше за все розуміється система заходів, яка характеризує стан захищеності економічних інтересів особи, суспільства, держави від внутрішніх і зовнішніх погроз, заснована на незалежності, ефективності і конкурентоспроможності суб'єктів господарської діяльності.

Система безпеки підприємства розглядається як організаційна система суб'єкта господарювання, що складається із сукупності організаційних, управлінських, технічних, правових і інших заходів і заходів, сукупності сил і засобів, спрямованих на забезпечення безпеки підприємства, захисту законних інтересів його засновників та керівництва і інвесторів, сприяння забезпеченню стійкого розвитку підприємства.

Забезпечення економічної безпеки підприємства – це процес реалізації функціональних складових економічної безпеки з метою запобігання можливих збитків і досягнення максимального рівня економічної безпеки в даний час і в майбутньому. Способи забезпечення економічної безпеки підприємства – це набір заходів і система організації їх виконання і контролю, які дозволяють досягати найбільш високих значень рівня економічної безпеки підприємства [9].

Аналіз літературних джерел свідчить, що науковці та практики по–різному підходять до розроблення системи забезпечення безпеки підприємницьких структур, пропонуючи власний набір структурних елементів, що істотно між собою різняться [10]. Так, В.П. Мак–Мак вважає, що система безпеки підприємства охоплює наукову теорію безпеки, політику і стратегію безпеки, засоби і методи забезпечення безпеки і концепцію безпеки підприємства [11].

Російський науковець В.І. Ярочкин визначає систему безпеки як організовану сукупність спеціальних органів, служб, засобів, методів, заходів, що забезпечують захист життєво важливих інтересів особистості, підприємства, держави від внутрішніх і зовнішніх загроз [12].

На думку вітчизняного вченого А.І. Пономаренка, система економічної безпеки фірми – це сукупність об'єкта, засобів захисту, нормативної бази та організаційних структур її здійснення [13].

Ми вважаємо, що в сучасних умовах економічна безпека підприємства є стан та результат діяльності суб'єктів безпеки по захисту економічних інтересів власника суб'єкта господарської діяльності, який характеризується утворенням сприятливих умов для існування та розвитку підприємства (отримання прибутку).

На наш погляд, забезпечення економічної безпеки підприємства – це неперервний процес, спрямований на захист економічних інтересів власника та підприємства, який

здійснюється суб'єктами безпеки в рамках визначених власником та діючим законодавством їх повноважень. Виходячи з цього визначення ми приходимо до висновку про необхідність визначення суб'єктів забезпечення економічної безпеки та розробити їх відповідну класифікацію.

Аналізуючи структуру діяльності по забезпеченню економічної безпеки підприємства (див. рис.), ми бачимо, що вона складається з ряду складових, однією з яких є суб'єкти забезпечення економічної безпеки.

Українські науковці намагаються визначити суб'єктів забезпечення безпеки підприємств, використовуючи різні до цього підходи. Так, В. Крутов [1, с. 62–79] характеризує суб'єктів забезпечення безпеки підприємництва через здійснення аналізу основних напрямів організації безпеки: охоронні підприємства, детективні агентства, магазини з продажу зброї та засобів безпеки, інформаційно-аналітичні агентства тощо.

Професор В. Ортинський [3, с. 124–126] вважає, що суб'єктів економічної безпеки слід класифікувати залежно від ступеню їх задіяності в процесі забезпечення безпеки. Він запропонував класифікувати їх як спеціалізовані, напів-спеціалізовані та неспеціалізовані.

Професор В. Франчук вважає, що основними суб'єктами забезпечення економічної безпеки акціонерних товариств є: державна служба охорони, приватні (недержавні) структури безпеки, власна служба економічної безпеки [4, с. 226–290].

Інші фахівці використовують терміни: служба безпеки підприємства, сили забезпечення безпеки, агенти забезпечення безпеки, менеджери з безпеки, тобто розуміючи під такими визначеннями зовнішніх та внутрішніх суб'єктів забезпечення безпеки [14, 15]. Більшість науковців у галузі економічної безпеки не розуміють, хто на практиці буде використовувати їхні рекомендації, на яких підставах та відповідно до чого персонал підприємства або інші особи будуть здійснювати заходи по забезпеченню безпеки на підприємстві.

Так, деякі науковці до внутрішніх суб'єктів забезпечення економічної безпеки на підприємстві відносять топ-менеджмент та інших працівників підприємства [16]. Разом із тим, за даними Всесвітнього огляду економічних злочинів за

2011 рік, найбільш поширеними видами зловживань у приватних компаніях є:

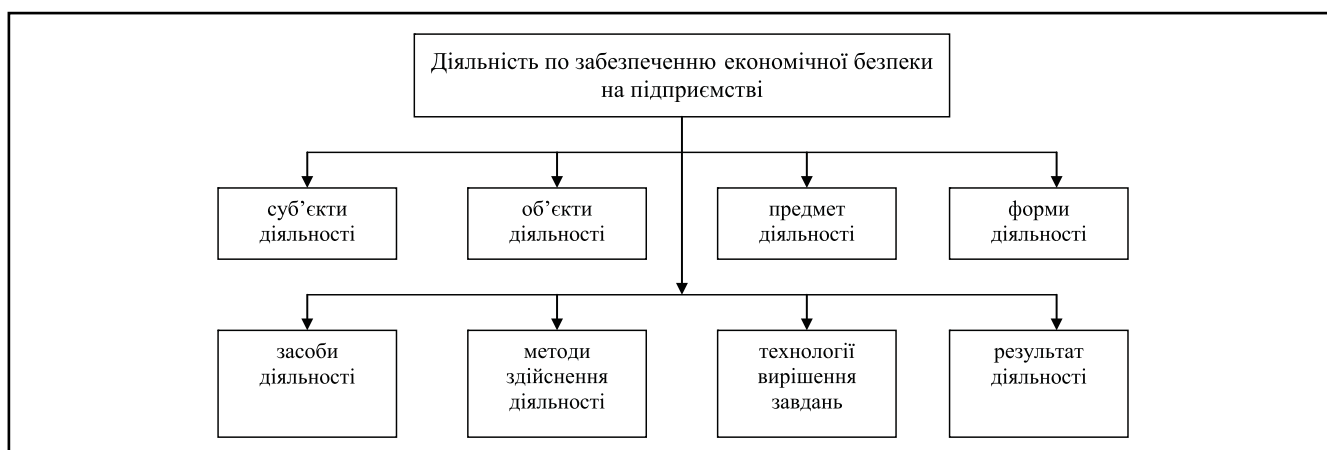
- незаконне привласнення майна (31%);
- корупція та хабарництво (29%);
- маніпуляції з фінансовою звітністю (14%).

Більшість посадових шахраїв у приватному секторі економіки України є представниками вищої (40%) та середньої (40%) керівної ланки на підприємстві [17]. Тобто 80% злочинів на підприємстві скоються представниками вищої та середньої ланки управління підприємством, тобто його топ-менеджментом. Чи можливо за таких умов вважати топ-менеджмент суб'єктом забезпечення безпеки на підприємстві?

Найбільш вдалою спробою визначити окремих суб'єктів забезпечення економічної безпеки на підприємстві та надати науково обґрунтовані рекомендації щодо організації їх діяльності є підходи професора Л. Гнилицької. При здійсненні досліджень вона враховувала наявність та зміст кваліфікаційних характеристик – фахівців з безпеки, їхні функціональні обов'язки, тому її практичні рекомендації використовуються аналітиками та професіоналами з фінансово-економічної безпеки, тому, що вони відповідають змісту їх діяльності [2, с. 63–102].

У сучасних словниках суб'єкт трактується як особа (фізична або юридична), якій належать ті чи інші права та обов'язки, або носій дій, той, хто пізнає, мислить та діє [18]. Тобто суб'єктом забезпечення безпеки на підприємстві може бути особа (фізична або юридична), яка має певні права, обов'язки щодо здійснення заходів з безпеки на підприємстві. Таким чином ми можемо визначити, за яких умов персонал підприємства може бути суб'єктом забезпечення його безпеки. До цих умов слід віднести:

- наявність відповідної освіти (за освітньо-кваліфікаційним рівнем: бакалавр, спеціаліст або магістр) та професійних компетенцій (знань, навичок, вмінь) щодо забезпечення безпеки на підприємстві;
- визначення у кваліфікаційних характеристиках (завданнях та обов'язках) здійснення відповідної діяльності по забезпеченню безпеки на підприємстві;
- закріпленості у посадових інструкціях персоналу підприємства відповідних прав та обов'язків по забезпеченню безпеки;



Структура діяльності по забезпеченню безпеки підприємства

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- проходження відповідного інструктажу по забезпеченню безпеки та методам її забезпечення на підприємстві;
- наявність сформованої мотивації до забезпечення безпеки та відданості до підприємства;
- обраховування керівництвом підприємства діяльності того чи іншого працівника по забезпеченню ним безпеки при оплаті його праці.

Згідно з діючим класифікатором професій ДКООЗ:2010 [19, 20] у державі існує низка посад для фахівців у галузі безпеки, для заняття яких потрібні відповідні компетенції з безпеки та наявність вищої освіти в галузі безпеки (табл. 1–3).

Для зайняття цих посад потрібна відповідна повна вища освіта (освітньо-кваліфікаційний рівень «спеціаліст», «магістр»), стаж роботи на посадах та обов'язкове проходження курсів підвищення кваліфікації.

Для заняття цих посад потрібна відповідна освіта на рівні «спеціаліст», «магістр» з отриманням кваліфікації, яка надає право займати такі посади.

Для заняття посад визначених у табл. 3 потрібна освіта на рівні «бакалавр», а в окремих випадках і «спеціаліст» з відповідною кваліфікацією або (спеціалізацією).

У кваліфікаційних характеристиках для цих фахівців з безпеки (табл. 1–3) визначені певні завдання та обов'язки, вимоги до освітньої підготовки [21].

Тобто коли мова йде про визначення внутрішніх суб'єктів забезпечення економічної безпеки на підприємстві, до них слід віднести тільки три категорії персоналу.

Перша – це засновники та керівник підприємства, вони безпосередньо відповідають за всю діяльність підприємства, у тому числі за організацію системи безпеки на ньому, приймають остаточне рішення щодо формування та функціону-

вання системи економічної безпеки на підприємстві, утворення підрозділу безпеки та механізмів взаємодії підрозділів підприємства по забезпеченню економічної безпеки.

Друга категорія – це керівники підрозділів безпеки на підприємстві. За своїми функціональними обов'язками та посадовими інструкціями вони безпосередньо відповідають за організацію діяльності підрозділу безпеки, здійсненню заходів по забезпеченню безпеки та результати діяльності по забезпеченню економічної безпеки [22].

Третя категорія – це фахівці з безпеки, ті, хто безпосередньо здійснює заходи по забезпеченню економічної безпеки на підприємстві. Друга та третя категорії повністю відповідають вимогам щодо визначення суб'єктів забезпечення економічної безпеки на підприємстві.

Що стосується іншого персоналу підприємства, то він повинен розглядатися як суб'єкт сприяння забезпеченню економічної безпеки на підприємстві. Весь інший персонал підприємства (його топ-менеджмент, менеджмент тощо) одночасно є об'єктом економічної безпеки і загрозою для економічної безпеки підприємства. Для того щоб окремі категорії працівників визначалися суб'єктами забезпечення економічної безпеки, вони повинні відповідати вимогам, які викладені у цій статті.

Зовнішні суб'єкти забезпечення економічної безпеки підприємства поділяються на державні та приватні. Ряд зарубіжних та вітчизняних вчених розглядають суб'єктів забезпечення національної безпеки держави і як суб'єктів забезпечення безпеки вітчизняного підприємництва, але це не зовсім відповідає дійсності [23, 24]. Для того щоб вони могли розглядатися як суб'єкти забезпечення безпеки на підприємстві, для них теж сформовані певні вимоги:

Таблиця 1. На рівні керівників ми маємо такі посади

№ з/п	Професійні назви робіт	Код КП
1	Керівник (директор, начальник) підрозділу (служби, управління, департаменту тощо) з безпеки (фінансово-економічної, інформаційної)	1229.7
2	Керівник підрозділу з охорони та безпеки (фізичної та майнової)	1229.7
3	Менеджер (управитель) систем з інформаційної безпеки	1495

Таблиця 2. На рівні професіоналів

№ з/п	Професійні назви робіт	Код КП
1	Професіонал з фінансово-економічної безпеки	2414.2
2	Професіонал з інтелектуальної власності	2419.2
3	Професіонал із організації інформаційної безпеки	2149.2
4	Аналітик з питань фінансово-економічної безпеки	2414.2
5	Професіонал з охоронної діяльності та безпеки	2423.2
6	Професіонал з організації захисту інформації з обмеженим доступом	2149.2
7	Приватний детектив	2429

Таблиця 3. На рівні фахівців

№ з/п	Професійні назви робіт	Код КП
1	Фахівець з фінансово-економічної безпеки	3411
2	Фахівець із туристичної безпеки	3414
3	Фахівець з організації інформаційної безпеки	3439
4	Фахівець з організації майнової та особистої безпеки	3450
5	Фахівець з організації захисту інформації з обмеженим доступом	3439
6	Інспектор воєнізованої охорони	3450
7	Помічник приватного детектива	3450

- законодавче (правове) закріплення їх прав брати участь у забезпеченні безпеки на підприємствах різної форми власності;

- наявність відповідних ліцензій (дозволів) по наданню послуг у галузі безпеки (охорони, захисту інформації тощо);

- наявності у статутах зовнішніх суб'єктів забезпечення безпеки визначеного напрямку діяльності по забезпеченню безпеки (приватна детективна діяльність, інформаційно-аналітичне забезпечення безпеки тощо), за яким надається підприємству послуга;

- мати у своєму складі відповідних фахівців по забезпеченню безпеки, освітньо-кваліфікаційний рівень яких підтверджено відповідними документами, встановленого державою зразка;

- наявності цивільно-правових договорів (угод) по наданню підприємству відповідних послуг з безпеки тобто мати правову систему відношень.

До зовнішніх суб'єктів державної форми власності, які надають послуги з безпеки, належить Державна служба охорони при МВС України. До недержавних суб'єктів забезпечення безпеки на вітчизняних підприємствах належать суб'єкти приватної форми власності, які на підставі ліцензій надають послуги з охорони громадян та власності, здійснюють технічний захист інформації тощо.

Усю іншу діяльність державних або приватних суб'єктів господарської діяльності, представників установ, організацій можливо розглядати як сприяння у забезпеченні безпеки і відносити їх до суб'єктів забезпечення безпеки проблематично. До зовнішніх суб'єктів, які сприяють забезпеченню безпеки, належать навчальні заклади, в яких готують фахівців з безпеки, магазини з продажу зброї та технічних приладів з безпеки тощо.

Висновки

Якщо мова йде про забезпечення безпеки підприємства, ми повинні обов'язково визначити суб'єктів забезпечення цієї безпеки в цілому та її складових:

1. Традиційно суб'єктів забезпечення економічної безпеки поділяють на зовнішніх та внутрішніх. До внутрішніх суб'єктів забезпечення економічної безпеки слід відносити представників персоналу підприємства, який відповідає визначеним у нашої статті вимогам. Інший персонал підприємства можливо розглядати, з одного боку, як суб'єктів сприяння забезпечення безпеки, з іншого – як об'єкт та загрозу економічній безпеці підприємства.

2. Зовнішні суб'єкти безпеки потрібні теж відповідати певним вимогам, щоб розглядатися як суб'єкти забезпечення безпеки підприємства. Інші зовнішні представники організацій чи установ своєю діяльністю можуть сприяти забезпеченню безпеки на підприємстві.

3. При розробці практичних рекомендацій з формування системи економічної безпеки на підприємстві або діяльності їхніх підрозділів безпеки дослідники мають враховувати наявні професійні вимоги до діяльності фахівців з економічної

безпеки, існуючі кваліфікаційні характеристики, наявні спеціальності та програми підготовки фахівців в галузі безпеки.

4. Для того щоб визначити суб'єктів забезпечення економічної безпеки підприємства, необхідно надати визначення, що собою представляє безпека підприємства, система економічної безпеки суб'єкта господарської діяльності, та враховувати реалії практичної діяльності із забезпечення безпеки на підприємстві.

5. При здійсненні класифікації суб'єктів забезпечення економічної безпеки слід враховувати їхні кваліфікаційні характеристики та посадові інструкції, а також наявність в них професійних компетенцій по забезпеченню безпеки.

Ми класифікуємо суб'єктів забезпечення безпеки на підприємстві як внутрішніх та зовнішніх (державних або/та приватних), а також виділяємо окрему категорію – суб'єктів сприяння забезпеченню безпеки підприємства.

Список використаних джерел

1. Крутов В.В. Становлення та розвиток недержавної системи безпеки підприємництва: монографія. – К.: «Фенікс», 2008. – 406 с.
2. Гнилицька Л.В. Обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки підприємства: монографія / Л.В. Гнилицька. – К.: КНЕУ, 2012. – 305 с.
3. Ортинський В.Л. Економічна безпека підприємств, організацій та установ: навчальний посібник для ВНЗ. – К.: Видавництво «Правова єдність», 2009. – 544 с.
4. Франчук В.І. Особливості організації системи економічної безпеки вітчизняних акціонерних товариств в умовах трансформаційної економіки: монографія / В.І. Франчук / Львівський державний університет внутрішніх справ. – Львів, 2010. – 440 с.
5. Ярочкин В.І. Система безопасности фирмы. – М.: Издательство «Ось-89». – 2003. – 352 с.
6. Кім Ю.Г. Формування системи фінансової безпеки транспортно-експедиційного підприємства: Монографія. – К.: «ДОРАДО», 2007. – 140 с.
7. Антирейдерский союз предпринимателей Украины. Консультационный центр «Корпоративная безопасность предприятия (фирмы)». – «Экономическая безопасность предприятия (фирмы)». – Курс лекций. – К.: Библиотека Антирейдера, 2010. – 112 с.
8. Губарева О.І., Доровської В.А. Теоретичне визначення змісту поняття «економічна безпека» // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2009 – №2.
9. Гончаренко Л.П. Управление безопасностью: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2009. – 272 с.
10. Франчук В.І. Теоретична модель системи забезпечення економічної безпеки акціонерних підприємств // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – №20.
11. Мак-Мак В.П. Служба безопасности предприятия как субъект частной правоохранительной деятельности: монография / В.П. Мак-Мак. – М.: Компания «Спутник+», 2003. – 220 с.
12. Ярочкин В.І. Аудит безопасности фирмы: теория и практика: учебное пособие для студентов высших учебных заведений. – М.: Академический проект, 2005. – 352 с.

13. Пономаренко А.І. Система економічної безпеки фірми / А.І. Пономаренко // Шлях України до економічної безпеки: матеріал науково-практичної конференції (м. Харків, 14 квітня 2006 р.). – Харків, 2006. – 302 с. – С. 167–189.
14. Тумар Н.Б. Экономическая безопасность предприятия: монография. – Харьков, 2006. – 160 с.
15. Шульга І.П. Економічна безпека емісійної діяльності акціонерних товариств: монографія. – Черкаси: Видавництво ТОВ «Маклаут», 2010. – 425 с.
16. Захаров О.Ю. Обеспечение комплексной безопасности предпринимательской деятельности / Захаров О.Ю. І М.: АСТ «Астрель», 2008. І 320 с.
17. Україна. Всесвітній огляд економічних злочинів. – [Електрон. ресурс] www.pwc.com/ua
18. Энциклопедический словарь Ф.А. Брокгауза и И.А. Ефрона. – www.vehi.net/brokgauz/index.html
19. Національний класифікатор України «Класифікатор професій ДК: 003: 2010». – К.: «Соцінформ». – 2010. – 746 с.
20. Національний класифікатор України «Класифікатор професій ДК: 003: 2010» (зміни та доповнення №1). Погоджено Міністерством соціальної політики України від 06.02.2012. Затверджено наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України №923 від 16.08.2012 (набирає чинності з 01.09.2012р.) – К.: «Соцінформ» – 2012. – 218 с.
21. Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників «Безпека господарської діяльності підприємства, установи, організації» / Розробники: Мельник С.В., Гнилицька Л.В., Пригунов П.Я. та інш. – Луганськ: ДУ НДІ СТВ, 2011. – 57 с.
22. Теоретико-методологические и прикладные основы обеспечения экономической безопасности субъектов хозяйственной деятельности. Монография / Захаров О.І., Пригунов П.Я., Гнилицька Л.В. // К.: ТОВ «Дорадо-Друк», 2011. – 290 с.
23. Королев М.И. Экономическая безопасность фирмы: теория, практика, выбор стратегии. Монография / Королев М.И.: М.: Экономика, 2011. – 284 с.
24. Ліпкан В.А. Національна безпека України: навчальний посібник. – К.: КНТ, 2009. – 576 с.

УДК 339.03:69.057:658.7

Є.Ю. АНТИПЕНКО,
д.т.н., професор, Запорізька державна інженерна академія

Аналіз сучасної практики організації структур управління ланцюгами поставок підприємств у нестаціонарному середовищі

У роботі проаналізовано загальні теоретичні підходи до побудови та розвитку організаційних структур управління підприємствами та ланцюгами поставок відповідно до ринкової кон'юнктури. Така теоретична основа є корисним підґрунтям для покращення результатів діяльності підприємств будівельної галузі, що функціонують у сучасних умовах ринку та спрямовують свою діяльність на отримання максимального прибутку за рахунок оптимізації апарату управління.

Ключові слова: сучасні тенденції розвитку, організаційні структури управління, ринкові відносини, будівельне підприємство.

В работе проанализированы общие теоретические подходы к построению и развитию организационных структур управления предприятиями и цепями поставок в соответствии с рыночной конъюнктурой. Такая теоретическая основа является полезным основанием для улучшения результатов деятельности предприятий строительной отрасли, функционирующих в современных условиях и направляющих свою деятельность на получение максимальной прибыли за счет оптимизации аппарата управления.

Ключевые слова: современные тенденции развития, организационные структуры управления, рыночные отношения, строительное предприятие.

The paper analyzes the general theoretical approaches to building and developing organizational structures of enterprises and supply chain according to market conditions. This theoretical framework is a useful basis for improving performance of construction companies that operate in today's market and seeks to maximize profits by streamlining administrative staff.

Keywords: modern trends, organizational management structure, market relations, construction enterprise.

Постановка проблеми. Створення нової або належне коректування існуючої структури управління підприємством або ланцюгом поставок є важливим елементом в організаційній діяльності. Вибір ефективної методики раціоналізації і формування всього комплексу організаційних структур – також життєво важливий елемент в діяльності управлінського корпусу. Тому необхідна їх орієнтація на діяльність в умовах ринку, що передбачає вивчення ринковою кон'юнктури, систематичне вдосконалення організаційно-технічно-

го рівня, забезпечення високого рівня соціального розвитку, перебудову організаційних структур управління.

Метою статті є аналіз сучасної практики організації структур управління ланцюгами поставок підприємств в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні існує ряд тенденцій у розвитку організаційних структур управління в ринкових умовах.

Першу тенденцію можна характеризувати як прагнення до створення «горизонтальної» структури, яка передбачає, що координація діяльності підрозділів суттєво впливає на ефективність підприємства.

В умовах гострої конкуренції підприємства, які мають ієрархічні (бюрократичні) структури, виступають першими претендентами у банкрути. З цієї причини на зміну їм сьогодні приходять більш гнучкі організації, в яких кількість управлінських ланок зменшується. Це призводить до децентралізації управління, скорочення вертикальних зв'язків на користь горизонтальних. Останнє означає, що дедалі більше робітників поряд зі своєю спеціалізованою діяльністю починають виконувати управлінські функції. Управління стає демократичнішим і переміщується на низовий рівень. Можна виділити такі закономірності розвитку організаційних структур управління підприємством:

1. Надання більшій автономії підрозділам шляхом формування структур, орієнтованих на готовий продукт (створення «центрів прибутку», «робочих центрів»).

2. Розвиток дублюючих підрозділів всередині підприємства з метою появи елементів ринкової конкуренції.

3. Руйнування традиційних бар'єрів між підрозділами за рахунок створення командних структур управління.

4. Створення різного виду неформальних об'єднань фахівців для здійснення новацій («групи якості», тимчасові творчі колективи тощо).

5. Запровадження структур, які забезпечують соціальне партнерство на рівні підприємства (системи участі робітників у групах з прийняття рішень, радах правління компанією тощо) [4, с. 447–448].

Друга тенденція полягає в тому, що зміни в організаційній структурі обумовлюють нові вимоги до форм та методів управління персоналом підприємства, у зв'язку з цим важливим мотивуючим фактором виступають зміст та умови праці. Одноманітна, рутинна й легка робота не спонукає до активної діяльності. Нормальна людина в міру свого розвитку бажає виконувати більш творчі завдання. Тому треба дбати про те, щоб зміст праці оновлювався достатньо швидко, а її умови відповідали фізіологічним, соціальним і духовним потребам персоналу. Для цього підприємства проводять реорганізацію виробництва у формі ліквідації або модифікації конвеєрної системи, впроваджують новий режим праці. Ці заходи спрямовані на примноження трудових функцій робітників, збільшення міри їх відповідальності, створення можливостей для прояву ініціативи та самостій-

ності тощо. Фактором мотивації є також своєчасне просування за службою, професійне зростання персоналу.

Основними рисами такої структури є:

- тенденція до найбільш повного задоволення інтересів замовника;
- мінімальне число рівнів ієрархії з виділенням самостійних комплексних груп, які спроможні вирішувати будь-які завдання замовника;
- наявність потужної інформаційної системи, яка дозволяє автоматизувати поточні завдання управління і дає можливість менеджерам зосередитися на головних задачах;
- зміна критеріїв оцінки роботи менеджерів – ініціатори більш цінні, ніж виконавці [4, с. 449].

Третя тенденція – це прагнення до рухомої, гнучкої структури. Її характеристики такі:

- новітні інформаційні та комунікаційні технології;
- максимальна адаптація до змін зовнішнього середовища та швидка реакція на ці зміни;
- максимальна гнучкість структури;
- спроможність до самореорганізації;
- гнучкі форми конкуренції, де переважає кооперація та співробітництво [3, 5].

Четверта тенденція – це організація в формі мережі (гібридне рішення), що об'єднує три раніше розглянутих типи структур (функціональної, дивізійної і матричної), що забезпечує більш ефективний варіант розмежування діяльності і зв'язків, а також пропорцій між автономією і контролем. Підрозділи, що займаються інженерними розробками, маркетингом, науковими дослідженнями і бухгалтерією, тепер не є складовими частинами однієї організації, вони стають самостійними організаціями, працюючими за контрактом. Управління будується на основі гнучких екстрених рішень, які складаються в цей час, в умовах, коли багато які важливі задачі виникають настільки стрімко, що їх неможливо вчасно передбачити [2].

Світова практика підтверджує прогресивність та ефективність індивідуального підходу до побудови і вдосконалення організаційних структур управління, саме з цього випливає п'ята тенденція. Найпоширенішим є системний підхід до формування організаційних структур, який розглядає підприємство як цілісний організм у взаємодії з навколишнім середовищем.

Відмітною особливістю системного підходу є орієнтація на вивчення зв'язків і взаємовідносин між елементами організаційних структур і функціонування системи в цілому. Системний підхід заперечує чітко формалізовані структури управління і потребує врахування конкретних особливостей господарських ситуацій та реальних можливостей керівників і спеціалістів приймати управлінські рішення.

Застосування того чи іншого варіанта структури управління в кожному окремому випадку визначається конкретними умовами діяльності керованого об'єкта. Найефективніше виконання поставлених завдань забезпечують ті структури, які, не руйнуючи взаємозв'язків, що склалися в організації, дають змогу забезпечити досягнення заданих цілей шляхом налаго-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

дження прямої взаємодії підрозділів на будь-якому рівні управління за умови доцільного перерозподілу прав та обов'язків.

Перерозподіл обов'язків між органами лінійно-функціональної структури спрямований на виконання конкретної програми, впорядковує і різко скорочує довжину горизонтальних зв'язків у процесі управління, зводить до мінімуму негативні наслідки багаторівневої лінійної підпорядкованості, прискорює прийняття рішень і сприяє підвищенню відповідальності за їх зміст та результати реалізації [4, с. 417–418].

На рисунку показано взаємозв'язок між основними тенденціями розвитку організаційних структур управління в ринкових умовах.

Зв'язок, утворений між новими вимогами до форм та методів управління з рештою тенденцій розвитку організаційних структур, показує неминучі наслідки реформ організаційних структур у ринкових умовах. У даному випадку нові вимоги до форм та методів управління виступають як окрема тенденція розвитку організаційних структур, так і наслідком застосування будь-якої з чотирьох інших тенденцій.

Передумовами створення зв'язку між прагненням до створення «горизонтальної» структури та прагненням до створення гнучкої структури стали спільні риси у філософії побудови та реорганізації структур управління у цих тенденціях. Такий зв'язок відображає «взаємозамінність» цих тенденцій, поєднує їхні характеристики в єдине ціле.

Подібність ситуацій, при яких доцільно використовувати організації у формі мережі та системний підхід до формування організаційної структури, зумовила виникнення зв'язку між цими двома тенденціями. При поєднанні таких тенденцій розвитку в одне ціле народжується гармонійна та збалансована система (мережа) управління, що охоплює всі

сфери діяльності всередині структури та максимально швидко реагує на прояви зовнішнього середовища.

Ототожнюючи сучасні тенденції розвитку організаційних структур, можна сказати, що сьогодні простежується прагнення до формування на великих і середніх підприємствах чотириступінчатої, а на малих – триступінчатої організаційної структури управління.

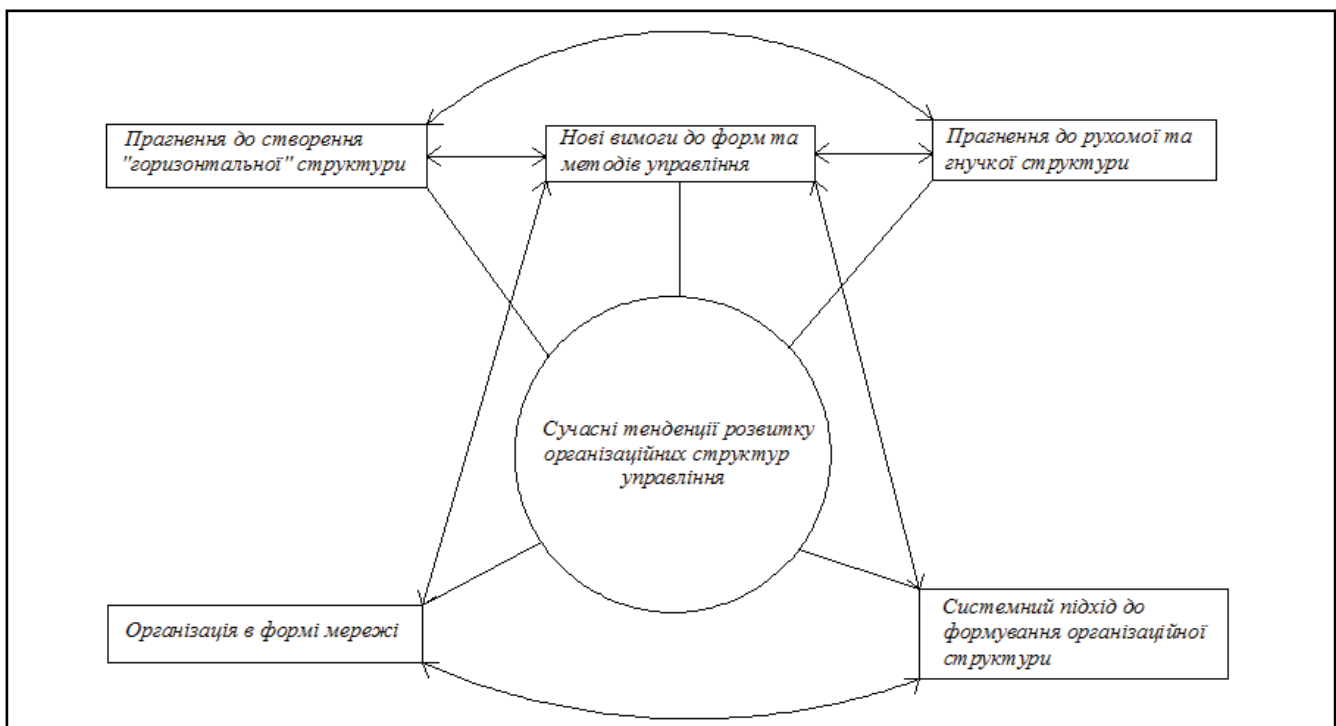
Перша включає такі рівні управління: 1) директор, 2) функціональний керівник (заступник директора), 3) начальник цеху, 4) начальник зміни (керівник групи, майстер); друга: 1) директор, 2) начальник цеху, 3) начальник зміни (керівник групи, майстер) [1, 3, 5].

Горизонтально-ієрархічні системи, що характеризуються великою кількістю рівнів і виділенням внутрішньофірмової, збутової і продуктової сфери в управлінні, доцільно удосконалити шляхом придання працівникам вищих сфер управління нарівні з координуючими функціями, здатності взяти на себе підприємницьку відповідальність.

Матричні системи, що являють собою дві структури основної функціональної області: управління виробництвом і регіональне управління повинні бути не механічним дублюванням службових інстанцій, а мережевими структурами з оптимальною системою зв'язків.

Дуальні системи, що є комбінацією постійно діючих організаційних підрозділів з тимчасово організованими підрозділами, необхідно використати шляхом встановлення ключових зв'язків між основними і супутніми структурними підрозділами.

Паралельні системи, засновані на принципах паралельного управління збутових і виробничих підрозділів на рівні окремих господарських ланок, передбачають ліній-



Теоретична модель розвитку організаційних структур управління

но-штабний розподіл управлінських функцій, забезпечують формування конструктивної конкурентної культури [1, 3].

Будь-яку перебудову структури управління необхідно оцінювати передусім з погляду досягнення поставленою перед нею мети. В умовах нормальної (не кризової) економіки, що розвивається, реорганізація направлена найчастіше на те, щоб шляхом вдосконалення системи управління підвищити ефективність роботи організації при цьому головними факторами поліпшення є зростання продуктивності праці, прискорення технічного розвитку. Кооперація в прийнятті і реалізації управлінських рішень тощо. В кризовий період зміни в структурах управління спрямовані на створення умов для виживання організації за рахунок більш раціонального використання ресурсів, зниження витрат і більш глибокого пристосування до умов зовнішнього середовища. Незалежно від причин, що викликають перебудову, вона обов'язково має на меті розширення повноважень на нижчих рівнях ієрархії управління і підвищення виробничо-господарської самостійності підрозділів, що входять у склад організації. Практично це означає залучення все більшої кількості працівників до процесу виявлення і вирішення проблем організації. Тому разом із цими можливостями, які нова структура управління створює для покращення економічних і соціальних параметрів, її оцінка здійснюється за такими напрямками, як швидкість обробки і отримання інформації, необхідної для прийняття рішень; використання інформаційної технології, що спрощує не тільки вирішення проблем, а й всю систему взаємодій, які необхідні у процесі розробки і реалізації управлінських рішень [1, 3, 5].

Оптимальна організаційно-управлінська система повинна створюватися на базі принципу багатоаспектності, щоб ефективно контролювати складні ринки збуту і раціонально використати ресурси.

Висновки

Таким чином, організаційна структура управління ланцюгами поставок є важливим механізмом управління проектом. Вона дозволяє реалізовувати всі функції та процеси, необхідні для досягнення цілей проекту, також вона являє собою основу формування та організації діяльності команди проекту.

У статті проаналізовано загальні теоретичні підходи до побудови та розвитку організаційних структур управління підприємствами та ланцюгами поставок відповідно до ринкової кон'юнктури. Така теоретична основа є корисним підґрунтям для покращення результатів діяльності підприємств будівельної галузі, що функціонують в сучасних умовах ринку та спрямовують свою діяльність на отримання максимального прибутку за рахунок оптимізації апарату управління.

Список використаних джерел

1. Акбердін Р.З. Вдосконалення структури, функцій і економічних взаємовідносин управлінських підрозділів підприємств при формах господарювання [Текст] / Р.З. Акбердін, А.Я. Кібанов. – М.: ГАУ, 2003. – 423 с.
2. Доненко В.І. Науково-теоретичні основи адаптації організації підготовки будівництва / В.І. Доненко // Ежегодный научно-технический сборник «Современные проблемы строительства». – Донецк: Донецкий ПромстройНИИпроект, – 2010. – № 13. – С. 47–54.
3. Інноваційні концептуальні та формально-аналітичні інструменти обґрунтування підготовки та впровадження будівельних інвестиційних проектів: Монографія / В.О. Поколенко, С.А. Ушацький, Г.В. Лагутін, О.А. Тугай, Н.О. Борисова, О.С. Рубцова: за науковою редакцією В.О. Поколенка. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2008. – 208 с.
4. Ніколенко Ю.В. Основи економічної теорії [Текст]: навч. посібник / Ю.В. Ніколенко. – К.: ЦНЛ, 2003. – 524 с.
5. Організація будівництва: підручник для студ. вищих навч. закл. / С.А. Ушацький [та ін.]; ред. С.А. Ушацький. – К.: Кондор, 2007. – 521 с.

УДК:338.43:351.824.1

Т.В. ОЛЕФІРЕНКО,
к.е.н., доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Особливості економічного механізму регулювання сільськогосподарського виробництва в умовах активного впливу держави на розвиток національної економіки

У статті уточнено понятійно-категоріальний апарат через тлумачення сутності «економічного механізму регулювання сільськогосподарського виробництва» та визначено особливості його функціонування.

Ключові слова: сільське господарство, економічний механізм, регулювання, обсяг виробництва, інструменти, попит, пропозиція.

В статье уточнен понятийно-категориальный аппарат через толкование сути «экономического механизма регулирования сельскохозяйственного производства» и определены особенности его функционирования.

Ключевые слова: сельское хозяйство, экономический механизм, регулирование, объем производства, инструменты, спрос, предложение.

This article clarifies concepts and categories of interpretation because the essence of «economic mechanism of regulation of agricultural production» and defined its features.

Keywords: agriculture, economic mechanism, management, production, tools, demand, supply.

Постановка проблеми. В сучасних умовах становлення новітніх ринкових відносин, необхідності прискорення соціально-економічних процесів виникає нагальна необхідність перегляду вже усталених підходів до вузлових принципів економічної теорії, причин і наслідків ендегенних протиріч, що виникають у виробничих системах, а також виокремлення базових чинників їх розвитку. В даному контексті формування виробничо-економічних відносин потребує створення адекватного механізму державного регулювання, що відповідав би сучасному стану і проблематиці розвитку агропромислового виробництва.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питаннями розробки теоретико-методологічного інструментарію формування економічного механізму регулювання сільськогосподарського виробництва присвячені роботи таких науковців: А. Андрійчука, А. Діброви, М. Гладія, Ю. Лупенка, Ю. Лузана, С. Кваші, П. Саблука, О. Шпичака.

Метою статті є визначення сутності економічного механізму регулювання сільськогосподарського виробництва та виявлення особливостей його функціонування в умовах активного впливу держави на розвиток національної економіки.

Виклад основного матеріалу. Регулювання сільськогосподарського виробництва як однієї із системоутворюючих галузей народного господарства має бути спрямоване на досягнення цілей аграрної політики. На нашу думку, економічний механізм регулювання сільськогосподарського виробництва являє собою сукупність взаємообумовлених і взаємопов'язаних між собою фінансово-кредитного, податкового і ціноутворюючого чинників аграрної політики, які спрямовуються на забезпечення сприятливих умов для діяльності суб'єктів підприємництва в аграрній сфері.

Втручання держави в регулювання сільськогосподарського виробництва є не тільки сьогоденною об'єктивною вимогою вітчизняної політики, а й загальносвітовою тенденцією, характерною для розвинених країн. Проте необхідно зазначити, що досвід європейських країн свідчить про позитивну тенденцію посилення впливу держави на сільськогосподарське виробництво, шляхом збільшення державних замовлень на товари та послуги відповідної галузі, що безперечно мінімізує амплітуду коливань обсягів виробництва, характерної для аграрного ринку. В той же час держава займає позицію координатора, а в деяких випадках просто посередника, з метою підтримання економічної рівноваги на макрорівні, а також збалансування аграрного ринку, вносячи свої корективи при виникненні можливих кон'юнктурних коливань. Тому перехід України до ринкової економіки не

передбачає переходу на виключно ринкові механізми, не виключає, а навпаки посилює роль держави у регулюванні сільськогосподарського виробництва.

Визнаючи неокласичні постулати економічної теорії щодо аграрної економіки, більшість сучасних дослідників акцентують увагу на тому, що з огляду на специфіку сільськогосподарського виробництва теоретичні моделі в реальній практиці, особливо на мікрорівні, не мають надійної апроксимації. На цій підставі обґрунтовується висновок про неможливість лише на підставі ринкового механізму саморегулювання розв'язати аграрно-економічні проблеми. Важливе значення у цьому контексті має економічна політика та її аграрна складова, на основі якої здійснюється державне фінансове регулювання економічних процесів у сільському господарстві [3, с. 323].

Необхідно зазначити, що для сільськогосподарського виробництва є характерним використання економічних ресурсів, що, по суті, ототожнює умови забезпечення ефективності вищезазначеної галузі з іншими сферами виробничої діяльності відповідно до дії економічних законів. Проте у сільськогосподарському виробництві задіяні специфічні види економічних ресурсів та ресурси біологічного походження.

Специфіка процесу сільськогосподарського виробництва визначає особливості вибору інструментів його фінансового забезпечення та напрямів використання фінансових ресурсів. Варто виділити особливості діяльності підприємств аграрної сфери, що зумовлюють необхідність державної фінансової підтримки галузі [7, с. 210].

Однією з особливостей сільськогосподарської діяльності є неможливість прискорення оборотності активів сільськогосподарських підприємств. Першопричиною виникнення цього явища є чітка відповідність тривалості процесу виробництва до природно-кліматичних умов та врахування біологічних особливостей засобів та предметів праці. Вплив організаційно-економічних, технічних та інших заходів на тривалість виробничого циклу є дуже обмеженим. Що, по суті, унеможливує отримання додаткового ефекту за рахунок зменшення тривалості обороту активів. У результаті чого зростає небезпека зовнішнього тиску постачальників та споживачів на діяльність сільськогосподарських підприємств з боку як споживачів, так і постачальників. Існує потреба резервування певних коштів та страхових запасів для залучення додаткових фінансових ресурсів.

Особливістю функціонування економічного механізму регулювання сільськогосподарського виробництва є високий рівень конкуренції на ринку сільськогосподарської продукції. Що, своєю чергою, обмежує можливості цінового впливу на формування власних джерел, необхідних для забезпечення відтворення. Необхідно зазначити, що в умовах сьогодення існує велика кількість сільськогосподарських підприємств, що унеможливує появу монополізації продовольчого ринку і, як наслідок, неможливість вагомого впливу на рівень ринкових цін. Характеризуючи ринок сільськогосподарської продукції, необхідно відзначити його висококонкурентність.

Існує небезпека додаткових втрат доходів, що існує в процесі реалізації продукції, зумовленої відсутністю належного антимонопольного захисту, а також територіальною розосередженістю виробничих структур. В окремих випадках сучасні товаровиробники змушені задовольнятися отриманням половини ринкової вартості виробленої продукції. В той час як більша частина отриманого прибутку осідає в розгалуженій системі посередницьких структур, що спонукає до використання тіньового обороту.

Загальновизнаним фактом є те, що низька еластичність попиту на продукти харчування не сприяє нарощуванню обсягів фінансових ресурсів за рахунок власних джерел. Крім того, мова йде про залежність рівня еластичності попиту на продукти харчування від ціни на відповідну продукцію, а також рівня доходів середньостатистичної сім'ї. Проте існує певний набір продуктів, на споживання яких не впливає суттєво зміна ціни. Тобто якщо підвищиться попит, а також відповідно і обсяг реалізації на 1%, зменшення ціни коливатиметься на рівні 4–5%. Аналізуючи залежність коефіцієнта еластичності відносно рівня доходу, необхідно зазначити, що чим нижчий дохід сім'ї, тим більша його частка спрямовується на задоволення потреб їжею, тобто призводить до збільшення попиту на сільськогосподарську продукцію. Саме цю особливість використовують в економічно розвинених країнах, спрямовуючи бюджетні дотації потенційним споживачам сільськогосподарської продукції, тим самим стимулюючи попит. Проте при прогнозуванні зростання попиту необхідно враховувати фізіологічну межу споживання продуктів харчування. Тобто на певному етапі збільшення доходу ніяк не стимулюватиме збільшення попиту на них.

Необхідно зазначити, ще одну характерну особливість функціонування економічного механізму регулювання сільськогосподарського виробництва, це існування розриву в часі між витратами та надходженнями, отриманими в результаті реалізації продукції. Природа виникнення даного явища насамперед пов'язана із сезонністю виробництва та біологічними особливостями предметів праці. Своєю чергою, компенсація вищезазначеної невідповідності потребує додаткових витрат, які найчастіше покриваються за рахунок використання зовнішніх джерел фінансування.

Крім цього, звертає на себе увагу відмінність структури витрат на виробництво сільськогосподарської продукції від інших сфер виробництва. У даному випадку мова йде про непропорційне зменшення питомої ваги постійних затрат за рахунок збільшення обсягів виробництва. Тобто зниження собівартості продукції сільського господарства відбувається значно повільніше збільшення обсягів виробництва. Відносно визначення особливостей у сільськогосподарському виробництві необхідно відзначити високу товарність зазначеної галузі, що, своєю чергою, свідчить про значний обсяг внутрішньогосподарського споживання продукції.

Особливості функціонування аграрного сектору, його полісистемність, роль у забезпеченні продовольчої безпеки та

сучасний стан сільського господарства в Україні зумовлюють необхідність його державної підтримки. Отже, визначення об'єктивних особливостей економічних відносин у сільському господарстві, що характеризуються полісистемністю, свідчать про необхідність державної підтримки виробництва сільськогосподарської продукції у контексті забезпечення продовольчої безпеки країни.

Як зазначає В. Попова, збалансоване економічне зростання забезпечує спрямованість на розвиток при пропорційному нарощуванні ефективності виробництва та корисності споживання товарів і послуг, вироблених усіма видами економічної діяльності, що узагальнено висловлюється у зростанні результативності організаційно-економічного механізму управління розвитком національної макросистеми. Резерви до нарощування результативності визначаються сполученням технологічних можливостей та особливостей ринкової поведінки видів економічної діяльності щодо задоволення потреб споживачів. Природні умови визначають, а історичні реалії підтверджують велике значення сільськогосподарського виробництва для економіки України [6, с. 76].

При визначенні особливостей функціонування механізму регулювання обсягів сільськогосподарського виробництва як системи варто зазначити необхідність структуризації, що дозволить дотримувати рівновагу сталості зв'язків і відносини ендогенного та екзогенного характеру. Отже, одним із пріоритетних завдань, яких важливо дотримуватися з метою підвищення ефективності механізму регулювання обсягів сільськогосподарського виробництва, є визначення структурних елементів.

Розглядаючи нарощування обсягів виробництва сільськогосподарської продукції як невід'ємну перспективу подальшого розвитку аграрних підприємств, необхідно визначити основні фактори впливу. Зокрема, в умовах ринкового середовища превалює попит на відповідну сільськогосподарську продукцію, оскільки саме він визначає параметри обсягів продажу. Що дає підстави стверджувати, що наразі обсяги виробництва напряду залежать від обсягів споживання. Це, своєю чергою, дозволяє розширити можливий діапазон розвитку сільського господарства за рахунок стимулювання зміни обсягів споживання.

Проте, характеризуючи стан ринкової рівноваги, необхідно враховувати різновекторність дії з боку попиту та пропозиції. По суті, зміна обсягів споживання незмінно призведе до зміни обсягів виробництва, причому зміна обсягів останнього безумовно спричинить зворотну дію.

При перенесенні даного закону в практичну площину сучасної України низька платоспроможність населення призводить до низького рівня споживання багатьох видів сільськогосподарської продукції. Саме тому одним із заходів щодо сприяння збільшення виробництва в аграрній сфері є стимулювання споживання як одного з обмежувальних факторів впливу.

Закони попиту і пропозиції діють в абстрактному економічному середовищі, формування якого передбачає наявність

відповідного інформативного поля для забезпечення можливості необмеженого вибору для всіх учасників ринку. Зокрема, в основі прийняття рішень щодо купівлі чи продажу певного товару завжди переважає власний економічний інтерес. Проте в даному випадку стимулювання попиту зосереджене не тільки на суб'єктивному бажанні споживача придбати той чи інший товар, скільки на реальних фінансових можливостях даної категорії учасників ринку. При формуванні пропозиції на ринку необхідно враховувати фактор існування множини вибору, породженого широким спектром товарів і послуг. Життєдіяльність людини потребує задоволення потреб різного ступеня необхідності. Зокрема, предметів першої необхідності (до яких відносять засобів існування) та предметів розкоші. В той же час, аналізуючи пропозицію тих чи інших продовольчих товарів на ринку, маємо підстави для твердження, що існує певна ірраціональність зі сторони закону попиту.

Як зазначає В. Іванишин, функцію визначення обсягу та характеру попиту цей закон відводить ринковій ціні і формулюється так: попит знаходиться в обернено пропорційній залежності від ціни, чим нижча ціна, тим вищий попит на товар, і навпаки, чим вища ціна, тим нижчий попит. Зокрема, в літературних джерелах взаємодія ринкової ціни та попиту на даний товар, як правило, зображена у вигляді двохвимірної абстрактного графіка, де вертикальна вісь показує підвищення ціни, а горизонтальна – ілюструє відповідну реакцію ринку (попит на даний вид товару). В даному випадку крива попиту знаходиться на перетині рівнів ціни та величини попиту. Проте вищезазначена ілюстрація є відображенням загальної ситуації на досліджуваному ринку, що, своєю чергою, не показує реакцію споживача [1, с. 210].

У даному контексті ми розглядаємо споживачів як сукупність індивідумів, що, безперечно, мають відмінності у своїх уподобаннях та фінансових можливостях. Своєю чергою, зростання чи зменшення ціни визначає рівень доступності для відповідної категорії споживачів. Тобто мається на увазі позитивний зв'язок зниження ціни та відповідного зростання попиту за рахунок активізації споживання учасників ринку з порівняно нижчими доходами. В такому випадку суб'єктивне бажання споживача може перетворитися на ринковий попит.

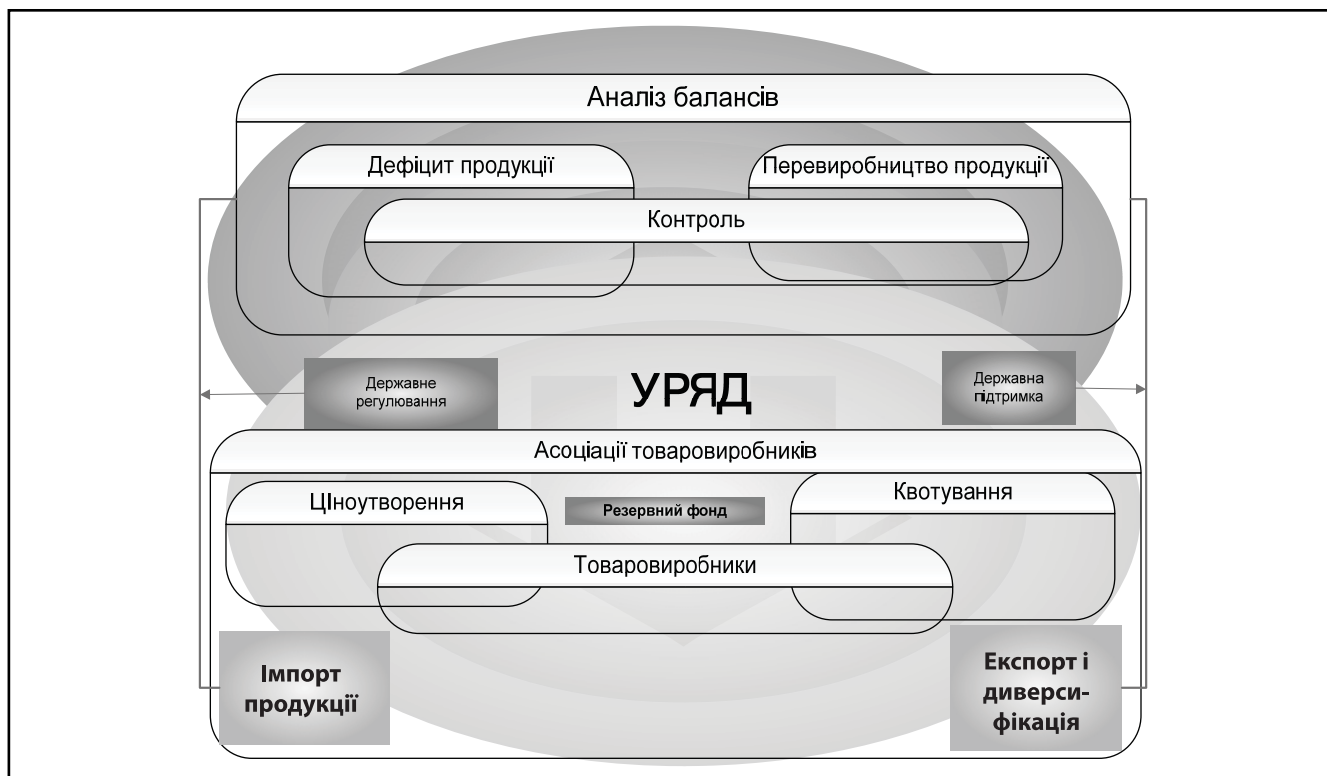
Виявлення залежностей при формуванні попиту на відповідну продукцію при зміні ціни потребує кількісних характеристик. Зокрема, на практиці в даному випадку використовують коефіцієнт еластичності, визначення якого показує залежність зміни попиту на 1% зміни ринкової ціни. При визначенні даного коефіцієнту використовують показники динаміки ціни та попиту. В той же час у практичній площині існують товари, на які при формуванні попиту вплив зміни ціни є зовсім не суттєвим. Зокрема, це стосується продуктів харчування повсякденного вжитку: хліба, овочів, олії тощо. Головним індикатором впливу на формування попиту є рівень необхідності споживання кожного з вищезазначених продуктів харчування, а також фізіологічних особливостей людини. Кількість придбання продуктів харчування коригу-

ється відповідно до щоденної норми харчування, і при задоволенні потреби зниження ціни не є стимулом придбання більшої кількості товару, ніж потрібно. Своєю чергою, при формуванні еластичності необхідно враховувати ступінь взаємозамінності відповідного виду продукції та його питому вагу у витратах споживача. Зокрема, вплив одночасної зміни ціни на взаємозамінні продукти на формування попиту несуттєвий. Крім вищезазначеного, існує позаціновий вплив на поведінку споживача як потенційного носія попиту. Під основними чинниками в даному контексті розуміють індивідуальні смаки та уподобання споживачів, насиченість відповідного ринку товарами-замінниками.

При визначенні особливостей функціонування економічного механізму регулювання виробництва сільськогосподарської продукції необхідно враховувати дію закону пропозиції. Суть якого проявляється у взаємозалежності формування обсягу пропозиції та ціною на відповідний товар. У даному випадку висока ринкова ціна стимулює збільшення пропозиції та виступає гарантом збільшення прибутку. І навпаки, низька ціна зумовлює виникнення гальмівного впливу на формування пропозиції. Індивідуальний виробник не має реального впливу на ринкову ситуацію, оскільки економічне середовище визначається множинністю кількості виробників. Зауважимо, що існує певне пересічення інтересів виробника (максимізація прибутку) та бажання споживача забезпечити свої потреби. Різниця між ринковою ціною та витратами на одиницю продукції визначає прибутковість виробництва. Високий технологічний рівень підприємства підвищить його конкурентоспроможність на ринку. Проте необхідно враховувати, що висока ринкова ціна визначає рівень привабливості виробництва даної продукції. Це, безперечно, сприятиме появі конкурентів, навіть при значно нижчій технологічній оснащеності виробництва. Існують позацінові чинники впливу на формування пропозиції. До них можна віднести технологію виробництва продукції, макроекономічні чинники, кількість конкурентів та інші.

Отже, дослідження особливостей прояву економічних законів ринкової системи свідчать про необхідність державного регулювання процесів взаємо-доповнення ринкового механізму інструментами державного втручання. Зокрема, на нашу думку, механізм регулювання обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, зображений на рисунку, передбачає аналіз балансів, включаючи контроль дефіциту та перевиробництва продукції, з метою визначення оптимальних шляхів державного втручання у формування економічного середовища для всіх учасників ринку.

Необхідно враховувати, що сучасний рівень розвитку аграрного виробництва на міжнародному рівні нині не є гарантом продовольчої безпеки в середині країни. Проте при збільшенні обсягів виробництва продукції даної галузі, орієнтованих на експорт, необхідно підвищувати і якісні показники, адаптованих до вимог міжнародних стандартів і може йти на експорт.



Механізм регулювання обсягів сільськогосподарського виробництва

Висновки

Таким чином, резюмуючи викладене, є підстави стверджувати про необхідність визначення пріоритетних завдань економічного механізму регулювання сільськогосподарського виробництва. Слід підкреслити, що провідною вимогою і надалі лишатиметься забезпечення продовольчої безпеки та досягнення стабільної економічної ситуації в галузі. Одним із шляхів вирішення вищезазначених проблеми наразі може бути посилення інтеграційних процесів. Своєю чергою, це дозволить вирішити питання невизначеності у сфері постачання та збуту сільськогосподарської продукції. Впровадження досягнень науково-технічного прогресу сприятиме зниженню витрат виробництва, що позитивно вплине на конкурентоспроможність продукції, що виробляється. Безперечно, одним із пріоритетних завдань економічного механізму регулювання сільськогосподарського виробництва є розширення ареалу його функціонування. Перспективним напрямом удосконалення діючої системи пріоритетів є стимулювання розвитку мережі інститутів ринкової інфраструктури. Необхідність застосування сучасних переваг інформаційно-консультативного забезпечення суб'єктів підприємницької діяльності в аграрній сфері є доведеним фактом, перевіреном на досвіді розвинених країн Європи.

Список використаних джерел

1. Діброва А.Д. Сучасне трактування сутності державного регулювання аграрного сектору економіки / А.Д. Діброва // Економічна теорія. – 2007. – №1. – С. 76–84.
2. Іванишин В.В. Організаційно-економічні засади відтворення і ефективного використання технічного потенціалу аграрного виробництва: моногр. / В.В. Іванишин. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 350 с.
3. Лузан Ю.Я. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку Агропромислового виробництва України: монографія / Ю.Я. Лузан. – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 472 с.
4. Майстро С.В. Національний аграрний ринок в умовах глобалізації: механізм державного регулювання: моногр. / С.В. Майстро. – Х.: Вид-во ХарПі НАДУ «Магістр», 2009. – 240 с.
5. Никольский С.А. Аграрный курс России (мировоззрение реформаторов и практика аграрных реформ в социально-историческом, экономическом и философских контекстах) / С.А. Никольский. – М.: КолосС, 2003. – 375 с.
6. Попова О.Л. Сталий розвиток агросфери України: політика і механізми / О.Л. Попова. – К.: Ін-т екон. і прогноз. НАН України, 2009. – 352 с.
8. Стецюк П.А. Стратегія і тактика управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств: моногр. / П.А. Стецюк. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 370 с.

Важелі та інструменти підвищення ресурсної продуктивності промислового виробництва: рекомендації для України у світлі світового досвіду

У статті надаються рекомендації щодо важелів та інструментів державної політики підвищення ресурсної продуктивності промислового виробництва в Україні з урахуванням світового досвіду, сприяння екоінноваціям та впровадження більш чистих технологій.

Ключові слова: продуктивність, промислове виробництво, екоінновації, екоіндустріальний парк, чисті технології.

В статье приводятся рекомендации относительно рычагов и инструментов государственной политики повышения ресурсной продуктивности промышленного производства в Украине с учетом мирового опыта, содействия экоиновациям и внедрению чистых технологий.

Ключевые слова: продуктивность, промышленное производство, экоиновации, экоиндустриальный парк, чистые технологии.

Постановка проблеми. Підвищення ефективності використання природних ресурсів у процесах виробництва та споживання поряд із зменшенням негативного впливу виробничої діяльності на довкілля є сьогодні ключовою відповіддю на нові виклики XXI ст., пов'язані з прискореним зростанням чисельності населення світу та скороченням спроможності планети поглинати відходи та відтворювати ресурси.

Очікується, що населення планети зросте у 2050 році до 9,1 млрд. чол. і буде споживати більше природних ресурсів без їх достатнього відновлення, забруднюючи довкілля відходами. Це потребуватиме щонайменше 2,3 обсягу ресурсів планети [1].

За прогнозом Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), чотирикратне зростання світової економіки у 2050 році підвищить попит на:

- енергетичні ресурси на 80% з часткою енергії з викопних джерел у загальному обсязі енергоспоживання на рівні сьогоднішніх 85%;

- води на 55%, зокрема внаслідок зростання попиту промислових підприємств на 400%, теплоелектростанцій – на 140%, а населення – на 130% [2].

Стосовно використання матеріальних ресурсів оцінки спеціалістів Міжнародної ресурсної панелі Екологічної програми ООН (ЮНЕП):

- середній рівень споживання матеріальних ресурсів на душу населення у світі зріс з 4,6 т у 1900 році до 8–9 т на початок XXI ст. – тобто удвічі [3];

- глобальний видобуток і споживання конструкційних матеріалів зросли за XXI ст. у 34 рази, руди та мінеральних ресурсів – у 27, викопного палива – у 12 разів;

- надмірний видобуток ресурсів, втрата родючості земель становитимуть загрозу для підтримання високих темпів зростання економік світу в майбутньому;

- у країнах Східної Європи та Центральної Азії критично низькі рівні ефективності використання ресурсів, зокрема енергії, потенціал для їх підвищення високий.

В Україні більшість підприємств працюють за витратною технологією використання ресурсів. Щорічно в результаті неглибокої переробки залученої у виробництво сировини створюється близько 2,5 млрд. т відходів. Енергоємність та споживання води у 2–2,5 рази перевищують показники розвинутих країн. Потенціал підвищення конкурентоспроможності, пов'язаний із підвищенням ефективності використання ресурсів, є практично на кожному підприємстві України, але він не реалізований. Існує нагальна потреба у здійсненні стимулюючої державної політики.

Мета статті – надання рекомендацій щодо важелів та інструментів державної політики підвищення ресурсної продуктивності промислового виробництва в Україні з урахуванням світового досвіду, сприяння екоінноваціям та впровадженню більш чистих технологій.

Стан вирішення проблеми. У відповідь на стрімке підвищення попиту на ресурси та погіршення стану довкілля протягом останніх років запроваджено такі ініціативи як стратегія зеленого зростання ОЕСР [4], стратегія ЄС з розбудови ресурсно-ефективної, зеленої та конкурентної економіки [5], Рамкова програма ООН зі сталого виробництва та споживання [6], Регіональний форум ЗР для Азії¹ [7].

На рівні підприємств та організацій активно впроваджуються концепції ресурсоефективного та більш чистого виробництва (РЕЧВ) ЮНІДО–ЮНЕП [8], ресурсної продуктивності [9], життєвого циклу продукції, промислового симбіозу [10]. Країнам із перехідною економікою суттєву допомогу у впровадженні РЕЧВ надають ЮНІДО та ЮНЕП через проекти технічного співробітництва. Разом із тим в Україні ці підходи не знаходять відображення в урядовій політиці, а підприємства не мають від держави реальних сигналів щодо намірів та стимулів до ресурсозбереження.

¹ ЗР англ. – reuse, reduce, recycle або укр. – зменшення, повторне використання, рециклінг/переробка.

Виклад основного матеріалу. Центральним завданням програм і стратегій у сфері ресурсоефективності є:

- відмежування економічного зростання від використання природних ресурсів, зокрема у виробництві товарів та послуг (англ. – decoupling);

- створення більшої доданої вартості за меншого обсягу споживання вхідних ресурсів (англ. – doing more with less).

Ці ключові принципи взаємодії економіки з природним середовищем формують серцевину концепції сталого промислового розвитку, або Зеленої промисловості, яку розвиває ЮНІДО починаючи з 2009 року (рис. 1). Головні складові зеленої промисловості (ЗП) включають [11]:

- впровадження ресурсоефективного та більш чистого виробництва (РЕЧВ);

- підвищення енергоефективності та використання відновлюваних джерел енергії, впровадження систем енергетичного управління;

- створення сприятливого регуляторного середовища для зеленого бізнесу;

- інвестування у дослідження, розвиток та впровадження більш чистих технологій (БЧТ), створення нових виробництв та оновлення інфраструктури;

- сприяння екологічним інноваціям;

- розвиток сектору послуг для ЗП – послуг з оптимізації виробничих процесів, розроблення бізнес-планів, створення інформаційних систем, трансферу технологій, фінансового посередництва.

Україна приєдналася до Платформи зеленої промисловості, створеної ЮНІДО та ЮНЕП у рамках Конференції зі сталого розвитку «Ріо+20» (Ріо-де-Жанейро, 22–26 червня 2012 року), та зобов'язалася розвивати політику і практику ЗП, зокрема:

- Підвищення ефективності використання ресурсів.

- Зміцнення управління відходами.

- Енергоефективність та використання відновлюваних джерел енергії.

- Прийняття підходу життєвого циклу до обробного виробництва.

- Забезпечення доступності фінансів для Зеленої промисловості.

- Підтримка зелених промислових досліджень та інновацій.

- Заохочення зелених виробництв і робочих місць.

Зазначені цілі та завдання мають бути враховані у документах політики, які розробляються в Україні у сфері промислового розвитку та зеленої економіки.

В останні роки у промисловості розвинутих країн відбувся перехід від процесів і технологічних рішень «на кінці труби» (перероблення і видалення відходів) до засад більш чистого виробництва, урахування всього життєвого циклу продукції, впровадження інтегрованих систем виробництва та екологічного управління (рис. 2).

Контроль за забрудненням та видалення відходів, які вже сформувалися на кінцевих стадіях виробничого процесу, здійснюється у відповідь на посилення екологічних вимог і вимагає несуттєвого удосконалення технологічних процесів. Тому ці рішення та технології називають кінцевими («на кінці труби» – англ. end-of-pipe).

Підхід більш чистого виробництва (БЧВ) переносить фокус вирішення проблеми забруднення довкілля з «кінця труби» на джерело проблеми (оптимізація технологічних процесів, починаючи з першого джерела відходів і забруднень по всьому ланцюгу перетворення первинних ресурсів на кінцевий продукт).

На початку 90-х років ЮНЕП разом із ЮНІДО запровадили у вибраних країнах низку пілотних проектів з БЧВ та створили мережу центрів БЧВ, яких на сьогодні налічується 50. Методологія БЧВ ґрунтується на систематичній оцінці виробничих процесів та визначенні причин неефективного використання ресурсів. Вона охоплює:

- аналіз життєвого циклу продукції від її створення до завершення терміну служби;

- виявлення причин неефективного використання ресурсів шляхом розроблення детальних матеріальних та енергетичних балансів, співставлення здійснених витрат, отриманих вихідних результатів та викидів, відходів і втрат тепла, енергії, води;

- надання рекомендацій з покращення управління матеріальними потоками, заміни застарілих технологій на більш енерго- та екоефективні, редизайну продукції.

Запобігання утворенню викидів та відходів у джерелі досягається шляхом внесення змін у дизайн продукції або безпосередньо у виробничий процес (рис. 3). Ці зміни до-

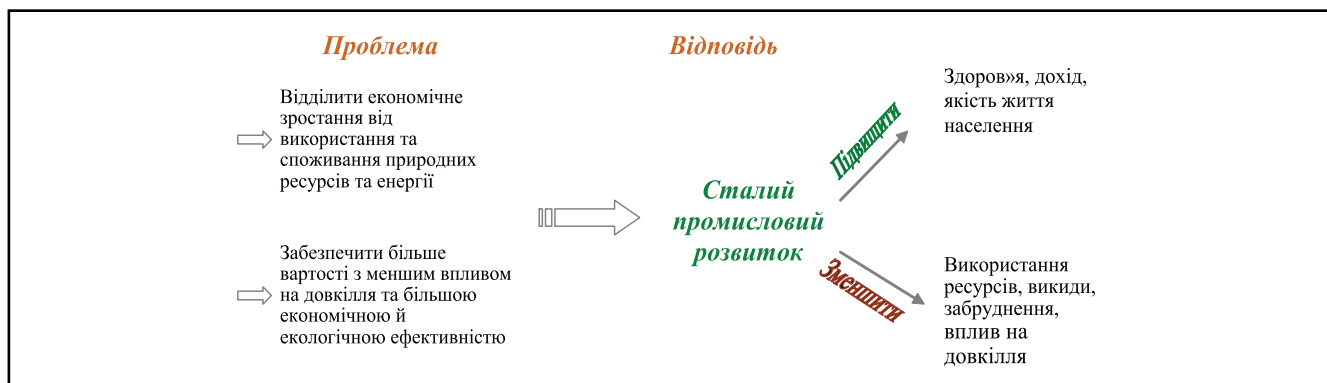


Рисунок 1. Ключові принципи концепції Зеленої промисловості



Рисунок 2. Еволюція концепцій і практики сталої обробної промисловості [12]

звояють знизити обсяг виробничих відходів у момент їхньої появи та утворення.

Наведені ОЕСР результати обстеження діяльності понад 4 тис. компаній з семи індустріальних країн (Канада, Франція, Німеччина, Угорщина, Японія, Норвегія, США) показали, що більш як 75% респондентів звітувало про переважне інвестування у більш чисті технології порівняно з технологіями «на кінці труби», керуючись метою підвищення ефективності виробництва та зменшення операційних витрат [13].

Згадані інструменти належать до більш дешевих та ефективних, що швидко окупають понесені фінансові витрати, але

їх систематичне використання в таких перехідних економіках, як українська, наштовхується на певні бар'єри, серед яких:

- відсутність достатньої кількості спеціалістів на підприємствах та експертів з ґрунтовними знаннями існуючих та новітніх технологічних процесів;
- недотримання працівниками виробничої дисципліни, необхідність зміни стереотипів, звичних підходів до праці та свідомості;
- низька мотивація до вдосконалення виробничих процесів за існування низьких цін на газ і воду, м'які норми використання цих ресурсів, неналежний облік;



Рисунок 3. Методи скорочення відходів у джерела [12, с. 19]

– система звітності, яка не передбачає обліку використання природних ресурсів як екосистемних послуг та їх справедливої оцінки.

В еволюції підходів до сталого промислового виробництва розглянуті методи відносяться до технічних та технологічних покращань і вимагають технологічних інновацій, інвестицій в заміну обладнання. Подальший же розвиток підходів (рис. 2) дедалі більше вимагає організаційних інновацій та системних рішень.

Концепція екологічної ефективності введена Всесвітньою радою ділових кіл зі сталого розвитку та підтримана рішеннями Саміту землі ООН (м. Ріо-де-Жанейро, 1992 рік). Еко-ефективність досягається шляхом постачання за конкурентними цінами товарів і послуг, які задовольняють потреби людини, водночас послідовно протягом усього життєвого циклу знижуючи екологічний вплив і матеріалоємність до того рівня, який принаймні відповідає регенераційній здатності тієї чи іншої території. Практична реалізація концепції сприяла розвитку широкого кола нових підходів, таких як екологічний моніторинг, системи екологічного управління, оцінка життєвого циклу.

Екологічне управління зосереджується на контролі за відходами та емісією забруднюючих речовин, оцінці впливу забруднень на довкілля згідно з міжнародним стандартом ISO 14001. Для промислових підприємств країн ЄС розроблено Схему екологічного менеджменту та аудиту (Eco-Management and Audit Scheme або EMAS).

Оцінка життєвого циклу здійснюється з метою зменшення використання ресурсів та забруднень на всьому життєвому циклі продукції «від колиски до могили». Перспективи зменшення джерел витрат визначаються на стадіях дизайну продукції.

Концепція управління зеленими ланцюгами вартості ґрунтується на філософії життєвого циклу та поширює прийняття рішень щодо ресурсозбереження та екологічного впливу на всі компанії, залучені до ланцюга видобутку, ви-

робництва, постачання, збуту, споживання продукції та видалення відходів. Для її реалізації доцільно створювати кластери зацікавлених компаній, об'єднаних територіально.

Концепція замкненої виробничої системи забезпечує перехід від традиційного лінійного методу організації виробництва до циркулярної та більш системної організації, за якої продукція і процеси конструюються з перспективою їх «реінкарнації», тобто відродження (рис. 4). Потребу у видобутку сировини усунуто або значно зменшено, відходи повторно перероблюються в системі – завдяки цьому реалізується підхід до організації виробництва «від колиски до колиски».

Цей підхід виставляє підвищені вимоги до організації виробничого процесу. На додаток до вимог щодо мінімізації використання енергії та матеріалів необхідно передбачати засоби їх відновлення. Так, під час проектування автомобілів необхідно передбачати можливість розбирання, очищення, заміни деталей, їх відновлення.

Промислову екологію розглядають як «систему систем», яка зв'язує декілька замкнених виробничих систем шляхом забезпечення циркулюючого потоку ресурсів таким чином, що стоки/відходи однієї системи використовуються у якості вхідного ресурсу іншої системи. Інша широко розповсюджена назва – промислові екосистеми.

Експерти відмічають розрив між теоретичними підходами до промислової екології та практичними результатами. Утім концепція вже реалізується в екоіндустріальних парках, які створюються компаніями для отримання вигод від ефективного використання ресурсів (матеріалів, води, енергії, інфраструктури та природних ресурсів) та перетворення побічних продуктів і відходів на додатковий прибуток [13]. Стратегії співпраці компаній у парку включають отримання синергії шляхом обміну побічних продуктів виробництва, каскадного використання стічних вод та енергії, спільної логістики та постачання, партнерства у зеленій реконструкції

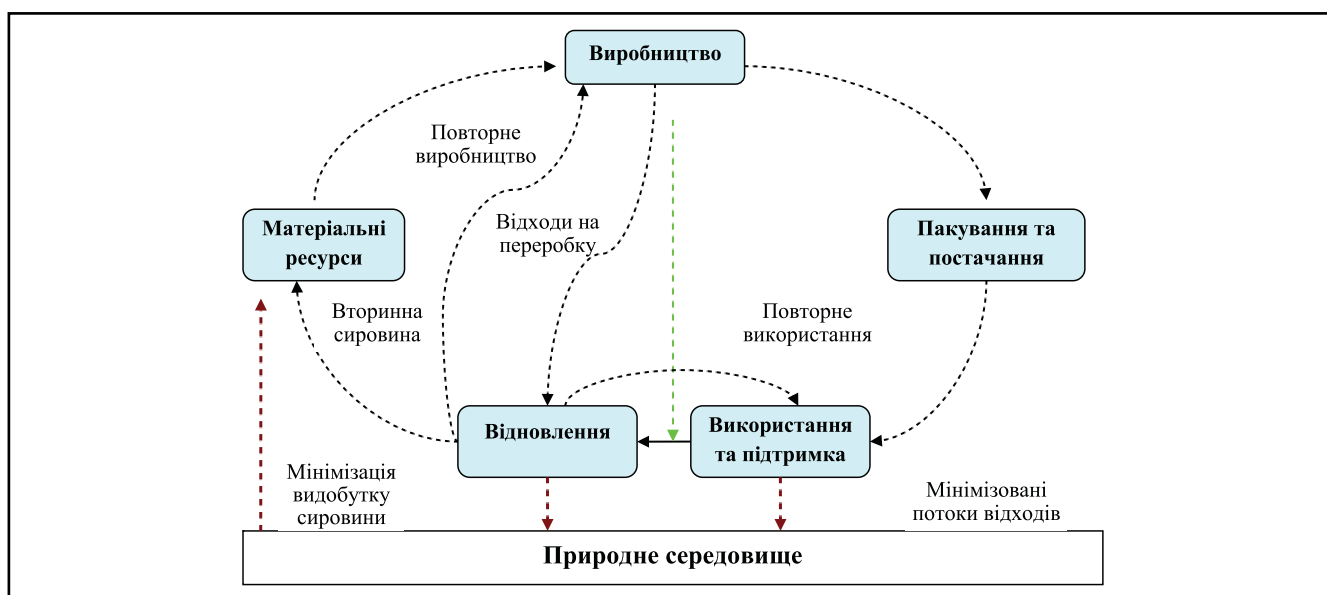


Рисунок 4. Замкнена виробнича система

Джерело: Eco-innovation in Industry: Enabling Green Growth. OECD, 2009 [Електрон. ресурс] – С. 34. – Доступний з: <www.oecd.org>.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

будівель, районних енергетичних систем, утриманні місцевих ресурсних центрів.

Один із найстаріших ЕІП у м. Калундборг (Данія) утворено низкою промислових компаній: вугільною електростанцією, нафтопереробним заводом, фармацевтичним заводом, заводом з виробництва ензимів, фабрикою з виробництва будівельних матеріалів, муніципалітетом міста. Матеріальні потоки в екопарку оцінюються у близько 2,9 млн. т щорічно і включають гази з викопного палива, попіл, бруд, пар, воду, гіпс, сірку. Промисловий симбіоз дозволяє отримати суттєву економію витрат, забезпечити опалення 4,5 тис. приватних будівель, покращити екологію [17, с. 36].

