

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

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№ 12 (151)**

Київ 2013

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 12 (151) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2013. – 220 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;
- соціально–трудові проблеми.

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

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

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

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

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

В.Ф. БЕСЕДІН, доктор економічних наук, професор

В.М. ЛИЧ, доктор економічних наук, професор

В.І. ПИЛА, доктор економічних наук, професор

О.Ю. РУДЧЕНКО, доктор економічних наук, професор

О.С. ЧМИР, доктор економічних наук, професор

М.М. ШАПОВАЛОВА, кандидат економічних наук

РЕЦЕНЗЕНТИ

Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор

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

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

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 334.758

В.М. МАРЧЕНКО,
д.е.н., НТУУ «КПІ»,
О.Л. НЕЧАЄВ,

асистент, Національний університет харчових технологій

Направленість розвитку економічної діяльності в Україні

У статті досліджено основні показники розвитку економіки, тенденції її структурних змін, результати інноваційної діяльності та зміни рівня зайнятості, які є результатом реалізації економічної політики України.

Ключові слова: економіка, види економічної діяльності, промисловість, інновації, зайнятість.

В статье исследованы основные показатели развития экономики, тенденции ее структурных изменений, результаты инновационной деятельности и изменения уровня занятости в результате реализации экономической политики Украины.

Ключевые слова: экономика, виды экономической деятельности, промышленность, инновации, занятость.

This paper investigates the main indicators of economic trends of structural change, the results of innovation and change in the level of employment that are the result of the economic policy of Ukraine.

Keywords: economy, economic activities, industry, innovation and employment.

Постановка проблеми. У науковій літературі та офіційних матеріалах розвиток економіки України все частіше ставлять у залежність від обсягів іноземного інвестування. Сподівання на притік іноземних інвестицій пов'язують з активізацією існуючої структури виробництва, структурними зрушеннями в економіці в напрямі зростання частки про-

дукції зі значною доданою вартістю в ціні реалізації, розширенням масштабів діяльності за рахунок інноваційного оновлення виробництва та зростанням рівня зайнятості в країні. Отже, формування умов для активізації інвестиційної діяльності в Україні пов'язане з реалізацією таких видів економічної політики:

- 1) політика активізації обсягів виробництва;
- 2) політика структурних змін у напрямі зростання частки доданої вартості в продукції, що реалізується;
- 3) політика інноваційного оновлення виробництва;
- 4) політика зростання рівня зайнятості.

Оцінювання макроекономічних ефектів розвитку економіки країни доцільно проводити з урахуванням змін в усіх із вищевказаних напрямках дослідження.

Мета статті. Дослідити основні тенденції розвитку економіки України за період 2002–2011 років.

Виклад основного матеріалу. Про направленість впливу інвестиційних процесів на стан економіки України можна говорити на основі дослідження показників розвитку економіки в період після їх завершення.

За даними Державного комітету статистики України [3], найвищі темпи зростання ВВП мали місце в період 2004–2007 років. Зростання ВВП було зумовлено різними кількісними обсягами розвитку видів економічної діяльності. Динаміка обсягів реалізованої продукції за період 2005–2007 років демонструє зростання всіх видів діяль-

ності як у сфері виробництва товарів, так і у сфері послуг. Порівняно з докризовим 2007 роком у 2011 році найвищі темпи реалізації мали місце в промисловості (188,83%), сільському господарстві (258,36%), транспорті та зв'язку (168,74%), операціях з нерухомим майном, оренди, інжинірингу та надання послуг підприємцям (254,8%), охороні здоров'я та надання соціальної допомоги (204,38%).

Застосування методу згладжування рядів динаміки за допомогою ковзної тріланкової середньої дозволило розрахувати середні темпи зростання за відповідні періоди. Так, за період 2005–2011 років середні темпи зростання обсягів реалізації в економіці становили 115%, у сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві – 132%, у промисловості – 119%, будівництві – 108%, торгівлі, ремонті автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку – 116%, діяльності готелів та ресторанів – 116%, фінансовій діяльності – 112%, операцій із нерухомим майном, оренді, інжинірингу та надання послуг підприємцям – 133%, освіті – 108%, охороні здоров'я та надання соціальної допомоги – 122%, надання комунальних та індивідуальних послуг – 113%. З представлених досліджень очевидним є висновок про зростаючий інтерес до діяльності в сфері аграрного виробництва та наданням послуг, пов'язаних із нерухомим майном, орендою, інжинірингом та іншими.

Поясненням різних темпів активності в різних видах економічної діяльності є величина доданої вартості на одиницю випуску товарів та послуг та бар'єри входження у відповідні сфери діяльності. Величина доданої вартості на одиницю випуску товарів та послуг демонструє рівень зацікавленості в діяльності в обраній сфері та є залежною від попиту на товари та послуги та рівня урегульованості державою чинників формування ціни їх реалізації.

Бар'єри для входження у відповідну сферу діяльності формуються державними вимогами, економічними витратами діяльності, потенційним попитом та станом конкуренції на відповідних ринках. Вплив бар'єрів на економічну активність видів економічної діяльності уособлюється у кількості

суб'єктів діяльності та опосередковано у питомій вазі доданої вартості у її сумарній величині.

На рис. 1 представлені результати сортування видів економічної діяльності за величиною доданої вартості на одиницю випуску товарів та послуг за видами економічної діяльності та питомою вагою доданої вартості у її сумарній величині, які є демонстрацією як причин ділової активності у відповідних сферах діяльності, так і поясненням географії суб'єктів діяльності. Адже чим вищі бар'єри входження, тим більш резидентським є даний ринок.

Основою розвитку індустріальної країни є промисловість. Темпи розвитку та структура промисловості визначають стан та потенціал кожної із країн.

Аналітичне дослідження рядів динаміки обсягу реалізації продукції (робіт, послуг) видів економічної діяльності демонструє темпи їх зростання. Виключення з даного напрямку розвитку економіки України становить кризовий 2009 рік.

Так, приріст обсягу реалізації продукції промисловості за 2007–2011 роки становив 89%, сільського господарства – 158% [4]. Серед видів промислової діяльності найвищі темпи зростання демонструють підприємства галузі добування паливно–енергетичних корисних копалин (287,78%), виробництва та розподілення електроенергії, газу та води (228,58%), виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (193,19%) тощо (табл. 1).

Така тенденція зростання кількісних показників реалізації продукції видів промислової та економічної діяльності зумовлена в основному позитивною ціновою тенденцією. Приведення обсягу реалізації продукції відповідного року до ціни 2007 року дозволяє констатувати економічну сталість розвитку України. Темпи зростання обсягів реалізації більшості видів промислової діяльності в 2011 році порівняно з 2007 роком лежали в діапазоні 91–113%. Виключення становили діяльність з добування паливно–енергетичних корисних копалин (149,34%) та сільське господарство, мисливство, лісове господарство (149,07%), яка підтверджує сировинну направленість розвитку економіки України, що не відповідає основній направленості розвитку світового господарства.

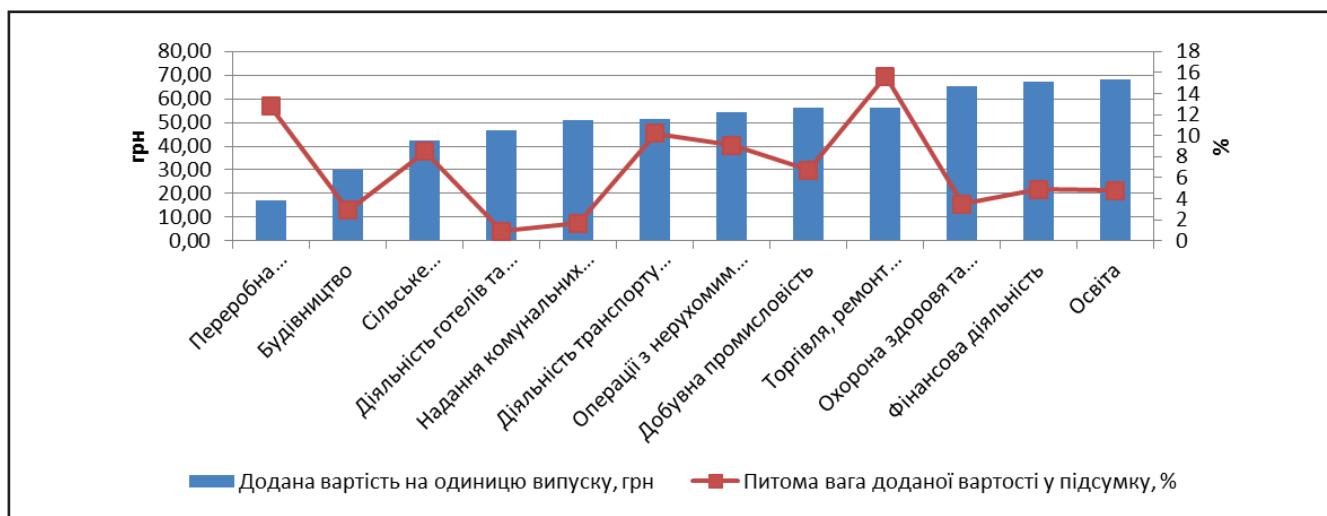


Рисунок 1. Додана вартість видів економічної діяльності

Таблиця 1. Темпи зростання обсягу реалізації продукції окремих видів економічної діяльності

Показники	Роки				Темп зростання, 2011 до 2007, %
	2008	2009	2010	2011	
Промисловість					
Темп зростання обсягу реалізації в діючих цінах, %	127,57	88,23	132,84	126,29	188,82
Темп зростання обсягу реалізації в цінах 2007 року, %	103,71	77,20	111,91	110,58	99,08
Добувна промисловість					
Темп зростання обсягу реалізації в діючих цінах, %	160,70	81,87	153,80	136,42	276,05
Темп зростання обсягу реалізації в цінах 2007 року, %	131,40	73,62	106,51	109,14	112,45
у тому числі добування паливно–енергетичних корисних копалин					
Темп зростання обсягу реалізації в діючих цінах, %	163,11	89,55	142,29	138,46	287,78
Темп зростання обсягу реалізації в цінах 2007 року, %	151,45	80,97	102,29	119,06	149,34
Переробна промисловість					
Темп зростання обсягу реалізації в діючих цінах, %	124,55	83,98	131,81	122,97	169,53
Темп зростання обсягу реалізації в цінах 2007 року, %	105,19	71,53	112,57	111,69	94,59
у тому числі виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів					
Темп зростання обсягу реалізації в діючих цінах, %	127,67	110,50	118,36	115,70	193,19
Темп зростання обсягу реалізації в цінах 2007 року, %	109,59	91,85	99,55	105,76	105,97
Хімічна та нафтохімічна промисловість					
Темп зростання обсягу реалізації в діючих цінах, %	125,15	83,78	127,32	136,89	182,75
Темп зростання обсягу реалізації в цінах 2007 року, %	99,96	68,79	111,98	118,42	91,17
Хімічне виробництво					
Темп зростання обсягу реалізації в діючих цінах, %	129,54	78,73	130,97	150,79	201,3964
Темп зростання обсягу реалізації в цінах 2007 року, %	103,05	61,70	113,20	127,79	91,97
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів					
Темп зростання обсягу реалізації в діючих цінах, %	127,80	71,96	146,64	125,77	169,60
Темп зростання обсягу реалізації в цінах 2007 року, %	107,21	61,40	119,51	115,91	91,19
Машинобудування					
Темп зростання обсягу реалізації в діючих цінах, %	123,20	70,40	136,59	136,45	161,64
Темп зростання обсягу реалізації в цінах 2007 року, %	100,98	65,37	121,74	126,58	101,71
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води					
Темп зростання обсягу реалізації в діючих цінах, %	124,10	110,78	126,20	131,76	228,58
Темп зростання обсягу реалізації в цінах 2007 року, %	87,27	106,62	112,18	108,89	113,65
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство					
Темп зростання обсягу реалізації в діючих цінах, %	136,44	126,29	118,61	126,41	258,36
Темп зростання обсягу реалізації в цінах 2007 року, %	123,70	118,70	91,24	111,27	149,07

За даними Держкомстату [2].

Висновок про переважання розвитку економіки видів промислової діяльності за рахунок цінового фактора підтверджується при порівнянні вартісних та кількісних показників розвитку. Так, у галузі, яка найбільш динамічно розвивається, структура виробництва продукції за період 2007–2011 років залишилася практично незмінною (табл. 2).

Іншим чинником зростання обсягів реалізації продукції є структурні зміни. Вплив структурних змін на економіку країни називається структурним ефектом. За розрахунками в 2011 році коефіцієнт структурних змін у промисловості України становив 0,48, в 2010 році – 0,56, що свідчить про відносну сталість структури розвитку економіки.

Таблиця 2. Динаміка обсягів добування паливно-енергетичних корисних копалин за 2007–2011 роки

	Роки					Темп зростання, 2011/2007, %
	2007	2008	2009	2010	2011	
Вугілля готове, млн. т	58,9	59,5	55	55	62,7	106,45
Торф неагломерований паливний (в умовній вологості), тис. т	395	358	449	430	515	130,38
Нафта сира, млн. т	3,3	3,2	2,9	2,6	2,4	72,73
Газ нафтовий попутний, млн. куб. м	950	867	745	658	722	76,00
Газовий конденсат, млн. т	1,1	1,1	1,1	1	0,9	81,82
Газ природний, млрд. куб. м	20,2	20,6	20,8	19,9	19,9	98,51
Концентрати залізорудні неагломеровані, млн. т	60,9	56,9	54,8	64,3	66,5	109,20
Концентрати залізорудні агломеровані, млн. т	72,1	63,7	55,7	61,6	64,4	89,32
Крейда, тис. т	5572	5603	321	515	1941	34,83
Піски природні, млн. куб. м	15,2	15,6	7,8	9	11,5	75,66
Галька, гравій, щебінь та камінь дроблений, млн. куб. м	60,2	62,6	40,9	47,9	56	93,02
Каолін та глини каолінові інші, тис. т	2172	1775	1119	1391	1932	88,95
Сіль і хлорид натрію чистий, тис. т	5563	4441	5405	4929	5948	106,92

За даними Держкомстату [2].