Передумовою існування та розвитку ЕІП у США, Канаді та країнах Європи є добре відпрацьоване законодавство, чітке виконання господарських договорів, стимулювання з боку держави. Нагадаємо про такі державні програми, як «Дорожня карта руху до ресурсоефективної Європи до 2050 року» (2011), Національна програма індустріального симбіозу Великобританії (2005) тощо.

У країнах Азії, що є бідними на ресурси, але демонструють високу динаміку зростання, ресурсозбереження є державним пріоритетом. Створенню ЕІП сприяють чітка система управління розвитком з боку потужних екологічних та промислових міністерств, державні програми підтримки. Серед них Стратегія зеленого зростання Республіки Корея (2008), Програма створення екоміст в Японії тощо.

Розглядаються шість моделей започаткування діяльності таких парків (див. табл.).

Рене Ван Беркель з ЮНІДО називає три основні стратегії створення ЕІП: державне планування, розвиток законодавства з рециклінгу та ініціативи бізнесу [15].

Державні програми розвитку ЕІП зазвичай включають інвестиційну підтримку будівництва заводів із перероблення відходів, інфраструктури. В Японії за 1997–2006 роки за

відповідною державною програмою створено 26 екоміст та спрямовано \$1,65 млрд. на співфінансування 61 інноваційного проекту з рециклінгу, що сприяло притоку приватних інвестицій у ще 107 підприємств з утилізації відходів.

Іншим шляхом стимулювання підприємств до промислового симбіозу є прийняття законодавства з рециклінгу, розвиток відповідних регуляторних рамок. Розпочате в Японії в середині 90-х років встановлення обов'язкових норм рециклінгу створило ринкову нішу для перероблення відходів. До Декларації Ханойського регіонального форуму 3R для Азії (2013) приєдналися 23 країни, які зобов'язалися інтегрувати концепцію 3R у політику та програми їх ключових міністерств для трансформації країн у ресурсоефективні суспільства [9].

Промислові ініціативи грають важливу роль у створенні ЕІП, забезпечуючи обмін даними про потоки ресурсів, посередництво між споживачами і виробниками вторинних матеріалів і відходів. Головна передумова участі компаній у проекті ЕІП – парк повинен забезпечувати їм конкурентні переваги у вигляді підвищення ефективності, зниження витрат або зростання доданої вартості.

Відмічають такі бар'єри для створення ЕІП у нових незалежних державах [16]:

- ресурси води та енергії можуть бути високо субсидованими, що викривляє цінові сигнали і не забезпечує конкурентних переваг підприємствам – учасникам ЕІП;
- сировина є дешевшою від матеріалів, що виходять з переробки;
- утилізація відходів та емісій не враховується у будь-якій вартості;
- збір відходів є об'єктом тіньової діяльності певних груп, які можуть чинити опір легалізації потоків матеріалів та вторинних ресурсів;
- недостатній тиск з боку споживачів або громадськості на промисловий сектор у напрямі покращання екологічних результатів.

Підходи до проектування екоіндустріальних парків (ЕІП)

Тип моделі	Підхід	Ініціатори
Моделі «зеленого поля»	Проектування ЕІП на зеленому полі та «з нічого»	Державна організація, компанія-розробник
Моделі «якоря»	Виявлення вже існуючої та зацікавленої ключової компанії – «якоря» та проектування ЕІП шляхом її доповнення мережею підприємств, необхідних для постачання матеріалів і використання побічних продуктів виробництва	Державна організація, компанія-розробник
Бізнес-модель	Залучення низки компаній з метою розвитку певної галузі, а надалі сприяння мережевим зв'язкам	Компанія-розробник
Моделі потоків	Аналіз різних потоків матеріалів / ресурсів в існуючій промисловій системі та створення ЕІП шляхом зв'язування в єдину мережу користувачів потоками доповнюючих ресурсів (у віртуальному режимі)	Державна організація, компанія-розробник, окремі компанії
Моделі бізнес-потоків	Комбінація бізнес-моделі та моделі потоків: аналіз потоків в існуючій системі, поєднання користувачів у мережі і залучення додаткових підприємств, необхідних для розвитку галузі	Державна організація, компанія-розробник, окремі компанії
Моделі перебудови	Аналіз матеріальних та енергетичних потоків, прогалів у комунікаціях та можливостей співпраці у повністю перебудованому ЕІП, підвищення екологічних результатів, ліквідація забруднень минулих років, представлення можливостей поліпшення, сприяння комунікаціям та співпраці	Державна організація, окремі компанії, менеджмент ЕІП

Джерело: ECO-Industrial Parks. A Strategy towards Industrial Ecology in Developing and Newly Industrialized Countries. Eschborn, 2000 – С. 10. – Доступний з: <www.gtz.de/utk/>.

Ці рамкові умови повинні братися до уваги, коли мова йде про створення екоіндустріальних парків та поширення практики більш чистого виробництва в Україні.

Відпрацювання методичних засад РЕЧВ в Україні здійснюється в рамках відповідного п'ятирічного проекту ЮНІДО, що орієнтований на підприємства у трьох найбільш енерговитратних промислових секторах: агропромисловому, хімічному та металообробці в семи регіонах України. Виконавцем проекту є Український центр більш чистого виробництва, який є самостійною неприбутковою юридичною особою.

Проектом передбачено створення мережі шести регіональних центрів БЧВ, здійснення на підприємствах технічного та технологічного аудиту, оцінки потенціалу ресурсозбереження, надання рекомендацій з оптимізації матеріальних балансів.

Мова йде про впровадження мало затратних технічних рішень та інновацій, які в змозі забезпечити підвищення продуктивності роботи підприємства на існуючій технології бази на 10–20%. Істотне ж збільшення продуктивності вимагає набагато більших інвестицій. Таку можливість надає підтримка держави та співпраця з комерційними банками. Відтак необхідне державне стимулювання поширення досвіду РЕЧВ по всій території країни, зміцнення екологічного управління та впровадження більш системних підходів, як-то створення екоіндустріальних парків.

Висновки

1. Завдання щодо ресурсозбереження, використання відходів як вторинної сировини та технічного переоснащення виробництва на основі енергоефективних і ресурсозберігаючих технологій містяться в Основних засадах державної екологічної політики України на період до 2020 року, однак достатніх податково-бюджетних механізмів їх реалізації не створено, а інвестицій у держбюджеті не передбачено.

2. Згаданим документом передбачено розроблення концепції та затвердження до 2015 року стратегії впровадження в Україні БЧВ. Проект концепції має містити як організаційні заходи, так і податково-бюджетні інструменти, які могли б забезпечити критичну масу зрушень у напрямі підвищення ресурсної продуктивності виробництва.

3. Серед організаційних заходів концепції впровадження в Україні РЕЧВ:

- запровадження системи обліку показників використання матеріальних ресурсів, енергоресурсів і води за видами економічної діяльності та регіонами;
- здійснення на цій основі оцінок конкурентоспроможності секторів промисловості та обґрунтування структурних змін в економіці;
- введення показників ресурсної продуктивності до складу макроекономічних та галузевих індикаторів прогресу у державних програмах та стратегіях;
- утворення Інвестиційного фонду ресурсоефективного виробництва, встановлення критеріїв відбору інвестиційних

проектів на основі оцінки ресурсної ефективності та запровадження сертифікації продукції та технологій на цій основі;

– гармонізація енергетичних та екологічних стандартів зі стандартами Євросоюзу, сприяння добровільному приєднанню до стандартів ISO 9000, 14000;

– створення в регіонах України екоіндустріальних парків ЕІП з використанням тих стимулів, які надає чинний Закон України «Про індустріальні парки».

4. Серед податково-бюджетних важелів підвищення ресурсної продуктивності:

– реформування системи екологічного оподаткування, що передбачає зміщення акценту з податку на робочу силу у бік податків на забруднення;

– ціноутворення, включаючи відмову від неефективних субсидій, перехід на екологічно вмотивовані субсидії, оцінку природних ресурсів у вартісному вимірі;

– запровадження диференційованих цін і тарифів за понаднормоване використання енергії та води підприємствами, установами та населенням; перегляд таких норм;

– введення «зелених» державних закупівель більш чистих технологій і обладнання.

5. Щодо поширення екоінновацій та технологій, пов'язаних із використанням відновлюваних матеріалів і джерел енергії, переробленням викидів і відходів, необхідно забезпечити збалансовану державну підтримку досліджень з урахуванням усіх стадій життєвого циклу технологій із залученням коштів бізнесу, запровадити створення «зелених» технологічних платформ та розроблення дорожніх карт.

Список використаних джерел

1. Видение-2050. Новая повестка дня для бизнеса. 2010. Перевод на рус. [Електрон. ресурс] – С. 5. – Доступний з: <www.wbcsd.org/web/vision2050.htm>
2. Перспективы окружающей среды ОЭСР на период до 2050 года: Последствия бездействия. Резюме на рус. языке. ОЭСР, 2012. – [Електрон. ресурс] – Доступний з: <www.oecd.org>.
3. Decoupling natural resource use and environmental impacts from economic growth. UNEP, 2011 – [Електрон. ресурс] – С. XY, 72. – Доступний з: <www.unep.org>
4. Decoupling natural resource use and environmental impacts from economic growth. UNEP, 2011 – [Електрон. ресурс] – С. XY, 72. – Доступний з: <www.unep.org>
5. Towards Green Growth. OECD, 2011 [Електрон. ресурс] – Доступний з: <www.oecd.org>.
6. Roadmap to a Resource Efficient Europe. COM(2011) 571 final. Brussels, 20.9.2011 [Електрон. ресурс] – Доступний з: <www.europa.eu.org>.
7. The 10-Year Framework of Programmes on Sustainable Consumption and Production. UNEP, 2012 [Електрон. ресурс] – Доступний з: <www.unep.org>
7. Ha Noi 3R Declaration «Sustainable 3R Goals for Asia for 2013–2023». [Електрон. ресурс] – Доступний з: <www.unecap.org>

8. Taking Stock and Moving Forward. The UNIDO–UNEP National Cleaner Production Centres. 2010 [Електрон. ресурс] – Доступний з: <www.unido.org/cp>

9. Concept of Green Productivity. Asian Productivity Organization. Tokio. 2008 [Електрон. ресурс] – Доступний з: <http://www.apo-tokyo.org/gp/O1about_gp.htm>

10. Sustainable Manufacturing and Eco-innovation: Framework, Practices and Measurement – Synthesis Report. OECD, 2009 [Електрон. ресурс] – Доступний з: <www.oecd.org>

11. UNIDO Green Industry Initiative for Sustainable Industrial Development. UNIDO, Vienna, October 2011 [Електрон. ресурс] – С. 8. – Доступний з: <www.unido.org>

12. Экологическое управление и более чистое производство. The International Institute for Industrial Environmental Economics at Lund University, Sweden. 2001. – Публікація KFS, Lund.

13. Eco-innovation in Industry: Enabling Green Growth. OECD, 2009 [Електрон. ресурс] – С. 26. – Доступний з: <www.oecd.org>.

14. www.en.wikipedia.org/wiki/Eco-industrial_park

15. Van Berkel, From Waste to Profit. UNIDO, MakingIt N1, 2009 [Електрон. ресурс] – Доступний з: <www.unido.org>

16. Anja-Katrin Fleig. ECO-Industrial Parks. A Strategy towards Industrial Ecology in Developing and Newly Industrialized Countries. Eschborn, 2000 [Електрон. ресурс] – Доступний з: <www.gtz.de/utk/>

Н.П. БАКЕРЕНКО,
к.е.н., ст. викладач, Європейський університет

Податкове стимулювання розвитку готельних підприємств

У статті розглянуто сутність податкового стимулювання як чинника прискореного розвитку готельних підприємств, проведено аналіз нині діючої системи оподаткування цих суб'єктів підприємницької діяльності в Україні, обґрунтовано, що найбільш привабливою є спрощена система оподаткування без сплати ПДВ, внесені пропозиції щодо застосування заходів держави, які мають бути спрямовані на зменшення ставки ПДВ (на 50%, опираючись на світову практику) та зменшення єдиного соціального внеску.

Ключові слова: податкове стимулювання, суб'єкти підприємницької діяльності, що надають готельні послуги, податки.

В статье рассмотрена суть налогового стимулирования как фактора ускоренного развития предприятий гостиничного типа, осуществлен анализ современной системы налогообложения этих субъектов предпринимательской деятельности в Украине, обосновано, что наиболее привлекательной является упрощенная система налогообложения без уплаты НДС, внесено предложение относительно мероприятий государства, которые должны быть направлены на уменьшение ставки НДС (на 50%, опираясь на мировую практику) и на уменьшение единого социального налога.

Ключевые слова: налоговое стимулирование, субъекты предпринимательской деятельности, предоставляющие гостиничные услуги, налоги.

The article is about the nature of tax incentives as a factor of the accelerated development of the hotel enterprises. The analyze of the current system of taxation of business entities in Ukraine has been done. It was proved the most attractive one is the simplified taxation without paying VAT. The measures have been suggested for the appli-

cation by the state that should be directed at reducing the rate of VAT (50% adapting international practices) and reducing the single social contribution.

Keywords: tax incentives, business entities that provide accommodation services, taxes.

Постановка проблеми. Податкове регулювання є комплексом розроблених заходів, роль яких полягає у встановленні оптимальних розмірів податкових платежів. З одного боку, передбачає абсолютне задоволення фінансових вимог держави для покриття витрат державного бюджету, а з іншого – забезпечує оптимальний податковий тягар, що не обтяжує суб'єктів господарювання і стимулює їх до розширення своєї діяльності. Отже, основним завданням такого регулювання є досягнення повноти та своєчасності сплати податкових зобов'язань усіма суб'єктами, що сприятиме формуванню ресурсів як загальнодержавного, так і місцевих бюджетів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомий внесок у розвиток теорії податкового стимулювання зробили такі вітчизняні дослідники, як В. Андрущенко, О. Василик, В. Вишневецький, А. Даниленко, М. Дем'яненко, Т. Єфименко, Ю. Іванов, А. Крисоватий, П. Лайко, І. Луїна, В. Мельник, В. Опарін, Ю. Пасічник, Н. Прокопенко, В. Синчак, Л. Тарангул, В. Тропіна, В. Федосов, Л. Шабліста, С. Юрій та російські вчені: І. Горський, В. Пансков, Д. Чернік, Т. Юткіна та багато інших. Однак сфера податкового стимулювання розвитку підприємств залишається малодослідженою, особливо це стосується суб'єктів господарювання готельного бізнесу.

Мета статті полягає в науковому обґрунтуванні підходів до розробки заходів податкового стимулювання розвитку готельних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Як свідчать практика, на цінні податки (ПДВ і готельний збір) припадає більш як 2/3 податкових надходжень до загальнодержавного і місцевих бюджетів. Світова практика показала, що деякі країни взагалі відмовилися від справляння готельного збору або його розмір максимально становить 5%. Питання готельного збору в Україні сьогодні вирішене і згідно з Податковим кодексом введено йому аналог – туристичний збір, однак розмір якого становить 0,5–1% від вартості продажу послуги проживання, а не 20% – як раніше, що слугуватиме чинником збільшення попиту на готельні послуги.

Варто відзначити, що окрім підприємницької сфери держава регулює не лише їх податкові надходження, а й здатна стимулювати споживачів готельних послуг через зменшення непрямих податків (ПДВ). Така практика вже давно використовується в інших європейських країнах і успішно себе зарекомендувала. Особливо це актуально в умовах фінансово-економічної кризи, оскільки зменшення ділової активності вітчизняних готельних закладів зумовлена стрімким зниженням попиту на готельні послуги, зниженням туристичних потоків. Усе це яскраво відбилася на фінансових результатах готелів (більше 50% готельних закладів є збитковими) та надзвичайно низькому рівні наповненості готелів (нижче 0,16) [1].

Основна мета пільгового оподаткування ПДВ в європейських країнах полягає у наступному: зниження податкового навантаження на ціноутворення у готельному бізнесі, що стимулює зростання попиту на готельні послуги та збільшення потоків відпочиваючих у готельних закладах; стимулювання розвитку підприємництва у готельному бізнесі, що спрямоване на прискорення відновлення основних засобів і є позитивним чинником виведення низькорозрядних та некатегоризованих готелів на прибутковий рівень розвитку. Тому вважаємо за необхідне знизити рівень ПДВ на 50% до ставки податку – 10%.

На сучасному етапі з усієї сукупності податкових інструментів, що вже діють в Україні, сьогодні характерне одночасне функціонування кількох систем оподаткування для суб'єктів підприємницької діяльності, в тому числі готельної індустрії (табл. 1).

Однак, як зазначають автори, «що конкретної правової регламентації вимагає розвиток малих готелів, спроможних створити неповторний колорит національної гостинності, і підтримати атмосферу здорової конкуренції у готельному бізнесі й стати об'єктами впровадження інновацій завдяки використанню приватного капіталу» [9]. Тому, на жаль, зараз неможливо оцінити реальність та ефективність запропонованих програм оподаткування згідно з чинним Податковим кодексом, оскільки їх дія тільки розпочалася, а плідних результатів необхідно чекати лише в майбутньому. А міжнародний досвід засвідчує, що ефективність усіх фінансових, податкових, інвестиційних та організаційних заходів у сфері готельної індустрії має успіх і право на існування за умови формування сучасної туристичної інфраструктури.

Одним із найважливіших напрямів державної податкової підтримки має стати істотне покращення діяльності готельних підприємств та збільшення притоку інвестиційних ресурсів, що забезпечать будівництво нових та реконструкцію вже діючих. Проведені дослідження показали, що в Україні практично не освоєна іноземними капіталами сфера готельного бізнесу. Основною причиною такої низької інвестиційної активності з боку іноземних інвесторів є нестабільність законодавства, проблеми, пов'язані з реєстрацією підприємств, низька привабливість бізнесу, високе податкове навантаження тощо.

Ось чому, на нашу думку, податкове стимулювання в таких складних економічних умовах має бути направлене саме на підвищення активності готельних підприємств за рахунок застосування прискореної амортизації, зменшення дохідних податків та ПДВ. Останній дозволить зменшити рівень цін, який, за оцінками міжнародних експертів, є надзвичайно високим і не відповідає рівню якості готельних послуг, що надаються вітчизняними готельними закладами та сприятиме відновленню активності відпочиваючих та споживачів готельних послуг. Дохідні податки та податок на прибуток сьогодні потребують удосконалення та узагальнення порядку їх формування справляння із суб'єкта господарювання. Ось чому проблема визначення ефективності діючих систем оподаткування готельних підприємств в умовах обмеженості фінансових ресурсів є надзвичайно актуальною. Для її вирішення необхідно застосовувати математичні прийоми і методи. Основною метою таких моделей є досягнення темпів прискореного розвитку готельних підприємств через дослідження впливу використання в їх діяльності одного з методів оподаткування.

Базова модель розвитку готельних підприємств, що рекомендується для дослідження його тенденцій розвитку, має опиратися на такі гіпотези:

1. Необхідна сума ресурсів $\{AK_{(t)}\}$ – єдиний обмежувальний чинник, що визначає потенціал готельного підприємства для формування необхідного обсягу готельних послуг та їх реалізації $\{O_{(t)}\}$ у відповідний момент часу t . При цьому:

$$O_{(t)} \equiv E_{ep} \cdot AK_{(t)}, \quad (1)$$

де $AK_{(t)}$ – сума необхідних ресурсів (капіталу) для фінансово-господарської діяльності; E_{ep} – рівень окупності авансованих ресурсів, що показує вартість готельних послуг, що припадає на одиницю авансованих ресурсів;

3. Обсяг реалізованих послуг на готельному ринку визначається за ціною:

$$P_{(t)} = I_{(t)} \cdot P_0, \quad (2)$$

де $I_{(t)}$ – індекс цін на готельні послуги ($P_{(t)}/P_0$);

P_0 – початкова ціна готельної послуги;

За таких умов виручка від реалізації становитиме $\{Q_{(t)}\}$.

$$Q_{(t)} \equiv P_{(t)} \cdot O_{(t)}. \quad (3)$$

2. Витрати і ціни за використання ресурсів залишаються незмінними у часі і відповідно собівартість готельних послуг визначається:

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Системи оподаткування суб'єктів підприємницької діяльності в Україні, що надають готельні послуги

Схема оподаткування	Ставка оподаткування	Умови та база оподаткування	Законодавчий акт, яким регламентується схема оподаткування
1	2	3	4
Юридичні особи			
Загальноприйнята схема	25% до 1 квітня 2011 року, 23% до 31 грудня 2011 року, 21% до 31 грудня 2012 року, 19% до 31 грудня 2013 р., 16% – з 1 січня 2014 року	Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, за винятком пільгових сум, якщо такі є	Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 22.05.97 №283/97–ВР зі змінами та доповненнями; Податковий кодекс №2755–VI
Спеціальна пільгова система оподаткування	0% (лише для підприємств готельної індустрії)	Тимчасово, строком на 10 років, починаючи з 1 січня 2011 року звільняється від оподаткування прибуток суб'єкта господарської діяльності, отриманий від надання готельних послуг	Податковий кодекс України №2755–VI
Єдиний податок	6%	Сума виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) до 1 млн. грн. за рік без урахування акцизного збору у випадку сплати ПДВ; підприємства мають право наймати до 50 працівників	Указ Президента України від 3.07.98 №727 «Про спрощену систему оподаткування, та обліку звітності суб'єктів малого підприємництва» з рядом доповнень (втратив чинність з 1.01.2012)
	10%	Сума виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) до 1 млн. грн. за рік без урахування акцизного збору, у випадку включення ПДВ до складу єдиного податку; підприємства мають право наймати до 50 працівників	
	3%	Щомісячний обсяг товарообігу (до 5 млн. грн.) і є платниками ПДВ; підприємства мають право наймати до 50 працівників	Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності» від 04.11.2011 №4014–VI
	5%	Щомісячний обсяг товарообігу (до 5 млн. грн. за рік) з урахування ПДВ; підприємства мають право наймати до 50 працівників	
Фізичні особи			
Звичайна (традиційна) система оподаткування	15% або 17% (у разі перевищення розміру доходу десятикратний розмір мінімальної загальної плати, встановленої на 1 січня звітного року, суми перевищення з урахуванням податку сплаченого за ставкою 15%)	Чистий дохід, обчислений на основі книги обліку доходів і витрат. Витрати визначаються на основі витратних документів або витрат за нормами, наведеними в додатку 6 до Інструкції про прибутковий податок з громадян, що затверджена ГГНИУ від 21.04.93 №12	Закон України «Про оподаткування доходів фізичних осіб» від 22.05.2003 №889–IV зі змінами та доповненнями (втратив чинність з 01.01.2011); Податковий кодекс України №2755–VI
Спрощена система оподаткування (єдиний податок)	Ставки податку від 20 до 200 грн. + 50% від суми податку за кожного найманого працівника, якщо підприємець використовує їхню працю	Визначається ставка залежно від виду діяльності, за умови, що обсяг обороту не перевищує 500 тис. грн. за рік та кількість найманих робітників не більше 10 осіб	Указ Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» з рядом доповнень, від 3.07.98 №727 (втратив чинність з 1.01.2012)
	Ставки податку 1–10%	Визначається ставка для суб'єктів, що працюють на ринках і у сфері побутових послуг, і встановлюється до розміру мінімальної заробітної плати. Товарообіг до 150 тис. грн. за рік та за умови, що підприємці не мають права залучати найману працю	Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності: Закон України від 04.11.2011 №4014–VI
	Ставки податку 2–20%	Визначається ставка залежно від виду діяльності і встановлюється до розміру мінімальної заробітної плати, за умови, що обсяг обороту не перевищує 1 млн. грн. за рік та кількість найманих робітників не більше 10 осіб	
	3%	Визначається ставка для суб'єктів на обсяг товарообороту до 3 млн. грн. за рік на місяць, які мають право наймати 20 працівників і є платниками ПДВ	
	5%	Визначається ставка для суб'єктів на обсяг товарообігу до 3 млн. грн. за рік на місяць, які мають право наймати 20 працівників без урахування ПДВ	

Джерело: [2, с. 115] з правками, внесеними автором на основі чинного законодавства [3–8].

$$C_{(t)} = \frac{C_0}{I_{u(t)}}, \quad (4)$$

де C_0 – собівартість готельної послуги у початковий момент часу, що не включає податки і збори.

Готельні підприємства функціонують за незмінної умови, тому віддача вкладених ресурсів відображає вартість реалізованих готельних послуг на їх одиницю і залежить в часі, оскільки ціни на готельні послуги мають властивість мінятися. Відповідно вартість готельних послуг визначається:

$$O_{(t)} \equiv E_{sp0} \cdot I_{u(t)}, \quad (5)$$

де E_{sp0} – рівень окупності авансованих ресурсів в початковий момент часу.

З Джерелами розвитку готельного бізнесу можуть бути внутрішні резерви (прибуток $\Pi_{(t)}$) та зовнішні ресурси ($P_{z(t)}$), відповідно сума авансованих ресурсів розраховується:

$$AK_{(t)} \equiv K_p + P_{z(t)}, \quad (6)$$

де K_p – коефіцієнт реінвестування (частка прибутку, що направляється на виробничі цілі).

Згідно з діючим законодавством [3] величина чистого прибутку формується внаслідок коригування (віднімання) доходів підприємства на витрати, податки та збори. А загальний обсяг податкових платежів та зборів $A_{(t)}$ залежить від системи оподаткування, яку обрало підприємство. Сьогодні в умовах введення Податкового кодексу передбачаються різні системи оподаткування готельних підприємств у (табл. 1), на основі яких можна запропонувати різні схеми оподаткування підприємств і визначити модель найоптимальнішої схеми, а саме:

- *Схема 1 (діюча).* Загальна система оподаткування, яка передбачає оподаткування ПДВ – 20% та податку на прибуток – 21% (станом на 1.01.2012);

- *Схема 2 (діюча).* Спрощена система оподаткування (єдиний податок), що передбачає ставку 3% від чистого доходу від реалізації готельних послуг та ПДВ – 20%;

- *Схема 3 (діюча).* Спрощена система оподаткування (єдиний податок), що передбачає ставку 5% від доходу від реалізації готельних послуг без сплати ПДВ;

- *Схема 4 (діюча пільгова).* Спеціальний режим оподаткування готельних підприємств, що передбачає податок на прибуток 0% та ПДВ 20%. Застосовується лише окремими підприємствами (діє з 1.01.2012 до 31.12. 2014) та із зміною ПДВ – 17% (з 1.01.2014 до 31.12. 2022);

- *Схема 5 (з 01.01.2013).* Загальна система оподаткування, яка передбачає оподаткування ПДВ – 20% та податок на прибуток – 19%;

- *Схема 3 (з 01.01.2014).* Загальна система оподаткування, яка передбачає оподаткування ПДВ 17% та податок на прибуток 16%;

- *Схема 6 (дія розпочнеться з 01.01.2014).* Спрощена система оподаткування (єдиний податок), що передбачає ставку 3% від чистого доходу від реалізації готельних послуг та ПДВ – 17%.

Враховуючи запропоновані схеми оподаткування готельних підприємств, обсяг податкових платежів визначається на основі наступної моделі $A_{(t)}$:

$$A_{(t)} \equiv (\lambda - \varphi \cdot c_{(t)}) \cdot Q_{(t)}, \quad (7)$$

де λ, φ – параметри моделі, що визначаються на основі обраної системи оподаткування підприємства та частки витрат.

Визначення параметрів λ, φ за пропонуваними схемами оподаткування подано в табл. 2.

Згідно з поданою моделлю обрахунку розміру податкових платежів варто відзначити, що розмір $A(t)$ залежить від обсягів реалізованих готельних послуг, діючих згідно з Податковим кодексом ставок податків та зборів, структури витрат на формування та реалізацію готельних послуг та ефективності фінансово-господарської діяльності. Базовим параметром, який характеризує результати, є собівартість готельних послуг (C). Варто відзначити, що параметри λ встановлюються Податковим кодексом, а φ – окрім законодавства, ще й визначаються структурою витрат готелю.

Враховуючи вище сказане та опираючись на дослідження [10], чистий прибуток готельного підприємства визначається:

$$\Pi_{(t)} \equiv (I_{u(t)} - C^*) \cdot (1 - \lambda) \cdot P_0 \cdot O_{(t)}, \quad (8)$$

де $C^* = \frac{C_0 \cdot (1 - \varphi)}{(1 - \lambda)}$ – собівартість реалізованих послуг, що

залежить від параметрів λ та φ і питомої собівартості, яка була на початку періоду (C_0). Собівартість (C^*) буде тим менша, чим буде більше значення параметру φ та менше значення параметру λ .

Однак розрахунок прибутку згідно з формулою (8) можлива за умови беззбитковості діяльності, тобто $I_{u(t)} \geq C^*$, яка визначається індексом цін. Чим нижче значення C^* , тим краще готельне підприємство може адаптуватися до змін кон'юнктури ринку (коливання попиту та пропозиції, зміни ціни на готельні послуги), визначити резерви підтримання прибуткової діяльності.

Для практичного застосування запропонованого підходу визначення розвитку готельних підприємств за умови дії різних систем оподаткування пропонуємо визначити, як змінюється собівартість готельних послуг C^* за різних діючих систем оподаткування та тих, що передбачаються вводити згідно із законодавством за умови, коли готельне підприємство умовно здійснює лише витрати на заробітну плату та матеріальні, а їхня частка дорівнює 1. У відповідності до запропонованого структура витрат у моделі задається лише матеріальними витратами і витратами на оплату праці. Це дозволяє більш відкрито продемонструвати результати застосування запропонованої моделі.

Результати дослідження дають можливість зробити висновок, що при стабільному рівні питомої собівартості C^* набуває тим меншого значення, чим вища частка матеріальних витрат у структурі витрат, і відповідно навпаки. При цьому спостерігається велике податкове навантаження при збільшенні ж частки витрат на оплату праці. Перевищення розрахункового

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 2. Визначення параметрів λ , φ за діючими та передбаченими в майбутньому Податковим кодексом системами оподаткування готельних підприємств

Система	Порядок розрахунку параметрів λ та φ
Схема 1. (діюча). (Загальна система)	$\lambda = \alpha_{nn} + (1 - \alpha_{nn}) \cdot \alpha_{\text{ПДВ}}^*$ де α_{nn} – ставка податку на прибуток (21%), $\alpha_{\text{ПДВ}}$ – ставка податку ПДВ (0,2); $\alpha_{\text{ПДВ}}^* = \frac{\alpha_{\text{ПДВ}}}{(1 + \alpha_{\text{ПДВ}})} = 0,1667$; $\lambda = 0,342$ $\varphi = \alpha_{nn} + (1 - \alpha_{nn}) \cdot (\alpha_{\text{ПДВ}}^* \cdot V_M - \alpha_{cv} \cdot V_{on} - \alpha_i \cdot V_i),$ де V_M, V_{on}, V_i – частка матеріальних витрат, витрат на оплату праці та інші витрати у сукупних витратах; α_{cv} – єдиний соціальний внесок (55,1 – готельні заклади відносяться до 12 класу в системі єдиних соціальних внесків і він складає 36,93%); α_i – інші податки і збори (податок на землю, комунальний податок, збір за спеціальне використання природних ресурсів, туристичний збір), які носять індивідуальний характер для окремого підприємства, тому будемо вважати, що підприємство не містить інших витрат і $\alpha_i = 0$. За таких умов та граничного рівня матеріальних витрат = 1 (відповідає мінімальному податковому навантаженню): $\varphi = 0,342$. Умовно при зменшенні частки матеріальних витрат збільшуватиметься податкове навантаження, а параметр φ – зменшуватиметься. За умови отриманого збитку параметри будуть мати такий вигляд: $\lambda = \alpha_{\text{ПДВ}}^*$ $\varphi = \alpha_{\text{ПДВ}}^* \cdot V_M - \alpha_{cv} \cdot V_{on} - \alpha_i \cdot V_i$
Схема 2. (діюча). (Спрощена система 5%)	Згідно з діючим законодавством підприємства на спрощеній системі сплачують єдиний соціальний внесок та є платниками інших податків та зборів (туристичний збір, комунальний податок тощо). Оскільки інші податки носять індивідуальний характер, припускаємо, що підприємство не має інших витрат, тоді $\alpha_i = 0$, $V_M = 1$ (не сплачується ПДВ), $V_{on} = 0$. Відповідно параметри за таких умов становлять: $\lambda = \alpha_{cn} = 0,05$ $\varphi = \alpha_{cv} \cdot V_{on} - \alpha_i \cdot V_i = 0$
Схема 3. (діюча). (Спрощена система 3%)	За умови спрощеної системи сплати підприємством єдиного податку 3% і 20% ПДВ параметри розраховуються: $\lambda = \alpha_{cn} + \alpha_{\text{ПДВ}}^* = 0,1967$ за дотримання умов $V_M = 1$, $V_{on} = 0$, $V_i = 0$, то $\varphi = (1 - \alpha_{cn}) \cdot (\alpha_{\text{ПДВ}}^* \cdot V_M - \alpha_{cv} \cdot V_{on} - \alpha_i \cdot V_i) = 0,1617$
Схема 4 (діюча пільгова)	Спеціальний режим оподаткування готельних підприємств, коли податок на прибуток = 0%. Відповідно параметри такі $\lambda = \alpha_{\text{ПДВ}}^* = 0,1667,$ якщо $V_M = 1$, $V_{on} = 0$, $V_i = 0$, то $\varphi = \alpha_{\text{ПДВ}}^* \cdot V_M - \alpha_{cv} \cdot V_{on} - \alpha_i \cdot V_i = 0,1667$
Схема 5 загальна система (з 01.01.2013)	Загальна система, яка передбачає оподаткування ПДВ 20% та податок на прибуток 19% $\lambda = \alpha_{nn} + (1 - \alpha_{nn}) \cdot \alpha_{\text{ПДВ}}^* = 0,19 + (1 - 0,2) \cdot 0,1667 = 0,325$ якщо $V_M = 1$, то $\varphi = \alpha_{nn} + (1 - \alpha_{nn}) \cdot (\alpha_{\text{ПДВ}}^* \cdot V_M - \alpha_{cv} \cdot V_{on} - \alpha_i \cdot V_i) = 0,325$
Схема 6 загальна система (передбачається з 01.01.2014)	Загальна система, яка передбачає оподаткування ПДВ 17% та податок на прибуток 16% $\lambda = \alpha_{nn} + (1 - \alpha_{nn}) \cdot \alpha_{\text{ПДВ}}^* = 0,16 + (1 - 0,17) \cdot 0,1453 = 0,2806$ якщо $V_M = 1$, то $\varphi = \alpha_{nn} + (1 - \alpha_{nn}) \cdot (\alpha_{\text{ПДВ}}^* \cdot V_M - \alpha_{cv} \cdot V_{on} - \alpha_i \cdot V_i) = 0,2806$
Схема 7 спрощена система (передбачається з 01.01.2014)	За умови спрощеної системи сплати підприємством єдиного податку 3% і 20% ПДВ параметри розраховуються: $\lambda = \alpha_{cn} + \alpha_{\text{ПДВ}}^* = 0,1753$ за дотримання умов $V_M = 1$, $V_{on} = 0$, $V_i = 0$, то $\varphi = (1 - \alpha_{cn}) \cdot (\alpha_{\text{ПДВ}}^* \cdot V_M - \alpha_{cv} \cdot V_{on} - \alpha_i \cdot V_i) = 0,1409$

Джерело: сформовано на методиках, поданих у [10–12], та адаптовано до предмету дослідження і діючих норм Податкового кодексу [3].

значення C^* одиниці при стабільних цінах на готельні послуги свідчить про збитковість фінансово-господарської діяльності. Цікаво відмітити, що при спрощеній системі оподаткування за ставкою єдиного податку 3% при умові значної питомої ваги витрат на оплату праці (0,7 і більше) діяльність готелю буде збиткова, навіть коли $C_0 = 0,8$, а при застосуванні пільгового режиму оподаткування за ставкою податку на прибуток 0% – діяльність буде збиткова при $C_0 = 0,7$.

З отриманих результатів видно, що все ж таки велика частка витрат на оплату праці має надзвичайно важливе значення в діяльності підприємства. Навіть за умови незмінності рівня витрат вони призводять до збільшення податкового навантаження на підприємство. А це вкотре підтверджує необхідність ефективного управління витратами готельних підприємств шляхом оптимізації їхньої структури. Ідентичною є ситуація із системами, які ще не діють, але в найближчому майбутньому будуть вводитися в практику суб'єктів господарювання. Проведені дослідження дозволяють стверджувати, що все ж таки готельні заклади, в структурі яких значна частка матеріальних витрат, вигідніше оподатковувати за загальною системою оподаткування. Насамперед це пояснюється можливістю списувати всі податки (окрім податку на прибуток) на витрати і тим самим зменшувати об'єкт оподаткування податком на прибуток до мінімально можливих розмірів. За використання спрощеної системи цього зробити неможливо, оскільки об'єктом оподаткування є дохід або чистий дохід від реалізації готельних послуг.

Результати дослідження впливу системи оподаткування на формування собівартості готельних послуг за умови діючих ставок податків та зменшення ПДВ – до 10% дозволяють стверджувати, що при зменшенні ставки ПДВ за усіх систем оподаткування при частці витрат 0,7 на оплату праці підприємство здатне працювати прибутково. Однак, як свідчить статистика, в середньому витрати на оплату праці становлять у готельному бізнесі близько 20%. Враховуючи це, можна стверджувати, що все ж таки при такій структурі витрат найбільш оптимальною залишається спрощена система оподаткування за ставкою 5%, оскільки за таких умов готельне підприємство не залежить від ставки ПДВ, бо не є його платником. Однак обтяжливим залишається податкове навантаження, пов'язане з єдиним соціальним внеском, за високої питомої собівартості (0,8), а відтак, на нашу думку, потребує зменшення.

Отже, вибір системи оподаткування є важливим процесом управлінської діяльності готельних підприємств і слугує тим методом, який здатний привести підприємство або до прибуткової, або ж збиткової діяльності. Результати впровадження тієї чи іншої системи оподаткування є індивідуальними для окремого підприємства, а тому правильність вибору її залежить від структури витрат. Як показали дослідження для тих підприємств у структурі витрат, в яких переважають матеріальні витрати, – ефективно застосовувати спрощену систему, оскільки вона дозволяє максимізувати прибутки. За умови, коли у готельному підприємстві перева-

жають витрати на оплату праці, більш ефективною буде загальна система оподаткування.

Згідно з чинним законодавством витрати, пов'язані із матеріальним забезпеченням виробничого процесу та оплатою праці, відносять на собівартість реалізованих послуг, тому їх постійний приріст буде впливати на ціноутворення. При цьому збільшення податкового навантаження теж буде підвищувати зазначені витрати. Це спричинить до зростання цін, а за умов несприятливої кон'юнктури – до зниження попиту, ділової активності та наповненості готелю.

Отримані результати підтверджують, що навіть спрощена система оподаткування, яка діє в Україні, має дуже велике податкове навантаження на діяльність підприємств. Насамперед це стосується надмірного навантаження єдиним соціальним внеском, розміри якого є дуже значним (0,3693), і потребує зменшення для прискорення темпів розвитку підприємницької сфери. Варто врахувати, що при спрощеній системі підприємство об'єктом оподаткування є виручка від реалізації, величина якої значно перевищує розмір фінансового результату до оподаткування і, незважаючи на кінцевий результат (прибуток чи збиток), він все одно сплачується. Невигідним є застосування спрощеної системи оподаткування за умови зниження цін або індексу виручки від реалізації. За таких умов, як правило, матеріальні витрати та витрати на оплату праці не мають властивостей до їх значного скорочення, а тому податковий тягар особливо не зменшується. Тому основним завданням перед державою та місцевими органами влади є реалізація політики щодо зниження податкового навантаження на діяльність готельних підприємств шляхом зменшення ставки ПДВ та скорочення величини єдиного соціального внеску.

Висновки

Визначені аспекти функціонування різних систем оподаткування готельних підприємств та їх ефективність застосування в досліджуваній сфері. На основі математичного моделювання досліджено, яка ж із діючих систем є найбільш адекватною для застосування за умови зміни структури витрат, а саме – питомої ваги матеріальних витрат і витрат на оплату праці. Доведено, що найбільш привабливою є спрощена система оподаткування без сплати ПДВ, однак відзначено, що сформовані і регламентовані спрощені системи оподаткування все одно є надто обтяжливими для суб'єктів, особливо це стосується єдиного соціального внеску. Відповідно це потребує застосування заходів держави, які мають бути направлені на зменшення ставки ПДВ (на 50%, опираючись на світову практику) та зменшення єдиного соціального внеску, що робить надто обтяжливою діючу спрощену систему оподаткування.

Список використаних джерел

1. Електронний ресурс – Режим доступу: <http://www.institute-offhospitality.org/news/2011-news/june-issue-2011/Why-is-uk-hotel-vat-so-high>.

2. Чугаєв А.О. Податкове регулювання розвитку готельного господарства України / А.О. Чугаєв, Ю.В. Гладуняк // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2009. – №4(47). – С. 113–120.

3. Податковий кодекс України [Електрон. ресурс]: [закон України: за станом на 01.04.2011 №2755–VI] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>

4. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України від 28.12.94 №334/94–ВР із змінами та доповненнями / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

5. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо вдосконалення окремих норм Податкового кодексу України: Закон України від 07.07.2011 №3609–VI // Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

6. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності: Закон України від 04.11.2011 №4014–VI // Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

7. Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва [з рядом доповнень]: Указ Президента України від 03.07.98 №727 // Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua> [втратив чинність].

8. Про податок з доходів фізичних осіб: Закон від 22.05.2003 №889–IV // Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua> [втратив чинність].

9. Скибінський С.В. Маркетинг готельних послуг / С.В. Скибінський, Л.О. Іванова, О.Ф. Моргун. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2000. – 246 с.

10. Піскунова О.В. Моделювання розвитку малого підприємництва за різних форм державної фінансової підтримки / О.В. Піскунова // Фінанси України. – 2010. – №8. – С. 115–124.

11. Економіко–математичне моделювання: [навч. посіб.] / За ред. О.Т. Іващука. – Тернопіль: ТНЕУ «Економічна думка», 2008. – 704 с.

12. Хачатрян С.Р. Методы и модели решений экономических задач: [учеб. пособие]. / С.Р. Хачатрян, М.В. Пинегина, В.П. Буянов. – М.: Изд-во «Экзамен», 2005. – Ч. 3. – 384 с.

І.О. ГЕЄЦЬ,

к.е.н., доцент, Національний авіаційний університет

Характеристика та аналіз діяльності міжнародної авіакомпанії Air China на ринку авіаційних перевезень України

У статті розглянута тенденція розвитку ринку авіаційних перевезень Китаю та мережа аеропортів, що розвиваються стрімкими темпами. Особлива увага приділена авіакомпанії Air China, що є лідером на ринку пасажирських перевезень. Зроблено акцент на розвиток авіаційних перевезень між Україною та КНР.

Ключові слова: авіація, авіаційні перевезення, перспективи розвитку авіаційних перевезень, авіаційний ринок, китайські авіакомпанії, українські авіаперевізники, авіакомпанія Air China.

В статье рассмотрена тенденция развития рынка авиационных перевозок Китая и сеть аэропортов, развивающихся стремительными темпами. Особое внимание уделено авиакомпании Air China, которая является лидером на рынке пассажирских перевозок. Акцент сделан на развитии авиационных перевозок между Украиной и КНР.

Ключевые слова: авиация, авиационные перевозки, перспективы развития авиационных перевозок, авиационный рынок, китайские авиакомпании, украинские авиаперевозчики, авиакомпания Air China.

In this paper the development trend of China's air transport market and a network of airports, developing rapidly. Particular attention is paid to the airline «Air China», which is

a market leader in passenger traffic. Focuses on the development of air transportation between Ukraine and China.

Keywords: aviation, air transport, the prospects for air transport, aviation market, Chinese airlines, Ukrainian airlines, «Air China».

Постановка проблеми. Динамічний розвиток світового господарства, що знаходиться під дією глобалізації та лібералізації, надає поштовх для розвитку нових ринків надання послуг авіаційними підприємствами. В цих умовах необхідно стежити за тенденціями та перспективами розвитку як авіаційного сектору економіки, так і світового господарства в цілому для знаходження в ньому місця для нашої держави.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питомий внесок у розробку проблем розвитку авіаційних перевезень зробили вітчизняні та закордонні економісти, серед яких Л.О. Городецька, В.Г. Афанасьєв, Л.А. Яценко, В.М. Загорулько, Є.В. Костроміна, Ю.Ф. Кулаєв, Н.Є. Полянська, Г.М. Юн, Т.О. Габрієлова та інші. З року в рік великі авіаційні корпорації, такі як Bombardier, Aerobus, Embraer, та міжнародні організації ICAO й IATA простежують розвиток ринку. Динаміку розвитку індустрії авіаперевезень уже давно визнано одним із ключових індикаторів економічного благополуччя конкретних регіонів і світу в цілому.

Мета статті – виявлення тенденцій та перспектив розвитку авіації Китаю на основі глобалізаційних процесів на найближчі двадцять років, а також визначення найсприятливіших майбутніх партнерів України.

Виклад основного матеріалу. Китай продовжує дивувати світ успіхами в найрізніших областях економіки, проте до недавнього часу авіація загального призначення була на узбіччі прогресу. Дев'ять років тому в Піднебесній налічувалося лише 335 повітряних суден, а сьогодні в авіаційній пресі країни вже з'являються прогнози про те, що в 2013 році Китаю потрібно від 10 до 12 тисяч повітряних суден для авіації загального призначення. Також стрімко розвивається мережа аеропортів Китаю, які колосальними темпами стають міжнародними та пропонують високий рівень якості надаваних послуг і безпеки для пасажирів (табл. 1) [7].

У планах держави до 2020 року ввести в дію ще 100 аеропортів, вдаються до дій у напрямі розширення доступу повітряних суден авіації загального призначення в діючі аеропорти. Ймовірно, що з введенням нових правил використання повітряного простору для повітряних суден авіації загального призначення буде відкрито більшість цивільних аеродромів.

Аналіз дислокації діючих аеропортів показує, що існуюча в східних і північно-східних провінціях Китаю аеродромна мережа цілком здатна забезпечити зростаючі потреби авіації

загального призначення. Гірська місцевість займає значну частину території Китаю. В цих районах невелика кількість населених пунктів, невисока щільність населення, складний рельєф місцевості та погодні умови, тому навряд чи виникне потреба у значному розширенні там аеродромної мережі.

Прогноз потреби Китаю в 12 тис. повітряних суден для авіації загального призначення в 2013 році опублікований у листопаді минулого року не вперше. Ще в травні 2006 року агентство Сінхуа з посиланням на авіаційну адміністрацію країни озвучувало ці цифри. Планування двадцятиразового зростання парку авіації загального призначення за шість років (а в порівнянні з минулим роком – більш ніж у 13 разів) здається поверненням до часів «великого стрибка» і «культурної революції». Але переконливі успіхи сучасного Китаю практично у всіх галузях економіки вимагають уважного ставлення до прогнозів майбутнього галузі, яка до теперішнього часу чекала свого часу в цій країні. Схоже, час авіації загального призначення прийшло і до Китаю. У Китаю достатньо велика кількість авіакомпаній, лідируюче місце займає Air China, яка є флагманським авіаперевізником і єдиною авіакомпанією, що несе прапор Китаю на своїх літаках (табл. 2) [3].

Air China Ltd (повна назва англійською Chinese International Aviation Company) – авіакомпанія, що належить уряду Китаю. Є флагманським авіаперевізником і єдиною авіа-

Таблиця 1. Міжнародні аеропорти Китаю

№	Аеропорт	Місто
1	Аеропорт Пекіна	Пекін
2	Аеропорт Zhoushuizi	Далянь
3	Гонконгський аеропорт	Гонконг
4	Аеропорт Xiaoshan	Ханчжоу
5	Аеропорт Nanzin	Наньцзин
6	Аеропорт Baiyun	Гуанчжоу
7	Аеропорт Liangjiang	Гуйлін
8	Аеропорт Shuangliu	Ченду
9	Аеропорт Binhai	Тяньцзінь
10	Аеропорт Liuting	Циндао
11	Шанхайський аеропорт Hongqiao	Шанхай
12	Шанхайський аеропорт Pudong	Шанхай
13	Аеропорт Шеньчжень	Шеньчжень
14	Аеропорт	Чунцін
15	Аеропорт Wujiaba	Куньмін
16	Аеропорт Gongge	Лхаса
17	Аеропорт	Сямень
18	Аеропорт Xianyang	Сіань
19	Аеропорт Sanxia	Ічан

Таблиця 2. Основні китайські авіакомпанії

№	Авіакомпанія	Код IATA
1	Air China	CA
2	China Eastern Airlines	MU
3	Hainan Airlines	HU
4	China Southern Airlines	CZ
5	China Southern Airlines	CJ
6	«Авіалінії Шеньчжєня»	ZH
7	Southwest Airlines	SZ
8	Hainan Airlines	HU
9	Xiamen Airlines	MF

компанією, що несе прапор Китаю на своїх літаках. На логотипі зображено фенікс у формі акроніма VIP і назва Air China англійською та китайською мовами, при цьому напис на китайській мові є автографом Ден Сяопіна.

Головними хабами Air China є міжнародний аеропорт Пекин Столичний, міжнародний аеропорт Шюанлю і міжнародний аеропорт Шанхай Пудун, головними аеропортами призначення є міжнародний аеропорт Сяошань, міжнародний аеропорт Чунцин Цзянбей, міжнародний аеропорт Бінхай і міжнародний аеропорт Байта.

Air China на даний момент обслуговує понад 120 призначень; велика частина рейсів йде через хаб у Пекіні. Авіакомпанія перевезла 33,97 млн. пасажирів у 2012 році, коефіцієнт завантаження становив 75,9%. У тому ж році прибуток авіакомпанії становив 2,7 млрд. юанів, операційний дохід – 44,9 млрд. юанів, а загальні витрати – 42,4 млрд. юанів. На 20 червня 2007 року Air China займала 461 у списку 500 найкращих брендів світу.

Air China була заснована 1 липня 1988 року. Її створення стало результатом рішення уряду розділити підрозділи Міністерства цивільної авіації Китаю (СААС) на самостійні авіакомпанії. СААС було реорганізоване наприкінці 1987 року, в результаті чого було створено шість авіакомпаній, а саме Air China, China Eastern, China Southern, China Northern, China Southwest і China Northwest. Air China, що базується в Пекіні, стала головним міжнародним і трансконтинентальним перевізником і отримала від СААС парк далекомагістральних літаків (Boeing 747, 767 і 707, а також середньомагістральні 737) та маршрути з 1 липня 1988 року.

Після початку роботи в 1988 році штат Air China становив 6 тис. співробітників, авіакомпанія обслуговувала 31 міжнародний і 30 місцевих призначень. Air China була найбільшою авіакомпанією Китаю і його флагманським перевізником. У 1989 році Air China отримала чистий прибуток \$106 млн., надходження становили \$383 млн. У тому ж році Air China створила спільне підприємство з Lufthansa, в якому отримала 40% капіталу (\$220 млн.), для створення Пекінського центру техобслуговування літаків (Ameco Beijing). Він спеціалізувався на проведенні техобслуговування літаків Boeing, що належали Air China. Капітал був збільшений на \$218 млн. (1,2 млрд. юанів) у 1992 році. Штат Ameco Beijing збільшився до 4 тис. осіб, тільки менше 50 з них були співробітниками Lufthansa. Air Transport World повідомляв, що форма спільного підприємства була обрана в зв'язку з нестачею в країні твердої валюти. Також Beijing Air Catering на 40% належить великомасштабній компанії, що спеціалізується на кейтерінгу з Гонконгу.

Надалі відмова від держрегулювання авіації відбулася в 1994 році, що дозволило залучити іноземні інвестиції в аеропорти і спростити імпорт авіатехніки в материковий Китай. До 1996 року в країні функціонувало 108 аеропортів, з яких здійснювалися регулярні авіарейси і близько 30 авіакомпаній. У 1997 році Air China оголосила про товаробо-

рот в \$1,38 млрд. (11,5 млрд. юанів). Флот збільшився до 65 літаків, а кількість маршрутів зросла до 144. До жовтня 1997 року Air China підготувала публічне розміщення акцій. China Eastern Airlines і China Southern Airlines пройшли лістинг на біржах Гонконгу і Нью-Йорка роком раніше. Air China відмовилася від цих планів у зв'язку зі спадом у бізнесі, викликаним азіатською фінансовою кризою 1997 року. В 1998 році Air China перевезла близько 16 млн. пасажирів.

На початку 2000 року Air China об'єдналася з China National Aviation Co. Group (CNAC), комерційним підрозділом СААС, котируються на Гонконгській фондовій біржі, яке стало гонконгським підрозділом Air China (95% належало Air China). Почалися прямі рейси в Лондон з Гонконгу. Air China зіткнулася з конкуренцією з Air France, яка з 1997 року здійснювала рейси в Пекін і збільшила частоту до чотирьох на день. British Airways також планували збільшити частоти (у той час вони здійснювали 18 рейсів в Китай на тиждень).

У середині 2000 року СААС повторив минулі пропозиції про консолідацію десяти авіакомпаній в три (Air China, China Southern і China Eastern поглинули більш дрібні авіакомпанії). Втім СААС блокував запропоноване у вересні 2000 року злиття Air China і China Southern як антиконкурентне. У січні 2001 року СААС оголосили про згоду з планами злиття. Air China поглинула China Southwest Airlines і China International Airlines, четверту за розміром авіакомпанію країни. У результаті утворилася група із загальними активами 56 млрд. юанів (52,5 млрд. гонконгських доларів), флот якої налічував 118 літаків. 28 жовтня 2002 року Air China об'єдналася з China National Aviation Corporation і China Southwest Airlines.

Протягом 2004 року Air China поглинула Zhejiang Airlines (підрозділ CNAC). 15 грудня 2004 року компанія вийшла на біржі Гонконгу і Лондона. Air China має частку в Air China Cargo (51%), Air Macau (51%), а також є власником контрольного пакету Shandong Airlines. 9 червня 2006 року була опублікована інформація про те, що Air China набуває 17,5% акцій Cathay Pacific, однак набула у підсумку 20%.

Операційну діяльність Air China веде в чотирьох сегментах:

1. Авіакомпанія – авіаперевезення пасажирів та вантажу.
2. Інженерна служба – модернізація літаків, їхній ремонт і техобслуговування.
3. Термінал – наземні служби, в тому числі реєстрація, посадка на борт, послуги, віп-зали, готельні послуги, обробка багажу, послуги розвантаження і вантаження, прибирання салонів, послуги транзиту.
4. Інші послуги – організація харчування та інші пов'язані з роботою авіакомпанії сервіси і служби (рис. 1).

На 2012 фінансовий рік результати були результативними (табл. 3). Мережа маршрутів охоплює Китай, Азію, Близький Схід, Західну Європу, Північну і Південну Америку. Велика частина маршрутів йдуть з Пекіна.

У даний час відкрито значну кількість азіатських, австралійських і європейських маршрутів з міжнародного аеропорту Шанхай Пудун. Крім того, плануються рейси до Пів-



Рисунок 1. Основні напрями діяльності авіакомпанії Air China

Таблиця 3. Фінансові показники діяльності авіакомпанії Air China в 2012 році

№	Показник	Одиниця виміру	Фінансовий результат
1	Товарообіг	\$ млн.	5747,4
2	Зростання за рік	%	21,1
3	Чистий прибуток	\$ млн.	422,7
4	Зростання чистого прибутку	%	38,1

нічної Америки (Сан-Франциско, куди вже Air China літає з Пекіна; цей рейс доповнить рейс United Airlines, з яким є кодшерінгова угода). Існує і ряд міжнародних маршрутів з аеропортів Chengdu Shuangliu International Airport, міжнародного аеропорту Чунцин Цзянбей, міжнародного аеропорту Далянь Чжоушуйцзи, міжнародного аеропорту Дубай, Hangzhou Xiaoshan International Airport, Kunming Wujaba International Airport, міжнародного аеропорту Мадрид Бархас, Nanning Wuxu International Airport і Xiamen Gaoqi International Airport.

На сьогодні Air China збільшує міжнародну присутність, починаючи експлуатацію 13 нових маршрутів. Нещодавно на рейс Air China у Ванкувер був поставлений A330-200. Після відкриття нового маршруту Пекін – Дубай – Афіни також планується використання A330-200. Невпинний рейс до Варшави стане історичним, оскільки Air China стане першою іноземною авіакомпанією на цьому маршруті, де зараз працює тільки LOT, партнер по Star Alliance [2].

10 грудня 2006 року авіакомпанія здійснила перший рейс в Сан-Паулу (через Мадрид), який стане першим південноамериканським призначенням авіакомпанії. Раніше цей рейс здійснювався на Boeing 767-300, проте згодом він був замінений на A330-200. На сьогодні це найдовший маршрут Air China.

На маршрутах в Австралію, Франкфурт, Мадрид і Сан-Паулу в даний час використовується A330-200 може бути замінений на Boeing 787. Boeing 787 також будуть використовуватися на рейсах у Торонто і Вашингтон після їх відкриття.

B757-200 Air China с логотипом Star Alliance в міжнародному аеропорту Пекін Столичний в грудні 2007 року, незадовго до офіційного прийняття авіакомпанії в альянс, Air China офіційно приєдналася до Star Alliance 12 грудня 2007. Цей крок значно розширив присутність альянсу в Китаї.

Відповідно з ініціативою альянсу «під одним дахом» усі члени Star Alliance перевели свої операції в термінал 3 міжнародного аеропорту Пекін Столичний, головного хаба Air China. Цей новий термінал розділений на три секції, секція ТЗС приймає всі місцеві рейси Air China і Shanghai Airlines, а секція ТЗЕ приймає всі міжнародні рейси Star Alliance. Ці дві секції з'єднані високошвидкісним поїздом.

Літаки Air China володіють професійними і стандартизованими технічними гарантіями. Air China заснувала проектні технологічні відділення з головним офісом у Пекіні, які містять у собі сім опорних пунктів (в Ченду, Чунціні, Ханьчжоу, Тяньцзіні, Хухеаоте, Шанхаї та Гуйяне), чотири спільних підприємства, 79 внутрішніх центрів технічного обслуговування і 45 міжнародних центрів технічного обслуговування. Так, Air China сформувала мережу технічного обслуговування, охопивши як територію всередині країни, так і за її межами. Компанія була схвалена CAAC (повноважний орган цивільної авіації Китаю), FAA (Федеральне управління цивільної авіації) та EASA (Європейське агентство з авіаційної безпеки). Крім цього, вона отримала ліцензії у 18 країнах. З дев'ятьма ангарами, а також сучасним обладнанням і умовами Air China здатна здійснювати технічне обслуговування всіх серій «Боїнга» та «Аеробуса». Компанія може запропонувати техобслуговування рейсу практично всім літкам класу «Боїнг» і «Аеробус» і здійснювати капітальний ремонт і різні види послуг по ремонту двигунів Rolls-Royce, Pratt & Whitney і CFM56. Вона також може запропонувати близько 10 тис. додаткових можливостей поточного та капітального ремонту. У число групи технічного обслуговування входить більше 9 тис. фахівців інженерно-технічного персоналу. Вони можуть запропонувати не лише бездоганно сконструйовані і безпечні літаки для безпеки пілотування Air China, а й гарантувати транспортну здатність. Володіючи чудовими технічними даними і першокласним обслугову-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ванням, вони заслужили визнання і довіру більш ніж 80 авіаліній у світі. З кінця 1980-х до теперішнього часу команда професіоналів отримала нагороду у вигляді близько 20 національних проектів з технічного обслуговування і більше 50 науково-технічних нагород, виданих національними і місцевими міністерствами та комісіями [7].

Компанія Embraer опублікувала прогноз розвитку авіаринку Китаю на 2011–2030 роки, в якому говориться, що місцеві авіакомпанії поповнять свої авіапарки 975 новими пасажирськими літаками протягом найближчих 20 років.

Так, за даними Embraer, до 2030 року на китайському ринку з'являться 15 літаків місткістю по 30–60 пас., 440 – місткістю по 61–90 пас., 520 – місткістю по 91–120 пас. Економіка КНР розвивається дуже швидко, своєю чергою, швидкими темпами розвиваються і регіональні перевезення. На даний момент Embraer є основним постачальником регіональних літаків до Китаю. Тому китайський ринок дуже важливий для Embraer у КНР. Компанія Embraer поставляє літаки на китайський ринок з 2000 року. На даний момент близько 70% всіх пасажирських літаків у КНР місткістю до 120 пас. – це літаки Embraer [5].

Китай – одна з країн, що мають прекрасно розвинену мережу авіаліній як внутрішнього, так і міжнародного сполучення. З України до Китаю найпростіше долетіти прямими рейсами авіакомпанії «АероСвіт» (AeroSvit) – до Пекіна лайнери відправляються регулярно протягом усього року (табл. 4).

Якщо туристи направляються в Шанхай або Гонконг, вони можуть скористатися послугами таких перевізників, як «Аерофлот» (Aeroflot; рейси здійснюються через Москву), «Фіннейр» (Finnair; через Гельсінкі), «Люфтганза» (Lufthansa; через Мюнхен або Франкфурт), КЛМ (KLM Royal Dutch Air; через Амстердам), «Турецькі авіалінії» (Turkish Airlines; через Стамбул), або інших авіакомпаній, що працюють спільно. І це лише кілька самих популярних варіантів (табл. 5, 6).

До Гуанчжоу найзручніше діставатися через Пекін: до китайської столиці – літаком «АероСвіту», далі до пункту призначення – одним з безлічі внутрішніх рейсів. Можна, зрозуміло, скористатися і пропозиціями інших авіакомпаній, однак тоді кількість пересадок буде більше.

Перельоти в інші міста Китаю найкраще здійснювати з Пекіна, Шанхая або Гонконгу на аеробусах місцевих авіаліній.

Таблиця 4. Аналіз авіаперевезень Київ – Пекін – Київ

Маршрут	Авіакомпанія	Частота
Київ – Пекін – Київ		
Київ – Пекін	(AeroSvit, VV)	1, 3, 6
Пекін – Київ		2, 4, 7
Київ – Москва – Пекін	(Aeroflot, SU)	Кожний день
Пекін – Москва – Київ		
Київ – Гельсінкі – Пекін	(Finnair, AY)	2, 4
Пекін – Гельсінкі – Київ		7
Київ – Мюнхен – Пекін	(Lufthansa, LH)	Кожний день
Пекін – Мюнхен – Київ		1, 2, 3, 4, 5, 7
Київ – Стамбул – Пекін	(Turkish Airlines, TK)	1, 2, 5
Пекін – Стамбул – Київ		2, 3, 6

Таблиця 5. Аналіз авіаперевезень Київ – Шанхай – Київ

Маршрут	Авіакомпанія	Частота
Київ – Шанхай – Київ		
Київ – Амстердам – Шанхай	(KLM Royal Dutch Air, KL)	1, 2, 4, 6
Шанхай – Амстердам – Київ		2, 3, 5, 7
Київ – Москва – Шанхай	(Aeroflot, SU)	Кожний день
Шанхай – Москва – Київ		
Київ – Гельсінкі – Шанхай	(Finnair, AY)	2, 4
Шанхай – Гельсінкі – Київ		7
Київ – Мюнхен – Шанхай	(Lufthansa, LH)	Кожний день
Шанхай – Мюнхен – Київ		

Таблиця 6. Аналіз авіаперевезень Київ – Гонконг – Київ

Маршрут	Авіакомпанія	Частота
Київ – Гонконг – Київ		
Київ – Амстердам – Гонконг	(KLM Royal Dutch Air, KL)	Кожний день
Гонконг – Амстердам – Київ		
Київ – Москва – Гонконг	(Aeroflot, SU)	Кожний день
Гонконг – Москва – Київ		
Київ – Гельсінкі – Гонконг	(Finnair, AY)	7
Гонконг – Гельсінкі – Київ		2, 4
Київ – Франкфурт – Гонконг	(Lufthansa, LH)	Кожний день
Гонконг – Франкфурт – Київ		

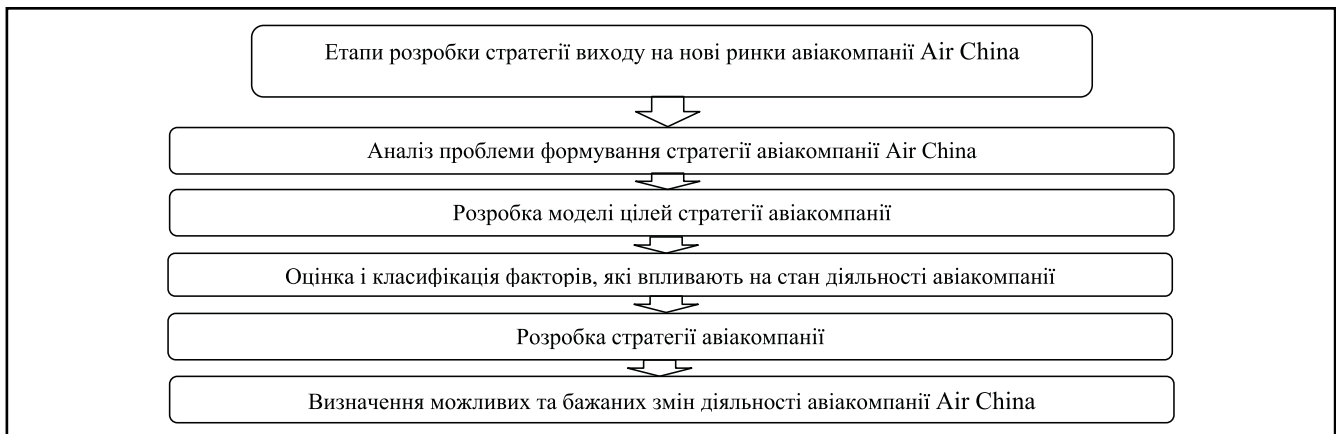


Рисунок 2. Розробка стратегії виходу на ринок України авіакомпанії Air China

У внутрішніх авіаперевізників літаки майже всі нові та комфортні, на борту подаються страви інтернаціональної кухні.

Згідно з проведеним аналізом видно, що жодна китайська авіакомпанія не виконує прямий рейс до міст України.

Air China авіакомпанія, яка спроможна виконувати рейси між містами України та Китаю.

Для розширення діяльності та відкриття нового маршруту авіакомпанії Air China необхідно застосовувати стратегію розвитку компанії.

Авіакомпанія Air China розширюючи свою діяльність та виходячи на ринок України зіштовхнеться з рядом проблем, які присутні в країні, а саме низька платоспроможність українського населення. Через це невелика частка населення не може собі дозволити подорожувати авіаційним транспортом. Жорстка податкова політика держави відносно авіаційної галузі, недостатній рівень правової бази сертифікації експлуатантів, невизначеність умов діяльності та підвищений економічний ризик управління авіакомпаній – це також є перешкодами для діяльності нової авіакомпанії.

Комерційна діяльність авіакомпаній, що виконують міжнародні перевезення, відбувається як на території своєї держави, так і на території інших держав. Істотний вплив на цю діяльність справляють державно-політичні та юридичні системи цих держав.

Державне законодавство країни, а також законодавства області, міста та інші регулюють ринкову діяльність як національних, так і іноземних авіакомпаній. Це різні нормативні акти, що регулюють ціни, що визначають вимоги до реклами, продажу, обслуговування перевезень тощо.

Політична ситуація в країні і у світі в цілому впливає на комерційну діяльність авіакомпаній. При цьому в ряді країн часто проводиться політика протекціонізму по відношенню до національних авіакомпаній і політика дискримінації до авіакомпаній, що належать іншим державам. Усе це накладає певні обмеження на ринкову комерційну роботу авіакомпаній. Керівництво авіакомпанії має завжди уважно стежити за розвитком політичної обстановки в країнах, куди вона виконує польоти, стежити за всіма змінами в законодавстві і в політичній атмосфері і змінювати тактику своєї рин-

кової комерційної діяльності в залежності від політичного клімату в тій чи іншій країні і в усьому світі.

Ряд політичних факторів, важка бюрократична схема відкриття нових рейсів, відсутність злагодженої системи отримання слотів та належного рівня безпеки в аеропортах, лобювання інтересів українських авіакомпаній – усе це ряд факторів з якими зіштовхнеться Air China виходячи на ринок України.

Розширення діяльності Air China супроводжується досягненням таких стратегічних цілей, як збільшення пасажиропотоку та освоєння нових іноземних ринків. Із розширенням діяльності збільшаться доходи авіакомпанії та підвищиться її фінансова стійкість.

На ринку авіаперевезень з'явилася велика кількість компаній – лоукостів та авіакомпаній Близького Сходу, які змінюють структуру міжнародного ринку та впливають на світові тенденції. Великий вплив мають і міжнародні організації ICAO, IATA та Євроконтроль.

Важливу роль в успіху ринкової системи авіакомпанії грають такі фактори макроекономіки, як спад виробництва, інфляція, рівень банківських облікових ставок, безробіття, податкова політика держав. Важливу роль також відіграють галузеві кризи, які мають глибокий вплив на економіку не тільки повітряного транспорту, а й суміжних з ним галузей господарства і, таким чином, на динаміку кон'юнктуру ринку міжнародних авіаційних перевезень.

До внутрішніх факторів, які впливають на стратегію авіакомпанії Air China щодо розширення її діяльності на міжнародних ринках, належать: оновлення флоту та надання нових послуг пасажирам, код-шерінгові угоди та вплив учасників Star Alliance, підвищення рівня безпеки та кваліфікації персоналу, створення світового іміджу авіакомпанії.

Усі ці фактори мають великий вплив на проведення експортної стратегії авіакомпанії, що збільшить її географію польотів, підвищить показники рентабельності, ліквідності, кредитоспроможності, а також покращить імідж авіакомпанії.

Висновки

Air China буде продовжувати дотримуватися управлінського принципу «безпеки і абсолютної довіри пасажирів», слі-

дувати меті «відповідати вимогам клієнтів і формувати спільні цінності», прагнути бути компанією, яка прагне до «досягнення високого рівня обслуговування та отримання всесвітнього визнання з боку громадськості», а також щиро пропонувати клієнтам «впевненість, виконання зобов'язань, доброзичливість і сприйнятливість».

Усе це потягне за собою безперервне просування вперед у напрямку стратегічної мети: «стати конкурентоспроможною на світовому ринку, стійко розвиваючи і примножуючи прибуток і забезпечуючи пасажирів чудовими і винятковими враженнями про поїздку», увійти до 2017 року в число лідируючої великомасштабної мережі в області світової авіаційної промисловості.

Основною стратегічною ціллю авіакомпанії являється вихід на ринок авіаційних перевезень України, на якому китайська компанія зіштовхнеться з рядом перешкод, проте може отримати значний пасажиропотік.

Список використаних джерел

1. Airbus report «delivering the future» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://en.wikipedia.org/wiki/Competition_between_Airbus_and_Boeing
2. Air China Ltd Annual Report, 2012. Режим доступу: http://www.rns-pdf.londonstockexchange.com/rns/0792R_2009-4-23.pdf
3. Article from newspaper «The Economist» «Global Insight, Embraer» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.embraer.com/Multimedia/China_Market_Outlook_English.pdf
4. Airbus Global Market Forecast 2011 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.airbus.com/company/market/forecast/
5. Embraer «Market Outlook» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.embraercommercialjets.com/img/download/306.pdf>
6. ICAO [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.icao.int>
7. Список аеропортів Китаю [Електрон. ресурс] / Yan Zhonghua // Xinhua – 2006. – Режим доступу: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/685093>

Ю.О. БРЕШКО,
к.е.н., Національний технічний університет України «КПІ»

Факторинг як економічний інструмент оптимізації грошових потоків підприємства

Досліджено сутність та економічну природу факторингу та удосконалено факторинговий механізм захисту грошових надходжень у розрізі оптимізації грошових потоків та оцінено його дію.

Ключові слова: грошовий потік, оптимізація, факторинг, дебіторська заборгованість.

Исследована суть и экономическая природа факторинга, а также усовершенствован факторинговый механизм защиты денежных поступлений в разрезе оптимизации денежных потоков и произведена оценка его применения.

Ключевые слова: денежный поток, оптимизация, факторинг, дебиторская задолженность.

There were explored the essence and the economic nature of factoring. The receipts protection factoring mechanism in the context of the cash-flow optimization was improved and valued.

Keywords: cash-flow, optimization, factoring, accounts receivable.

Постановка проблеми. Сучасна практика господарювання в умовах економічної нестабільності свідчить про неспроможність більшості вітчизняних підприємств здійснювати ефективне управління дебіторською заборгованістю, що виступає передумовою втрати купівельної спроможності

грошових активів підприємств-кредиторів, зростання потреби у позичковому капіталі і, як наслідок, збільшення витрат, пов'язаних із обслуговуванням кредиту, втрачених можливостей отримання прибутку, недостатнього рівня поточної і абсолютної ліквідності, а також виникнення ризику банкрутства. Характерними ознаками низької платоспроможності є несвоечасність повернення дебіторської заборгованості в неповному обсязі, що сприяє виникненню сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості, а також збільшення строків обіговості оборотних коштів. За даними Держкомстату України, обіговість дебіторської заборгованості по промисловості і машинобудуванню України збільшилася відповідно за останні роки на 12 та 28%.

За оцінкою Юценко та Лисицького, товаровиробники тривалий час будували свій бізнес без огляду на наявну грошову пропозицію, нарощуючи номінальні обсяги виробництва, без огляду на можливість компенсувати грішми споживача свої виробничі витрати. Така «необачливість» виглядає просто дивною. Важко усвідомити, чим саме керувалися директори підприємств усіх форм власності, які 1827 днів поспіль виготовляли та реалізовували продукцію без отримання грошового еквіваленту своїх витрат. Можна стверджувати, що такий перебіг подій не міг не влаштовувати з якихось причин значну частину керівного корпусу підприємств. Можливо, це була реліктова спадщина планово-розподільчої «зрівнялов-

ки» [9]. (Для порівняння: обіговість дебіторської заборгованості в Німеччині, Швеції та Норвегії – 48 днів, в Данії – 50, Нідерландах – 52, Фінляндії – 55, Швейцарії – 60, Бельгії та Іспанії – 75, Великобританії – 78, Італії – 90, Франції – 108 [10].) Збільшення обіговості дебіторської заборгованості впливає на збільшення фінансового циклу підприємства. А це свідчить, що за умовами укладених контрактів підприємство вимушене розраховуватися зі своїми постачальниками раніше, ніж надходять кошти від дебіторів за реалізовану продукцію та надані послуги, що призводить до вимивання грошового капіталу з обороту і зниження платоспроможності. Це є наслідком широкого використання в операційній діяльності механізму товарного кредитування. І якщо значні обсяги кредиторської заборгованості свідчать про відповідні обсяги фінансових ресурсів, що перебувають у тимчасовому розпорядженні підприємства, то значні обсяги дебіторської заборгованості (питома вага в оборотному капіталі по промисловості – 0,60, по машинобудуванню – 0,55) – про неможливість використання відповідної суми коштів.

Як правило, управління дебіторською заборгованістю вітчизняних підприємств асоціюється лише з її обліком, що призводить до нерационального управління фінансовими ресурсами підприємства і, як наслідок, до втрати ними частини вартості. Світовий досвід управління активами підприємства доводить необхідність факторингових операцій з метою ефективного управління дебіторською заборгованістю підприємств, а також як найефективніший інструмент рефінансування активів і уникнення ризиків делькредере.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Важлива роль у дослідженні проблематики управління та оптимізації грошових потоків підприємства належить таким вченим, як Л. Бернштейн, І. Бланк, Є. Брігхем, А. Гальчинський, А. Гріценко, А. Гроалелі, А. Даниленко, О. Евтух, Дж.М. Кейнс, В. Ковалев, Т. Ковальчук, Т. Косова, І. Лютий, Д. Міль, В. Міщенко, В. Нусінов, С. Онишко, А. Поддєрьогін, Р. Пустовіт, В. Лисицький, Е. Нікбахт, Л. Харис, Дж. Хікс, Дж. Ван Хорн, В.М. Савчук, М. Савлу, О. Терещенко, А. Турило, Л. Шабхиста, В. Шевчук, М. Швайка, В. Федоров, А. Чухно. Проте на сьогодні не приділено достатньої уваги використанню факторингу як інструменту оптимізаційної політики у складі управління грошовими потоками підприємства.

Мета статті полягає в дослідженні сутності і природи факторингу, а також обґрунтуванні доцільності його використання як інструменту оптимізації грошових потоків підприємства.

Виклад основного матеріалу. Теоретично факторинг являє собою різновид торгово-комісійної операції, складовою частиною якої є кредитування оборотного капіталу клієнта. Основою факторингової операції є придбання факторинговою компанією рахунків фактур постачальника за відвантаженою продукцією негайної оплати і одночасно передача постачальником права вимоги платежу з дебітора. Отже, під факторингом слід розуміти продаж незакріпленою цінним папером дебіторської заборгованості.

Вітчизняний досвід факторингових операцій офіційно починається у 2001 році з появою такого роду послуг серед пропонувананих клієнтам АБ «Укрсоцбанк». Однак, за даними щорічних звітів FCI, формування ринку факторингу в Україні почалося у 2005 році, його обсяг при цьому становив 330 млн. євро. На даному етапі свого розвитку український ринок факторингу характеризується більшою подібністю до європейського, що пов'язано з тим, що ключовими гравцями даного ринку виступають комерційні банки, рідше – відділи цих банків або банківських структур і в одиничних випадках – незалежні факторингові компанії. Потенційно ринок факторингу – це весь ринок товарного кредитування. За даними оцінки експертів компанії National Factor Group, станом на 1 квітня 2011 року обсяг дебіторської заборгованості в Україні становив 560 млрд. грн., а загальний розмір портфелів переуступлених прав вимоги учасників вітчизняного ринку факторингу не перевищував 1,5 млрд. грн., що відповідно становить менше 1% від обсягу потенційного ринку. Протилежна ситуація склалася на ринках країн, що характеризуються високим рівнем економічного розвитку – так, в Японії обсяг факторингових операцій становить 2% від ВВП, у Франції – 6,2%, у Сполученого Королівства – 12%. В Україні, незважаючи на тенденцію до зростання, у 2011 році обсяг ринку факторингових послуг становив не більше 0,6% ВВП, в сусідній Російській Федерації – 0,9% [10, 11].

Незначний обсяг факторингових операцій і недостатня поширеність факторингу як інструменту управління дебіторською заборгованістю та страхування активів підприємства у вітчизняній економіці пояснюється неоднозначністю розуміння підприємцями істинної сутності даного поняття, різниці між ним і більш звичним банківським кредитуванням, а також відсутністю єдиної законодавчої бази з регулювання факторингових операцій. Основною причиною помилкового тлумачення сутності факторингової операції є відлуння радянського досвіду з надання послуг даного виду, за яким, як вже було зазначено раніше, кредитувалися покупці компанії, що призводило до втрати даним інструментом свого істинного призначення. По-друге, на даний час існує декілька тлумачень сутності даного фінансового інструменту, більшість яких трактують його як вид кредитування продавця або операцію з викупу його боргів, нівелюючи при цьому основне призначення даної послуги – страхування активів підприємства від ризиків і управління його дебіторською заборгованістю. Так, Ю.М. Лисенко наголошує на тому, що факторинг – фінансова операція, за якою одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження іншої сторони за плату, а клієнт поступається або зобов'язується поступитися фактору своїм правом вимоги до третьої сторони (боржника) [7, с. 179]. На думку Т.Є. Белялова, сутність факторингу полягає в купівлі спеціалізованою факторинговою компанією або банківською установою грошових вимог постачальника до покупця за визначену винагороду з негайною інкасацією 80–90% дебіторської заборгованості [1, с. 53–58].

Крім того, відсутність єдиного конкретного законодавчого визначення поняття «факторинг» в Україні значною мірою ускладнює розуміння його сутності, оскільки відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» факторинг – це «придбання банком права вимоги виконання зобов'язань у грошовій формі за поставлені товари або надані послуги; при цьому банк приймає на себе ризик виконання таких вимог і здійснює прийом платежів»[5]. Відповідно ж до статті 1 Оттавської конвенції УНІДРУА про міжнародні факторингові операції під контрактом по факторним операціям належить розуміти контракт, укладений між однією стороною (постачальником) і іншою стороною (факторною компанією, або інакше – цесіонарієм), згідно з яким: 1) постачальник може або має уступити цесіонарієві обов'язкові вимоги, передбачені контрактами з продажу товарів і послуг між даним постачальником і його дебіторами, за винятком тих, що призначені в основному для особистого, сімейного і домашнього користування і споживання; 2) цесіонарій має прийняти на себе не менше двох з таких зобов'язань:

- 1) фінансування постачальника;
- 2) ведення обліку обов'язкових вимог;
- 3) пред'явлення до оплати дебіторської заборгованості;
- 4) захист від неплатоспроможності дебіторів [6].

У США мова йде про факторингову операцію лише в тому випадку, коли наявне адміністративне обслуговування постачальника (управління і інкасація дебіторської заборгованості); страхування кредитних ризиків; кредитування у формі передплати. Однак на даний час питання про критерії визначення фінансової операції факторинговою серед закордонних вчених залишається відкритим.

Одним із ключових факторів, стримуючих розвиток ринку факторингу в Україні, є відносно більша вартість факторингових операцій порівняно з вартістю банківського кредитування. Головна причина полягає у відстороненості ціноутворення факторингових послуг від показників фінансового ринку, що безпосередньо впливають на розмір кредитних ставок. Вартість факторингу передусім залежить від маржі, що закладена постачальником при реалізації товару, частиною якої виступає власне плата за факторинг. Переважна більшість підприємців віддають перевагу банківському кредитуванню з огляду на значно нижчу вартість позикового капіталу, що пояснюється необізнаністю з приводу сутності даної операції, яка полягає не тільки і не стільки у кредитуванні, скільки у фінансуванні, страхуванні та управлінні дебіторською заборгованістю. Беручи до уваги увесь спектр послуг, що надаються фактором, впливає, що факторинг завжди дешевший за кредитування і самостійне управління дебіторською заборгованістю, що передусім пов'язано із постійною абсолютною і поточною ліквідністю, а отже безперервним операційним, а відповідно і коротшим фінансовим циклом, уникненням ризику неплатежів за рахунок ефективного управління дебіторською заборгованістю і страхування безнадійних боргів. При цьому для достовірної оцінки переваг

факторингу над банківським кредитуванням доцільно порівнювати обсяг комісійних фактора не зі ставкою кредитування, а зі ставкою кредитування плюс вартістю товарного кредиту і розміром комісійних за нього. Відповідно, можемо зробити висновок про сутність факторингу як фінансового інструменту, що вирішує завдання із фінансування діяльності підприємства, управління дебіторською заборгованістю та страхування ризиків неплатежів контрагентів.

Отже, факторингова операція – це нова форма управління дебіторською заборгованістю – її рефінансування, тобто прискорене переведення в іншу форму оборотних активів. Факторингова компанія купує у свого клієнта (постачальника) дебіторські рахунки завчасно, оцінивши кредитоспроможність наявних і можливих дебіторів, визначає максимальний розмір безнадійних боргів, величину відсотка торговельного дисконту і комісійних. Після аналізу інформації, одержаної від постачальника, факторингова компанія укладає з ним угоду на факторингове обслуговування. Визначене поняття договору та умови особливості укладання договору здійснено у Цивільному кодексі України (ЦКУ). Стаття 626 ЦКУ трактує поняття «договір» як домовленість двох або більше сторін, спрямовану на встановлення, зміну або припинення цивільних прав та обов'язків (ЦКУ). Стаття 1077 визначає поняття факторингу як форми фінансування під відступлення права грошової вимоги однією стороною передати грошові кошти в розпорядження другій стороні за плату, а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника) [8]. В договорі обумовлюються: перелік покупців, вимоги яких будуть переуступатися; сума переуступок; розмір авансу в рахунок майбутніх платежів; відсоткові ставки за кредит; максимальна ставка комісійних за прийняття рахунків-фактур; строк надання товарного кредиту (кредитний ліміт); граничний строк платежу для покупця; відповідальність сторін за порушення договору; умови розірвання договору, строк дії договору тощо.

Як для будь-якої фінансової операції, так і для факторингової операції як критерій ефективності нами запропоновано умови зростання чистого грошового потоку $\Delta\P$ та обсягу реалізації продукції виробника в порівнянні з комісійною винагородою цесіонарія C_{ϕ} , а саме:

$$\Delta\P \geq C_{\phi}. \quad (1)$$

З метою формування політики погашення дебіторської заборгованості доцільно визначити відносини між виробником і покупцем у межах договору поставки, а також між фактором і виробником та фактором і покупцем у межах договору факторингу, враховуючи економічний зміст проведених операцій між ними, відповідну характеристику та відмінні особливості видів факторингу. Відповідно до договору поставки виробник, як правило, зацікавлений у максимізації обсягів реалізації продукції компанії і забезпеченні своєчасного надходження грошових коштів і мінімізації простроченої заборгованості.

Виходячи із політики договору поставки компанія орієнтується на управління товарним кредитом, використовуючи два

показника: обсяг продажів у кредит та середній відрізок часу поміж реалізацією товару і отриманням виручки від реалізації. Ця політика передбачає також використання дисконту (величини знижки), який надається покупцю за сплату до строку наданого товару у кредит (level of the cash discount rate).

Строк надання товарного кредиту – кредитний період характеризує граничний період, на який покупцю надається відстрочка платежу за реалізовану продукцію. Збільшення строку надання кредиту стимулює обсяг реалізації продукції і в той же час сприяє збільшенню суми фінансових ресурсів, які інвестуються в дебіторську заборгованість і підвищенню тривалості фінансового і операційного циклів підприємства. Тому, коли встановлюється розмір кредитного періоду, необхідно оцінювати його вплив на формування грошового потоку.

Розмір надання кредиту (кредитний ліміт) характеризує максимальну межу заборгованості покупця за товарним кредитом. Його треба встановлювати у відповідності до рівня прийнятого ризику, запланованого обсягу продажу на умовах відстрочки платежів, середнього обсягу угод по реалізації продукції. Крім того, вартість надання кредиту характеризується системою цінових знижок, які можна запропонувати при здійсненні негайних розрахунків за придбану продукцію. Разом із показником «строк надання товарного кредиту» цінова знижка характеризує норму відсоткової ставки за наданий кредит. Алгоритм розрахунку характеризується такою формулою:

$$d_k = U_3 \times \frac{360}{t_k}, \quad (2)$$

де d_k – річна відсоткова ставка за продаж товару у кредит; U_3 – цінова знижка, яка надається покупцю при здійсненні негайних розрахунків за придбаний товар, %;

t_k – строк надання кредиту (кредитний період), дн.

Термін кредиту на граничний період часу, який фірма дає клієнтам для того, щоб внести плату. Наприклад, кредит може надаватися на 30, 60 або 90 днів. Термін надання знижки за ранні платежі – період часу, протягом якого за більш ранню оплату рахунку покупець може одержати знижку, наприклад 10 днів.

Знижки за ранні платежі – скорочення ціни купівлі або продажу, виражене у відсотках, що надається в разі оплати рахунку–фактури раніше погашення встановленого терміну. Цей захід стимулює покупців, які купують товар у кредит, сплачувати рахунки якнайшвидше. Надання знижки вигідно як покупцю, так і продавцю.

Перший – має пряму вигоду від зменшення витрат на купівлю товарів. Варто відзначити, що знижки за оплату рахунків (на 5–10 день) у більшості країн Європи становлять 3%. Якщо кожен рік купується продукції на 100 тис. грн., то легко підрахувати, що така знижка зробить 3 тис. грн. Тому покупцям вигідно користуватися знижками. Другий отримує непряму вигоду у зв'язку з прискоренням оборотності коштів, вкладених у дебіторську заборгованість, яка, як і виробничі запаси, представляє іммобілізацію грошових коштів.

Запис «8/10, EOM, нетто 60» (або «8/10, EOM, чисті 60») означає, що покупець може отримати 8-відсоткову знижку з ціни продукції, якщо оплатить рахунки протягом 10 днів після закінчення місяця (EOM – end of month). У випадку відмови від знижки він повинен здійснити повну оплату протягом 60 днів з моменту виписки рахунків. Поширеною схемою надання комерційного кредиту є кредитні умови «10/1, нетто 30», тобто 10-відсоткову знижку з ціни продавець може отримати, якщо негайно розрахується за продукцію при максимальній відстрочці платежу один місяць. Наприклад, якщо покупець вирішить відмовитися від знижки і заплатити на 30-й день, це означає, що він отримає додатковий п'ятнадцятиденний кредит, але при цьому заплатить за продукцію на 3% дорожче. Це еквівалентно позиції за ставкою 74,2% річних.

Для підприємства вигідніше витратити 10% вартості заборгованості за перші 10 днів після закінчення терміну дебіторської заборгованості, ніж продати фактору за 70–75% від суми заборгованості, проте зазвичай не всі дебітори здатні погасити вчасно свої рахунки.

При всій суб'єктивності вибору цих показників компанія переслідує одну ціль – максимізацію чистого грошового потоку, що відповідає умовам формування динамічного фінансового циклу компанії. Для оцінки наслідків формування політики товарного кредитування нами запропоновано формалізований алгоритм розрахунку:

$$\Delta\Pi = \sum_{i=1}^m S - K_u \sum_{i=1}^m S - T_c \times \frac{\sum_{i=1}^m S}{360} \times K_u \times \\ \times U_3 - K \sum_{i=1}^m S - U_3 \times \sum_{i=1}^m S \times K_u - \sum_{a=1}^6 A_a, \quad (3)$$

де $\Delta\Pi$ – приріст прибутку за поточний період; $\sum_{i=1}^m S$ – обсяг продажу по підприємству, грн.; K_u – коефіцієнт, що відображає відношення валового прибутку до собівартості реалізованої продукції; T_c – середній період часу і погашення дебіторської заборгованості, $T_c = t_1 m_1 \dots t_n m_n$, де t_i – тривалість i -го періоду, в якому здійснюється сплата за товар; m_i – частка покупців, які придбали товар, за i -й період часу $i = 1, \dots, n$; U_3 – цінова знижка, яка надається покупцю при здійсненні негайних розрахунків за придбаний товар, %; A_a – адміністративні витрати фінансового відділу, який здійснює політику погашення дебіторської заборгованості.

Український ринок факторингу динамічно розвивається, потенціал переведення підприємств на факторингове обслуговування залишається дуже привабливим для банків–факторів. Однак сьогодні лише десять фінансових установ реально пропонують і надають клієнтам цю послугу. За даними компанії «Просто банк Консалтинг», основними операторами ринку факторингу в Україні є Укрсоцбанк, Укррексімбанк, ПриватБанк, Сведбанк (ТАС Комерцбанк), «Райффайзен Банк Аваль», банки «Петрокомерц–Україна», «Європейський», компанії «Арма факторинг», Перша

Факторингова Компанія та «Факторинг». Перша трійка лідерів займає 60–65% ринку.

Застосування факторингової операції для рефінансування дебіторської заборгованості базується на таких засадах:

- загальні витрати на рефінансування не повинні перевищувати очікуваний прибуток від використання вивільнених коштів у господарському обороті;

- витрати на рефінансування не повинні перевищувати вартості короткострокових коштів для підтримки платоспроможності підприємства до інкасації дебіторської заборгованості;

- витрати на рефінансування бути кореговані з інфляційними витратами у випадку затримки платежів.

Ціну рефінансування дебіторської заборгованості за допомогою факторингу без регресу можна представити в формалізованому вигляді, як:

$$C_{\phi} = D_3 \times 0,8 \times K_{кр} + D_3 \times K_{к.в.}, \quad (4)$$

де C_{ϕ} – ціна факторингу; D_3 – сума дебіторської заборгованості, грн.; $K_{кр}$ – кредитна ставка, %; $K_{к.в.}$ – ставка комісійної винагороди.

На суму 178 237 тис. грн. дебіторської заборгованості за 2011 рік визначимо ціну рефінансування.

Проведемо розрахунки:

1. Плата за кредит: $(178237 \times 0,8) \times 0,18 = 25666$ т. грн.

2. Комісійна винагорода: $178237 \times 0,02 = 3564$ т. грн.

3. Загальні витрати на рефінансування: $25666 + 3564 = 29320$ т. грн.

4. Відносно додатково отриманих коштів визначимо % ціни рефінансування: $29320 \div (178237 \times 0,8) \times 100 = 20,6\%$
 $20,6\% < 24\%$,

де 24% середній рівень процентної ставки на ринку грошових коштів.

Тобто факторингові витрати менші, ніж сплата відсотків за кредит для компенсації дебіторської заборгованості у випадку використання факторингу. Крім того, економічна доцільність рефінансування дебіторської заборгованості може бути оцінена за допомогою коефіцієнта втрат ($K_{вт}$), який розраховується як співвідношення чистого грошового потоку від рефінансування ($\text{ЧГП}_{\text{ДЗ}}$) до балансової суми дебіторської заборгованості (D_3). Чим менше значення має коефіцієнт втрат, тим більш привабливою є дана форма рефінансування:

$$K_{вт} = \frac{178237 - 29320}{178237} = 0,84 \text{ – по факторингу}$$

$$K_{вт} = \frac{237182 - 16603}{237182} = 0,93 \text{ – при обліку векселів}$$

Як помітно з розрахунків, в обох формах рефінансування $K_{вт} > 0,5$, що вказує на ефективність рефінансування дебіторської заборгованості для даного підприємства.

Висновки

У процесі дослідження здійснено обґрунтування сутності та економічної природи факторингу. Доведено доцільність його використання як інструменту оптимізації грошових потоків підприємства, а саме з метою збільшення вхідного грошового потоку та як механізм захисту грошових надходжень від переуплати прав на дебіторську заборгованість. Удосконалено факторинговий механізм рефінансування дебіторської заборгованості та оцінено результат його використання. Для оцінки наслідків політики товарного кредитування запропонований формалізований алгоритм розрахунку, згідно з яким доведено, що факторингові витрати завжди менше за погашення відсотків по кредиту для компенсації дебіторської заборгованості.

Отримані результати є основою для побудови емпіричних моделей управління надходженнями грошових коштів на підприємстві з метою збереження оптимального рівня поточної та абсолютної ліквідності, а також платоспроможності підприємства.

Список використаних джерел

1. Белялов Т.Е. Аналіз форм і методів управління дебіторською заборгованістю у складі оперативних фінансових активів корпорації / Т.Е. Белялов // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №9(51). – С. 30–36.
2. Єрешко Ю.О. Сутність і структура механізму управління грошовими потоками підприємства / Ю.О. Єрешко // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – К.: ВПІ ВПК «Політехніка». – 2011. – №8. – С. 20–25.
3. Єрешко Ю.О. Управління грошовими потоками підприємства: дис.... к.е.н.: 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Ю.О. Єрешко. – К., 2012. – 270 с.
4. Єрешко Ю.О. Грошовий потік підприємства як предмет практичної фінансової діяльності / Ю.О. Єрешко // Науково-технічний розвиток: Економіка, Технології, Управління: матер. V Міжнар. конф. [«Крок молоді у майбутнє»] 15–18 квітня 2009 р. / М-во освіти і науки України, Нац. техн. ун-т України «КПІ». – К.: НТУУ «КПІ», 2009. – 367 с.
5. Закон України «Про банки і банківську діяльність». – К.: 7 грудня 2000 р. – №2121–III.
6. Конвенція УНІДРУА «О международном факторинге» (Оттава, 28.05.1998). – М.: Статут, 2004. – 388 с.
7. Лисенко Ю.М. Валютно-фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. / Ю.М. Лисенко. – К.: 2005. – С. 179.
8. Цивільний Кодекс України: офіційний текст / Міністерство юстиції України. – К.: Юрінком Інтер, 2004. – 464 с.
9. Ющенко В.А. Гроші: розвиток попиту та пропозиції в Україні. / В.А. Ющенко, В.І. Лисицький. – [2-е вид., перероб. і доп.]. – К.: Скарби, 2000. – 336 с.
10. Factors Chain international Annual Review 2012 [electronic source] http://factors-chain.test.amgate.com/uri/?uri=AMGA-TE_7101-2_1_TICH_R819617915010.
11. [PDF] World Development Indicators. www.worldbank.org/Workforce/20997_devindicators.pdf

Медичне страхування у контексті модернізації фінансового забезпечення охорони здоров'я в Україні

У статті запропоновано стратегічні орієнтири розвитку системи обов'язкового медичного страхування в Україні з урахуванням зарубіжного досвіду і реалій фінансового забезпечення вітчизняної системи охорони здоров'я.

Ключові слова: страхування, медичне страхування, система охорони здоров'я.

В статье предложены стратегические ориентиры развития системы обязательного медицинского страхования в Украине с учетом иностранного опыта и реалий финансового обеспечения отечественной системы здравоохранения.

Ключевые слова: страхование, медицинское страхование, система здравоохранения.

The article is offered the strategic directions of development of the system of obligatory medical insurance in Ukraine, considering foreign experience and problems of the financial providing of the Ukrainian health care system.

Постановка проблеми. Запровадження обов'язкового соціального медичного страхування є однією зі складових реформування вітчизняної системи охорони здоров'я. В країні вже тривалий період часу проводиться підготовча робота щодо введення даного виду страхування, а саме: частково сформовано законодавчу базу, яка гарантує громадянам право на обов'язкове медичне страхування (Конституція України, Основи законодавства про охорону здоров'я, Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування), розроблено десятки проектів законів про обов'язкове медичне страхування (у 2002 році у другому читанні навіть було прийнято законопроект «Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування»), досліджено зарубіжний досвід, проведено регіональні експерименти (Указ Президента «Про проведення експерименту в м. Києві та Київській області по обов'язковому державному соціальному медичному страхуванню» від 14.11.2000 №1223). У Програмі економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» до кінця 2014 року має відбутися підготовка до введення обов'язкового соціального медичного страхування, що передбачає проведення структурної реорганізації системи охорони здоров'я, оптимізацію мережі закладів охорони здоров'я і відпрацювання нових фінансових механізмів.

Тобто вже вкотре держава намагається реформувати систему охорони здоров'я з допомогою механізму обов'язко-

вого медичного страхування, однак той факт, що досі немає чіткої державної концепції розвитку цього виду страхування, ставить під сумнів реалізацію задекларованих намірів і потребує ґрунтовнішого вивчення даного питання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В Україні вже тривалий період часу відбувається дискусія з приводу необхідності введення медичного страхування для підвищення ефективності діяльності системи охорони здоров'я і її фінансового забезпечення. Зважаючи на сучасний хронічний дефіцит фінансових ресурсів у сфері охорони здоров'я, такий крок схвалює більшість політиків, науковців, медиків, економістів. Серед них слід відзначити праці: А. Велличка, В. Войцехівського, В. Лехан, В. Москаленка, В. Рудень, І. Кондрата, М. Поліщука, Н. Лакіза-Сачук, Н. Мачуги, О. Василика, О. Губара, Т. Педченка, Я. Радиш та ін. Основною перевагою обов'язкового медичного страхування вважається цільовий характер формування і використання фінансових ресурсів позабюджетного фонду, заснованого на принципах соціального страхування. Вважається, що використання грошових коштів, акумульованих у централізованому фонді суто для фінансування потреб охорони здоров'я, дасть змогу здійснювати фінансове забезпечення на регулярній та повноцінній основі, а введення в систему охорони здоров'я фінансового посередника в особі страховика (страхового фонду), сприятиме формуванню конкурентних відносин і поліпшенню якості медичних послуг.

У той же час науковці і практики застерігають, що, якщо у фонді обов'язкового медичного страхування не вдасться акумулювати кошти, яких буде достатньо для вирішення хоча б частини проблем сфери охорони здоров'я, це суттєво підрве довіру населення в ефективність та доцільність такого страхового фонду і посилить соціальну напругу в країні. Крім того, перехід до системи ОМС потребує від державного бюджету додаткових адміністративних витрат, а для населення, підприємств і організацій стає додатковим податковим тягарем, у результаті чого може зменшитися конкурентоспроможність продукції і підвищитися рівень «тінізації» економіки. Отже, перш ніж запроваджувати систему ОМС в Україні, потрібно ретельно зважити і максимально врахувати всі «за» і «проти» такого нововведення, корисним також є досвід інших пострадянських країн, які вже використовують обов'язкове медичне страхування в системі охорони здоров'я.

Метою статті є надання автором пропозицій щодо розвитку системи обов'язкового медичного страхування в Ук-

раїні на сучасному етапі розвитку фінансових відносин із метою підвищення рівня якості послуг державного сектора охорони здоров'я.

Виклад основного матеріалу. Незважаючи на застереження науковців, механізм обов'язкового медичного страхування все ж потрібно впроваджувати, однак робити це треба виважено і поступово. В сучасних умовах господарювання, на наш погляд, найбільш вдалою ідеєю, яка може частково вирішити проблему фінансового забезпечення охорони здоров'я на засадах соціального страхування, є впровадження обов'язкового медичного страхування фармацевтичної допомоги (ОМСФД).

На сучасному етапі в умовах дефіциту фінансових ресурсів державні та комунальні заклади охорони здоров'я значно зменшили обсяги придбання лікувальних засобів і переклали цю частину витрат на плечі пацієнтів, що дуже обтяжливо для сімейного бюджету і порушує їхні права щодо гарантованого обсягу медикаментозного забезпечення. Загалом, кошти, які домогосподарства витрачають на лікування (оплата медичних послуг та придбання медичних товарів), є значним внеском для системи охорони здоров'я в Україні. В загальних видатках на охорону здоров'я частка внеску домогосподарств впродовж 2003–2011 років коливалася в межах 35–42% (у 2011 році – 39,6 млрд. грн., тоді як у 2003 році – 7,2 млрд. грн.) [1]. Одночасно вітчизняна система фінансування охорони здоров'я залучає лиш менше 1% витрат домогосподарств у вигляді добровільного медичного страхування. Решта витрачається шляхом самостійних виплат, і це створює фінансові бар'єри для доступу населення і зазвичай для малозабезпечених його верств. Занепокоєння викликає також той факт, що упродовж 2003–2011 років основні витрати на фармацевтичні товари та інші медичні товари нетривалого використання здійснювалися в основному домогосподарствами – 99,6%, а не лікувально-профілактичними закладами (для порівняння: у розвинутих європейських країнах від 30 до 60%) [1]. Крім того, серйозною проблемою є висока вартість медикаментів і неконтрольована система ціноутворення на лікарські засоби в країні. Так, на ринку фармацевтичних послуг відбувається продаж більш дорогих, в основному імпортованих ліків. В Україні в 2011 році було зареєстровано 14 205 лікарських засобів, з яких лише 3681 – ліки вітчизняного виробництва. Обсяги продажу лікарських засобів вітчизняного виробництва у 2010 році становили 24,5%, а імпортованого – 75,5%. Частка дешевших лікарських засобів вітчизняного виробництва становить у середньому лише 16% [2].

Усе це свідчить про необхідність спрямування зусиль держави у сфері охорони здоров'я на розробку відповідних програм та стратегій щодо покращення медикаментозного забезпечення населення.

В Україні вже проводилися дослідження обов'язкового медичного страхування фармацевтичної допомоги як складової системи ОМС. Суть ОМСФД полягає у створенні за

рахунок обов'язкових страхових внесків фонду, завданням якого є забезпечення застрахованого населення фармацевтичними засобами у разі настання страхового випадку. Страховим відшкодуванням у даному випадку є певний обсяг медикаментозних засобів, необхідних для лікування того чи іншого захворювання.

Моделі медичної і фармацевтичної допомоги в системі обов'язкового медичного страхування тісно взаємопов'язані, оскільки працюють на вирішення однієї проблеми – охорону здоров'я населення, однак вони можуть розвиватися незалежно (рис. 1). Запровадження системи фармацевтичного страхування, на думку спеціалістів, дасть змогу здійснювати контроль за станом надання фармацевтичної допомоги, обґрунтованість використання бюджетних чи інших коштів, доцільність призначення лікарських препаратів [3, с. 163].

На нашу думку, запровадження обов'язкового медичного страхування фармацевтичної допомоги (ОМСФД) до введення повноцінної системи ОМС в Україні є доцільним, оскільки:

- по-перше, в сучасних умовах значного фінансового дефіциту у сфері охорони здоров'я запускати повноцінний механізм ОМС передчасно, оскільки за рахунок коштів, мобілізованих до фонду, не вдасться раптово вирішити роками нагромаджену кількість проблем і забезпечити якісно інший рівень медичних послуг. Тобто система охорони здоров'я поглине додаткові фінансові ресурси, однак кошти ОМС відчутно не вплинуть на покращення фінансового забезпечення охорони здоров'я, а це лише поглибить фінансові проблеми та підірве довіру до медичного страхування у громадян. Своєю чергою, перевагою обов'язкового медичного страхування фармацевтичної допомоги є те, що воно чітко вказує на пріоритети діяльності і передбачає виконання такого основного завдання, як фінансування гарантованого рівня медикаментозного забезпечення;

- по-друге, при цільовому фінансуванні відбувається раціональніше використання фінансових ресурсів і спрощена процедура фінансового контролю. Крім того, в організаційному плані впровадження системи обов'язкового медичного страхування фармацевтичної допомоги є дешевше в адмініструванні, ніж системи ОМС загалом.

Основними завданнями, які доведеться вирішувати у випадку реалізації даної моделі ОМСФД, є:

- розробка страхового каталогу (переліку) медикаментів, вартість яких покриватимуть за рахунок коштів обов'язкового медичного страхування фармацевтичної допомоги;
- вибір типу організації та управління фондом обов'язкового медичного страхування фармацевтичної допомоги;
- розробка механізму покриття вартості соціально гарантованого переліку лікарських препаратів.

Більше двадцяти років спеціалісти Національної фармацевтичної академії проводять науково-практичні дослідження по найпоширеніших у країні нозологіях: кардіології, онкології, гінекології, цукрового діабету тощо. На основі цих досліджень розроблено спеціальні методики визначення

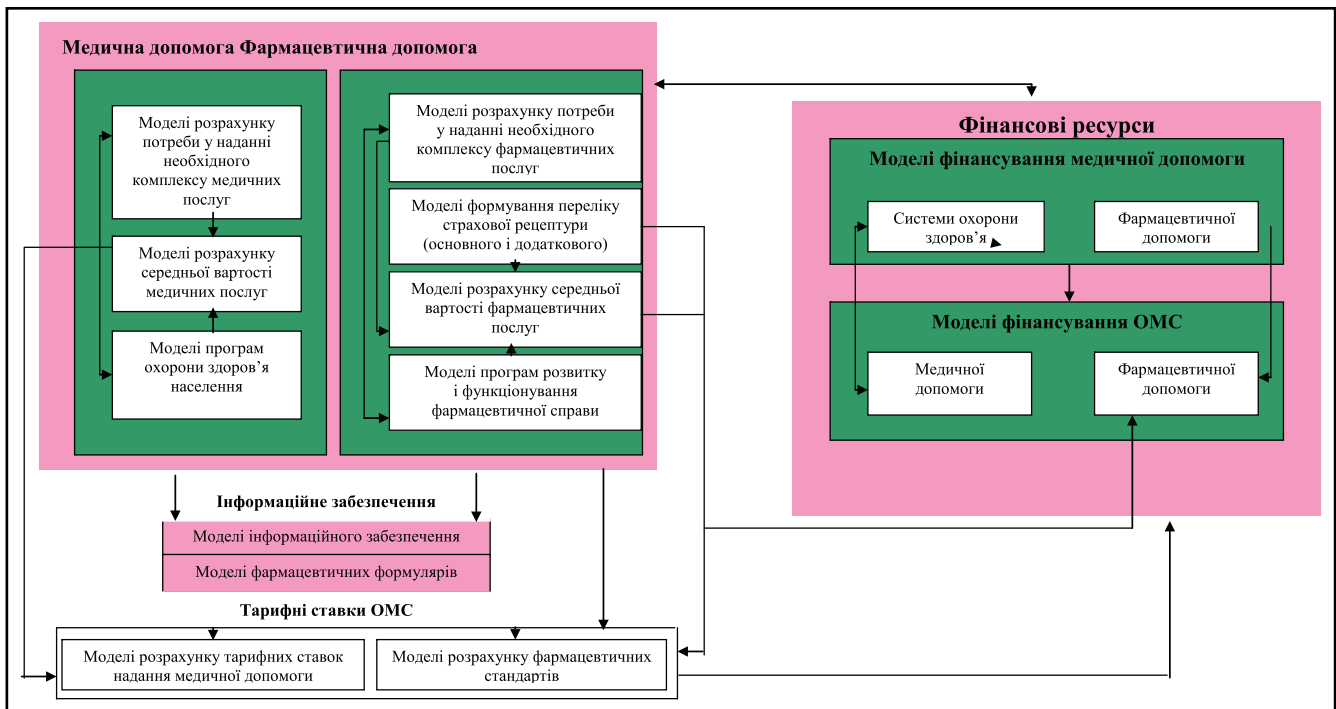


Рисунок 1. Структура блоків моделей функціонування ОМС [3, с. 165]

страхових переліків (основного і додаткового) за всіма фармакотерапевтичними групами та розрахунку показників споживання лікарських засобів за стандартами фармацевтичної допомоги [3, с. 164]. Однак розроблені методичні вказівки досі не використовують на практиці.

Як свідчить зарубіжний досвід, страхові переліки поділяють на позитивні та негативні. Позитивний каталог має містити перелік назв медикаментів «від А до Я», вартість яких покривають за рахунок коштів обов'язкового медичного страхування, а в негативному перераховані лише ті ліки, які не оплачують коштом ОМС. В умовах дефіциту фінансових ресурсів найкраще використовувати перший варіант переліку лікарських засобів, оплату яких гарантує держава за рахунок коштів ОМС. Громадяни країни повинні чітко знати, який обсяг медикаментозного забезпечення вони мають право отримувати від держави у випадку загрози їхньому здоров'ю.

Розрахунок обсягів і вартості медикаментозного забезпечення потребує використання системи багатьох чинників: даних медичної статистики; участі кваліфікованих спеціалістів-медиків у розробці типових рецептів – переліків медикаментів та перев'язувальних матеріалів, необхідних для лікування тих чи інших хвороб; досліджень та моніторингу ринку фармацевтичних послуг; вартості ліків тощо.

На початковому етапі впровадження системи ОМСФД доцільно розробити типові рецепти для лікування, в першу чергу, таких хвороб, які потребують термінової (екстреної) хірургічної допомоги (наприклад, гострий апендицит, холецистит, панкреатит, проривна виразка шлунка і дванадцятипалої кишки тощо). Насамперед необхідно захистити населення від хвороб, які потребують негайної медичної допомоги і загрожують життю пацієнта.

Типовий рецепт для лікування того чи іншого виду хвороби за рахунок коштів фонду ОМСФД повинен містити перелік медикаментів та виробів медичного призначення, необхідних для проведення операції, анестезії та мінімального курсу лікування одного хворого. Обчислення загальної вартості типового рецепту доцільно здійснювати з урахуванням кількості, обсягу та середніх цін на медикаменти та вироби медичного призначення для кожної хвороби окремо.

Для того щоб визначити прогностичний обсяг коштів, необхідних для медикаментозного забезпечення екстреної хірургічної допомоги, пропонуємо формулу розрахунку:

$$Z = V1 \times C1 + V2 \times C2 + V3 \times C3 + \dots Vn \times Cn \text{ або } Z = \sum_{i=1}^n Vi \times Ci, [1.1]$$

де Z – прогностичний обсяг коштів, необхідних для медикаментозного забезпечення екстреної хірургічної допомоги в країні;

Vi – вартість типового рецепту для лікування i -го виду хвороби;

Ci – загальна кількість термінових хірургічних операцій по i -му виду хвороби в країні за останній рік;

i – вид хвороби, яка потребує екстреної хірургічної допомоги.

Запропоновану формулу можна вважати умовним прикладом для фінансово-економічного обґрунтування розміру фонду обов'язкового медичного страхування фармацевтичної допомоги і подальшого встановлення суми страхових відрахувань до його бюджету.

Організаційна структура системи ОМСФД має об'єднувати наступне коло учасників: страхувальники, застраховані особи, Фонд обов'язкового медичного страхування фармацевтичної допомоги, лікувально-профілактичні установи, постачальники фармацевтичної продукції.

Схематично механізм фінансових взаємовідносин між учасниками системи ОМСФД зображено нами на рис. 2.

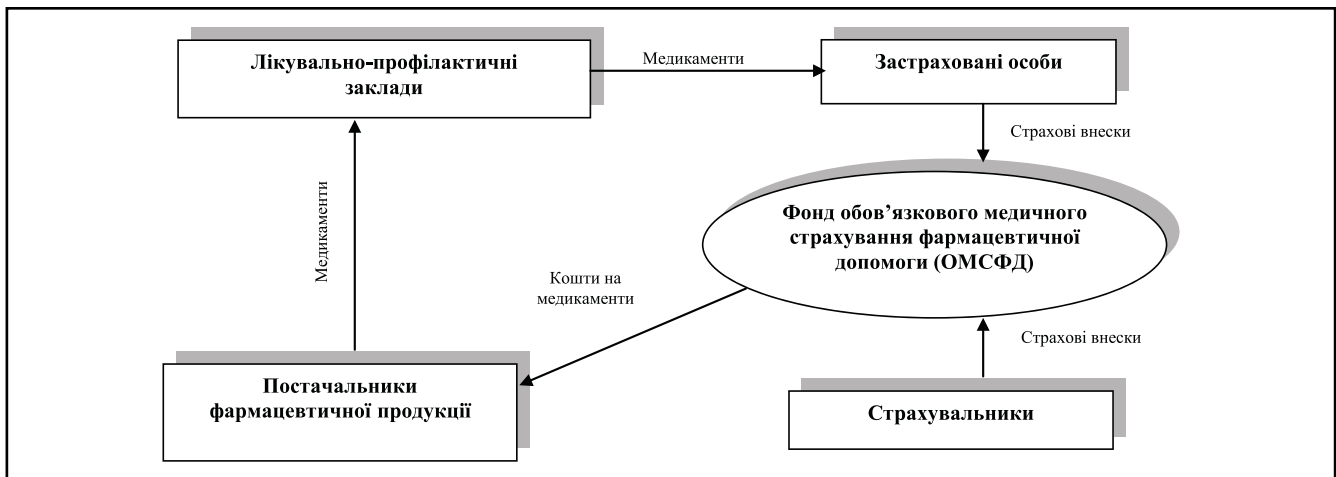


Рисунок 2. Механізм фінансових взаємовідносин у системі ОМСФД

Рух грошових коштів в системі ОМСФД може відбуватися таким чином:

1) страховальники і застраховані особи перераховують страхові внески до фонду обов'язкового медичного страхування фармацевтичної допомоги;

2) фонд ОМСФД налагоджує фінансові відносини бажано з оптовими постачальниками фармацевтичної продукції для закупівлі медикаментів, необхідних для лікування визначеного переліку хвороб;

3) лікувально-профілактичні заклади одержують закуплені медикаменти і використовують їх для лікування застрахованих пацієнтів.

Фактично схожа схема взаємовідносин вже існує в окремих регіонах, де функціонують лікарняні каси, що дало їм змогу здешевити ціни на медикаменти на 30–40% нижче ринкових [4]. ЛК укладають договори з оптовими фармацевтичними фірмами та аптечними закладами і з лікувально-профілактичними закладами про спільну діяльність з метою забезпечення членів ЛК медикаментами, реактивами, санітарно-технічними засобами та ін. Система контролю якості лікувально-діagnostичного процесу членів ЛК має чотири рівні: громадський контроль; лікар-експерт лікувально-профілактичного закладу; лікар-експерт лікарняної каси; експертна комісія управління охорони здоров'я (обласного, міського тощо).

На початковому етапі запровадження ОМСФД в Україні найефективнішим є створення такої системи, при якій страхові внески акумулюватимуться в єдиному державному цільовому фонді, що є некомерційною організацією і діє під наглядом держави. Участь у проведенні ОМС недержавних страхових медичних компаній, які, на думку окремих експертів, мають забезпечити умови для конкуренції і тим самим поліпшити якість медичного обслуговування, може мати негативні наслідки для застрахованих осіб. Адже, намагаючись максимізувати прибуток, страхові медичні організації уникатимуть страхування осіб, які належать до групи ризику (літніх, хронічно хворих, дітей тощо). В Росії вже було зроблено спробу створити самостійну систему ОМС, в якій основні функції з управління фінансовими коштами було покладено

на страхові медичні організації. Це призвело до зниження фінансової стійкості охорони здоров'я, плутанини з розрахунками, платежами, звітністю, збільшення документообігу і ряду зловживань у даній сфері. Після цього було прийнято рішення про створення фондів медичного страхування, основне завдання яких – акумулювати фінансові ресурси, фінансувати обов'язкове медичне страхування, що здійснюють страхові медичні організації, і контролювати раціональне витрачання коштів. У результаті в країні виникла громіздка, нераціональна і достатньо затратна структура ОМС, де страховим медичним організаціям була відведена роль своєрідного касира, якому належить доводити кошти ОМС до медичних установ. Польський досвід також підтвердив доцільність розвитку централізованої системи організації та управління коштами ОМС. Так, лікарняні каси, діяльність яких була базована на принципах самоврядування, було об'єднано в єдиний централізований механізм – Національний фонд здоров'я. Цей досвід необхідно враховувати, щоб уникнути повторення таких помилок в Україні.

Важливим аспектом в організації діяльності фонду ОМСФД є оптимізація джерел фінансування, визначення переліку страховальників та розміру страхових внесків. До платників внесків на обов'язкове медичне страхування фармацевтичної допомоги пропонуємо відносити: роботодавців, органи державної влади та місцевого самоврядування, навчальні заклади (державні і недержавні), осіб, які добровільно бажають бути застрахованими.

Перша група платників – це роботодавці, а саме: підприємства, установи, організації різних форм власності, громадяни-підприємці та інші фізичні особи, які використовують працю найманих осіб на умовах договорів (контрактних, цивільно-правових). Згадані страховальники мають сплачувати за найманих працівників страхові внески, розмір яких повинен визначатися у процентах до фактичних витрат на оплату праці. Із введенням повноцінної системи ОМСФД додаткове навантаження на роботодавців зростає, однак ці втрати компенсує зменшення інших податків (ПДВ, податку на прибуток тощо), яке передбачене в Податковому кодексі.

Друга група – органи державної влади і місцевого самоврядування. За рахунок страхових внесків, сплачених із державного і місцевих бюджетів до фонду ОМСФД, належить забезпечувати медикаментозне лікування окремих верств населення: непрацюючих пенсіонерів; студентів, яких навчають за рахунок коштів державного бюджету, безробітних осіб працездатного віку; інвалідів; дітей безробітних батьків; та ін. Звичайно, до числа населення, яке заплановано охопити обов'язковим медичним страхуванням, недоцільно зараховувати громадян, які належать до вищих соціальних прошарків і мають високий рівень доходів. Наприклад, у Німеччині близько 10% заможних громадян страхують здоров'я лише у приватних страхових компаніях [5].

Проблему наповнення дохідної частини бюджетів з метою сплати страхових внесків до фонду обов'язкового медичного страхування фармацевтичної допомоги можна вирішити двома способами.

Спосіб 1. Вдосконалити діючий порядок використання бюджетних коштів за статтею «медикаменти і перев'язувальні матеріали». Відомо, що на закупівлю медикаментів держава виділяє значну суму бюджетних коштів, а саме: у 2004 році – 1,6 млрд. грн. (2,1% від суми видатків зведеного бюджету), у 2008 році – 4,1 млрд. грн. (1,3% від суми видатків зведеного бюджету), у 2012 році – 7,3 млрд. грн. (1,3% від суми видатків зведеного бюджету) [6]. І хоч суми з бюджету витрачаються доволі значні, однак загалом їх недостатньо для покриття задекларованих медикаментозних потреб всього населення.

Спосіб 2. Запровадити нові або підвищити розміри чинних податків і зборів до бюджету. Зокрема, до переліку місцевих податків і зборів можна включити податки та збори на такі види підприємницької діяльності, які негативно впливають на здоров'я громадян, наприклад: збір за використання біодобавок і стабілізаторів у харчових продуктах; збір із реклами товарів, що шкідливо впливають на здоров'я людини, доцільно також збільшити ставки акцизного збору від реалізації товарів, які належать до групи небезпечних для життя людини (тютюнових і алкогольних виробів). Ідея введення цільового податку на тютюнові вироби і алкоголь або виділення для потреб охорони здоров'я цільової частки у ставках акцизного збору на ці товари була схвалена ще у 2000 році Концепцією розвитку охорони здоров'я в Україні, однак досі такий порядок не реалізовано на практиці.

Третя група платників страхових внесків – це навчальні заклади (державні й недержавні), які надають платні освітні послуги. Даній категорії страхувальників належить сплачувати страхові внески до фонду ОМСФД не лише за найманих працівників, а й за студентів, які навчаються на комерційній основі.

У законодавчому порядку потрібно чітко визначити не лише розмір страхового внеску, а й термін його внесення, штрафні санкції за невиконання зобов'язань тощо. Наприклад, у Росії через неузгодженість згаданих моментів територіальні фонди постійно не виконували план збору страхо-

вих внесків на обов'язкове страхування, які надходили не-регулярно і в незначних обсягах, внаслідок чого не була здійснена програма ОМС.

На початковому етапі запровадження системи ОМСФД необхідно розробити й прийняти велику кількість різних нормативно-правових актів, що мають врегулювати ряд надзвичайно важливих і складних питань.

Загалом, реформування державної системи охорони здоров'я має відбуватись комплексно і з урахуванням таких найбільш пріоритетних напрямів як:

- розробка науково обґрунтованої концепції реформування сфери охорони здоров'я, спрямованої на розвиток і функціонування цілісної системи охорони здоров'я в її структурному, фінансовому та кадровому аспектах в умовах реально існуючої в Україні ринкової економіки;

- вдосконалення нормативно-правової бази, особливо у контексті внесення змін та доповнень до ст. 49 Конституції України (1996) в частині «...безоплатності медичної допомоги» та «...неможливості скорочення мережі державних та комунальних медичних закладів». У ст. 49 Конституції України потрібно зазначити, що безоплатна медична допомога населенню України надається відповідно до Державної програми гарантованого рівня медичного обслуговування населення в закладах державної та комунальної форм власності. Зміст програми має складатися з переліку безоплатних медичних послуг, які б надавалися громадянину в разі необхідності як на первинному, вторинному та третинному рівнях медичного забезпечення;

- реформування системи оплати праці медичних працівників. Так, середня заробітна плата працівників майже на 50% менша, ніж у середньому у галузях економіки, на 80% – ніж у промисловості, на 20% – ніж у працівників освіти;

- розширення переліку платних послуг, які надають державні і комунальні медичні заклади з метою активізації їх некомерційної діяльності;

- організація системи обов'язкового медичного страхування фармацевтичної допомоги;

- стимулювання меценатства та доброчинної діяльності у сфері охорони здоров'я. Зокрема, для осіб, котрі займаються доброчинною діяльністю у сфері охорони здоров'я, доцільно встановити податкові пільги. Так, західноєвропейських країнах компанії можуть витрачати на меценатство до 50% свого доходу. В Україні благодійна діяльність державою фактично не підтримується. Крім того, недовіра до благодійних фондів і відсутність чесної і прозорої статистики витрачання їхніх коштів гальмують ініціативу меценатів.

Державі необхідно стимулювати розвиток приватного сектора медичного обслуговування і сприяти популяризації окремих його послуг серед населення, оскільки це може зменшити навантаження на державний сектор охорони здоров'я і одночасно покращити якість медичної допомоги в країні.

У багатьох країнах поширений спосіб опосередкованої участі держави у фінансовому забезпеченні охорони здо-

ров'я шляхом надання пільг в оподаткуванні доходів (прибутків) медичних закладів, суб'єктів господарювання чи фізичних осіб, які оплачують медичні послуги, а розміри таких пільг достатньо відчутні¹. Податкові пільги, які надає держава, значною мірою стимулюють населення і господарюючих суб'єктів до отримання послуг з охорони здоров'я у приватному секторі медичного обслуговування, оскільки за їх рахунок знижується ціна, яку вони мають сплачувати за страховку або медичну послугу.

У більшості випадків податкові пільги надають за такими напрямками:

1. Для юридичних та фізичних осіб, які діють у сфері охорони здоров'я, – у вигляді зниження податкових ставок або звільнення від сплати окремих податків і зборів. У багатьох країнах медичні послуги звільнені від ПДВ (Іспанія, Італія, Данія), а ліки оподатковують або за пониженими ставками (у Франції – 5,5%, Іспанії – 4%) або взагалі не оподатковують (Великобританія). В Україні встановлені пільги по ПДВ лише на лікарські засоби і вироби медичного призначення.

2. Для фізичних осіб, які витрачають кошти на охорону здоров'я, діє пільговий порядок оподаткування їхніх доходів. Так, в окремих країнах приватним особам надають можливість звернутись у податкові органи з проханням не обкласти податком частину доходу, витрачену на страхові внески або прямі платежі за медичні послуги. Наприклад, для громадян США встановлені податкові субсидії у вигляді вирахувань із персонального оподатковуваного доходу фізичної особи вартості медичних послуг, якщо вона перевищує певний рівень (у 1996 році – 7,5% доходу). В Росії Податковий кодекс передбачає вирахування сум, що витрачають на ліки і медичні послуги, з оподатковуваного доходу, однак ці витрати не мають перевищувати 25 тис. рос. руб. на рік. В Україні також платник податку на доходи фізичних осіб має право на податкову знижку – суму коштів, сплачених платником податку на користь закладів охорони здоров'я для компенсації вартості платних послуг з лікування такого платника податку або члена його сім'ї першого ступеня споріднення, у тому числі для придбання ліків (донорських компонентів, протезно-ортопедичних пристосувань, виробів медичного призначення для індивідуального користування інвалідів), а також суму коштів, сплачених платником податку, визнаного в установленому порядку інвалідом, на користь протезно-ортопедичних підприємств, реабілітаційних установ для компенсації вартості платних послуг з реабілітації, технічних та інших засобів реабілітації, наданих такому платнику податку або його дитині-інваліду у розмірах, що не перекриваються виплатами з фондів загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування, крім окремих послуг, визначених в Податковому кодексі України [8]. Однак згаданою законодавчою пільгою на практиці дуже складно скористатися через те, що нема чіткого механізму реалізації фінансових взаємовідносин між пацієнтом і медичним закладом.

3. Для юридичних осіб–роботодавців, які витрачають кошти на медичне обслуговування своїх робітників нерідко при сплаті окремих податків чи внесків надається пільга щодо зменшення об'єкта оподаткування на суму медичних витрат. Зокрема, для роботодавця у США, який сплачує суму медичної страховки за свого працівника, такі витрати не розглядають як оподатковуваний дохід найманого працівника, і, відповідно, на них не нараховують внески на соціальне страхування. В Україні перелік податкових пільг у цьому напрямку досить обмежений. Згідно з Податковим кодексом України при обрахунку оподатковуваного прибутку, підприємствам дозволено до складу витрат включати вартість затрат на добровільне медичне страхування. Також до витрат дозволено включати суми коштів або вартість товарів, виконаних робіт, наданих послуг, добровільно перерахованих (переданих) протягом звітного року до неприбуткових організацій в розмірі, що не перевищує 4% оподатковуваного прибутку попереднього звітного року [8]. Однак таких заходів недостатньо для пошвавлення участі господарюючих суб'єктів у охороні здоров'я своїх працівників, тобто потрібна ефективніша система податкових стимулів.

На сучасному етапі також доцільно поглибити процеси демократизації системи охорони здоров'я та медичного забезпечення, а саме узаконити громадський нагляд, контроль за медичною діяльністю та участь членів громад, громадських організацій в управлінні охороною здоров'я на різних рівнях і створення системи незалежної медичної експертизи тощо.

Запропоновані напрями вдосконалення системи охорони здоров'я і її фінансування спрямовані на забезпечення економічної ефективності використання фінансових та матеріальних ресурсів системи охорони здоров'я і встановлення соціальної справедливості, шляхом вирівнювання доступу громадян країни до отримання якісної медичної допомоги.

Висновки

Запровадження обов'язкового медичного страхування фармацевтичної допомоги сприяло б поліпшенню якості й загальної доступності безплатної медикаментозної допомоги населенню, обсяг якої гарантовано законодавством країни. Крім того, введення в Україні системи ОМСФД можна розцінювати як початковий етап запровадження повноцінного обов'язкового медичного страхування, яке має стати додатковим джерелом фінансування соціальних гарантій у сфері охорони здоров'я.

Список використаних джерел

1. Національні рахунки охорони здоров'я (НРОЗ) України у 2011 році: Статистичний бюлетень / Державна служба статистики України [Електрон. ресурс] // Режим доступу: <http://ukrstat.org/uk/druk/katalog>

¹ Державні податкові витрати США у сфері охорони здоров'я в 1986 році становили \$31,4 млрд.; це 30% від витрат федерального бюджету країни на потреби у цій галузі [7, с. 58; с. 348].

2. Реформування системи охорони здоров'я в Україні: організаційне, нормативно-правове та фінансово-економічне забезпечення. – К., НІСД, 2011. – 41 с.

3. Немченко А.С. Концепція страхової рецептури в Україні / А.С. Немченко, Л.В. Титенко // Стратегія реалізації державних гарантій надання медичної допомоги населенню України на засадах медичного страхування: Збірник наукових праць за матеріалами науково-практичної конференції. (25–26 грудня 2001 року). – Ірпін, 2001. – С. 162–165.

4. Парій В.Д. Вітчизняний досвід: лікарняні каси як праобраз добровільного медичного страхування [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://health-ua.com/articles/2477.html>

5. Обязательное медицинское страхование: что нужно знать медицинскому работнику / [Н.Ф. Герасименко, И.Ю. Григорьев, О.Ю. Александрова, О.В. Андреева]. – М.: МЦФЭР, 2003. – 272 с.

6. Звіти про виконання Зведеного, Державного і місцевих бюджетів України [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.trazery.gov.ua>

7. Стігліц Джозеф Е. Економіка державного сектора: Пер. з англ. – К.: Основи, 1998. – 854 с.

8. Податковий кодекс України [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

9. Дрошнев В.В. Итоги развития системы обязательного медицинского страхования в России / В. Дрошнев // Страховое дело. – 2003. – №5. – С. 15–24.

УДК 519.852:65.012.45

О.І. ВОЛОТ,

к.е.н., доцент, Чернігівський державний технологічний університет

Оптимізація розміщення інформаційних потоків підприємства методом лінійного програмування

У статті запропоновано систему розміщення інформаційних потоків на основі введення допоміжних специфічних обмежень для моделі транспортної задачі лінійного програмування, що дозволяє оптимізувати вартість проходження управлінської інформації з урахуванням її значущості для функцій управління.

Ключові слова: інформаційні потоки, лінійне програмування, допоміжні специфічні обмеження.

В статье предложена система по размещению информационных потоков на основе введения дополнительных специфических ограничений для модели транспортной задачи линейного программирования, что позволяет оптимизировать стоимость прохождения управленческой информации с учетом ее значимости для функций управления.

Ключевые слова: информационные потоки, линейное программирование, вспомогательные специфические ограничения.

The paper proposed a system location information flows from input support limits for specific model transportation problem of linear programming, which optimizes the cost of passing management information according to its relevance to management functions.

Keywords: information flow, linear programming, support specific restrictions.

Постановка проблеми. Інформаційна насиченість діяльності підприємств істотно зростає, і це є досить значною проблемою для більшості підприємств. Сучасні інформаційні системи, які здатні до самоорганізації, потребують застосування

нових підходів до аналізу інформаційних потоків, документообігу, прийняття управлінських рішень, тому вимагають не тільки механічного прискорення інформаційних процесів, а й введення системи управління і методів її роботи до вимог інформаційних технологій, які в ній використовуються. Тому актуальним є створення й застосування організаційних моделей і технологій, методів впорядкування, оптимізації інформаційних потоків та оцінки ефективності функцій інформаційного забезпечення системи управління підприємством.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичним та практичним аспектам дослідження інформаційної діяльності на підприємствах різних галузей приділяється значна увага як вітчизняних, так і зарубіжних вчених [1–9, 14]. Проте окремі питання вимагають детальнішого опрацювання. Зокрема, необхідні нові методичні підходи щодо оптимізації вартості проходження управлінської інформації з урахуванням її значущості для функцій управління на підприємствах. Актуальність питання досліджень у галузі моделювання інформаційних потоків підприємства підтверджується різноманітними напрямками розвитку засобів моделювання і проектування інформаційних систем та їх впровадження. Результати досліджень багатьох авторів, серед яких можна виділити роботи В. Бикова, А. Венікова, А. Гуржія, А. Єршова, М. Жалдака, Ю. Жука, М. Львова, Ю. Машбиця, М. Мескона, В. Монахова, Ю. Рамського, О. Співаковського, Ю. Теслі, Ю. Триуса дозволяє зробити висновок про те, що методи моделювання в системі управління підприємствами використовуються недостатньо.

Метою статті є теоретичне обґрунтування та практична реалізація запропонованих методичних підходів щодо визна-

чення ефективності розміщення інформаційних потоків у системі управління підприємствами харчової промисловості.

Виклад основного матеріалу. Управління підприємствами харчової промисловості характеризується великими обсягами інформації, і це потрібно враховувати при впровадженні інформаційної системи, що впливає на підвищення ефективності управління підприємством. Для мінімізації дублювання, скорочення надлишкової інформації та інформації низької якості на прикладі підприємства харчової промисловості ПАТ «Продовольча компанія «Ясен», запропоновано етапи удосконалення інформаційного забезпечення, а саме:

- оптимізація руху існуючих інформаційних потоків, без зміни організаційної структури, що дозволить одержати перший економічний ефект найбільш «безболісним» для підприємства способом;
- зміна організаційної структури управління (скорочення, укрупнення підрозділів), впровадження сектору по інформаційно-комунікаційним технологіям (ІКТ);
- впровадження корпоративної системи електронного документообігу та функціоналу PLM/PDM, який буде реалізований в рамках єдиного інформаційного простору ERP системи «ІТ-Підприємство».

Щодо вдосконалення інформаційних потоків підприємства нами були проаналізовані такі методи [3]: дослідження процесів управління на основі побудови його сітьової моделі, матричного моделювання процесів обробки даних, графоаналітичний метод дослідження потоків інформації, метод опису потоків інформації за допомогою графів типу «дерево», функціонально-оперативний аналіз. Усі ці методи дозволяють вирішувати задачу оптимізації документопотоків за допомогою критерію сумарної кратності передачі документів по маршрутам їх руху [15], застосовувати лінійну модель і симплекс метод для її вирішення [10], використовувати лінійне програмування [13]. Існують методики аналізу потоків інформації [3], такі як: зведена матриця інформаційних зв'язків підрозділів підприємства по функціях управління, методики розрахунку трудомісткості складання документів і загальна трудомісткість документованої інформації [3].

Розміщення інформаційних потоків сприймається в даній роботі з напрямі найбільшої економічної ефективності їх проходження. Для цього автором пропонується застосування моделі транспортної задачі лінійного програмування, який детально описаний в багатьох підручниках з побудови економіко-математичних моделей. Але доречно врахувати ряд особливостей при застосуванні цього методу:

- задача розглядається для кожного виду інформаційного потоку;
- будуються інформаційні матриці для кожної підсистеми управління;
- на перетинанні стовпців з рядками проставляються витрати на проходження однієї одиниці інформації з маршруту.

Математично транспортну задачу можна записати таким чином: є n приймачів j_m джерел інформації. Кількість вихід-

ної інформації i -го джерела ($i = 1, m$) позначимо a_i ; кількість вхідної інформації j -го приймача ($j = 1, n$) позначимо b_j . Цілієва функція G загальна сума витрат на проходження даного виду інформації:

$$G = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n c_{ij} \cdot x_{ij} \rightarrow \min$$

де, c_{ij} витрати на проходження одиниці інформації від i -го джерела до j -го приймача;

x_{ij} – кількість інформації, що проходить від i -го джерела до j -го приймача.

Обмеження:

$$\begin{cases} \sum_{j=1}^n x_{ij} \leq a_i (i = \overline{1, m}) \\ \sum_{i=1}^m x_{ij} = b_j (j = \overline{1, n}) \\ x_{ij} \geq 0 \end{cases}$$

Нами пропонується введення додаткових обмежень виходячи з таких припущень:

- можливий обсяг інформації по кожному напрямі x_{ij} не повинен змінюватися більш ніж у своїх межах $x_{min_{ij}} \leq x_{ij} \leq x_{max_{ij}}$:

1) межі $x_{min_{ij}}$ та $x_{max_{ij}}$ визначаються, як

$$x_{min_{ij}} = x_{сер_{ij}} \times (1 - L) \quad x_{max_{ij}} = x_{сер_{ij}} \times (1 + L),$$

де L – відносне відхилення кількості інформації, що оптимізується від середньої величини $x_{сер_{ij}}$;

L – встановлюється методом експертних оцінок виходячи з сутності можливих змін потоків інформації. Величина L може варіювати від 0 до 1, бути однаковою, як для кожної підсистеми, так і різною для окремого джерела інформації чи навіть для кожного напрямку. В останньому випадку експертним методом повинна бути сформована матриця коефіцієнтів L_{ij} .

Наприклад, при неможливості впливати на зміну кількості інформації, що надходить від зовнішнього середовища до бухгалтерії (чи іншого підрозділу підприємства), L встановлюється як 0,1; тобто кількість вхідної інформації може змінюватися тільки в межах $\pm 10\%$ від наявної кількості інформації до оптимізації $x_{0_{ij}}$;

2) можливий обсяг інформації по кожному напрямку x_{ij} залежить від притаманності відповідного підрозділу-джерела видавати інформацію певного виду за певним напрямом:

$$x_{сер_{ij}} = x_{0_{ij}} \times R_{ij},$$

де R_{ij} – відносна притаманність інформації, коефіцієнт якої може змінюватися в межах від 0 (повна непритаманність) до 1 (повна притаманність), $x_{0_{ij}}$ – початкові (наявні до оптимізації) потоки інформації від i -го джерела до j -го отримувача інформації;

3) відносна притаманність R_{ij} визначається шляхом експертного оцінювання. Нами пропонується така методика отримання R_{ij} :

1 етап. Для кожної підсистеми та для кожного напрямку за кожною управлінською функцією підсистеми експертами оцінюється притаманність даному підрозділу-джерела ви-

Оцінка результатів підвищення ефективності функцій інформаційного забезпечення на ПАТ «Продовольча компанія «Ясен»

Підсистеми	Витрати, тис. грн.		Відносні витрати на функцію		Відносні витрати на систему		Ефект за рік, тис. грн..
	до оптимізації	після оптимізації	до оптимізації	після оптимізації	до оптимізації	після оптимізації	
Обліку та контролю	369,14	334,56	0,003723	0,003645	0,07446	0,07290	34,57
Технологічна	2 147,35	1979,79	0,005414	0,005392	0,43313	0,43137	167,56
Маркетинг	840,77	781,02	0,004240	0,004254	0,16959	0,17018	59,74
Логістика	1 600,51	1 494,12	0,002690	0,002713	0,32283	0,32555	106,38

конувати цю функцію та передавати інформацію (накази, інструкції, супроводжувальні документи на матеріальні цінності, запити, звіти тощо) підрозділу-отримувачу. Формується для кожної функції бульова матриця притаманності – якщо така притаманність за окремою функцією є – у відповідні рядок та стовпець встановлюється 1, якщо немає – 0.

2 етап. Для всіх функцій підсистеми підсумовуються бульові матриці для отримання матриці абсолютної притаманності напрямків руху всім функціям підсистеми.

3 етап. Кожен елемент матриці абсолютної притаманності ділиться на кількість функцій управління у даній підсистемі для отримання матриці відносної притаманності R_{ij} .

Вхідною інформацією для задачі оптимізації будуть матриці загальних витрат на проходження інформаційних потоків за напрямками підсистем $C_{зар,ij}$, інформаційна матриця потужності руху всієї інформації $C_{зар,ij}$ за рік та окремі інформаційні матриці за підсистемами.

При оптимізації параметрів у процесі вирішення транспортної задачі отримуємо вихідні інформаційні матриці підсистем, які досліджуються: обліку та контролю, технологічної, маркетингової та логістичної підсистем. Результатом вирішення завдання буде не тільки інформаційна матриця по кожній підсистемі, а й витрати на здійснення руху інформаційного потоку після оптимізації по кожній підсистемі та всієї системи взагалі. Внаслідок використання управління інформаційними потоками зменшуємо управлінські витрати, а саме – інформаційна складова управлінських функцій, яка містить витрати на зарплату працівників, на супровід інформаційних каналів, амортизацію комп'ютерної техніки, витратні матеріали тощо.

Після вирішення задачі лінійного програмування потрібно зробити оцінку функцій управління та порівняти початкові та отримані параметри.

Унаслідок застосування моделі управління інформаційними потоками доцільно виявити зниження витрат на здійснення управлінських функцій та отримати економічний ефект. Як результат, формуються інформаційні матриці для кожної підсистеми управління.

Розв'язання задачі лінійного програмування дозволяє здійснити оцінку витрат на проходження інформаційних потоків в підсистемах управління та провести порівняння отриманих даних. У результаті застосування моделі управління інформаційними потоками виявлено зниження витрат на здійснення управлінських функцій та отримано економічний ефект за кожною з досліджуваних підсистем (див. табл.).

Разом із цим у результаті оптимізації збільшується відносна витрати на здійснення функцій управління маркетинговою та логістичною підсистемами та зменшуються відносні витрати на здійснення функцій управління інших підсистем підприємства. Зменшення витрат у абсолютному вимірі спостерігається у всіх підсистемах.

У результаті управління інформаційними потоками знизилась витрати на здійснення управлінських функцій за рахунок економії часу проходження інформації між підрозділами підприємства, терміну обробки документів, введення електронного документообігу та ліквідації зайвих та малоефективних каналів проходження інформації. Вказані заходи сприяють значному скороченню витрат на оплату праці, матеріальні ресурси, амортизацію інформаційної техніки.

Висновки

1. Для оптимізації руху існуючих інформаційних потоків найбільш прийнятним способом для підприємств харчової промисловості є метод лінійного програмування, застосування транспортної задачі з введенням авторських специфічних обмежень при проходженні інформаційного потоку.

2. Доведено, що практична реалізація запропонованих автором методичних підходів щодо визначення ефективності розміщення інформаційних потоків у системі управління дасть можливість підприємствам харчової промисловості знизити витрати на здійснення управлінських функцій та підвищити ефективність господарювання.

3. Введення допоміжних специфічних обмежень для моделі транспортної задачі лінійного програмування дозволить оптимізувати вартість проходження управлінської інформації з урахуванням значущості та відповідності функціям управління. Сукупний економічний ефект від оптимізації інформаційних потоків на ПАТ «Продовольча компанія «Ясен» становив 368,25 тис. грн. за рік.

Список використаних джерел

1. Афанасьев С.В. Эффективность информационного обеспечения управления [Текст] / С.В. Афанасьев, В.Н. Ярошенко. – М.: Экономика, 1987. – 254 с.
2. Береза А.М. Основы створення інформаційних систем: навч. посіб. / Береза А.М. – К.: КНЕУ, 1998. – 140 с.
3. Бритченко Г.И. Совершенствование информационных потоков в управлении предприятием / Г.И. Бритченко. – Киев – Донецк: Вища школа, 1978. – 96 с.

4. Веников В.А. Теория подобия и моделирования / В.А. Веников, Г.В. Веников. – М.: Высшая школа, 1984. – 439 с.
5. Клейнер Я.С. Информационные системы и технологии в менеджменте: учеб.пособ. для вузов / Я.С. Клейнер, И.Ю. Древицкая, В.В. Дорофиев. – Харьков: Основа, 1999. – 187 с.
6. Козак І.А. Концепція онтологічного моделювання інформаційних систем [Текст] / І.А. Козак // Моделювання та інформаційні системи в економіці: зб. наук. пр. / Відп. ред. В.К. Галіцин. 2008. – Вип. 78. – С. 83–93.
7. Корнеев И.К. Информационные технологии в управлении [Текст] / И.К. Корнеев, В.А. Маншурцев. – М.: Инфра-М, 2001. – 190 с.
8. Меньев М.Ф. Информационные технологии управления [Текст]: учеб. пособ. 3 кн. / М.Ф. Меньев. – М.: Омега-Л, 2003. – Кн. 3: Системы управления организацией. – 464 с.
9. Новак В.О. Інформаційне забезпечення менеджменту: [навч. посіб.] / Новак В.О., Макаренко Л.Г., Глуцький М.Г. – К.: Кондор, 2007. – 462 с.
10. Пладис Р. Одна линейная модель оптимизации потоков информации / Пладис Р. – М.: Наука, 1968. – 246 с.
11. Пономаренко О.І. Системні методи в економіці, менеджменті, бізнесі: навч. посіб. / Пономаренко О.І., Пономаренко В.О. – К.: Либідь, 1995. – 240 с.
12. Раскин Л.Г. Многоиндексные задачи линейного программирования (теория, методы, приложения) [Текст] / Л.Г. Раскин, И.О. Кириченко. – М.: Радио и связь, 1982. – 240 с.
13. Русман И. Оптимизация потоков информации в задачах управления: Исследование потоков экономической информации / Русман И. – М.: Наука, 1968. – 146 с.
14. Твердохліб М.Г. Інформаційне забезпечення менеджменту [Текст]: навч. посіб. / М.Г. Твердохліб; Київський національний економічний ун-т. – К.: КНЕУ, 2000. – 208 с.
15. Федотов Н.Н. Средства информационного обеспечения автоматизированных систем управления / Н.Н. Федотов, Л.Б. Венчиковский. – М.: Издательство стандартов, 1989. – 192 с.

О.В. МИХАЙЛОВСЬКА,
к.е.н., Чернігівський державний інститут економіки і управління,
Л.С. ЛАДОНЬКО,
к.е.н., доцент, Чернігівський державний інститут економіки і управління,
Р.М. КУЛЕВЕЦЬ,
студент, Чернігівський державний інститут економіки і управління

Прогнозно-аналітична оцінка конкурентоспроможності підприємств телекомунікаційної галузі

Стаття присвячена дослідженню теоретичного підґрунтя сутності поняття конкурентоспроможності, а також методам її оцінки. Деякі з методів дослідження конкурентоспроможності було розглянуто на прикладі підприємства телекомунікаційної сфери «Укртелеком».

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, телекомунікації, телекомунікаційні послуги, «Укртелеком».

Статья посвящена исследованию теоретических основ понятия конкурентоспособности, а также методам ее оценки. Некоторые из методов исследования конкурентоспособности были рассмотрены на примере предприятия телекоммуникационной сферы «Укртелеком».

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, телекоммуникации, телекоммуникационные услуги, «Укртелеком».

The article is devoted to the study of the theoretical foundations of the concept of competitiveness, as well as methods of assessment. Some of the research methods of competitiveness were considered by the example of telecommunication sector enterprise Ukrtelecom.

Постановка проблеми. В економічному сенсі конкуренція являє собою суперництво об'єктів підприємництва, зацікавлених у досягненні спільної мети. Функціонуючи в період глобалізації та стрімкого розвитку технологій, підприємства телекомунікаційної сфери є саме тими, на яких чекає поява нових конкурентів на національному та регіональному ринках телекомунікаційних послуг. Відтак вони зіштовхуються із проблемою підвищення конкурентоспроможності своїх послуг та компанії в цілому. Зазначене потребує своєчасної розробки та застосування заходів щодо утримання своїх позицій на ринку, їх збереження чи покращення. Необхідною умовою ефективності таких дій є проведення постійної діагностики телекомунікаційних операторів та провайдерів. Ключовим фактором діагностики є вибір методу дослідження конкурентоспроможності підприємства, за допомогою якого визначається її фактичний рівень [1].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Аналіз наукових джерел свідчить, що конкурентоспроможність є багатогранною категорією, трактування якої впливає із визначення самої конкуренції – адже існує діалектичний зв'язок між двома поняттями.

Дослідженням проблеми конкурентоспроможності присвячені праці багатьох учених-економістів, таких як М. Портер, Р. Фатхудінов, В. Блонська, М. Данн, М. Юдін, А. Загородній, Г. Азоев та багато інших. В їхніх наукових працях розкрито різні підходи до трактування поняття.

Тлумачення терміну «конкуренція» досить різноманітні. Він походить від латинського *conspicere* і в перекладі означає «зіштовхуватися». Проте погляди науковців щодо детального тлумачення конкуренції автономно дещо різняться, і всі існуючі сьогодні визначення можна трактувати з погляду поведінкового, структурного чи функціонального підходів [2].

Поведінковий підхід розглядає конкуренцію як боротьбу, змагання, суперництво суб'єктів господарювання, що зацікавлені у досягненні єдиної мети. Суть поведінкового трактування конкуренції полягає в ринковій боротьбі за грошові ресурси покупця шляхом задоволення його постійно зростаючих потреб. Представниками даного підходу є А. Сміт, М. Портер, А. Юданов та інші.

Структурний підхід передбачає аналіз структури ринку, а також умов та факторів, що впливають на розвиток підприємництва, акцентує увагу не на суперництві конкурентів один з одним, а на аналізі структури ринку, тих умов, в яких він існує. Дана концепція розглядає конкуренцію як процес, якому притаманні зміни властивостей, структури і функцій. Підхід був використаний у дослідженнях К. Макконелла, С. Брю, Ф. Шерера, Д. Росе, Дж. Мейсона, С. Авдашева, Н. Розанова та ін.

Функціональний підхід визначає роль конкуренції в економіці. Функціональна трактовка конкуренції – це суперництво старого з новим, з інноваціями, коли приховане стає явним. При такому підході характерним є загострення уваги на важливості наслідків конкурентної боротьби. Представниками цього підходу вважають Й. Шумпетера, Ф. Хайека, В. Новикова та ін. [3, 4].

Отже, з економічного погляду конкуренція розглядається в трьох аспектах:

1. Як змагання економічних суб'єктів заради виграву в досягненні схожої мети (тобто як ступінь боротьби на ринку).
2. Як процес, якому притаманні зміни функцій, структури та властивостей та за яким може визначатися тип галузевого ринку.
3. Як саморегулюючий елемент ринкового механізму.

Мета статті полягає у дослідженні термінів «конкуренція» та «конкурентоспроможність»; застосуванні окремих методів оцінки телекомунікаційного ринку України; визначенні основних шляхів підвищення рівня конкурентоспроможності ПАТ «Укртелеком».

Виклад основного матеріалу. На основі існуючих трактувань можна стверджувати, що конкурентоспроможність – це комплекс споживчих, цінових, управлінських та інших характеристик, що є привабливими для споживача та забезпечують комерційний успіх від діяльності в умовах конкуренції, а також здатність адаптуватися до змін на внутрішніх і зовнішніх ринках та вміння трансформувати їх у конкурентні

переваги. Аналіз термінів «конкуренція» та «конкурентоспроможність» показав, що вони є багатоаспектними та взаємопов'язаними: конкурентоспроможність оцінюється рівнем конкуренції окремих підприємств та їхніх послуг.

Отже, поняття конкурентоспроможності змінюється не в останню чергу від рівня конкурентних відносин та розвитку ринку, на якому ці відносини відбуваються. До умов, що постійно змінюються, необхідно пристосовуватися. Відповідно утримання конкурентних позицій і навіть визначення власних можливостей підприємства у конкурентній боротьбі та досягнення високих результатів стає все складнішим.

У ринковій системі господарювання підприємства орієнтуються на задоволення потреб ринку, на вимоги споживачів та виробництво тільки тієї продукції, що користується попитом і може принести необхідний для подальшого розвитку прибуток. За таких умов конкурентоспроможність стає ключовою економічною категорією, яка відображає економічні, науково-технічні, виробничі, організаційні, управлінські та інші можливості підприємства. Ці можливості реалізуються в продукції та послугах, що конкурують з аналогами на внутрішньому та зовнішньому ринках [5].

Методологічну основу дослідження конкурентоспроможності складають низка методів, прийомів і принципів наукового дослідження. Серед методів найбільш поширеними є:

- матричний (SWOT-аналіз, матриця Ансоффа, матриця McKinsey, матриця БКГ);
- структурний і функціональний (методика консультаційної американської фірми Dun & Bradstreet);
- порівняльних переваг;
- інтегральної оцінки;
- графічний;
- заснований на засадах теорії мультиплікатора;
- заснований на теорії якості товару.

Також застосовують бальну оцінку конкурентоспроможності, яка полягає у складанні відповідних таблиць, оцінці показників та їх порівняння із підприємствами-конкурентами [6].

Кожен із методів має свої переваги та недоліки. Так, наприклад, інтегральний метод є простим та наочним, дає змогу отримати однозначні оцінки конкурентоспроможності виробництва, однак не є придатним для підприємств з великою номенклатурою товарів. Натомість метод, що заснований на засадах теорії мультиплікатора, дає змогу оцінити значну кількість показників підприємства, але є дуже громіздким і не завжди об'єктивним.

Попри розбіжності складу факторів та показників, які необхідно враховувати при оцінці конкурентоспроможності підприємств, сталим для будь-якого методу є першочергове дотримання таких принципів: системність, об'єктивність, оптимальність, динамічність та конструктивність.

У рамках дослідження декілька з існуючих методів оцінки конкурентоспроможності розглянемо на прикладі компанії, що працює у сфері телекомунікаційних послуг (а саме ПАТ «Укртелеком»).

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Варто зазначити, що телекомунікаційна сфера в Україні є одним із найбільш динамічних елементів в економіці країни, ринок знаходиться на стадії свого насичення, споживач стає вибагливішим, а швидкість змін вражає. Так, на початок 2012 року до Реєстру операторів, провайдерів телекомунікацій України були занесені 2398 суб'єктів господарювання, в тому числі 1738 операторів і 660 провайдерів. За 2011 рік до реєстру занесені 217 операторів і 226 провайдерів [7, 1].