Представлені узагальнені співвідношення між середніми темпами зростання ціни виробництва продукції основних видів промислової діяльності та структурними змінами дозволяють зробити висновок про наявність структурних зрушень у діяльності промислових підприємств України та про залежність їхніх темпів від стану ділової активності в країні. Так, у кризові періоди всі промислові підприємства знизили темпи свого розвитку за рахунок зниження частки продукції зі значною доданою вартістю з підтриманням виробництва дешевої продукції переважаючого попиту.

За статистикою, у більшості видів промислової діяльності за рахунок структурних змін асортименту падіння обсягів виробництва в 2009 році становило 20–40%.

При оцінюванні направленості впливу злиття та поглинання на економічну ситуацію в Україні слід враховувати зміну рівня зайнятості працездатного населення. Дослідження динаміки кількості найманих працівників за видами економічної діяльності дозволяє зробити висновок про зниження рівня зайнятості практично в усіх видах економічної діяльності. Найбільші темпи падіння кількості найманих працівників мали місце в будівництві, в діяльності з виробництва коксу, продуктів нафтопереробки, сільському господарстві. За період 2007–2011 років кількість найманих працівників у будівництві скоротилася на 40%, у сільському господарстві – на 28%, у діяльності з виробництва коксу, продуктів нафтопереробки – на 52% (табл. 3).

Зміна рівня зайнятості в усіх видах економічної діяльності відбувається під впливом двох визначальних чинників: 1) зменшення обсягів виробництва, 2) економії чисельності в результаті впровадження сучасних інноваційних рішень.

Про зміну фізичних обсягів виробництва продукції свідчить індекс фізичного обсягу в порівняльних цінах. За даними Держкомстату [3], індекс фізичного обсягу за всіма видами економічної діяльності за період 2005–2011 років демонструє зростання на 3–10%, виключення становив лише 2009 рік, коли падіння обсягу виробництва продукції в економіці України становило близько 20%.

Щодо впливу інновацій на стан зайнятості, то за дослідженнями залежності між темпами зниження рівня зайнятості та питомою вагою інноваційної продукції не виявлено. Темпи зниження рівня зайнятості перевищують темпи зростання випуску інноваційної продукції. Отже, при зростанні фізичного обсягу виробництва товарів та послуг та при зростанні обсягу інновацій рівень зайнятості в промисловості знижується.

Щодо участі інновацій в активізації розвитку економіки України, то слід відмітити скорочення кількості найменувань інноваційних видів продукції на 85% за період 2002–2011 років. Різке скорочення кількості інноваційної продукції мало місце в 2003 році (на 68% порівняно з 2002 роком). Основною причиною такого зниження інноваційної активності стало припинення законом «Про Державний бюджет України на 2003 рік», «Про Державний бюджет та 2004 рік» дії статей 21 і 22 Закону «Про інноваційну діяльність» щодо права суб'єктів інноваційної діяльності на отримання податкових, амортизаційних та митних пільг. Законом від 25.03.2007 статті 21–22 взагалі були виключені із Закону «Про інноваційну діяльність».

За досліджуваний період відзначається зниження основних показників, що характеризують інноваційну активність: «частки підприємств, що впроваджують інновації, в загальній кількості промислових підприємств (з 14,8% в 2000 році

Таблиця 3. Кількість найманих працівників за видами економічної діяльності, тис. осіб

	Роки					Темп зростання 2011/2007, %
	2007	2008	2009	2010	2011	
Промисловість	3690	3527,1	3185,1	3064,1	3023,1	81,93
Добувна промисловість	526,9	533,6	516,8	508,8	489	92,81
добування паливно–енергетичних корисних копалин	385,8	394,7	379,1	380,9	370,5	96,03
добування корисних копалин, крім паливно–енергетичних	141,1	138,9	137,7	127,9	118,5	83,98
Переробна промисловість	2607,9	2448	2123,7	2017,4	2003,3	76,82
у тому числі						
виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	512,5	478,4	435,5	418,7	425,2	82,97
легка промисловість	147,1	128,8	111,8	108,7	109,8	74,64
текстильне виробництво	122,7	107,3	92,1	87,5	86,6	70,58
целюлозно–паперове виробництво	111,4	107,3	98	95,1	93,3	83,75
виробництво коксу, продуктів нафтопереробки	74	44,1	39,6	37,4	35,4	47,84
хімічна та нафтохімічна промисловість	213,7	203,7	178,6	173,7	170,3	79,69
хімічне виробництво	138,8	133,2	115	113	114,9	82,78
металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	462,2	439,2	379,8	353	333	72,05
машинобудування	763,7	733,5	628,9	596,1	608,7	79,70
виробництво машин та устаткування	328,7	325,9	276,1	257,1	246,9	75,11
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	555,2	545,5	544,6	537,9	530,8	95,61
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	976,3	877,3	805,4	760,1	706,0	72,31
Будівництво	687,7	662,6	518,8	455,5	417,1	60,65
Торгівля	1320,8	1370,5	1265,8	1252,3	1256,6	95,14

За даними Держкомстату [3].

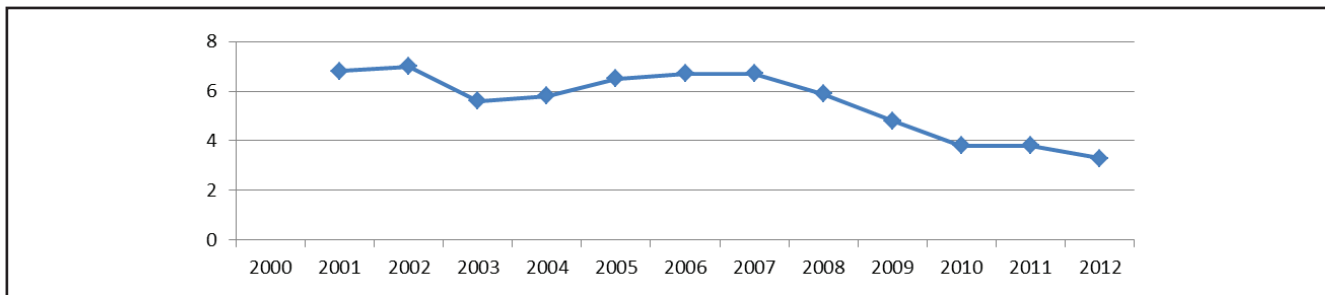


Рисунок 2. Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислового виробництва, %

до 12,8% в 2011 році), частки підприємств, що займаються інноваціями (з 18% у 2000 році до 16,2% у 2011 році), частки реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промислової продукції (з 9,4% в 2000 році до 3,8% в 2011 році), кількості освоєних виробництв інноваційних видів продукції (з 15 323 у 2000 році до 3238 у 2011 році), кількості організацій, які виконують наукові дослідження (з 1518 у 2000 році до 1255 у 2011 році), насиченості економіки України науковими кадрами (зокрема зниження чисельності науковців на 1 тис. населення з 2,6 на початок 2000 року до 1,8 на початок 2012 року)» [5].

Представлена аналітика є підтвердженням відсутності в Україні механізмів формування інноваційної активності. Не внесли суттєвого вкладу в інноваційну спрямованість розвитку країни й іноземні інвестиції, частка яких становить 1% від світового потоку іноземних інвестицій.

Статистика інноваційного розвитку України є підтвердженням майбутнього зростання відставання від напруженості розвитку індустріальних країн. Адже в аналітичній записці [1] Державного агентства з науки, інновацій та інформатизації фахівцями відзначено, що світовий «річний обсяг ринку високотехнологічної продукції і послуг зросте за найближчі 20 років у 5 разів, а обсяг ринку паливно-енергетичних ресурсів – усього лише у 2 рази.... Частка України на ринку високотехнологічної продукції становить приблизно 0,1%» [1].

Висновки

Тенденції розвитку економіки України за період 2002–2011 років свідчать про наявність структурних зрушень у бік зростання частки сировинних галузей виробництва. Подальше збереження такої спрямованості розвитку сприятиме зростанню економічного розриву між Україною та індустріальними країнами світу.

Статистичне зростання економіки країни відбувається переважно за рахунок позитивної цінової динаміки.

Не сприяли зміні напряму розвитку економіки України ані зміни системи законодавчого регулювання підприємницької діяльності, ані зростаючі притоки іноземних інвестицій.

Низка негативних тенденцій, яка має місце в Україні, при незмінності механізмів, що формують сприятливі умови підприємницької діяльності, призведе до зростання рівня бідності, зростання імпорту промислової продукції, погіршення платіжного балансу України, зростання міжнародної заборгованості України, зниження міжнародних рейтингів, що в сукупності знизить інвестиційний рейтинг України та зменшить притік прямих реальних іноземних інвестицій у країну.

Список використаних джерел

1. Аналіз регуляторного впливу до проекту Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо удосконалення деяких норм Податкового кодексу України в частині стимулювання інноваційної діяльності на території України)» [Електрон. ресурс] – Режим доступу: www.dknii.gov.ua/?q=system/files/sites/default/...
2. Діяльність суб'єктів господарювання. Статистичний збірник. 2011 рік. [Електрон. ресурс] / Державна служба статистики. – К.: 2012. – 445 с. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Національні рахунки України за 2011 рік. Статистичний збірник. [Електрон. ресурс] / Державна служба статистики. – К.: 2013. – 165 с. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Промисловість України у 2007–2011 роках. Статистичний збірник. [Електрон. ресурс] / Державна служба статистики. – К.: 2013. – 307 с. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Щодо вдосконалення бюджетно-податкових інструментів стимулювання інноваційної діяльності в Україні». Аналітична записка. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1104/>

Інституціональний маневр як передумова переходу до розвитку і якісного зростання

У статті розглядаються роль та значення інституціонального маневру для держави, що має намір вийти зі стану відсталості, в напрямі посилення курсу національної валюти. Для України такий поворот у валютній політиці є надзвичайно важливим, особливо для реалізації завдань модернізації і формування інституціонального інструментарію, що сприяє структурним змінам.

Ключові слова: інституціональний маневр, інноваційний розвиток, фінансові ресурси, капіталізація, валютний курс, державне регулювання.

В статье рассматриваются роль и значение институционального маневра для государства, которое имеет намерение выйти из состояния отсталости, в направлении усиления курса национальной валюты. Для Украины такой поворот в валютной политике является чрезвычайно важным, особенно для реализации задач модернизации и формирования институционального инструментария, который содействует структурным изменениям.

Ключевые слова: институциональный маневр, инновационное развитие, финансовые ресурсы, капитализация, валютный курс, государственное регулирование.

In article the role and value of institutional maneuver for the state, which has intention to leave a backwardness condition, in a direction of strengthening of a rate of national currency, are considered. For Ukraine such turn in the currency policy is extremely important, especially for realization of problems of modernisation and formation of institutional toolkit which promotes structural changes.

Keywords: institutional maneuver, innovative development, financial resources, capitalization, the rate of exchange, state regulation.

Постановка проблеми. Необхідність забезпечення якісного зростання означає не тільки реалізацію нових підходів і засобів, а й зміну парадигми розвитку, а отже трансформацію «правил відповідної гри» і інститутів.

Потреба розвитку економіки, а з нею — інституціональної системи, в напрямі модернізації наштовхується на безліч перешкод, серед яких системністю відрізняється стабілізація, що є консервативною. Саме з цієї причини, через якості системності і стійкості, цей принцип може виявитися в нижніх умовах неадекватним новим викликом.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Забезпечення стабільності розвитку та зростання, зміна їх якісних характеристик залежить від ефективних способів і заходів

державного регулювання національної економіки, підвищення ролі наукомістких виробництв та якості людського капіталу. Очевидно, що в сучасних українських умовах відсутня науково обґрунтована і розроблена система методів і інструментів стимулювання зростання на основі зазначених факторів.

У працях вітчизняних і закордонних дослідників представлений аналіз проблем економічного зростання, його факторів, сучасних тенденцій, умов його стабільності. Погляди представників економічної думки, що стосуються інституціональних аспектів економічного зростання, ролі і функцій держави в його регулюванні, відображені в роботах закордонних та вітчизняних вчених Т. Веблена, С. Вінтера, Д. Белла, Дж. Гелбрейта, Дж. Коммонса, Г. Мінза, У. Мітчела, Р. Нельсона, У. Ростоу, Р. Хайлбронера, В. Леонтьєва, Л. Абалкіна, О. Бузгаліна, В. Маєвського, Ю. Яковця, О. Білоруса, В. Будкіна, І. Бураковського, В. Новицького, Ю. Пахомова, О. Рогача, В. Сіденка, А. Філіпенка та ін.

Незважаючи на значні досягнення в дослідженні розглянутої проблеми, у вітчизняній літературі дотепер не вироблено єдиного підходу щодо обґрунтування механізмів і стратегічних напрямів державного регулювання економічного зростання, особливостей їх реалізації в транзитивній економіці України.

Мета статті. Стабільність важлива для успішного розвитку на етапі якісних змін. Однак тут важливо уникати її абсолютизації. В цьому випадку вона може блокувати, або стримувати інноваційні процеси, характерними якими є динаміка і змінність. Саме тому реалізація інноваційної моделі означає не тільки стабілізацію, а й конструктивну дестабілізацію і маневр, що порушує рівновагу.

Виклад основного матеріалу. У країнах світового авангарду потреба в «неврівноваженому» і «асиметричному» регулюванні є набагато нижчою, оскільки розвиток в них забезпечується досконалими макроекономічними механізмами і інститутами розвитку зі зворотним зв'язком, а також системою противаг та іншими балансуючими вдосконаленнями. З цих причин потреба у великому маневрі замінюється у передових країнах корекцією, якість якої досягається за рахунок досконалого інструментарію і внаслідок її своєчасності.

В інтересах інноваційного розвитку особливо важливим є маневр, що забезпечує розвиток фінансових ринків, зростання капіталізації, а також збільшення бази державних витрат, направлених на укріплення економіки. Як інструментарій, що збагачує можливості маневру, можуть бути вико-

ристані і державний борг, і бюджетний дефіцит, і курсовий валютний маневр тощо.

Звичайно, дестабілізація як спосіб творчого маневру виходить за межі нашої сучасної уяви не тільки про успішне зростання, а й про європейські стандарти. Але самі західні країни (особливо США), а також успішні країни азійського Сходу в прийомах, пов'язаних із маневром, не обмежуються. Вони, коли необхідно, забезпечують зростання і структурну досконалість саме через застосування тих чи інших маневрених операцій, що дестабілізують розвиток і надають нові імпульси зростанню.

Висновок полягає в тому, що в культивуванні стабільності необхідно мати почуття міри. Консервування механізмів стабілізації на довгий час узагалі викликає економічні негаразди, що, наприклад, пережила колись процвітаюча Аргентина. Так, причиною краху і бунтів в Аргентині стала саме жорстка стабілізація, що здійснювалася через прив'язку національної валюти до долара і регулювання економіки за схемою «валютного керування».

Досягнення і вигоди, що забезпечуються маневром (і, відповідно, дестабілізацією) на різних етапах економічного зростання є неоднаковими. Так, їхня роль є незначною в умовах екстенсивного розвитку, який у нас підходить до кінця, вона різко зростає і стає вирішальною при переході до інтенсивного типу виробництва. Нагадаємо, що крах економіки радянського типу був визначеним саме через прив'язку до стабільних методів планування. Адже це продовжувалося в період, коли потреба в переході до інтенсивного виробництва стала негайною.

По-різному відчувається і потреба в гнучкості і маневрі як в традиційному, так і в інноваційному розвитку, що, звичайно, співпадає з інтенсивним типом виробництва. Чим радикальніші інноваційні трансформації, тим більше відчувається потреба в дестабілізаційному маневрі не тільки у сфері виробництва (і в цілому в реальному секторі), а й в системі інституціональних регуляторів, і взагалі в процесах мікрорегулювання. І, звичайно, в ситуації переходу від індустріалізму до постіндустріалізму. Тут довгострокова стабільність і стійкість системи є просто недостижними без постійних дрібноманеврених, а також без періодичних великомасштабних, дестабілізуючих кроків.

Ілюстрацією до цього може слугувати хоча б різниця в тому успіху, що є досягненням на базі, з одного боку, англо-американської, а з іншого – рейнської моделі зростання. Раніше вже говорилося про переможний шлях «акціонерної», тобто англо-американської моделі, як більш маневреної, і поразку моделі «холдингової», тобто рейнської, як моделі, що консервує структурну стабільність.

І те, що наслідком маневру, притаманного англо-американській моделі, є прискорена капіталізація, що є особливо важливим для України з її факторами, які перешкоджають цьому процесові.

Звичайно, ступінь впливу на зростання капіталізації з боку акціонерної моделі в Україні поки що є значно нижчим, ніж у

країнах Європи, бо саме в країнах Заходу в повній мірі виявляється унікальна здатність фондового ринку перевищувати успішність компаній за рахунок реагування котирування (на етапі підйому) на безліч як реальних, так і віртуальних факторів. На прикладі високотехнологічних корпорацій можна впевнитися і в підвищених ризиках, що приховуються в маневрових інституціональних системах. Для високотехнологічних корпорацій характерним є як зліт, так і падіння, що лише підтверджує, що перевага маневру перед стабільністю є абсолютною. Але той, хто хоче мати успіх, не повинен консервувати ситуацію догматами і практикою стабільності, що обертається стабільним відставанням навіть при високих темпах зростання, що все більше віддаляє країну від еталонів глобальної конкурентоспроможності.

Треба сказати, що в розвинених країнах ризику від маневру не остерігаються не тільки держава і великі бізнес-гравці, а й звичайні громадяни. Вони мають можливість вибору між стабільними депозитними відсотками від вкладів у банки і ризиковими операціями на фондовому ринку, де можна більше отримати або ж більше втратити. При цьому громадяни США, як і багатьох інших країн Заходу, однозначно віддають перевагу ризику.

Як уже говорилося, інструменти маневрування, що знаходяться за межами біржової гри, є не настільки ризиковими. Але це не зменшує їх значення в справі забезпечення якісного зростання. Тому зупинимося на характеристиці типового для таких випадків інституціонального інструментарію, що забезпечує маневр, здатний дати економіці нове прискорення.

По-перше, це валютний курс. До маневру, пов'язаного з валютним курсом, ставлення є переважно негативним, хоч цей інструментарій двічі – один раз руйнівно, другий – рятувально – зіграв вирішальну роль. Згадаємо, що саме підвищена гривня – другий за небезпекою в ті часи інструмент після шоквої терапії – була винною в багаторічному, що настало після стабілізації, опусканні економіки країни. Навіть Європейський Союз загальмував своє зростання і одержав негаразди суттєво через укріплення єровалюти при доларі, що падав. І якщо, згідно з крилатою фразою Дж. Сороса, зниження валютного курсу тією чи іншою країною є «пограбуванням сусідів» (тобто зниження їх конкурентоспроможності) [1], то правильним є і зворотне – а саме те, що підвищувальна курсова динаміка є не що інше як самопограбування.

Друга подія, тепер уже рятувальна для країни, пов'язана зі зворотною курсовою динамікою 1998–1999 років, що дала імпульс економічному зростанню.

Ні перша, ні друга подія в Україні до кінця не досліджені, в тому числі й тому, що ми знаходимося під прицілом МВФ, що засуджує понижуючу і вітає підвищуючу, вигідну Заходу, динаміку.

Нинішня ситуація з валютним курсом є для України прийнятною. Але обставини будуть змінюватися в тому чи іншому напрямку, і тому без курсового маневру стійкість є неможливою. Курсовий маневр у будь-якому напрямку – процес довготривалий. І у маневрі, що підвищує курс національ-

ної валюти, і в тому, що понижує, закладені, з одного боку, позитивні, а з іншого — негативні наслідки. Тому при виборі вектора маневр має співвідноситися з тим, що в теперішній момент для країни є більш важливим.

При цьому можна зробити важливі для України застереження: «Бази» девальвації і ревальвації для слабкої країни і країни сильної повинні бути різними. В слабкій країні (якою є Україна) порівняно з розвинутими країнами має перевищувати девальвація. В сильній же країні періоди підвищення курсу можуть мати більш тривалий термін. З позицій суто фінансового виражу перевагу має девальвація, хоч це не виключає, що інший (тобто нефінансовий і немонетарний) результат, що ми маємо від укріплення валюти або ж від її стабілізації, має бути для країни в той чи інший період важливішим. Мова тут може йти про стимулювання притоку в країну інвестицій, про експансію в частині скуповування в інших країнах активів тощо.

Плюси і мінуси курсового маневру найкращим чином відображаються шляхом звернення до відповідної світогосподарської практики.

Практичні результати довготермінового підвищення курсу валюти були одержані в останні десятиріччя, як і слід було очікувати, в найбільш успішних країнах планети, а серед них, в найбільшій мірі, в США і Японії.

Для США в період нарощування потенціалу і темпів світового економічного лідерства політика сильного долара була б у цьому відношенні вигідною і самій країні, і американським транснаціональним корпораціям. У країну завдяки такому курсу великим потоком йшли інвестиції, що дало ефект надзвичайного інвестиційного буму, особливо в період кризи 1997–1998 років у Південно-Східній Азії. Суттєво посилювалася на цій курсовій політиці зовнішньоекономічна фінансова експансія. Американські ТНК одержали можливість з більшим ефектом входити в економіку інших країн, оскільки подорожчання долара дозволяло скуповувати активи дешево. Суттєвий успіх у зовнішньоекономічній фінансовій експансії за рахунок підвищення ієни мала Японія. Хоча завищення курсу обмежувало для цієї країни зовнішню торгівлю, але задача суперництва в оволодінні активами інших країн (у тому числі і США), а також у нарощуванні інвестиційної зовнішньоекономічної експансії, вирішувалася Японією починаючи з 80-х років виключно успішно. Треба обмовитися, що подібне використання політики підвищеного курсу є прийнятним лише для потужних і стабільних країн. Слабка країна за результатами такої експансії буде знекровлена. Навіть Японія вимушена була за результатами найуспішнішої зовнішньої інвестиційної експансії прийняти в кінці 90-х років заходи, що стимулюють повернення капіталу.

Несумнівний сенс у підвищенні долара як фактора розвитку країни має місце на етапі інтенсивної модернізації, оскільки така політика стимулює притік високотехнологічного імпорту.

Відчутний удар нанесло завищення курсу валюти (справа йде про євро) і економіці Євросоюзу. Цей регіон через падін-

ня долара по відношенні до євро переживає стагнацію, що особливо чутливою стала для Німеччини, що забезпечує за рахунок зовнішньої торгівлі 40% ВВП. Це безробіття, зменшення податкових надходжень і знекровлення бюджету під тягарем соціальних програм [2, с. 19].

Подібна ситуація (як і ситуація в Аргентині, але тільки в іншому варіанті) склалася тому, що ЄС зв'язав себе «Пактом про стабільність», що забороняє макроекономічний маневр поза вузькими рамками дозволеного.

Дана політика стосується не тільки задумки уніфікації, а й самовпевненості Євросоюзу, що будучи найпотужнішим альянсом сподівався через курсову різницю та іншу жорстку стабільність на рівних конкурувати з США не тільки на засаді інвестицій і зовнішньоекономічної фінансової експансії, а у справі надання євро статусу світової валюти. Як виявилось, всі ці сподівання з різних причин (усупереч курсовій логіці) не збулися, а те, що відбулося, укріплення євро за рахунок зниження долара, а також зниження китайського юаня, обернулось великими втратами. В тому числі з тих же причин — з подорожчанням продукції країн Євросоюзу порівняно з американською тільки за 2003 рік на 20% [2, с. 20].

Уявлення про те, які вигоди має періодичне зниження курсу валюти, дає досвід тих же Сполучених Штатів, що вимушені були після семи років ревальвації прийти до цього маневру, який знизив курс валюти. Добре відомо, що послаблення курсу долара, що здійснювалося після його підвищення, зіграло виключно позитивну роль не тільки в прискоренні темпів економічного зростання США, а й у зниженні дефіциту його торговельного балансу. Бо саме з 2002 року в США почав знижуватися дефіцит рахунку поточних операцій, що вже тоді був дуже великим і надзвичайно ризиковим для країни. Девальвація ж різко підвищила конкурентоспроможність американських товарів на внутрішньому і зовнішньому ринках, що привело до покращення співвідношення між експортом і імпортом, дозволило пом'якшити протекціоністські заходи на кшталт тих же демпінгових розслідувань. Виявилось таким чином, що на фоні маневру на підвищення, різке зниження курсу долара стало чи не єдиним засобом досягнення загального економічного успіху, і особливо сповільнення зростання торговельного дефіциту. Звичайно, децю при цьому втрачається. Але деякі втрати, що понесли б інші країни, для США є малоцікавими. Наприклад, Сполученим Штатам не є ризикованим бути ущемленими через зменшення імпорту високих технологій, бо ця країна сама їх успішно генерує.

На користь девальвації в умовах глобальної нестабільності свідчить і поворот подій у Південно-Східній Азії. Так, криза 1997–1998 років виявила, що прямі іноземні інвестиції, на відміну від спекулятивних, можуть зростати (якщо «клімат» є сприятливим) навіть у період значного знецінення валюти. Втрати ж в цій ситуації зростають хіба що через подорожчання «ціни» зовнішніх боргів, що внаслідок кризи звичайно зростають. До речі, зовнішні позики, сприяючи підвищенню курсу національної валюти, знижують конкурентоспромож-

ність вітчизняних товарів. Так що притік зовнішніх інвестицій для країни є більш вигідним, ніж підтримка МВФ.