Завдяки темпам, з якими розвивається в останні роки телекомунікаційна галузь, вона стає одним із найбільш прибуткових секторів економіки. Про це свідчать відповідні дані: у 2011 році загальні доходи телекомунікаційної галузі становили 46,2 млрд. грн. (у порівнянні з 2010 роком збільшення становило 6%); збільшення доходів галузі в 2011 році зумовлено збільшенням доходів від надання послуг мобільного зв'язку (+2,2 млрд. грн.) та доступу до мережі Інтернет (+0,5 млрд. грн.), що демонструє певну тенденцію.

ПАТ «Укртелеком» займає особливе місце на телекомунікаційному ринку України, надає всі види сучасних телекомунікаційних послуг, починаючи з фіксованого зв'язку та Інтернету і закінчуючи мобільним зв'язком за технологією UMTS/WCDMA. Але, як було зазначено, дане підприємство функціонує в умовах високої конкуренції, що спонукає до проведення аналізу діяльності інших операторів та вдосконалення і впровадження ексклюзивних видів послуг.

Варто зазначити, що фінансові справи компанії погіршувалися до моменту приватизації, яка відбулася у 2011 році (92,79% акцій стали власністю австрійських інвесторів). Також у 2011 році активи мобільного зв'язку були переведені в окрему компанію, що дозволило ПАТ «Укртелеком» отримувати стабільні доходи (не в останню чергу завдяки ексклюзивним правам на надання послуги 3G). Після приватизації ПАТ «Укртелеком» зміг утримати свої лідерські позиції на ринку та залучити інвестиції, що дозволило збільшити дохід і, як наслідок, отримати у 2012 році перший за останні п'ять років прибуток.

Безперечно, сильними сторонами даного підприємства є надання послуг доступу до мережі Інтернет та фіксованої телефонії. Товариство займає домінуюче становище на зазначе-

ному ринку, обслуговуючи 9,7 млн. абонентів (на кінець 2011 року компанії належить 80% ринку послуг фіксованого зв'язку за кількістю споживачів). У 2011 році доходи товариства від цього напрямку бізнесу становили 5,9 млрд. грн., тобто 73% всіх доходів компанії. Однак частка фіксованої телефонії у структурі доходів товариства постійно зменшується внаслідок збільшення доходів від надання послуг доступу до мережі Інтернет і мобільного зв'язку та зменшення доходів від надання послуг фіксованої телефонії, що є всесвітньою тенденцією.

ПАТ «Укртелеком» контролює 22% ринку комп'ютерного зв'язку. У 2011 році доходи товариства від надання послуг доступу до мережі Інтернет та передавання даних збільшилися на 113 млн. грн. (+8% у порівнянні з попереднім роком). Головним чинником цього розвитку є значне збільшення кількості абонентів. Так, незважаючи на агресивну конкуренцію, в останньому році товариство ПАТ «Укртелеком» збільшило кількість споживачів послуги «ОГО!» на 209 тис. – приріст абонентської бази був більшим, ніж у будь-якого іншого оператора на ринку (основні гравці на ринку інтернет-провайдерів представлені на рис. 1).

ПАТ «Укртелеком» – єдина компанія в Україні, яка отримала ліцензію на надання послуг мобільного зв'язку третього покоління за технологією UMTS/WCDMA – вона дозволяє споживачам отримувати більшу швидкість доступу до мережі Інтернет у порівнянні з технологіями GPRS та EDGE. Недаремно ПАТ «Укртелеком» значно збільшило кількість абонентів мобільного зв'язку – за 2011 рік абон база збільшилася на 159 тис. абонентів (+25% у порівнянні з попереднім роком) (рис. 2). Збільшення доходів від надання послуг мобільного зв'язку також зумовлене збільшенням доходів від додаткових послуг, зокрема від послуг мобільного доступу до мережі Інтернет [8]. Зростання попиту на дані послуги пояснюється як збільшенням кількості портативних мобільних пристроїв у споживачів (смартфонів, ноутбуків та планшетів), так і створенням привабливих пропозицій мобільним оператором.

На основі аналізу телекомунікаційного ринку, а також даних щорічного звіту ПАТ «Укртелеком» [8] було проведено оцінку конкурентоспроможності за допомогою двох методів – багатокутників (рис. 3–5) та SWOT-аналізу.

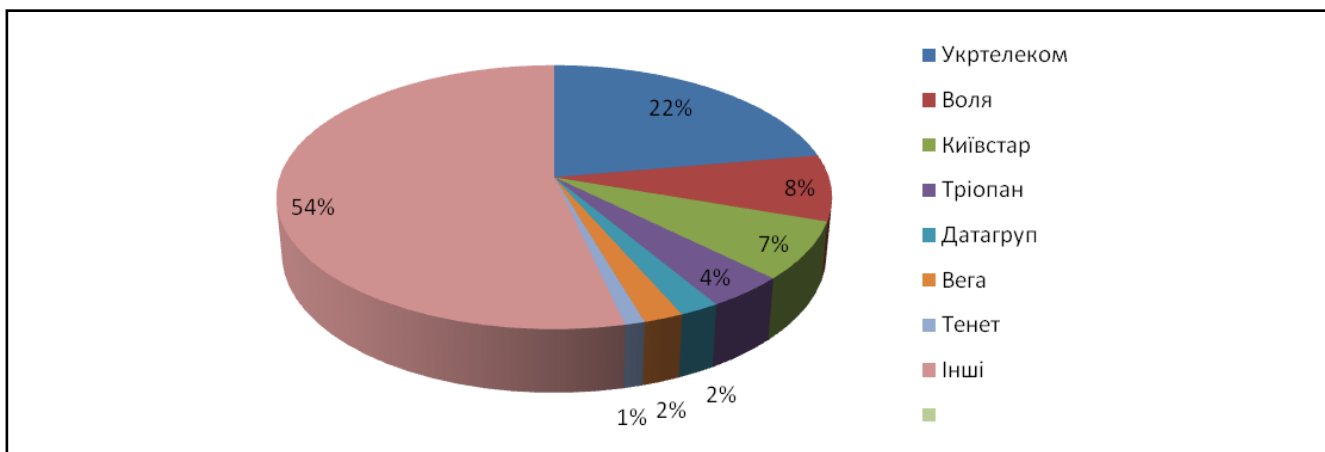


Рисунок 1. Частки ринку основних інтернет-провайдерів за 2011 рік (за кількістю абонентів)

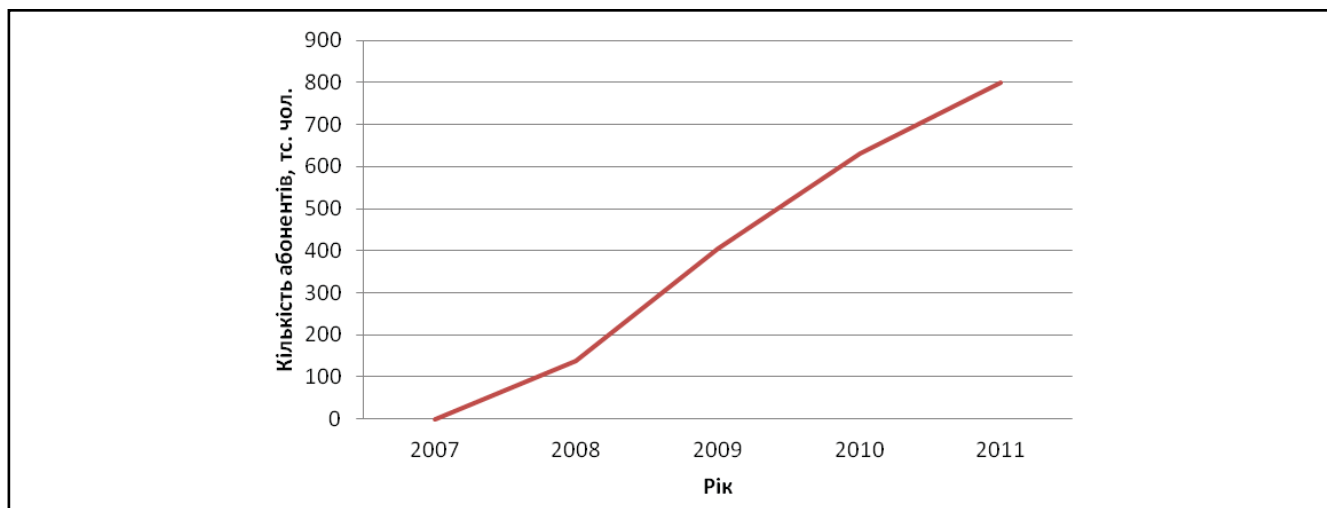


Рисунок 2. Динаміка зростання кількості абонентів мобільного зв'язку

Метод багатокутників використовують для оцінки конкурентоспроможності як окремих товарів так і фірм, галузей. Чим більша площа багатокутника, тим вище показники конкурентоспроможності [6].

Додаткова інформація щодо діяльності ПАТ «Укртелеком» [8] та побудовані багатокутники дозволяють застосувати

методологію SWOT-аналізу для подальшої оцінки конкурентоспроможності товариства (див. табл.). Перед тим як приступити до побудови комплексної матриці, були визначені головні чинники привабливості та ризики компанії. Надалі обрані основні параметри для побудови матриці SWOT-аналізу із бальною шкалою.

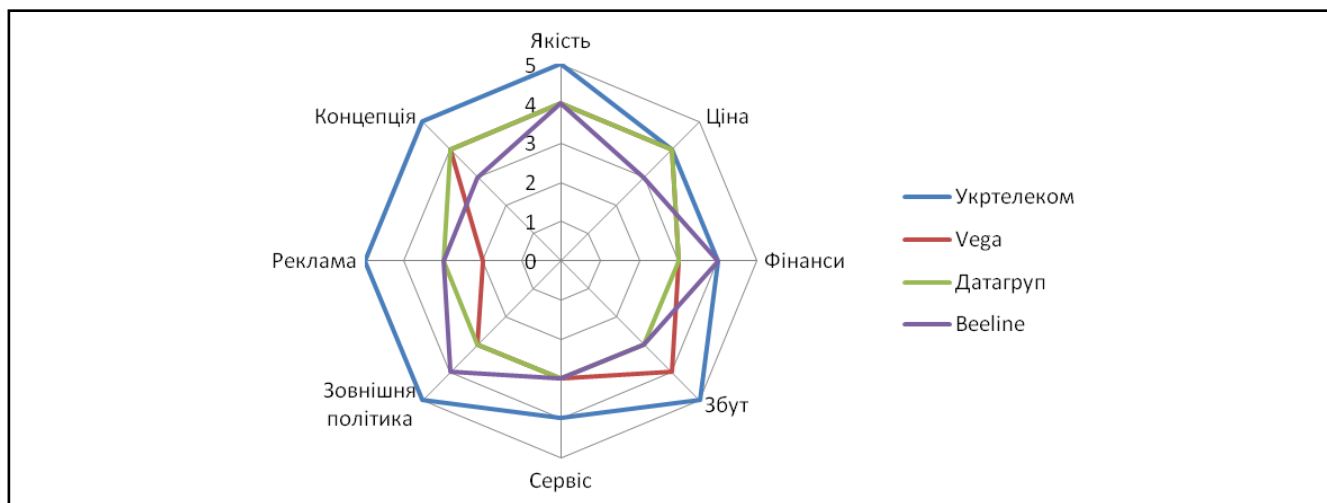


Рисунок 3. Багатокутник конкурентоспроможності фіксованого зв'язку

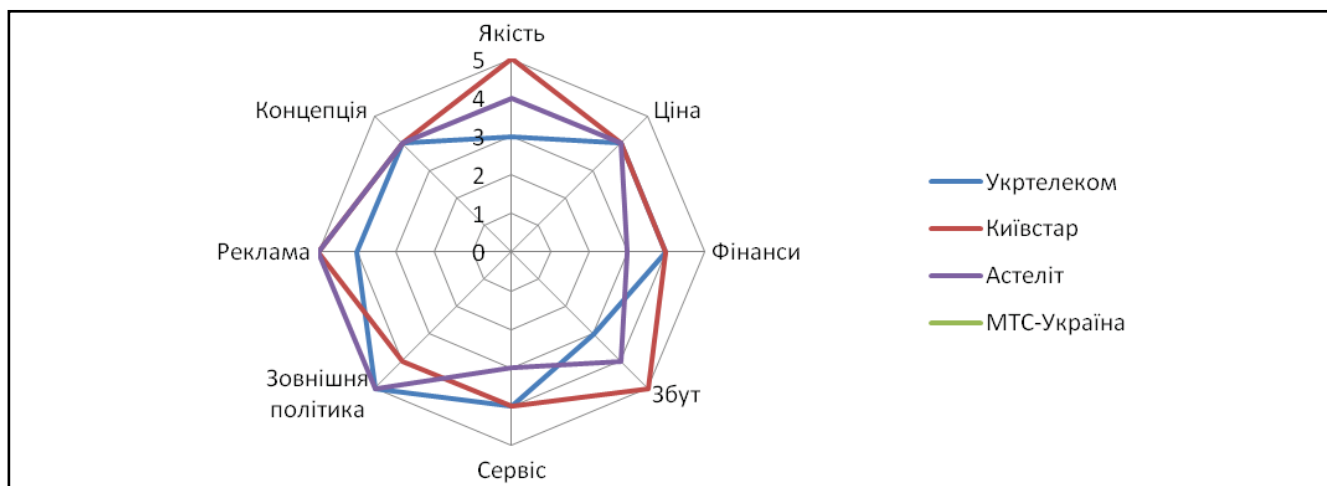


Рисунок 4. Багатокутник конкурентоспроможності мобільного зв'язку

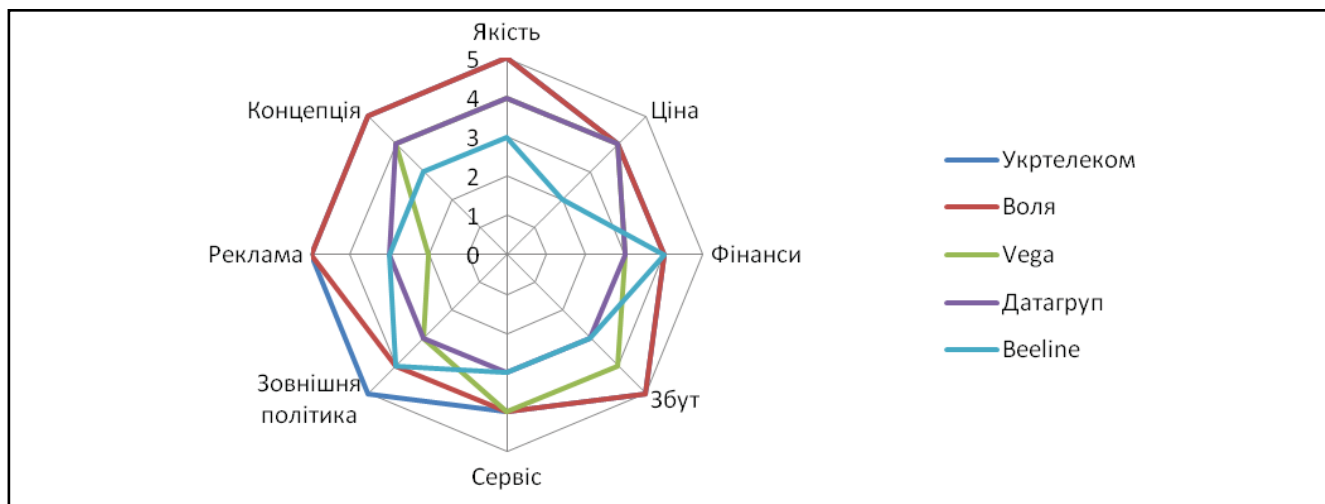


Рисунок 5. Багатокутник конкурентоспроможності інтернет-зв'язку

Розрахована матриця SWOT-аналізу

S	Бал	Коеф.	O	Бал	Коеф.
1. Лідерство на ринку фіксованого зв'язку	9	4,59	1. Завоювання ринку мобільного зв'язку	9	4,59
2. Висока якість послуг	8	2,1	2. Подальше освоєння інтернет-технологій	8	2,1
3. Наявність ліцензій на надання послуг мобільного зв'язку третього покоління у стандарті UMTS	7	0,91	3. Зниження цін на взаємодоповнюючі товари і послуги	6	0,32
4. Великий досвід роботи на ринку послуг	5	0,16	4. Впровадження нових технологій	6	0,32
5. Забезпечує майже всіма видами телекомунікаційних послуг	6	0,38	5. Залучення приватного та іноземного капіталу	7	0,86
СУМА = 8,15			СУМА = 8,17		
W	Бал	Коеф.	T	Бал	Коеф.
1. Складна організаційна структура управління	7	1,82	1. Зменшення частки на ринку стаціонарного зв'язку	8	2,77
2. Перевищення збитків над прибутком через великі операційні та адміністративні витрати	8	4,08	2. Агресивна політика конкурентів в ІТ-області	7	1,1
3. Великі витрати на обслуговування мережі	6	0,7	3. Ускладнення умов проведення нових магістральних та зовнішніх каналів	6	0,43
4. Негнучка тарифна політика на фіксований зв'язок	5	0,3	4. Зниження купівельної спроможності населення	5	0,18
5. Сталі штампи та шаблони поведінки у роботі	5	0,3	5. Поява нових конкурентів	8	2,77
СУМА = 7,17			СУМА = 7,20		

За результатами проведеного SWOT-аналізу видно, що сильні сторони ПАТ «Укртелеком» мають більший показник у порівнянні зі слабкими сторонами та загрозами. Сума сильних сторін та можливостей також досить переконливо (min. 1) переважає слабкі сторони та загрози.

Висновок

ПАТ «Укртелеком» працює з позитивним результатом і є конкурентоспроможним товариством на ринку телекомунікаційному послуг. Для підтримки конкурентних позицій у майбутньому великого значення набувають: 1) інноваційний розвиток та раціональне використання інноваційного потенціалу; 2) удосконалена маркетингова діяльність усіх підрозділів; 3) застосування механізмів фінансового оздоровлення; 4) постійний запуск в експлуатацію мережі нових послуг на базі нових технологій; 5) підписання договорів з іноземними компаніями; 6) конкурентне вирівнювання цін тощо.

Відзначимо, що процес приватизації 2011 року не був останньою зміною власників ПАТ «Укртелеком». У червні 2013 року фінансово-промислова група System Capital Management (СКМ) придбала у австрійської групи EPIC 100% акцій компанії Telecominvest Limited (їй належать корпоративні права на компанію «ЕСУ», яка, своєю чергою, має 92,3% акцій ПАТ «Укртелеком»). СКМ уже належить оператор фіксованого зв'язку – телекомунікаційна група Vega, а також компанія є міноритарним акціонером «Астеліт» [9]. Отже, подальший розвиток ПАТ «Укртелеком» у сфері мобільного зв'язку можливий – адже за сучасних тенденцій необхідно змінювати відповідні акценти, а нові власники товариства мають досвід у даному напрямі та зможуть вивести монополіста зв'язку на новий рівень розвитку. Із сучасних продуктів даної галузі вже впроваджується та розвивається: запуск цифрового телебачення, офісні телекомунікаційні послуги у «хмарі», телефонія, електронна пошта, зберігання та управління файлами, публікація інформації в Інтернеті.

Список використаних джерел

1. Черний Н.К. Методы диагностики конкурентоспособности предприятий связи [Електрон. ресурс]. – Режим доступу до матеріалів: http://www.rusnauka.com/15_NNM_2012/Economics/10_111386.doc.htm
2. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М., 2000. – С. 14–15.
3. Нурмухаметов Н.Н. Эволюция теоретических взглядов на «конкуренцию» и «конкурентоспособность». – Вестник КАСУ, 2008. – №4. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу до матеріалів: <http://www.vestnik-kafu.info/journal/16/591/>
4. Леган І.М. Конкуренція та конкурентоспроможність на ринку праці: концептуалізація базових понять. Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка», 2012 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу до матеріалів: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2012_2/105.pdf
5. Савченко С. Конкурентоспроможність підприємства. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу до матеріалів: <http://zavanta.com/docs/609/index-397995-1.html>
6. Осадч О.Ф. Методи оцінювання конкурентоспроможності підприємства [Електрон. ресурс]. – Режим доступу до матеріалів: http://pidruchniki.ws/19570411/marketing/metodi_otsinyuvannya_konkurentospromozhnosti_pidpriyemstva
7. Звіт щодо діяльності НКРЗ та стану телекомунікацій в Україні за 2011 рік. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу до матеріалів: http://www.nkrz.gov.ua/img/zstored/File/2011_zvit_nkrz.pdf
8. Укртелеком сьогодні. Офіційний сайт Укртелеком. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу до матеріалів: http://www.ukrtelecom.ua/about/today/annual_reports
9. Інтернет видання Bigmirnet [Електрон. ресурс]. – Режим доступу до матеріалів: <http://finance.bigmir.net/news/economics/34818-Ahmetov-kupil-Ukrtelekom>

УДК 658.511.4:303.725.33:633.85

Ю.С. СИНИЦЯ,
асистент, Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва,
С.М. КОНЦЕБА,
к.е.н., ст. викладач, Уманський національний університет садівництва

Застосування дискримінантного аналізу для оцінки ефективності виробництва насіння ріпаку

У статті розглянуті питання доцільності застосування дискримінантного аналізу для оцінки ефективності виробництва сільськогосподарської продукції. Розкрито методу дискримінантного аналізу на прикладі аналізу ефективності виробництва насіння ріпаку в сільськогосподарських підприємствах зони Лісостепу. Проведено апробацію отриманої моделі дискримінантного аналізу на прикладі окремих ріпакозасівних підприємств зони Лісостепу.

Ключові слова: дискримінантний аналіз, ефективність, насіння ріпаку, виробництво.

В статье рассмотрены вопросы целесообразности применения дискриминантного анализа для оценки эффективности производства сельскохозяйственной продукции. Раскрыта методика дискриминантного анализа на примере анализа эффективности производства семян рапса в сельскохозяйственных предприятиях Лесостепи. Проведена апробация полученной модели дискриминантного анализа на примере отдельных рапсозасевных предприятий Лесостепи.

Ключевые слова: дискриминантный анализ, эффективность, семена рапса, производство.

The article deals with the problem of the appropriate use of discriminant analysis to evaluate the efficiency of agricultural production. The methods of discriminant analysis

on the example of the analysis of the efficiency of rape seed Lisostep zones have been demonstrated. The testing of the model of the discriminant analysis on the example of some rape producing enterprises of Lisostep zones has been performed.

Keywords: discriminant analysis, efficiency, rape seed, production.

Постановка проблеми. Одним з основних завдань стабільного розвитку аграрного сектору економіки в Україні є підвищення економічної ефективності сільськогосподарського виробництва в цілому та окремих його галузей, зокрема ріпаківництва. Наявність в Україні сприятливих ґрунтово-кліматичних умов для вирощування озимого та ярого ріпаку, значний економічний потенціал створюють необхідні умови для організації ефективного виробництва насіння цієї культури.

Необхідність якомога точної оцінки економічної ефективності виробництва насіння ріпаку та уникнення недоліків, характерних для традиційних методик оцінки економічної ефективності, дає можливість застосування сучасних економетричних методів аналізу. Результати досліджень дають змогу стверджувати, що найбільш ефективною в цьому плані є методологія дискримінантного аналізу, яка ґрунтується на емпірично-індуктивному способі дослідження та широ-

кому застосуванні елементів економетричного моделювання. Під дискримінантним аналізом розуміють комплекс методів і прийомів математичної статистики, з допомогою яких здійснюється класифікація аналізованих елементів залежно від значень обраної сукупності показників відповідно до побудованої шкали інтерпретації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Різним аспектам ефективного функціонування аграрного виробництва, питанням економічної ефективності, розвитку виробництва і переробки насіння ріпаку присвятили праці вітчизняні вчені-економісти: М. Калінчик, Г. Калетник, М. Ковденська, О. Митченко, П. Саблук, Г. Супіханов, В. Уланчук, А. Фаїзов та інші.

Проте недостатньо вивченими залишаються проблеми розвитку виробництва насіння ріпаку на регіональному рівні, що могло б стати основою для розробки практичних рекомендацій з урахуванням досвіду лідерів-виробників. У цьому контексті особливо великої уваги заслуговує проблема використання результатів дискримінантного аналізу як інструменту економічних досліджень, спрямованих на підвищення ефективності виробництва та конкурентоспроможності підприємств, що можуть стати підґрунтям для прийняття управлінських рішень у галузі виробництва і переробки насіння ріпаку.

Метою статті є обґрунтування доцільності застосування дискримінантного аналізу для здійснення оцінки існуючого рівня ефективності виробництва насіння озимого ріпаку.

Виклад основного матеріалу. Питання оцінки ефективності сільськогосподарського виробництва в цілому і в ріпаківництві зокрема посідає вагоме місце в економічній науці. Економічна ефективність такого виробництва визначається співвідношенням між затраченими ресурсами та результатами виробництва. Тому побудова математичних економічних моделей, які кількісно виражають зв'язок між витраченими ресурсами і отриманими результатами виробництва, є важливим засобом пошуку резервів виробництва.

Дослідження виконано на основі даних сільськогосподарських підприємств лісостепової зони України, що в 2011 році займалися вирощуванням та реалізацією озимого різновиду ріпаку. Для математичної обробки даних було використано дискримінантний аналіз.

Дискримінантний аналіз є різновидом багатовимірної статистичної аналізу. Мета цього виду аналізу полягає в тому, щоб на основі вимірювання різноманітних характеристик (ознак, параметрів) об'єкта класифікувати його, тобто віднести до однієї з декількох груп (класів) деяким оптимальним способом. Під оптимальним способом розуміється або мінімум математичного очікування втрат, або мінімум ймовірності помилкової класифікації [1, с. 163].

У процесі аналізу підбирається ряд показників, для кожного з яких визначається вага в так званій дискримінантній функції. У загальному вигляді алгоритм лінійної багатофакторної дискримінантної функції можна представити в такій формі:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + \dots + a_nx_n, \quad (1)$$

де a_0 – константа,

$a_1, a_2, a_3, \dots, a_n$ – коефіцієнти (ваги) дискримінантної функції; $x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$ – показники (змінні) дискримінантної функції [2, с. 375].

Використання дискримінантного аналізу в нашому випадку було пов'язане з побудовою моделі класифікаційних даних за величиною прибутку (збитку) в розрахунку на 1 га зібраної площі досліджуваного різновиду олійної культури. Побудова відповідної моделі здійснювалася за допомогою програмного пакета Statistica 7.0.

Для проведення розрахунків усі ріпакосіючі підприємства за величиною прибутку (збитку) в розрахунку на 1 га зібраної площі було розділено на п'ять груп. Ці групи розміщені в наступній послідовності: I – до –1000 грн., II – 999–0 грн., III – 1–1000 грн., IV – 1001–2000 грн., V – понад 2000 грн.

Як фактори, які впливають на величину запропонованого класифікаційного критерію, було обрано:

- 1) величину зібраної площі озимого ріпаку, га (показник концентрації виробництва);
- 2) урожайність озимого ріпаку, ц/га (рівень технологічної ефективності);
- 3) питому вагу озимого ріпаку у загальній виручці від реалізації, % (показник рівня спеціалізації);
- 4) виробничі витрати на 1 га зібраної площі озимого ріпаку, грн. (фактор інтенсивності виробництва);
- 5) частку витрат на мінеральні добрива в загальній структурі витрат, % (показник рівня інтенсивності використання зазначеного фактору виробництва як найбільш превалюючого в структурі витрат);
- 6) ціну реалізації 1 ц озимого ріпаку, грн. (ринковий фактор).

Представлена модель має високий рівень надійності отриманих результатів, що безумовно пов'язано з великою кількістю досліджуваних об'єктів (886 ріпакосіючих підприємств). Про правомірність зазначеного твердження говорить фактичне значення критерію Фішера (38,835), яке перевищує відповідну його критичну величину (24,3053). Своєю чергою, отримане значення лямбди Уїлкса (0,39485) дозволяє говорити про коректність запропонованої моделі (табл. 1).

У процесі аналізу були отримані дискримінантні функції для кожної групи (табл. 2). Так, розроблена модель класифікації даних за величиною прибутку (збитку) на 1 га зібраної площі озимого ріпаку має такий вигляд:

$$\text{Гр. 1 } y = -35,4930 - 0,0021x_1 + 0,3144x_2 - 0,0822x_3 - 0,0002x_4 + 0,1177x_5 + 0,1668x_6;$$

$$\text{Гр. 2 } y = -32,9379 - 0,0025x_1 + 0,4704x_2 - 0,0551x_3 - 0,0009x_4 + 0,1172x_5 + 0,1638x_6;$$

$$\text{Гр. 3 } y = -35,9911 - 0,0024x_1 + 0,5641x_2 - 0,0498x_3 - 0,0013x_4 + 0,1120x_5 + 0,1746x_6;$$

$$\text{Гр. 4 } y = -40,1486 - 0,0026x_1 + 0,6892x_2 - 0,0389x_3 - 0,0016x_4 + 0,1076x_5 + 0,1824x_6;$$

$$\text{Гр. 5 } y = -46,3614 - 0,0032x_1 + 1,0094x_2 - 0,0455x_3 - 0,0024x_4 + 0,1090x_5 + 0,1938x_6.$$

Таблиця 1. Результати розрахунку дискримінантних функцій по величині прибутку (збитку) на 1 га зібраної площі озимого ріпаку

N=886	Discriminant Function Analysis Summary					
	No. of vars in model: 6; Клас за прибутком (збитком) (5 grps) Wilks' Lambda: ,39485 approx. F (24,3053)=38,835 p<0,0000					
	Wilks' Lambda	Partial Lambda	F-remove (4,875)	p-level	Toler.	1-Toler. (R-Sqr.)
Зібрана площа, га	0,398079	0,991884	1,7900	0,128732	0,875272	0,124728
Урожайність, ц/га	0,819420	0,481864	235,2168	0,000000	0,405216	0,594784
Питома вага озимого ріпаку у виручці, %	0,399937	0,987278	2,8188	0,024239	0,865943	0,134057
Виробничі витрати на 1 га, грн	0,659002	0,599161	146,3436	0,000000	0,401618	0,598382
Частка витрат на мінеральні добрива, %	0,395343	0,998750	0,2737	0,895004	0,966542	0,033458
Ціна реалізації 1 ц, грн	0,448915	0,879562	29,9534	0,000000	0,878948	0,121052

Таблиця 2. Класифікаційні функції по величині прибутку (збитку) на 1 га зібраної площі озимого ріпаку

Variable	Classification Functions; Клас за прибутком (збитком)				
	G_1:1 p=,09944	G_2:2 p=,11751	G_3:3 p=,23390	G_4:4 p=,15593	G_5:5 p=,39322
Зібрана площа, га	-0,0021	-0,0025	-0,0024	-0,0026	-0,0032
Урожайність, ц/га	0,3144	0,4704	0,5641	0,6892	1,0094
Питома вага озимого ріпаку у виручці, %	-0,0822	-0,0551	-0,0498	-0,0389	-0,0455
Виробничі витрати на 1 га, грн	-0,0002	-0,0009	-0,0013	-0,0016	-0,0024
Частка витрат на мінеральні добрива, %	0,1177	0,1172	0,1120	0,1076	0,1090
Ціна реалізації 1 ц, грн	0,1668	0,1638	0,1746	0,1824	0,1938
Constant	-35,4930	-32,9379	-35,9911	-40,1486	-46,3614

Наступним етапом дослідження стало проведення апробації отриманої моделі дискримінантного аналізу на прикладі окремих ріпакосіючих підприємств зони Лісостепу. Для цього були використані фактичні дані таких підприємств (табл. 3).

Зазначимо, що досліджувані підприємства були підібрані так, щоб представити всі утворені групи за прибутком (збитком). При цьому значення факторних показників для ріпакосіючих господарств істотно відрізнялися. Так, у дослідженнях мали місце підприємства з відчутно низькими розмірами окремих факторів (зокрема, підприємство №1 з площею ріпаку лише 50 га, підприємство №3 – з урожайністю на рівні 8,7 ц/га та питомою вагою досліджуваної культури у виручці в розмірі 0,5%, підприємства №7 та №8 – з часткою витрат на мінеральні добрива близько 16–17%). Своєю чергою, для розрахунків були також використані дані

господарств із високими розмірами зазначених показників (підприємство №6 з величиною зібраної площі 1314 га, підприємство №8 – з урожайністю 35,1 ц/га та питомою вагою цієї олійної культури у виручці на рівні 54,3%, підприємство №2 – з часткою витрат на мінеральні добрива майже 40%). Варто відмітити, що розміри таких вартісних показників, як виробничі витрати на 1 га озимого ріпаку та реалізаційна ціна 1 ц насіння, також коливалися – від 2441,67 до 7420,00 грн./га та від 300,00 до 468,25 грн./ц відповідно. На нашу думку, така варіація даних дала змогу більш об'єктивно провести апробацію розробленої моделі.

Підставивши фактичні дані окремих підприємств у дискримінантну модель, було розраховано класифікаційні значення для неї та визначено до якої групи після цього належать ріпакосіючі підприємства (табл. 4). Так, згідно з пра-

Таблиця 3. Показники дискримінантної моделі по прибутку (збитку) на 1 га площі озимого ріпаку в окремих підприємствах лісостепової зони (2011 рік)

Показники	Досліджувані ріпакосіючі підприємства							
	№1	№2	№3	№4	№5	№6	№7	№8
x ₁ – зібрана площа, га	50,0	285,0	193,0	410,0	120,0	1314,0	804,0	454,0
x ₂ – урожайність, ц/га	14,0	16,9	8,7	14,6	11,2	18,9	21,2	35,1
x ₃ – питома вага ріпаку у виручці, %	13,4	5,7	0,5	19,8	7,7	17,0	11,0	54,3
x ₄ – витрати на 1 га, грн.	7420,00	4533,33	4880,83	4371,95	2441,67	4450,84	6309,33	7276,21
x ₅ – частка витрат на мінеральні добрива, %	20,4	38,7	30,4	24,0	20,2	31,1	16,6	16,7
x ₆ – ціна 1 ц, грн.	350,37	363,94	300,00	381,32	364,08	380,52	468,25	409,98
Прибуток (збиток) на 1 га, грн.	-2052,20	-655,79	-59,15	763,41	1141,67	1648,43	3231,09	6378,41

Джерело: розраховано за даними звітності досліджуваних підприємств (ф. №50 с.-г.).

Таблиця 4. Результати апробації дискримінантної моделі по прибутку (збитку) на 1 га для окремих ріпакосіючих підприємств лісостепової зони (2011 рік)

Групи за величиною прибутку (збитку) на 1 га, грн.	Значення прибутку (збитку) на 1 га, грн.	Класифікаційні значення	Максимальне класифікаційне значення	Групи за величиною прибутку (збитку) на 1 га, грн.	Значення прибутку (збитку) на 1 га, грн.	Класифікаційні значення	Максимальне класифікаційне значення
Підприємство №1				Підприємство №5			
I – до –1000	–2052,20	26,6734	26,6734	I – до –1000		29,6201	
II – –999–0		25,5646		II – –999–0		31,2980	
III – 1–1000		25,0293		III – 1–1000		32,3381	32,3381
IV – 1001–2000		23,4114		IV – 1001–2000	1141,67	31,7313	
V – понад 2000		19,5920		V – понад 2000		31,1838	
Підприємство №2				Підприємство №6			
I – до –1000		32,8524		I – до –1000		32,2511	
II – –999–0	–655,79	33,8474		II – –999–0		33,4862	
III – 1–1000		34,6217	34,6217	III – 1–1000		34,9180	34,9180
IV – 1001–2000		34,0235		IV – 1001–2000	1648,43	34,6255	
V – понад 2000		33,5573		V – понад 2000		34,3835	
Підприємство №3				Підприємство №7			
I – до –1000		19,1660	19,1660	I – до –1000		47,0263	
II – –999–0	–59,15	18,7268		II – –999–0		47,1155	
III – 1–1000		17,9239		III – 1–1000		49,0368	
IV – 1001–2000		15,7087		IV – 1001–2000		49,3455	
V – понад 2000		11,6788		V – понад 2000	3231,09	49,6579	49,6579
Підприємство №4				Підприємство №8			
I – до –1000		31,9056		I – до –1000		38,6363	
II – –999–0		32,9379		II – –999–0		41,7037	
III – 1–1000	763,41	33,9074	33,9074	III – 1–1000		44,1380	
IV – 1001–2000		33,3834		IV – 1001–2000		46,0281	
V – понад 2000		32,3134		V – понад 2000	6378,41	49,2624	49,2624

Джерело: розраховано за даними звітності досліджуваних підприємств (ф. №50 с.-г.).

вилами дискримінантного аналізу досліджуване підприємство відноситься до тієї групи, в якій одержано максимальне класифікаційне значення.

Апробація представленої дискримінантної моделі показала, що чотири ріпакосіючі господарства (підприємства №1, №4, №7, №8) отримали найбільші класифікаційні значення в тих групах, які відповідають їх величинам прибутку (збитку). Зазначене дає підстави стверджувати, що досягнутий рівень економічної ефективності виробництва насіння ріпаку у цих підприємствах відповідає теоретично можливому. В той же час підприємство №2 за розміром збитку в розрахунку на 1 га зібраної площі озимого ріпаку відноситься до другої групи підприємств (–655,79 грн./га), але найбільше класифікаційне значення (34,6217) було одержано по третій групі (1–1000 грн./га). Такий стан справ є свідченням неефективного використання ресурсів та говорить про те, що підприємство, виходячи з рівня свого ресурсного потенціалу, повинно було отримати дещо кращий результат, ніж воно мало в дійсності. Кардинально протилежну ситуацію маємо в підприємствах №3, №5, №6. Так, за результатами дискримінантного аналізу господарство під №3 було віднесено до першої групи (19,1660), а згідно з одержаною фактичною величиною збитку – підприємство належало до другої групи (–59,15 грн./га). Величина класифікаційних значень для господарств №5 та №6 була найвищою в третій групі (32,3381 та 34,9180 відповідно), при цьому фактична величина прибутку,

яка була отримана в 2011 році, знаходилася на рівні 1141,67–1648,43 грн./га (четверта група). Зазначене свідчить про те, що ці три підприємства показали результат, набагато кращий за існуючий рівень ресурсного потенціалу, а це, своєю чергою, заслуговує лише схвальних відгуків.

Висновки

Проведене дослідження дозволило оцінити існуючий рівень ефективності виробництва насіння озимого ріпаку у сільськогосподарських підприємствах лісостепової зони, які в 2011 році займалися вирощуванням та реалізацією цієї олійної культури. Дане дослідження здійснювалося за допомогою статистико-економічного моделювання, зокрема використання дискримінантного аналізу. За результатами такого аналізу було проведено апробацію розробленої моделі на прикладі восьми ріпакосіючих підприємств досліджуваної природно-економічної зони. Підсумки проведеної роботи дозволяють говорити про високий рівень надійності отриманих результатів.

Список використаних джерел

- Боровиков В.П. Популярное введение в программу Statistica [Електрон. ресурс] / В.П. Боровиков // Режим доступу: <http://www.twirpx.com>
- Опря А.Т. Статистика (модульний варіант з програмованою формою контролю знань) [навч. посіб.] / А.Т. Опря. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 448 с.

УДК336.13:378.1

Р.П. БАБІЙ,

заступник директора департаменту з питань освіти, науки, сім'ї та молоді –
начальник управління профтехосвіти, координації діяльності вищих навчальних закладів

Менеджмент у розвитку вищої освіти і науки

У статті подано визначення поняття та суті менеджменту вищих навчальних закладів та наукових установ. Розглянуто складові механізму забезпечення економічної безпеки ринку освітніх послуг в умовах високого ризику функціонування його суб'єктів. Визначено основні принципи менеджменту як ефективного управління фінансовою діяльністю ресурсів вищих навчальних закладів, наукових установ. На основі проведеного аналізу визначено функції і механізм менеджменту вищих навчальних закладів, наукових установ, через які реалізується головна мета і основні його завдання. Охарактеризовано структуру механізму менеджменту вищих навчальних закладів, наукових установ, наведено її елементи.

Ключові слова: освіта, наука, ринок освітніх послуг, механізм, формування, фінансове забезпечення, розвиток, менеджмент.

В статье дано определение понятия и сути менеджмента высших учебных заведений и научных учреждений. Рассмотрены составляющие механизма обеспечения экономической безопасности рынка образовательных услуг в условиях высокого риска функционирования его субъектов. Определены основные принципы менеджмента как эффективного управления финансовой деятельностью ресурсов высших учебных заведений, научных учреждений. На основе проведенного анализа определены функции и механизм менеджмента высших учебных заведений, научных учреждений, через которые реализуется главная цель и основные его задачи. Охарактеризована структура механизма менеджмента высших учебных заведений, научных учреждений, приведены ее элементы.

Ключевые слова: образование, наука, рынок образовательных услуг, механизм, формирование, финансовое обеспечение, развитие, менеджмент.

Постановка проблеми. У глобалізованому світі освіта і наука стали визначальними чинниками людського розвитку, вони є безальтернативним засобом національного самоутвердження. Країни, які свого часу зробили ставку на науку і освіту, тепер стали світовими лідерами, багато досягнули. Інтеграційний процес, що сформувався під егідою Болонської декларації, спрямований на впровадження загальноєвропейських норм в освіті і науці. ВНЗ в Україні відповід-

но до принципів Болонського процесу повинні мати право формувати свою стратегію, вибирати свої пріоритети в навчанні та впровадженні наукових досліджень, витрачати свої ресурси. На ринку освітніх послуг розвивається конкуренція, де кожен навчальний заклад старається бути конкурентоспроможним та надавати конкурентоспроможні освітні послуги. Важливе значення в цих процесах відводиться менеджменту та забезпеченню економічної безпеки держави.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Переважна більшість теоретичних положень та практичних розробок щодо розвитку закладів освіти в Україні представлена у науковій спадщині таких учених і практиків, як Й. Бескид, Т. Боголіб, Г. Бойко, С. Буковинський, О. Васирик, В. Геєць, В. Глущенко, А. Даниленко, І. Каленюк, А. Криклій, В. Кудряшов, В. Куценко, Е. Лібанова, І. Лук'яненко, І. Лютий, Н. Новіков, Т. Оболенська, К. Павлюк, Д. Полозенко, Г. П'ятаченко, П. Саблук, В. Федосов, О. Чубукова, І. Чугунов, Н. Шумар, С. Юрій.

Відаючи належне доробку вчених у цій сфері, слід зауважити, що у вітчизняній економічній літературі бракує досліджень, які стосуються проблеми забезпечення економічної безпеки національного ринку освітніх послуг на рівні держави та питань менеджменту в даній сфері. Через відсутність вагомого дослідження сучасних загроз у системі освітніх послуг методично не визначено складові механізму забезпечення економічної безпеки даного ринку в умовах високого ризику функціонування його суб'єктів. Велика функція у вирішенні даних проблем відводиться менеджменту, що є мало дослідженим.

Мета статті. У зв'язку з цим виникла потреба пошуку сучасних напрямів удосконалення механізмів забезпечення системи розвитку сфери освітніх послуг у контексті забезпечення економічної безпеки держави, а одним із таких механізмів є менеджмент. Необхідність розв'язання цієї наукової та прикладної проблеми зумовила вибір теми дослідження, мету та завдання для написання статті.

Виклад основного матеріалу. Менеджмент представляє собою систему принципів і методів розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних із формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів вищих навчальних закладів, наукових установ і організацією обігу їх грошових коштів та забезпечення їх функціонування і розвитку. Під поняттям менеджменту таких установ ми пропонуємо розуміти су-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

часні методи фінансового управління активами і капіталом, їх інвестиціями і грошовими потоками, діяльністю.

Основними принципами менеджменту, ефективного управління фінансовою діяльністю ресурсів вищих навчальних закладів, наукових установ є:

1. Інтегрованість із загальною системою управління вищих навчальних закладів, наукових установ.
2. Комплексний характер формування управлінських рішень.
3. Високий динамізм управління.
4. Варіативність підходів до розробки окремих управлінських рішень.
5. Орієнтованість на стратегічну мету розвитку вищих навчальних закладів, наукових установ.
6. Забезпечення економічної безпеки вищим навчальним закладам, науковим установам як суб'єктам господарювання та економічної безпеки держави [6–8].

Завданнями ефективного менеджменту, організованого із урахуванням викладених принципів, що дозволяє формувати ресурсний потенціал, певні темпи розвитку діяльності вищих та наукових установ, забезпечить постійний ріст власного капіталу, є суттєве підвищення конкурентної позиції на освітньому і фінансовому ринках, забезпечення стабільного економічного розвитку на перспективу в контексті економічної безпеки держави.

Головною метою такого менеджменту вищих навчальних закладів, наукових установ являється забезпечення сталого розвитку, збереження конкурентоспроможності в системі економічної безпеки держави. В процесі реалізації такої мети менеджмент вищих навчальних закладів, наукових установ спрямований на вирішення наступних основних завдань (див. табл.).

На основі проведеного аналізу можна визначити функції і механізм менеджменту вищих навчальних закладів, наукових установ, через які реалізується головна мету і основні його завдання. Функції менеджменту поділяються на дві основні групи: 1) функції менеджменту вищих навчальних закладів, наукових установ як керівної системи; 2) функції менеджменту як спеціальної галузі управління вищими навчальними закладами, науковими установами. В найбільш

загальному вигляді склад основних функцій менеджменту в розрізі даних груп представлений на рисунку.

Процес управління діяльністю вищих навчальних закладів, наукових установ у контексті економічної безпеки держави базується на певному механізмі. Механізм менеджменту представляє собою систему основних елементів, що регулюють процес розробки і реалізації управлінських рішень у галузі фінансової діяльності даних установ. До структури механізму менеджменту вищих навчальних закладів, наукових установ входять такі елементи:

1. Державне нормативно-правове регулювання фінансовою діяльністю вищих навчальних закладів, наукових установ. Прийняття законів та інших нормативних актів, які регулюють фінансову діяльність вищих навчальних закладів, наукових установ, представляє собою один із напрямів реалізації внутрішньої фінансової політики держави. Законодавчі і нормативні основи цієї політики регулюють фінансову діяльність ВНЗ та навчальних установ у різних формах.

2. Ринковий механізм регулювання фінансової діяльності вищих навчальних закладів, наукових установ. Цей механізм формується перш за все у сфері фінансового ризику в розрізі окремих його видів і сегментів. Попит і пропозицію на фінансовому ринку формує рівень цін. У міру поглиблення ринкових відносин роль ринкового механізму регулювання фінансової діяльності вищих навчальних закладів, наукових установ буде тільки зростати.

3. Система внутрішніх засобів регулювання окремих аспектів фінансової діяльності вищих навчальних закладів, наукових установ. Механізм такого регулювання формується в рамках самого вузу чи установи, відповідно регламентуючи ті чи інші оперативні управлінські рішення з питань його фінансової діяльності. Так, ряд аспектів фінансової діяльності регулюється вимогами статуту, іншими фінансовими документами. Окремі з цих аспектів регулюються розробленими у ВНЗ чи НУ фінансовими стратегіями і цільовою фінансовою політикою за окремими напрямками фінансової діяльності. Крім того, у вищих навчальних закладах, наукових установах може бути розроблена і затверджена система внутрішніх нормативів і вимог за окремими аспектами фінансової діяльності.

Система основних завдань менеджменту вищих навчальних закладів, наукових установ у контексті економічної безпеки держави

Головна мета менеджменту	Основні завдання менеджменту, спрямовані на реалізацію його головної мети
Забезпечення сталого розвитку, збереження конкурентоспроможності в системі економічної безпеки держави	1. Забезпечення формування достатнього обсягу фінансових ресурсів відповідно до завдань розвитку вищих навчальних закладів, наукових установ. 2. Забезпечення найбільш ефективного використання сформованого обсягу фінансових ресурсів у розрізі основних напрямів діяльності вищих навчальних закладів, наукових установ. 3. Оптимізація грошового обігу даних суб'єктів господарювання. 4. Забезпечення конкурентоспроможності вищих навчальних закладів, наукових установ на ринку освітніх послуг. 5. Забезпечення мінімізації рівня фінансового та інших ризиків у системі економічної безпеки держави. 6. Забезпечення постійної фінансової рівноваги вищих навчальних закладів, наукових установ у процесі їхнього розвитку та діяльності

* Джерело: складено на основі аналізу літературних джерел [6–8].



Характеристика основних функцій менеджменту вищих навчальних закладів, наукових установ у розрізі окремих груп

* Джерело: складено на основі літературних джерел [3, 6, 7].

4. Система конкретних методів і прийомів здійснення управління фінансовою діяльністю вищих навчальних закладів, наукових установ. У процесі аналізу, планування і контролю фінансової діяльності використовується численна система методів і прийомів, з допомогою яких досягаються необхідні результати. До їхнього числа відносяться методи: математико-економічних розрахунків, балансовий, економіко-статистичний, економіко-математичний, метод порівняння та інші [5, 7].

Висновки

Можна зробити висновок, що ефективний механізм менеджменту дозволяє в повному обсязі реалізувати завдання, що стоять перед ним, сприяє результативному здійсненню функцій фінансового управління вищих навчальних закладів, наукових установ.

На нашу думку, актуальною вбачається необхідність розробки механізмів, які забезпечать ефективне використання грошових коштів вищих навчальних закладів, наукових установ в умовах нестабільного економічного середовища, та побудова на базі цих механізмів системи планування надходжень і витрачання грошових коштів, що знижують втрати від дії інфляції.

Істотним фактором, що вимагає реформування менеджменту вищих навчальних закладів, наукових установ, є конкуренція як основний механізм регулювання господарського процесу в ринковій економіці. Вистояти у конкурент-

ній боротьбі ВНЗ та НУ можуть тільки шляхом правильного управління рухом фінансових і матеріальних ресурсів. Механізм фінансування освітньої діяльності може виступати важливим фактором підвищення її внутрішньої та зовнішньої ефективності, забезпечення їх конкурентоспроможності на ринку освітніх послуг із метою забезпечення економічної безпеки самих вищих навчальних закладів, наукових установ як суб'єктів господарювання, так і в контексті забезпечення економічної безпеки держави.

Список використаних джерел

1. Бескид Й. Фінансовий механізм вищої школи в умовах ринку // Фінанси України. – 2003. – №8. – С. 103–106.
2. Боголіб Т.М. Гармонізація вищої освіти в умовах реформування // Гуманітарний вісник. – спецвипуск. – 2005. – С. 36–43.
3. Боголіб Т.М. Економічний механізм сучасної школи // Постмодернізм. – 2000. – №2. – С. 10–19.
4. Боголіб Т.М. Економічні підходи до управління конкурентоспроможності вищої освіти України // Наукові праці Східноукраїнського університету. Економіка. – 2006. – №2. – С. 47–54.
5. Боголіб Т.М. Сутність фінансового механізму освітнього ринку // Ринкові відносини в Україні. – 2006. – №10. – С. 78–89.
6. Боголіб Т.М. Управління фінансами вищих навчальних закладів // Фінанси України. – 2003. – №9. – С. 26–32.
7. Герчикова І. Менеджмент, 2-е изд. – М.: ЮНИТИ, 1995 – 246 с.
8. Дмитренко Г.А. Стратегический менеджмент в системе образования. МАУП. – К.: МАУП, 1999. – 176 с.

Аналіз взаємозв'язку розвитку авіаційних транспортних перевезень з еволюцією укладання міжнародних економічних угод

У статті досліджено взаємозв'язок розвитку авіаційних транспортних перевезень з еволюцією укладання міжнародних економічних угод в Україні. Систематизовано міжнародні економічні угоди, які безпосередньо впливають на розвиток авіаційних перевезень. Визначено, що ці міжнародні економічні угоди можна поділити на активні та пасивні, прямої дії та на забезпечуючі.

Ключові слова: міжнародні економічні угоди, контракти, еволюція укладання міжнародних економічних угод, міжнародний бізнес, авіація, сучасний стан, розвиток, тенденції, Україна, ЄС, Угода про асоціацію між Україною та ЄС.

В статье исследована взаимосвязь развития авиационных транспортных перевозок с эволюцией заключения международных экономических соглашений в Украине. Систематизированы международные экономические соглашения, непосредственно влияющие на развитие авиационных перевозок. Определено, что эти международные экономические соглашения можно разделить на активные и пассивные, прямого действия и на обеспечивающие.

Ключевые слова: международные экономические соглашения, контракты, эволюция заключения международных экономических соглашений, международный бизнес, авиация, современное состояние, развитие, тенденции, Украина, ЕС, соглашение об ассоциации между Украиной и ЕС.

This paper investigated of intercommunication development of aviation transport with the evolution conclusion of the international economic agreements in Ukraine. We systematized international economic agreements which directly affect the development of air transportation. Determined that these international economic agreements can be divided into active and passive, direct action and providing.

Keywords: international economic agreements, contracts, evolution of the conclusion of international economic agreements, international business, aviation, current state, development, trending and forecasting, Ukraine, EU, EU-Ukraine Association Agreement.

Постановка проблеми. В умовах стрімкого розвитку авіаційної галузі в Україні та світі особливого значення набуває роль міжнародних економічних угод. Незважаючи на те, що існує величезна кількість наукових праць, немає дослі-

джень, в яких би аналізували взаємозв'язок розвитку авіаційних транспортних перевезень з еволюцією укладання міжнародних економічних угод в Україні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемами вивчення розвитку авіаційного транспорту займалися такі провідні вітчизняні вчені, як О. Ареф'єва, Д. Бугайко, М. Григорак, Г. Жаворонкова, В. Загорулько, О. Ільєнко, Ю. Кулаєв, О. Ложачевська, В. Матвеев, В. Новак, М. Новикова, С. Подреза, Н. Полянська, Є. Сич, С. Сіденко, О. Степанов, В. Чужиков, В. Щелкунов та інші.

Метою статті є дослідження взаємозв'язку розвитку українського авіаційного транспорту з еволюцією укладання міжнародних економічних угод.

Виклад основного матеріалу. Авіаційний транспорт є найбільш глобалізованим та швидким способом пересування. Розвиток авіації передусім залежить від якісної співпраці між суб'єктами авіаційної галузі, ефективним розподілом прав власності шляхом підписання міжнародних економічних угод та контрактів.

На наш погляд, можна поділити міжнародні економічні угоди на ті, які безпосередньо впливають на динаміку авіаційних перевезень, та ті, які забезпечують зростання перевезення авіаційним транспортом пасажирів та вантажів, тобто їм можна дати такі назви, як: міжнародні економічні угоди прямої дії та забезпечуючі міжнародні економічні угоди. Цілком зрозуміло, що до міжнародних економічних угод прямої дії відносяться угоди, які безпосередньо пов'язані з авіацією, до основних забезпечуючих міжнародних економічних угод можна віднести: міжнародні економічні угоди щодо послаблення візового режиму, міжнародні економічні угоди про співробітництво в галузі туризму, міжнародні економічні угоди про економічне співробітництво, Угода про асоціацію між Україною та ЄС тощо. За наслідками можна поділити на такі види, як активні та пасивні міжнародні економічні угоди. Активні міжнародні економічні угоди – це коли після підписання угоди збільшується динаміка перевезення авіаційним транспортом пасажирів чи вантажів, а пасивні міжнародні економічні угоди – це ті, після підписання яких динаміка перевезень залишається незмінною, але це не означає, що в майбутньому динаміка залишиться не змінною (рис. 1).

Поділ міжнародних економічних угод на активні та пасивні було здійснено за допомогою розрахунків, які проводилися шляхом порівняння показників кількості авіаційних пере-

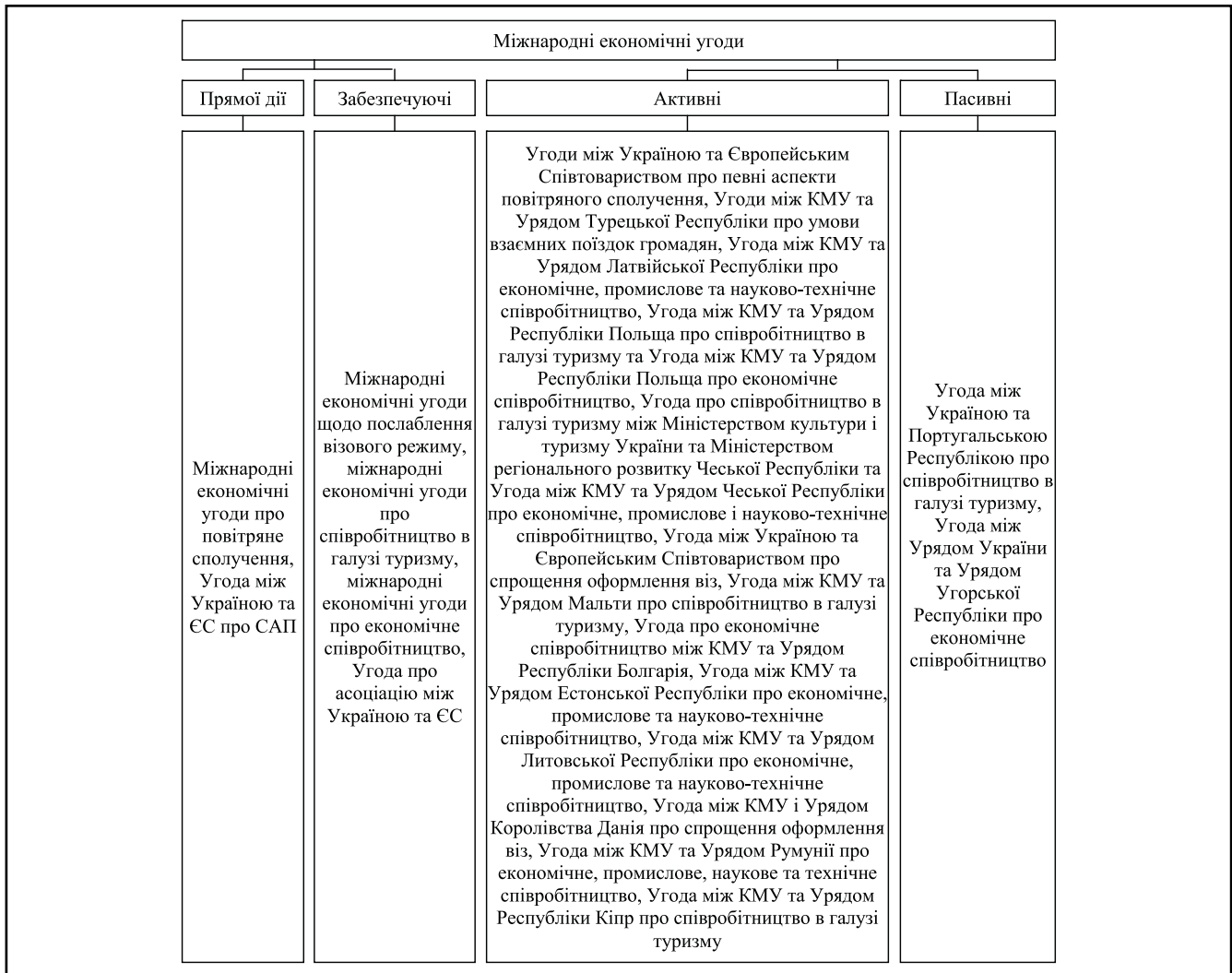


Рисунок 1. Класифікація видів міжнародних економічних угод

Джерело: побудовано автором.

везень пасажирів із роком набуття чинності міжнародної економічної угоди та 2012 роком між країнами з якими було підписані міжнародні економічні угоди. На рис. 1 показано лише міжнародні угоди, які набули чинності з 2005 по 2013 рік, між Україною та країнами ЄС. Так, за наслідками було виокремлено на активні міжнародні економічні угоди, які були підписані з Латвією, Польщею, Чехією, Мальтою, Болгарією, Естонією, Литвою, Данією, Румунією, Кіпром, та пасивні – підписані з Португалією та Угорщиною.

Проаналізуємо еволюцію укладання міжнародних економічних угод. З причин великого масиву даних щодо міжнародних економічних угод протягом усього часу незалежності України ми прийняли рішення взяти період за дев'ять останніх років (табл. 1).

Треба відмітити, що за час 2005–2013 років було підписано ряд міжнародних економічних угод, більшість з яких за наслідками дії виявилися активними. Еволюція укладання міжнародних економічних угод за 2005–2013 роки проходила таким чином: 2005 рік – набрання чинності трьох забезпечуючих угод, 2006 рік – 2 угоди прямої дії та 8 забезпечуючих угод, 2007 рік – 3 забезпечуючих угоди, 2008 рік – 6 забезпечуючих угод, 2009 рік – 2 угоди прямої дії та 4 забезпечуючих угоди, 2010 рік – 4 забезпечуючих угоди, 2011 рік – 4 угоди прямої дії та 9 забезпечуючих угод, 2012 рік – 3 угоди прямої дії та 2 забезпечуючих угоди, 2013 рік – 1 забезпечуюча угода.

Особливу увагу треба приділити тим угодам, які ще не набули чинності, але є підписаними з такими країнами, як: Спеціальний Адміністративний Район Гонконг Китайської Народної Республіки, Грецька Республіка, Турецька Республіка, Федеральна Рада Швейцарії, ОАЕ, Республіка Сінгапур, Федеративна Демократична Республіка Ефіопія, Чорногорія, Республіка Албанія, Республіка Вірменія, Сирійська Арабська Республіка, Сполучене Королівство Великої Британії та Північної Ірландії, Держава Кувейт тощо.

Із набуттям чинності нових міжнародних економічних угод збільшується загальна кількість авіаційних авіап перевезень, таким чином угоди стимулюють розвиток авіаційних перевезень України. Всі вищезгадані міжнародні економічні угоди є підґрунтям для підвищення авіаційних перевезень, до-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Еволюція укладання міжнародних економічних угод за 2005–2013 роки

Роки	Міжнародні економічні угоди, які набули чинності	Види угод
2013	Угода між Україною та ЄС про внесення змін до Угоди між Україною та ЄС про спрощення оформлення віз	1 забезпечуюча угода
1012	Угода між Україною та Португальською Республікою про повітряне сполучення, Угода між КМУ та Урядом Держави Катар про повітряне сполучення, Угода між КМУ та Урядом Демократичної Соціалістичної Республіки Шрі-Ланка про повітряне сполучення, Угода між КМУ та Урядом Республіки Польща про скасування оплати за оформлення національних віз, Угода між КМУ та Урядом Турецької Республіки про умови взаємних поїздок громадян	3 угоди прямої дії, 2 забезпечуючих угоди
2011	Угода між КМУ і Урядом Грузії про повітряне сполучення, Угода між КМУ та Урядом Федеративної Республіки Бразилія про повітряне сполучення, Протокол про внесення змін і доповнень до Угоди між Урядом України та Урядом Держави Ізраїль про повітряне сполучення, Протокол про внесення змін і доповнень до Угоди між Урядом України та Урядом Словачької Республіки про повітряне сполучення, Угода між КМУ та Урядом Республіки Сербія про відмову від візових вимог для громадян, Угода між Урядом України та Урядом Аргентинської Республіки про скасування віз, Угода між КМУ та Радою Міністрів Боснії і Герцеговини про умови взаємних поїздок громадян, Угода (у формі обміну нотами) між КМУ та Урядом Його Величності Султана і Янг Ді-Пертуана Брунею Даруссаламу про взаємне скасування віз для громадян, які користуються паспортами для виїзду за кордон Бруней Даруссала, Угода між КМУ та Урядом Словачької Республіки про скасування консульських зборів, Угода між КМУ та Урядом Держави Ізраїль про відмову від візових вимог для осіб, які користуються паспортами громадянина або службовими паспортами України та Держави Ізраїль, Угода між КМУ та Урядом Королівства Норвегія про спрощення оформлення віз, Угода між КМУ та Урядом Чорногорії про співробітництво в галузі туризму, Угода між КМУ та Урядом Князівства Андорра про співробітництво в галузі туризму	4 угоди прямої дії, 9 забезпечуючих угод
2010	Угода між КМУ та Урядом Спеціального Адміністративного Району Гонконг Китайської Народної Республіки про взаємне скасування візових вимог, Угода між КМУ та Урядом Чорногорії про взаємні поїздки громадян, Угода між КМУ та Урядом Республіки Білорусь про безвізові поїздки громадян, Угода між КМУ та Урядом Республіки Кіпр про співробітництво в галузі туризму	4 забезпечуючих угоди
2009	Угода між КМУ та Урядом Республіки Таджикистан про повітряне сполучення, Угода між КМУ та Радою Міністрів Боснії і Герцеговини про повітряне сполучення, Угода між Міністерством оборони України та Міністерством оборони Чеської Республіки щодо стратегічних авіаційних перевезень, Угода між КМУ і Урядом Королівства Данія про спрощення оформлення віз, Угода між КМУ та Урядом Республіки Парагвай про скасування віз, Угода між КМУ та Урядом Румунії про економічне, промислове, наукове та технічне співробітництво	2 угоди прямої дії, 4 забезпечуючих угоди
2008	Угода між Україною та Європейським Співтовариством про спрощення оформлення віз, Угода між Міністерством транспорту та зв'язку України та Федеральним міністерством транспорту, інновацій і технологій Республіки Австрія про співробітництво в галузі транспортної інфраструктури та обміну технологіями, Угода між КМУ та Урядом Мальти про співробітництво в галузі туризму, Угода про економічне співробітництво між КМУ та Урядом Республіки Болгарія, Угода між КМУ та Урядом Естонської Республіки про економічне, промислове та науково-технічне співробітництво, Угода між КМУ та Урядом Литовської Республіки про економічне, промислове та науково-технічне співробітництво	6 забезпечуючих угод
2007	Угода між Україною та Португальською Республікою про співробітництво в галузі туризму, Угода між КМУ та Урядом Словачької Республіки про економічне, промислове та науково-технічне співробітництво, Угода між Урядом України та Урядом Угорської Республіки про економічне співробітництво	3 забезпечуючих угоди
2006	Угода між КМУ та Урядом Йорданського Хашимітського Королівства про повітряне сполучення, Угода між Україною та Європейським Співтовариством про певні аспекти повітряного сполучення, Угода про співробітництво в галузі туризму між Міністерством культури і туризму України та Міністерством регіонального розвитку Чеської Республіки, Угода між КМУ та Урядом Республіки Білорусь про співробітництво в галузі туризму, Угода між КМУ та Урядом Йорданського Хашимітського Королівства про співробітництво в галузі туризму, Угода між КМУ та Урядом Республіки Молдова про співробітництво в галузі туризму, Угода між КМУ та Урядом Республіки Хорватія про умови взаємних поїздок громадян, Угода між КМУ та Урядом Республіки Польща про співробітництво в галузі туризму, Угода між КМУ та Урядом Республіки Польща про економічне співробітництво, Угода між КМУ та Урядом Чеської Республіки про економічне, промислове і науково-технічне співробітництво	2 угоди прямої дії, 8 забезпечуючих угод
2005	Угода (у формі обміну нотами) між Урядом України та Урядом Японії про надання кредиту для фінансування проекту розвитку Державного міжнародного аеропорту «Бориспіль» (сума кредиту становить близько 170 млн. доларів США, під 1,5% річних на 30 років з десятирічним пільговим періодом), Угода між КМУ та Урядом Латвійської Республіки про економічне, промислове та науково-технічне співробітництво, Угода між Урядом України та Урядом Республіки Сан-Марино про торгівлю та економічне співробітництво	3 забезпечуючих угоди

Джерело: побудовано автором.

Таблиця 2. Розвиток авіаційних транспортних перевезень України за 2005–2013 роки

Роки	Кількість відкритих нових маршрутів		Кількість нових авіакомпаній	Загальна кількість авіаційних авіаперевезень, тис. чол.	Кількість укладених міжнародних економічних угод
	українськими авіаперевізниками	іноземними авіаперевізниками			
2013*	13	11	7	–	1
2012	8	–	9	8106	5
2011	13	–	10	7505	13
2010	26	6	5	6107	4
2009	7	–	–	5131	6
2008	10	4	–	6181	6
2007	3	–	4929	3	–
2006	–	–	–	4351	10
2005	–	–	–	3813	3

Джерело: побудовано автором згідно з джерелами Державіаслужби України [2].

* Показники за перший квартал 2013 року.

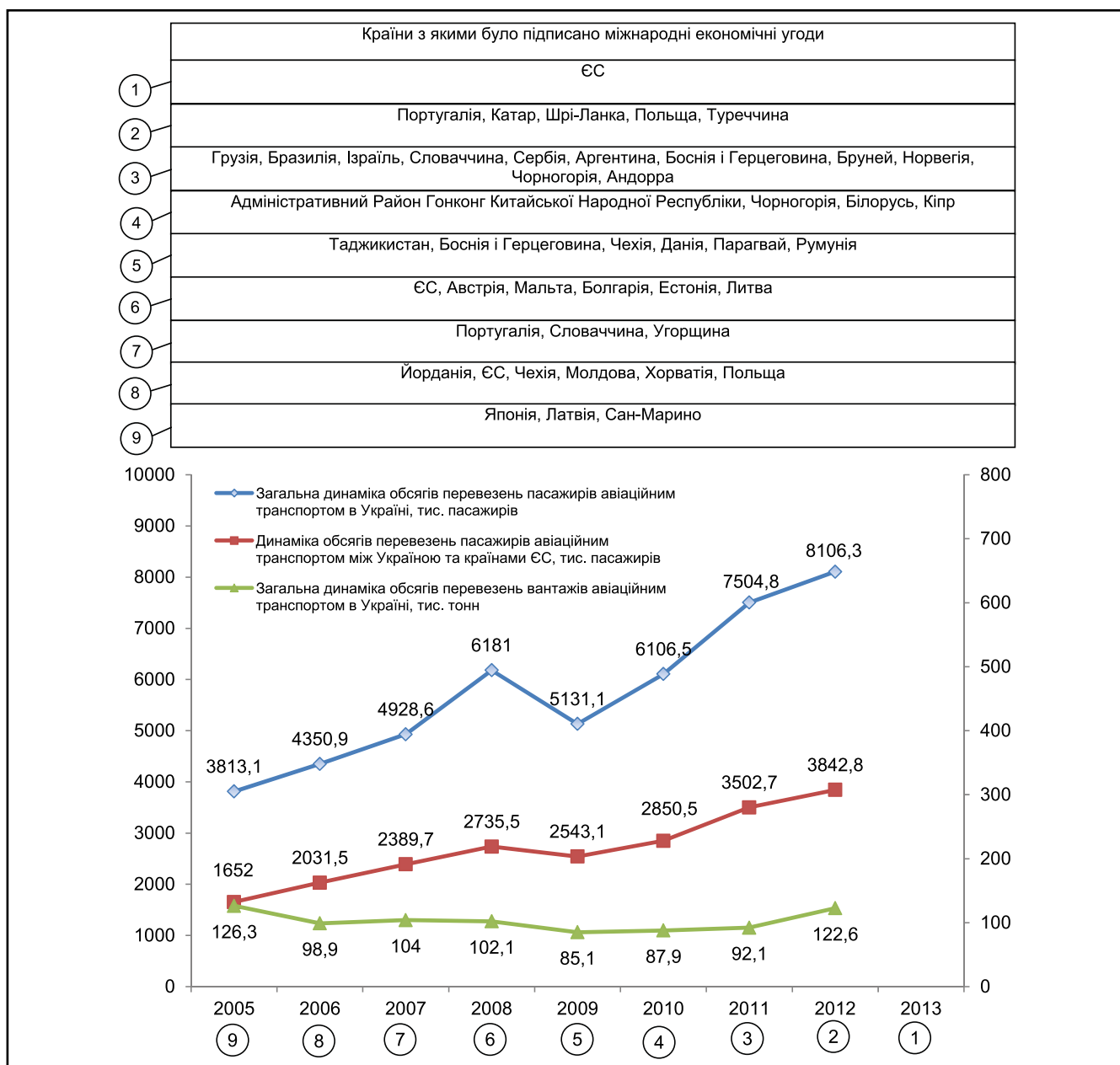


Рисунок 2. Взаємозв'язок розвитку авіаційним транспортних перевезень України з еволюцією укладання міжнародних економічних угод

Джерело: побудовано автором використовувши дані Державіаслужби України, Державної служби статистики України та Кабінету міністрів України [2, 3, 4].

казом того виступають факти відкриття нових маршрутів, вхід нових авіакомпаній на ринок України та збільшення кількості авіаційних перевезень загалом (табл. 2).

Так, наприклад, після підписання Угоди між КМУ та урядом Турецької Республіки про умови взаємних поїздок громадян (забезпечуюча міжнародна економічна угода) у 2012 році кількість регулярних авіарейсів між країнами збільшилася і становила щотижнево 60 рейсів до Стамбула із сімох міст України. За прогнозами експертів, кількість рейсів найближчим часом збільшиться до 80 на тиждень [9]. Це є реальним прикладом того, як міжнародна економічна угода може активно впливати на розвиток авіаційних транспортних перевезень.

Проаналізувавши міжнародні економічні угоди, які були підписані та набрали чинності, побудуємо рис. 2, на якому можна побачити взаємозв'язок розвитку перевезень авіаційного транспорту України з еволюцією укладання міжнародних економічних угод.

Для більш ґрунтовного аналізу дослідимо взаємозв'язок розвитку авіаційних транспортних перевезень з еволюцією укладання міжнародних економічних угод між Україною та країнами ЄС, тому що за підсумками 2012 року частка пасажирів, які здійснюють регулярні перельоти рейсами вітчизняних та іноземних авіакомпаній між Україною та країнами ЄС, становила 41%, а частка пасажирів, які здійснюють регулярні перельоти між Україною та країнами Митного союзу, становила 29% загальних міжнародних регулярних пасажиропотоків через аеропорти України [2]. Треба відмітити, що наразі за весь час співробітництва з ЄС укладено Угоду між Україною та Європейським Співтовариством про певні аспекти повітряного сполучення у 2006 році та 28 основних міжнародних економічних угод про повітряне сполучення з країнами ЄС, включаючи Хорватію, яка стала членом ЄС 1 липня 2013 року. Всі зазначені міжнародні економічні угоди належать до міжнародних економічних угод прямої дії та визначають основні правила авіаперевезень між Україною та країнами ЄС.

Таким чином, у 2012 році міжнародним пасажирським регулярним повітряним сполученням Україну було поєднано з 23 країнами ЄС (24 – у 2011 році, 25 – у 2010 році), з яких до шести країн польоти виконують лише українські авіакомпанії, з трьох (3 – в 2011 році) – рейси здійснюють лише іноземні авіакомпанії і до 14 (15 – в 2011 році) – польоти виконуються як українськими, так і іноземними перевізниками [2].

Особливо важливе значення для розвитку авіації набуває Угоди між Україною та ЄС про САП, яка мала бути підписана та набрати чинності у 2013 році. Укладання цієї угоди передбачає об'єднання авіатранспортних ринків України та ЄС, що сприятиме ефективнішому використанню ринку авіаперевезень та покращенню якості послуг, розвитку транзитного потенціалу України, інтегруванню України до європейських авіаційних структур та зміцненню авторитету країни як авіаційної європейської держави [2]. Своєю чергою, це дозволить

насамперед лібералізувати доступ на ринок авіаперевезень між Україною та ЄС і збільшити частоту польотів між нашими державами. Ця угода безумовно буде мати активні наслідки для розвитку авіації. Також важливою залишається для укладання угоди про асоціацію між Україною та ЄС [5, с. 113], яка, своєю чергою, буде активно впливати на розвиток авіаційних транспортних перевезень шляхом зміни регуляторного середовища в Україні з метою приведення його у відповідність до вимог законодавства ЄС у всіх сферах діяльності.

Висновки

Проведене дослідження дає змогу констатувати певний зв'язок між еволюцією укладання міжнародних економічних угод та розвитком авіаційних перевезень. З року в рік набувають чинності нові міжнародні економічні угоди, які за наслідками було поділено на активні та пасивні, причому ми показали, що вони бувають прямої дії та забезпечуючі. Велика перспектива розвитку авіаційного транспорту є після укладання та набуття чинності угоди між Україною та ЄС про Спільний авіаційний простір та угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Подальші дослідження актуальні в ґрунтовному дослідженні впливу угоди між Україною та ЄС про САП та Угоди про асоціацію між Україною та ЄС на розвиток авіації.

Список використаних джерел

1. Офіційний веб-сайт Державного підприємства обслуговування повітряного руху України / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrsatse.ua>
2. Офіційний веб-сайт Державної авіаційної служби України / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.avia.gov.ua>
3. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Офіційний веб-сайт Кабінету Міністрів України / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.kmu.gov.ua
5. Матвеев В.В., Новик В.С. Інноваційний підхід до формування політики Україна – ЄС в транспортній галузі / В.С. Новик, В.В. Матвеев // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. Збір. наук. праць: Вип. 33. – К.: НАУ, 2012. – С. 111–121.
6. Новик В.С. Особливості організації міжнародного авіаційного транспортного сполучення в Україні / В.С. Новик // Дослідження міжнародної економіки. – К.: ІСЕМВ НАН, 2012. – С. 174–184.
7. Новик В.С. Світовий досвід організації міжнародного авіаційного транспортного сполучення / В.С. Новик // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2012. – Вип. III (47). Економічні науки. – С. 39–45.
8. Наказ «Про затвердження Порядку надання і анулювання прав на експлуатацію повітряних ліній» / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0765-13>
9. Туристичний потік з Туреччини до України ставить рекорди / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.goturkey.com.ua/uk-UA/—50

Використання комплексного програмно-цільового підходу в системі управління якістю продукції підприємств хлібопекарської галузі

Розглянуто застосування програмно-цільового планування, що лежить в основі комплексних цільових програм та дозволяє в організаціях підвищити точність прогнозів і наблизити планові показники до фактичних, що значною мірою сприяє успішному розвитку підприємств.