Не виникає сумнівів, що маючи як ефективний арсенал тиск на будь-яку країну, США могли б досягти своєї мети (тобто підвищення курсу азійськими країнами) і тим самим більше захистити свій ринок. Однак азійські країни пішли на зустріч побажанням Сполучених Штатів іншим шляхом. За рахунок тих доларів, що були торгівельною виручкою, вони не тільки нарощували валютні резерви (тим самим підтримуючи долар), а й скуповували американські казначейські облігації. В результаті сукупні валютні резерви тільки п'яти країн регіону (Китаю, Тайваню, Гонконгу, Південної Кореї і Сінгапуру) зросли за 1997–2003 роки більш ніж у п'ять разів. Що ж стосується казначейських білетів, то тільки Китай і Японія придбали 41% усіх розміщених на ринках казначейських облігацій США (сумарний розмір – \$70 млрд.). Підбиваючи підсумки своєрідному змагання за випереджаюче зниження курсу валют, В. Іноземцев пише: «Стійке забезпечення національної валюти стає... імперативом економічної політики багатьох нових індустріальних країн», а стрімке подолання ними наслідків кризи 1997–1998 років зайвий раз свідчать про певні переваги слабкої валюти». І далі: «В умовах, коли валюта тієї чи іншої держави не котирується на міжнародних ринках... Центральний банк має практично необмежені можливості управління її курсом для активізації економічного росту» [3, с. 127]. В іншому випадку В. Іноземцев таким чином розвиває це положення: «Протягом останніх десятиріч ми постійно бачили, як за допомогою девальвації своїх валют країни-невдахи ставали лідерами за темпами зростання, а підвищення вартості валют, що обертались в економіках, які ефективно працювали, зменшували їх загальну конкурентоспроможність» [3, с. 144].

Звичайно, у свідомості народу, особливо розвинених країн, політика сильної валюти асоціюється з успіхом. Тим більше що для таких країн підвищення курсу валюти є способом зовнішньоекономічної фінансової експансії.

Але і для країни, що має намір вийти із стану відсталості, маневр у напрямі посилення курсу національної валюти має на певних етапах, із визначеною періодичністю, суттєве значення. Для України такий поворот у валютній політиці є особливо важливим, особливо для реалізації завдань модернізації і формування інституціонального інструментарію, що сприяє структурним змінам. Недооцінка в такій ситуації національної валюти є не тільки процесом, що гальмує дедоларизацію, а й суттєвою перешкодою в нарощуванні змін, що сприяють капіталізації, а отже і структурно-інноваційним змінам. Як відмічав колишній голова Центрального банку Росії В. Геращенко: «Ніяка країна не досягала економічних успіхів через постійне посилення своєї національної валюти» [4, с. 18].

Узагалі ж з посиленням країни значення сильної валюти зменшується вже внаслідок того, що значення торгівлі суттєво зменшується в порівнянні з виробництвом і справами фінансовими. Відповідно посилення грає роль інструменту,

що заохочує приплив капіталу і фактором повноцінного входу в глобальне середовище.

Стимування маневру валютним курсом визначається в основному тим, що механізм цей є занадто сильним і всеохоплюючим. При його використанні неможливо, розгортаючи регулятори в один бік, не змінювати ситуацію корінним чином у протилежному напрямі. Тому в цілях зменшення загальної дестабілізації важливо робити акцент для маневру не на валютному курсі, а на інших локально діючих інструментах. Так, щоб запобігти використанню валютного курсу як універсального інструментарію для підтримки експорту, акцент можна зробити на таких локально діючих інструментах, як податки, тарифи та інше.

В Україні важливо уявити, що дестабілізаційні заходи на кшталт бюджетного дефіциту – це не є якась новація, а такі, що вже десятиріччями використовуються в розвинених країнах, причому в найбільшій мірі саме в Сполучених Штатах. Як пише професор економіки університету в Берклі, колишній помічник міністра фінансів США Дж. Бредфорд де Лонг: «Останній раз уряд Америки намагався забезпечити збалансований бюджет перед обличчям рецесії більше сімдесяти років тому, в часи президентства Бувера, перед самим початком Великої депресії. З тієї пори в Америці встановилася згода відносно того, що циклічні економічні негаразди потребують використання інструменту бюджетного дефіциту, щоб пом'якшити страждання, стимулювати сукупний попит і прискорити видужання» [5, с. 14].

При цьому професор не згадав, що подібний метод використовував також Б. Клінтон, наслідком чого була депресія, з якої економіку США методом саме бюджетного дефіциту виводив Дж. Буш.

Поважний професор не згадує ще один, по суті найважливіший, аспект конструктивного використання бюджетного дефіциту – аспект структурного вдосконалення економіки. Бо в даному випадку держава одержує для себе можливість не тільки збільшити витрати, а й перерозподілити ресурси на користь високотехнологічних сегментів із прицілом на нарощення доданої вартості.

Якщо ж звертатися до кількісних (по країнах) показників, то вони виявляються вражаючими. Так, у США за 30 років (1972–2001) дефіцит бюджету мав місце 26 разів, у Великобританії – 23 рази, в Німеччині – 25 разів, в Франції – 23 рази, в Канаді – 25 разів. Як нам відомо, саме ці країни є лідерами у сфері високих технологій [6, с. 104].

Але ще частіше (в порівнянні з бюджетним дефіцитом) як інструмент перерозподілу коштів і ресурсів у цілях структурної перебудови використовується такий «дестабілізуючий» економіку механізм, як внутрішній державний борг.

Почнемо з того, що внутрішній борг (на відміну від зовнішнього) є суттєвим джерелом перекидання ресурсів на пріоритетний для країни напрямок, а також для трансформації коротких грошей у довгі, що тільки і можуть повноцінно обслуговувати стратегічні наміри економічної влади. Сам ме-

ханізм такого перерозподілу і трансформації реалізується зазвичай через цінні папери довготермінового користування. Такий досвід, типовий для розвинених країн, є і в Росії, яка саме у структурних цілях в останні роки цілеспрямовано нарощує державний внутрішній борг. Так, у 2004 році Міністерство фінансів Росії запозичило з внутрішнього ринку державного боргу приблизно \$10 млрд. [7, с. 47]. У даному випадку економічна влада має проявити майстерність підлаштування під перерозподіл фінансів ресурсної бази, що пов'язана з довгостроковими відповідними проектами.

Вище відмічалось, що такими регуляторами можуть бути і податки. Згадаємо російський досвід, де зменшення податків привело до зростання бюджетних надходжень, що відбулося, як через неухилення від сплати зменшених податків, так і за рахунок підвищення мотивації до праці.

Але, здійснюючи подвійний маневр, треба уявляти, що не завжди те, що вийшло в одній країні, спрацює і в іншій. У даному випадку і у нас, і в Росії ситуація є схожою, тому удача повинна повторитися. В той же час Рейган на цій операції програв: результатом зниження необхідного податку стало різке, не підготовлене і тому економічно збиткове збільшення бюджетного дефіциту. І це зрозуміло, бо в США не було тих тіньових резервів легалізації доходів, що є і у нас, і в Росії.

Узагалі, в успішних (і позбавлених тіньової економіки) країнах маневр у напрямі зниження податків є виправданим тоді, коли можливий недобір податкових зборів перекривається підйомом доходності, одержаної на фондовому ринку. Розрахунок будується на тому, що гроші, зекономлені на податках, населення використовує для купівлі акцій.

Інструментом раціонального маневру можуть бути ціни і відповідно інфляція. Згідно з думкою Дж. Стігліца «контроль над рівнем інфляції сам по собі не є кінцевою метою, а лише засобом досягнення більш швидкого... росту і зниження... безробіття». І далі: «намагання забезпечити стабільність цін фактично шкодить економічному росту і процвітання» [8, с. 88]. І в цьому і в попередньому випадку потрібно навчитися вибирати, що краще (чи гірше), наприклад: неприємності від інфляції чи зростання безробіття з усіма наслідками. Як бачимо, щоб досягти чогось у ході маневру, треба чимось пожертвувати.

Поряд із маневром, що відбувається в широкому, в межах національної економіки, масштабі, важливо не втрачати планів здійснення локального маневру. Так, найбільші корпорації можуть і повинні здійснювати перерозподіл ресурсів з одних секторів в інші. А для того, щоб структурні зміни були направлені на інновації, потрібні відповідні стимули. В Росії, наприклад, під мотиваційними виливами проводили диверсифікацію, створюючи високотехнологічні сегменти, такі компанії як «Северсталь», «Інтеррос», «Менатеп» та інші.

Маневреність, як відомо, є характерною рисою як окремих інститутів, фірм та інших суб'єктів господарської діяльності, так і держави. І мова йде не тільки про економічну політику, а й про процеси чи то посилення, чи то послаблення самої держави. А це, своєю чергою, означає зміну співвідношення

між державою і ринком. Так, у всіх розвинених країнах, у тому числі тих, що пропагують лібералізм як еталон сучасної економіки, проявляється циклічність, що визначає зміну періодів часткового витіснення держави з економічної арени періодами посилення саморегулювання економіки. І від того, наскільки адекватно влада усвідомлювала необхідність розгортання інститутів згідно потреб, що суб'єктивно складаються, і від чого, врешті, завжди залежав успіх чи невдачі в економічній діяльності.

Нагадаємо, що Україну, як і Росію, на початку 90-х років у цьому відношенні настигла невдача. Обидві країни, що вступили в перехідний стан, мали гостру потребу в підтримуючій силі держави, бо ринкові відносини стихійно формуються лише в криміногенно-мафіозному варіанті. Однак у той же час більшість розвинених країн, а також країн, що розвиваються, вступили в фазу послаблення державного регулювання через його попередню надлишковість. Тому чаша терезів у цих країнах стала хилитися на користь всевладдя ринку і тимчасового витіснення держави.

Здавалося б, українська влада, оцінивши ситуацію, мала вибрати власні, а не чужі орієнтири. Необхідно було, з одного боку, за допомогою держави заповнити наявний правовий та інституціональний вакуум, а з іншого – безпосередньо керувати процесами, з якими ще не може впоратись ринок, який тільки зароджується. Однак країна піддалася західним рекомендаціям на відмову від ролі держави, що внесло вірус хаосу в її розвиток. Коли ж відношення до ролі держави у світі, в тому числі і на Заході, змінилося, глибинна деградація в Україні проникла не тільки в економічну, а й у соціальну, духовну і демографічну сфери.

Суттєво відрізняється з погляду ролі і діапазону функцій держави, з одного боку, високорозвинені країни, тобто ті, що інституціонально відбулися, і з іншого – країни з перехідною економікою, в яких регулятивна система не сформувалася. В цих, останніх, держава є більш значимою, а набір її функцій має бути більш диверсифікованим.

З позицій стратегії розвитку країни важливо знати й те, що новий циклічний маневр чи то в напрямі державного регулювання, чи то в напрямі посилення ролі ринку має і новий зміст, що відповідає викликам стрімких змін.

Маневр, що забезпечує рухомість, несе в собі разом із тим і ризик виходу за межі допустимої дестабілізації, а також розбалансованості. Цілям недопущення або пом'якшення таких ризиків слугують особливі інститути, що сприяють стабілізації і зниженню ризиків від невизначеності.

До таких інститутів і інструментів, що одержали розповсюдження в умовах глобалізації, належать, перш за все, так звані вторинні фінансові інструменти – деривативи. За їх допомогою відбувається страхування ризиків, їх розподіл у часі, перерозподіл через учасників ринку тощо. Як правило, активізація використання деривативів відбувається в умовах прискореного зростання, коли ризики розбалансованості зростають. У період спаду використання деривативів мінімізується. Так, ко-

лишній голова ФРС А. Грінспен вважає, що широке розповсюдження вторинних фінансових інструментів є одним з факторів зміцнення світової фінансової системи [9, с. 37].

Особливість їх полягає в тому, що ризики знижуються або попереджаються в цих випадках не за рахунок пожертвування тих чи інших процесів, а завдяки посиленню гнучкості, маневреності, що забезпечується саме деривативами. Використання деривативів оптимізує процеси в ході маневру або чезрез зниження невизначеності (в тому числі майбутніх доходів і витрат) або через розподіл ризиків і перенесення їх в майбутнє. Наприклад, застосування ф'ючерсів ззовні створює враження відходу від реальних форм до віртуальних, а отже від стійких до нестійких; коли ж немає зерна, а вже йде торгівля ф'ючерсами, пов'язаними з зерном лише віртуально.

Вторинні фінансові інструменти, що працюють у зоні підвищених ризиків, можуть бути і джерелом збільшення ризиків. Оскільки не випадково при оцінці цього явища є різні розходження. І серед супротивників використання деривативів виявляються визнані авторитети, такі як У. Баффет і Дж. Сорос. Але в тому й справа, що ігнорування тією чи іншою країною подібних інструментів в умовах широкого їх використання лише посилює ризики. Адже на того, хто ухиляється від оволодіння цими інструментами, ризики і перекладаються.

Зміни і проблеми, що спостерігаються на глобальному просторі, спонукають уряді випадків і до відтворення тих схем, що, здавалося б, перестали користуватися попитом. Якщо говорити про досить значні подібні явища, слід вказати на часткове повернення кейнсіанських підходів і концепцій. Особливо це стосується проблем спрощення за допомогою рецептів Кейнса надлишкової спекулятивності капіталу. Сам Дж.М. Кейнс таким чином відмічав цю обставину: «У міру того, як вдосконалюється організація ринку інвестицій, ризик домінування спекулятивного капіталу зростає... Спекулянти не приносять шкоди, якщо вони залишаються козирами на поверхні рідного потоку підприємництва. Однак стан стає серйозним, коли підприємництво перетворюється в бульбашку у водоверті спекуляцій. Коли розширення виробничого капіталу стає побічним продуктом діяльності і гарного будинку, важко очікувати хороших результатів» [10, с. 247].

Як відомо, кейнсіанство здало позиції в умовах, коли глобалізація через відкритість зруйнувала внутрішнє облаштування, яке як раз і забезпечувало рецепти Кейнса. Коли ж глобальна спекулятивна стихія разом із надзвичайною мобільністю фінансів перейшла всі межі, відбулося повернення до кейнсіанства як до чинника стабільності. Але це повернення було дуже частковим і замаскованим. Так, якщо класичне кейнсіанство орієнтувало економіку на мінімальну

відкритість, то в нинішній ситуації відкритість є вигідною для сильних і в односторонньому порядку нав'язується слабким. Тобто тут діє принцип подвійних стандартів.

Така ж подвійність є у ставленні до фіксованого валютного курсу. Цей підхід усе частіше реалізується, знову ж таки, коли це вигідно розвиненим країнам.

Висновки

Чинником, що стабілізує ситуацію, виступають довгі гроші. В умовах глобалізації це особливо важливо, оскільки короткі гроші несуть у собі потенціал спекулятивності.

Таким чином, у ситуації глобального світоустрою маневр і стабілізація виявляються не просто сумісними, а й взаємодоповнюючими, а мистецтво оволодіння і тим і іншим інструментарієм виявляється однаково значущим.

Список використаних джерел

1. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма / Дж. Сорос; Пер. с англ. – М.: Экономика, 1995. – 228 с.
2. Глобальное конкурентное пространство: монография / Белорус О.Г., Пахомов Ю.Н., Гузенко И.Ю., Скаленко А.К.; Под ред. О.Г. Белоруса. – К.: КНЕУ, 2008. – 720 с.
3. Иноземцев В.Л. Экономика здравого смысла / В.Л. Иноземцев, Н.А. Кричевский. – М.: Эксмо, 2009. – 221 с.
4. Гринберг Р.С. Результаты экономических реформ в постсоциалистических странах / Р.С. Гринберг // Проблемы теории и практики управления, 2003. – №3. – С. 10–17.
5. Сіденко В.Р. Проблеми конкурентоспроможності українських виробників в умовах відкритої економіки / В.Р. Сіденко // Поглиблення ринкових реформ та стратегія економічного розвитку України до 2010 року: Матеріали наук. конф. – К.: УкрІНТЕІ. – 1999. – Ч. II. – Т. II. – С. 204–208.
6. Линдси Б. Глобализация: повторение пройденного. Неопределенное будущее глобального капитализма / Б. Линдси; пер. с англ. – М.: ИРИСЭН, 2008. – 416 с. – [Серия «Экономика»].
7. Национальная инновационная система России: проблемы становления и развития // Проблемы информационной экономики: Сб. науч. трудов; под ред. Р.М. Нижегородцева. – М.: ЛЕНАНД, 2006. – Вып. V. – 424 с.
8. Stiglitz J. Freefall: American, free markets, and the sinking of the world economy / Josef E. Stiglitz. – N.Y., London: W.W.Norton & Company, 2010. – 443 p.
9. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: теорія / А.С. Філіпенко. – К.: Либідь, 2008. – 408 с.
10. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег: Избранные произведения / Дж. М. Кейнс. – М.: Экономика, 1993. – 347 с.

Методологія і принципи планування в економічній теорії

Викладено матеріал, який стосується сутності понять «метод планування» та «принцип планування», їх видів та характеристики.

Ключові слова: методологія науки, методика планування, методи планування, принципи планування.

Изложен материал, который касается сути понятий «метод планирования» и «принцип планирования», их видов и характеристики.

Ключевые слова: методология науки, методика планирования, методы планирования, принципы планирования.

Постановка проблеми. Будь-який процес планування неможливий без дотримання певних принципів та методів, які забезпечують його ефективність та високу результативність.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. При написанні статті використовувалися всі відкриті джерела мережі Інтернет, що дало змогу більш точно розкрити сутність понять «принцип планування» та «метод планування», а також розглянути їх види, що використовуються підприємствами, організаціями та органами державної влади для своєї роботи. Були використані матеріали власного дослідження, публікації вітчизняних і зарубіжних спеціалістів, роботи яких присвячені даній проблемі.

У сучасних періодичних виданнях, мережі Інтернет, статтях та публікаціях проблема, яка розглядається, розкрита в досить значній мірі. Однак різні джерела дають неоднакову інформацію щодо трактування самих понять та відсутня єдина система класифікації методів і принципів планування.

Мета статті – визначити сутність понять «метод планування» та «принцип планування», їхніх видів та характеристики.

Виклад основного матеріалу. Планування будь-якої діяльності є дуже важливим, оскільки дає змогу уникнути негативних наслідків та ефективніше використати результати своєї роботи. Сьогодні процес планування відбувається на всіх рівнях: макро-, мезо- та мікрорівні [1].

Для того щоб процес планування забезпечив можливість реалізувати всі заплановані заходи, потрібно дотримуватися певних закономірностей, які в економічній теорії отримали назву принципів планування.

Від початку появи даного терміну і до сьогодні пройшло вже дуже багато часу. За ці роки економісти відповідно до вимог свого часу вносили зміни до визначень, кількості та класифікації даного поняття.

Основними принципами планування, згідно з думкою А. Файоля, є: єдність, безперервність, гнучкість і точність.

Перший принцип – принцип єдності (інколи зустрічається назва «принцип системності») наголошує, що планування має носити системний характер.

Зазначений принцип передбачає:

1) планування діяльності відбувається на горизонтальному рівні – на рівні функціональних підрозділів (відділ маркетингу, планово-фінансовий відділ). Тобто принцип єдності означає, що будь-які зміни, які відбуваються в діяльності одного структурного підрозділу, мають знайти обов'язкове відображення і у змінах в роботі іншого, що, своєю чергою, означає взаємозв'язок і одночасність управлінських рішень;

2) забезпечення планування також і в межах вертикального управління (організація в цілому – цех – бригада). Тобто на кожному великому підприємстві є дуже велика кількість функціональних підрозділів, які мають свої плани, однак у той же час їхні плани є частиною вищого за структурною схемою підрозділу і самої організації в цілому.

Другий принцип – принцип безперервності, який означає постійне підтримання планової перспективи, взаємоузгодженість коротко-, середньо- та довгострокових планів, що передбачає планування, як процес, що має здійснюватися в певних межах установленого циклу, а робочі плани мають змінювати один одного.

Третій принцип – принцип гнучкості. Передбачає здатність процесу планування змінюватися в часі залежно від непередбачуваних подій, які відбуваються як у внутрішньому середовищі підприємства, так і в зовнішньому.

Четвертий принцип – принцип точності. Передбачає, що плани мають складатися з таким рівнем точності, який тільки може бути сумісним із рівнем нестабільності функціонування підприємства. Тобто процес планування має бути конкретизованим і деталізованим до такої міри, яку дозволяють умови діяльності організації.

П'ятий принцип – принцип збалансованості, який покликаний забезпечити кількісну відповідність між взаємопов'язаними і взаємозалежними розділами та показниками плану. Головне, що повинен забезпечити даний принцип, – це відповідність між потребами в ресурсах та їх наявністю.

Однак найчастіше в сучасній літературі зустрічаються шість принципів планування. Останній принцип увів і обґрунтував Р. Акофф, який отримав назву «принцип участі».

Цей принцип є одним з ключових, адже саме він реалізує аксіому планування: «План має складати той, хто його виконуватиме». Тобто даний принцип означає, що кожен працівник підприємства є учасником процесу планування незалежно від посади, яку він займає, та функціональних обов'язків, які виконує. Принцип участі допомагає досягти декількох

позитивних моментів: оскільки кожен працівник бере участь в плануванні, він повинен знати роботу підприємства з максимальною точністю, причому не лише свого структурного підрозділу, що дає змогу отримати висококваліфікованих спеціалістів; якщо в процесі планування бере участь кожен працівник, плани організації стають особистими планами співробітників, а їхні досягнення дають їм можливість задовольнити власні потреби [2; 3].

Це більш класична класифікація принципів планування (рис. 1). Існує ще один спосіб їх визначення, згідно з яким виділяють такі принципи планування:

- 1) принцип достовірності, який передбачає використання тільки багаторазово перевірених і достовірних початкових даних;
- 2) принцип раціональності, який наголошує на плануванні показників за допомогою оптимізації витрат матеріальних, трудових і фінансових ресурсів;
- 3) принцип науковості, який передбачає використання у процесі планування сучасних методів і методик, що можуть дати можливість підвищити якість і скоротити терміни планування;
- 4) принцип компактності, який передбачає, що в плані може існувати мінімальна і достатня кількість показників відповідно до цілей планування;
- 5) принцип наочності, який передбачає простоту і логіку побудови планів, що дає можливість їх читати і коригувати;
- 6) принцип гнучкості, який передбачає формування показників планів у коридорі значущості від мінімуму до максимуму запланованої величини [4].

Методи планування є складовою частиною методології планування та визначаються як сукупність способів і прийомів, за допомогою яких забезпечується розробка і обґрунтування планових показників і документів. За допомогою методів планування відбувається формування системи засобів і прийомів вивчення, а також узагальнення існування різних соціально-економічних об'єктів. Вони також допомагають визначитися зі способом здійснення процесу планування,

тобто способом реалізації планової ідеї. Кожен метод планування є унікальним, однак залежить від конкретної форми та має включати: напрям планування, засоби і способи обґрунтування планових показників.

Методика планування – це сукупність методів, прийомів розробки, обґрунтування та аналізу прогнозів, стратегічних програм і планів усіх рівнів і часових горизонтів, системи розрахунків планових показників, їх взаємного узгодження. Наприклад, методика складання обороту стада, розрахунку потреби в кормах, фінансового плану тощо.

Методологія науки – це вчення про принципи побудови, форми і способи наукового пізнання, сукупність методів планування.

Методи планування – це конкретні прийоми і способи, які використовуються для обґрунтування планових показників [5].

У плануванні найчастіше використовують такі методи (рис. 2):

- 1) балансовий – покликаний забезпечити пропорційність між потребами і ресурсами за допомогою системи балансів. Для цієї мети складається окремий баланс, який має вигляд таблиці, в якій виділені «Ресурси» і «Розподілення». Балансовий метод у плануванні означає, що план виробництва продукту, ресурсу, галузі, регіону чи економіки в цілому обґрунтовується складанням балансу, в якому попередньо визначаються потреби і джерела задоволення цих потреб;
- 2) нормативний – покликаний обґрунтувати планові показники за допомогою норм і нормативів. Основна перевага нормативного методу в тому, що встановлюється зв'язок між ресурсами і кінцевими результатами виробництва;
- 3) економіко-математичний – покликаний оптимізувати планові завдання за допомогою економіко-математичних моделей;
- 4) аналітичний – покликаний обґрунтувати планові показники і завдання на основі прийомів системного і ситуаційного аналізу, розбиваючи об'єкт, що вивчається на частини, вивчення окремих складових та їх взаємодії [6, 7].

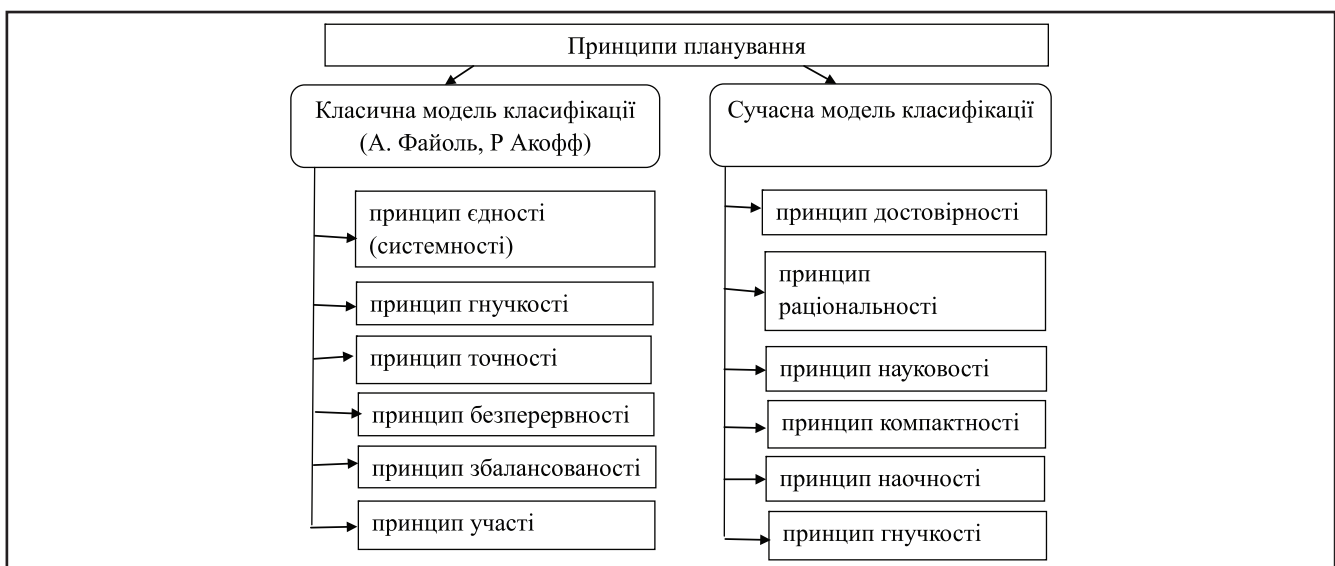


Рисунок 1. Структурно-логічна схема принципів планування

Джерело: [2–4].