Ключові слова: планування, управління, якість, продукція, підхід, галузь, хлібопекарська галузь.

Исследовано применение программно-целевого планирования, которое является основой комплексных целевых программ и позволяет повысить точность прогнозов на предприятиях, а также приблизить плановые показатели к фактическим, что очень важно для успешного развития предприятия.

Ключевые слова: программно-целевое планирование, управление, качество, продукция, подход, отрасль.

The application of program-targeted planning that underlies complex targeted programs is considered. It allows organizations to improve the accuracy of forecasts and draw planned performance closer to the actual one, which significantly contributes to the successful development of enterprises.

Keywords: planning, management system, quality, products, approach, enterprises.

Постановка проблеми. Значний вплив на якість способу життя має матеріальне середовище — якість товарів та послуг. У зв'язку з цим проблема якості продукції та послуг постійно залишається актуальною. Вона має стратегічний характер, а процес удосконалення якості залежить від багатьох комплексних цільових програм з метою ефективного управління якістю продукції на підприємствах хлібопекарської галузі. Вони необхідні не тільки для отримання максимального прибутку від реалізації товарів, а головне — для реалізації поставлених цілей для удосконалення системи управління якістю продукції.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання, пов'язані з впровадженням комплексних цільових програм, які впливають на якість хлібобулочної продукції, завжди залишаються популярними серед вчених, науковців, аудиторів системи менеджменту якості, економістів, фінансистів. Їхнє постійне складання свідчить про те, що підприємство значною мірою залежить від планування своєї діяльності. Тому таким питанням приділяється значна увага,

для того щоб створювати та підтримувати надійне підґрунтя для ефективного функціонування організаційних та економічних засад управління, внаслідок чого складаються та впроваджуються ефективні комплексні цільові програми.

Метою статті є чітке обґрунтування комплексного вирішення проблем підвищення якості продукції, внаслідок чого пропонується застосування комплексного програмно-цільового підходу в системі управління якістю продукції підприємств хлібопекарської галузі, що є основою програмно-цільового методу планування та застосовується для вирішення великих багатоцільових проблем, що мають комплексний характер, до яких відноситься підвищення управління якістю продукції.

Виклад основного матеріалу. У зарубіжній і вітчизняній теорії та практиці управління був накопичений значний позитивний досвід програмно-цільового планування, в тому числі як в області управління якістю на рівні галузей, регіонів й держави в цілому [2, 10]. Найбільше розповсюджене і пояснення в літературі отримали регіональні цільові програми, направлені на вирішення міжгалузевих та міждержавних проблем [8].

На практиці доведено, що застосування програмно-цільового планування, що лежить в основі комплексних цільових програм, в організаціях дозволяє підвищити точність прогнозів і наблизити планові показники до фактичних, що значною мірою сприяє успішному розвитку компанії.

По суті, будь-який метод планування спрямований на досягнення яких-небудь конкретних цілей. Але в даному випадку в основі самого процесу планування лежить визначення і постановка цілей і лише потім підбираються шляхи їхнього досягнення.

Тобто програмно-цільове планування побудовано за логічною схемою «цілі — шляхи — способи — засоби». Спочатку визначаються цілі, які мають бути досягнуті, потім намічаються шляхи їхньої реалізації, а потім — більш деталізовані способи і засоби. В кінцевому підсумку, поставивши перед собою якісь цілі, організатор розробляє програму дій з їх досягнення. Звідси випливає, що особливістю даного методу планування є не просто прогнозування майбутніх станів системи, а складання конкретної програми досягнення бажаних результатів.

Тобто програмно-цільовий метод планування «активний», він дозволяє не тільки спостерігати ситуацію, а й впливати на її наслідки, що вигідно відрізняє його від більшості інших методів.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таким чином, сутність програмно-цільового методу планування полягає у відборі основних цілей соціального, економічного і науково-технічного розвитку, розробці взаємопов'язаних заходів по їх досягненню в намічені терміни при збалансованому забезпеченні ресурсами з урахуванням ефективного їх використання.

Програмно-цільове планування може застосовуватися на різних організаційних рівнях: мікроекономічному – щодо окремої організації і макроекономічному – щодо економіки країни в цілому. Всі недоліки програмно-цільового планування пов'язані з недостатністю наукової бази з даного питання. Отже, для оптимізації процесу програмно-цільового планування необхідні подальші і більш глибокі наукові розробки в цій галузі.

Особливістю програмного планування є також спосіб впливу на плановану систему. На перше місце ставиться не система сама по собі, її складові елементи і сформована організаційна структура, а управління елементами програми, програмними діями.

Автором пропонується розглянути схему послідовності виконання етапів процесу програмно-цільового планування на підприємстві на рис. 1.

Цільовий підхід програмно-цільового планування в системі управління якістю хлібобулочної продукції характеризується такими рисами:

- чітка орієнтація на встановлені цілі;
- балансування цілей різного типу;
- визначення відповідного інструментарію досягнення цілей;
- розробка систем покрокової оцінки досягнення цілей;
- орієнтація на мету як критерій досягнення результатів.

Відмінності від інших підходів до управління полягають у застосуванні різних методів встановлення цілей та цілереалізації, орієнтації переважно на коротко- або довгострокові, локальні або комплексні цілі, залученні різних виконавців та співвиконавців тощо. Критичний аналіз практики застосування програмно-цільового планування дає змогу визначити місце його застосування в діяльності організацій різних типів (та їх сукупностей), розробляти заходи з розвитку його позитивних рис і пом'якшення недоліків.

Процес програмного цільового планування та контроль процесу дозволяє виявити ступінь відповідності поточних

фактичних показників запланованим і направлений на забезпечення намічених у програмі цілей. Контрольні функції повинні здійснюватися на всіх етапах формування і реалізації програми: відбір проблем для вирішення програмним методом; проектування програми; реалізація програмних завдань; оцінка наслідків реалізації програми.

Програмне цільове планування має такі специфічні характеристики:

1) визначення управління як «програмного» підкреслює такий важливий інструмент, як цільова комплексна програма, що застосовується для вирішення взаємопов'язаних масштабних проблем з управління якістю хлібобулочної продукції;

2) визначення його як «цільового» характеризує чітку спрямованість на досягнення встановлених цілей, підкреслює структурну та функціональну підпорядкованість ним решти елементів управління якістю продукції.

Програмно-цільове управління (ПЦУ) – спосіб розробки та реалізації управлінських рішень, які знаходять втілення в комплексі взаємозв'язаних заходів, включаючи обґрунтування вихідної потреби у вирішенні, як правило, комплексної проблеми, загальних цілей та підцілей, робіт та ресурсів, об'єднаних у цільову комплексну програму, необхідних і достатніх для розв'язання комплексної проблеми; комплексний метод, який із самого початку розглядався як додатковий до існуючих методів управління, що не замінює їх, а дозволяє об'єднати на основі певного використання в його межах системного підходу.

Переваги, які продемонструвало застосування ПЦУ в усьому світі, базуються на чіткому підпорядкуванні теоретико-методологічних засад та організаційно-економічних інструментів цього методу визначеним довгостроковим цілям.

З положень, розглянутих вище, випливає, що ключовим поняттям програмно-цільового планування є програма. Програма – це комплекс заходів щодо реалізації стратегій [5]. Своєю чергою, система стратегій і цілей, що досягаються з їхньою допомогою, – не що інше, як план. Таким чином, підтверджується подвійність програмно-цільового планування, а саме об'єднання планування та фактичного впливу на стан системи управління якістю хлібобулочної продукції.

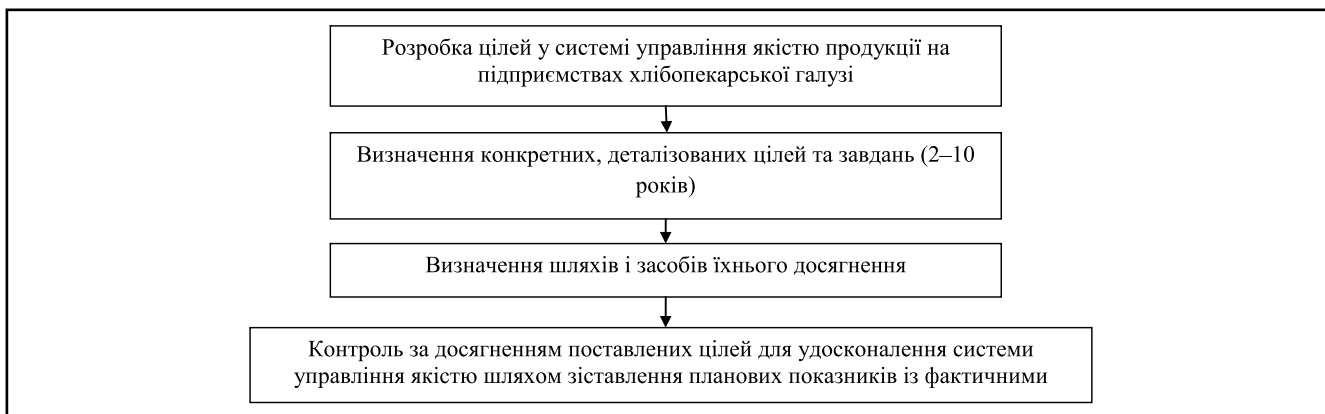


Рисунок 1. Етапи програмно-цільового планування на підприємствах з виробництва хліба та хлібобулочних виробів

У розробці і практичній реалізації цільових програм, спрямованих на вирішення соціальних, економічних, науково-технічних та інших проблем, програмно-цільовий підхід може бути застосованим з високою ефективністю. Цільові програми втілюють в собі синтез «жорсткого плану» і «вільного ринку», виконуючи функцію планування та допомогли вирішенню міжнародних державних, регіональних, внутрішньофірмових проблем. Практика знає також приклади марного витрачання грошей на програми, які або не було виконано (наприклад, «Продовольча програма» СРСР), або за відсутності обґрунтованого механізму виконання не досягли очікуваних результатів (наприклад, програма «Труд» УРСР).

Цільова програма підприємства містить сформульовані цілі фірми і комплекс заходів з їх досягнення. Оскільки умови зовнішнього середовища постійно змінюються, програму передбачається періодично коректувати і приводити у відповідність з поточним станом ринку. При цьому короткострокові програми розвитку фірми є конкретизацією і продовженням цільової програми підприємства.

Цільова комплексна програма – це документ, в якому відображаються мета та комплекс виробничих, науково-дослідних, організаційно-господарських, соціальних та інших завдань і заходів, спрямованих на вирішення найбільш ефективним шляхом економічних проблем і пов'язаних з ресурсів, виконавцям і термінам здійснення [3, с. 96].

Цільові комплексні програми розрізняються також за своєю тимчасовою тривалістю. Вони можуть бути довгостроковими, розробляються на період понад п'яти років, і середньостроковими – тривалістю до п'яти років.

Разом із тим комплексні цільові програми не знайшли свого відображення у галузі хлібобулочного виробництва як інструмент поєднання стратегічного і тактичного планування на рівні підприємства, а вирішення проблеми підвищення якості продукції в сучасних умовах неможливе без застосування комплексного цільового підходу, що поєднує елементи цілого ряду підходів до управління. Так, аналіз літературних джерел з даної проблематики дозволив стверджувати, що програмно-цільовий підхід містить у собі цільовий та системний підходи (розроблення високоефективних цільових програм), системний підхід (застосування програм у системі управління), структурний та функціональний підходи

(розгляд системи управління як сукупність її елементів і функцій) і комплексний підхід (застосування заходів по всіх напрямках діяльності). Така інтеграція підходів в єдиному плановому документі є основою орієнтації діяльності для управління якістю на досягнення її ефективності [62].

Саме через це ми вважаємо за необхідне з існуючими складовими управління якістю хлібобулочної продукції для комплексного вирішення проблем, пов'язаних з управлінням якістю продукції і підвищенням її рівня, застосовувати на досліджуваних підприємствах комплексний програмно-цільовий підхід, що дозволяє при мінімально витрачених ресурсах досягати максимального ефекту заходів у даному напрямі та комплексну цільову програму, що є основою програмно-цільового методу планування і застосовується для вирішення великих багатоцільових проблем, що мають комплексний характер, до яких відноситься й покращення якості хлібобулочної продукції.

Автором пропонується більш детально розглянути класифікацію комплексних цільових програм у таблиці.

Крім цього, як нами було відмічено раніше, комплексні цільові програми є важливою організаційною і економічною основою управління якістю хлібобулочних виробів, оскільки вони дозволяють пов'язувати цілі, завдання, функції управління з ресурсами та кінцевими результатами на всіх рівнях управління й стадіях життєвого циклу продукції, тим самим даючи можливість підвищувати зростання ефективності функціонування організаційно-економічної бази підприємств. Про важливість формування ідей свідчить відображена нижче схема на рис. 3, в якій підтверджується важливість розробки цілей та стратегій, адже від них залежить оцінка результатів діяльності системи управління якістю. На ній показано, що початковими етапами управління якістю виступають три види аналізу: аналіз ситуації на ринку продукції підприємства, аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища.

Наступним етапом є формування цілей і стратегій управління якістю. Це – центральний етап управлінського процесу, на якому в певній мірі має бути застосований інструментарій прогнозування. На етапі обробляється інформація, що надійшла по каналах прямого та зворотного зв'язку від усіх попередніх етапів, і приймаються рішення для коригування сформованих раніше цілей, які відображені у комплексній цільовій програмі.

Класифікація комплексних цільових програм за змістом

Назва	Загальна характеристика
Соціально-економічні	Передбачають вирішення проблем соціального характеру та підвищення матеріального рівня життя населення
Науково-технічні	Направлені на вирішення наукових і технічних проблем, прискорення впровадження у виробництво досягнень науки і техніки, що дозволяють забезпечити в найближчий період значний позитивний ефект. Перелік науково-технічних програм формується виходячи з пріоритетів розвитку економіки
Виробничо-економічні	Призначені для вирішення великих міжгалузевих проблем у галузі виробництва, сприяють підвищенню ефективності діючих та розвитку нових виробництв
Територіальні	Спрямовані на перетворення регіонів, комплексне освоєння нових територій та вирішення інших завдань у регіонах
Екологічні	Представляють із себе комплекс заходів природоохоронного характеру
Організаційно-господарські	Спрямовані на вдосконалення організації управління економікою

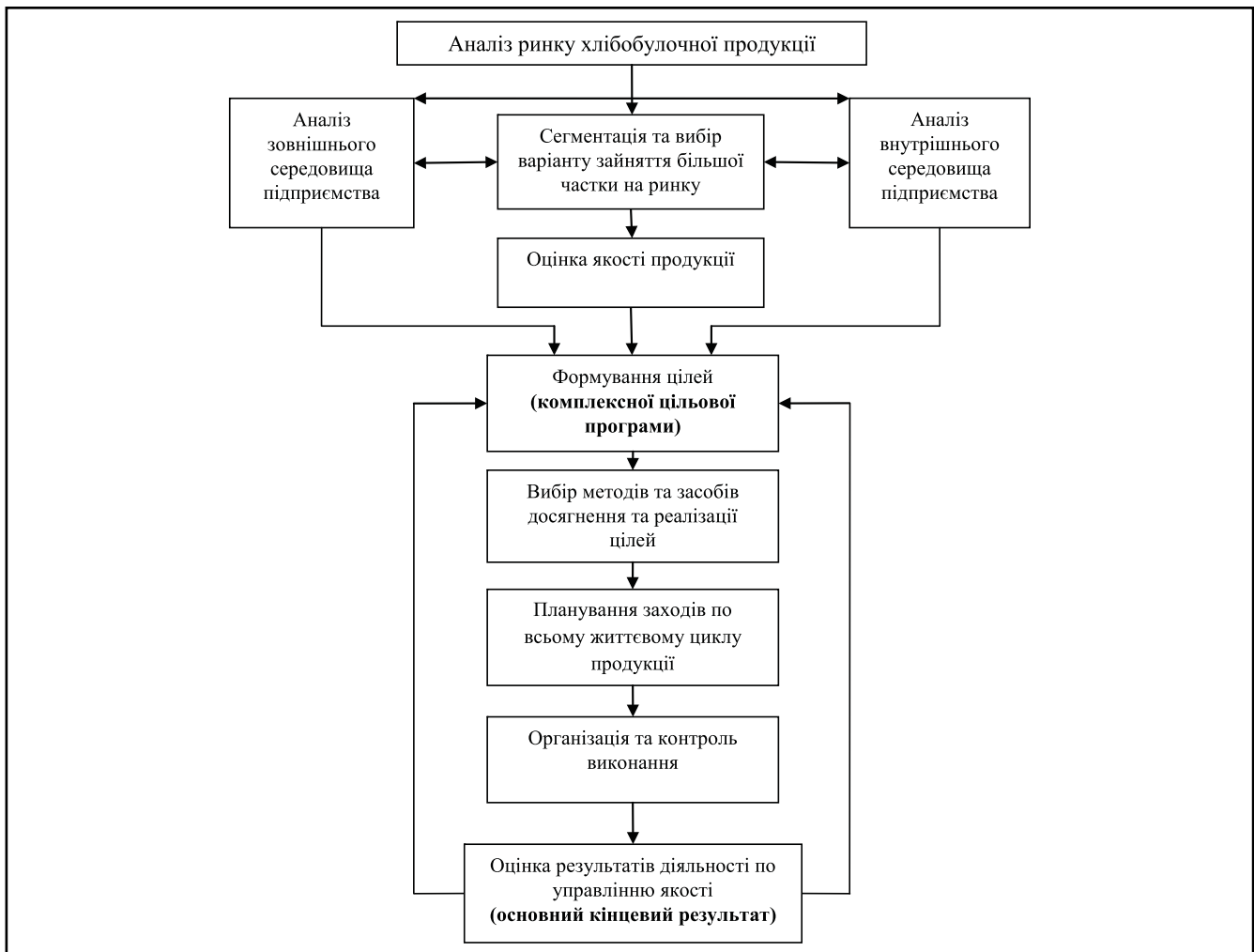


Рисунок 2. Схема управління якістю хлібобулочної продукції на основі комплексного програмно-цільового підходу

Джерело: [3, 4, 8, 9].

Дослідження робіт, присвячених програмно-цільовому методу планування, дозволяє відмітити, що сутність запропонованого методу складена в сукупності в одному документі цілей, задач із ресурсами та засобами досягнення цілей [2,3]. Такий план складений із двох документів: дерева цілей та цільової програми, в якій міститься пояснення дерева цілей (рис. 2).

На основі інструментарію – дерева цілей – нами розроблена комплексна цільова програма удосконалення управління якістю продукції, що визначає основні заходи для забезпечення та покращення якості продукції, рекомендовані нами раніше на основі аналізу факторів, що впливають на якість хлібобулочної продукції, а також поєднуючи ці заходи із виконавцями та наявними ресурсами.

Висновки

Таким чином, програмно-цільовий підхід – це сучасний і високоефективний метод управління якістю продукції на підприємствах хлібопекарської галузі. Цільові комплексні програми повинні мати пріоритетний фінансовий і управлінський режим, сувору цілеспрямованість і адресність, перелік конкретних завдань і заходів, які узгоджені з їх безпосередніми виконавцями. В сучасних ринкових умовах господарювання

програмно-цільове управління дозволить вирішити поставлені завдання та досягти цілей і певних результатів.

Впровадження програмно-цільового підходу вплине на оздоровлення системи управління якістю хлібобулочної продукції, тому що дозволить вирішити першочергові економічні проблеми та створити нові ефективні управлінські структури, які органічно вписуються в сучасний ринковий механізм функціонування підприємств хлібопекарської галузі.

Список використаних джерел

1. Лапідус В.А. Статистический контроль качества продукции на основе принципа распределения приоритетов / Лапідус В.А., Розно М.И., Глазунов А.В. и др. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 224 с.
2. Лапідус В.А. Статистический контроль качества продукции на основе принципа распределения приоритетов / Лапідус В.А., Розно М.И., Глазунов А.В. и др. – Москва: Финансы и статистика, 2010. – 224 с.
3. Лапідус В.А. Загальна якість в українських компаніях / Лапідус В.А. – К.: «Знання», 2009. – 432 с.
4. Лапідус В.А. Всезагальна якість в компаніях / Лапідус В.А. – К.: «Знання», 2007. – 432 с.
5. Лукмонова І.Г. Менеджмент якості у будівництві / Лукмонова І.Г. – М.: МДБУ, 2010. – 253 с.

6. Львов Д.С. Качество та эффективность производства / Львов Д.С. – М.: «Знание», 1974. – 64 с.

7. Львов Д.С. Стандарт і якість (економічний аспект проблеми). – 2-ге видав., допов. і перероб. / Львов Д.С., Седов В.І., Сиськов В.І. – К.: Видавництво стандартів, 1975. – 368 с.

8. Маврицька М.А. Як виміряти характеристики процесів СМЯ / М.А. Маврицька // Методи менеджменту якості. 2009. – №2. – С. 14–17.

9. Харчова переробна промисловість: Журнал №8/2009. – С. 35.

УДК 005:338.4

К.Ю. МЕЗЕЦЬКА,
аспірантка, Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України

Теоретичний підхід до ролі брендингу в маркетинговій діяльності підприємств соціокультурної сфери (СКС)

Бренд – одна з головних складових маркетингу: створення й просування марок для формування довгострокової переваги. За допомогою маркетингових і рекламних технологій брендинг бореться не просто за споживача, а за його емоції, за його прихильність до товару та за лояльність до нього. Правильність обрання конкурентної стратегії є запорукою досягнення підприємствам соціокультурної сфери економічних переваг у майбутньому. У статті розглядається застосування брендингу в маркетинговій діяльності підприємств СКС. Наведені фактори, які впливають на процес створення бренду, та визначено його складові. Зроблений аналіз того, яким чином брендинг допомагає підприємствам СКС у просуванні продукції на ринок, розглянуто особливості позиціонування брендів з урахуванням застосування стратегії позиціонування бренду.

Ключові слова: торгова марка, бренд, брендинг, позиціонування бренду, маркетингова діяльність, стратегії позиціонування.

Бренд – одна из главных составляющих маркетинга: создание и продвижение марок для формирования долгосрочного предпочтения. С помощью маркетинговых и рекламных технологий брендинг борется не просто за потребителя, а за его эмоции, за его приверженность к товару и за лояльность к нему. Правильность избрания конкурентной стратегии является залогом достижения предприятия социокультурной сферы экономических преимуществ в будущем. В статье рассматривается применение брендинга в маркетинговой деятельности предприятий СКС. Приведен ряд факторов, влияющих на процесс создания бренда, и определены его составляющие. Сделан анализ того, каким образом брендинг помогает предприятиям СКС в продвижении продукции на рынок, рассмотрены особенности позиционирования брендов на основе применения стратегии позиционирования бренда.

Ключевые слова: бренд, брендинг, позиционирование бренда, маркетинговая деятельность, стратегии позиционирования.

Brand is one of the main components of marketing: creating and promoting brands to create long-term benefits. With marketing and advertising techniques branding fights not just for consumers, but for his emotions for his dedication to the goods and for their loyalty to him. The correctness of selection of competitive strategy is the key to achieving socio-cultural enterprises sector economic benefits in the future. The article was considered using of branding in the marketing activity of SCA enterprises. The factors were determined that affect the process of brand building and investigated its components. The analysis was done of how branding helps businesses SCA in promoting products on the market, the peculiarities of the brand positioning strategy based on the using of brand positioning.

Keywords: trademark, brand, branding, brand positioning, marketing activities strategy positioning.

Постановка проблеми. В період глобалізаційних процесів людство вступило в епоху, де основним фактором успіху у конкурентній боротьбі є найкраща ідея, яка закріпить даний товар чи послугу у свідомості споживачів, що й зумовлює появу таких новітніх тенденцій, як позиціонування та брендинг, іншими словами, на перше місце виходять інструменти впливу на свідомість споживачів.

В умовах розвитку ринку товарів та послуг досить мало товарів мають унікальні характеристики, завдяки яким вони здатні перевершити товари конкурентів. У боротьбі за споживачів перемагають ті товари та послуги, до яких існує прихильне емоційне ставлення. Сильний бренд є найціннішим активом та інструментом, який забезпечує довгострокові конкурентні переваги підприємствам та організаціям на ринку як в цілому, так і на ринку соціально-культурних товарів та послуг. Наявність бренду означає, що навіть при наближено рівних споживчих та інших властивостях товар є більш конкурентоспроможним. Бренд є засобом вирізнення товару або послуги, що дозволяє досягти бажаних позицій на ринку соціокультурної сфери.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питаннями брендингу займалися такі вітчизняні та іноземні нау-

ковці: Д. Аакер, Т. Амблер, К. Веркман, Є. Головлева, В. Домнін, С. Девіс, Я. Елвуд, О. Зозульов, Л. Мороз, О. Мороз, А. Рельєва, П. Темпорал, Г. Чамерсон, М. Яненко, С. Ілляшенко. Ними висвітлено питання створення торговельних марок, брендів, основи їхнього позиціонування, вимоги до марок, стратегії управління брендом тощо. Однак питання ролі брендингу в маркетинговій діяльності, зокрема підприємств соціально-культурної сфери, розкрито недостатньо.

Мета статті. На основі аналізу розкрити чинники підвищення ролі брендингу в маркетинговій діяльності підприємств соціально-культурної сфери.

Дослідити, яким чином брендинг допомагає підприємствам СКС у просуванні товарів та послуг на ринок, які фактори впливають на процес створення бренду, визначити складові бренда та проаналізувати особливості його позиціонування.

Виклад основного матеріалу. Основне смислове значення бренда полягає в тому, що він є характеристикою не стільки товару або послуги, скільки чітко сформульованої і втіленої в життя ідеології, що наступально рекламує і впроваджує в масову свідомість певні життєві установки і принципи. Таким чином, за допомогою придбання товару чи послуги бренд пропонує вирішити споживачу безліч реальних або уявних проблем фізичного, емоційного і навіть духовного характеру.

Серед фахівців та дослідників маркетингових досліджень проводяться дискусії щодо розмежування терміну «бренд» і «торгова марка», але все ж більшість дотримується погляду, що це різні речі, оскільки бренд – це створений виробниками образ товару, наділений додатковими цінностями для задоволення психологічної потреб споживачів; це якісна торгова марка, що має позитивну репутацію у покупця; тобто це більш маркетингове поняття, аніж юридичне.

Бренд – одна з головних складових маркетингу: створення й просування марок для формування довгострокової переваги. За допомогою маркетингових і рекламних технологій брендинг бореться не просто за споживача, а за його емоції, за його прихильність до товару та за лояльність до нього.

Один із провідних американських маркетологів Пітер Доїл описує бренд як «сукупність, що складається з продукту, що задовольняє функціональним потребам споживачів, так із додаткової цінності, спонукаючої покупців відчувати велике задоволення з приводу того, що даний бренд володіє вищою якістю і більше личить їм, ніж аналогічні бренди, пропонувані конкурентами» [1, с. 50].

Основним призначенням торгового знака є можливість відрізнити товар чи послугу одного виробника від іншого. Таким чином, кожен товарний знак втілює репутацію і престиж компанії на ринку та престиж її продукту. Тобто він виступає свого роду посередником між виробником та споживачем товарів чи послуг. Відтак, товарні знаки є чи не найбільш цінним активом компанії. Саме цим користуються підробники товарних знаків, коли використовують логотипи вже відомих брендів. Ця проблема є дуже актуальною і для України. Аналіз статистичних даних за три останні роки

свідчить, що підробки найчастіше зустрічалися (на території СНД) у сфері товарів одягу та взуття – майже 50%, алкогольних напоїв – 47, продуктів харчування – майже 40% і, що найстрашніше, – 30% серед ліків. Тобто проблема і справді стоїть дуже гостро [2].

Для того щоб товарний знак підприємства перетворився на бренд, йому необхідно стати символом надійності, бути гарантом якості товару або послуги, вигідно характеризувати їхні специфічні властивості. Процес створення бренда і керування ним називається брендингом. Він може містити в собі створення, посилення, відновлення і зміну стадії розвитку бренда, його розширення і поглиблення [3 с. 124].

Використання сучасного інструментарію маркетингових комунікацій також впливає на ефективність як позиціонування, так і брендингу в цілому. Аналіз підкреслює застосування різноманітних творчих підходів: при рекламі товарів масового попиту, як правило, використовують емоційні мотиви, для виробів промислового призначення – раціональні. Чим простіше концепція позиціонування, тим більше можливостей для забезпечення динамічності брендингу. Скорочення кількості головних позицій, наприклад «висока якість за доступною ціною», переслідують мету поліпшити динамічні характеристики брендингу і міцно закріпити смисловий образ бренда у свідомості споживача, що відіграє важливу роль у період інтенсивної диференціації продуктів і ринків.

Виходячи з вищесказаного можна сказати, що за допомогою брендингу можна досягти високої ефективності та результативності дальності підприємства соціокультурної сфери, а саме:

- підтримувати запланований обсяг просування товарів та послуг на конкретному ринку;
- забезпечити збільшення прибутковості у результаті розширення асортименту товарів і знань про їхні загальні унікальні якості;
- відобразити в рекламних матеріалах і кампаніях культуру країни, регіону, міста тощо, де виготовлені товари чи послуги;
- використовувати три вельми важливих для звернення до рекламної аудиторії чинники – історичне коріння, реалії сьогодення і прогнози на перспективу.

Правильність обрання конкурентної стратегії є запорукою досягнення підприємствам соціокультурної сфери економічних переваг у майбутньому. За таких умов саме чітке сегментування ринку та комплексне поетапне позиціонування товарів та послуг є одним з найефективніших методів конкурентної боротьби підприємств на ринках, адже вони дають змогу посилити прихильність споживачів до певної марки товару; сформувати сприйняття торгової марки як цілісного бренда; підвищувати рівень рентабельності виробництва цього товару чи послуг і забезпечити сталі конкурентні переваги на перспективу [7, с. 241].

Щороку на світовому ринку з'являється велика кількість нових торгових марок. Нові ринкові сегменти стрімко запов-

нюються товарами, які несуттєво відрізняються один від одного. Якщо покупець чітко усвідомлює, який саме товар йому потрібен, то шукає саме такий товар, орієнтуючись головним чином на його зовнішні характеристики та назву. Для того щоб здійснити остаточний вибір, покупцю потрібен час на збір інформації про місцезнаходження необхідної товарної категорії, ознайомлення з представленим асортиментом, аналіз упаковки та анотації до товару. З цього приводу більшість виробників почали замислюватися над правильною оцінкою потенціалу товару та визначенням основних факторів, за допомогою яких можна привабити нових споживачів.

При просуванні «ідейного» товару можна робити акценти на його проміжних і додаткових факторах споживання (зручність використання, колір, форма, корисність для здоров'я тощо), але все одно маркетингова комунікаційна політика скерована на підвищення статусу споживача. І тоді всі найголовніші складові маркетингової політики комунікацій будуть виконувати ту ж роль. Тобто ця брендингова ідея, прихована в рекламних повідомленнях, є основою для текстових матеріалів, вона також служить ядром в акціях, пов'язаних зі зв'язками з громадськістю, та стимулюванням збуту. Бренд, близький покупцю, надзвичайно полегшить йому проблему вибору, створить йому почуття комфорту.

По кількості головних позицій пропонується відокремити: одна позиція (наприклад, якість); дві (наприклад, висока якість, доступна ціна); три (наприклад, висока якість, доступ-

на ціна, комфорт); чотири (наприклад, висока якість, доступна ціна, комфорт, престиж) тощо.

Сильний бренд на підприємстві може дати йому безліч переваг, основні з них представлені на рис. 1.

Для розробки стратегії позиціонування бренда використовується матриця позиціонування бренда за двома показниками: ступінь преміям – категорії товару в сегменті ринку і відносна частка на ринку соціокультурної сфери, яку займає бренд (рис. 2).

У матриці передбачено чотири варіанти позиціонування бренда:

- вибірковий бренд;
- престижний бренд;
- доступний бренд;
- тупиковий бренд.

Відносна частка ринку, яку займає бренд, по-різному впливає на прибутковість товару і залежить від преміям–категорії. Чим вище ступінь престижності товару, тим вищим є рівень прибутковості. Середній рівень повторних покупок (ROS) для вибіркового бренда становить від 15 до 20%, престижного – більше 20, доступного – 5–10, тупикового – менше 5%.

Кожен варіант позиціонування бренда вимагає розробки цінових стратегій за допомогою матриці стратегій розвитку бренда (рис. 3).

Отже, якщо бренд характеризується високою премієм–категорією і низькою часткою ринку, він знаходиться у квадран-

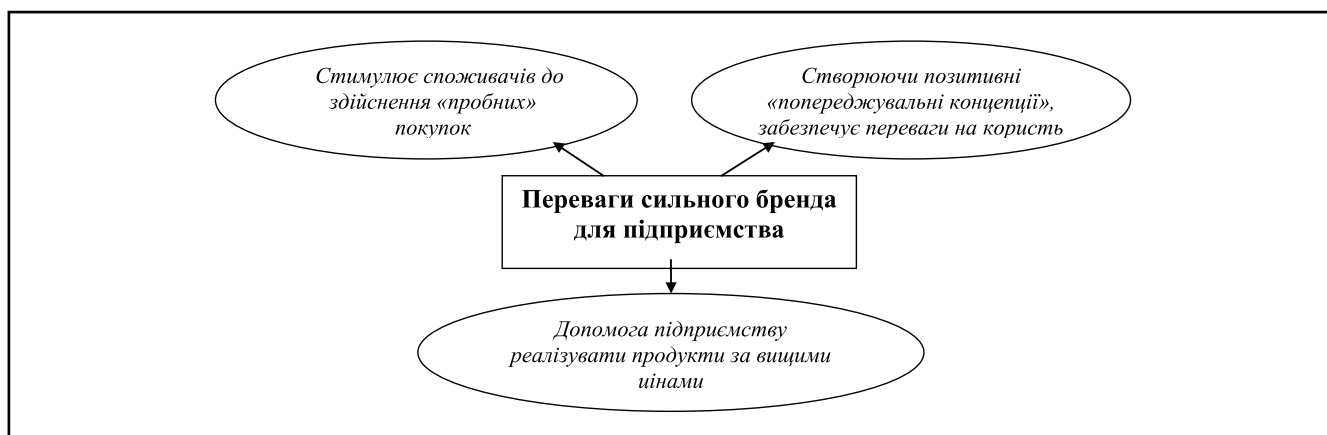


Рисунок 1. Дієвість бренда

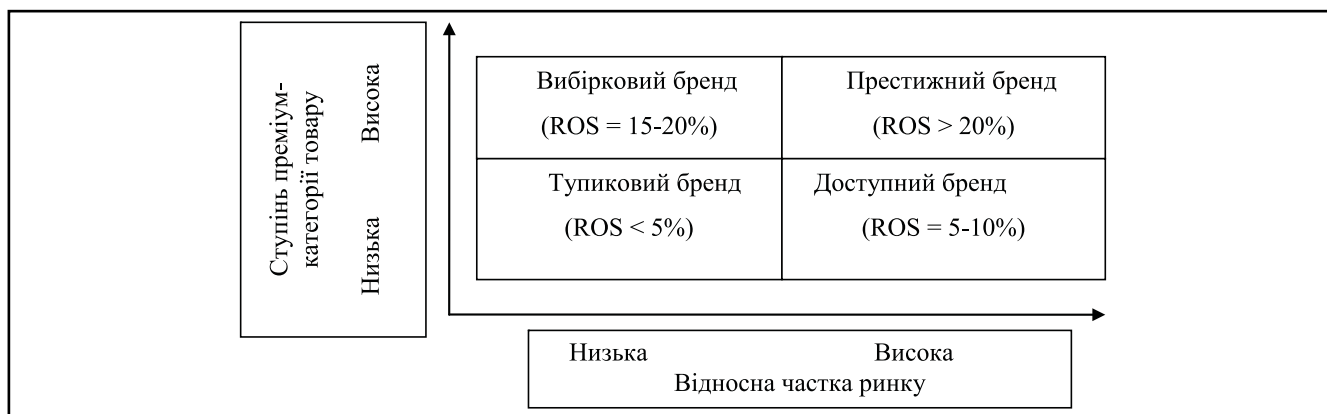


Рисунок 2. Матриця позиціонування бренда

Ступінь преміум-категорії товару	Висока	Стратегії вибіркового бренда: ➤ високих цін; ➤ цільового маркетингу; ➤ інновацій	Стратегії престижного бренда: ➤ інновацій; ➤ високих бар'єрів виходу на ринок; ➤ співвідношення «ціна – якість»
	Низька	Стратегії тупикового бренда: ➤ «збору врожаю» і виходу з ринку; ➤ низьких цін; ➤ перепозиціонування бренда	Стратегії доступного бренда: ➤ низьких цін; ➤ збиткового лідера
	Відносна частка ринку		
	Низька		Висока

Рисунок 3. Матриця цінкових стратегій бренда [5, с. 143–145]

ті «вибіркового бренду». Якщо бренд характеризується високою преміум-категорією і високою часткою ринку, він знаходиться в другому квадранті – «престижний бренд». Якщо бренд характеризується низькою преміум-категорією і високою часткою ринку, він знаходиться в квадраті «доступний бренд». Стратегії доступного бренда: низьких цін; збиткового лідера. Стратегії тупикового бренда: «збору врожаю» і виходу з ринку; низьких цін; перепозиціонування бренда.

У процесі позиціонування велике значення має оцінка вартості бренду, який, власне, й представляється на ринку. Вартість торгової марки визначається як додана вартість виходячи з реакції споживача на маркетингові процедури, що вживаються по відношенню до бренду [6, с. 261].

Міжнародні торговельні мережі велику увагу приділяють постійному підвищенню якості і розширенню спектра послуг для споживачів, які відповідають їх платоспроможному попиту. Іноземні маркетологи зазвичай використовують політику низьких цін, продаючи товари з мінімальною торговою ціною і в той же час пропонуючи високоякісні товари при забезпеченні якості обслуговування на рівні європейських стандартів [7, с. 32]. Ще однією особливістю міжнародних мереж є гостра боротьба за контроль над найпривабливішими ринками. З огляду на це аналіз конкурентів стає на одне з перших місць у реалізації маркетингової стратегії. Процес збору маркетингової інформації починається з пошуку та аналізу найменш затратних джерел інформації, якими є вторинні дані [8]. Крім того, особливо ретельно маркетингові дослідження проводяться відносно власних торгових марок мережі, що відбиває загальну спрямованість маркетингової стратегії підприємства.

Отже, позиціонування, будучи основою брендингу, повинно динамічно реагувати на появу нових тенденцій у свідомості цільової аудиторії, нових змін на ринку (випуск CD, випуск нового мистецького чи художнього твору). Проте в процесі брендингу можлива поява протиріч між реальним перебігом процесу брендингу і концепцією позиціонування. Завдання вдосконалення брендингу полягає в підтримці потрібного співвідношення між концепцією позиціонування, функціональною структурою бренду і маркетинговими комунікаціями, а також у своєчасному виявленні такої ситуації, коли існуюча структура певних позицій перестає відповідати функціональній природі бренду, цілям брендингу.

Наразі український інформаційний простір, кінематограф, книговидання, ринок відеопродукції, шоу-бізнес, тобто той

сегмент внутрішнього ринку, де цінності мають активно продукуватися й розповсюджуватися, поступово перетворюється на торгову систему продажу продукції інших держав.

Звичайно, що українському ринку дещо складно конкурувати із зарубіжними брендами, які пропонують товари та послуги навіть дещо за нижчими цінами, ніж національні. Тому нам потрібно переконати споживачів, що саме продукція цієї країни – краща за основними параметрами для даного сегмента, галузі [9].

Необхідно враховувати національні традиції й особливості сприйняття рекламних звертань споживачами і формувати їх таким чином, щоб вони стали більш приємними, ніж рекламні повідомлення закордонних конкурентів, розраховані на сприйняття населення, що звикло до специфічної мови реклами, зокрема для українських споживачів важлива «персофінікованість» бренду, тобто використовувати відомі особистості, зірок шоу-бізнесу (які самі вже стали брендом) для його просування [10, с. 44].

Організації та підприємства все більше усвідомлюють необхідність впровадження ефективного бренд-менеджменту та пов'язані з цим вигоди. Здатність організації ефективно управляти торговою маркою є ключовим джерелом її процвітання в умовах технічного прогресу та посилення конкуренції.

Висновки

Поняття «брендинг» для багатьох – це не більш ніж створення ярлику, яскравого логотипу для продукту. Насправді це поняття набагато ширше, при правильному використанні брендинг може стати ефективним управлінським рішенням, довгостроковою інвестицією в розвиток підприємства, який окупиться в майбутньому.

Створення брендингу стає необхідною умовою для досягнення стійкого і тривалого ділового успіху організаціям, надає їм можливість призначати більшу ціну без зміни обсягу продажу; забезпечити більш стабільний попит; створює бар'єри вступу на ринок нових конкурентів.

Бренд має бути забезпеченим високою конкурентоспроможністю в порівнянні з його конкурентами. Загалом основою, яка забезпечить цей процес на підприємствах, є використання сучасних інформаційних та інноваційних технологій, тобто застосування інноваційного маркетингу.

У такій ситуації дуже важливо ухвалювати ефективні рішення розвитку бренду, розширення асортименту, виведення нового бренду, орієнтованого на нову споживчу групу.

Організації, які керують брендом, зобов'язанні стежити за останніми досягненнями в інформаційній сфері та у сфері маркетингових комунікацій, одночасно з цим розвиваючи власні методи та принципи ведення конкуренції і брендингу, модернізації технічної бази.

Отже, брендинг в Україні повинен здійснюватися з обов'язковим урахуванням того, що кожен бренд має бути унікальним та особливим, підтверджувати високу якість товару чи послуги, що випускає чи надає дана організація.

Список використаних джерел

1. Іщенко О.А. Теоретичні основи і механізм реалізації маркетингу / О.А. Іщенко. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, ДТД», 2005. – 386 с.
2. Володіти брендом – означає володіти ринком // Правовий тиждень. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://legalweekly.com.ua/index.php?id=16061&show=news&newsid=120359> – Назва з екрана.
3. Маркетинг: навч. вид. / Іванілов О.С., Чорна М.В., Кушнір Т.Б., Л.М. Філіпішина, Ю.А. Сімех. – 2-е вид., доп. і перероб. – Донецьк: Східний видавничий дім, 2009. – 311 с.

4. Бородкіна Н.О. Маркетинг: навч. пос. / Н.О. Бородкіна. – К.: Кондор, 2007. – 362 с.

5. Макашев М.О. Бренд / М.О. Макашев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 2007 с.

6. Примак Т.О. Маркетингові комунікації в системі управління підприємством / Т.О. Примак. – К.: Експерт, 2001. – 384 с.

7. Михайлова Е. Секретное оружие маркетинга: ценовые стратегии // Мое дело. Magazin. – М., 2012. – №4 (142). – С. 30–35.

8. Старостіна А., Пригара О. Вторинна інформація національних і міжнародних маркетингових досліджень // Маркетинг в Україні. – 2012. – №4 (73). – С. 4–10.

9. Галега В. Гуманітарний аспект українського бізнесу / В. Галега // Хрещатик. – 2005. – 15 берез. №37 (2832). [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kreschatic.kiev.ua/ua/2832/art/31069.html> – Назва з екрана.

10. Пустотін В. 10 років брендобудівництва в Україні: тенденції, основні уроки, перспективи // Маркетинг в Україні. – 2006. – №6. – С. 40–44.

В.К. ХЛІВНИЙ,

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

Франчайзинг у підприємницькій діяльності: теоретичні засади

У статті досліджено економічну природу франчайзингу, з'ясовано сутність понять «франчайзинг», «франчайзер», «франчайзі», особливості розвитку франчайзингових відносин, запропоновано класифікацію видів франчайзингу за певними ознаками, уточнено визначення вказаних понять, що сприятиме удосконаленню франчайзингових відносин.

Ключові слова: франчайзинг, франчайзер, франчайзі, франчайзингове підприємство, франчайзингова система, франчиза, франчайзинговий пакет, франчайзингові відносини.

В статье исследована экономическая природа франчайзинга, раскрыта суть понятий «франчайзинг», «франчайзер», «франчайзи», особенности развития франчайзинговых отношений, предложена классификация видов франчайзинга по определенным признакам, уточнено определение указанных понятий, что будет способствовать совершенствованию франчайзинговых отношений.

Ключевые слова: франчайзинг, франчайзер, франчайзи, франчайзинговое предприятие, франчайзинговая система, франчиза, франчайзинговый пакет, франчайзинговые отношения.

Постановка проблеми. Процес становлення і розвитку малого підприємництва проходить в умовах різкого обмежен-

ня фінансових ресурсів, а також відсутності дієвої системи фінансування, кредитування і страхування підприємницької діяльності. Одним із напрямів поліпшення діяльності малих підприємств в умовах ринку є робота за договором франчайзингу, сутність якого полягає в наданні однією компанією (франчайзером) права на використання своєї торгової марки, технології, ноу-хау, системи ведення бізнесу іншій компанії чи незалежному підприємцеві (франчайзі) на визначених умовах.

Для України франчайзинг – це нова маркетинг-концепція, яка стрімко розвинулася в усьому світі. Франчайзинг уже давно став невід'ємним атрибутом економіки (за експертними оцінками, у розвинених країнах світу (більше 40% усіх продажів здійснюється через франчайзингові мережі), тоді як в Україні ця бізнес-технологія знаходиться якщо не на початковому, то на близькому до такого визначення етапі свого розвитку.

Однак в останні роки міжнародні компанії починають виявляти значну зацікавленість до співробітництва з українськими партнерами на основі франчайзингу, при якому більша частина капітальних витрат здійснюється місцевою стороною. Вітчизняні бізнесмени зі свого боку також приходять до усвідомлення всіх переваг використання відомої торгової марки і відпрацьованої технології ведення бізнесу міжнародних компаній. І хоча успішні приклади використання франчайзингу в Україні є досить частими і в останні кілька років їхня кількість все більше зростає, стверджувати про

адекватний українському ринку рівень розвитку франчайзингу ще зарано. У той же час експерти відзначають, що розвиток франчайзингу в Україні стримується цілим рядом факторів, основними з яких є: недосконалість законодавчої бази, відсутність у вітчизняних підприємців досвіду роботи в рамках франчайзингу, несумлінне ставлення до виконання договірних зобов'язань і чужої інтелектуальної власності, низький рівень розвитку банківського кредитування тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблематику формування та розвитку малих підприємств та їх франчайзингових відносин розкривають у своїх працях такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як І. Багрова, І. Балабанова, М. Білик, М. Бедринець, І. Бланк, І. Бойчук, З. Варналій, А. Виноградська, Ж. Дельтей, В. Денисюк, Д. Земляков, О. Корольчук, Г. Кочетков, О. Кузьмін, О. Легейда, М. Макашев, М. Мендельсон, Я. Мюррей, С. Сілінг, Бр. Сміт, Дж. Стенворт, У. Сухорська, Г. Цират, С. Шейн, І. Школа, Л. Шульгіна, О. Шулулс та інші. В роботах цих авторів розкриваються сутність та значення малого підприємництва та їх франчайзингових відносин, підходи до класифікації франчайзингу, переваги та недоліки використання франчайзингу суб'єктами підприємницької діяльності, особливості процесу формування та здійснення франчайзингових відносин тощо.

Метою статті є дослідження економічних передумов, особливостей, переваг та недоліків розвитку франчайзингу в Україні та визначення напрямів удосконалення.

Виклад основного матеріалу. Однією із сучасних тенденцій розвитку української економіки, що набуває все ширшого використання вітчизняними суб'єктами господарювання, є франчайзингова форма організації підприємницької діяльності, зумовлена використанням зарубіжного досвіду ефективного функціонування підприємств. Однак, незважаючи на стійку тенденцію поширення франчайзингу в Україні, буде перебільшенням стверджувати, що в нашій державі створені необхідні умови для його розвитку. Вивчення літературних джерел із цієї проблеми [1, 2] дозволило виявити низку факторів, що перешкоджають стрімкому розвитку франчайзингу в Україні. Одним із них є недостатність наукових розробок щодо організації та реалізації франчайзингових відносин підприємств у вітчизняних умовах господарювання, що зумовлює актуальність подальших досліджень франчайзингу.

Поняття «франчайзинг» (в англ. варіанті – franchising) походить від французького слова franchise, що означає «пільга, привілей, право участі» [3, с. 34]. Дослідження розвитку франчайзингу та його сутнісних ознак дозволило виявити існування низки його різнопланових тлумачень поняття «франчайзинг». Вивчення особливостей франчайзингу свідчить, що така різноманітність значною мірою зумовлена притаманністю франчайзинговим відносинам окремих характерних рис інших видів економічного співробітництва (ліцензування, спільної діяльності, дистрибуції, інвестування тощо), а також недостатнім рівнем дослідження особливо-

стей відносин франчайзингу в багатьох країнах світу (зокрема, і в Україні).

У процесі дослідження виявлено, що найбільш поширеними є трактування франчайзингу як особливого виду ліцензування, форми вертикальної інтеграції великих і малих підприємств, способу просування та збуту товарів і послуг, форми організації підприємницької діяльності, виду ділового співробітництва тощо.

Щодо особливого виду ліцензування в літературних джерелах набула поширення думка, що франчайзинг – це лише складна форма стандартної ліцензійної угоди, а франчайзинговий договір виходить за межі простого ліцензування одного або кількох конкретних прав інтелектуальної власності (наприклад, товарних знаків), оскільки він є ліцензією на використання системи, що включає права інтелектуальної власності, але ними не обмежується [4].

Так, відповідно до тлумачень І.С. Багрової, І.Т. Балабанова, А.І. Балабанова, Г.М. Дроздової франчайзинг є системою безпосередньої передачі або продажу ліцензії на технологію, або товарний знак. Згідно з підходом І.О. Бланка франчайзинг визначається як продаж ліцензії на технологію або товарний знак фірми, що має високий імідж на ринку, за умови збереження покупцем встановлених продавцем ліцензії стандартів якості продукції та послуг у процесі їх реалізації [5]. Ототожнюється з ліцензуванням франчайзинг також у працях В. Новицького, Л.М. Алексеєнко, В.М. Олексієнко та деяких інших науковців.

Вивчення особливостей взаємовідносин сторін ліцензійної та франчайзингової угод дозволяє зробити висновок про те, що насправді ліцензування є елементом франчайзингових відносин, оскільки останні передбачають передачу одним суб'єктом підприємницької діяльності іншому права користування його торговельною маркою, технологіями та іншими об'єктами інтелектуальної власності. Однак в особливостях взаємодії сторін договору ліцензуванням та договору франчайзингу існує кілька суттєвих відмінностей, що дозволяє стверджувати про недоцільність ототожнення цих двох економічних понять та необхідність трактування франчайзингу як окремого виду економічних відносин.

Наступним трактуванням франчайзингу є визнання його як форми вертикальної інтеграції великих і малих підприємств. Так розуміють франчайзинг такі вчені, як М. Бедринець, І. Бойчук, С. Жизнін, В. Крупнов. Вони визначають франчайзинг як специфічний вид вертикальної інтеграції великих і малих фірм через оригінальну систему контрактів–ліцензій (франшиз).

З метою оцінки обґрунтованості тлумачення франчайзингу як форми вертикальної інтеграції підприємств необхідно розглянути сутність самого поняття вертикальної інтеграції. В цьому зв'язку слід підкреслити, що в економічній енциклопедії вертикальну інтеграцію визначають як об'єднання в єдиний технологічний процес усіх або основних ланок виробництва й обороту промислової та сільськогосподарської продукції [6].

Вивчення спеціальної літератури та практики функціонування тих суб'єктів господарювання, що пов'язані франчайзинго-

вими відносинами, дозволило виявити, що сторони угоди франчайзингу можуть бути як ланками єдиної виробничо-розподільчої системи, тобто формувати об'єднання вертикального типу, так і окремими господарюючими суб'єктами із загальним технологічним циклом, які виробляють однорідну продукцію, тобто утворюють об'єднання горизонтального типу.

Підсумовуючи вище вказане, підкреслимо, що франчайзинг може виступати засобом побудови договірних вертикальних інтеграційних систем, однак його трактування як форми вертикальної інтеграції великих і малих підприємств є дещо обмеженим.

Крім цього, у праці Ю. Руднева франчайзинг трактують і як спосіб просування та збуту товарів і послуг відповідно до наведеного визначення [3]. Він визначає франчайзинг специфічним методом розповсюдження товарів та послуг, що передбачає надання компанії (франчайзером) права продажу своїх товарів і послуг незалежній особі чи компанії (франчайзі). Як система збуту, за допомогою якої реалізуються товари, послуги, технології, франчайзинг трактується також Німецьким союзом франчайзингу.

Вивчення вітчизняного та зарубіжного досвіду використання франчайзингу в цьому плані дозволяє стверджувати про обмеженість наведених визначень, оскільки в них розкривається сутність лише одного виду франчайзингу – товарного (збутового), в той час як на практиці все більшого поширення набувають франчайзингові відносини, що передбачають надання одним суб'єктом господарювання іншому не лише права збуту, а й виробництва визначеної продукції (виконання робіт, надання послуг).

Більш широким є трактування франчайзингу як форми організації підприємницької діяльності. Слід підкреслити, що згідно з «Новим тлумачним словником української мови» поняття «форма» може трактуватися як «спосіб здійснення будь-якої діяльності» [7]. Своєю чергою, «організація» відповідно до Економічної енциклопедії може розглядатися як «сукупність процесів або дій, що зумовлюють утворення життєздатної стійкої системи» [8].

Вивчення характерних рис процесу формування та реалізації франчайзингових відносин дозволяє стверджувати, що участь суб'єкта господарювання у відносинах франчайзингу значною мірою визначає особливості його структури, зокрема організаційної структури управління, а також вимагає від нього ведення діяльності з дотриманням встановлених франчайзинговою угодою вимог, які (стосовно франчайзі) можуть визначати вид, обсяги, технологію здійснення такої діяльності тощо. Отже франчайзинг – це один зі способів формування та функціонування підприємницьких структур, що дозволяє твердити про обґрунтованість трактування франчайзингу як особливої форми організації підприємницької діяльності.

Серед проаналізованих найповніших тлумачень франчайзингу доцільно виокремити визначення, запропоноване О. Сідун, згідно з яким франчайзинг є особливою формою організації бізнесу, що базується на довгострокових відно-

синах між крупною компанією (франчайзером), що надає виключне право на створення та збут під її торговою маркою на визначеній території певних видів товарів та послуг, і малою самостійною фірмою, що приймає таке право [9].

Слід вказати і на трактування франчайзингу як виду ділового співробітництва у працях М. Мендельсона [10] та інших.

Проведене дослідження франчайзингу свідчить, що в основі формування цих відносин лежить налагодження співпраці щонайменше між двома суб'єктами підприємницької діяльності (франчайзером та франчайзі), які вступають у взаємодію з метою досягнення спільних цілей (наприклад, підвищення рівня розповсюдження торговельної марки франчайзера), що відповідають їх індивідуальним інтересам (наприклад, розширенню меж визнання власної торговельної марки (ціль франчайзера) та отриманню гарантованих прибутків (ціль франчайзі).

Відносини такого типу відповідають економічній категорії «співробітництва», під яким згідно з Економічною енциклопедією розуміють «співпрацю підприємств, фірм, компаній і корпорацій, що базується на частковому співпаданні їх економічних інтересів з метою уникнення надмірних витрат у процесі конкурентної боротьби й отримання вищих прибутків» [6].

Таким чином, тлумачення франчайзингу як виду ділового співробітництва, аналогічно як і форми організації підприємницької діяльності, адекватно розкриває сутність цієї економічної категорії.

Підсумовуючи вищесказане, франчайзинг пропонується тлумачити як вид ділового співробітництва, сутність якого полягає в наданні одним суб'єктом підприємницької діяльності (франчайзером) права на здійснення визначеної діяльності із використанням його торговельної марки, технологій, ноу-хау, інших об'єктів інтелектуальної власності другому суб'єкту підприємництва (франчайзі) протягом встановленого терміну на обмеженій території і на визначених умовах.

Для тлумачення франчайзингу в ширшому розумінні може бути використане визначення, запропоноване Федеральною торговою палатою США у 1979 році, відповідно до якого франчайзинг є будь-яким тривалим комерційним співробітництвом в межах угод, згідно з якими виконуються дві умови:

1. Оператор (франчайзі) пропонує на ринку товари та послуги під торговою назвою, знаком обслуговування, рекламою або іншими комерційними символами правовласника; пропонувані товари та послуги відповідають стандартам якості, що прямо чи опосередковано встановлюються правовласником, або оператор пропонує товари, що виготовляються правовласником чи третіми особами, які прямо чи опосередковано рекомендовані правовласником.

Правовласник (франчайзер) здійснює або зберігає право здійснювати контроль за роботою оператора, включаючи організацію підприємства, маркетинг, ділові зв'язки; надає оператору необхідну підтримку, включаючи навчання методам ведення бізнесу, маркетинг, або забезпечує оператору приміщення для продажу своїх товарів або послуг, оснащує їх торговим інвентарем або рекомендує послуги третіх осіб.

2. Оператор за умови отримання від правовласника права користування франшизою зобов'язаний провести оплату або взяти на себе обов'язок оплатити надані йому права і послуги.

Взаємодія сторін франчайзингової форми співробітництва «носить» назву франчайзингових відносин (або відносин франчайзингу). Вони здійснюються відповідно до укладеного між їх учасниками франчайзингового договору (угоди) (інша назва – договір (угода) франчайзингу).

Більш повне розуміння сутності франчайзингу вимагає розкриття змісту інших основних понять категорійного апарату франчайзингових взаємовідносин, зокрема таких, як «франчайзер», «франчайзі», «франчайзингове підприємство», «франчайзингова система», «франшиза», «франчайзинговий пакет».

Франчайзер та франчайзі є суб'єктами відносин франчайзингу, сторонами франчайзингового договору. На підставі аналізу результатів досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених [1; 11; 10] їх можна визначити таким чином:

– франчайзер – суб'єкт підприємницької діяльності, який володіє, як правило, відомою на ринку торговельною маркою, особливими технологіями виробництва продукції (виконання робіт, надання послуг), випробуваними на практиці способами ведення підприємницької діяльності, іншими об'єктами інтелектуальної власності та надає право їх використання іншому суб'єкту підприємництва (франчайзі) на визначених умовах;

– франчайзі – суб'єкт підприємницької діяльності, який отримує від франчайзера право ведення визначеної діяльності із використанням його об'єктів інтелектуальної власності на визначених умовах.

Результатом взаємовідносин між франчайзером та чисельними франчайзі є поява на ринку мережі однотипних підприємств, які подібні між собою як з погляду зовнішнього оформлення, так і з погляду способів ведення ними підприємницької діяльності. Такі подібні підприємства формують франчайзингову мережу, або мережу франчайзингових підприємств, в якій успішне функціонування кожного з них зокрема і всіх підприємств разом позитивно впливає на створення і подальший розвиток ділової репутації визначених товарів або визначеної торговельної марки, тобто фактично ділової репутації франчайзера.

Мережа таких підприємств разом із підприємством франчайзера формують франчайзингову систему, яка згідно з підходом С. Сілінга, М. Майлера, Б. Колеснікова, Т. Єрошкіної є організаційною структурою у сфері бізнесу, що складається з компанії-франчайзера, яка очолює цю структуру, і контрольованої нею мережі франчайзингових підприємств [12].

Що стосується поняття «франшизи» (в англ. варіанті – franchise), то в економічній літературі найчастіше зустрічаються два різнопланові підходи до визначення цієї категорії (до уваги не береться поняття «франшиза», що використовується у галузі страхування). Відповідно до першого з них франшизою називається підприємство, яке створене фран-

чайзі і здійснює діяльність відповідно до угоди франчайзингу. Згідно з другим підходом франшиза вважається правом займатися визначеною підприємницькою діяльністю із використанням торговельної марки франчайзера [13].

Зважаючи на те що підприємство франчайзі в економічній літературі має і іншу назву – франчайзингове підприємство, з метою уникнення непорозумінь франшизу на наш погляд доцільно трактувати відповідно до другого підходу, тобто як право здійснювати діяльність на визначених умовах. На користь такого висновку свідчить і те, що англійський варіант поняття «франшиза» (franchise) в перекладі на українську мову означає «право, привілей».

Підсумовуючи вищесказане, під франшизою пропонується розуміти право здійснення визначеної діяльності із використанням торговельної марки, технологій, ноу-хау, інших об'єктів інтелектуальної власності франчайзера на визначених договором франчайзингу умовах.

Аналіз літературних джерел за проблемою, а також вивчення світової практики здійснення франчайзингових відносин дозволили виявити існування різних видів франчайзингу. Особливості відносин франчайзингу різних видів розкриваються в низці робіт як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. Разом із тим слід наголосити на відсутності у літературних джерелах уніфікованого підходу до класифікації видів франчайзингу. Так, переважна більшість авторів єдині у своєму підході до виокремлення товарного, виробничого та ділового франчайзингу залежно від того, на якій стадії виробництва товар переходить від франчайзера до франчайзі. Однак, що стосується систематизації інших видів франчайзингу за відповідними ознаками, тут погляди науковців є різноплановими.

Так, у роботах А. Виноградської, М. Бедринець, О. Легейди, О. Щербини залежно від умов взаємовідносин між франчайзером і франчайзі, строку дії франчайзингової угоди та кількості посередників між франчайзером і франчайзі пропонується виділяти класичний, регіональний, розвинутий (розвиваючий) франчайзинг та субфранчайзинг.

У роботі С. Сілінга, М. Майлера, Б. Колеснікова та Т. Єрошкіної [12] виділяються такі види франчайзингу, як районний, конверсійний, дочірній, корпоративний та субфранчайзинг без спроби проведення систематизації зазначених видів за окремими класифікаційними ознаками. Аналогічно у праці Г. Андрощука та В. Денисюка [13] подається тлумачення одноелементного (прямого), багатоелементного та територіального франчайзингу.

Враховуючи численні визначення франчайзингу для управління цими відносинами, необхідно їх класифікувати.

Спробу систематизації різних видів франчайзингу здійснив у своїй роботі А. Цират [14]. Автором пропонується класифікувати франчайзинг за п'ятьма ознаками залежно від:

- 1) товарів, що реалізуються (промисловий, товарний, з послуг, з торгових марок і торгових найменувань);
- 2) статусу франчайзі (трудоий, інвестиційний);

3) характеру підприємницької діяльності (збутовий, транспортний, швидкого харчування);

4) території, на якій застосовується франчайзинг (міжнародний, територіальний, національний);

5) наявності чи відсутності прямих відносин між франчайзером та франчайзі (прямий, непрямий).

Слід підкреслити, що автор не розкриває сутності кожної з виокремлених ознак класифікації, що суттєво знижує теоретичну та прикладну цінність запропонованої класифікації.

Підсумовуючи вищесказане, можна стверджувати, що проблема систематизації видів франчайзингу є актуальною, невирішеною і потребує подальших досліджень.

З огляду на це можна запропонувати таку класифікацію франчайзингу за низкою суттєвих та незалежних ознак (див. рис.).

При побудові класифікації, наведеної на рисунку, використано запропонований низкою науковців [13; 1; 14] поділ франчайзингу на товарний, виробничий та діловий за ознакою ступеня готовності продукції, яку отримує франчайзі для реалізації. Ці класифікаційні ознаки доповнено за рахунок узагальнення матеріалу літературних джерел та власних досліджень.

Так, на основі вивчення розглянутої в літературних джерелах сутності існуючих різновидів франчайзингу зроблено висновок про те, що такі його види, як одноелементний, багатоелементний та комбінаційний, різняться між собою кількістю франчайзингових підприємств, якими володіє один франчайзі. Це дозволило об'єднати такі види франчайзингу відповідною класифікаційною ознакою. Аналогічно прямий (інша назва – класичний), регіональний та субфранчайзинг об'єднано за ознакою наявності та ролі посередників між франчайзером та франчайзі. Крім того, вивчення літератури та практики здійснення франчайзингових відносин

дозволило запропонувати нові класифікаційні ознаки та відповідні їм види франчайзингу, а саме:

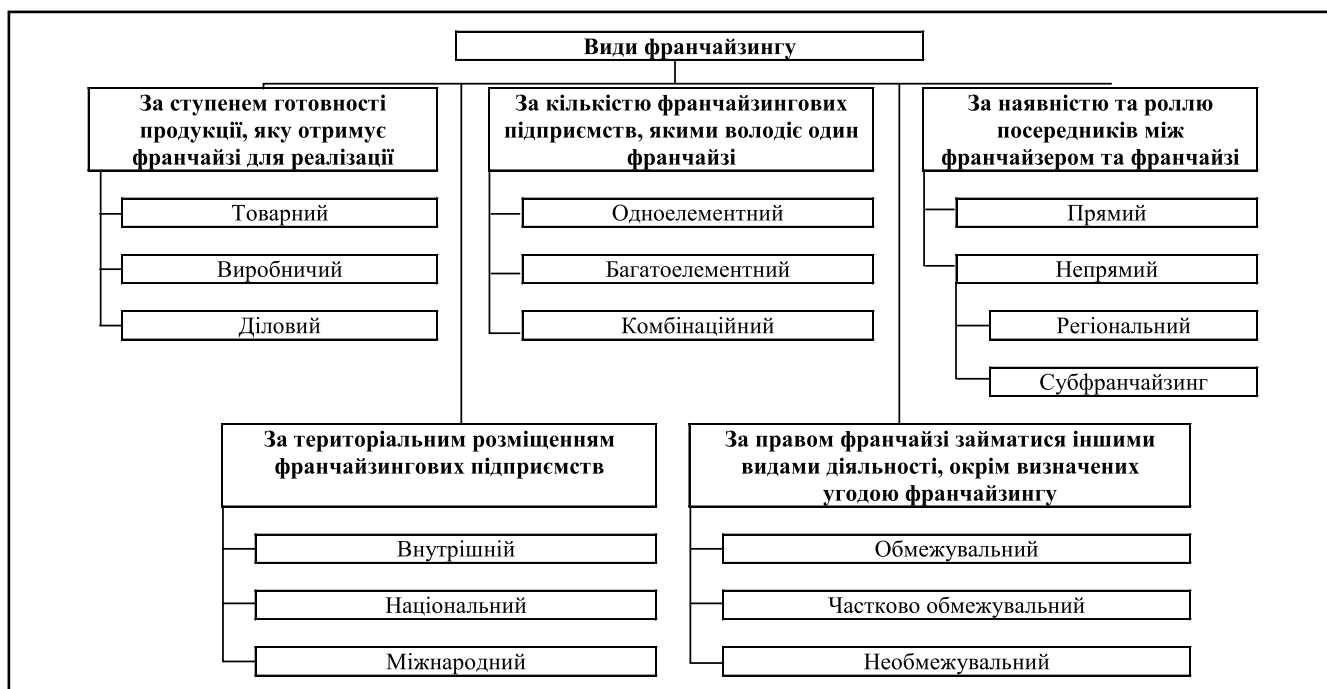
- за місцем знаходження та резидентством франчайзера і франчайзі виокремлено внутрішній, національний та міжнародний франчайзинг;
- за правом франчайзі займатися іншими видами діяльності, окрім визначених угодою франчайзингу,
- обмежувальний, частково обмежувальний та необмежувальний франчайзинг.

Обґрунтуванням доцільності систематизації франчайзингу згідно із запропонованими класифікаційними ознаками (див. рис.) є те, що вони відображають суттєві умови взаємовідносин сторін франчайзингової угоди, а проведена з їхнім використанням класифікація створює можливості для обґрунтованого вибору учасниками франчайзингових відносин такого виду співробітництва на умовах франчайзингу, що відповідатиме їхнім цілям.

Нижче наведено характеристики вперше виокремлених видів франчайзингу, а також таких, тлумачення сутності яких уточнено. Залежно від того, на якій стадії готовності продукція передається франчайзером для франчайзі з метою подальшої її реалізації, виділяють такі три види франчайзингу:

- товарний (інші назви – торговий, збутовий);
- виробничий (інша назва – промисловий);
- діловий (інша назва – бізнес-формат).

Відповідно до підходів науковців сутність товарного франчайзингу полягає в отриманні франчайзі права реалізації продукції, що виробляється франчайзером і маркована його товарним знаком. При цьому франчайзі має право і зобов'язаний використовувати у своїй діяльності торговельну марку франчайзера, а також його технології та ноу-хау, необхідні для успішної реалізації продукції.



Класифікація видів франчайзингу

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Отже, згідно з розглянутим тлумаченням за умов товарного франчайзингу виробником продукції, право продажу якої отримує франчайзі, є сам франчайзер.

Важливим аспектом франчайзингових відносин є права та обов'язки суб'єктів франчайзингу. Однією з особливостей обов'язків франчайзі є їхній обмежувальний характер.

Дослідження змісту типових франчайзингових договорів дозволило виявити два типи обмежень на діяльність франчайзі, сформульованих у формі обов'язків останнього. Обмеження першого типу безпосередньо стосуються різних аспектів діяльності лише франчайзингового підприємства і спрямовані на забезпечення успішного його функціонування, а тому зазвичай позитивно сприймаються з боку франчайзі. Прикладами обмежень цієї групи можуть бути обов'язки:

- обладнання приміщення франчайзингового підприємства відповідно до вказівок франчайзера;
- закупівлі обладнання, інвентарю, сировини у вказаних франчайзером осіб;
- дотримання чітко встановленого франчайзером асортименту продукції;
- неухильного дотримання пропонованої франчайзером технології виробництва продукції (виконання робіт, надання послуг) тощо. Обмеження другого типу ставлять у певні рамки діяльність франчайзі загалом. Так, у практиці франчайзингових взаємовідносин поширення набули обмеження на право франчайзі займатися іншими видами діяльності, окрім визначених франчайзинговою угодою. Потенційному франчайзі перед підписанням договору франчайзингу доцільно ретельно оцінити наявність чи відсутність, а також зміст подібних обмежень.

З огляду на вищесказане з метою покращення умов прийняття франчайзерами та потенційним франчайзі обґрунтованого рішення щодо участі у франчайзингових відносинах пропонуємо виділяти такі три види франчайзингу (див. рис.): обмежувальний; частково обмежувальний; необмежувальний.

Обмежувальний франчайзинг передбачає заборону для франчайзі займатися будь-якою іншою підприємницькою діяльністю, окрім визначеної договором франчайзингу. Встановлювати подібну заборону франчайзера спонукає бажання досягти зосередження всіх зусиль, вмінь та часу франчайзі на забезпеченні успішного функціонування франчайзингового підприємства.

У випадку частково обмежувального франчайзингу франчайзі відмовляється від ведення діяльності, яка може скласти пряму конкуренцію або іншим способом завадити успішній діяльності франчайзингової системи його франчайзера. Види такої діяльності мають бути чітко зумовлені договором франчайзингу.

Необмежувальний франчайзинг не накладає ніяких обмежень на право франчайзі займатися іншими, окрім встановлених франчайзинговою угодою, видами підприємницької діяльності.

Проведена систематизація видів франчайзингу дозволить учасникам франчайзингових відносин приймати більш обґрунтовані рішення на етапі вибору виду франчайзингового співробітництва та формулюванні умов франчайзингового договору.

Висновки

За результатами проведеного дослідження розвитку франчайзингу в Україні зроблено такі висновки.

Однією з сучасних тенденцій розвитку української економіки є дедалі ширше використання вітчизняними суб'єктами господарювання франчайзингової форми організації підприємницької діяльності, що значною мірою зумовлено зарубіжним досвідом ефективного функціонування підприємств в умовах франчайзингових відносин. Разом із тим, незважаючи на стійку тенденцію поширення франчайзингу в Україні, не можна стверджувати, що в нашій державі створені всі необхідні умови для розвитку франчайзингових відносин.

Проведене дослідження свідчить, що в основу формування відносин франчайзингу покладено налагодження співпраці щонайменше між двома суб'єктами підприємницької діяльності (франчайзером та франчайзі), які вступають у взаємодію з метою досягнення спільних цілей (підвищення рівня розповсюдження торговельної марки франчайзера), що відповідають їх індивідуальним інтересам (розширенню меж визнання власної торговельної марки (ціль франчайзера) та отриманню гарантованих прибутків (ціль франчайзі).

Франчайзинг пропонується тлумачити як вид ділового співробітництва, сутність якого полягає в наданні одним суб'єктом підприємницької діяльності (франчайзером) права на здійснення визначеної діяльності із використанням його торговельної марки, технологій, ноу-хау, інших об'єктів інтелектуальної власності другому суб'єкту підприємництва (франчайзі) протягом встановленого терміну на обмеженій території і на визначених умовах.

Переваги участі у франчайзингових відносинах для франчайзі в основному спрямовані на забезпечення в кінцевому результаті високої прибутковості діяльності його франчайзингового підприємства. Економічна ефективність створення та забезпечення діяльності франчайзингового підприємства є прямим відображенням ефективності участі франчайзі у відносинах франчайзингу, що зумовлює актуальність дослідження особливостей методики її визначення.

Загалом переваги франчайзингу для франчайзера зводяться до можливості останнього розширювати межі визнання власної торговельної марки та забезпечувати розвиток підприємницької діяльності за рахунок коштів та зусиль інших суб'єктів господарювання. Такі наслідки участі у франчайзингових відносинах опосередковано позначаються на фінансових результатах діяльності франчайзера.

Вибір франчайзингу залежить: від виду господарської діяльності; стабільності франчайзера і його місця на ринку товарів і послуг; особливостей ринку місцевого франчайзі.

Доцільно виділити три основних види франчайзингу: товарний франчайзинг, виробничий і діловий.

В Україні франчайзинг є перспективним напрямом економічної діяльності та в найближчі роки будемо спостерігати зростання цього сегменту. Також слід відзначити, що економічна криза кінця 2008 року стала однією з причин стрімкого розвитку франчайзингу в Україні в 2009–2011 роках. Адже за умови, коли більшість бізнес-проектів почали бути збитковими, франчайзинг залишається прибутковим бізнесом як для франчайзера, так і для франчайзі. Загалом, система франчайзингу має ряд переваг, які дозволяють більш ефективніше організувати бізнес з меншими затратами, що підвищує конкурентоспроможність вітчизняної економіки.

Для України франчайзинг – це майбутнє і реальна можливість підняти економіку країни. Франчайзинг повинен бути резервом розвитку дрібних і спільних підприємств, які займаються розробкою та виробничим втіленням продукції інноваційного характеру.

Список використаних джерел

1. Бедринець М.Д. Франчайзинг: світовий досвід і перспективи розвитку в Україні // Фінанси України. – 2001. – №2. – С. 96–104.
2. Забродин В. Региональная экспансия и франчайзинг как средство выхода на новый рынок // Торговое дело. – 2012. – №7. – С. 32–39.

3. Руднев Ю. Франчайзинг: преимущества и риски // ММ. Деньги и технологи. – 2002. – №12. – С. 52–56.
4. Кривонос А. Ми переживаємо початковий бум франчайзингу // Галицькі контракти. – 2003. – №17–18. – С. 46–47.
5. Бланк И. Основы финансового менеджмента. – К.: Эльга; Ника-Центр. 1999. – Т. 1. – 479 с.
6. Економічна енциклопедія: У 3 т. / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – Т. 2. – 848 с.
7. Мюррей Я. Франчайзинг / Пер. с англ. к.э.н. К. Любимова. – СПб.: Питер. 2011. – 144 с.
8. Зайцев І. Франчайзинг для франчайзиників // Галицькі контракти. – 2006. – №5. – С. 34–39.
9. Сідун О.Я. Особливості та форми співпраці великого і малого бізнесу // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – Ужгород, 2011. – Вип. 12. – С. 100–103.
10. Мендельсон М. Руководство по франчайзингу. – М.: Сибл интернэшнл. Инк., 2005. – 125 с.
11. Дубінець В. Роль і місце франчайзингу у розвитку малого бізнесу в Україні // Схід. – 2004. – №7 (31). – С. 10–14.
12. Кузьмін О.Є., Мирончук Т. Франчайзинг. Навчальний посібник. – К.: Знання, 2011. – 267 с.
13. Андросчук Г., Денисюк В. Франчайзинг: организационные формы, поиск и выбор партнеров // Бизнес Информ. – 2007. – №10. – С. 32–37.
14. Цират А.В., Кривонос Е.А. Франчайзинг от А до Я: Терминологический словарь. – К.: Ассоциация франчайзинга, 2004. – 72 с.

УДК 338

Ю.В. ГРУДЦИНА,
ст. викл. кафедри менеджменту, Академія муніципального управління

Побудова структури системи управління якістю: проблеми та перспективи

Проблема якості перебуває в центрі уваги сучасних дослідників різних сфер діяльності та галузей наук. За наявності якісного управління можна говорити про покращення надання державних послуг і забезпечення їхньої якості, про зміцнення економіки країни, розвиток суспільства загалом. Тому питання якості в цьому контексті набуває особливої актуальності. Ґрунтовного вивчення потребує система управління якістю, а саме модель системи управління якістю національної економіки України.

У статті наведено критичний аналіз моделей управління якістю та обґрунтовано необхідність визначення структури системи управління якістю, побудови моделі простору управління якістю та визначення всіх завдань управління якістю.

Ключові слова: управління якістю, моделі управління якістю, простір управління, множина задач управління, декомпозиція системи управління.

Проблема качества находится в центре внимания современных исследователей разных сфер деятельности и отраслей наук. При наличии качественного управления можно говорить об улучшении предоставления государственных услуг и обеспечении их качества, об укреплении экономики страны, развитии общества в целом. Поэтому вопрос качества в этом контексте приобретает особую актуальность. В обстоятельном изучении нуждается система управления качеством, а именно модель системы управления качеством национальной экономики Украины.

В статье приведен критический анализ моделей управления качеством и обоснована необходимость определения структуры системы управления качеством, построения модели пространства управления качеством и определения всех задач управления качеством.

Ключевые слова: управление качеством, модели управления качеством, пространство управления, мно-

жественное число задач управления, декомпозиция системы управления.

A problem of quality is in the spotlight of modern researchers of different spheres of activity and industries of sciences. At presence of quality management it is possible to talk about the improvement of grant of state services and providing of their quality, about strengthening of economy of country, development of society on the whole. Therefore the question of quality in this context acquires the special actuality. A sound study is needed by control system by quality, namely model of control system by quality of national economy of Ukraine.

To this article the walkthrough of case quality frames is driven and the necessity of determination of structure of control system, construction of model of space of quality management, and determination of all tasks of quality management by quality is reasonable.

Keywords: *quality management, case quality frames, space of management, great number of management tasks, decoupling of control system.*

Постановка проблеми. У ринковій економіці проблема якості є найважливішим чинником підвищення рівня життя, економічної, соціальної та екологічної безпеки. Якість стала одним із головних факторів забезпечення конкурентоспроможності продукції та послуг у розвинених країнах світу. Щоб інтегруватися у світовий ринок та досягти успіхів на внутрішньому ринку, необхідно працювати за його правилами не тільки в частині технології виробництва, а й в області управління всього підприємства. Тому актуальності набуває побудова структури управління якістю з визначенням усіх задач по управлінню якістю.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Найбільш відомими іноземними вченими та основоположниками сучасної теорії і практики управління якістю є група авторитетних американських та японських вчених: Едвард Демінг, Джозеф Джуран, Філіпп Кросбі, Арманд Фейгенбаум, Джеймс Харрингтон, Кауру Ісікава, та Геніті Тагучі. Також вивченням даного питання займаються російські вчені-економісти: О.В. Глічев, І.І. Мазур, В.В. Окрепилов, Б.І. Герасимов, та ін. Різні аспекти управління якістю продукції, в тому числі й проблеми розробки та впровадження систем управління якістю на українських підприємствах, відображені в роботах вітчизняних учених економістів і провідних спеціалістів: П.Я. Калити, М.Г. Круглова, Б.І. Мищика, О.В. Мороза, С.К. Фомічова, М.І. Шаповала та інших.

Однак проблема вивчення та впровадження передового досвіду провідних країн світу в галузі управління якістю є надзвичайно актуальною. Питання ефективного впровадження систем управління якістю на вітчизняних підприємствах, системного та процесного підходу до управління якістю є недостатньо вивченими та потребують подальших досліджень.

Метою статті є аналіз розвитку поглядів на побудову системи управління якістю, виявлення недоліків та обґрунтування доцільності визначення всієї множини задач управ-

ління з метою побудови ефективної структури системи управління якістю економікою країни.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні конкурентоспроможність країни розглядається як одна з найвпливовіших концепцій економіки розвитку та практичної політики, оскільки не лише охоплює суто економічні показники, а й оцінює економічні наслідки важливих для стабільного зростання неекономічних явищ, таких як якість політичних процесів і управління суспільством, рівень освіти, наукова база, верховенство закону, культура, системи цінностей та інформаційна інфраструктура.

Конкурентоспроможність країни – це її здатність досягти й підтримувати високі темпи економічного зростання, що виражаються в постійному прирості рівня ВВП на душу населення. Отже, висока конкурентоспроможність сприяє високому рівню і якості життя населення [1].

У даний час найбільш передовий досвід у сфері якості продукції та застосуванні системного підходу в управлінні якістю продукції накопичений у різних компаніях промислово розвинених країн. При цьому розроблені різні моделі систем управління якістю продукції. Серед моделей управління на основі якості важливе місце займають загальні моделі, в яких відбилися концепції, створені визнаними авторитетами в управлінні якістю, а саме: моделі А. Фейгенбаума, Еттінгера – Сіттіга, Дж. Джурана [4].

Перший етап розвитку системного підходу до управління з'явився, коли з'явилася перша система – система Тейлора (1905). Організаційно вона передбачала встановлення технічних і виробничих норм фахівцями та інженерами, а робітники лише зобов'язані їх виконувати. Підсумок першого етапу розвитку систем якості може характеризуватися моделлю системи управління якістю А. Фейгенбаума. Графічно вона зображується у вигляді трикутника, бічні сторони якого діляться на п'ять частин горизонтальними лініями. Кожна частина, своєю чергою, підрозділяється вертикальними лініями, що утворює в цілому у всіх п'яти частинах 17 ділянок (функцій). В їхній основі лежить контроль якості. Підсумком (вершиною) системи якості є рівень тотального контролю якості. Таким чином, в основі концепції забезпечення якості розглянутого етапу лежить ідея про те, що споживач повинен одержувати тільки якісні вироби, а основні зусилля мають бути спрямовані на постійний контроль якості. Втілення в життя цієї концепції поряд із позитивними моментами призвело до різкого зростання витрат на контроль якості [4].

Уже з 20-х років XX ст. почалися спроби вирішити зазначене вище протиріччя. У травні 1924 року доктор В. Шухарт запропонував контрольні карти, які дозволили зосередити зусилля не на кінцевому контролі якості, а на контролі технічних процесів. Також у даний час при управлінні якістю фірми починають враховувати зовнішні для них фактори, і насамперед купівельний попит.

Наступною моделлю системи управління якістю є модель Еттінгера – Сіттіга, яка являє собою модель концепції, що

враховує необхідність керувати функціональною якістю. Модель має форму кола, кожен сектор безперервного кола відображає певний склад функцій – вивчення попиту, формування цілей, конструювання виробів, планування виробничих процесів, виробництво, розподіл, обслуговування споживачів після збуту виробів, експлуатація виробу. На відміну від моделі Фейгенбаума ця модель враховує і необхідність керувати функціональною якістю, і вплив попиту на якість продукції. Тут перший етап кожного циклу управління якістю – вивчення попиту. Однак цей попит фіксувався самим виробником, що далеко не завжди правильно [3].

Модель Джурана являє собою спіраль, що відображає безперервне формування і поліпшення якості. Кожен виток висхідної спіралі позначає процес підвищення якості. Модель Джуран включає 13 етапів, починається обстеженням ринку і закінчується технічним обслуговуванням у процесі використання виробів за призначенням. Модель орієнтується на маркетингову концепцію виробничо-комерційної діяльності підприємства. Вона передбачає постійне вивчення попиту на ринку збуту та експлуатаційних показників якості продукції, що обумовлює повну орієнтацію виробництва на вимоги споживачів і ринок збуту. При цьому цикл управління якістю починається і закінчується обстеженням ринку. Однак «петля якості» не відображає процес підвищення якості [4].

Також слід відмітити вітчизняні системи управління якістю, серед яких найбільш характерними представниками системної організації робіт вважаються: Саратовська система бездефектного виготовлення продукції; ЯНАРСПИ; Ярославська система НОРМ; Львівська комплексна система управління якістю продукції [5].

Зазначені моделі стали основою детальної розробки в провідних країнах систем управління і забезпечення якості продукції. Позитивний досвід такої діяльності відображений у міжнародних стандартах ISO серії 9000, що встановлюють вимоги до систем якості, розроблені Міжнародною організацією зі стандартизації (ISO).

Фундаментальною спрямованістю ISO серії 9000:2000 є застосування процесного підходу до всіх видів виконуваних організацією робіт. Відповідно до даного підходу діяльність організації описується у вигляді серії взаємопов'язаних «входів» і «виходів». Для того щоб результативно функціонувати, організації повинні управляти численними взаємопов'язаними і взаємодіючими процесами [2].

Модель системи менеджменту якості, запропонована в стандартах ISO 9000:2000, базується на задоволенні потреб зацікавлених осіб при постійному поліпшенні системи менеджменту якості. Об'єктами управління виступають етапи життєвого циклу продукції. По суті, етапи життєвого циклу продукції є доопрацьованій моделлю Джурана. Її найбільш істотна відмінність – заключний етап, етап утилізації. Поява цього етапу відображає зростаюче значення захисту навколишнього середовища.

Отже, моделі систем управління якістю розвивалися в процесі еволюції, починаючи від закладання ідеї про тоталь-

ний контроль якості продукції, закінчуючи ідеєю про задоволеність потреб зацікавлених осіб при постійному поліпшенні системи менеджменту якості. Розглянуті моделі систем управління якістю є основою для формування організаційної структури систем якості.

Управління якістю має бути постійним – це безперервний процес. У той же час цей процес має бути спрямований на постійне вдосконалення. Тільки принцип постійного вдосконалення дозволяє фірмі відстоювати на ринках збуту свої позиції в боротьбі з конкурентами. Підвищення якості відноситься до інтенсивних факторів розвитку економіки, що визначає актуальність принципу інтенсивності. Прориви в галузі якості на сучасних підприємствах здійснюються на основі інновацій, орієнтованих на інтенсивний розвиток якості [9].

На підставі розглянутих моделей систем управління якістю можна зробити найважливіший висновок про те, що система якості є системою управління підприємством, тобто функціонує одночасно з усіма іншими видами його діяльності і взаємодіє з ними. Саме це забезпечує єдність кількісних і якісних аспектів виробництва.

Таким чином, організаційна структура загального керівництва якістю повинна встановлюватися в межах управління діяльністю всього підприємства в цілому (в комплексі) при обов'язковому визначенні ієрархії повноважень і їх взаємозв'язків. Таким чином, менеджмент якості має охоплювати весь персонал організації, на всіх рівнях її організаційної структури [4].

Дана ідеологія знайшла відображення в новій концепції управління якістю Total quality management (TQM), що розуміється як тотальний менеджмент якості («загальне управління якістю», «загальний менеджмент якості»). Її складові частини іноді називають total quality («загальна якість»), CWQC (company wide quality control – «управління якістю в масштабах компанії») [2].

За визначенням, що надано в ISO 9000:2000, тотальний менеджмент (управління) якості – менеджмент якості організації, що охоплює всю організацію. Тобто тотальний менеджмент якості має бути заснований на участі всіх членів організації і спрямований на досягнення довгострокового успіху, що приносить вигоди для всіх зацікавлених сторін організації. Управління якістю, будучи підсистемою загальної системи управління, діяльністю підприємства, забезпечує безперервний вплив на якість процесу виробництва продукції (починаючи з встановлення необхідного рівня якості до задачі продукції замовнику) на всіх рівнях управління (від керівника організації до робітників) [2].

Розглянуті моделі систем управління якістю є основою для формування організаційної структури управління якістю.

Організаційні структури управління якістю різноманітні, оскільки організації розрізняються між собою по розмірах, об'єму і номенклатурі продукції, що випускається, тощо.

Проте можна сформулювати загальні принципи побудови організаційних структур управління якістю [8]:

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- відділення робіт по плануванню і програмуванню всієї діяльності по управлінню якістю від поточних робіт по регулюванню і контролю якості;
- централізація у вирішенні питань загальної політики при децентралізації у вирішенні оперативних питань, пов'язаних із забезпеченням якості;
- створення організаційних механізмів, що дозволяють здійснювати координацію робіт по забезпеченню якості;
- здійснення заходів профілактичного характеру, спрямованих на відвертання причин виникнення дефектів і підвищення якості;
- забезпечення можливості окремих продуктів;
- створення організаційних умов, що забезпечують внутрішній розвиток оргструктури.

Формування структурних підрозділів органів управління якістю може відбуватися за такими критеріями [6]:

- по виконуваних функціях;
- по видах продукції;
- по великих проектах;
- по етапах виробничого циклу створення продукції;
- по технологічних процесах і устаткуванні.

Перші три типи критеріїв визначають побудову загальної структури управління якістю, тоді як два останніх визначають формування структурних одиниць, зайнятих регулюванням і контролем якості в процесі виробництва.

За виконуваними функціями структурні підрозділи формуються шляхом угруповання однорідних видів діяльності в рамках однієї структурної одиниці. Кількість таких одиниць визначається кількістю видів функцій. При цьому угруповання робиться так, щоб уникнути їхнього дублювання.

За видами продукції, що випускається, структуризація ґрунтується на угрупованні видів діяльності за ознакою однотипної продукції на відміну від угруповання однорідних функцій.

При виконанні особливо відповідальних проектів створюється структура так званого проектного управління. Всі види діяльності по забезпеченню якості продукції, що виготовляється за цим проектом, виконуються у рамках існуючих або знову сформованих структурних одиниць, під керівництвом спеціально призначених осіб.

При структуризації по видах виробничих процесів, вживаного устаткування організаційні підрозділи формуються за принципом обслуговування певного типу виробничого устаткування або технологічного процесу. Згідно з цим принципом структуризації виділяються окремі підрозділи, наприклад зварювальні, ливарні тощо.

Структуризація по етапах виробничого циклу часто виконується при структуризації органів, що здійснюють технічний контроль і регулювання якості продукції в процесі її виготовлення. Згідно з цим принципом виділяються органи, зайняті проведенням вхідного, поточного контролю, випробувань готової продукції, контролю в процесі упаковки, зберігання, експлуатаційного обслуговування споживача.

При створенні організаційної і функціональної структури системи управління якістю доцільно виходити з таких основних положень:

- управління якістю, будучи підсистемою загальної системи управління, діяльністю підприємства, забезпечує безперервну дію на якість процесу виробництва продукції (починаючи зі встановлення необхідного рівня якості до здачі продукції замовникові) на всіх рівнях управління (від керівника організації до робітників);

- межі бізнес-процесів мають бути чітко встановлені, оскільки це служить основою для визначення процедур по елементах системи якості;

- існуюча система управління має бути доповнена функціями по управлінню якістю і взаємозв'язана з виробничим процесом. Таким чином, створювана система якості приводить до зміни існуючої організаційної структури управління підприємством. Зміна структури і функцій управління дасть можливість чіткіше і злагоджено організувати діяльність по створенню, виготовленню і обслуговуванню будівельної продукції;

- сукупність взаємозв'язаних основних, допоміжних і обслуговуючих процесів є бізнес-моделлю підприємства. Тому для того, щоб легше було формалізувати виробничий процес при розробці системи управління якістю, доцільно провести декомпозицію бізнес-моделі на бізнес-процеси, кожен з яких характеризується своїм об'єктом управління.

У рамках кожного з виділених бізнес-процесів реалізуються відповідні функції управління.

Виробничий процес, характерний для кожного підприємства, за своєю структурою та змістом неоднорідний і складається з різних операцій, які по складу виконуваних робіт можна підрозділити на основні технологічні, допоміжні і обслуговуючі процеси.

Розробка бізнес-моделі супроводжується аналізом процесу управління і внесенням у разі потреби змін у виробничий процес і організаційну структуру. При цьому важливо встановити, в якому ступені досягнення цілей, які були сформульовані при визначенні політики в області якості, забезпечуватимуться при рішенні завдань у рамках виділених бізнес-процесів.

Формалізація виробничого процесу і внесення в нього відповідних змін сприятимуть тому, що не лише СУЯ в цій організації почне функціонувати ефективніше, а й сам виробничий процес здійснюватиметься якісніше. В ході виконання цієї роботи з'явиться можливість об'єктивно оцінити, де відсутня потрібна інформація або є не в повному обсязі або, навпаки, використовується надто багато різних документів і інструкцій [10].

Необхідно зробити покроковий розподіл виробничого процесу, що дасть можливість встановити потребу в процедурах, які необхідно включити в систему якості для кожного підприємства на рівні об'єкта управління (керованої підсистеми) і на рівні органу управління (підсистеми, що управляє).

Приведені основні положення вже випробувані на практиці і дали позитивні результати.

Висновки

Отже, на сьогодні, по-перше, не вирішена проблема щодо побудови структури системи управління якістю, не побудована модель простору управління якістю, відсутні підходи до визначення всіх задач управління якістю.

У результаті проведеного дослідження ми дійшли висновку, що для удосконалення будь-якої системи, в тому числі системи управління якістю, необхідно визначити множину задач управління, без розв'язання яких неможливе досягнення поставлених перед організацією цілей. Своєю чергою, визначення множини об'єктивно існуючих задач управління вимагає побудови чіткої структури системи управління за певними ознаками. Для цього доцільно застосувати метод декомпозиції. Результатом його застосування стане повний перелік існуючих задач управління, задачі при цьому не матимуть перетинів, тобто будь-яке рішення остаточно може прийматися лише в одній задачі управління, розмір задач не повинен перевищувати потужності відповідного органу управління, а також при формуванні множини задач будуть відображені змістовні та інформаційні зв'язки між задачами як по горизонталі, так і в ієрархічній структурі.

Список використаних джерел

1. Алімов А.Н. Конкурентоспроможність національної економіки / А.Н. Шаповал, В.Н. Ємченко / АН України. Ін-т економіки. – К., 2001. – 59 с.
2. ДСТУ ISO 9000:2007. Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів. – На заміну ДСТУ ISO 9000–2001; надано чинності 2008.01.01. – К.: Держспоживстандарт України, 2008. – V, 29 с.
3. Джеймс Харрінгтон. Управление качеством в американских корпорациях: Сокр. пер. с англ. / Авт. вступ. ст. и науч. ред. Л.А. Ко-нарева / Д. Харрінгтон. – М.: Экономика, 1990. – 272 с.
4. Джуран Д. Все о качестве: Зарубежный опыт / Д. Джуран. Вып. 2. Высший уровень руководства и качество. – М., Изд-во стандартов, 1993. – 45 с.
5. Ершов А.К. Управление качеством: Уч. пособие. – М.: Университетская книга; Логос, 2008. – 288 с.
6. Ефимов В.В. Управление качеством: Учебное пособие. – Ульяновск: УлГТУ, 2000. – 141 с.
7. Исикава К. Японские методы управления качеством / К. Исикава. – М.: Экономика, 1988. – 197 с.
8. Кане М.М., Иванов Б.В., Корешков В.Н., Схиртладзе А.Г. Системы, методы и инструменты менеджмента качества: Уч. пособие. – СПб.: Питер, 2008. – 560 с.
9. Шаповал М.І. Менеджмент якості / М.І. Шаповал. Підручник. – 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2007. – 471 с.
10. Українська асоціація якості [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uaq.org.ua>

О.О. НЕПОЧАТЕНКО,
д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів і кредиту

Забезпечення фінансової безпеки аграрних формувань

За умови фінансової нестійкості та економічних протиріч виникають передумови та потреба у забезпеченні фінансової безпеки. Адже фінансова безпека сприяє успішному розвитку сільського господарства і забезпеченню продовольчої безпеки в державі. У статті виявлено особливості формування необхідного рівня фінансової безпеки в аграрних формуваннях. Встановлено, що фінансова безпека як стан ефективного використання ресурсів агроформувань виражається системою фінансових показників, високі значення яких свідчать про рентабельність господарювання, наявність достатнього обсягу власних джерел фінансування, ефективність використання залучених джерел та прийнятний рівень забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання.

Ключові слова: фінансова безпека, загроза, захист, фінансова стабільність, рентабельність, аграрні формування.

При финансовой неустойчивости и экономических противоречиях возникают предпосылки и потребность в

обеспечении финансовой безопасности. Ведь финансовая безопасность способствует успешному развитию сельского хозяйства и обеспечению продовольственной безопасности в государстве. В статье выявлены особенности формирования необходимого уровня финансовой безопасности в аграрных формированиях. Установлено, что финансовая безопасность как состояние эффективного использования ресурсов агроформирований выражается системой финансовых показателей, высокие значения которых свидетельствуют о рентабельности хозяйствования, наличии достаточного объема собственных источников финансирования, эффективности использования привлеченных источников и приемлемом уровне обеспечения финансовой безопасности субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: финансовая безопасность, угроза, защита, финансовая стабильность, рентабельность, аграрные формирования.

Subject to financial instability and economic contradictions arise prerequisites and the need to ensure financial

security. For financial security contributes to the successful development of agriculture and ensure food security in the country. The article revealed features of formation of the required level of financial security in agrarian formations. Established that financial security as a condition of resource-efficient agricultural enterprises expressed the system's financial performance, high value which indicates the profitability of entities, a sufficient amount of the irfunding sources, efficient use of borrowed sources and provide an acceptable level of financial security entities.

Keywords: financial security, threat protection, financial stability, profitability, agrarian formation.

Постановка проблеми. Однією із найважливіших умов забезпечення стійкого зростання аграрного сектору економіки України та формування позитивних результатів фінансової діяльності аграрних формувань є існування ефективної системи фінансової безпеки, яка забезпечить захист агроформувань від зовнішніх та внутрішніх загроз.

Фінансова безпека аграрних формувань залежить від стану фінансової безпеки країни. Забезпечення фінансової безпеки країни є особливо актуальним для країн із транзитивною економікою, в яких система державних фінансів не є досить стійкою, що, зокрема, стосується і України. В даний час фінансова безпека України знаходиться під загрозою. Адже всі складові забезпечення фінансової безпеки знаходяться в незадовільному стані [4]. Банківська система України належить іноземним інвесторам, не створена єдина податкова система, постійною є розбалансованість державного бюджету. Все вищезазначене створює загрозу фінансовій безпеці України, а отже і фінансовій безпеці аграрного сектору як одного з основних компонентів економіки держави. Це визначає актуальність проблеми дослідження постійної зміни факторів середовища та розроблення заходів забезпечення фінансової безпеки аграрних формувань.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Важливою умовою забезпечення сталого розвитку аграрних формувань як господарських систем виступає фінансова безпека їхньої діяльності. Інструментарій регулювання та управління фінансовою безпекою розроблений і удосконалений О. Амошею, Н. Андреевою, О. Арєф'євою, Б. Буркинським, О. Гривківською [2], О. Гудзь [3], А. Сухоруковим [4], Б. Пасхавером, Н. Прокопенко, В. Трегочуков, С. Харічковим, А. Чупісом [5] та ін.

Незважаючи на наявність наукових розробок щодо забезпечення та управління фінансовою безпекою загалом, деякі проблеми, зокрема у сфері фінансової безпеки аграрного сектору, й надалі залишаються не розв'язаними. Так, у наукових дослідженнях не розглядається комплексне питання забезпечення фінансової безпеки, де пов'язуються економічні, технічні та операційні цілі як складові процесу функціонування аграрних формувань, що орієнтовано на досягнення фінансово-економічної ефективності їх діяльності. На основі системного підходу до аналізу трактування

поняття «фінансова безпека» вказаними дослідниками визначено, що вона є особливим станом системи, а також окремим напрямом економічної науки. Аграрне формування розглядається як господарська система, що потребує підтримки стійкого розвитку в умовах впливу дестабілізуючих факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на підставі своєчасного попередження впливу внутрішніх та зовнішніх загроз. Загроза для господарської системи – це конкретна небезпека, що створює перешкоди в її функціонуванні задоволенні її економічних інтересів.

Проблеми фінансової безпеки останнім часом набули неабиякого значення. Фінансова безпека як поняття все частіше розглядається не в контексті економічної безпеки, як це було раніше. Фінансова складова економічної безпеки посіла домінуючу позицію в сучасній економіці, яку можна охарактеризувати нині як економіку, управління якою здійснюється фінансовим чином, за допомогою фінансових механізмів, фінансових важелів, фінансових стимулів з метою досягнення фінансової мети. Водночас фінансова безпека залишається найважливішою частиною економічної безпеки, оскільки право визначення стратегічного розвитку належить лише тому, хто направляє грошові потоки.

Метою статті є виявлення особливостей формування необхідного рівня фінансової безпеки в аграрних формуваннях.

Виклад основного матеріалу. Проблеми фінансової безпеки за сучасних умов виявляються в економічних показниках галузі, фінансовому стані суб'єктів господарювання, їх ліквідності, платоспроможності та кредитоспроможності, зміні структури фінансування, зниженні конкурентоспроможності галузі та послабленні позицій аграріїв у формуванні продовольчої безпеки, незважаючи на зростання рівня рентабельності основної діяльності за останні роки.

Ринок як система господарювання передбачає використання нових фінансових методів, що прийшли на зміну застосовуваним у командно-адміністративній економіці, які ґрунтуються не просто на беззбитковості діяльності аграрних формувань, а на формуванні у них такої кількості фінансових ресурсів, яка б забезпечила максимальні можливості з формування прибутку аграрних формувань за будь-якого типу орієнтації на нього (одержання максимального прибутку, задовільного, мінімального або відсутність збитків при дотриманні неприбуткової мотивації) [1]. Тому такий метод реалізації фінансового механізму діяльності агроформувань, як фінансове забезпечення, виконує навантаження не тільки формування фінансових ресурсів, тобто фінансування діяльності, а й забезпечення діяльності ними, тобто містить елемент достатності сформованих фінансових ресурсів.

Головна мета фінансової безпеки – гарантувати найбільш ефективне використання ресурсів аграрних формувань для забезпечення стабільного функціонування та динамічного розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім загрозам [5].

Тому основними функціональними цілями фінансової безпеки слід вважати такі:

- забезпечення безпеки капіталу та майна аграрних формувань;
- забезпечення фінансової стійкості, незалежності;
- досягнення конкурентоспроможності та високого рівня економічного потенціалу;
- досягнення високого рівня менеджменту, оптимальної організаційної структури управління агроформуванням;
- правова захищеність господарської діяльності аграрних формувань.

Фінансова безпека аграрного формування характеризується сукупністю показників, а саме: ліквідністю, рентабельністю діяльності, платоспроможністю і фінансовою стійкістю, діловою активністю, ринковою стійкістю (ефективністю використання майна), інвестиційною привабливістю.

Система забезпечення фінансової безпеки аграрних формувань може бути побудована на основі таких принципів [1]:

1. Пріоритет заходів попередження. Зміст цього принципу полягає у своєчасному виявленні тенденцій і передумов, що сприяють розвитку загроз фінансовому стану аграрних формувань.

2. Законність. Заходи фінансової безпеки аграрних формувань розробляються на основі та в межах діючого нормативно-правового регулювання.

3. Комплексне застосування коштів. Для забезпечення фінансової безпеки використовуються всі наявні в розпорядженні аграрних формувань майнові та фінансові ресурси.

4. Координація та взаємодія ззовні й усередині аграрних формувань. Протидія загрозам здійснюється завдяки об'єднанню зусиль усіх підрозділів і служб агроформувань.

5. Компетентність. Топ-менеджмент та працівники фінансового відділу мають вирішувати питання фінансової безпеки на високому професійному рівні.

6. Системність. Цей принцип припускає врахування всіх факторів, які здійснюють вплив на фінансову безпеку аграрного формування.

Загальна оцінка фінансового забезпечення аграрних формувань полягає в тому, що:

- власні фінансові ресурси аграрних формувань є обмеженими, оскільки основні засоби характеризуються високим рівнем спрацьованості, деформовано занижені витрати не забезпечують потенційних урожаїв сільськогосподарських культур та продуктивності худоби, істотний вплив на що справляють кліматичний фактор та їхні природні можливості. Отже, аграрний сектор, який вимагає високотехнологічного обладнання для виробництва необхідної кількості конкурентоспроможної продукції, вирішити цю проблему шляхом використання коштів амортизаційного фонду, сформованого за рахунок нарахування амортизації на фізично і морально зношені основні засоби, реально зменшеного до того ж інфляцією, не зможе. Водночас прибутків галузі, незважаючи на вищий, ніж за іншими видами економічної діяльності, рівень рентабельності, недостатньо для виробництва

конкурентоспроможної на товарних ринках продукції, а тому переважаюча частина аграрних формувань частіше формує нерозподілений прибуток, аніж витрачає його на розвиток виробництва, оскільки розміри останнього потребують його нагромадження протягом певного періоду [3];

- користуватися кредитами може не кожне аграрне формування з тієї причини, що при перевищенні рівнем відсоткової ставки (навіть з урахуванням дії пільгового механізму кредитування виробників-аграріїв) рівня рентабельності господарюючого суб'єкта виникає ситуація значних фінансових втрат при споживанні дорогих позичених коштів, що призводить до пониження раніше досягнутого рівня рентабельності або появи збитку. Крім того, високий рівень ризику кредитування сільського господарства за умов кризових явищ не стимулює активізацію банками кредитної діяльності у згаданому секторі економіки, що, своєю чергою, вимагає альтернативних джерел кредитування.

Таким чином, ситуація, що склалася на даний час в аграрному секторі, вимагає реалізації заходів, які б поліпшили фінансове забезпечення сільського господарства шляхом збільшення вхідних грошових потоків, зокрема прибутку галузі, поліпшення кредитування виробництва, залучення фінансових ресурсів за допомогою випуску акцій та отримання цільових надходжень з бюджету [2].

Основною формою фінансового забезпечення у аграрному секторі залишається самофінансування. Саме за рахунок власних коштів юридичних і фізичних осіб забезпечуються потреби простого і розширеного відтворення. Проте незаперечним є факт щодо необхідності кредитного забезпечення діяльності галузі, особливості функціонування якої створюють об'єктивні передумови залучення кредитів і вимагають ефективного їх використання. Мало того, аграрії гостро відчують потребу в кредитах, а можливості залучити їх через свою високу ризикованість, низьку кредитоспроможність та платоспроможність мають обмежені. Тому дана проблема вимагає і в подальшому фінансового регулювання її вирішення з боку держави (створенням фондів підтримки для задоволення інтересів всіх суб'єктів: виробників-аграріїв з позиції безперервності фінансування їх діяльності, виконання виробничої програми та отримання запланованих кінцевих результатів; банків – з позиції отримання ними позичкового відсотка; держави – вирішенням стратегічного завдання – зміцнення її продовольчої безпеки).

Протягом останнього часу набуває поширення спосіб формування фінансових ресурсів у галузі за допомогою випуску акцій.

Головним нематеріальним активом агроформувань є організації їх бізнес-діяльності, що дає змогу позиціонувати агроформування на ринку капіталів як окремі одиниці, що мають цінність для споживачів-інвесторів.

Практика показала, що за сучасних умов це виявився чи не єдиний можливий шлях для залучення сторонніх інвестицій та примноження вартості власного бізнесу. В результаті

українські аграрні формування стали активними учасниками міжнародних ринків капіталу і є безсумнівними лідерами в цьому напрямі в порівнянні з підприємствами інших галузей (особливо після обвалу ринку нерухомості – і гальмування розвитку ріелторських компаній). Так, до початку кризи можна констатувати 12 успішних розміщень капіталу українських агроформувань. У 2009–2012 роках українські агроформування здійснили ще вісім успішних спроб залучення капіталу з міжнародних фондових ринків (єдині серед решти галузей України). Тобто залучення фінансових ресурсів з міжнародних фондових ринків є одним з перспективних шляхів забезпечення відповідного рівня фінансового безпеки аграрних формувань.

При характеристиці основних складових механізму забезпечення фінансової безпеки аграрних формувань необхідно враховувати таке.

По-перше, вони повинні формуватися, зважаючи на його фінансові інтереси: зростання ринкової вартості агроформувань через залучення фінансових ресурсів з міжнародних фондових ринків, максимізація прибутку тощо.

По-друге, враховувати принципи управління фінансовою безпекою агроформувань та дотримуватися господарського законодавства.

До складу фінансових інструментів забезпечення фінансової безпеки аграрного формування, що визначають його фінансові відносини, слід віднести: платіжні інструменти (доручення, акредитиви та ін.), кредитні інструменти (угоди про кредитування), депозитні інструменти (депозитні сертифікати, угоди), інвестиційні інструменти (акції, паї), інструменти страхування (страхова угода).

Важливим елементом забезпечення фінансової безпеки аграрних формувань є інформаційно-аналітична підсистема управління фінансовою безпекою агроформувань, яка має містити такі дані: якісні і кількісні значення індикаторів фінансової безпеки, наявність або потенційність ризиків і загроз, формалізовані фінансові інтереси і стан їхньої реалі-

зації, стратегічний план забезпечення фінансової безпеки агроформування, якісні і кількісні параметри використання фінансових ресурсів, обсяг останніх, а також джерела їх надходження, фінансовий план (бюджет).

Висновки

Однією з найважливіших проблем ефективного розвитку аграрних формувань є забезпечення фінансової безпеки. Забезпечення фінансової безпеки вимагає створення в аграрному формуванні власної системи безпеки, що покликана на своєчасне виявлення та запобігання зовнішнім та внутрішнім загрозам, забезпечення захисту інтересів агроформування та досягнення ним основної мети діяльності. Для забезпечення фінансової безпеки в агроформуванні і можливості передбачення ризиків повинна існувати система органів управління фінансовою безпекою, що мають проводити діагностування стану суб'єкта господарювання, прогнозувати можливі загрози та здійснювати низку заходів із забезпечення стабільності системи фінансової безпеки аграрного формування.

Список використаних джерел

1. Горячева К.С. Формування механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства / К.С. Горячева // Менеджер. – 2004. – №2 (28). – С. 96–103.
2. Гривківська О.В. Забезпечення фінансової безпеки сільського господарства: монографія / О.В. Гривківська. – Тернопіль: Астон, 2012. – 340 с.
3. Гудзь О.Є. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств: монографія / О.Є. Гудзь. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 578 с.
4. Сухоруков А.І. Фінансова безпека держави: навч. посіб. / А.І. Сухоруков, О.Д. Ладик. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 192 с.
5. Чупіс А.В. Фінансова безпека сільськогосподарських підприємств / А.В. Чупіс // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2009. – Вип. 2. – С. 36–40. – (Фінанси і кредит).

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

А.В. ЧЕРЕП,
д.е.н., професор,
Т.А. ВЕНИЦЬКА,

Запорізький національний університет

Бізнес-інкубатори в сфері сучасної державної підтримки розвитку регіональної інноваційної інфраструктури

У статті розглянуті теоретико-методичні питання сутності видів та функцій бізнес-інкубаторів, сформовано першочергові завдання щодо державної підтримки розвитку бізнес-інкубаторів як складового елементу регіональної інноваційної інфраструктури в сучасних умовах.

Ключові слова: інноваційне підприємництво, інноваційна інфраструктура, бізнес-інкубатори, державна підтримка розвитку регіональної інноваційної інфраструктури.

В статье рассмотрены теоретико-методические вопросы сути видов и функций бизнес-инкубаторов, сформированы первоочередные задачи по государственной поддержке развития бизнес-инкубаторов как составного элемента региональной инновационной инфраструктуры в современных условиях.

Ключевые слова: инновационное предпринимательство, инновационная инфраструктура, бизнес-инкубаторы, государственная поддержка развития региональной инновационной инфраструктуры.

The article describes the theoretical and methodological issues essence of the types and functions of business incubators sformvano priorities for the state support of business incubators as part of regional innovation infrastructure in the modern world.

Keywords: innovative enterprise, innovative infrastructure, business-incubators, state support of development of regional innovative infrastructure.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції у розвитку світової цивілізації пов'язані з принциповими змінами, що відбулися в характері функціонування суспільного виробництва. Ці зміни обумовлені процесами глобалізації, застосуванням сучасних інформаційних технологій, прискоренням змін у середовищі організацій, інноваційною спрямованістю та підприємницьким типом управління тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми свідчить про те, що питанням забезпечення бізнес-інкубатора в науковій літературі приділено досить значну увагу. Про це свідчать праці таких науковців, як А. Васильєва [2], В. Зянько [5], М. Жук [6], І. Купченко [8], В. Ляшенко [9], Н. Михайлов [10], Т. Бережная [11], С. Соколенко [12] та ін.

Метою статті є уточнення поняття «бізнес-інкубатор», визначення першочергових завдань щодо державної підтримки розвитку бізнес-інкубаторів як складового елементу регіональної інноваційної інфраструктури в сучасних умовах.

Головною метою створення бізнес-інкубатора є сприяння розвитку малого бізнесу та підтримки їх роботи на початковому етапі і подальшого посилення їх зростання.

Виклад основного матеріалу. В умовах інформаційної глобалізації повним ходом йде технічна глобалізація. Високі технології стають загальнодоступні, і міра їх можливо-го використання визначається лише економічними ресурсами і інтелектуальним потенціалом країни. Перехід суспільства в якісно новий стан, що характеризується здатністю найефективнішого використання накопичених знань, стає визначальною запорукою виходу на належний рівень технологічного і соціально-економічного розвитку серед провідних країн світового простору. Роль і місце України в цьому глобальному просторі залежить від спроможності нарощувати і використовувати свої конкурентні переваги. Вирішення цієї проблеми у визначальній мірі залежить від ефективної і гнучкої інноваційної спрямованості регіонально економічної політики, яка, з одного боку, повинна враховувати загальнодержавні інтереси, а з іншого – свої власні, виходячи з потреб реалізації тих чи інших цілей і завдань та наявності відповідного регіонального потенціалу і ресурсів.

Одним із базових комплексних чинників регіонального розвитку є територіальна інфраструктура. В сучасних умовах важливо звернутися до досвіду тих регіонів, що намагаються обґрунтувати перспективи інфраструктурного облаштування своїх територій, особливо з врахуванням завдань, які виникають у питаннях структурної перебудови економіки України і переходу на інноваційну модель розвитку.

Під інноваційною інфраструктурою слід розуміти увесь спектр взаємодіючих структур як державної, так і приватної форми власності, необхідних для забезпечення розвитку і підтримки всіх стадій інноваційного процесу. До інноваційної інфраструктури належать:

- виробничо-технологічні структури (технопарки, інноваційно-технологічні центри, бізнес-інкубатори, інноваційно-технологічні та інжинірингові фірми);
- об'єкти інформаційної системи (аналітичні і статистичні центри, інформаційні бази і мережі);
- організації з підготовки та перепідготовки кадрів у галузі технологічного менеджменту (поява нової категорії фахівців з комерціалізації результатів НДДКР);
- фінансові структури (бюджетні, позабюджетні, венчурні, страхові фонди, кредитно-гарантійні організації небанківського сектору, банки, фінансово-промислові групи, орієнтовані на технологічну інноваційну діяльність);
- система експертизи (центри можуть давати експертні висновки для виробників, інвесторів, страхових служб тощо);
- система патентування, ліцензування і консалтингу з питань охорони, захисту, оцінки і використання інтелектуальної власності, оцінки комерціалізації наукових результатів;
- система сертифікації, стандартизації й акредитації [1].

Бізнес-інкубатори є важливим елементом ефективної регіональної інноваційної інфраструктури та формування завдань щодо підтримки їх розвитку на регіональному та державному рівнях у сучасних умовах господарювання.

Бізнес-інкубатор – інноваційна структура, яка першочергово підтримує інноваційне підприємництво та тих підприємців, які з будь-яких причин не можуть самостійно розпочати власну справу [2].

Бізнес-інкубатор – гнучка структура, яка може бути пристосована до вирішення різноманітних завдань, які спрямовані на поживлення економічної активності як в цілому, так і в конкретних секторах економіки. Оскільки в Україні бізнес-інкубатори лише нещодавно зайняли місце важливого елементу інноваційної інфраструктури, більшість з них належить до неприбуткових організацій, проте відповідно до світової практики розвитку бізнес-інкубаторів отримання доходів є одним з функціональних блоків їх діяльності [7].

Світова практика свідчить, що за допомогою вказаних інноваційних структур розв'язуються такі актуальні завдання, як: вдосконалення галузевої структури виробництва і прискорення економічного розвитку територій; активне впровадження у виробництво вітчизняних і зарубіжних науково-технічних розробок; випробування на локальному рівні різних варіантів впровадження нових форм господарювання і пристосування до умов внутрішнього ринку, практичне навчання місцевих фахівців прийомам і методам міжнародного бізнесу.

Бізнес-інкубатори є необхідним елементом виживання і успішної діяльності малих інноваційних структур тому, що вони надають численні інноваційні послуги, до яких, зокрема, належать:

- оренда приміщень;
- прокат наукового і технологічного устаткування на певний період;
- консультації з економічних та юридичних питань;
- фінансові послуги;
- експертиза інноваційних проектів (науково-технічна, екологічна, комерційна);
- інформаційне та рекламне забезпечення тощо [5].

Організаційна структура бізнес-інкубаторів зорієнтована на якісні послуги малим інноваційним утворенням, оскільки їх успіх напряму залежить від того, щоб малі інноваційні структури якомога швидше ставали рентабельними, що гарантує бізнес-інкубатору значну частку в їхніх майбутніх прибутках.

Досвід зарубіжних країн свідчить, що інкубатори бувають трьох видів:

- неприбуткові – це ті, що працюють із залученням коштів місцевих органів влади. Інкубатори такого виду отримують з орендарів плату, яка значно нижча ніж у середньому в країні. Цього достатньо, щоб утримувати основний персонал, який працює в інкубаторі;
- прибуткові – ті, що не надають пільг, здійснюючи комерційні послуги. Це переважно приватні бізнес-інкубатори, чисельність яких зростає. Вони пропонують орендарям широке коло різноманітних послуг, за користування якими отримують платню;
- інкубатори, які функціонують при науково-дослідних інститутах, вищих навчальних закладах. Вони виступають як

сполучна ланка в розробці нововведень між науковими установами і приватним бізнесом, надають ефективну підтримку підприємствам, які мають намір опанувати високотехнологічну продукцію: необхідні консультації науковців, дослідну та лабораторну базу, обчислювальну техніку, можливість користування бібліотекою [2].

Для України, як для держави, що розвивається, нагальним завданням є нарощування конкурентних переваг щодо розвинених країн через розвиток інтелектуального потенціалу країни. Основним етапом при вирішенні поставленого завдання є стимулювання ділової активності як малого та середнього бізнесу, так і великого. Незалежно від розмірів та кількості підприємств у регіоні головним фактором їхнього розвитку є існування відповідної інфраструктури. Сьогодні ж відповідність інфраструктури здебільшого визначається її інноваційністю, тому саме застосування інноваційних технологій виробництва і збуту продукції, товароруку та управління взагалі – запорука ефективного розвитку окремих підприємств, регіону, країни.

В Україні, де бізнес-інкубатори лише починають входити в ринкове середовище, у багатьох регіонах нашої країни вже набутий певний практичний досвід у вирішенні регіональних проблем шляхом залучення до цього процесу малого приватного бізнесу і надання йому необхідної допомоги через недержавні організації – бізнес-інкубатори. Подальший розвиток у цьому напрямі можливий за умови проведення ретельного аналізу вітчизняного і зарубіжного досвіду, сучасних умов діяльності малого підприємництва і вибору стратегічних напрямків руху на майбутнє [8].

В Україні бізнес-інкубатори в основному створені при деяких вищих навчальних закладах та в регіонах за підтримки

місцевих органів влади і держадміністрацій відповідного рівня. Вивчаючи накопичений вітчизняний досвід формування і функціонування бізнес-інкубаторів, можна визначити такі джерела їхнього фінансування:

- а) кошти міжнародних фондів, програм грантів і кредитів;
- б) кошти зацікавлених міністерств, місцевих адміністрацій, союзів і асоціацій;
- в) кошти учасників інкубаторів;
- г) кошти спонсорів та інвесторів;
- д) кошти комерційних структур і приватних осіб, зацікавлених у роботі бізнес-інкубаторів [9].

Згідно з моделлю, що представлена на рисунку, ми вважаємо, що на сучасному етапі розвитку української економіки, найбільшого значення набуває блок 4 – навчання. Це обумовлено тим, що жорсткі ринкові умови, притаманні сьогодні Україні, потребують від підприємців кропіткого планування, постійного контролю та вдосконалення своєї діяльності. Таким чином, перш за все, для досягнення задовільних результатів розвитку українського підприємництва є інвестування в інтелектуальний капітал та підвищення освітнього рівня, зокрема у сфері набуття практичних навичок ведення бізнесу. На другому етапі на бізнес-інкубатори покладається вирішення питань допомоги з маркетингової діяльності, що дозволить не тільки створити підприємство, а й ефективно розвиватися в конкурентних ринкових умовах.

Отже, подолання перших двох етапів, на нашу думку, сприятиме вирішенню завдань блоку 1, що матиме позитивний вплив на поживлення економіки України та її соціально-економічний розвиток. Як наслідок цього в діяльності бізнес-інкубаторів можливе формування певних статей, за якими структура буде отримувати дохід. Прикладом



Модель бізнес-інкубатору [2]

таких елементів можуть бути послуги, що наведені у блоку 3 моделі бізнес-інкубатору.

Законодавчою базою для бізнес-інкубаторів і інноваційних центрів у частині занять інноваційною діяльністю є закони України «Про державну підтримку малого підприємництва» від 19.10.2000 №2063-III і «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 №40-ГУ [3]. Відповідно до цих законів вони можуть бути віднесені до категорії інноваційних підприємств, якщо розробляють, проводять, надають і реалізують інноваційні продукти і (або) продукцію або послуги, обсяг яких у грошовому вимірюванні перевищує 70% його загального обсягу. Проте практика показала, що відповідно до цього законодавчого документу державна підтримка інноваційної інфраструктури своєї мети остаточно не досягла, що необхідна більш конкретна державна і регіональна політика щодо забезпечення економіко-правових умов ефективного функціонування, як всієї інноваційної інфраструктури, так і, зокрема, бізнес-інкубаторів.

Так, наприклад, законодавча невизначеність статусу окремих елементів інфраструктури, перш за все бізнес-інкубаторів, і комплексу послуг, які вони повинні надавати, приводить до різних підходів в їх тлумаченні. У зв'язку з цим необхідно акцентувати увагу на існуючих особливостях у напрямках діяльності таких структур, зокрема в частині ведення інноваційної діяльності.

Державна і регіональна політика розвитку окремих елементів інфраструктури інноваційного розвитку малого підприємництва має стати частиною загальної концепції державної політики розвитку малого підприємництва і концепції державної регіональної політики, враховувати інтереси і пріоритети держави і регіонів у рішенні соціальних і економічних завдань [6].

Вирішуючи питання щодо формування інфраструктури підтримки інноваційного розвитку підприємництва, необхідно не тільки створювати суб'єктам господарювання умови для більш ефективного ведення власної діяльності, а й сприяти вирішенню загальнонаціональних завдань, а саме: створювати нові робочі місця, сприяти зростанню виробництва і створенню основних механізмів інноваційної моделі його розвитку, уникати диспропорцій в економічному розвитку регіонів. У цілому формування і реалізацію державної політики підтримки і розвитку бізнес-інкубаторів, як і всієї інноваційної інфраструктури, мають забезпечувати органи державної влади і місцевого самоврядування всіх рівнів при взаємодії з науковими, суспільними союзами і об'єднаннями підприємців. Виходячи при цьому з того, що головними завданнями бізнес-інкубаторів, які займаються підтримкою малих підприємств у сфері інноваційної діяльності, мають бути:

- створення умов для інноваційного становлення суб'єктів малого підприємництва;
- створення нових робочих місць у секторі малих виробничих, інноваційних підприємств;

- створення навчальних центрів підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації кадрів з метою забезпечення потреб у висококваліфікованій робочій силі;
- проведення маркетингових досліджень, реклама продукції малих підприємств, просування товарів і послуг на ринках України та за її межами;
- інформаційне забезпечення, консалтингові, юридичні, аудиторські і офісні послуги;
- надання в оренду офісних і виробничих приміщень, лізингові послуги;
- розвиток нових технологій;
- розширення можливостей зв'язку і комунікацій для фірм;
- залучення фінансових та інших ресурсів у регіон, сприяння нарощуванню обсягів інвестицій у мале підприємництво і підвищення їхньої ефективності;
- сприяння структурній перебудові економіки регіону;
- забезпечення взаємодії між підприємництвом (виробництвом) і державним науково-технічним сектором для розвитку кооперативних відносин [5].

А діяльність бізнес-інкубаторів має бути спрямована на:

- створення економіко-організаційних і правових умов для формування інфраструктури інноваційного розвитку малого підприємництва;
- розробку додаткових стимулів для розвитку суб'єктів підприємництва інноваційного напрямку діяльності;
- забезпечення контролю щодо якості і асортиментів послуг, які надаються окремими елементами інноваційної інфраструктури, відповідно до потреб підприємців, максимального їх наближення до суб'єктів малого підприємництва;
- оптимізацію співвідношення в розвитку малого підприємства і інноваційної інфраструктури його підтримки;
- впровадження досягнень науково-технічного прогресу;
- вирішення проблем забезпечення зайнятості населення [2].

Висновки

Отже, створення належної інноваційної інфраструктури як необхідного атрибуту для переходу економіки України до моделі інноваційного розвитку потребує постійної уваги держави, суб'єктів господарювання та вчених і актуалізує подальші дослідження цієї проблеми.

Список використаних джерел

1. Немченко А.Б. Бізнес-інкубатори в сфері сучасної державної підтримки розвитку регіональної інноваційної інфраструктури [текст] / А.Б. Немченко, Т.Б. Немченко: Наукові праці КНТУ. Економічні науки, 2010, вип. 17.
2. Васильєва Л.М. Бізнес-інкубатори як частина інфраструктури підтримки малого підприємництва [Електрон. ресурс] / Л.М. Васильєва. Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr/ep/2010_1/files/EC110_11.pdf>
3. Про державну підтримку малого підприємництва: Закон України від 19.10.2000 №2063-III // rada.kiev.ua

4. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 №40-IV // rada.kiev.ua

5. Зянько В.В. Інноваційне підприємництво в Україні: проблеми становлення і розвитку. Монографія. – Вінниця: УНІВЕРСУМ. – Вінниця, 2005.

6. Жук М.В. Передумови формування національної інноваційної системи прискорення розвитку економіки // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – С. 30–37.

7. Жук М.В., Бородіна О.М. Інфраструктурне забезпечення інноваційного процесу в Україні // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №8. – С. 66–71.

8. Купченко І.М. Державне сприяння розвитку інфраструктури підтримки малого підприємництва в Україні // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №4. – С. 89–96.

9. Ляшенко В.І., Кошелева Е.Г., Толмачева А.Ф. Механізми регулювання розвитку малого підприємництва в Україні: Монографія. – Донець: ООО «Юго-Восток, ЛТД», 2008.

10. Михайлов Н. Инновационная инфраструктура и бизнес // Инновации. – 2004, №8. – С. 48–51.

11. Общие методические положения по формированию специального режима содействия развитию малого предпринимательства в бизнес-инкубаторах / Кол. авторов: Т.Ф. Бережная, А.В. Гайдатов, Е.Г. Кошелева и др. Институт экономики промышленности НАН Украины. – Донець: ООО «Юго-Восток ЛТД», 2003.

12. Соколенко С.И. Производственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры: Укр. контекст. – К.: Логос, 2002.

УДК 659.126:339.92

Р.М. КРАМАРЕНКО,

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

Брендинг міст та регіонів: зарубіжний та вітчизняний досвід

В умовах глобалізації, постійного зростання конкуренції маркетинг території, її імідж та бренд виходять на перший план при порівнянні рівних умов господарювання та проживання. Тому все більше міст цілеспрямовано займаються маркетингом своїх територій, формуванням свого територіального бренду, які обумовлюють інвестиційну та туристичну привабливість міста.

У статті розглянуті питання ролі бренду міста, його логотипа. Акцент зроблено на розгляді успішних прикладів бренду міста як за кордоном, так і на пострадянському просторі.

Ключові слова: мегаполіс, бренд, брендинг міст, логотип.

В условиях глобализации, постоянного роста конкуренции маркетинг территории, ее имидж и бренд выходят на первый план при сравнении равных условий хозяйствования и проживания. Поэтому все больше городов целенаправленно занимаются маркетингом своих территорий формированием своего территориального бренда, обуславливающих инвестиционную и туристическую привлекательность города.

В статье рассмотрены вопросы роли бренда города, его логотипа. Акцент сделан на рассмотрении успешных примеров бренда города как за рубежом, так и на постсоветском пространстве.

Ключевые слова: мегаполис, бренд, брендинг городов, логотип.

In the age of globalization and permanent increase of competition, marketing of the territory, its image and brand come to the fore while comparing the equal conditions

of management and residence. Therefore, a growing number of cities are purposefully involved in marketing of their territories and the territorial brand design determining the investment and tourist attractiveness of the city.

The article deals with the role of the brand. The focus is on reviewing successful examples of how the brand abroad and the former Soviet Union.

Keywords: megapolis, brand, branding cities, logo.

Постановка проблеми. Поняття брендингу міст на сьогодні досить актуальне та популярне. Міста і території, як і компанії, і товари, також володіють оригінальними особливостями, які і можуть служити базовими передумовами для побудови бренду. Якісний бренд завжди справляє істотний вплив на соціальні, економічні та культурні процеси. Брендинг вимірює ці особливості, оцінюючи їх сильні та слабкі сторони, привабливі характеристики.

Бренд потрібен місту для ідентичності, яка, своєю чергою, має бути заснована на цінностях. Крім герба, прапора у міста має бути щось більше. Ось це більше і відображає бренд. Місто має знайти свої цінності, свою ідею і відобразити їх у бренді, а потім висловити його в графічній, візуальній формі, логотипі. Це зовнішнє кодування бренду. Крім логотипу, який є доволі поверхневим візуальним аспектом сіті – брендингу, для створення успішного іміджу необхідна модель стратегічного розвитку, яка б лягла в основу брендингової кампанії. Ніхто не може створити бренд міста «від початку». Він уже існує. Його можна лише формувати. Починати потрібно з ідеї, а потім на її основі розробляти бренд. Бренд – це концепція, яка забезпечує стратегічний розвиток міста на довгі роки вперед.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Можна з впевненістю сказати, що дане питання активно висвітлюється різними вченими, а теоретичні дослідження щодо бренда міст постійно розвиваються. Питання бренда у своїх працях висвітлюють сучасні вітчизняні політологи Д. Богуш, Т. Нагорняк, О. Соскін, Є. Тихомирова, О. Шевченко.

Практичні дослідження в галузі брендингу та маркетингу територій представлені у роботах К. Дінні, К. Келлера, Т. Міхана, Т. Ахеліса; С. Анхольта, В. Тамберга, В. Коновалова, Є. Пестернікова, Д. Візгалова, В. Пекаря, О. Азаряна, О. Кендухова, Л. Радкевича.

Брендинг територій – це сучасний та перспективний напрям наукових досліджень і маркетингових практик у світі. Сьогодні інтенсивний розвиток зазначеного напрямку обумовлений підвищенням мобільності людей і фірм, зростанням індустрії туризму, посиленням комунікаційних обмінів, необхідністю створення та підтримки позитивного іміджу певної території, який міг би захопити людей, спонукати їх до відвідування «розкручених» місць і вкладання довгострокових інвестицій [3].

Мета статті. Автор статті мав за мету підсумувати та систематизувати вітчизняний та зарубіжний досвід бренда міст як однієї з форм вираження міської ідентичності.

Виклад основного матеріалу. Бренд міста – сутність, що лежить між враженням жителів (ідентичністю) і поглядом гостей (образом міста). Як правило, він має візуальне вираження – девіз, логотип, фірмовий стиль і має сенс, перш за все, тоді, коли пов'язаний зі стратегією розвитку міста.

Брендинг територій – цілеспрямований процес формування, презентації та просування певної території на світовому ринку. Фактично просування бренда – це свого роду створення бажаної репутації міста, що тягне за собою зростання прямих і непрямих інвестицій.

Основна мета брендингу – забезпечити інформаційну присутність бренда в найрізноманітніших джерелах, впізнаність його назви в масовій свідомості через образи локальних ексклюзивних відмінностей, іміджеві характеристики та репутацію, що забезпечують території можливість стати силою впливу, транслювати самостійні рішення та збільшувати власні ресурси [6, с. 37].

Для міста створення бренда це прекрасна можливість виділитися на тлі інших, подібних йому місць. Брендінг дозволяє представити те чи інше місто в абсолютно унікальному, стильному, приємному для візуального сприйняття образі. Тому цілком закономірно, що бренди міст уже не є новинкою. Доказ цьому – безліч прикладів успішного їх брендингу по всьому світу. Сьогодні не лише великі світові міста, а й багато міст на пострадянському просторі переймаються проблемою бренда – Нью-Йорк, Амстердам, Копенгаген, Мельбурн, Лондон, Мадрид, Берлін, Сочі, Тбілісі, Львів, Київ...

Найуспішнішим проектом сучасності, безумовно, став феномен I love New York.



Один із найбільш вдалих у світі прикладів брендингу міста – це логотип I Love NY, створений у 1977 році дизайнером Мілтоном Глейзером. Найбільш розтиражований на сьогодні у світі логотип з'являється скрізь у штаті як з ліцензією, так і без неї. Поп-стиль виконання лого і безліч якісних аранжувань пісні зробили його популярним як у місцевих жителів, так у гостей міста практично відразу. Простенький знак став графічним знаком Нью-Йорка, частиною культури і вельми прибутковим бізнесом. Спочатку єдиною метою цієї кампанії було підвищення припливу туристів, вона справила неймовірний вплив на бренд Нью-Йорка як для місцевих жителів, так і для всього світу. Знаменитий логотип і слоган «I ♥ NY» став не тільки дуже успішним маркетинговим інструментом, а й дійсним вираженням думки. Люди закохалися в місто.

«I ♥ NY» згодом став одним із найупізнаваніших логотипів у світі, і його популярності, безумовно, сприяли узгодженість та підтримка бренда. Він з'явився на багатьох речах: від кавових кухлів до наклейок на бампер. Штат досі офіційно продає «I Love NY» як товар.

Амстердам



Було потрібно змінити імідж міста, який склався в 1960-ті роки, іміджу в дусі «sex, drugs & rock'n'roll», створити привабливу атмосферу, образ міста, існуючого для людей. Згідно з концепцією бренда Амстердам – це «місто культури, місто каналів, місто зустрічей». Для підтримки іміджу Амстердама як привабливого європейського центру докладалися капіталу, бізнесу, розвитку туризму, державний і приватний сектор об'єднали свої зусилля і зробили маркетинг міста головним пріоритетом. Результатами виконаної роботи є щорічне збільшення числа відвідувачів міста та ефективне використання продуктів і послуг, що надаються в Амстердамі та прилеглий території.

Логотип був утілений скрізь: у «вуличній скульптурі», сумках, футболках та іншій сувенірній атрибутиці, і як результат за перші п'ять років приблизно в чотири рази зросла щорічна кількість туристів. Відбулося розширення спектра туризму: науковий та науково-пізнавальний.

Копенгаген



Open Copenhagen – це кампанія в рамках запущеної ще в 1989 році стратегії «20 кроків» щодо виходу з банкрутства.

Новий бренд знадобився Копенгагену з метою залучення більшої кількості туристів, бізнесу, інвестицій і так далі. І в цьому знаку мало вміщатися все, що може сказати місто світовій спільноті про себе – про комфорт життя, про дружність по відношенню до навколишнього середовища (третина міста їздить на роботу на велосипедах), до бізнесу, до дизайну, про толерантність, про те, що це врешті-решт гарне місто.

У 2009 році в рамках стратегічного плану розвитку туризму Visit Copenhagen розпочато ребрендинг цього напрямку – cOPENhagen: Open For You. Було потрібно представити Копенгаген відкритим у всіх сенсах містом, комфортним, дружнім до довкілля, толерантним і «дружнім до туристів, бізнесу, інвестицій, подій, життєвому досвіду, альтернативам». І як результат – Копенгаген став кращим містом світу для велосипедистів (2010, Discovery Communications), найкращим містом світу для бізнесу (2010, Forbes), другим у списку кращих міст світу за рівнем безпеки (2010, TripAdvisor), другим у списку міст – моделей сталого розвитку (2011, Ernst & Young). У 2012 році Копенгаген зайняв 12-ту позицію рейтингу успішності бренду (Reputation Institute), обійшовши Стокгольм, Прагу та Нью-Йорк.

Мельбурн



Влада Мельбурна вирішила доповнити вже сформовану репутацію Мельбурна як «творчої та інноваційної столиці Австралії» образом міста – центру міжнародного культурного туризму і представила новий логотип міста. Комплекс з 19 суббрендів Мельбурна повинен представити все різноманіття креативного, культурного, міста, що стійко розвивається. Новий логотип представляє собою монограму або самостійний символ, що втілює нескінченні перевтілення. Він являє собою букву М, що нагадує за формою кристал. У ньому закладена трансформація об'єкту, який можна легко змінити, підлаштувавши під різноманітні культурні контексти, використовуючи найширшу кольорову гаму. Таке рішення дає можливість використовувати логотип у будь-якому графічному контексті.

Новий символ має поступово замінити близько 50 різних логотипів, які зараз використовує влада Мельбурна. А з 2010 року в рамках проекту City of Melbourne здійснюється цілодобовий моніторинг пішохідного руху в центрі мегаполіса з метою оптимізації пішохідних і автомобільних маршрутів.

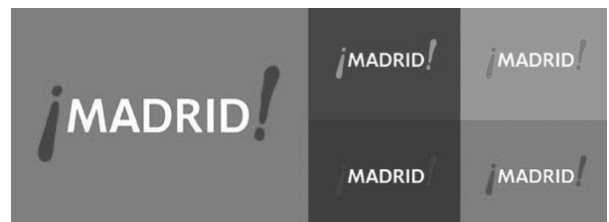
Лондон



Лондон спочатку позиціонували як місце для відвідування, вивчення та ведення бізнесу. Спираючись на розроблені цінності бренду, Лондону було потрібно візуальне позиціонування, яке відрізняло б його від інших і в той же час створювало діалог з аудиторією, враховувало його статус як приймаючого Олімпіаду міста, і найголовніше, відображало дух міста. У 2009 році було прийнято рішення про створення єдиного бренду міста Лондон. Програма повинна була вирішити такі завдання: створення єдиного бренду для Лондона; встановлення бачення Лондона після 2012 року; мотивація різних учасників у розробці та просуванні загального бренду; розвиток міжнародного сприяння.

Головною мотивацією ребрендингу Лондона був відхід від звичного іміджу метушливого міста, підготовка до Олімпійських ігор 2012 року, а також поліпшення комунікації міста шляхом об'єднання розрізнених повідомлень від різних промоорганізацій.

Мадрид



Історія з Мадридом – яскравий приклад того, як спроба представити місто у відповідності з модними тенденціями мало не позбавила столицю Іспанії історичної та культурної своєрідності. Метою брендингу Мадрида було показати, що це сучасна та динамічна європейська столиця, а не просто місто кориди та фламенко. Для цього використовували контрастні кольори. Ними ж підкреслили унікальність міста – такими фарбами грає мадридське небо. І все це дало потрібний результат – Мадрид тепер відвідують набагато більше туристів, і з 2011 року він займає сьоме місце в рейтингу Global Top 20 Destination Cities.

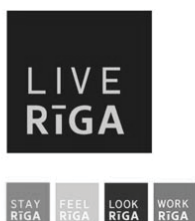
Берлін



Улітку 2007 року адміністрація міста заснувала агентство з просування Берліна Berlin Partner GmbH, основною функцією якого була розробка та впровадження стратегії для іміджевої кампанії на основі проведеного дослідження ринку. Стратегічною метою програми було вибрано подання сильних можливостей Берліна. За результатами програми було проведено дослідження, яке показало, що серед міжнародних учасників опитування Берлін як місце бізнесу та привабливе місце для життя і роботи зараз займає сильніші позиції, ніж чотири роки тому. Місто володіє чітким і зрозумілим брендом, у тому числі завдяки вражаючій роботі тисячі «послів» міста.

Метою брендингу було розширення туристичної індустрії, створення привабливого образу міста для зовнішніх і внутрішніх інвесторів, міста, яке багато що означає в житті кожного жителя. Як результат, згідно з проведеними опитуваннями вибір «жити в Берліні» став для європейців за три перші роки більш привабливим.

Рига



Розробка бренду і комунікацій міста почалася разом із створенням Ризького бюро з розвитку туризму (RTAB), яке покликане стати організацією зі стратегічного планування та координування розвитку туризму в столиці.

Влада міста визнала необхідність створення для Риги позитивного іміджу та бренду, популяризує столицю Латвії у світі. LIVE RIGA – новий амбітний проект, мета якого – залучення до столиці Латвії максимальної кількості туристів. Новий бренд Риги покликаний популяризувати головне місто Латвії за кордоном. Новий бренд являє собою поєднання двох слів, кожне з яких складається з чотирьох букв. LIVE R?GA – цими словами тепер будуть зустрічати і проводити туристів і гостей столиці. Слова LIVE RIGA багатозначні, їх можна перекласти і як «Жива Рига», і як «Хай живе Рига!». Всі інші пов'язані з основним брендом слова також складаються з чотирьох букв – Stay Riga, Feel Riga, Look Riga, Work Riga. Туризм стане пріоритетом. І про Ригу заговорять як про центр міжнародного туризму.

Сочі



У 2014 році в Сочі пройде зимова Олімпіада. Це дає підстави припускати, що на найближчі чотири роки логотипом міста стане логотип головної світової спортивної події. Новий бренд «Сочі 2014» є втіленням прихильності системі ідей, вираженої п'ятьма олімпійськими кільцями, і стратегічного бачення «Сочі 2014»: інноваційні Олімпійські та Параолімпійські зимові ігри, які відображають характер нової Росії та принесуть позитивні й стійкі зміни в країні.

В основі бренду лежить розуміння того, що Ігри стануть яскравою сторінкою історії нової Росії. Вони покажуть жителям країни та всьому світові різноманіття російського культури та природи, сприятимуть інтеграції з іншими світовими культурами. Розкажуть про нове покоління, познайомлять із традиційною російською гостинністю.

Тбілісі



Місцева влада вирішила змінити імідж столиці, та передбачається, що Тбілісі має стати привабливим як для відпочинку та життя, так і для ведення бізнесу. Ще в аеропорту грузинська столиця вітає словами «Тбілісі – місто, що любить тебе». Тбілісі на кожному кроці виправдовує свою теплу назву. Тбілісі – місто, повне чарівності. Він – абсолютно неповторний і абсолютно індивідуальний. З безліччю церков різного ступеня давнини та різних конфесій.

За легендою, засновнику столиці цареві Вахтангу Горгасалі така назва прийшла в голову після полювання. Його яструб полетів за фазаном, і обидва птахи зварилися у дже-релах теплою сірчаною водою. «Тбілі» з грузинської – теплий. «Сі» – джерело. Нині теплий бренд міста підтримують у більш гуманний спосіб. Реставрують фасади будівель із чарівними ажурними балкончиками, будують затишні сквери, створюють домашні арт-ресторанчики.

Львів



Логотип для промоції міста Львова був розроблений у період підготовки до святкування 750-річчя міста, яке з великим успіхом пройшло у 2006 році та було наймасштабнішим за всю історію святкування ювілеїв і днів міста Львова.

Логотип для товарів та послуг складається зі стилізованих різнокольорових зображень дзвіниць храмів центральної частини міста та міської ратуші, а також напису під зображеннями. Зображені на знаку кольорові вежі символізують багату архітектурну спадщину Львова, багатонаціональність культур та конфесій, які гармонійно розвивалися в місті від часу його заснування.

Львів – старовинне місто з чудовою європейською архітектурою, атмосферою і ментальністю мешканців («Європа»), місто кав'ярень/цукерень та інших смачних речей, місто автентичних (типово львівських) традицій, мови та звичок (цими традиціями живуть реальні люди). Турист їде до Львова, подорожуючи не у просторі, а в часі, хоче потрапити саме до «старовинного», «традиційного» міста. Люди купують не товари, вони купують емоції, відчуття давніх, перевірених львівських рецептів, традиційних ритуалів. Тому під зображенням веж міститься напис – «Львів відкритий для світу», англійський варіант напису – Lviv open to the world.



Логотип і бренд-концепція «Київ – місто, де все починається» були створені в 2011 році (використовуючи «Стратегію розвитку міста» та напрацювання проекту «ВікіСітіНоміка»). Логотип був презентований відділам Київської міської державної адміністрації, туристичним та громадським організаціям, також були реалізовані тестові проекти.

Чотири графічних елемента символізують невід'ємні атрибути Києва. Синя крапля – річку Дніпро та легенду заснування міста на берегах річки. Зелений каштан – зелене місто, місто-парк, Хрещатик і зв'язок із природою. Жовтий купол – центр православного паломництва з безліччю храмів, святості, релігійної культури. Червоне серце характеризує Київ як добре, гармонійне та комфортне для життя місто, позбавлене урбаністичної агресії мегаполісів. У четвертий символ вклали і містику Києва, який знаходиться під захистом архангела Михайла. Кольорове рішення логотипу відображає характер українців: підкреслюється їхня емоційність і яскравість.

Київ – мегаполіс, який володіє власним стратегічним планом розвитку, в якому визначаються шляхи трансформації індустріального міста в сучасний багатофункціональний центр з елементами світового міста, ядром якого стане науково-виробничий, фінансовий, інформаційний та транспортно-логістичний комплекс, здатний інтегрувати місто в глобальну економіку, вбудувати в новітні інноваційні національні та регіональні процеси та створити комфортне середовище проживання для його мешканців.

Everything Starts in Kyiv. Цей логотип дає людям простір для уяви. Люди можуть зупинитися і пофантазувати на тему того, що може початися в Києві для них.

Висновки

Брендинг має стати одним із найбільш ефективних інструментів вирішення стратегічних завдань міста. Отже, креативний, грамотно розроблений бренд міста стає не лише інструментом формування успішного іміджу міста, а й сприяє формуванню бажаного образу території та відображає дух сучасного міста.

Застосування брендингу дозволить підвищити темпи розвитку міста на всіх напрямках, а саме: підвищити туристичну привабливість, інвестиційну та інноваційну активність тощо.

Список використаних джерел

1. Брендинг региона как инструмент стратегического развития. – М., 2008. URL: <http://www.rusrev.org/content/news/default.asp?shmode=2&ida=2154>
2. Брендинг территорий. Лучшие мировые практики / Под ред. Кейта Динни; пер. с англ. Веры Сечной. – М.: Мани, Иванов и Фербер, 2013. – 336 с.
3. Визгалов Д.В. Маркетинг города. – М.: Фонд «Институт экономики города», 2008. – 144 с.
4. Келлер К.Л. Стратегический бренд-менеджмент: создание, оценка и управление марочным капиталом / 2-е изд. / Пер. с англ. – М.: Вильямс; СПб., 2005.
5. Котлер Ф., Асплунд К., Рейн И. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы. СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005.
6. Нагорняк Т. Брендинг території як предмет міждисциплінарного наукового знання // Сучасна українська політика. – 2011. – №24. – С. 35–42.
7. Стратегія розвитку Києва до 2025 року [Текст документу]. – Режим доступу: <http://kievcity.gov.ua/> – Заголовок з екрану.
8. Чумиков А.Н. Связи с общественностью: теория и практика: Учеб. пособие / А.Н. Чумиков, М.П. Бочаров. – М.: Дело, 2003. – 375 с.

Оцінка соціально-економічної ефективності функціонування управлінської сфери сільських територій

У статті розглянуто методичні основи оцінки соціально-економічної ефективності функціонування управлінської сфери сільських територій.

Ключові слова: сільські території, управління, оцінювання, соціально-економічний розвиток сільських територій.

В статье рассмотрены методические основы оценки социально-экономической эффективности функционирования управленческой сферы сельских территорий.

Ключевые слова: сельские территории, управление, оценка, социально-экономическое развитие сельских территорий.

Methodical bases of estimation of socio-economic efficiency of functioning of administrative sphere of rural territories are considered in the article.

Keywords: rural territories, managements, evaluations, socio-economic development of rural territories.

Постановка проблеми. Аналіз наукових джерел з проблеми дослідження системи управління соціально-економічним розвитком сільських територій засвідчує, що за умов докорінної зміни діючих механізмів функціонування соціально-економічної сфери сільських територій та розбудови ринкових відносин діюча система управління соціальним розвитком села потребує значних змін, що передбачають формування нової управлінської системи.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема соціально-економічного розвитку села на рівні розробки теоретичних засад дедалі більше постає у центрі наукової уваги багатьох дослідників – В.Ф. Беседіна, І.К. Бондар, З.С. Варналія, М.Г. Вергуна, А.С. Гальчинського, С.І. Дорогунцова, П.В. Маслака, А.Ф. Мельник, І.І. Лукінова, В.К. Орлатого, І.В. Прокопи, П.Т. Саблука, А.Г. Савченка, В.К. Терещенка, А.А. Чухна, В.В. Юрчишина та ін.

Різним практичним проблемам соціально-економічного розвитку села та сільських територій присвячені праці В.Г. Андрійчука, О.А. Бугуцького, О.Г. Булавки, М.Х. Вдовиченка, І.Ф. Гнибіденка, С.О. Гудзинського, В.С. Дієсперова, В.К. Збарського, М.В. Зубця, Г.І. Купалової, П.А. Лайка, Е.М. Лібанової, М.Й. Малика, А.С. Малиновського, О.І. Павлова, Д.В. Полозенка, В.П. Рябоконея, В.К. Савчука, М.П. Сахацького, В.М. Трегобчука, В.К. Терещенка, Л.О. Шепотько, К.І. Якуби та ін.

Соціально-економічні проблеми регіонального розвитку висвітлено в дослідженнях П.П. Борщевського, З.С. Варналія, З.В. Герасимчук, Б.М. Данилишина, С.І. Дорогунцова,

О.В. Заставецької, І.Т. Зварич, В.С. Коломийчук, О.П. Крайник, Л.Ц. Масловської, Г.В. Осовської, В.П. Прадуна, Л.Г. Чернюка, М.А. Хвесика, Є.В. Хлобистова та ін.

Метою статті є висвітлення методичних основ щодо оцінки соціально-економічної ефективності функціонування управлінської сфери сільських територій.

Виклад основного матеріалу. Вдосконалення управління соціально-економічним розвитком сільських територій передбачає насамперед об'єктивну оцінку стану цих територій як складних систем, що функціонують на основі взаємодії всіх їхніх складових і під впливом внутрішніх і зовнішніх чинників. При виборі критеріїв і показників оцінювання стану сільських територій необхідно брати до уваги й те, що вони мали б використовуватися і для прогнозування подальшого розвитку цих територій як індикатори цільових установок такого розвитку.

Прогноз можна розуміти як науково обґрунтоване судження про перспективи, можливий стан об'єкта у майбутньому, альтернативні шляхи та можливі строки досягнення цього стану. При цьому можна виділити два методологічних підходи до розробки прогнозів: пошуковий (або дослідницький) та цільовий (нормативний), які відрізняються напрямками прогнозування та доповнюють один одного, оскільки пошуковий прогноз будується на підході «від минулого до майбутнього» і передбачає визначення майбутнього стану при збереженні існуючих тенденцій розвитку. Нормативний прогноз, своєю чергою, будується на підході «від майбутнього до сучасного стану» і відповідає на запитання щодо того, який варіант розвитку треба вибрати, щоб досягти поставленої мети.

Слід зазначити, що недоцільно обмежувати роль прогнозування пасивним передбаченням майбутнього, оскільки як складова частина процесу прийняття рішення прогнозування має надати змогу активного втручання у перебіг подій, розробки варіантів досягнення цілей. Відтак, на першому етапі дослідження здійснюється оцінювання існуючого стану об'єкта, і лише потім визначаються основні чинники розвитку та тенденції їх зміни [2, с. 63–67].

Суттєво, що спочатку зазначені прогнози розробляють окремо, коли пошуковий прогноз дозволяє оцінити майбутній стан на основі певної сукупності існуючої структури економічної системи та тенденцій її розвитку. Нормативний же прогноз визначає необхідні для досягнення поставлених цілей умови. У подальшому потребують порівняння можливі результати з поставленими цілями, а виявлений розрив між можливим і бажаним результатом може нівелюватися за рахунок двох

напрямок дій: 1) коригуванням цілей та 2) пошуком додаткових ресурсів, визначенням нових джерел зростання.

При цьому для побудови прогнозу важливим є обчислення основних показників соціально-економічного розвитку сільських територій, який складається із економічного, соціального та економічного аспектів, діалектичним чином щільно пов'язаних, що відображає їх взаємовплив та взаємообумовленість.

Методичним проблемам оцінювання соціально-економічного розвитку села на національному рівні та на рівні окремих територій присвячено чимало наукових розробок. В них обґрунтовується доцільність (можливість) використання як системи показників чи індикаторів, так і узагальнюючих критеріїв.

Як зазначає О.Л. Попова, останнім часом особлива увага приділяється способам оцінки сталого розвитку сільських територій (сталого сільського розвитку), яка передбачає обов'язкове відображення трьох складових: соціальної, економічної й екологічної. Найвідомішими інтегральними показниками, за якими оцінюється результативність сталого розвитку, є: індекс людського розвитку, екологічно скоригований чистий внутрішній продукт, показник «дійсних збережень» [4].

Структурно виділяють три основні рівні агрегування показників: перший – узагальнена інтегральна оцінка соціального розвитку території та якості навколишнього середовища; другий – агреговані соціальні та екологічні макропоказники; третій – інформативні соціометричні та екологічні показники як показники базового рівня.