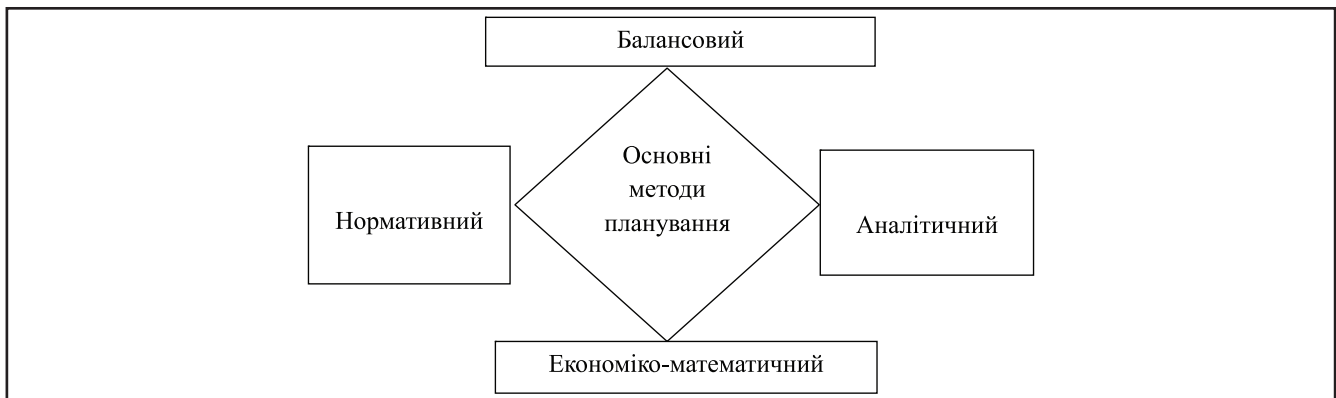


Рисунок 2. Основні методи планування

Джерело: складено автором.

Для планування економічних процесів часто використовують методи передпланових досліджень (прогнозно-аналітична стадія планування), які поділяються на:

- 1) загальні – визначають методологічну і логічну зумовленість процесу обґрунтування планового рішення;
- 2) конкретні – направлені на отримання і аналіз планової інформації.

Загальні методи, своєю чергою, містять у своєму складі:

- системний аналіз – упорядкований, цілеспрямований підхід до пошуку і розробки способів вирішення складних проблем, вивчення економічних об'єктів і процесів, що дає змогу підготувати і реалізувати ефективне управлінське рішення. Системний аналіз направлений на виявлення цілей розвитку, формування внутрішньої структури економічної системи та шляхів її розвитку тощо;
- економічний аналіз – направлений на обґрунтування необхідності використання в плановій роботі показників фінансово-господарської діяльності організації і передбачає використання сукупності методів формування і оброблення даних. Він направлений на вивчення резервів підвищення ефективності роботи, аналіз виробничих потужностей, матеріальних ресурсів, якості продукції, продуктивності праці та багато іншого.

Конкретні методи поділяються на:

- метод економічних групувань – направлений на об'єднання показників планування в однорідні групи, що дає можливість пояснити вплив взаємодіючих факторів;
- метод прямого рахунку – покликаний визначати показники на основі науково обґрунтованих норм і нормативів використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів;
- метод співвідношень – направлений на порівняння з будь-яким показником двох різних періодів чи районів;
- метод структуризації – направлений на поетапне виділення із загальних цілей їх складових частин;
- метод соціологічного вивчення – покликаний вивчати соціальні явища і процеси за допомогою опитування, спостережень і аналізу документів;
- експертний метод – направлені на отримання інформації, якою володіють окремі особи, та її використання для

оцінки діяльності організації та способів покращення її роботи [8, 9].

Існує інша класифікація методів планування (див. табл.):

1. В залежності від вихідної позиції для розробки плану:

- 1) ресурсний (за можливостями), який враховує ринкові умови господарювання та наявність ресурсів. Він може застосовуватися за монопольного становища підприємства або за слабкої конкуренції;
- 2) цільовий (за потребами), який передбачає планування, початковим моментом якого стають потреби ринку та попиту на товари і послуги.

2. В залежності від принципів визначення планових показників:

- 1) екстраполяції, який передбачає планування за відсутності загроз з боку конкурентів і надією на те, що розвиток у майбутньому відбуватиметься зі збереженням показників досягнутих на момент розробки плану;
- 2) інтерполяції, який передбачає встановлення мети для досягнення її в майбутньому, за допомогою якої визначається тривалість планового періоду та проміжні показники.

3. В залежності від способу розрахунку планових показників:

- 1) дослідно-статистичний, який передбачає використання статистичних даних за попередні роки;
- 2) факторний, який передбачає визначення планових показників на підставі розрахунків впливів найважливіших чинників, що зумовлюють зміни цих показників;
- 3) нормативний, який передбачає використання для розрахунків норм і нормативів.

4. В залежності від узгодженості ресурсів та потреб:

- 1) балансовий, який передбачає використання різних видів балансів;
- 2) матричний, який передбачає побудову моделей взаємозв'язків між виробничими підрозділами та показниками.

5. В залежності від планів, що розробляються:

- 1) одноваріантний (інтуїтивний), який передбачає лише один спосіб планування;
- 2) поліваріантний, який передбачає більшу кількість варіантів вирішення завдань;

Класифікація методів планування

Ознака	Методи планування
В залежності від вихідної позиції для розробки плану	Ресурсний; цільовий
В залежності від принципів визначення планових показників	Екстраполяції; інтерполяції
В залежності від способу розрахунку планових показників	Факторний; нормативний; дослідно-статистичний
В залежності від узгодженості ресурсів та потреб	Балансовий; матричний
В залежності від планів, що розробляються	Одноваріантний; поліваріантний; економіко-математичної оптимізації
В залежності від способу розрахункових операцій	Ручний; механізований; автоматизований
В залежності від форми подання планових показників	Табличний; лінійно-графічний; логіко-структурний (сітьовий)

Джерело: складено автором.

3) економіко-математичної оптимізації, який передбачає використання математичних моделей для процесу планування.

6. В залежності від способу розрахункових операцій:

1) ручний, який не передбачає використання сучасних технологій та ЕОМ, тобто всі розрахунки проводяться вручну;

2) механізований, який передбачає, на відміну від ручного методу планування, використання електронно-обчислювальних машин;

3) автоматизований, який передбачає використання сучасних технологій для проведення розрахунків.

7. В залежності від форми подання планових показників:

1) табличний, який передбачає використання таблиць для ілюстрування планових показників;

2) лінійно-графічний, який передбачає використання графіків, діаграм та структурно-логічних схем;

3) логіко-структурний (сітьовий), який передбачає побудову логічних схем для кращого демонстрування планових показників [5, 10, 11].

Усі методи планування об'єднані між собою. Практично не існує випадків, коли б для процесу планування використовувався лише один метод. Використання декількох методів забезпечує отримання більш достовірних результатів і показників планування.

Висновки

Вивчення методології планування є важливою темою, оскільки в сучасному світі неможливо уявити початок будь-якого процесу без намагання спланувати майбутні результати.

Першим елементом методології планування є принципи, які визначаються як певна сукупність закономірностей, що має вплив на процес планування. Існує велика кількість класифікацій і визначень даного поняття. Однак найважливішими є: достовірність, точність, збалансованість, гнучкість. Саме ці принципи забезпечують використання достовірної і точної інформації, яка вже є перевіреною, збалансо-

ваність і гнучкість планових показників, відповідно до потреб процесу планування.

Наступним елементом методології планування є методи, які можна визначити як сукупність способів і прийомів, що забезпечують процес планування.

Найчастіше використовуються чотири методи планування: балансовий, нормативний, аналітичний і структурно-економічний.

Кожна організація самостійно обирає методи планування в залежності від потреб, які вона має. Однак найбільш точні результати може забезпечити лише використання сукупності методів, що дасть змогу уникнути помилок, які можуть виникнути при використанні того чи іншого методу.

Список використаних джерел

1. Визначення категорії «Планування» [Електрон. ресурс] / Є.А. Коршунков // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – №34. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vetp/2011_34/11keaeou.pdf.
2. Електронний сайт вільної енциклопедії. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/Планування>.
3. Сайт компанії «Управлінські рішення і системи». [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uris.com.ua/index.php?page=7&id=7>.
4. Дідківська Л.І. Державне регулювання економіки. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://library.if.ua/books/72.html>
5. Нелен В.М. Планування на аграрному підприємстві. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://library.if.ua/book/122./8062.html>
6. Конспект лекцій «Основи менеджменту». [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://library.if.ua/book/3/330.html>
7. Сайт організації, розвиток виробництва на підприємстві. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.paragononstate.com/konpekt-lekcij-bznes-planuvannya-1/381-metodi-planuvannya.html>
8. Воронкова В.Г. Управління людськими ресурсами: філософські засади [Електрон. ресурс] / В.Г. Воронкова, А.Г. Белінський, С.М.

Попов. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/16801028/men-edzhment/metodi_planuvannya

9. Осовська Г.В. Основи менеджменту: навчальний посібник / Г.В. Осовська, О.А. Осовський – К.: Кондор, 2006. – 664 с.

10. Конспект лекцій «Організація туристичної діяльності в Україні». [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://library.if.ua/book/31/2031.html>

11. Швайка Л.А. Державне регулювання економіки: навчальний посібник / Швайка Л.А. – К.: Знання, 2006. – 435 с.

С.П. САМОФАЛОВ,
здобувач, Науково-дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку України

Антикризове управління корпоративними правами держави

У статті розкриваються питання управління корпоративними правами держави, що в сучасних умовах господарювання вимагає застосування антикризових заходів. Пропонується послідовність створення системи антикризового управління, виокремлюються зобов'язання та застосування контролінгу.

Ключові слова: управління корпоративними правами держави, антикризове управління, зобов'язання, контролінг.

В статье раскрываются вопросы управления корпоративными правами государства, что в современных условиях хозяйствования требует применения антикризисных мероприятий. Предлагается последовательность разработки системы антикризисного управления, выделяются обязательства, а также применение контроллинга.

Ключевые слова: управление корпоративными правами государства, антикризисное управление, обязательства, контроллинг.

The article covers the question of corporate rights of the State that in modern conditions of managing requires application of anti-crisis measures. Suggested sequence of creating a system of crisis management, and commitment are set off visually controlling.

Keywords: management of the corporate rights of the State, crisis management, commitment, controlling.

Постановка проблеми. Розбудова ринкових відносин в Україні зумовила перерозподіл існуючої державної власності і виникнення поряд із державним недержавного сектору економіки. Роздержавлення та проведення подальшої приватизації викликали створення суб'єктів господарювання колективної та приватної форм власності, а також різних організаційно-правових форм, де особливе місце займають підприємницькі структури, що вимагають здійснення управління на корпоративних засадах, і в Україні представлені в основному акціонерними товариствами, товариствами з обмеженою відповідальністю та холдингами.

У корпоративних підприємствах в державному управлінні перебувають значні частки майна, що обумовлює необхідність створення адекватних систем управління корпоратив-

ними правами держави. Основні засади такого управління мають враховувати особливості перехідного періоду в нашій економіці, вплив на неї інтеграційних процесів і високої інтелектуальності економічних та соціальних явищ сучасного етапу розвитку української та світової економіки, а також можливості виникнення кризових явищ в економіці.

Тому пропозиції щодо антикризового корпоративного управління мають передбачати фінансове та виробниче оздоровлення корпоративних структур з державною часткою у статутному капіталі з метою їх функціонування в оптимальному режимі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню питань корпоративного управління, управління корпоративними правами держави присвячені роботи багатьох вчених. Аналіз діяльності корпоративних структур показав, що тепер багато з них, перебувають в кризовому або передкризовому стані, що також стосується інших суб'єктів підприємницької діяльності з державною часткою в статутному капіталі, які створені у процесі роздержавлення та приватизації. Це підтверджують також дослідження науковців. Зокрема, Г. Потапенко, досліджуючи систему корпоративного управління на Харківщині, ще в 2007 році зазначав, що «значну частку в сегменті корпоративних прав держави в Харківській області становлять господарські товариства щодо яких порушено провадження у справі про банкрутство (14 ВАТ, або 40% загальної кількості, з них у п'яти контрольний пакет акцій належить державі» [1]. Досліджуючи питання економічного зростання та капіталізації фондових бірж, Є.В. Редзюк наголошує на потребі в реформуванні фінансово-економічних механізмів залучення інвесторів в Україну, де виокремлює ряд заходів, серед яких: «налагодити механізм реального забезпечення захищеності прав власності», «розширити права міноритарних акціонерів» [2, с. 89], що є актуальним у сучасних умовах господарювання. С.В. Науменкова надає пропозиції щодо необхідності реалізації заходів при запровадженні антикризового менеджменту на підприємствах з державною часткою у статутному капіталі, де виокремлює питання «розроблення системи рейтингів для оцінки ризику корпоративного управління для підприємств з державною часткою власності» [3, с. 28].

Н.Д. Бабяк, Н.Ю. Буратчук у проведеному дослідженні фінансового контролінгу в транснаціональних корпораціях і холдингах зазначають, що «кожне підприємство є динамічною системою стримувань і противаг, яка постійно розвивається» [4, с. 115]. В.А. Євтушевський, розглядаючи питання корпоративного управління, зазначає на необхідності здійснення антикризових заходів у корпоративних структурах, де виокремлює питання визначення кризового стану підприємства, основні поняття антикризового управління, заходи з такого управління, пропонує засади програми антикризових заходів, де виокремлює підпрограми «реструктуризація» та «санация» [5, с. 185–198].

Мета статті полягає в дослідженні питань управління корпоративними правами держави в умовах нестабільності економіки та надання пропозицій щодо його удосконалення.