Зазначені показники відображають: матеріальну складову добробуту, продуктивність трудових ресурсів як його джерела (показники життєвого рівня населення); забезпеченість соціального розвитку ресурсами – якість людських ресурсів, народжуваність населення, його здоров'я і зайнятість як оцінку запасу його розвитку на території (показники забезпеченості людськими ресурсами); захищеність життєдіяльності як оцінку її безпеки в трьох основних аспектах: політико-правовому, соціально-економічному і техно-природному (показники захищеності життєдіяльності населення); забезпеченість інтелектуальними ресурсами як потенціал наближення до еколого-соціальної сталості (показники забезпеченості інтелектуальними ресурсами).

Суттєво, що якість навколишнього природного середовища – це не лише характеристики неживої природи, а й здатність території як екосистеми до самовідновлення і самозахищеності з урахуванням природно-кліматичних факторів і здатності біотичної складової підтримувати обмінні процеси в сталому стані. Тому традиційні компоненти навколишньої неживої природи (атмосфера, літосфера, гідросфера) мають розглядатися відповідно до урахування змін, що відбулися у минулому, для оцінки ступеня деградації системи порівняно із середньо планетним або еталонним змістом параметрів, що контролюються.

При цьому враховується не лише традиційний техногенний вплив (викиди, скиди, вилучення ресурсів тощо), а й природні несприятливі фактори (ендогенні та екзогенні процеси, ерозія

грунтів тощо). Виходячи з обмеженості простору, в якому зосереджена основна маса (до 95%) всього живого, межами компонентів неживої природи, що вивчаються, є: для атмосфери – приземний шар, для гідросфери – перший від поверхні водоносний горизонт, для літосфери – ґрунтовий покрив і гірські породи до першого від поверхні водоносного горизонту.

Кількісна інтегральна оцінка індексу соціального розвитку та індексу якості навколишнього природного середовища одержує якісну інтерпретацію шляхом порівняння її величин із граничними значеннями інтервалів інтегральної оцінки розвитку території, які визначаються експертно та використовуються для побудови уніфікованої вимірювальної шкали показників. Ця шкала може бути використана для прийняття управлінських рішень з оптимізації розвитку території, в тому числі й сільської.

Поряд із цим для міждержавних порівнянь розроблено систему індикаторів сільського розвитку, що охоплює такі розділи: подолання бідності (доходи/витрати, харчування, здоров'я, освіта, житло, доступ до послуг); доступ до земельних, водних та інших природних ресурсів; доступ до ринків; розвиток несіельськогосподарської діяльності; освіта; динаміка чисельності населення. Система статистичних показників, рекомендована ОЕСР для характеристики сільського розвитку, структурована за блоками: населення і міграція; сільська економіка і праця; соціальний добробут і справедливість; навколишнє середовище [4].

Один із критеріїв оцінки соціально-економічного розвитку сільської території – це інвестиційна привабливість та її негативний аспект – інвестиційні ризики (як для вітчизняних, так і іноземних інвесторів), оскільки інформація про інвестиційну привабливість впливає на прийняття рішень щодо інвестицій в окремі регіони та території. Аналіз зазначеного критерію дозволяє дійти висновку про його недоцільність через велику кількість вимірюваних показників та те, що деякі з них лише опосередковано визначають соціально-економічний розвиток сільських територій [2, с. 75].

Існують й інші критерії оцінки соціально-економічного розвитку сільських територій (наприклад, за певними показниками (спроможність до відтворення, працездатність, зайнятість, матеріальний добробут, освітньо-професійний рівень (стан) людського потенціалу сільських територій) [3, с. 14–46]).

На наш погляд, найбільш доцільною є така методика, яка б, по-перше, була достатньо інтегрованою (враховувала основні показники соціально-економічного розвитку), а через це – достатньо простою при користуванні, і по-друге, легко адаптованою до вимог світового співтовариства. Такою методикою є методика визначення індексу людського розвитку (ІЛР). При цьому провідними критеріями людського розвитку є: 1) розмір валового внутрішнього продукту (ВВП) на душу населення, 2) тривалість життя та 3) рівень освіти (ці три критерії діалектичним чином взаємопов'язані) [1, 5, с. 7, 6].

Використання зазначеної методики для оцінки стану людського розвитку регіонів і територій, як засвідчує аналіз наукових джерел, викликає у фахівців сумніви у зв'язку з тим, що вона призначається насамперед для загальнодержавно-

го рівня. Так, методи розрахунку ВВП передбачають оцінку його в цілому по Україні або за окремими галузями. Існують певні застереження й щодо освітнього критерію. Зокрема, розташування ВНЗ переважно у великих містах примушує мешканців багатьох областей здобувати освіту за межами регіону чи території. У зв'язку із зазначеним вище важливим є пошук оптимальної методології обчислення показників соціально-економічного розвитку сільської території.

У звіті про людський розвиток України за 1999 рік [5] запропонована побудова інтегрального показника людського розвитку (ІЛР), який об'єднує шість компонентів з різною вагою: демографічний розвиток – 0,20; розвиток ринку праці – 0,15; освіта – 0,15; добробут – 0,15; умови життя населення – 0,15; фінансування соціальної сфери регіону – 0,12.

Для розрахунку значення індикаторів використовується найбільше значення показника, що підвищує ІЛР, і найменше по всіх регіонах України з тих, що негативно впливає на людський розвиток:

$$I_j = \frac{X_j}{X_n} - \text{для показників-стимуляторів та}$$

$$I_j = \frac{X_n}{X_j} - \text{для показників-дестимуляторів.}$$

Проміжний результат за кожною групою тут розраховується на підставі показників, проранжованих за вагомістю за допомогою коефіцієнтів, сума яких дорівнює одиниці. Цікавою є ідея розрахунку ІЛР, втілена у розробках Ради з вивчення продуктивних сил України Національної академії наук України спільно з Державною службою статистики України. Індекс регіонального людського розвитку тут розраховується на базі показників, зведених у дев'ять груп, кожна з яких має власний ваговий коефіцієнт. Це: стан охорони здоров'я населення – 0,114; фінансування людського розвитку – 0,089; рівень освіти населення – 0,129; екологічна ситуація – 0,113; демографічний розвиток – 0,107; розвиток ринку праці – 0,095; соціальне середовище – 0,108; матеріальний добробут населення – 0,121; умови проживання населення – 0,122.

Зазначимо, що проміжний результат за кожною групою, як і в попередній методиці, розраховується на підставі показників, проранжованих за вагомістю за допомогою коефіцієнтів, сума яких дорівнює одиниці. При цьому до першої групи входять десять показників, до другої – сім, до третьої – вісім, до четвертої – вісім, до п'ятої – дванадцять, до шостої – десять, до сьомої – одинадцять, до восьмої – дванадцять, до дев'ятої – п'ятнадцять (всього 93 показники). Таким чином, недоліком цієї методики, крім досить великої кількості показників, слід вважати і те, що джерелом інформації тут крім статистичної звітності є адміністративні джерела та вибіркові обстеження домогосподарств, значення яких важко врахувати при формуванні місцевих бюджетів. Крім того, аналіз розглянутих показників умовах руйнування господарських зв'язків відображає тимчасову ситуацію у регіонах та на територіях.

Отже, методика оцінки ефективності соціально-економічного розвитку потребує пошуку таких підходів, які б забезпечили можливість розробки нормативних прогнозів, щоб такий аналіз спрямовувався не тільки на оцінку сучасного стану та потенційних змін, а й на пошук причин, що призводять до того чи іншого становища з можливістю переборення їх негативних наслідків. Враховуючи основні тенденції у соціально-економічному розвитку сільських територій, суттєвий вплив на формування ВВП частки промисловості та сфери послуг, а також важливе значення харчової промисловості, М.М. Миколайчук запропонував при визначенні індексу людського розвитку сільської території замість показника ВВП на душу населення використовувати інтегрований показник, що відображає основні чинники формування ВВП [2]:

$$I_{вп} = 0,3 \cdot I_{пв} + 0,3 \cdot I_{хп} + 0,3 \cdot I_{сп} + 0,1 \cdot I_{сг} \quad (1)$$

де $I_{вп}$ – індикатор випуску продукції та наданих послуг;

$I_{пв}$ – індикатор промислового виробництва;

$I_{хп}$ – індикатор виробництва продукції харчової промисловості;

$I_{сп}$ – індикатор вартості наданих послуг;

$I_{сг}$ – індикатор виробництва сільськогосподарської продукції.

Коефіцієнти 0,3 та 0,1 враховують вагомість окремих показників у загальній оцінці. Їхні значення одержано за допомогою методу факторних навантажень [2, с. 110–139]. Розрахунок кожної складової базується на інформації, що публікується у щорічних статистичних довідниках Державної служби статистики України та її обласних управлінь [1, 5, 6].

Другою складовою ІЛР за методикою ПРООН є тривалість життя при народженні. При цьому на рівні регіонів і сільських територій доцільно контролювати не кінцевий результат, а чинники, що його зумовлюють. В останні роки тривалість життя населення України швидко зменшується і нині досягла рівня найбідніших країн світу. Стан здоров'я населення визначається як критичний, і зміцнення його стає національним завданням.

За даними Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ), найбільший вплив на стан здоров'я населення (50–55%) справляє спосіб життя, на 20–25% зумовлений навколишнім середовищем, на 15–20% – генетичним ризиком, на 10–15% – станом охорони здоров'я. Аналізуючи фактори, що впливають на тривалість життя, експертні оцінки ВООЗ щодо їх значущості, можна запропонувати другу складову ІЛР оцінювати за формулою:

$$I_{тж} = 0,6 \cdot I_{сж} + 0,25 \cdot I_{нс} + 0,15 \cdot I_{оз} \quad (2)$$

де $I_{тж}$ – інтегральний показник чинників, які зумовлюють тривалість життя;

$I_{сж}$ – індикатор способу життя; формується під впливом індикатору заробітної плати, як співвідношення рівня середньої заробітної плати на сільській території з найвищим рівнем середньої заробітної плати по Україні та індикатору безробіття. Останній показник теж залежить від співвідношення рівня безробіття по сільських територіях. При цьому базою порівняння є найвищий його рівень, тому індикатор способу життя визначатиметься за формулою:

$$I_{сж} = 0,8 \cdot I_{зп} - 0,2 \cdot I_{б}, \quad (3)$$

де $I_{зп}$ – індикатор заробітної плати;

$I_{б}$ – індикатор безробіття.

$I_{нс}$ – індикатор забруднення навколишнього природного середовища, який визначається як середнє з трьох показників: індикатора забруднення зворотних вод, індикатора викидів шкідливих речовин в атмосферне повітря та індикатора наявності промислових токсичних відходів у сховищах, а саме:

$$I_{нс} = \frac{I_{зв} + I_{зп} + I_{зл}}{3}, \quad (4)$$

де $I_{нс}$ – індикатор забруднення навколишнього середовища;

$I_{зв}$ – індикатор забруднення зворотних вод;

$I_{зп}$ – індикатор забруднення повітря;

$I_{зл}$ – індикатор забруднення землі.

$I_{оз}$ – індикатор рівня охорони здоров'я визначається за формулою:

$$I_{оз} = \frac{I_{кл} + I_{мп} + I_{лл} - I_{пв}}{4}, \quad (5)$$

де $I_{кл}$ – індикатор кількості лікарів усіх спеціальностей на 10 тис. населення;

$I_{мп}$ – індикатор кількості медичного персоналу на 10 тис. населення;

$I_{лл}$ – індикатор кількості лікарняних ліжок на 10 тис. населення;

$I_{зз}$ – індикатор кількості потерпілих на виробництві.

Для обчислення третьої складової ІЛР використовується критерій індикатору освіти, коли до розрахунку береться відсоток учнів у населенні, віком молодшому за працездатний, та відсоток студентів у чисельності працездатного населення. Таким чином:

$$I_o = 0,5 \cdot I_{co} + 0,5 I_{во}, \quad (6)$$

де I_o – індикатор освіти;

I_{co} – індикатор середньої освіти;

$I_{во}$ – індикатор вищої освіти.

Оскільки отримання даних про студентів (мешканців районів), які перебувають на навчанні у ВНЗ, є неможливим через відсутність статистичних даних, то індикатор освіти для районів доцільно розраховувати виходячи з даних про відсоток учнів у середніх закладах освіти відносно кількості населення у віці, молодшому за працездатний, або загальної чисельності населення.

Результати розрахунку вищенаведених показників дозволяють визначити індекс людського розвитку для сільських територій як середнє значення від індикатора освіти, інтегрованого показника чинників, що зумовлюють тривалість життя, та індикатора випуску продукції і наданих послуг [2]. Крім індексу людського розвитку нами застосовано і показник, який відображає рівень розвитку соціальної інфраструктури сільської території і обчислюється за дев'ятьма показниками:

– житлова площа на 1 особу, кв. м;

– забезпеченість сільських будинків та квартир природним газом, %;

– забезпеченість населених пунктів дитячими дошкільними закладами, % (відношення сільських поселень, що мають

відповідні заклади, до всіх сільських населених пунктів, в яких є діти до 5 років);

– забезпеченість школами, % (відношення сільських поселень, що мають школи, до всіх сільських населених пунктів, в яких є діти до 6–17 років);

– забезпеченість лікарняними закладами (лікарні, амбулаторії та фельдшерсько–акушерські пункти), % (відношення сіл, що мають відповідні заклади, до всіх сільських поселень регіону);

– забезпеченість клубами, будинками культури, %;

– забезпеченість підприємствами служби побуту, %;

– забезпеченість спортивними спорудами, %;

– забезпеченість сільських населених пунктів дорогами з твердим покриттям, %.

Висновки

Здійснюваний аналіз на основі використання методики для оцінки стану людського розвитку регіонів і територій дає змогу визначити елементи системно–функціональної моделі управління соціально–економічним розвитком сільських територій. Як уже вказувалося, соціально–економічні та економічні показники та характеристики сільських територій доповнюються виробничо–економічними показниками процесів розвитку аграрного виробництва та інших видів діяльності. Зокрема, мова йде про його спеціалізацію, концентрацію, рентабельність, обсяги виробництва, показники продуктивності, розміри посівних плащ та величину продуктивного стада, дохідність та фондо– і капітаоемкість виробництва, показники продуктивності праці.

Велике значення має врахування обсягів інвестицій у сільський розвиток, аграрне виробництво та альтернативні види діяльності соціальних відрядувань агробізнесу, показників бюджетування сільських територій, їх внутрішньо– та між–регіональних зв'язків. Для визначення якості та рівня життя сільського населення та ефективності управління ним доцільно використовувати показники середньодушових обсягів доходів, споживання, виробництва та їх внутрішньо– і міжрегіональні порівняння, міждержавні та світові порівняння.

Список використаних джерел

1. Доклад о развитии человека: 2009. Преодоление барьеров, человеческая мобильность и развитие. – М.: Весь мир, 2009. – 229 с.
2. Миколайчук М.М. Діагностика соціально–економічного розвитку території як елемент механізму державного управління: дис. ... канд. наук з державного управління: 25.00.02 / Миколайчук Миколайчук. – Одеса, 2004. – 260 с.
3. Павлов О.І. Сільський розвиток в Україні: теорія, практика, політика, управління: монографія / О.І. Павлов. – Одеса: Астропринт, 2008. – 208 с.
4. Попова О.Л. Система індикаторів сталого сільського розвитку / О.Л. Попова // Статистика України. – 2010. – №4. – С. 61–65.
5. Україна 1999. Людський розвиток / Звіт. – К.: ПРООН, 1999. – 96 с.
6. Україна 2008. Людський розвиток / Звіт. – К.: ПРООН, 2008. – 97 с.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

УДК 005.951:664

В.О. МОСКАЛЕНКО,
к.е.н., Національний університет харчових технологій

Актуальні аспекти ефективного кадрового менеджменту в умовах економічної нестабільності

Розглянуто сучасні методи управління кадрами підприємства та основні напрями оперативної діагностики персоналу. Охарактеризовані критерії ефективності управління персоналом. Для обґрунтування основних висновків представлено групи оцінки кадрового потенціалу за напрямками аналізу.

Ключові слова: управління персоналом, нестабільність, методи оцінки, кадровий потенціал, ефективність.

Рассмотрены современные методы управления кадрами предприятия и основные направления оперативной диагностики персонала. Охарактеризованы критерии эффективности управления персоналом. Для обоснования основных выводов представлены группы оценки кадрового потенциала по направлениям анализа.

Ключевые слова: управление персоналом, нестабильность, методы оценки, кадровый потенциал, эффективность.

The modern methods of personnel management of the companies and major areas of operational diagnostic of personnel are considered. Performance criteria of the Human Resources management are described. To base the main findings are presented groups of estimate of human resources in areas of analysis.

Keywords: HR management, instability, valuation methods, human resources, efficiency.

Постановка проблеми. Найважливішою умовою прискорення соціально-економічного розвитку економіки України є раціональне формування та ефективне використан-

ня кадрового потенціалу підприємств, що дозволить забезпечити їх кадрами, здатними вирішувати поставлені виробничі та організаційні завдання, а також приймати вірні рішення в період складних, нестабільних і швидко мінливих економічних ситуацій.

Мета статті. Необхідність теоретичної і практичної розробки питань кадрового забезпечення та управління персоналом і формування на цій основі ефективної стратегії розвитку промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу. До змін у ринкових умовах на сучасному етапі зможе адаптуватися тільки такий персонал, який орієнтований на постійне вдосконалення. Дана обставина підвищує вимоги до всієї кадрової стратегії підприємства. Чим вище рівень кадрового потенціалу з позицій сукупності його професійних знань, здібностей, навичок і мотивів до праці, тим ефективніше працює підприємство.

У нестабільні для харчової промисловості періоди проблема управління персоналом підприємства іноді відсувається на задній план, але саме в цих умовах розробка перспективної концепції кадрового менеджменту створює необхідні передумови для економічного зростання.

Управління та розвиток кадрових ресурсів потребують пріоритетного інвестування, оскільки необхідно забезпечити виживання підприємства; підвищення професійного рівня працівників та його відповідність стратегічним цілям підприєм-

ства; а також збереження конкурентоспроможності підприємства, що неможливо без нових технологій і нових знань.

Заходи, які сприяють ефективному кадровому менеджменту, обумовлюють зростання продуктивності праці, отже, їхнє фінансування відповідає принципу економічної ефективності витрат.

Враховуючи, що управління кадровим потенціалом – це реалізація заходів, спрямованих на підвищення рівня готовності управлінського підрозділу підприємства прийняти зміни та забезпечити відповідність кадрів наявній потребі у професійній кваліфікації. У цьому зв'язку для розробки сучасних методів управління кадровим потенціалом підприємства пропонується орієнтуватися на категорії, які характеризують і доповнюють зміст структурних складових частин загального кадрового потенціалу. Тобто управління кадровим потенціалом означає: реалізацію заходів формування кадрового резерву, розробку програм підготовки, навчання й атестації працівників підприємства, які відповідає стратегії ефективного функціонування підприємства [4, с. 102].

Своєю чергою, управління та формування кадрового потенціалу і його подальше ефективне використання неможливе без його оцінки та аналізу. Відмітимо, що при оцінюванні ефективності управлінської діяльності важливим є розуміння поняття «ефект» (лат. *effectivus* – виконання, дія) – результат, порядок певних дій.

Аналіз кадрового потенціалу став проводитися з появою інтересу до персоналу, як до важливого ресурсу організації, у виконанні якого приховані значні резерви, а будь-який ресурс характеризується насамперед економічною ефективністю використання. Тому підприємству необхідні інструменти, що дозволяють менеджерам ефективніше використовувати персонал.

В економічній літературі існують кілька підходів до розуміння ефекту управлінської діяльності. По-перше, ефект управління виражається показниками загальної результативності діяльності підприємства, організації; по-друге, із загального ефекту можна виокремити ту його частину, яка досягнута завдяки системі управління, використавши для цього спеціальну систему показників управління (менеджменту); по-третє, процес управління охоплює взаємопов'язані етапи і операції, що дає підстави розрізняти проміжні (локальні) і кінцеві результати управління та його окремих ланок [1, с. 225].

Отже, проміжними результатами діяльності керівника або органу управління є втілені в рішеннях і планах узагальнення, ідеї, концепції. Кінцеві результати управління тотожні кінцевим результатам керованого об'єкта – підприємства, галузі, регіону, національної економіки.

Критерієм ефективності управління персоналом є ступінь відповідності його фактичних параметрів стандартизованим вимогам до нього. Оскільки оцінка персоналу – процес визначення ефективності виконання працівниками підприємства своїх посадових обов'язків, процес визначення потенціалу працівників, встановлення якості, складності та результатив-

ності праці конкретного працівника та відповідності посаді, яку він займає, необхідно зазначити, що оцінка кадрового потенціалу передбачає: діагностику основної орієнтації управлінського персоналу – орієнтація на завдання чи відносини; розподіл управлінських ролей; вміння проектувати; наднормативну активність; інноваційний потенціал; здібність до навчання; задоволеність статусом, орієнтація на посадове зростання, наявність резерву на висунення, оцінка кадрового резерву.

Важливо відмітити, що при здійсненні заходів оцінки використовуються різні методики психологічної й соціально-психологічної діагностики, спеціалізовані методи збору й аналізу інформації, теорії вивчення між особових відносин (соціометрія) та групові оціночні методи. Застосування взаємодоповнюючих методик дозволяє отримувати достовірну оцінку кадрового ресурсу підприємства.

Зазначимо, що результати кадрового моніторингу можуть бути основою для оптимізації розміщення кадрів, планування заходів корекції соціально-психологічного клімату, структури підпорядкування, стилю управління та мотивації співробітників, організації взаємодії усередині й між підрозділами. Тобто основні напрями оперативної діагностики персоналу найчастіше такі: визначення структури персоналу за кваліфікацією, досвідом, віком, статтю, освітою тощо; дослідження системи добору персоналу; системи оплати праці; системи мотивації персоналу; оцінка відносин між правлінням і профспілками (аналіз договорів); оцінка результатів виконання роботи; оцінка процесів розвитку, навчання персоналу та комунікаційних процесів на підприємстві [2, с. 15].

Також аналіз кадрового потенціалу включає дослідження динаміки чисельності працівників, обсягів прихованого безробіття, розміри і особливостей плинності кваліфікованих кадрів. Виявляються причини, що призвели до втрат робочого часу (відсутність замовлень і сировини, втрата традиційних ринків збуту, висока ціна продукції, недозавантаження устаткування, відсутність маркетингових досліджень тощо), а також з'ясовується відповідність кількості працівників потребам виробництва.

Під час збору інформації використовуються такі методи, як: анкетування, спостереження, інтерв'ювання, реєстрація роботи або ведення щоденника, функціональний аналіз, аналіз організації роботи працівника, анкета для аналізу посади тощо.

Оскільки ефективність управління кадрами підприємства не піддається оцінці єдиним узагальнюючим показником, а розрахунок ефективності кадрового потенціалу здійснюється з використанням кількісних та якісних показників.

Кількісні параметри кадрового потенціалу підприємства залежать від чисельного складу персоналу організації. А в регіоні кількісні параметри кадрів характеризуються чисельністю економічно активного населення, чисельністю працівників у різних галузях і сферах економіки.

Кількісним показником кадрового потенціалу країни та складових її регіонів служить чисельність економічно активного населення.

Аналіз кадрового потенціалу підприємств

Напрямок аналізу	Методика аналізу	Використання результатів аналізу
Динаміка якісних та кількісних характеристик кадрового потенціалу	Співставлення показників за окремими складовими кадрового потенціалу в звітному та попередньому періодах	Оцінка результативності проведених заходів щодо зміни характеристик кадрового потенціалу
Відповідність фактичного рівня кадрового потенціалу необхідному	Згідно з показниками, які плануються, шляхом співставлення фактичної та планової величини показника. Співставлення необхідного рівня показника з фактичним	Управлінські рішення щодо зміни кадрової політики з метою зміни кадрового потенціалу згідно обраного напрямку
Ступінь використання кадрового потенціалу	Співставлення фактичної величини показника з потенційно можливим	Розробка заходів щодо більш повного використання можливостей робітників

До кількісних належать: трудові і фінансові показники, економія часу працівників управління. Основними якісними компонентами трудового потенціалу є психофізіологічна, соціально-мотиваційна, освітньо-професійна, інтелектуальна, культурна, творча та інші. Так, якісні компоненти трудового потенціалу детерміновані частковими показниками (параметрами), а саме:

- психофізіологічна компонента, пов'язана зі здібністю та схильністю людини до праці, станом її здоров'я, типом нервової системи, витривалістю;
- освітньо-професійна компонента, пов'язана з наявністю загальних та спеціальних знань, трудових навичок і вмінь, відповідальністю, професійною майстерністю;
- соціально-мотиваційна компонента, пов'язана із соціальною зрілістю, рівнем свідомості, ідейною впевненістю та раціональною поведінкою, інноваторством, діловитістю.

Соціально-економічний зміст поняття трудового потенціалу уможливорює здійснення кваліметричної оцінки більшості якісних компонентів трудового потенціалу на різних рівнях аналізу – суспільства, підприємства, людини [5, с. 17].

Крім того, до найважливіших якісних компонентів трудового потенціалу відносяться:

- здоров'я – працездатність (кількість втрат робочого часу з причин тимчасової непрацездатності), середня тривалість життя, витрати на охорону праці та здоров'я;
- освіта – кількість спеціалістів з вищою і середньою спеціальною освітою;
- творчість – кількість винаходів, раціоналізаторських пропозицій в розрахунок на одного працюючого;
- професіоналізм – якість продукції, втрати від браку, питома вага кваліфікованих робітників у загальній чисельності працівників [3, с. 189].

Основні напрями розвитку трудового потенціалу націлені на процеси модернізації у сфері зайнятості відповідно до потреб структурної перебудови господарського комплексу країни і розбудови соціально-орієнтованої економіки. Вони розроблені з урахуванням директив «Збереження і розвиток трудового потенціалу України на 2008–2017 роки», схвалених Указом Президента України від 18.10.2007 № 1166, згідно з якими реалізація політики розвитку трудового потенціалу має здійснюватися через довгострокову програму розвитку трудового потенціалу в Україні.

Відповідно до методичних рекомендацій «Прогнозування і розробка програм розвитку України та її регіонів на перс-

пективу» показники динаміки населення і трудових ресурсів базуються на оцінці тенденцій відтворення населення, зміні структури його статевовікових груп, яка склалася в попередні роки, а також на змінах, які відбулися поточного року. Своєю чергою, факторний аналіз і прогноз відтворення населення та трудового потенціалу передбачає застосування таких показників, як народжуваність, смертність, міграційні процеси, демографічна структура населення.

Враховуючи, що управління починається з аналізу, який дасть змогу розкрити зміни трудового потенціалу під впливом тих або інших факторів, ступеня використання та відповідності потребам підприємства, доцільно вищеописані групи оцінки згрупувати за напрямками аналізу (див. табл.).

Конкретний набір показників для аналізу кадрового потенціалу залежить від бачення майбутніх характеристик персоналу підприємства. Чим детальнішим та конкретнішим буде це бачення, тим легше буде визначити критерії діагностики. Тому перш ніж робити діагностику персоналу підприємства, необхідно уточнити критерії або показники аналізу.

Слід зазначити, що самі по собі ці показники не визначають рівень розвитку кадрового потенціалу, але можуть забезпечити в сприятливих умовах зовнішнього середовища його зростання. Наприклад, збільшення зайнятості відображає процес розвитку кадрового потенціалу тільки в тому випадку, якщо знову зайняті працівники одержать робочі місця у відповідності зі своєю кваліфікацією й професійною підготовкою. В іншому випадку можна говорити про те, що кадровий потенціал, принаймні, не змінився.

Очевидно, що інтенсифікація економічної сфери здійснюється не за рахунок кількісних і якісних показників, досягнутих на базі нових технологій, а за рахунок організаційно-управлінських нововведень, розвитку управлінської та кадрової культури, збільшення віддачі від управлінського кадрового ресурсу. При цьому ефективність нинішнього етапу економічного розвитку повинна спиратись не на досягнутий рівень використання кадрових ресурсів, а на його потенційних можливостях.

Висновки

Оскільки кадровий потенціал – елемент територіального соціально-економічного потенціалу, доцільно, щоб він мав резерв можливостей для активного реагування на непередбачені надзвичайні і кризові ситуації. Ефективність кадрового менеджменту – це зворотна сторона кадрового ресурсу, яка

відображає ступінь його реалізації. Якісний же рівень кадрового потенціалу відображає ступінь економічного розвитку. Стратегічна доктрина сучасного прогресу ґрунтується на концепції диференційованого розкриття людських можливостей.

Перш ніж робити діагностику персоналу підприємства, необхідно уточнити критерії або показники аналізу. Вибір показників для аналізу зумовлюється від уявлення про те, якими характеристиками повинен володіти персонал підприємства. Чим детальнішим та конкретнішим буде це бачення, тим легше буде визначити критерії діагностики.

Список використаних джерел

1. Краткий курс MBA / [Брунер Р.Ф., Икер М. Р., Фримен Р. Э. и др.]. – [3-е изд.]. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2010. – 384 с.

2. Мартин Г. Корпоративные репутации, брендинг и управление персоналом. Стратегический подход к управлению человеческими ресурсами / Г. Мартин, С. Хетрик; [пер. с англ. Е.И. Титова; науч. ред. М.А. Беликова]. – М.: ООО «Группа ИДТ», 2008. – 336 с.

3. Померанцева Е. Модели управления персоналом: исследования, разработка, внедрение / Е. Померанцева. – Москва: Вершина, 2009. – 256 с.

4. Ульрих Д. Эффективное управление персоналом: новая роль HR-менеджера в организации / Д. Ульрих; [пер. с англ. и ред. Е.Э. Залуцкой]. – М.: «ООО И.Д. Вильямс», 2012. – 304 с.

5. Фидельман Г.Н. Альтернативный менеджмент: Путь к глобальной конкурентоспособности / Фидельман Г.Н., Дедиков С.В., Адлер Ю.П. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2011. – 186 с.

УДК 338.242:314.6

В.І. ВІТЕР,
заст. заввідділу НДІ праці і зайнятості населення Мінсоцполітики України і НАН України

Зростання ролі домогосподарств з дітьми та трансформація державної сімейної політики

У статті досліджується тенденція зростання ролі домогосподарств з дітьми. Розглянуто проблеми та потреби сімей з дітьми в умовах ринкової економіки, доведено необхідність державної підтримки домогосподарств з дітьми шляхом трансформації та проведення сімейної політики.

Ключові слова: домогосподарство, сім'я, діти, державна соціальна політика, сімейна політика, державна підтримка сімей з дітьми, трансформація сімейної політики.

В статье исследуется тенденция роста роли домохозяйств с детьми. Рассмотрены проблемы и потребности семей с детьми в условиях рыночной экономики, доказана необходимость государственной поддержки семей с детьми путем трансформации и проведения семейной политики.

Ключевые слова: домохозяйство, семья, дети, государственная социальная политика, семейная политика, государственная поддержка семей с детьми, трансформация семейной политики.

The article examines the tendency of growth of the role of households with children. Considered the problems and needs of families with children in the conditions of market economy, necessity of state support to families with children through transformation and the family policy.

Keywords: household, family, children, state social policy, family policy, the state support of families with children, the transformation of the family policy.

В умовах розвитку ринкової економіки зростає роль домогосподарства як унікального соціально-економічного утворення, яке визначає основу життєдіяльності будь-якого суспільства та є одним із ключових суб'єктів економічних відносин. Основою домогосподарства виступає сім'я. «Суспільні порядки, – писав Ф. Енгельс, – при яких живуть люди певної історичної епохи і певної країни, обумовлюються... ступенем розвитку, з одного боку – праці, з іншого – сім'ї». Сім'я є первинним осередком суспільства, виступає джерелом емоційної підтримки, психологічного захисту, засобом збереження і передачі національно-культурних і загальнолюдських цінностей. Через сім'ю змінюються покоління людей, в ній здійснюється «виробництво самої людини, продовження роду» [1, с. 26]. Тому сім'я, її становлення, інтереси та потреби мають знаходитися в центрі державної сімейної політики.

Сьогодні стан української сім'ї з дітьми характеризується як складний. Ринкова економіка поглибила економічну нерівність домогосподарств та стала основною причиною нерівного доступу до найнеобхідніших товарів та послуг. Дефіцит коштів у найбільшій мірі відчувають домогосподарства з дітьми, які мають більші потреби. Існування в домогосподарствах неповнолітніх дітей зменшує рівень середньодушових доходів та обмежує можливості споживання товарів та послуг. Недостатня ефективність соціального захисту сім'ї в умовах ринкової економіки погіршує психологічний захист людини знижує функцію виховного процесу та поз-

начається на фізичному та моральному здоров'ї, відтворенні населення. Все це викликає необхідність стабілізації сім'ї, покращення її матеріального становища та повноцінного відновлення її традиційних функцій для свого розвитку.

Постановка проблеми. Домогосподарство як соціально-економічний інститут суспільства з особливими потребами і можливостями є одним із важливих елементів функціонування національної економіки країни. Економічна роль домогосподарств виявляється, по-перше, в тому, що вони є основою ресурсного забезпечення національної економіки (основний постачальник ресурсів, зокрема праці, капіталу, підприємницької здатності, в економічну систему), а по-друге, основними кінцевими споживачами товарів, послуг, робіт.

У той же час упродовж останніх століть в Україні простежується тенденція зменшення розмірів домогосподарств. Якщо у XIX ст. пересічна сім'я в нашій країні налічувала більше п'яти осіб, то вже у середині XX ст. – лише 3,2 особи. Згідно з даними Держстату України за 2012 рік, середній розмір домогосподарства становив 2,58 особи, а в 1999 році – 2,77 особи. До того ж у 2012 році 77,3% домогосподарств склалися з однієї, двох або трьох осіб і тільки 22,7% – з чотирьох і більше осіб (у 1999 році 69,7% домогосподарств склалися з однієї, двох або трьох осіб і 30,3% – з чотирьох і більше осіб). Водночас у 2012 році переважна більшість домогосподарств (62,1%) не мають дітей, а серед домогосподарств з дітьми 75,7% мають одну дитину, 21,5% – двох і тільки 2,8% – трьох і більше дітей (у 1999 році не мали дітей 55,8% домогосподарств, а серед домогосподарств з дітьми 60% мали одну дитину, 34,3% – дві, 5,7% – три і більше) [2]. Наведені цифри говорять про те, що в недалекій перспективі можуть виникнути складні економічні проблеми, пов'язані з процесом відтворення та старіння населення, і, більше того, з'являться загрози існуванню українського етносу.

Усе це приводить до необхідності збільшення уваги до домогосподарств з дітьми та примушує державу шукати шляхи виваженої соціальної політики та проводити цілеспрямовану трансформацію сімейної політики.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Домогосподарства та окремі аспекти їхнього функціонування вивчали відомі представники економічної науки: Г. Беккер, М. Кейнс, Ф. Кене, Т. Мальтус, А. Маслоу, П. Самуельсон, Ж.Б. Сей, М. Фрідман, Т. Шюльц. В основному ними досліджувалася економічна поведінка домогосподарств у межах як основного напрямку економічної науки, так і альтернативних напрямів. Соціально-демографічним, соціально-економічним аспектам домогосподарств, сім'ям з дітьми, соціальної та сімейної політиці сьогодні присвячено ряд праць зарубіжних та вітчизняних вчених. Проте сектор домашніх господарств в соціально-економічній системі ринкового типу залишається малодослідженим. Крім того, в умовах ринкової економіки бракує досліджень, присвячених сім'ям з дітьми у контексті трансформації сімейної політики як органічної частини соціальної політики. Актуальність зазначених

проблем, необхідність їхнього подальшого розвитку й обумовили вибір теми дослідження, визначили його мету.

Метою статті є дослідження соціально-економічної сутності домогосподарств з дітьми, особливостей їх функціонування в сучасній економічній та соціальній системі; аналіз закономірностей, основних факторів, що впливають на структуру і добробут сім'ї; аналіз зростання ролі і місця сімейної політики в умовах ринкової економіки та необхідність її трансформації.

Виклад основного матеріалу. Поняття домогосподарства і сім'ї (родини) наближаються одне до одного і є близькими, але не тотожними. Відмінність цих понять полягає в тому, що сім'я є первинною суспільною одиницею, а домогосподарство – одиниця економічна. Категорія «сімейне господарство» підкреслює соціально-економічну сутність та тісну спорідненість понять «сім'я» та «домогосподарство» і вказує на існування відмінностей між ними.

Розглянемо більш детально розмежування понять «сім'я» та «домогосподарство».

У статті 1 Закону України «Про Всеукраїнський перепис населення» від 19.10.2000 №2058–III домогосподарство визначається як сукупність осіб, які спільно проживають в одному житловому приміщенні або його частині, забезпечують себе всім необхідним для життя, ведуть спільне господарство, повністю або частково об'єднують та витрачають кошти. Ці особи можуть перебувати в родинних стосунках або стосунках свояцтва, не перебувати у будь-яких з цих стосунків або бути і в тих, і в інших стосунках. Домогосподарство може складатися з однієї особи. Таке визначення домогосподарства використовувалося Держкомстатом України при проведенні Всеукраїнського перепису населення [3].

Відповідно до Класифікації інституційних секторів економіки України (розділ 2) від 18.04.2005 №96 домашні господарства (разом із нефінансовими корпораціями; фінансовими корпораціями; сектором загального державного управління; некомерційними організаціями, що обслуговують домашні господарства) відповідно до своїх функцій та структури економіки України є інституційним сектором економіки [4]. Отже, домогосподарства є таким самим суб'єктом ринкових відносин, як підприємства, банки, держава.

Сектор домашніх господарств належить до числа головних та найменш досліджених суб'єктів національної економіки. Разом із тим він постійно взаємодіє з іншими секторами національної економіки та державою. Як інституційний сектор домогосподарства беруть участь у всіх фазах економічного циклу: виробництві благ, постачанні економічних ресурсів, створенні, розподілі і перерозподілі національного продукту, формуванні кінцевих доходів, споживанні товарів та послуг, здійсненні заощаджень та інвестуванні. Сектор домогосподарств стабілізує господарську систему та впливає на соціально-економічний розвиток країни, виконуючи крім своїх традиційних функцій ряд відтворювальних – відтворення людського капіталу, робочої сили, формування та виховання людини майбутнього.

Домогосподарство в ринковій системі є важливою складовою приватного сектору країни. Відповідно до Закону України «Про власність» кожен громадянин України може мати в індивідуальній власності майстерні, малі підприємства у сфері побутового обслуговування, торгівлі, громадського харчування, землю, житлові будинки і господарські будівлі, машини, обладнання, транспортні засоби, сировину, матеріали тощо. Використовуючи свою власність (майно) з метою виробництва товарів, домовласник ставить на службу інтересам суспільства свій капітал, робочу силу, особисту працю. Крім того, домогосподарства постачають грошові ресурси, які необхідні для організації суспільного виробництва. Вони купують акції великих промислових корпорацій і банків, кладуть гроші на ощадні рахунки, купують облігації та використовують свої доходи на споживання товарів і послуг на ринку.

Найбільш повне визначення домогосподарства дає система національних рахунків: невелика група людей, що проживають в одному помешканні, повністю або частково об'єднують свої доходи і майно, спільно споживають певні види товарів та послуг [2]. При такому визначенні акцентується увага на таких важливих аспектах, як спільне житло, спільний бюджет і ведення господарства, узгоджене ухвалення економічних рішень.

Різні аспекти поведінки та функціонування домогосподарств активно досліджували вітчизняні вчені. Ще в XIX ст. Д. Журавський вважав, що потрібно аналізувати функціонування домогосподарств на основі вивчення системи показників: природних умов, народного побуту (житло, одяг, харчування, звичаї), відносин власності (облік майна, податків, прибутків, праці, державного господарства та управління) та ін. У різні історичні періоди під впливом характеру суспільних відносин відбувалась зміна соціально-економічного становища домогосподарств, його місця, ролі, розмірів тощо. В сучасних умовах функції домогосподарства охоплюють всі сфери економічної діяльності та активно можуть впливати й на спрямованість соціально-економічних процесів в державі.

На відміну від домогосподарства сім'ю можна розглядати і як соціальну групу, і як соціальний інститут. Як соціальна група сім'я є сукупністю людей, об'єднаних веденням спільного господарства, родинними зв'язками, спільністю побуту, взаємною моральною відповідальністю і взаємодопомогою, вона забезпечує розвиток і виховання дітей. Сім'я не обов'язково проживає під одним дахом і не обов'язково має загальний бюджет. Як соціальний інститут сім'я служить стійкою формою життєдіяльності людей, що історично склалися, і виконує важливі для суспільства функції – забезпечує відтворення суспільства шляхом народження нащадків. У сім'ї задовольняються природні й духовні потреби, потреби в спілкуванні, самоповазі і самореалізації, відбувається первинна соціалізація індивіда, залучення його до соціальних норм, освоєння ним ролей і статусів.

Ще в давнину Аристотель визначив сім'ю як суспільство, яке побудовано згідно з природою для щоденного життя; це

перший вид спілкування людей. Сім'я є первинним осередком, з якого виникла держава [5].

Сім'я є об'єктом дослідження багатьох суспільних наук – історії, соціології, економіки, права, етнографії, психології, педагогіки, демографії, кожна з яких знаходить в рамках її життєдіяльності свій предмет вивчення. Так, історія вивчає сім'ю в ретроспективі її розвитку; соціологія визначає свій предмет у рамках дослідження шлюбно-сімейних відносин, сфери сімейного життя; економіка вивчає процеси матеріального накопичення і споживання в сім'ї; право вивчає та встановлює законодавчі норми, які регулюють особисті й пов'язані з ними майнові відносини громадян, що виникають із шлюбу і належності до сім'ї; етнографія вивчає культурний побут сім'ї, розвиток національних культурних традицій; психологія в основному аналізує сімейні відносини; педагогіка вивчає виховну функцію; демографія бачить в сім'ї інститут, відповідальний за виконання дітородної функції; медицина вивчає стан здоров'я членів сім'ї. Тобто кожна з наук у відповідності до її предмета вивчає різні сторони одного і того ж об'єкта – сім'ї, без яких отримання цілісної картини сім'ї, її специфічних сторін функціонування і розвитку було б не повним.

В 90-х роках XX ст. відомий вчений А.Г. Вишневський виділив такі функції сім'ї: економічну – одержання засобів до існування для сім'ї; демографічну – забезпечення відтворення населення, створення і збереження людського життя; соціально-культурну – соціалізація особистості і соціальний контроль за поведінкою людини; соціально-психологічну – реалізація індивідуальних потреб і прагнень людини, зняття емоційної напруги [6, с. 14–15]. М.В. Зверева вважає, що основна функція сім'ї – народження і виховання дітей, а також відтворення життя дорослих її членів, які пов'язані між собою родинними стосунками. Основна функція домогосподарства – виробництво благ і послуг для забезпечення членів сім'ї [7, с. 40].

Отже, враховуючи всі зазначені визначення, можна сказати, що сім'я здебільшого є соціальною основою домогосподарства.

За даними Держстату України, частка домогосподарств, у складі яких є діти, які не мають одного чи обох батьків, становить 8% загальної кількості домогосподарств; у міських поселеннях – 9%, у сільській місцевості – 7%. Серед усіх домогосподарств з дітьми до таких належить 22% домогосподарств, серед міських – 23% та серед сільських – кожне п'яте домогосподарство. У дев'яти з десяти таких домогосподарств дітей виховує одна мати. Понад 40% домогосподарств, в яких діти не мають одного чи обох батьків, виховують дітей у віці 7–13 років, 37% – дітей до 7 років, майже третина – дітей у віці 14–17 років. Переважна більшість (85%) домогосподарств, в яких діти виховуються в неповних сім'ях, мають у своєму складі одну дитину, 12% – двох, 3% – трьох і більше дітей. Серед сільських домогосподарств, в яких діти виховуються в неповних сім'ях, мають двох дітей 18% домогосподарств, трьох і більше дітей – 6% (серед таких міських домогосподарств – відповідно 10% та 2%) [8].

Говорячи про бідність та нерівне становище в сім'ях з дітьми, В. Симоненко приводить такі цифри: бідність у сім'ях із двома дітьми становить 39,6% від їх загальної кількості, із трьома – 53,8%, із чотирма та більше – 72,3% [9]. Як бачимо, відбувається зростання вразливості насамперед у багатодітних сім'ях, сім'ях із дітьми-інвалідами тощо.

Приведені цифри говорять про те, що в умовах ринкової економіки треба виокремлювати сім'ї «групи ризику» за основними факторами та своєчасно виявляти можливі проблеми у сім'ях, особливо у сім'ях з дітьми, інвалідами, похилими батьками, безробітними (рис. 1). Існування у сім'ї одного із фактору «групи ризику» означає високу ймовірність виникнення відхилень у поведінці дітей, приводить до поширення безпритульності та злочинності серед неповнолітніх і тому вимагає до себе підвищеної уваги соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді. Однією з основних причин сімейного неблагополуччя в умовах ринкової економіки стала слабка економічна самостійність сімей, яка збільшила кількість малозабезпечених та соціально незахищених сімей, які самостійно не можуть подолати періодично виникаючі у процесі їх життєдіяльності складні життєві обставини та потребують сторонньої допомоги і різних заходів соціальної підтримки з боку держави.

Держава всебічно сприяє зміцненню сім'ї як головного соціального інституту українського суспільства, що забезпечує процес відтворення поколінь. Разом із тим упродовж останніх десятиліть у сімейних стосунках спостерігається недостатня стабільність, особливо серед молодих сімей; підвищена конфліктність у сім'ї; збільшення частки неповних сімей; скорочення питомої ваги багатодітних сімей. У результаті відбувається послаблення інституту сім'ї: зростання кількості розлучень, більш пізнє укладання шлюбу, збільшення частки осіб, які ніколи не брали шлюбу, лібералізація статевої моралі. В

демографічному плані економічні та соціокультурні зміни об'єктивно орієнтують сім'ю на меншу кількість дітей.

За останні два десятиліття трансформаційні процеси в економіці держави негативно вплинули на соціально-економічне становище сімей, структуру сім'ї, сімейні відносини. Багато дослідників констатують загострення демографічної проблеми, пов'язаної із зменшенням народжуваності та швидким старінням населення. Для поліпшення якісних характеристик рівня життя населення та гармонізації процесів його відтворення на основі відродження духовності українського народу та національних традицій, відновлення сімейних цінностей, забезпечення морального здоров'я сім'ї, виховання свідомого батьківства та запобігання соціальному сирітству постановою Кабінету Міністрів України від 24.06.2006 №879 затверджено Стратегію демографічного розвитку в період до 2015 року, основними завданнями якої є: підвищення рівня народжуваності та розвиток сім'ї; поліпшення здоров'я, зниження рівня смертності та збільшення тривалості життя населення; регулювання міграційних процесів; подолання негативних наслідків старіння населення; демографічний розвиток регіонів.

З метою покращення ситуації в демографічній, сімейній, молодіжній та міграційній політиці держава проводить наступні заходи: формування позитивного іміджу сім'ї, підвищення її престижу, формування відповідального батьківства та материнства, збільшення кількості сімей, у яких виховується двоє та більше дітей, шляхом підвищення ролі сім'ї в суспільстві та утвердження сімейних традицій; формування відповідального батьківства, реалізації права дитини-сироти та дитини, позбавленої батьківського піклування, у сімейному оточенні; якісне проведення оздоровлення та відпочинку дітей, підвищення якості надання оздоровчих та від-



Рисунок 1. Сім'ї «групи ризику» за основними факторами
Джерело: розроблено автором.

починкових послуг, гарантування безпеки перебування дітей у закладах оздоровлення та відпочинку шляхом підвищення якості надання таких послуг та безпеки дітей під час перебування у дитячих закладах [10, с. 38].

Соціальна політика, що проводиться в державі, охоплює сукупність законодавчо встановлених економічних, соціальних, трудових гарантій і прав, соціальних інститутів і установ, що забезпечують їх реалізацію і створюють умови для реалізації сім'ями їх соціальних функцій. Державна підтримка матеріального добробуту сімей з дітьми є дуже важливою для зміцнення сім'ї, відновлення сімейних цінностей, створення умов для виховання та всебічного розвитку наших дітей.

Законодавство у сфері формування та реалізації державної політики підтримки сім'ї включає Конституцію України, Сімейний кодекс України, Закон України «Про охорону дитинства», Закон України «Про державну допомогу сім'ям з дітьми», Закон України «Про соціальну роботу з сім'ями, дітьми та молоддю», Концепцію державної сімейної політики, Закон України «Про Загальнодержавну програму «Національний план щодо реалізації Конвенції ООН про права дитини» на період до 2016 року», Державну цільову соціальну програму підтримки сім'ї до 2016 року тощо.

Виходячи із прийнятого законодавства, указів Президента, постанов Верховної Ради та уряду держава активно бере участь у підтримці сімей з дітьми, здійснює розвиток всієї соціальної сфери, удосконалює систему соціального захисту населення та ін. У найближчі два роки державна політика чітко зорієнтована на забезпечення належних умов для дитини і сім'ї з дітьми.

У поточному році Віктор Янукович сформулював нові соціальні ініціативи (рис. 2). На перше місце поставлено збільшення підтримки малозабезпечених сімей, які виховують дітей. Протягом двох років 85% дошкільнят будуть забезпечені місцем у дошкільних навчальних закладах. 2,5 млн. дітей зможуть відвідувати різні гуртки, секції, центри розвитку творчості. На постійній основі почнуть працювати обласні та всеукраїнські літні школи для обдарованих дітей. Окрім того, в 2013–2014 роках буде модернізовано 70% спортивних майданчиків у школах та садочках [11].

У проведенні державної політики зроблено акцент на відновленні здатності сімей надавати дітям якісну освіту та забезпечувати їм усебічний фізичний і творчий розвиток. Важливим є створення умов у сімейному середовищі для виховання всіх дітей. Для реалізації цих завдань передбачається:

- підвищити доходи кожної малозабезпеченої сім'ї до кінця 2013 року на 619 грн., а у 2014 році – на 976 грн. (порівняно з 2012 роком). До кінця 2014 року має бути скасовано показник гарантованого рівня забезпечення прожиткового мінімуму на дітей, встановлений для призначення допомоги дітям із малозабезпечених сімей, що поліпшить становище 245 тис. дітей;
- збільшити розмір допомоги по догляду за дитиною з інвалідністю (з найтяжчим ступенем втрати здоров'я) на 25%, що дасть змогу поліпшити становище 15 тис. дітей з інвалідністю;
- забезпечити захист права дітей з інвалідністю на виховання в сім'ї, в тому числі у спосіб створення розгалуженої системи центрів денного перебування дітей із вадами розвитку (із залученням фахівців–реабілітологів);

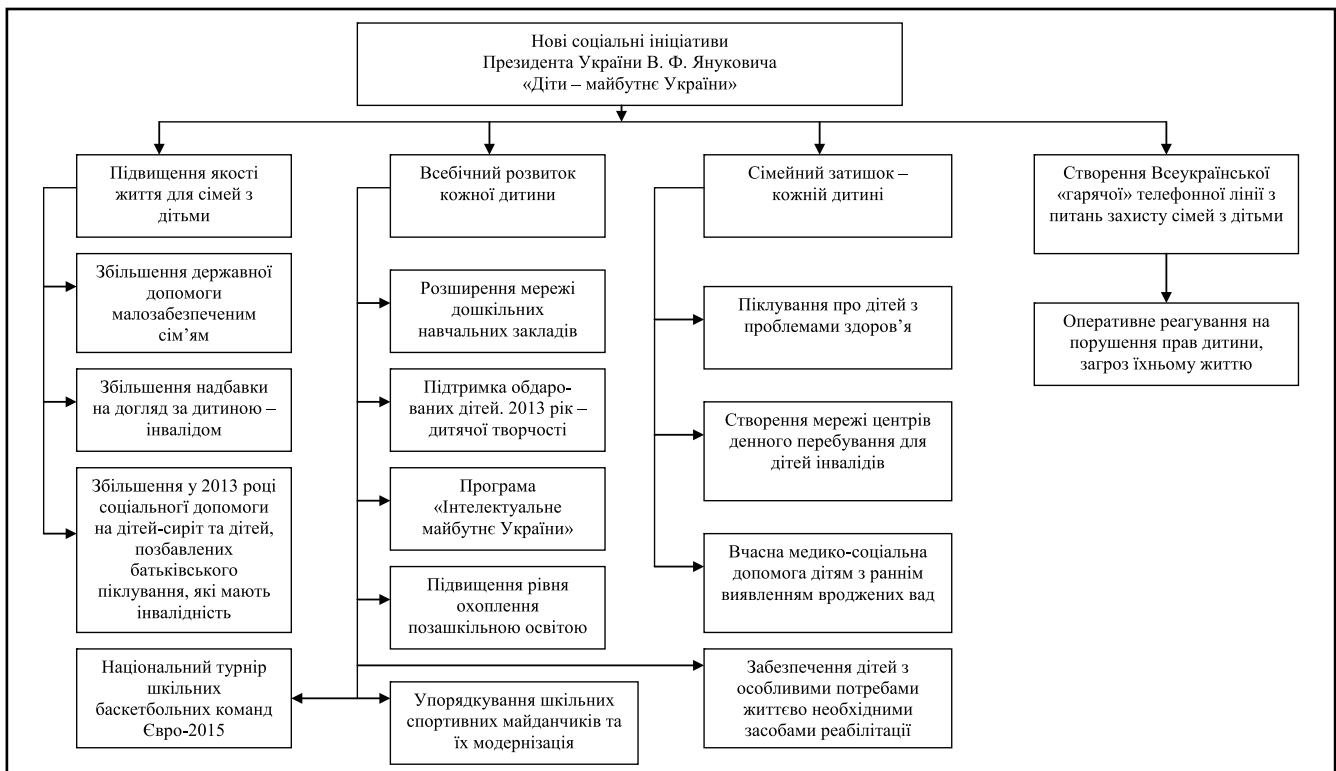


Рисунок 2. Нові соціальні ініціативи Президента України В.Ф. Януковича «Діти – майбутнє України»

Складено за: [12].

- створити умови для всебічного розвитку й доступу до всіх сфер суспільного життя дітей з особливими потребами, стовідсотково забезпечивши їх засобами реабілітації, протезно-ортопедичними виробами, засобами спілкування та обміну інформацією;

- створити дієву систему медико-соціальної реабілітації дітей, стан яких потребує ранньої корекції, включаючи своєчасне виявлення та постійний медичний супровід таких дітей, а також психологічну підтримку їхніх батьків;

- знизити рівень відмов матері від дитини у пологовому будинку завдяки подальшому створенню розгалуженої системи центрів матері й дитини, де надаватиметься відповідна підтримка у вигляді тимчасового житла та соціального супроводу;

- забезпечити право на освіту: створити 100 тис. нових місць у дошкільних навчальних закладах; сприяти відновленню роботи та відкриттю нових закладів позашкільної освіти і дозвілля для дітей (гуртків, секцій, творчих майстерень тощо); приділити увагу належному забезпеченню права на освіту дітей з вадами зору, забезпечивши їх сучасними підручниками та засобами доступу до інформації; започаткувати програму «Інтелектуальне майбутнє України» – для найобдарованіших дітей країни, які зможуть поглиблювати свої знання під супроводом науковців і провідних фахівців; організувати для обдарованих дітей (у системі Малої академії наук України) на постійній основі роботу обласних і республіканських літніх шкіл із залученням до їхньої роботи провідних фахівців і вчених з метою створення умов для всебічного розвитку дітей та їхнього оздоровлення; відновити діяльність закладів спортивно-оздоровчого спрямування, модернізувавши спортивні майданчики у 28,5 тис. загальноосвітніх і дошкільних навчальних закладів [13, с. 108–109].

Серед великої кількості державних програм, спрямованих на розвиток сімейної політики, найбільш комплексною є Державна цільова соціальна програма підтримки сім'ї до 2016 року, яка затверджена постановою Кабінет Міністрів України від 15.05.2013 №34. Метою програми є збереження традиційних сімейних цінностей, посилення мотивації до реєстрації шлюбів, свідомого народження і виховання дітей, а також підвищення соціального захисту сімей, які опинились у складних життєвих обставинах.

Виконання програми дасть змогу: 1) підвищити престиж сім'ї та сформувати позитивне ставлення до багатодітних сімей, розуміння необхідності надання їм адресної підтримки; 2) зміцнити шлюб та зменшити кількість розлучень; 3) збільшити кількість сімей, в яких виховується двоє та більше дітей; 4) мінімізувати асоціальні прояви у життєдіяльності сім'ї, передусім насильства; 5) посилити відповідальність батьків за утримання, виховання та розвиток дітей, їх життя та здоров'я; 6) забезпечити надання послуг сім'ям з питань підготовки до майбутнього батьківства; 7) впровадити підготовку молоді до подружнього життя з метою запобігання розлученням та нестабільності в стосунках; 8) провести необхідні соціологічні дослідження та опитування щодо фор-

мування і реалізації державної політики з питань сім'ї та дітей, підготувати необхідні видання [14].

Як бачимо, в поточному році проголошені Нові соціальні ініціативи В. Януковича, прийнято Державну цільову соціальну програму підтримки сім'ї до 2016 року та інші документи щодо сімей з дітьми. Все це наглядно показує як поступово трансформується державна сімейна політика і як соціальна політика доповнюється розширенням та формуванням сучасної моделі сімейної політики в нашій країні. На сьогодні держава вже усвідомила, що економічне, соціальне, фізичне та духовне здоров'я сім'ї значною мірою визначає досягнення стабільного розвитку країни. Більш того, у фізичній та моральній занедбаності дітей криється джерело небезпеки для розвитку культури, майбутнього здоров'я народу та його моральності. Тому уряд країни приділяє все більше уваги формуванню та трансформації існуючої сімейної політики, приходить до усвідомлення необхідності розробки і реалізації нового типу сімейної політики, яка буде орієнтована на зміцнення сім'ї.

Сучасна державна сімейна політика спрямована на забезпечення сприятливих умов для всебічного розвитку сім'ї та її членів, найповнішу реалізацію сім'єю своїх функцій і поліпшення її життєвого рівня, підвищення ролі сім'ї як основи суспільства. Основними напрямками державної сімейної політики є: 1) формування у свідомості людей розуміння важливості ролі сім'ї у житті суспільства, вихованні нового покоління, забезпеченні суспільної стабільності та прогресу; 2) сприяння відродженню традиційно міцної, працьовитої, економічно спроможної сім'ї на основі нових соціально-економічних відносин, національних традицій та впровадження кращого світового досвіду; пропагування і забезпечення наступності поколінь; 3) створення умов для повної реалізації економічних, соціальних і демографічних функцій сім'ї; вжиття заходів для захисту інтересів сім'ї і дітей, їх соціальної підтримки в період соціально-економічної трансформації суспільства; 4) формування у населення культури планування сім'ї, народження бажаної кількості дітей з урахуванням сучасного розвитку медицини, налагодження ефективної системи підготовки молоді до сімейного життя, пропагування авторитету шлюбу; 5) всебічна соціально-економічна підтримка молодих сімей; 6) сприяння поширенню сімейного виховання дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування, профілактика дитячої бездоглядності, жебракування, запобігання правопорушенням; 7) створення у державі єдиної соціальної інфраструктури з метою обслуговування в сім'ї та виконання завдань, пов'язаних з її життєзабезпеченням [15, с. 59–63]. Значне місце структурі сімейної політики займає система підтримки сім'ї. Основні форми підтримки сімей з дітьми в нашій країні приведено на рис. 3.

Особливу стурбованість викликає створення нової або модернізація вже існуючої системи підтримки сім'ї, здійснення заходів, спрямованих на забезпечення соціального та правового захисту сім'ї, в тому числі соціальної підтримки сімей з дітьми, малозабезпечених, багатодітних, молодих сі-

мей та сімей, які перебувають в складних життєвих обставинах, попередження насильства в сім'ї, оздоровлення і відпочинку дітей, забезпечення рівних прав і можливостей для участі жінок та чоловіків у політичному, економічному і культурному житті, протидії торгівлі людьми.

Соціальний захист сімей з дітьми, малозабезпечених сімей забезпечується шляхом виконання норм законів України «Про державну допомогу сім'ям з дітьми», «Про державну соціальну допомогу малозабезпеченим сім'ям», «Про державну соціальну допомогу інвалідам з дитинства та дітям», постановами Кабінету Міністрів України щодо державної соціальної допомоги на дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, тимчасової допомоги дітям, батьки яких ухиляються від сплати аліментів. Розміри державних соціальних гарантій, передбачених вказаними нормативними документами, визначаються залежно від прожиткового мінімуму або від рівня забезпечення прожиткового мінімуму (гарантований мінімум).

Прожитковий мінімум, як і рівень забезпечення, встановлюється щорічно одночасно з прийняттям закону про державний бюджет країни на відповідний рік. Отже, як наслідок, з підвищенням соціальних стандартів зростає потреба в коштах на виплату соціальних допомог у наступні роки.

Добробут сім'ї найчастіше асоціюється з наявністю, відсутністю або недостатністю доходів. Складність оцінки якості життя дітей обумовлена не лише питаннями розвитку і довгостроковим характером її наслідків, але і іншими обставинами. Як правило, положення дітей оцінюється з точки зору доходів батьків, проте цілком

благополучні батьки можуть обділяти дітей турботою і увагою. Нині все більша кількість дослідників, що займаються цією проблемою, приходять до висновку, що для оцінки слід використовувати комплекс показників, які стосуються широкого кола аспектів життєдіяльності. Для цього необхідно проводити постійний аналіз соціально-економічного стану сімей з дітьми та вчасно вносити корективи у проведення сімейної політики.

Рівень життя сімей з дітьми безпосередньо залежить від наявності та кількості дітей, кількості працюючих осіб та їх освітнього рівня, осіб непрацездатного віку, які входять до складу сім'ї. Оскільки сім'я є ядром домогосподарства, соціально-економічні умови, в яких знаходяться домогосподарства, впливають і на сім'ю.

За даними Держстату України, в 2012 році в країні нараховувалось 16984,1 тис. домогосподарств. У 2012 році порівняно з 2000 роком їхня кількість зменшилася на 696 тис. одиниць, а порівняно з 2011 роком – на 39 тис. одиниць. Із загальної кількості домогосподарств у 2012 році нараховувалось 6437 тис. домогосподарств з дітьми. За даними Держстату України за 1999–2012 роки, частка домогосподарств з дітьми до 18 років має тенденцію стрімкого зменшення з 44,2% в 1999 році до 37,2% в 2004 році. Далі, в 2005 та 2006 роках цей показник збільшився, але незначно – на 0,2 в.п., і утримувався протягом 2007 року. В 2008–2010 роках частка домогосподарств з дітьми до 18 років зросла на 0,1 в.п. і утримувалася на рівні 37,8% протягом трьох років. У 2011 році цей показник знову зріс на 0,1 в.п. до 37,9% і не змінювався в 2012 році.

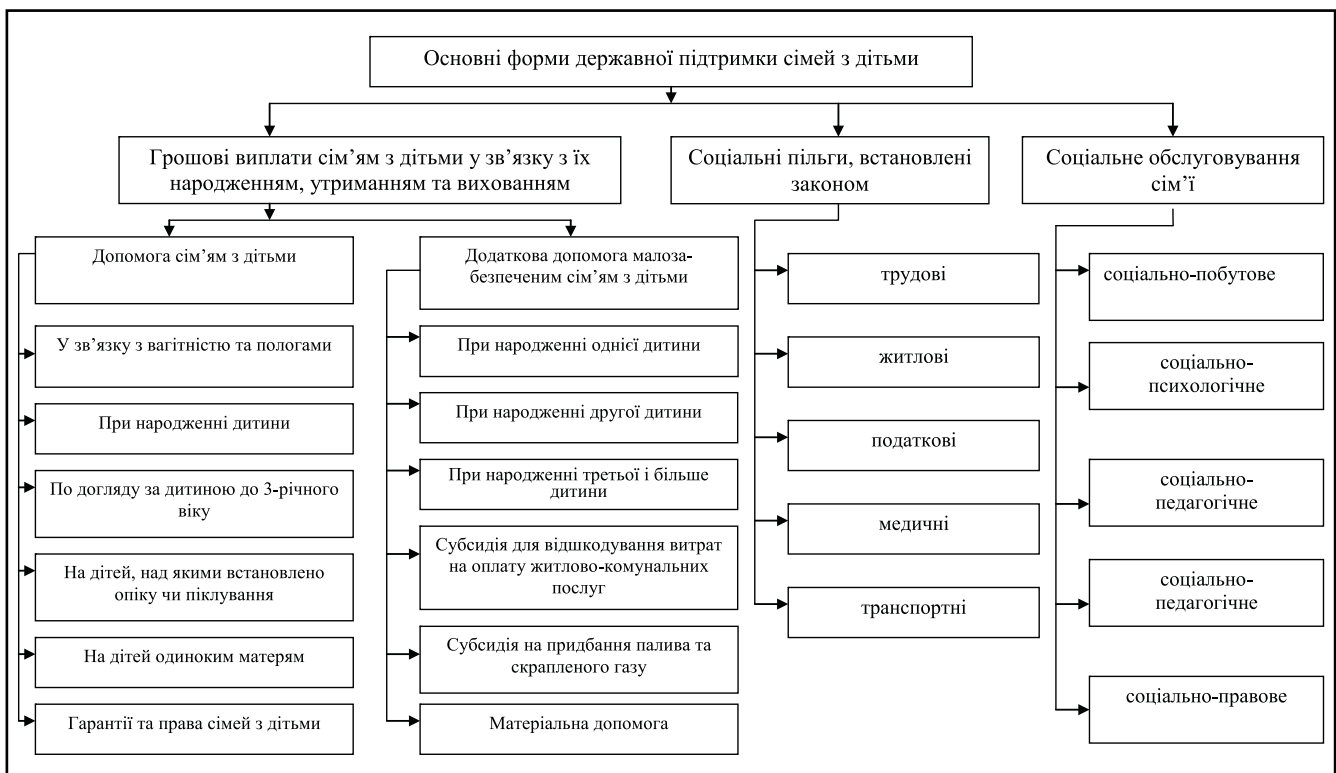


Рисунок 3. Основні форми державної підтримки сімей з дітьми згідно із законами України

Джерело: розроблено автором.

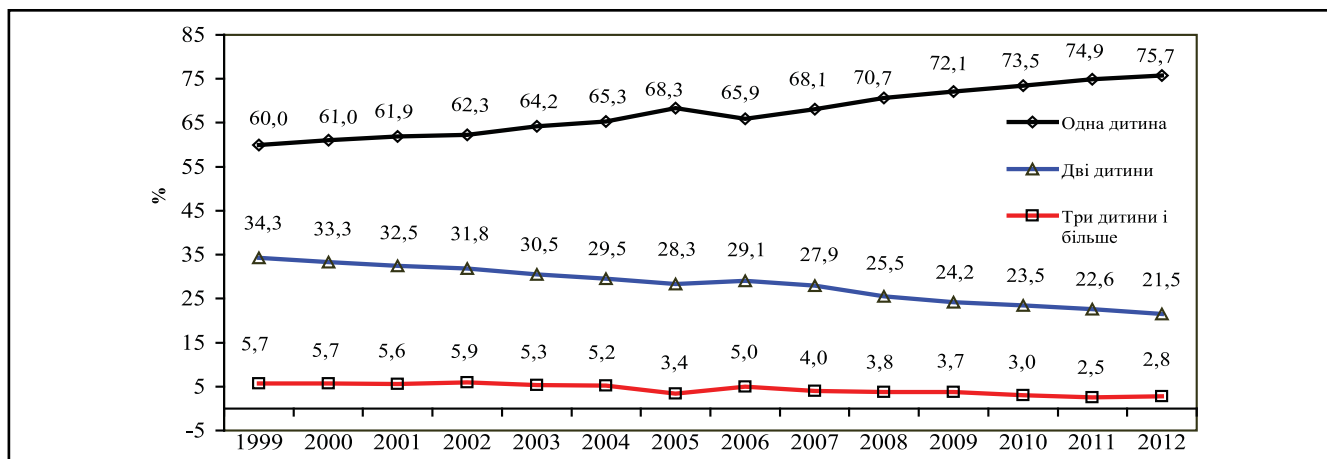


Рисунок 4. Динаміка розподілу домогосподарств із дітьми за кількістю дітей в їхньому складі, %

Джерело: побудовано за: [2].

В 2011–2012 роках частка домогосподарств, які мають у своєму складі дітей у віці до 18 років, порівняно з 1999 роком зменшилася на 6,3 в.п. Відповідно за період з 1999 по 2012 рік включно зросла частка домогосподарств без дітей до 18 років з 55,8 до 62,1% [2].

Розглянемо розподіл домогосподарств із дітьми за кількістю дітей у їхньому складі (рис. 4). У 2012 році в Україні нараховувалося 4892 тис. домогосподарств з однією дитиною, що на 233 тис. більше, ніж у 2000 році; 1365 тис. домогосподарств, в яких дві дитини, що на 1262 тис. менше, ніж у 2000 році; 181 тис. домогосподарств з трьома і більше дітьми, що на 259 тис. менше, ніж у 2000 році. Частка домогосподарств, які мають у своєму складі одну дитину, в 1999–2012 роках (порівняно з попереднім роком) зростала протягом всього періоду, за виключенням 2006 року (зменшилась на 2,1 в.п.): 2000 рік (1,0 в.п.), 2001 рік (0,9 в.п.), 2002 рік (0,4 в.п.), 2003 рік (0,9 в.п.), 2004 рік (1,1 в.п.), 2005 рік (3 в.п.), 2007 рік (2,2 в.п.), 2008 рік (2,6 в.п.), 2009 рік (1,4 в.п.), 2010 рік (1,4 в.п.), 2011 рік (1,4 в.п.), 2012 рік (0,8 в.п.). Максимальне значення зростання цього показника спостерігається в 2005 році. Частка домогосподарств з двома дітьми у 1999–2012 роках (порівняно з попереднім роком) зменшувалася протягом всього періоду, за виключенням 2006 року (зросла на 0,8 в.п.): 2000 рік (1,0 в.п.), 2001 рік (0,8 в.п.), 2002 рік,

(0,7 в.п.), 2003 рік (1,3 в.п.), 2004 рік (1,0 в.п.), 2005 рік (1,2 в.п.), 2007 рік (1,2 в.п.), 2008 рік (2,4 в.п.), 2009 рік (1,3 в.п.), 2010 рік (0,7 в.п.), 2011 рік (0,9 в.п.), 2012 рік (1,1 в.п.). Максимальне значення зменшення цього показника спостерігається в 2008 році. Частка багатодітних домогосподарств у 1999–2012 роках (порівняно з попереднім роком) зменшувалася весь період за виключенням 2006 року (зросла на 1,6 в.п.): 2000 рік (на рівні 1999 року), 2001 рік (0,1 в.п.), 2002 рік (0,3 в.п.), 2003 рік (0,6 в.п.), 2004 рік (0,1 в.п.), 2005 рік (1,8 в.п.), 2007 рік (1,0 в.п.), 2008 рік (0,2 в.п.), 2009 рік (0,1 в.п.), 2010 рік (0,7 в.п.), 2011 рік (0,5 в.п.), 2012 рік (0,3 в.п.). Максимальне зменшення частки багатодітних домогосподарств спостерігається в 2005 році.

Таким чином можна говорити про тенденцію, яка спостерігається протягом 1999–2012 років: кількість домогосподарств з однією дитиною збільшується, а з двома та з трьома і більше – зменшується. Разом із тим в Україні загальна кількість домогосподарств збільшується, незважаючи на тривале скорочення чисельності населення. Таке протиріччя пояснюється, по-перше, збільшенням відокремлення молодих сімей від батьків, по-друге, зростанням кількості розлучень, що зводить до зменшення кількості осіб в одному домогосподарстві.

Висновки

Сучасна сім'я знаходиться в центрі соціально-економічних процесів, які відбуваються у суспільстві. Соціально-економічний стан сімей є однією із важливих передумов стабільного розвитку суспільства сьогодні і в майбутньому. Невирішеність багатьох соціально-економічних проблем сім'ї може загострити політичні, соціально-економічні, культурні та ін. процеси в суспільстві. В цих умовах економічний та соціальний розвиток держави великою мірою залежить від трансформації сімейної політики, направленої на вирішення проблем інституту сім'ї. Без поступової трансформації державної сімейної політики і вирішення типових та індивідуальних проблем сім'ї неможливо встановити та гармонізувати стосунки сім'ї і держави, об'єднати загальні завдання інституту сім'ї і влади та створити єдину платформу для вирішення багатьох економічних державних завдань.

У сучасних умовах відбувається зростання ролі домогосподарств із дітьми, що приводить до поступової трансформації сімейної політики в державі. Аналіз дослідження тенденції зростання ролі домогосподарств з дітьми показав: по-перше, об'єктивною потребою ринкової економіки є проведення державної соціальної політики та посилення уваги до сімейної політики; по-друге, сучасну сімейну політику потрібно розглядати як складову частину соціальної політики, яка спрямована на забезпечення та регулювання життєдіяльності сім'ї, створення соціально-економічних умов для її гідного існування відповідно до загальноприйнятих соціальних стандартів; по-третє,

серед основних напрямів сімейної політики повинні бути: еко- номічне стимулювання народжуваності; підвищення ефек- тивності соціального захисту сімей (допомоги сім'ям) при на- родженні дітей; розвиток системи соціальних послуг з догля- ду і виховання дітей; підготовка дітей, підлітків і молоді до до- рослого життя (праці і шлюбно-сімейних стосунків); поши- рення служб сім'ї і шлюбних консультацій з подолання сімей- них конфліктів; вдосконалення сфери обслуговування, її при- стосування до потреб працюючих жінок; пропаганда в сус- пільстві сімейного способу життя, посилення усвідомленої по- треби в шлюбі, сім'ї, батьківському вихованні; збереження і поліпшення здоров'я сімей, у тому числі репродуктивного, пі- двищення рівня культури репродуктивної поведінки; стимулю- вання здорового способу життя, профілактики захворювано- сті, збереження і поліпшення здоров'я; зміна ролі податкової системи в сприянні сім'ям з дітьми; по-четверте, трансфор- мація сімейної політики лежить в багатьох площинах, які охо- плюють існуючі інститути суспільства, так чи інакше причетних до вирішення проблем сім'ї. Тому потрібно підвищити увагу до гармонійного розвитку всіх сфер суспільства за міжнародни- ми стандартами.

Список використаних джерел

1. Маркс К., Энгельс Ф., Соч., 2 изд., т. 21. – С. 26.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики. – [Електрон. ре- сурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>?
3. Закон України «Про Всеукраїнський перепис населення» // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2000, №51–52, ст. 446 (із змінами, внесеними згідно із законами №4652–VI (4652–17) від 13.04.2012; №5463–VI (5463–17) від 16.10.2012).
4. Зміни до Класифікації інституційних секторів економіки України, затвердженої наказом Держкомстату України від 18.04.2005 №96 «Про затвердження Класифікації інституційних секторів економіки України» (затверджено Наказом Державного комітету статистики України від 12.07.2007 №214) [Електрон. ресурс]. – Режим досту- пу: <http://www.ukrstat.org/>

5. Бабосов Е.М. «Соціологія сім'ї» див.: Соціологія. Енциклопедія / Упоряд. А.А. Грицанов та ін. – Електрон. версія енциклопедії. – Мн., 2003. – Режим доступу (на 02.10.2006): <http://www.slovari.yan- dex.ru/dict/sociology/>

6. Эволюция семьи и семейная политика в СССР / Отв. ред. А.Г. Вишневский. – М.: Наука, 1992. – С. 14–15.

7. Зверева М.В. Экономический подход в исследовании семьи в современных условиях / М.В. Зверева // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. №6. – 1994. – С. 40.

8. Соціально-демографічні характеристики домогосподарств Ук- раїни у 2011 році. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

9. Симоненко В. Бедность – основной показатель «эффективно- сти» власти / В. Симоненко // Еженедельник 2000–2011. – №11 (550) [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://www.as-ga- da.gov.ua/control/main/uk/publish/article/16736137/](http://www.as-ga-da.gov.ua/control/main/uk/publish/article/16736137/)

10. Державна програма економічного і соціального розвитку Ук- раїни на 2012 рік та основні напрями розвитку на 2013 і 2014 ро- ки. – С. 38.

11. Президент України Віктор Янукович: «Без реформ ми не ви- тримаємо конкуренції в світі» // Віче. – №5. – 2013. [Електрон. ре- сурс]. – Режим доступу: <http://www.viche.info/journal/3571/>

12. Нові соціальні ініціативи Президента України: діти – майбутнє України (з виступу Президента України Віктора Януковича на роз- ширеному засіданні Кабінету Міністрів України 07.03.2013) [Елек- трон. ресурс]. – Режим доступу: [http://www.president.gov.ua/docs/ initiative_11.pdf/](http://www.president.gov.ua/docs/initiative_11.pdf/).

13. Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К.: НІСД, 2013. – 576 с.