Виклад основного матеріалу. Державні корпоративні права виникли внаслідок проведення масової приватизації, де в статутному капіталі підприємств залишалися державні частки. В цілому ж, позитивно оцінюючи процес приватизації, зазначимо, що поставлені завдання внаслідок як об'єктивних, так і суб'єктивних причин виконані до кінця не були, що негативно вплинуло на створення систем корпоративного управління і управління корпоративними правами держави. При цьому здійснення роздержавлення та приватизації в Україні мало надати можливість вирішувати такі соціально-економічні завдання:

- зміна частки приватного та корпоративного секторів у фінансово-господарській структурі України в бік їх збільшення. Аналіз показав, що це завдання було виконано;
- збільшення кількості власників підприємств, які здійснювали б довгострокові вкладення в приватизовані підприємства з метою їх подальшого розвитку – виконано не було;
- максимальне врахування індивідуальних особливостей об'єктів приватизації – виконано не було;
- поповнення державного бюджету за рахунок надходження коштів від приватизації – виконано частково;

– залучення іноземних і вітчизняних інвестицій у виробництво, що мало на меті здійснення модернізації основних засобів, впровадження нових сучасних технологій, поліпшення споживчих якостей продукції та освоєння випуску нової конкурентоспроможної продукції і завоювання нових ринків, – виконано не було;

– зростання обсягів конкурентоспроможної продукції, прибутків підприємства, виплати дивідендів, погашення заборгованості по заробітній платі – виконано не було;

– створення нових робочих місць на приватизованому підприємстві і зниження рівня безробіття в цілому по Україні – виконано не було.

У Реєстрі корпоративних прав держави, ведення якого здійснює Фонд державного майна України (ФДМУ), станом на 01.07.2013 обліковується 593 господарських товариств з державною часткою у статутному капіталі. При цьому держава в особі Кабінету Міністрів України, ФДМУ, органів виконавчої влади відповідно до галузевої належності суб'єктів господарювання здійснювали управління корпоративними правами держави у 504 акціонерних товариствах, 58 товариствах з обмеженою відповідальністю та 31 національній акціонерній і державній холдинговій компанії [6].

Групування корпоративних прав держави в господарських товариствах показало, що станом на 01.07.2013 частка держави у статутному капіталі більше 50% є у 284 господарських товариствах, тобто в них держава має контрольний пакет. Від 25 до 50% держава має у 156 господарських товариствах, від 10 до 25% – у 73, менше 10% – у 80 господарських товариствах. Загальна кількість товариств з державною часткою у статутному капіталі станом на 01.07.2013 у порівнянні з 01.07.2012 зменшилася на 81, в тому числі з державною часткою у статутному капіталі до 10% – на 35, від 10 до 25% – на 23, від 25 до 50% – на 25. Тобто корпоративний портфель держави за останні роки має тенденцію до зменшення (табл. 1). Однак кількість товариств із державною часткою у статутному капіталі від 50 до

Таблиця 1. Розподіл корпоративних прав держави за розміром державної частки в статутному капіталі

Вид господарських товариств, частка держави у статутному капіталі	Період	Всього	АТ, створені в процесі приватизації і корпоратизації	ХК, ДАК, НАК	АТ, створені за участю ФДМУ
Загальна кількість	на 01.07.12	674	348	30	78
	на 01.07.13	593	269	31	71
	зміни (+/-)	-81	-79	+1	-7
До 10%	на 01.07.12	115	75	0	26
	на 01.07.13	80	48	0	22
	зміни (+/-)	-35	-27	0	-4
Від 10 до 25%	на 01.07.12	96	63	0	10
	на 01.07.13	73	39	0	7
	зміни (+/-)	-23	-24	0	-3
Від 25 до 50%	на 01.07.12	181	105	0	29
	на 01.07.13	156	80	0	29
	зміни (+/-)	-25	-25	0	0
Від 50 до 100%	на 01.07.12	282	105	30	13
	на 01.07.13	284	102	31	13
	зміни (+/-)	+2	-3	+1	0

Джерело: розраховано автором за даними ФДМУ [6].

100% навіть збільшилася на 2, при цьому 159 господарських товариств мають державну частку 100% [6]. Саме тому було б доцільним перенести акценти в роботі з корпоративними правами держави із функцій продажу на функції з управління державним майном та корпоративними правами держави, не знижуючи уваги до можливостей продажу об'єктів приватизації, а також купівлі державою часток у статутному капіталі підприємств, які мають важливе значення. При цьому виникає необхідність у здійсненні антикризового управління корпоративними правами держави.

Вивчення нормативних документів та напрацювань вчених показало, що корпоративні права держави класифікуються залежно від: суб'єкта управління; ступеня корпоративного контролю держави у господарських товариствах; галузевих особливостей цих товариств; строку закріплення корпоративних прав у власності держави» [3, с. 15]. Однак до цієї класифікації доцільно було б додати такі напрями: за способом приватизації, а також попередньої належності до державної чи комунальної власності (рис. 1). Реалізацію основних напрямів удосконалення управління корпоративними правами держави доцільно було б передати запропонованій нами державній холдинговій компанії, створення якої здійснюється відповідно до чинного законодавства.

Реалізація задач контролінгу в системі управління корпоративними правами держави може бути здійснена холдинговою компанією на основі Програми управління корпоративними правами держави (далі Програма). Враховуючи розробки В.А. Євтушевського [5], а також результати проведеного нами аналізу діяльності корпоративних структур з державною часткою у статутному капіталі, Програма може містити в собі такі розділи, які реалізовуватимуться структурними підрозділами холдингової компанії (табл. 2).

Важливе місце в Програмі управління корпоративними правами держави належить розділу 1 «Антикризове управління». При розробці цього розділу слід врахувати, що методи антикризового управління залежать не тільки від фінансово-економічного стану корпоративного підприємства, а й від його організаційно-правової форми, способу створення, методів приватизації. Вивчення сучасних підходів щодо антикризового управління показало, що при існуванні розмаїття форм власності та конкуренції ринкові умови господарювання обумовлюють необхідність розробки заходів щодо запобігання погіршення фінансового стану підприємства, а також забезпечення результативної і ефективної їх діяльності. Така робота має здійснюватися постійно і мати на меті виявлення відхилень від запланованих показників, їх аналізу і здійснення управління за відхиленнями. Слід погодитися з В.А. Євтушевським, який у своїй роботі наголошує [5, с. 185], що «термін «антикризове корпоративне управління» насамперед стосується господарських товариств корпоративного типу, проте може застосовуватися для підприємств усіх форм власності – державних, колективних та приватних».

Передусім необхідно визначити основні відмінності антикризового управління для державних корпоративних прав та недержавних підприємств. В основному таке управління з боку держави забезпечується розробкою та прийняттям необхідних законодавчих документів, програм тощо, а також здійсненням контролю за їхнім виконанням. При цьому до основних відмінностей слід віднести можливість фінансової та іншої підтримки на рівні держави підприємств із державною часткою у статутному капіталі, що може виражатися через надання інвестицій, пільгових кредитів, податкових пільг тощо. Окремо можна виділити те, що зміна керівництва товариств з державною часткою понад 75% може здійснюватися більш оперативно, хоча, як показала практика, це не завжди приводить до покращення діяльності підприємств.

В.А. Євтушевський зауважує, що «система антикризового управління відрізняється від загального менеджменту, оскільки вводиться в дію тоді, коли підприємство перебуває в передкризовому або кризовому стані» [5, с. 186]. Але, на нашу думку, таке твердження є справедливим тільки при стабільному економічному розвитку держави, в умовах же зміни форм власності, що проходить в Україні, на підприємствах слід постійно відслідковувати їх фінансово-економічний стан і приймати необхідні антикризові заходи. Пропону-

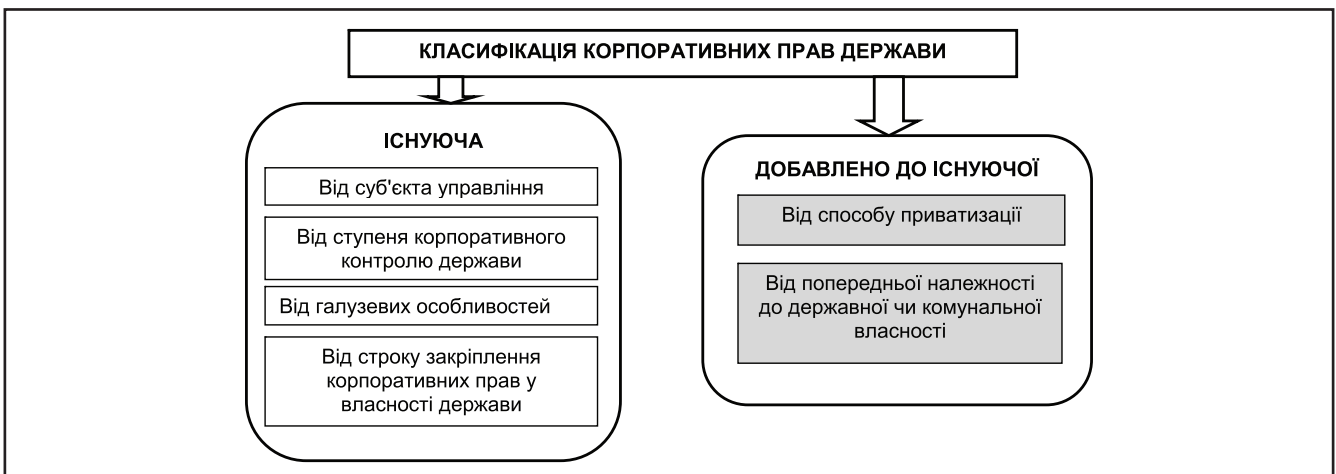


Рисунок 1. Класифікація корпоративних прав держави

Таблиця 2. Розділи Програми управління корпоративними правами держави

№ розділу	Розділ	Структурний підрозділ холдингової компанії, який реалізує завдання розділу
Розділ 1	Антикризове управління	Департамент антикризового управління та реструктуризації
Розділ 2	Реструктуризація корпоративних підприємств	Департамент антикризового управління та реструктуризації
Розділ 3	Удосконалення менеджменту	Планово-економічний департамент
Розділ 4	Управління фінансами та інвестиціями	Фінансовий департамент
Розділ 5	Маркетинг та збут	Планово-економічний департамент
Розділ 6	Виробництво	Виробничий департамент
Розділ 7	Матеріально-технічне забезпечення	Виробничий департамент
Розділ 8	Організація	Департамент розвитку (кадрів)
Розділ 9	Внутрішньогосподарський (управлінський) облік, внутрішній контроль і аудит	Бухгалтерія
Розділ 10	Управління персоналом	Департамент розвитку (кадрів)
Розділ 11	Інновації	Планово-економічний департамент
Розділ 12	Управління відповідальністю та бюджетування	Фінансовий департамент

Запропоновано автором.

ється така послідовність створення системи антикризового управління корпоративними правами держави.

1. Розроблення системи внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, внутрішнього контролю і аудиту (Розділ 9 Програми). Внутрішньогосподарський (управлінський) облік впроваджується з метою підготовки інформації для прийняття управлінських рішень. Далі здійснюється розроблення системи управління витратами на різних рівнях управління.

2. Розроблення підпрограм виходу із кризового стану. Основою цих підпрограм має бути виявлення зобов'язань підприємства, визначення причин їх виникнення та формування можливих джерел їх погашення. Зобов'язання слід поділяти на ті, що можливо погасити і неможливо. З цією метою визначається ліквідність активів корпоративної структури.

3. Опрацювання заходів щодо виходу із кризового стану.

Антикризове управління корпоративними правами держави має базуватися на перманентному удосконаленні такого управління. При цьому доцільно використовувати законодавчі та нормативні акти, які прийняті в Україні та за кордоном. Зокрема, у постанові Кабінету Міністрів України від 11 лютого 2004 року № 155 [7] окреслено основні напрями удосконалення управління корпоративними правами держави, які систематизовано у табл. 3.

Окремо слід розглянути зобов'язання як одного з найважливіших елементів антикризового управління. Проведені дослідження показали, що зобов'язання корпоративної

структури можна розділити на внутрішньокорпоративні та зовнішньокорпоративні. Це підтверджується і дослідженнями вчених. Зокрема, В.А. Євтушевський поділяє їх на дві такі великі групи: внутрішні та зовнішні. Автор відмічає, що внутрішні зобов'язання виникають перед власниками щодо виплати дивідендів, перед найманими працівниками – по виплаті заробітної плати та ін., а зовнішні зобов'язання підприємства включають зобов'язання перед податковими органами щодо сплати податків, перед фінансово-кредитною системою – щодо погашення заборгованості, зобов'язання перед контрагентами – по оплаті товарів і послуг, наданні послуг та поставках товарів тощо [5, с. 187]. Однак результати виконаного дослідження показали, що при створенні системи управління корпоративними правами держави та антикризового корпоративного управління зобов'язання крім поділу на зовнішні та внутрішні слід поділяти на довгострокові, поточні, непередбачені зобов'язання, доходи майбутніх періодів як це передбачено у Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» [8]. Це дасть можливість більш чітко визначати зобов'язання підприємства і оперативно управляти ними. При цьому рекомендується також визначати причини, що перешкоджають підприємству виконувати свої зобов'язання, які можуть бути також внутрішніми та зовнішніми.

Застосування контролінгу при управлінні корпоративними правами держави дасть можливість вчасно реагувати на кризові явища в економіці, що підтверджують дослідження

Таблиця 3. Основні напрями удосконалення системи управління корпоративними правами держави

№ з/п	Зміст напрямів
1	Ведення обліку корпоративних прав держави, здійснення їх класифікації в залежності від особливостей завдань управління ними та розміру державної частки в статутному капіталі господарського товариства шляхом формування та ведення Реєстру корпоративних прав держави
2	Здійснення оптимізації кількості господарських товариств, у статутному капіталі яких є державна частка
3	Створення надійного механізму захисту інтересів держави у процесі управління корпоративними правами держави без обмеження законних інтересів інших власників
4	Визначення повноважень та відповідальності суб'єктів управління
5	Визначення критеріїв ефективності управління корпоративними правами держави та законодавчого впровадження на їхній основі моніторингу результатів управління
6	Підвищення професійного рівня та відповідальності посадових осіб органів виконавчої влади та інших суб'єктів управління за результати діяльності відповідних господарських товариств

Розроблено автором за даними [7].