14. Державна цільова соціальна програма підтримки сім'ї до 2016 року затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 15.05.2013 №341 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/341-2013-p>

15. Дерєга В.В. Нормативно-правові засади державної сімейної політики в Україні [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.archive.nbuv.gov.ua/portal/soc.../Derega.pdf>

УДК 336:330.341.1

О.Г. КОПИЛ,

аспірант, Науково-дослідний фінансовий інститут Державної навчально-наукової установи «Академія фінансового управління»

Фінансові механізми забезпечення громадян житлом і перспективи їх впровадження

У роботі досліджено нові фінансові механізми забез- печення громадян житлом, проведено порівняння пере- ваг від їх запровадження поряд з існуючими та розгляну- то перспективи їхнього використання.

Ключові слова: житло, ощадно-будівельна каса, бу- дівництво.

В работе исследованы новые финансовые механизмы жилищного обеспечения граждан, проведено сравнение преимуществ их использования наряду с уже существующими и рассмотрены перспективы их использования.

Ключевые слова: жилье, строительно-сберега- тельная касса, строительство.

In the article new financial mechanisms of providing citizens with housing are investigated with comparison of their implementing advantages with the existing ones as well as prospective of their using is analyzed.

Keywords: housing, construction and savings office, construction.

Постановка проблеми. На сьогодні в Україні спостерігаються тенденції щодо загострення проблеми житлового забезпечення громадян: 974,5 тис. (5,7%) українських домогосподарств не забезпечені власним окремим житлом [1], у черзі на забезпечення державою житлом перебувають приблизно 1 млн. 300 тис. сімей та однаків [2], 17 млн. громадян України потребують покращення житлових умов [3]. У 2009 року на одну особу в Україні в середньому припадало 22,0 кв. м житлової площі [4], тоді як у США – 64,3, Норвегії – 57,0, Швеції – 48,2, Угорщині – 34,1, Росії – 30,0 [5]. Показник 22,0 кв. м житлової площі на одну особу є значно меншим, ніж загальноприйнятий соціальний стандарт ООН, згідно з яким на одного громадянина має припадати не менше 30 кв. м житлової площі. При цьому сумарно майже 7153 тис. (42%) українських домогосподарств забезпечені житловою площею, меншою за 13,65 кв. м на одну особу [1], тобто нижче норми житлової площі, яка передбачена ст. 47 Житлового кодексу [6]. 17 млн. громадян України потребують покращення житлових умов [3].

Україні у спадок від СРСР залишилися великі черги з громадян, які потребують покращення житлових умов. Узявши зазначених громадян на облік, держава гарантувала їм надання житла безплатно [7].

Передбачається, що проблема житлового забезпечення в Україні і надалі може загострюватися, зважаючи на такі чинники, як дефіцит бюджетних коштів на фінансове забезпечення будівництва житла для громадян, одночасно зі зростанням частки міського населення та скорочення обсягів введення в експлуатацію житла, зокрема у міських поселеннях, додатковий попит на нове житло внаслідок закінчення у 20-х роках ХХІ ст. п'ятдесятирічного строку експлуатації панельних будинків, збудованих в Україні в 70-ті роки ХХ ст., подальше зростання цін на нерухомість внаслідок підвищеного попиту та недостатньої пропозиції житла.

Мета статті. З огляду на зазначене актуальним є розглянути нові фінансові механізми забезпечення громадян житлом, визначити переваги від їх запровадження поряд з існуючими та перспективи їх використання в Україні.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні для реалізації права громадян на житло та забезпечення гідних умов проживання можуть використовуватися такі джерела фінансування операцій з будівництва житла, як власні кошти громадян, кошти державного та місцевих бюджетів, кредити.

Держава фактично перестала бути суб'єктом житлового будівництва, внаслідок чого обсяги будівництва значно скоротилися, а в 2000 році були зафіксовані найнижчі обсяги

житлового будівництва – 5,5 млн. кв. м, хоча в останнє радянське десятиліття Україна щороку будувала від 17,3 (1980) до 19,1 (1985) млн. кв. м житла в основному за рахунок державних коштів [1]. При цьому протягом 2011–2012 років лише по 7 тис. сімей та однаків (тобто лише по 0,6% з тих, які перебували у 2011–2012 роках у черзі) одержали житло (у 2009–2010 роках – по 11 тис.) [8]. Загалом кількість сімей та однаків, які одержали житло, за період з 1991 (179 тис.) по 2012 рік поступово скоротилася на 96% і є в 25,5 раза меншою [8].

Отже, держава та органи місцевого самоврядування не в змозі забезпечити всіх громадян, які потребують поліпшення житлових умов, житлом за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів. Житлове фінансування повинно дозволити кожній категорії громадян вирішувати житлові проблеми відповідно до своїх можливостей і адекватних їм сформованих потреб, не виходячи при цьому за рамки економічно обґрунтованих можливостей державного та місцевих бюджетів. Таким чином, існуюча житлова політика має формуватися переважно на ринкових засадах, і всі громадяни, крім малозабезпечених, повинні задовольняти потреби в житлі за власні кошти, використовуючи систему кредитування. Бюджетні кошти можуть лише стимулювати ринкові процеси.

Зменшення ролі держави у фінансуванні житлового будівництва повинно компенсуватися своєчасним запровадженням ефективних механізмів залучення коштів та створенням інституційних передумов системи фінансового забезпечення в цій сфері.

Переважна більшість громадян не має можливості придбати житло за власні кошти, причому не тільки за ринковими цінами, а й за його собівартістю. Враховуючи, що середньомісячна заробітна плата за видом економічної діяльності «Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування» у січні 2013 року становила 3050 грн., а також що середня ринкова вартість 1 кв. м житла, наприклад у новобудовах Києва, становить \$1718 (а на вторинному ринку – \$1911) [9], можливо стверджувати, що вартість житла в Україні є надмірно високою по відношенню до заробітної плати середньостатистичного українця. Для придбання двокімнатної квартири загальною площею 75 кв. м середньостатистичний українець повинен працювати від 20 до 30 років.

Зважаючи на зазначене, на сьогодні основним джерелом фінансування купівлі або будівництва громадянами житла залишаються кредити банків, зокрема іпотечне житлове кредитування. У 2011 році спостерігалася динаміка зростання вартості кредитів у національній валюті (відсоткова ставка збільшилася порівняно з 2010 роком на 0,4 процентного пункту – до 15,0% річних) [10, с. 31]. Середня ставка за іпотечними кредитами, наданими протягом лютого 2013 року в національній валюті, вже становила 19% річних [11]. Поряд із тим, що відсотки за кредитами є високими, після економічної кризи 2008 року вимоги до платоспроможності позичальників значно посилювалися, що об-

межило коло громадян, які могли б скористатися іпотечним кредитуванням. Нині іпотека доступна лише забезпеченій частині населення країни, 95% наших громадян не можуть скористатися іпотечним кредитуванням [12], що спричиняє зменшення частки іпотечних кредитів у структурі виданих банками кредитів. За повідомленнями прес-служби Незалежної асоціації банків України (НАБУ), відповідно до статистичної інформації Національного банку України частка іпотеки в структурі виданих банками нових кредитів у першому кварталі 2013 року не перевищує 1%, у той час як за результатами 2012 року цей показник становив 3,9% [11].

На державному рівні вживаються заходи щодо здешевлення вартості іпотечних кредитів для забезпечення доступним житлом громадян, які потребують поліпшення житлових умов. Зокрема, постановою Кабінету Міністрів України від 25.04.2012 №343 затверджено Порядок здешевлення вартості іпотечних кредитів для забезпечення доступним житлом громадян, які потребують поліпшення житлових умов. Разом із тим згідно із зазначеним порядком перевага надається позичальникам, які перебувають на квартирному обліку, та молодим сім'ям, що мають дітей, або забезпечені за місцем проживання житловою площею, що не перевищує 9 кв. м на одного члена сім'ї чи зареєстровані в установленому порядку в гуртожитку. Часткова компенсація процентів надається, зокрема, за умови, що щомісячний платіж за кредитним договором не повинен перевищувати 50% сукупного середньомісячного доходу сім'ї. Вибір об'єктів, в яких може придбаватися житло, є обмеженим (окрім індивідуальних житлових будинків). Рішення про надання позичальнику кредиту на будівництво (реконструкцію) чи придбання житла в об'єкті приймає банк, таке рішення залежить від внутрішніх правил банку. При цьому процентна ставка (по кредитах, за якими надається часткова компенсація процентів) не повинна перевищувати 16% річних, хоча реальні ставки є значно вищими, компенсується лише 13% річних. Компенсація процентів здійснюється у межах коштів, передбачених на цю мету в державному бюджеті на відповідний рік, при цьому у разі настання цілком імовірного ризику відсутності бюджетного фінансування на наступний рік увесь тягар припадатиме на позичальника одноособово. Строк кредитування обмежений до 15 років. Розрахункова вартість житла не зіставляється з ринковими цінами (наприклад, 7000 грн. за 1 кв. м – для міста Києва [13], при тому що ринкова вартість 1 кв. м становить від 10 тис. грн.).

За результатами аналізу показників реалізації відповідних бюджетних програм (див. табл.) та низки чинних нормативно-правових актів, прийнятих з метою вирішення проблем житлового забезпечення громадян, вбачається, що їх положення містять умови, які не дозволяють вирішити в цілому проблему забезпечення житлом громадян і ставлять реалізацію існуючої житлової політики в пряму залежність від належного бюджетного фінансування відповідних програм у достатніх обсягах з початку бюджетного року, а також здій-

снення вчасної оплати органами Державної казначейської служби України. На нашу думку, таке фінансування найближчим часом буде вкрай недостатнім. Слід значити, що під час реалізації всіх державних програм житлового будівництва в кінці кожного бюджетного року виникає проблема оплати органами Державної казначейської служби України платіжних доручень за договорами, укладеними в рамках програм, що призводить до невикористання у повному обсязі виділених коштів державного бюджету та, відповідно, до зниження рівня забезпечення громадян доступним житлом.

За програмою «Здешевлення вартості іпотечних кредитів для забезпечення доступним житлом громадян, які потребують поліпшення житлових умов» (КПКВК 2751470) слід окремо зазначити, що, враховуючи досвід 2012 року, протягом якого використано лише 32% (6,4 млн. грн.) з передбачених бюджетних коштів (20 млн. грн.), а також наявність несприятливих для широкого кола громадян умов у Порядку здешевлення вартості іпотечних кредитів для забезпечення доступним житлом громадян, які потребують поліпшення житлових умов, затвердженому постановою Кабінету Міністрів України від 25.04.2012 №343, на нашу думку, активність громадян-позичальників і у 2013 році може залишитися на аналогічному низькому рівні – приблизно 35–50% від передбачених бюджетних коштів – і навіть за оптимістичних прогнозів може не перевищити 50% від передбачених бюджетних коштів, що може призвести до невикористання приблизно 150 млн. грн. (тобто 50% від передбачених 300 млн. грн. бюджетних коштів за цією програмою). Зважаючи на зазначене, вбачається можливість невикористання значних сум бюджетних коштів за програмою здешевлення вартості іпотечних кредитів може призвести до недотримання вимог пункту 6 частини першої статті 7 Бюджетного кодексу України, а саме – до недотримання принципу ефективності та результативності, згідно з якими при складанні та виконанні бюджетів усі учасники бюджетного процесу мають прагнути досягнення цілей, запланованих на основі національної системи цінностей і завдань інноваційного розвитку економіки, шляхом забезпечення якісного надання послуг, гарантованих державою, при залученні мінімального обсягу бюджетних коштів та досягнення максимального результату при використанні визначеного бюджетом обсягу коштів.

Послідовність імплементації фінансових механізмів житлового забезпечення громадян у державі повинна відповідати готовності населення використовувати ці механізми, що обумовлює пошук нових способів мобілізації грошових коштів, впровадження ефективного фінансового механізму забезпечення громадян житлом, альтернативного іпотечному кредитуванню, спроможного поєднати зусилля громадян і держави з метою забезпечення реалізації задекларованих конституційних прав на житло та гідних умов проживання.

Необхідно зазначити, що іпотечний механізм кредитування є більш прийнятним для країн із вищим рівнем економічного розвитку. На нашу думку, для України, як для країни з

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Інформація щодо спрямування коштів державного бюджету та показники реалізації бюджетних програм житлового будівництва у 2012–2013 роках

Показники фінансування з державного бюджету, тис. грн.				Показники рефалізації відповідної програми	
2012			2013	2012	
Передбачено коштів	Профінансовано коштів	% від річного плану	Передбачено коштів	Надано кредитів	Побудовано або надано квартир (будинків)
«Державне пільгове кредитування індивідуальних сільських забудовників на будівництво (реконструкцію) та придбання житла» (КПКВК 2751430) ¹					
55 000	52 000	94,5%	47 000	4 548	889
	освоєно 44 130	81%			
«Забезпечення житлом інвалідів війни» (КПКВК 2751300)					
71 700	62 774 ²	87,5%	75 300	–	225
«Надання державної підтримки для будівництва (придбання) доступного житла» (КПКВК 2751190)					
200 000	200 000	100%	89 500 ³	–	1 222 (5,1% від плану)
	освоєно 159 967 ⁴	80%			
«Здешевлення вартості іпотечних кредитів для забезпечення доступним житлом громадян, які потребують поліпшення житлових умов» (КПКВК 2751470)					
20 000	6 400	32%	300 000 ⁵	1 233	–
«Збільшення статутного капіталу Державної спеціалізованої фінансової установи «Державний фонд сприяння молодіжному житловому будівництву з подальшим використанням на реалізацію Державної програми забезпечення молоді житлом» (КПКВК 2751420)					
34 000	33 200	97,6%	40 000	–	–
«Надання пільгового довгострокового державного кредиту молодим сім'ям та одиноким молодим громадянам на будівництво (реконструкцію) та придбання житла» (КПКВК 2751390) ⁶					
60 000	24 891	41,5%	80 000	74	–
«Часткова компенсація відсоткової ставки кредитів комерційних банків молодим сім'ям та одиноким молодим громадянам на будівництво (реконструкцію) та придбання житла» (КПКВК 2751380)					
111 039	111 039	100%	66 600	–	–

¹ Третій рік поспіль не вирішується питання фінансування цієї програми рахунок коштів загального фонду державного бюджету. Програма фінансується виключно за кошти, які надходять у бюджет від повернення раніше наданих кредитів.

² У тому числі 777 тис. грн. – на погашення кредиторської заборгованості, яка виникла станом на 01 січня 2012 року за програмою «Забезпечення житлом інвалідів I групи Великої Вітчизняної війни, які довготривалий термін знаходяться у черзі на отримання житла». Разом з тим Державною казначейською службою України не було оплачено договорів на закупівлю 18 квартир для інвалідів війни в 5 областях України в сумі 4 347 тис. грн., яку зареєстровано як кредиторську заборгованість.

³ Що у 2,2 рази менше від обсягу фінансування програми у 2012 році та становить 3,9% обсягу, передбаченого відповідно до затверджених показників фінансування державної програми у цьому році (2 293,3 млн. грн.). За рахунок 89,5 млн. грн. коштів державної підтримки доступним житлом можливо забезпечити лише 700 сімей, які потребують поліпшення житлових умов.

⁴ У тому числі 3,35 млн. грн. для забезпечення формування Єдиного державного реєстру громадян, які потребують поліпшення житлових умов. Зазначений показник складає 8,1% від передбаченого за рахунок коштів державного бюджету у Державній цільовій соціально-економічній програмі будівництва (придбання) доступного житла на 2010–2017 роки. Решту коштів не було оплачено органами Державної казначейської служби України. Інвестиції громадян, які були спрямовані на будівництво доступного житла у 2012 році, становлять понад 335 449 тис. грн. (тобто лише 6,2% від передбаченого у Програмі за рахунок інших джерел).

⁵ Обсяг коштів, виділених у 2013 році, дає можливість компенсувати відсоткову ставку за 6700 банківськими кредитами.

⁶ Загалом, у 2012 році за рахунок усіх джерел фінансування було надано 361 пільговий іпотечний кредит на загальну суму 119,528 млн. На виконання заходів програми впродовж її реалізації передбачалося спрямувати 5,9 млрд. гривень. Фактично ж профінансовано 1,7 млрд. гривень, що становить 29% від прогнозованих обсягів, у тому числі: з держбюджету – 47% від запланованого; з місцевих бюджетів – 24%; з інших джерел – 29%. Крім того, на сьогодні не завершено будівництво більше 20-ти житлових об'єктів внаслідок прорахунків управлінського характеру протягом 2002–2009 років реалізації програми.

економікою, що розвивається, на цьому етапі більш доцільнішим є впровадження системи житлових будівельно-ощадних кас, які мають небанківський характер, функціонують за принципом кас взаємодопомоги і, з урахуванням зарубіжного досвіду, відіграють важливу роль в акумуляції фінансових ресурсів, які спрямовуються на фінансування будівництва житла.

На сьогодні питання використання фінансових механізмів забезпечення громадян житлом є предметом дискусій серед вчених і практиків. Окремі з них висвітлювали у своїх дослідженнях і публікаціях В. Базилевич, Т. Євтух, А. Пересяда, В. Поляченко та ін. Однак дискусійним залишається питання вибору найменш ризикованого механізму залучення грошових коштів для фінансування будівництва житла, а також ролі кожного механізму у вітчизняній системі фінансування житлового будівництва.

Питання фінансування будівництва житла за допомогою використання механізму заощаджень у будівельно-ощадних касах порушувалися в дослідженнях і публікаціях В. Кравченка, К. Паливоди, В. Полтеровича, О. Старкова, П. Єщенка, Л. Чубука, В. Посполітака, С. Хорунжого.

Аналіз досліджень із зазначеного питання свідчить, що в сучасних умовах (низька культура заощаджень, відсутність кредитних історій у переважної частини населення при високих ставках банківського відсотку за кредит і низькому співвідношенні середнього прибутку до ціни житла) запровадження і розвиток житлових будівельно-ощадних кас в Україні може стати ефективним складовим елементом механізму забезпечення громадян житлом.

Нині система кас будівельних заощаджень функціонує практично у всіх країнах Європи, у США та в інших країнах. Ощадно-будівельні каси є простою схемою акумуляції коштів

населення на житлове будівництво, що за принципом функціонування є схожою на принцип функціонування каси взаємодопомоги. Наприклад, особи, які мають намір придбати квартиру чи будувати будинок, створюють подібну касу, яка має закритий характер. Протягом певного терміну (зазвичай 3–5 років) особа вносить внески до такої каси, нагромаджуючи на її рахунок кошти, які, як правило, становлять 30% вартості квартири, після чого ця особа отримує право на одержання кредиту за рахунок коштів каси на придбання квартири чи житлове будівництво. Ресурси кас формуються за рахунок внесків їх учасників, процентів за кредитами, які отримали учасники цих кас, а також державних премій, що надаються учасникам кас за рахунок коштів державного бюджету (приблизно 10–30% від річного внеску учасника до каси).

Слід зазначити, що згідно з розрахунками російських вчених премії на будівельні заощадження, передбачені типовим алгоритмом будівельно-ощадних кас, є більш ефективним механізмом субсидіювання населення з середнім доходом, ніж субсидіювання початкового внеску чи відсотка за кредит: будівельно-ощадні каси дозволяють вкладнику придбати житло більшої площі, ніж інші схеми субсидіювання за однакової величини субсидії [14]. Споживач із дев'ятої доходної групи (тобто із заробітною платою 115% від середньої по країні) зможе придбати в рамках будівельно-ощадної каси житло на 18% більшою площею, ніж у рамках банківської іпотеки з аналогічним обсягом субсидіювання.

Каси надають своїм учасникам кредити на пільгових умовах. При цьому кредит може надаватися без довідки про доходи. Якщо відсоткові ставки (як на внесок, так і на кредит) фіксовані на весь час дії договору про будівельні заощадження, то, як правило, є можливість дострокової виплати без штрафів, однак не раніше, ніж через рік після отримання кредиту. У світовій практиці застосування будівельно-ощадних кас середній строк договору становить 12 років, максимальний – 30 років.

Кредит видається на умовах ануїтету, проте навіть у цьому разі переплата за такими позичками значно нижча, ніж в іпотечному банку. Як правило, ставка за кредитами не повинна бути більше 5–6%. За українськими прогнозами, мінімальні ставки можуть дорівнювати 4% [15]. Різницю між ставкою відсотка за внесками та кредитами буде встановлювати суб'єкт державного регулювання діяльності будівельно-ощадних кас. З урахуванням світової практики відсоткові ставки за кредитами не можуть перевищувати ставки за депозитами більш ніж на 3%. Таким чином, вкладник може отримати пільговий «дешевий» довгостроковий кредит під 5–6% річних на сплату суми, якої не вистачало для купівлі житла.

Розмір першого внеску може бути різним. Так, у Росії його планують довести до 20%, у Німеччині середня величина такого внеску становить 40%. Якщо у споживача немає необхідних грошових коштів для першого внеску, йому можуть запропонувати накопичувально-кредитну програму,

наприклад строком до п'яти років (упродовж цього періоду він накопичує гроші на депозиті).

Таким чином, можливо виокремити основні ознаки житлових будівельно-ощадних кас: накопичення коштів для початкового внеску на отримання іпотечного кредитування; нарахування фіксованих і нижчих за ринкові відсотків за користування кредитними коштами та на заощадження; сприяння отриманню державної підтримки (премії на внески учасників та/або гарантування вкладів учасників; державна компенсація частини вартості житла або відсотків за іпотечним кредитом тощо).

В Європі основна частина житла, яка будується на іпотечних засадах, фінансується за рахунок коштів таких кас: у Бельгії – 50% іпотечних угод, в Австрії – 35, у Норвегії – 38, у Франції – 76%.

Вбачається, що розвиток системи житлових заощаджень може привести до пом'якшення умов ринку житлового кредитування в цілому. Насамперед тому, що на ринок житлового кредитування вийде ще один гравець із державною підтримкою.

Як результат наукових дискусій та державної житлової політики розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17.02.2010 №243–р схвалено Концепцію розвитку житлової кооперації та запровадження житлових будівельно-ощадних кас в Україні. Проте зазначене розпорядження втратило чинність згідно з розпорядженням Кабінету Міністрів України від 13.06.2012 №347–р, хоча проведений аналіз існуючих фінансових механізмів забезпечення громадян житлом, використання яких було надано перевагу, свідчить про відсутність суттєвих позитивних змін стану житлового забезпечення громадян, що, на нашу думку, залишає актуальними питання розвитку житлової кооперації та запровадження житлових будівельно-ощадних кас в Україні.

17 квітня 2013 року на засіданні Комітету Верховної Ради України з питань будівництва, містобудування і житлово-комунального господарства та регіональної політики проведено комітетські слухання з розгляду питання: «Про формування державної житлової політики». Учасники Комітетських слухань підтримали пропозицію щодо необхідності підготовки єдиного, базового, комплексного законодавчого документу про формування державної житлової політики. За результатами слухань було рекомендовано прискорити опрацювання законопроектів, визначених «Загальнодержавною програмою реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009–2014 роки» [16], яка передбачає, зокрема, розроблення проекту закону про основи державної житлової політики, а також розроблення проектів нормативно-правових актів щодо: визначення фінансового механізму надання житла (іпотека, будівельно-ощадні каси, товариства індивідуальних забудовників тощо); державного регулювання у сфері будівництва житла, фінансування якого здійснюється з використанням коштів державного бюджету [17].

Слід зазначити, що в Росії передбачається прийняття окремого закону щодо врегулювання питання діяльності будівельно-ощадних кас – законопроект №28346-6 «О строительных сберегательных кассах» зареєстрований 28.02.2012 і перебуває на розгляді російського парламенту [18].

Висновки

На сьогодні запровадження інституту будівельно-ощадних кас в Україні пов'язане з низкою проблемних питань, головним з яких є відсутність законодавчої бази для функціонування таких кас. З метою визначення організаційно-правових, економічних принципів утворення і функціонування будівельно-ощадних кас необхідно розробити відповідний проект закону, в якому, зокрема, визначити основні засади функціонування будівельно-ощадних кас та державного регулювання їх діяльності, а також проекти нормативно-правових актів, спрямованих на реалізацію положень цього закону, включаючи порядок внесення житлових будівельно-ощадних кас до державного реєстру фінансових установ, ліцензійних умов діяльності житлових будівельно-ощадних кас, порядок внесення коштів громадян у житлові будівельно-ощадні каси, порядок та можливі напрями здійснення кредитування вкладників житловими будівельно-ощадними касами (будівництво, купівля або реконструкція житла), тощо.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень при Президенті України. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/540/>.
2. Концепція Державної цільової соціально-економічної програми будівництва (придбання) доступного житла на 2009–2016 роки, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 05.11.2008 №1406-р.
3. Кравченко В., Паливода К. Фінансування будівництва житла. – К., Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2006. – 175 с.
4. Єщенко П.С., Чубук Л.П. Досвід фінансування житлового будівництва у зарубіжних країнах // Фінанси України. – №7. – 2009.
5. Лазарова Л. Особенности подхода к жилищной политике // Экономист. – 2006. – №10. – С. 78.

6. Житловий кодекс Української РСР 30 червня 1983 року №5464-X // Відомості Верховної Ради УРСР. – 1983. – додаток до №28. – Ст. 573.

7. Закон України «Про правонаступництво України» від 12.09.91 №1543-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – №46. – Ст. 617.

8. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

9. Офіційний сайт Консалтингової компанії SV Development. – Режим доступу: http://www.svdevelopment.com/ru/web/flat_costs/

10. Річний звіт Національного банку України за 2011 рік, схвалений постановою Правління Національного банку України від 15.05.2012 №180.

11. Офіційний сайт газети «Бізнес». – Режим доступу: http://www.business.ua/articles/money/Dolya_ipoteki_v_strukture_novyh_kreditov_snizilas_do_50188/.

12. Офіційний сайт Державної іпотечної установи. – Режим доступу: <http://www.ipoteka.gov.ua/>

13. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку здешевлення вартості іпотечних кредитів для забезпечення доступним житлом громадян, які потребують поліпшення житлових умов» від 25.04.2012 №343 // Урядовий кур'єр, 2012, 05, 04.05.2012 №79.

14. Полтерович В., Старков О. Поэтапное формирование массовой ипотеки / Препринт # WP/2009/261. – М.: ЦЕМИ РАН, 2009. – 51 с.

15. Патиковский Ю. Громадяни, купуйте квартири в ощадній касі! // Україна молода – К., 2008. – №212.

16. Рішення Комітетських слухань з розгляду питання: «Про формування державної житлової політики» 17.04.2013, затверджене 15.05.2013 на засіданні Комітету Верховної Ради України з питань будівництва, містобудування і житлово-комунального господарства.

17. Закон України «Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009–2014 роки».

18. Офіційний сайт Державної Думи Федерального Зібрання Російської Федерації. – Режим доступу: <http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/%28Spravka%29?OpenAgent&RN=28346-6>.

А.П. АНТОНОВ,
аспірант, Науково-дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку України

Економічна сутність і концептуальне значення категорії «людський капітал»

У статті досліджується економічна сутність і концептуальне значення категорії «людський капітал», проведено узагальнення фундаментальних положень сучасної економічної теорії та наукових досліджень ефективності та відтворення людських продуктивних сил.

Ключові слова: людський капітал, рівень життя, людський розвиток, інвестування.

В статье исследуется экономическая суть и концептуальное значение категории «человеческий капитал», проведено обобщение фундаментальных положений

современной экономической теории и научных исследований эффективности и воспроизведения человеческих производительных сил.

Ключевые слова: человеческий капитал, уровень жизни, человеческое развитие, инвестирование.

This article examines the economic substance and conceptual importance of human capital category, the generalization of the fundamental postulates of modern economic theory and research efficiency and playback of human productive forces.

Keywords: chelovecheskiy capital, uroven life, chelovecheskoe Development, investment.

Постановка проблеми. Дослідження проблем соціально-економічної ефективності людського капіталу України в умовах перехідної економіки особливо актуалізується в наш час за наявності ряду причин: по-перше, загальносвітовими тенденціями підвищення ролі людського капіталу в економічному зростанні, забезпеченні конкурентоспроможності як окремих підприємств, так і країни в цілому; по-друге, європейською стратегією, що обрала країна, в якій декларуються досить високі стандарти життя; по-третє, посиленням конкуренції на ринку праці та розвитком ринку освітніх послуг, що змінює сформовані десятиріччями уявлення про роль освіти в житті людини і суспільства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Концепція людського капіталу почала розроблятися в західній економічній науці на початку 60-х років XX століття. Розвиток цієї теорії пов'язаний з іменами відомих вчених розвинутих країн, передусім Т. Шульца, Г. Беккера, Х. Боуена, Е. Денісона, Дж. Кендрика, Ф. Махлупа, Я. Мінсера, Л. Туроу та інших. Всесвітнім визнанням важливості цих досліджень стало присудження Нобелівської премії в галузі економіки за видатну наукову діяльність Т. Шульцу (у 1979 році) і Г. Беккеру (у 1992 році). У розвинутих країнах теорія людського капіталу не лише набула загального визнання та довершеності наукового вчення, а й стала ідеологією могутніх інвестицій в економіку людини, економічним підґрунтям глобальної концепції людського розвитку.

Метою статті є визначення економічної сутності і концептуального значення категорії людського капіталу на основі узагальнення фундаментальних положень сучасної економічної теорії та наукових досліджень ефективності та відтворення людських продуктивних сил.

Виклад основного матеріалу. На жаль, в Україні ця прогресивна теорія в радянські часи завзято критикувалася з ідеологічних причин, а в 90-ті роки XX ст. – ігнорувалася вченими за інерцією економічного мислення. Хоча в останні роки дослідження проблем людського капіталу в Україні активізувалося, передусім завдяки науковим розробкам О.А. Грішнєвої [5], однак питання визначення соціально-економічної ефективності людського капіталу поки що комплексно не досліджувалися вітчизняними вченими.

Аналіз багатого наукового доробку вітчизняних вчених, зокрема з питань проблеми відтворення й ефективного використання продуктивних здібностей людей, були і залишаються об'єктом активних наукових досліджень. Значний внесок у дослідження актуальних аспектів цих проблем зробили вчені України: Д.П. Богиня, І.К. Бондар, О.С. Власюк, О.А. Грішнєва, М.І. Долішній, Ю.М. Краснов, Е.М. Лібанова, В.О. Мандибура, А.А. Чухно та інші.

Вченими переконливо доведено і практикою економічного життя підтверджено, що людський капітал є безумовно пріоритетним чинником розвитку на всіх економічних рівнях, і вплив цього чинника постійно зростає. У зв'язку з цим оцінка соціально-економічної ефективності людського капіталу дуже важлива для пошуку резервів і визначення оптимальних напрямів продуктивного використання цього найціннішого економічного ресурсу, що має велике значення для розробки соціально-економічної політики країни.

У сучасній економічній літературі існує велика кількість визначень поняття «людський капітал», однак у своїй сукупності вони можуть бути зведені до такого: людський капітал – це сформований у результаті інвестицій і накопичений певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, який використовується в тій або іншій сфері суспільного життя. Інвестування у людський капітал доцільно насамперед розглядати як систему вкладень, які посилюють здатність людини до творчої праці з метою створення товару, послуг, доданої вартості тощо та покращення її якості життя.

Інвестиції в людський капітал дають значний за обсягом, тривалий за часом та інтегральний за характером економічний і соціальний ефекти і є ознакою усвідомлення вирішальної ролі людини в економічній системі суспільства. Витрати, які сприяють підвищенню продуктивності, також можна розглядати як інвестиції, оскільки поточні витрати здійснюються з тим розрахунком, що їх буде багаторазово компенсовано зростаючим потоком доходів у майбутньому.

К. Макконел та С. Брю пропонують таке визначення інвестицій в людський капітал: «Інвестиції в людський капітал – це будь-яка дія, яка підвищує кваліфікацію та здібності і тим самим продуктивність праці працівників» [1]. Аналогічного підходу до поняття такого виду інвестиції дотримувалися Г. Беккер, І. Бен-Порет, Д. Мінцер, Т. Шульц. Наразі наукова думка вивчає шляхи та засоби інвестування в людину, оскільки капітал набувається і збільшується шляхом інвестування і дає тривалий економічний ефект. Так, за розрахунками відомого американського теоретика Е. Денісона, інвестиції в людський капітал дають віддачу в 5–6 разів більшу, ніж вкладення в матеріальне виробництво. Світовий банк на прикладі обстеження 192 країн дійшов висновку, що лише 5% економічного зростання в країнах з перехідною економікою зумовлені фізичним капіталом, 20% – природним капіталом, а 64% – пов'язані з людським і соціальним капіталом [2, 3].

Після Д. Рікардо і до К. Маркса економісти при розгляді проблем праці і людини користувалися підходами й науко-

вим апаратом класиків англійської політекономії. Термін «робоча сила» використовувався для означення найманих працівників, а предметом купівлі–продажу при наймі робітників ці економісти вважали працю. У роботах К. Маркса і Ф. Енгельса комплекс проблем, пов'язаних з аналізом соціально–економічної ролі людини як найманого робітника в системі капіталістичного виробництва, посідав одне з провідних місць. К. Маркс вважав, що здатність людини до праці є «головною продуктивною силою суспільства», «справжнім багатством», а все речове багатство – лише «швидкоплинним моментом суспільного відтворення» [80, с. 222]. Вчений дає розгорнуте визначення поняття «робоча сила» як здатності людини до праці, вводить поняття «наймана робоча сила», яку робітник продає за її вартість, а капіталістові вона приносить додаткову вартість. Він розкриває також категоріальний зміст понять «товар робоча сила», «змінний капітал», «вартість товару робоча сила», проста і складна праця, «суспільно необхідні витрати праці» та ін.

З метою класового підходу до наукового економічного аналізу К. Маркс розрізняє соціально–економічну форму реалізації здатності людини до праці, з одного боку, з погляду передумов процесу виробництва, в межах якого робоча сила має форму товару і належить юридично вільній особі найманого працівника, і, з іншого боку, з погляду безпосереднього процесу капіталістичного виробництва, у межах якого індивідуальна здатність до праці відчужується від працівника шляхом її купівлі–продажу на ринку, набуває форми змінного капіталу і належить капіталісту як невід'ємна частина сукупного капіталу. «Ми повинні проводити таку відмінність: робоча сила в руках робітника є товаром, а не капіталом... Як капітал вона функціонує після продажу, в руках капіталіста, під час самого процесу виробництва» [79, с. 428]. Аналізуючи продуктивні здібності людини, К. Маркс застосовував щодо них поняття «основний капітал» і головною умовою розвитку їх вважав наявність у людини вільного часу. «З погляду безпосереднього процесу виробництва збереження робочого часу можна розглядати як виробництво основного капіталу, причому під цим основним капіталом розуміється сама людина» [79, с. 221].

Специфіка інвестицій в людський капітал, перш за все, зумовлюється тим, що інвестування неможливе без прямої безпосередньої участі людини, це стосується як матеріальних витрат, так і витрат часу й розумової та фізичної енергії. Ефективність інвестування означає не тільки розрахунки щодо отримання певних «дивідендів» у вигляді досвідченості, професіоналізму, високої кваліфікації особи, покращення здоров'я тощо, а й нематеріальної віддачі від інвестування.

Людський капітал (ЛК) створюється у суспільному секторі економіки (наприклад, у сфері освіти) як за рахунок державних і приватних інвестицій, так і на особистісному рівні в тому розумінні, що витрати часу та праці для саморозвитку й самовдосконалення майбутнього власника ЛК абсолютно необхідні для його нарощування. Ці приватні витрати потім

обов'язково включаються в суспільні витрати відтворювального процесу, оскільки накопичений запас знань, умінь та інших продуктивних рис людини може реалізуватися і бути оціненим лише в суспільстві завдяки активній діяльності його власника.

Формування ЛК – це процес відтворення продуктивних здібностей людини за допомогою інвестицій у конкретні процеси її життєдіяльності. При цьому інвестування здійснюється двоюко: як вкладення коштів та ресурсів і як витрати часу та сили, тобто як певні види людської діяльності.

Інвестиції в ЛК мають особливості, що відрізняють їх від інших видів інвестицій.

Віддача від інвестицій у ЛК залежить безпосередньо від терміну його використання, тобто визначається часом, що залишився до закінчення працездатного періоду життя людини. Чим раніше зроблено інвестиції в людину, тим довше, за інших рівних умов, вони даватимуть віддачу. Але слід враховувати, що якісніші та триваліші інвестиції приносять, як правило, більший і триваліший ефект.

Порівняно з інвестиціями в інші форми капіталу інвестиції в ЛК, за оцінками багатьох економістів, є найвигіднішими як для окремої людини, так і для суспільства в цілому.

Характер, масштаби і види інвестицій у людину зумовлені історичними, національними, культурними особливостями та традиціями суспільства, менталітетом народу. Наприклад, рівень освіти і вибір професії дітьми значною мірою залежать від сімейних традицій, професії та рівня освіти їхніх батьків.

Є особливості також у фізичному та моральному зношуванні людського капіталу. Воно визначається, по–перше, мірою природного старіння (фізичного зношування) людського організму та притаманних йому психофізіологічних функцій, а по–друге, мірою економічного старіння (морального зношування) внаслідок старіння знань чи відносного зменшення цінності здобутої колись освіти. Особливістю людського капіталу є також те, що у процесі використання він не лише зношується, а й збагачується за рахунок надбання людиною професійного досвіду навіть без спеціальних інвестицій. Тому зношування людського капіталу відбувається (у разі правильного його використання) значно повільніше порівняно з фізичним капіталом. Якщо ж у процесі використання людського капіталу постійно робляться додаткові інвестиції у безперервну освіту, здоров'я тощо, то його якісні й кількісні характеристики (обсяг, цінність, якість) можуть поліпшуватися протягом майже всього життя людини.

Інвестиційний період фізичного капіталу (у середньому півтора–два роки) значно коротший порівняно з людським капіталом. Наприклад, інвестиційний період такої форми вкладень у людину, як освіта, тобто тривалість навчання, може сягати 12–20 років.

Функціонування людського капіталу, віддача від його застосування зумовлені волею людини – власника цього капіталу, її індивідуальними інтересами та перевагами, її зацікавленістю, відповідальністю, світоглядом і загальним рів-

нем культури, зокрема й економічної. Тому капіталовкладенням у людину притаманний вищий, ніж для звичайних капіталовкладень ступінь ризику та невизначеності, а зміни в обсязі людського капіталу залежно від витрат принципово неможливо оцінити з тією самою точністю, що й відносно фізичного капіталу.

Як бачимо з рисунку, процес формування людського капіталу виступає як певна підсистема всієї системи відтворення людського капіталу. Це процес набуття, оновлення та вдосконалення якісних продуктивних характеристик людини, з якими вона вступає до суспільного виробництва. За економічним змістом процесу формування людського капіталу протистоять процеси його використання і розподілу, хоча це не означає, що вони відбуваються окремо у часі та просторі.

Зазначимо, що потрібно відрізняти процеси, в ході яких створюється людський капітал, від процесів поточного відтворення вже сформованого людського капіталу (таких, наприклад, як особисте споживання). І тут розмежування не обов'язково пролягає у часі та просторі, хоча очевидно, що набуття виробничих знань та навичок концентрується на

ранніх етапах життєдіяльності людини. Із діалектичної єдності вказаних моментів і складається формування людського капіталу як певна системна цілісність.

До основних активів людського капіталу належать усі ті елементи, в які зроблено інвестиції. Більшість економістів виділяють активи людського капіталу:

- витрати на освіту – в тому числі загальну та спеціальну, формальну і неформальну, а також підготовку на робочому місці (від освіти залежить якість робочої сили та її продуктивність);
- витрати на охорону здоров'я, які складаються з витрат на профілактику захворювань, медичне обслуговування, покращення житлових умов;
- витрати на мобільність, завдяки яким працівники мігрують з місць з низькою продуктивністю праці в місця з відносно високою, долаючи безробіття;
- ділові і суспільні риси; володіння економічно значимою інформацією.

Інвестиції у професійно-технічну і вищу освіту сприяють формуванню висококваліфікованих робітників та спеціалі-

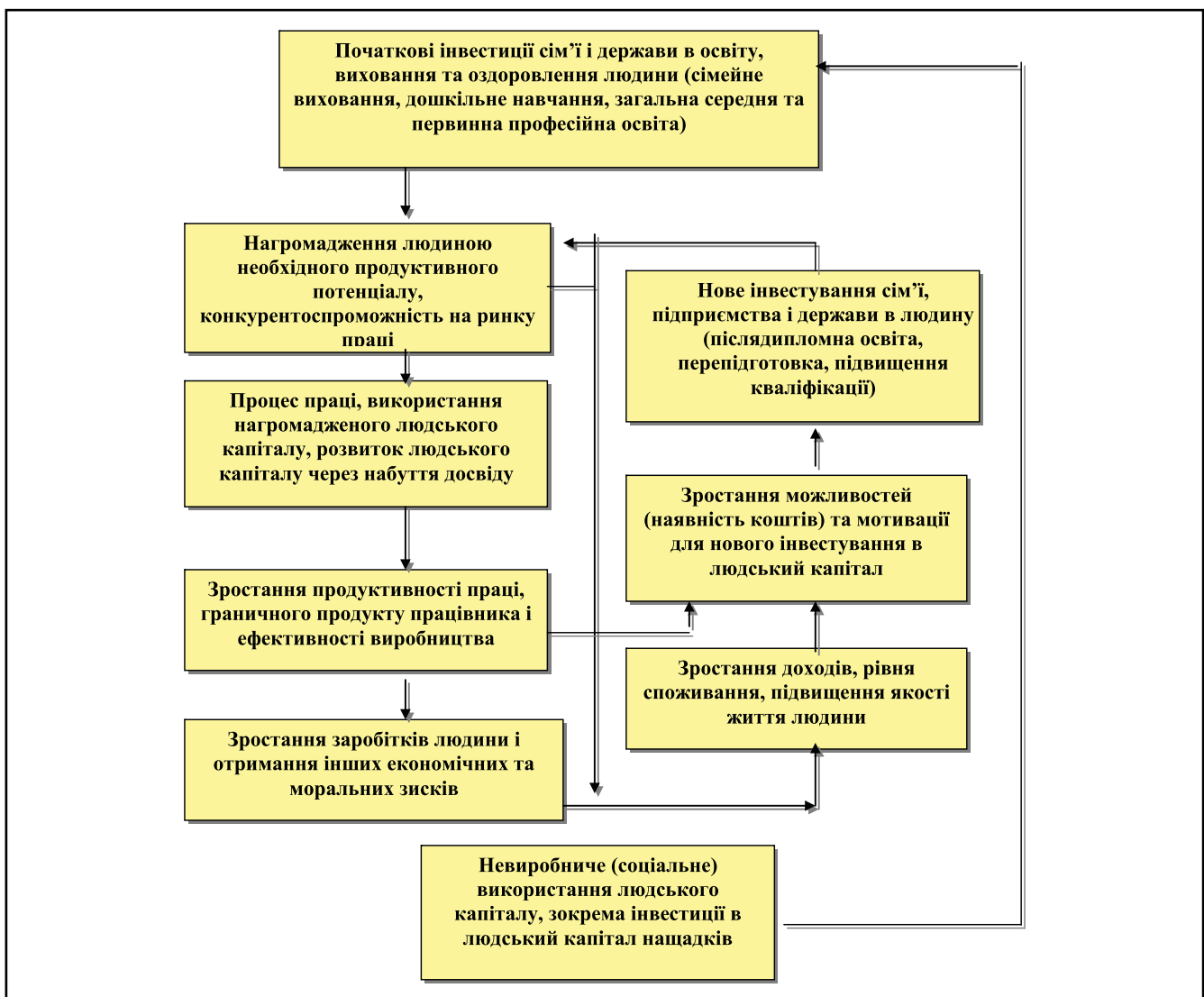


Схема обороту людського капіталу

стів, високопродуктивна праця яких найбільше впливає на темпи економічного зростання.

Інвестиції в зміцнення здоров'я людей мають велике значення з кількох причин: по-перше, стан здоров'я зумовлює можливості і термін ефективного використання надбаного людського капіталу, а також можливості отримання доходів та економічного зростання; по-друге, стан фізичного і психічного здоров'я людей визначає можливості здобуття освіти та професійної підготовки, міграції тощо, тобто визначає ефективність інших видів інвестицій у людський капітал; по-третє, здоров'я людей, як носіїв певної генетичної інформації, зумовлює якість людського капіталу наступного покоління.

Особливо слід виділити групу витрат на освіту дорослих як складову безперервної освіти, основну частку в яких становлять витрати на навчання та підвищення кваліфікації на виробництві. Нині в багатьох розвинутих країнах сукупні витрати всіх підприємств на розвиток персоналу можна порівняти з державними витратами на систему освіти. Найчастіше організація безперервної освіти на підприємствах не виходить за межі внутрівиробничого навчання. Та в наш час стає очевидним, що сфера поширення систем внутрівиробничого навчання обмежена рамками великих корпоративних структур і завданнями лише суто спеціальної (специфічної) професійної підготовки. Водночас постійно зростають вимоги, що висуваються не лише до вмінь, потрібних для участі у певних виробничо-технологічних процесах, а й до загального рівня компетентності, здатності приймати рішення, бачити перспективу, тобто до знань і вмінь, які забезпечуються загальною підготовкою. Для досягнення потрібного синтезу цих двох аспектів кваліфікації необхідне навчання працівника як у межах системи освіти, так і безпосередньо на робочому місці.

У витратах на самовдосконалення і додаткову освіту слід особливо виділити використання для цього вільного часу людини, який є одним з найдорожчих людських благ. У будь-якому навчальному проєкті значна частина знань здобувається за рахунок самостійного навчання у вільний час. У сучасних умовах, коли саме працівник інтелектуальної сфери діяльності стає уособленням і головним чинником економічного прогресу суспільства, витрати коштів і часу на самостійне навчання необхідно виділити як окремий компонент у структурі інвестицій у людський капітал.

Витрати на виховання сприяють формуванню та розвитку таких гуманітарних складових людського капіталу, як ціннісні орієнтації, вміння підтримувати нормальні стосунки та налагоджувати ділові контакти, політична і соціальна лояльність, відповідальність людини, її корпоративність, моральність тощо, які в сучасному світі дедалі більше набувають продуктивних властивостей.

Поряд зі здатністю до роботи структура людського капіталу працівника передбачає і бажання працювати. Тому як компонент інвестицій у людський капітал слід розглядати і витрати, пов'язані з мотивацією працівників до підвищення якості своєї праці. Результати зарубіжних досліджень свідчать про зро-

стання значення внутрішніх стимулів (можливість самореалізації, задоволення від успіхів у роботі тощо) порівняно із зовнішніми стимулами, надто для висококваліфікованого персоналу. У зв'язку з цим велика частина роботи з персоналом на прогресивних підприємствах ґрунтується на непрямому впливі на внутрішні стимули (проекткування робочих місць, можливість професійного розвитку, участь в управлінні, соціальний мікроклімат на робочому місці тощо).

Витрати на міграцію і пошук економічно значимої інформації сприяють переміщенню робочої сили на підприємства і в регіони, де праця краще оплачується, тобто туди, де людський капітал використовується продуктивніше, а ціна за його послуги вища.

На кожному етапі життєвого циклу людини переважає те чи інше джерело інвестицій. Наприклад, у період дошкільного виховання переважають витрати домогосподарств, у період навчання в середній школі – витрати держави, здобуття професійної освіти переважно фінансується також домогосподарствами і державою, в той час як підприємства більше витрачають коштів на розвиток людського капіталу в період трудової діяльності працівників.

Частка окремих суб'єктів у джерелах інвестицій на кожному етапі життєвого циклу людини суттєво змінюється.

На першому етапі витрати на виховання та розвиток дитини в основному несуть домогосподарства. Держава також фінансує цей процес через систему дошкільних навчальних закладів (дитячих садків).

На другому етапі основну частину інвестицій у формування людського капіталу здійснює держава шляхом бюджетного фінансування середньої освіти. Домогосподарства несуть в основному не прямі, а побічні витрати на здобуття освіти та забезпечують інші елементи розвитку людського капіталу. Роль благодійних організацій незначна.

На третьому етапі основними інвесторами є домогосподарства та держава, при цьому роль домогосподарств посилюється, оскільки зростала частка студентів, які змушені отримувати професійні знання за власні кошти. Роль благодійних організацій незначна, однак виникає, хоч і незначне, джерело інвестицій підприємств. Цей етап пов'язаний з найзначнішими розмірами інвестицій в освітню складову людського капіталу.

На четвертому етапі суттєво зростають інвестиції підприємств, які здебільшого пов'язані з формуванням специфічного людського капіталу та підтримкою працездатності найманих працівників.

Висновки

Таким чином, цінність категорії «людський капітал» для соціально-економічного розвитку й наукового дослідження пояснюється такими причинами: в концепції людського капіталу людина розглядається в єдності економічного, соціального й індивідуального аспектів; погляд на людське здоров'я, знання та здібності як на капітал, що приносить прибуток, науково

обґрунтовує і доводить необхідність та економічну доцільність інвестицій в людину за різними напрямками і на всіх рівнях; поняття людський капітал характеризує вільну особистість, яка є рівноправним агентом на ринку праці; концепція людського капіталу є економічною основою загальногуманітарної концепції людського розвитку.

Людський капітал – це категорія, що на сучасному етапі найповніше відображає наукові погляди на роль і місце людини в економічній системі суспільства, сприяє соціалізації економічної науки й практики і має посісти належне місце у вітчизняній економічній літературі.

Список використаних джерел

1. Бородіна О. Людський капітал як основне джерело економічного зростання / О. Бородіна // Економіка України. – 2003. – №7. – С. 48–53.
2. Антонюк В.П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку: Монографія / В.П. Антонюк. – НАН України. Інститут економіки проблем мисловості. – Донецьк, 2007. – 348 с.
3. Петрашенко М.В. Людський капітал – новітній чинник економічного зростання та конкурентоспроможності країни. Ел. доступ: http://sophus.at.ua/publ/2013_05_30_31_kampodilsk/ekonomichnij_blok_doslidzen/ljudskij_kapital_novitnij_chinnik_ekonomichnogo_zrostannja_ta_konkurentospromozhnosti_krajini/31-1-0-676
4. Маркс К. Экономические рукописи 1857–1859 годов (первоначальный вариант «Капитала») // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – Т. 46, ч. 2. – 618 с.
5. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О.А. Грішнова. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2001. – 254 с.
6. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. – Экономикс: принципы, проблемы и политика <http://review3d.ru/makkonnell-k-r-bryu-s-l-ekonomiks-principy-problemy-i-politika>
7. Лібанова Е.М. бідність населення України: методологія, методика та практика аналізу: монографія / Е.М.Лібанова. – К.: КНЕУ, 2008. – 330 с.
8. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономическая теория. – М., Юнити, 2002.
9. Becker G.S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis / G.S. Becker. – N.Y., 1964. – 162 p.
10. Норд Г.Л. Розвиток системи відтворення кадрового потенціалу регіону: дис. ... канд. екон. наук: 08.09.01 / Норд Г.Л. – К., 2001. – 203 с.
11. Долишній М.І. Соціально-трудовий потенціал: теорія і практика. – У двох частинах. – Ч. 1 / М.І. Долишній, С.М. Злупко та ін. – К.: «Наукова думка», 1994. – 264 с.

І.О. ЛЕПЬОХІНА,
к.е.н., докторант, Класичний приватний університет

Фундаментальні принципи формування системи мотивації праці персоналу підприємств

Досліджено чинники, дію яких необхідно враховувати при плануванні системи пільг підприємству в процесі побудови системи мотивації праці персоналу. Визначено вимоги, на яких має базуватися система мотивації на рівні підприємства. Запропоновано класифікацію методів мотивації трудової діяльності працівників підприємства. Розроблено алгоритм регулювання поведінки окремих категорій персоналу залежно від результативності діяльності підприємства.

Ключові слова: система мотивації праці персоналу, винагорода, вимоги, принципи, психологія, класифікація, трудова діяльність, поведінка, ефективність.

Исследованы факторы, действие которых необходимо учитывать при планировании системы льгот предприятия в процессе построения системы мотивации труда персонала. Определены требования, на которых должна базироваться система мотивации на уровне предприятия. Предложена классификация методов мотивации трудовой деятельности работников предприятия. Разра-

ботан алгоритм регулирования поведения отдельных категорий персонала в зависимости от результативности деятельности предприятия.

Ключевые слова: система мотивации труда персонала, вознаграждение, требования, принципы, психология, классификация, трудовая деятельность, поведение, эффективность.

Factors the action of which must be taken into account at planning of the system of privileges to the enterprise in the process of construction of the system of motivation of labour of personnel are investigational. Requirements on which must be based systems of motivation at the level of enterprise are certain. Classification of methods of motivation of labour activity of workers of enterprise is offered. The algorithm of adjusting of behavior of separate categories of personnel is worked out depending on effectiveness of activity of enterprise.

Keywords: system of motivation of labour of personnel, reward, requirements, principles, psychology, classification, labour activity, behavior, efficiency.

Постановка проблеми. У теорії мотивації термін «винагорода» має ширше значення, ніж просто гроші або моральне задоволення, з якими це слово в більшості усього асоціюється. Винагорода — це все те, що людина вважає цінним для себе. Але розуміння цінностей у людей не однакове, і тому різною буде і оцінка ними відносного рівня винагороди. Персоналізація (індивідуальна або групова) форм і методів винагороди є запорукою дієвості будь-якої моделі мотивації, хоча суто матеріальні потреби домінуватимуть у суспільстві ще достатньо довго.

Метою статті є дослідження чинників, дію яких необхідно враховувати при плануванні системи пільг підприємству в процесі побудови системи мотивації праці персоналу

Виклад основного матеріалу. Результативність діяльності конкретного працівника визначається передусім індивідуальними можливостями і особистою зацікавленістю, а також усвідомленням його власної ролі в колективних зусиллях.

Обсяг витрат праці залежить від оцінки працівником достатності рівня винагороди і впевненості в тому, що воно буде отримано.

При плануванні системи пільг кожному підприємству необхідно враховувати дію таких чинників:

- національне і місцеве законодавство. Підприємства зобов'язані надавати своїм співробітникам пільги, що встановлені законодавством. У цьому випадку завдання керівників — знайти способи надання таких пільг з найменшими для підприємства витратами;
- ринок праці. Щоб бути конкурентоспроможним роботодавцем, підприємство повинно надавати своїм співробітникам

той набір пільг, який є стандартним для даного ринку (звичайно ж, враховуючи відмінності між професіями). На підприємстві ПАТ «Мотор Січ» «стандартним» є такий набір пільг: медичне страхування, страхування життя, відпустка тривалістю не менше ніж 24 дні на рік. Підприємства, які не можуть запропонувати подібні пільги, практично не мають шансів на залучення кваліфікованого персоналу. Водночас у Франції, де розвинена система державного соціального страхування, лише деякі компанії надають своїм співробітникам додаткове страхування, проте значного поширення набули додаткові виплати на харчування. У СРСР стандартним для представників робочих професій був набір пільг, що включав безкоштовні путівки в санаторії та будинки відпочинку, отримання житла (щоправда, в далекій перспективі), пільгове харчування. На сьогодні для залучення робітників підприємствам не потрібно надавати ці пільги;

— податковий режим. Підприємства повинні ефективно використовувати специфіку оподаткування для оптимізації своїх витрат на робочу силу. У країнах з високими ставками прибуткового податку компанії для залучення висококваліфікованого персоналу широко застосовують такі пільги, як надання автомобіля, оплачуваний відпочинок, субсидоване житло тощо;

— культурні традиції та особливості. Цей фактор необхідно враховувати насамперед підприємствам, що відкривають філії в інших державах, щоб не зіткнутися з неприємними сюрпризами, наприклад масовими прогулами в дні релігійних свят, не оголошених неробочими, тощо [1, с. 50].

До чинників, що обумовлюють поведінку працівника і вимагають обліку в практиці мотивації його трудової діяльності,



Рисунок 1. Основні сучасні вимоги до побудови системи мотивації праці

відносяться передусім такі: фізичний тип особи (вік, стать), рівень самосвідомості і вченості, професійна підготовка, психологічний клімат у колективі, вплив зовнішнього середовища тощо [1, с. 174].

Стосовно колективної психології формування дієвої системи мотивації спирається на постійний аналіз і вдосконалення стосунків між: працедавцями і найнятими працівниками; керівниками і їхніми підлеглими; конкуруючими робочими групами, які виконують схожі функції. Система мотивації

на рівні підприємства має базуватися на певних вимогах. Основні з них представлені на рис. 1 [2, с. 104].

У практиці господарювання застосовується загальнови-робнична класифікація методів мотивації. Можливі методи мотивації результативності діяльності працівників будь-якого підприємства перераховані на рис. 2.

Окрім класифікації, яка використовується в більшості випадків, методів мотивації, пропонуємо їх поділити на індивідуальні і групові, а також на зовнішні (винагорода за досяг-

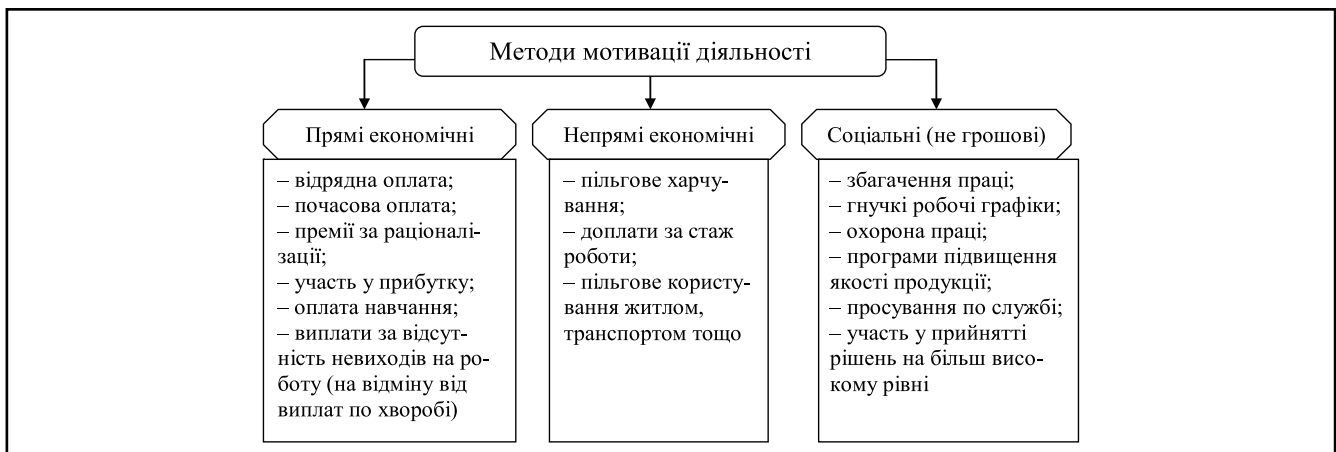


Рисунок 2. Загальноприйнята класифікація методів мотивації трудової діяльності працівників

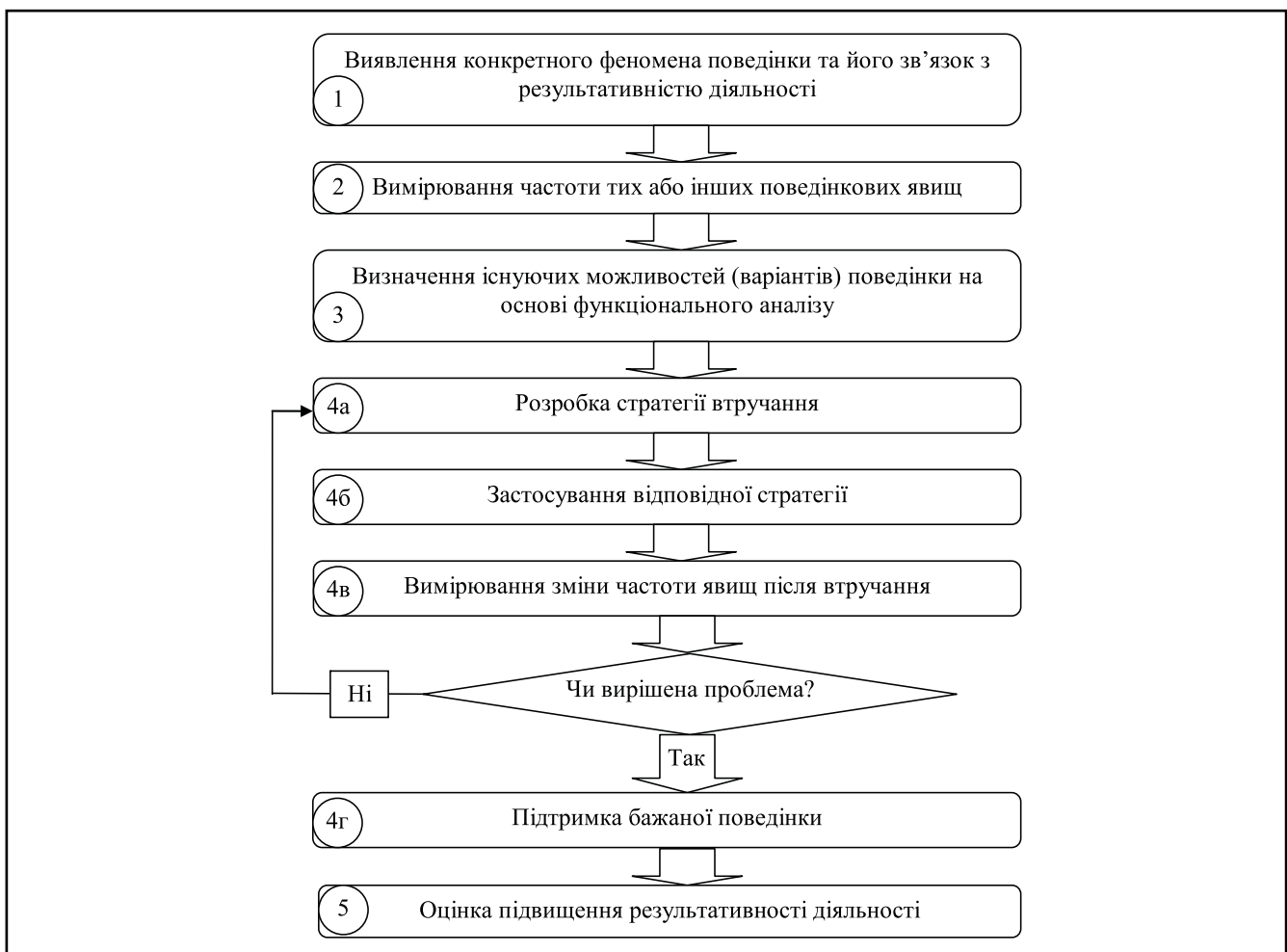


Рисунок 3. Типовий алгоритм регулювання поведінки працівників підприємства

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

нуті успіхи) і внутрішні (коли винагородою є сама праця, що дає працівникові почуття громадської значущості, самоповаги та ін.).

У той же час слід зауважити, що заробітна плата не може бути єдиною метою трудової діяльності. Матеріальне заохочення робить мотивацію праці результативною лише за умови функціонування останньої як системи, що базується на таких основних принципах:

- комунікація, співпраця і згода між працівниками і адміністрацією суб'єктів господарювання відносно загальних принципів системи;

- обґрунтована система оцінки робіт і визначення об'єму останніх;

- добре обґрунтовані критерії виміру і оцінки витраченої праці; зважені нормативи по праці, контроль за ними, періодичний перегляд, чітке узгодження заохочення з результативністю діяльності; винагорода (особливо додаткова) не за рівень результативності роботи взагалі, а саме за той рівень, що передусім пов'язаний з якістю продукції (послуг).

Поточні зміни в діяльності підприємства, окремих його підрозділів, а також розробка і реалізація стратегії подальшого розвитку нерідко вимагають коригування (регулювання) поведінки окремих категорій працівників [3, с. 197].

Регулювання поведінки працівників полягає у виявленні функціональних або бажаних видів поведінки і підкріпленні таких, що відповідають мотивації.

До фундаментальних принципів, які пов'язані з регулюванням поведінки людей, відносяться такі:

- по-перше, необхідність брати до уваги тільки поведінкові явища, які реально можливі в конкретних умовах діяльності;

- по-друге, використання частоти прояву цих поведінкових явищ у відповідній групі працівників в якості основних показників;

- по-третє, постійне спостереження і контроль поведінки працівників в умовах конкретної ситуації на підприємстві [с. 12].

Послідовно здійснюваний алгоритм регулювання поведінки окремих категорій персоналу підприємства залежно від результативності діяльності показаний на рис. 3.

Як бачимо, алгоритм має універсальний характер і передбачає п'ять етапів регулювання: 1) виявлення; 2) вимір; 3) аналіз; 4) втручання; 5) оцінка [с. 73]. Одиницею аналізу може бути як індивід, так і група людей. Але в будь-якому випадку успіх так званого ситуаційного управління поведінкою значною мірою залежить від виявлення причинно-нас-

лідкового зв'язку між поведінкою і результатами роботи, між діями, які коригують і підвищенням ефективності діяльності підприємства [6, с. 34].

Висновки

Ефективність функціонування і соціальний розвиток тих або інших суб'єктів господарювання (трудових колективів) забезпечується передусім формуванням належних індивідуальних і колективних матеріальних стимулів, провідною формою реалізації яких є оплата праці різних категорій персоналу.

Оплата праці складається з основної заробітної плати і додаткової оплати праці. Розміри оплати найнятого робітника залежать від результатів його праці з урахуванням результатів загальної господарської діяльності підприємства.

Основна заробітна плата працівника визначається конкретними тарифними ставками, відрядними розцінками, посадовими окладами, а також надбавками і доплатами в розмірах, що не перевищують встановлені чинним у країні законодавством. Рівень додаткової оплати праці в більшості випадків залежить від кінцевих результатів діяльності підприємства. Зазвичай до додаткової оплати праці відносять премії, інші заохочувальні і компенсаційні виплати, а також надбавки і доплати, не передбачені чинним законодавством або встановлені зверху розмірів, які їм дозволені. За розрахунками на виробничих підприємствах України впродовж декількох останніх років основна заробітна плата і додаткова оплата праці становлять відповідно до 70–80 і 20–30% від загальної величини заробітку.

Список використаних джерел

1. Афонин А.С. Основы мотивации труда / А.С. Афонин. – К.: МЗУУП, 1994. – 304 с.
2. Новиков Д.А. Стимулирование в социально-экономических системах (базовые математические модели) / Д.А. Новиков. – М., 1998. – 172 с.
3. Новиков Д.А. Курс теории активных систем / Д.А. Новиков, С.Н. Петраков. – М., 1999. – 212 с.
4. Новиков Д.А. Стимулирование в организационных системах / Д.А. Новиков. – М., 2003. – 253 с.
5. Горбунков В.М. Управление социальным развитием трудового коллектива / В.М. Горбунков. – К.: МАУП, 1998. – 80 с.
6. Формування системи мотивації праці на підприємствах в умовах переходу до ринкової економіки / В.М. Гончаров, М.А. Будагянц, С.Й. Радомський [та ін.]; за ред. В.М. Гончарова. – К.: Техніка, 1999. – 112 с.

РЕЦЕНЗІЇ, КОМЕНТАРІ, ВІДГУКИ

РЕЦЕНЗІЯ на «Статистичний словник» (за редакцією д. держ. упр., член.-кор. НАН України О.Г. Осауленка)

З часів отримання незалежності Україна стикнулася із проблемою відсутності або недостатнього рівня розробленості власної науково обґрунтованої термінології по багатьох напрямках наукових досліджень та практичної діяльності. Серед таких напрямів була і статистика – статистична наука та її практична реалізація, яка призвана забезпечити органи державного управління, ділові кола, дослідників, пересічних громадян якісною, достовірною статистичною інформацією про сутність, динаміку та взаємозв'язки масових соціально-економічних явищ і процесів, що притаманні сучасному суспільству. Крім того, виникали непорозуміння в контексті тлумачень тих чи інших статистичних показників і характеристик, оскільки завдяки неузгодженості понятійно-категорійного апарату та найважливіших дефініцій у сфері статистики і суміжних сфер діяльності виникали проблеми щодо інтерпретації та роз'яснення їх змісту. Ще одним проблемним моментом є те, що за останні два десятиліття вітчизняна економіка і суспільство зазнали суттєвих трансформацій завдяки рецепції принципів ринкової економіки, зміні законодавчої бази, євроінтеграційних процесів тощо. Відтак, словники і керівництва, які дісталися у спадок від СРСР та УРСР, не відповідали вимогам часу, а перекладені із іноземних мов сучасні довідкові видання не враховували національну специфіку. Тому, виданий вперше в незалежній Україні «Статистичний словник», на наш погляд, є важливим кроком у напрямі створення і подальшого творчого розвитку вітчизняної термінологічної бази в сфері статистики та суміжних галузей знань, кроком що сприятиме подальшій уніфікації статистичної термінології, збагаченню наукової української мови загалом.

«Статистичний словник» фактично представляє собою видання енциклопедичного змісту, оскільки поряд із сучасними дефініціями статистики українською мовою він містить також відповідники російською й англійською мовами, а головне – достатньо розгорнуте тлумачення статистичних термінів із

теорії статистики, математичної статистики, соціально-економічної статистики, галузевих статистик і деякі терміни та категорії із суміжних сфер знань. У «Словнику» ґрунтовно представлені сучасні уявлення стосовно технологічного процесу статистичних досліджень, починаючи від розроблення програми і плану статистичних спостережень, проведення самих обстежень, збору, опрацювання, аналізу та інтерпретації отриманих статистичних даних. Подана термінологія та її роз'яснення узгоджені із діючою в Україні законодавчою базою, вимогами статистичних органів на рівні ООН, МВФ, ОЕСР, ЮНІДО, ЮНЕСКО, Евростату та інших міжнародних інституцій, які причетні до розроблення статистичної методології та запровадження її у статистичну практику.

«Статистичний словник» є результатом багаторічної творчої праці численного колективу фахівців НТК статистичних досліджень, Держстату України, провідних кафедр статистики ВНЗ України, експертів із інших інституцій тощо. Словник містить біля 5000 термінів та їх достатньо детальних роз'яснень. Видання базується на опрацюванні значної кількості джерел різного профілю (біля 140 найменувань). Робота виконана на достатньо високому науково-методичному та редакційному рівні.

Вважаю, що видання та подальше розповсюдження «Статистичного словника» серед наукової спільноти, статистиків-практиків, економістів, викладачів вищих навчальних закладів, усіх пересічних громадян, які цікавляться питаннями статистики у соціально-економічному розвитку нашої країни, відповідає актуальним проблемам сьогодення і може внести значний вклад у подальший розвиток статистичної науки і практики в Україні, підвищення рівня статистичної грамотності різних категорій користувачів статистичних даних.

Директор НДЕІ Мінекономрозвитку,
д.е.н., член.-кор. НАН України

І.Г. Манцуrows

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки	
ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Нові явища корупційних процесів	3
РУДЧЕНКО О.Ю., РОМАНОВСЬКА Н.Ю. Механізм управління державним корпоративним сектором	7
ХОДЖАЯН А.О. Стан та тенденції розвитку економіки України: міжнародні оцінки і національні реалії	11
МАРЧЕНКО В.М. Еволюція світових злиттів та поглинань	17
ВІТЕР І.І. Антикризові стратегії України в контексті взаємовідносин з ЄС	20
ЦУКІН Б.М., ЦИГАНЮК А.В. Становлення системи стратегічного планування в Україні: проблеми та напрями вдосконалення	27
ПОГРЕБНЯК М.М. Системні аспекти програмно-цільового управління	32
БОЛГАРОВА Н.К., ПАНЕВНИК Т.М. Особливості національних моделей корпоративного управління	36
БОХАН А.В. Економічний суверенітет європейських країн на засадах інтеграційного партнерства	41
ПАТЮТА І.М. Державне регулювання стратегій партнерства МБПР та МФК з Україною на період 2012–2016 фінансових років та їхній вплив на економіку України	45
БОЙКО О.М. Світовий досвід надання податкових преференцій суб'єктам господарювання (на прикладі створення та розвитку індустріальних парків)	49
САМОФАЛОВ П.П. Системне державне управління фінансами акціонерних товариств	56
АНДРЕЄВ П.П. Зарубіжний досвід становлення державного внутрішнього фінансового контролю	59
ФУРСІНА О.В. Еволюційність управління як механізм збереження цілісної національної економіки в кризових умовах	64
СЕРГІЄНКО Л.К. Шляхи підвищення ефективності бюджетної політики України в умовах інтеграційних процесів	68
ТИМОЦУК О.В. Теоретичні аспекти державного регулювання перестрахування в умовах глобалізації	72
БЕЛЬСЬКА О.І. Економічний розвиток: визначення та вимірювання	76
Інноваційно-інвестиційна політика	
ПІДЛИПНА Р.П. Концептуальні засади організації бухгалтерського обліку в управлінні інноваційною діяльністю	86
КВАСОВА О.П. Моделі інвестиційної діяльності банків на ринку цінних паперів	89
МЕДЯНИК О.І. Інноваційна модель оцінки конкурентоспроможності будівельних підприємств – від постановки проблеми до програмної реалізації	93
СЕЛІВЕРСТОВА Л.С. Управління фінансовими інвестиціями корпорації	98
ІЩЕНКО Т.М. Сучасна парадигма формування стратегії державно-приватного партнерства у форматі конструктивної взаємодії держави та будівельних організацій: механізм управління та діагностика	102
ПАНТЕЛЄВ П.О. Інвестиційний процес утримання житлових будинків	108
ШУТ С.О. Особливості використання міжнародної технічної допомоги як фінансової складової національних проєктів	112
Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності	
ПРИГУНОВ П.Я. Сучасні підходи до визначення суб'єктів забезпечення економічної безпеки підприємств	120
АНТИПЕНКО Є.Ю. Аналіз сучасної практики організації структур управління ланцюгами поставок підприємств у нестаціонарному середовищі	125
ОЛЕФІРЕНКО Т.В. Особливості економічного механізму регулювання сільськогосподарського виробництва в умовах активного впливу держави на розвиток національної економіки	128
МУСІНА Л.А. Важелі та інструменти підвищення ресурсної продуктивності промислового виробництва: рекомендації для України у світлі світового досвіду	133
БАКЕРЕНКО Н.П. Податкове стимулювання розвитку готельних підприємств	139
ГЕЄЦЬ І.О. Характеристика та аналіз діяльності міжнародної авіакомпанії Air China на ринку авіаційних перевезень України	145
ЕРЕШКО Ю.О. Факторинг як економічний інструмент оптимізації грошових потоків підприємства	151
КАРПИШИН Н.І. Медичне страхування у контексті модернізації фінансового забезпечення охорони здоров'я в Україні	156
ВОЛОТ О.І. Оптимізація розміщення інформаційних потоків підприємства методом лінійного програмування	162
МИХАЙЛОВСЬКА О.В., ЛАДОНЬКО Л.С., КУЛЕВЕЦЬ Р.М. Прогнозно-аналітична оцінка конкурентоспроможності підприємств телекомунікаційної галузі	165
СИНИЦЯ Ю.С., КОНЦЕБА С.М. Застосування дискримінантного аналізу для оцінки ефективності виробництва насіння ріпаку	170
БАБІЙ Р.П. Менеджмент у розвитку вищої освіти і науки	174
НОВИК В.С. Аналіз взаємозв'язку розвитку авіаційних транспортних перевезень з еволюцією укладання міжнародних економічних угод	177
ТРУШ Ю.Л. Використання комплексного програмно-цільового підходу в системі управління якістю продукції підприємств хлібопекарської галузі	182
МЕЗЕЦЬКА К.Ю. Теоретичний підхід до ролі брендингу в маркетинговій діяльності підприємств соціокультурної сфери (СКС)	186
ХЛІВНИЙ В.К. Франчайзинг у підприємницькій діяльності: теоретичні засади	190
ГРУДЦИНА Ю.В. Побудова структури системи управління якістю: проблеми та перспективи	196
НЕПОЧАТЕНКО О.О. Забезпечення фінансової безпеки аграрних формувань	200
Розвиток регіональної економіки	
ЧЕРЕП А.В., ВЕНИЦЬКА Т.А. Бізнес-інкубатори в сфері сучасної державної підтримки розвитку регіональної інноваційної інфраструктури	204
КРАМАРЕНКО Р.М. Брендинг міст та регіонів: зарубіжний та вітчизняний досвід	208
КУБІЦЬКИЙ Ю.С. Оцінка соціально-економічної ефективності функціонування управлінської сфери сільських територій	213
Соціально-трудові проблеми	
МОСКАЛЕНКО В.О. Актуальні аспекти ефективного кадрового менеджменту в умовах економічної нестабільності	217
ВІТЕР В.І. Зростання ролі домогосподарств з дітьми та трансформація державної сімейної політики	220
КОПИЛ О.Г. Фінансові механізми забезпечення громадян житлом і перспективи їх впровадження	228
АНТОНОВ А.П. Економічна сутність і концептуальне значення категорії «людський капітал»	233
ЛЕПЬОХІНА І.О. Фундаментальні принципи формування системи мотивації праці персоналу підприємств	238
Рецензії, коментарі, відгуки	
Рецензія на «Статистичний словник» (за редакцією д. держ. упр., член-кор. НАН України О.Г. Осауленка)	242

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

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№ 11 (150) 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 28,37.
Гарнітура Europe. Наклад 300 прим.