вчених. Зокрема, Н.Д. Бабяк, Н.Ю. Буратчук зазначають, що фінансовий контролінг є «мозковим центром» будь-якого підприємства [4, с. 115]. Враховуючи це, зазначимо, що впровадження контролінгу в систему управління корпоративними правами держави має забезпечувати насамперед виконання таких основних функцій, як планування, організаційну роботу, стимулювання, контроль і регулювання, аналіз рішень. Важливого значення в сучасних умовах господарювання набувають питання розвитку ділових контактів у корпоративних структурах з державною часткою у статутному капіталі. Крім цього, враховуючи основні недоліки корпоративного управління в Україні, є необхідним у систему контролінгу корпоративних підприємств додати ще таку функцію, як надання рекомендацій та необхідної інформації для здійснення взаємодії держави та корпоративного підприємства на принципах корпоративного управління, що дасть можливість враховувати інтереси держави при здійсненні управління корпоративними правами. При цьому контролінг має бути всеохоплюючим, системним і відповідати основним вимогам і принципам корпоративного управління: забезпечення інтересів акціонерів, у тому числі міноритарних і іноземних; прозорість інформації; ієрархічність управління, підпорядкованість більшості.

Відповідно до поставлених завдань необхідно розробити такий інструментарій контролінгу, який охоплював би всі сфери та рівні управління, які повинні бути релевантними, тобто піддаватися змінам, що зобов'язаний здійснити менеджер у процесі управління. Вважаємо раціональним виокремити такі сфери управління: ринкова; вартісна сфера, виробнича сфера і, не менш важливими, особливо в ринкових умовах господарювання, є сфера ризику і сфера корпоративних відносин. Діяльність у кожній із зазначених сфер пов'язана з управлінням на таких рівнях ієрархії «загальні збори акціонерів – правління», якщо управління корпоратцією здійснюється за дворівневою моделлю, і «загальні збори акціонерів – рада акціонерів (спостережна рада) – правління», якщо управління здійснюється за трирівневою моделлю. Вважаємо доцільним загальним зборам акціонерів, раді акціонерів (спостережній раді), правлінню надати статус центрів відповідальності і доводити до них бюджети. Не викликає сумнівів щодо виокремлення державного рівня управління в системі корпоративних взаємовідносин.

Значне місце в контролінговому механізмі належить управлінському обліку, що являє собою систему обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством, і тому з метою забезпечення необхідною інформацією учасників корпоративного управління доцільно його впровадження в корпоративних з державною часткою у статутному капіталі.

Висновки

У результаті проведених досліджень можна зробити такі висновки.

Приватизація в Україні мала свої позитивні наслідки. Однак поставлені завдання внаслідок як об'єктивних, так і суб'єктивних причин до кінця виконані не були, що негативно вплинуло на створення систем корпоративного управління і управління корпоративними правами держави. Доцільним є перенесення акцентів в роботі з корпоративними правами держави із функцій їх продажу на функції з управління державним майном та корпоративними правами держави, не зменшуючи уваги до можливостей продажу об'єктів приватизації, а також купівлі державою часток у статутному капіталі підприємств, які мають важливе значення. При цьому виникає необхідність у здійсненні антикризового управління корпоративними правами держави. Пропонується така послідовність створення системи антикризового управління корпоративними правами держави: розроблення системи внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, внутрішнього контролю і аудиту; розроблення підпрограм виходу із кризового стану; опрацювання заходів щодо виходу із кризового стану. Зобов'язання крім поділу на зовнішні та внутрішні слід класифікувати на довгострокові, поточні, непередбачені зобов'язання, доходи майбутніх періодів. Пропонується застосування контролінгу при здійсненні антикризового управління. Відповідно до поставлених завдань інструментарій контролінгу має охоплювати всі сфери та рівні управління, які повинні бути релевантними, тобто піддаватися змінам, що зобов'язаний здійснити менеджер у процесі управління.

Подальші дослідження доцільно було б зосередити на розробленні економічного механізму антикризового управління корпоративними правами держави на основі контролінгу. При цьому слід провести окремі дослідження з метою розмежування функцій управлінського обліку і контролінгу, що дасть можливість більш ефективно здійснювати їх впровадження у процес управління корпоративними правами держави.

Список використаних джерел

1. Потапенко Г. Проблемні питання корпоративного управління на підприємствах Харківщини / Г. Потапенко // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2007. – №12. – С. 24–31.
2. Редзюк Є.В. Порівняльна характеристика темпів економічного зростання та капіталізації фондових бірж світу й України / Є.В. Редзюк // Фінанси України. – 2013. – №7. – С. 78–90.
3. Науменкова С.В. Основні напрями підвищення ефективності управління державними корпоративними правами / С.В. Науменкова // Фінанси України. – 2007. – №2. – С. 13–30.
4. Бабяк Н.Д. Фінансовий контролінг у транснаціональних корпораціях і холдингах / Н.Д. Бабяк, Н.Ю. Буратчук // Фінанси України. – 2012. – №3. – С. 110–116.
5. Євтушевський В.А. Основи корпоративного управління: Навч. посіб. – К.: Знання-Прес, 2002. – 317 с.
6. Звіт ФДМУ про управління державним корпоративними правами за I півріччя 2013 р. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.spfu.gov.ua

7. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Основних концептуальних підходів до підвищення ефективності управління корпоративними правами держави» від 11.02.2004 №155 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: zakon4.rada.gov.ua / laws / show / 155–2004–п.

8. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» від 31.01.2000 №20 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: zakon4.rada.gov.ua / laws / show / z0085–00.

УДК: 336.71:330.131.7

Л.Ю. СИСОЄВА,
к.е.н., доцент, Українська академія банківської справи Національного банку України

Особливості прояву системних ризиків банківської діяльності

У статті узагальнено теоретичні підходи до визначення системних ризиків, визначено джерела їх виникнення залежно від видів фінансових ризиків банківської діяльності, проаналізовано механізм реалізації окремих ризиків банківської діяльності, а також розкрито потенціал впливу системних ризиків на економіку країни.

Ключові слова: системний ризик, банк, банківська діяльність, банківська система.

В статье обобщены теоретические подходы к определению системных рисков, определены их источники по видам финансовых рисков банковской деятельности, проанализирован механизм реализации отдельных рисков банковской деятельности, а также раскрыт потенциал воздействия системных рисков на экономику.

Ключевые слова: системный риск, банк, банковская деятельность, банковская система.

The paper summarizes the theoretical approaches to the definition of systemic risk, defined by their sources by type of banking risks, analyzed the mechanism of realization of certain banking risks, and disclosed the potential impact of systemic risks to the economy.

Постановка проблеми. За наслідками світової фінансово-економічної кризи у світі триває процес трансформації підходів до ідентифікації, оцінки та контролю управління основними ризиками банківської діяльності, вдосконалення методологічних підходів державного регулювання з урахуванням різноманітних макро- та мікрочинників, що впливають на рівень ризиків. Незважаючи на зазначені зміни, системні ризики не були усунуті повністю, а антикризові державні програми, що пов'язані безпосередньо з бюджетами країн стали ще однією причиною реалізації нових ризиків. Тому проблема існування системного ризику визнається більшістю світових науковців, представників Міжнародного валютного фонду, Базельського комітету з питань банківського нагляду та інших міжнародних фінансових інституцій. В умовах забезпечення стабільності всієї фінансово-економічної системи, дослідження основних проявів системних ризиків стає ключовим завданням при вдоскона-

ленні наднаціональних та національних систем банківського регулювання та нагляду.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Наукові підходи до визначення системних ризиків пропонують зарубіжні вчені П. Купик [1], Д. Никерсон [1], Дж. Кауфман [2], Д. Хендрікс [3]. Також слід відмітити голову Федеральної резервної системи США Бена Бернанке, який у щорічних звітах підкреслює важливість вжиття заходів з обмеження системного ризику. Питаннями методології виявлення системних ризиків та перспективними напрямками створення надійних систем нагляду шляхом концентрації уваги наглядців на проблемі існування ризиків банківської діяльності займаються і вітчизняні науковці, такі як О.П. Заруцька [4], І.І. Д'яконова [5], С.В. Науменкова [6], А.П. Яценюк [7] та інші. Втім слід відмітити, що, незважаючи на накопичені наукові здобутки та напрацювання, у вітчизняній економічній літературі майже відсутні ґрунтовні дослідження, присвячені визначенню системних ризиків, їх характерних особливостей та механізму реалізації таких ризиків як в банківській системі, так і в цілому економіці країни.

Мета статті полягає в теоретичному дослідженні сутності системних ризиків, їх особливостей, їх прояву та аналізу механізму впливу на фінансову стабільність банківської системи та економіку країни.

Виклад основного матеріалу. В останній час увага світових регуляторних органів була спрямована на вирішення питань, пов'язаних із кризовими явищами у фінансово-кредитній системі взагалі та системними ризиками зокрема. Взагалі актуалізація питання розповсюдження системних ризиків пов'язана передовсім із концентрацією впливу окремих фінансових та макроекономічних ризиків окремих країн на глобальну фінансово-кредитну систему. Апогеєм такої концентрації стала остання світова фінансова криза. Саме неспроможність банківської системи окремих країн вчасно відреагувати на певні виклики стала серйозним випробуванням для органів фінансового регулювання щодо перегляду своїх принципів та підходів.

Незважаючи на те що минуло вже шість років після початку світової фінансової кризи, яка почалася на ринку нерухомості

США в 2007 році, дотепер залишається деяке розбалансування в банківських системах багатьох країн світу. І якщо на початку 90-х років кризи в деяких країнах світу мали локальний характер (Мексиканська криза 1994 року, Азійська криза в 1997–1998 років, дефолт Росії в 1998 році, дефолт Аргентини в 2002 році), то криза суверенного боргу в країнах Європи суттєво похитнула фінансову стабільність окремих фінансових інституцій та банківської системи в цілому.

Серед основних причин фінансових труднощів країн Європейського Союзу слід виділити недосконале корпоративне управління банку, що фактично заохочує взяття надмірних ризиків; недосконалий нагляд за фінансовою системою, що включає недостатній макропруденційний моніторинг та системні ризики банківської системи.

Розглядаючи сутність системних ризиків, слід зазначити, що більшість науковців ідентифікує їх із певними негативними подіями, що призвели до дестабілізації на фінансовому ринку, а також спричинили розбалансування в реальному секторі економіки.

Науковці переважно зосереджують увагу на негативних наслідках реалізації системного ризику на макроекономічному рівні та як результат – дестабілізація всієї фінансово-кредитної системи та розкриття потенціалу впливу на реальний сектор економіки (перший підхід).

У рамках другого підходу наголошується, що негативний зовнішній ефект для всіх учасників фінансового ринку може бути в

тому випадку, коли дії третьої сторони (учасника ринку) провокують значні збитки у інших учасників без будь-якої компенсації.

Аналіз вітчизняного законодавства стосовно ризиків свідчить про відсутність визначення системного ризику банківської системи. Втім у Положенні про діяльність державних і міжнародних платіжних систем [11] системний ризик розглядається з позиції невиконання своїх зобов'язань одним із учасників платіжної системи.

На нашу думку, слід інтегрувати поняття системного ризику, враховуючи і макроекономічні фактори, так і дії окремої інституції, зокрема банку, що можуть бути детонаторами виникнення системного ризику. Для підтвердження такого судження спробуємо проаналізувати системний ризик банківської діяльності залежно від джерел розповсюдження основних фінансових ризиків банківської системи, а саме: кредитного ризику, ризику ліквідності, ризику зміни процентної ставки, ринкового ризику, валютного ризику, операційно-технологічного ризику. Визначаючи системні ризики через концентрацію окремого ризику чи декількох фінансових ризиків, можна виокремити рівні, джерела виникнення, сценарії поширення нових системних ризиків.

Операційно-технологічний ризик Недосконала система управління та внутрішнього контролю банків або пов'язаних інфраструктурних організацій, що провокують їх дефолти, а також масштабні збої у функціонуванні технічних та інформаційних систем всього фінансового ринку

Таблиця 1. Науково-методичні підходи до визначення системних ризиків з позиції макро- та мікроекономічних підходів (систематизовано автором)

Підходи	Автори	Визначення
Макроекономічний (низхідний підхід)	П. Купик, Д. Никерсон [1]	Системний ризик – макроекономічний стан ринку, при якому незначний по силі та терміну дії макроекономічний шок може спровокувати значну волатильність цін на виробничі та фінансові активи, зменшення ліквідності і виникнення збитків корпоративних позичальників, навіть призвести до їх банкрутства
	Д. Хендрікс [3]	Системний ризик – ризик перехідної фази від одного стану рівноваги до іншого, менш оптимального, що характеризується складними підсилюючими механізмами оберненого зв'язку, що ускладнює повернення системи у вихідне положення
	О. Говтвань, А. Мансуров [8]	Системний ризик – це потенційна небезпека прояву ситуацій, при яких індивідуальна реакція економічних агентів на ризики призводить не до їх поділу та диверсифікації, а навпаки – до підвищення загальної ненадійності
	Фахівці Міжнародного валютного фонду [9]	Системний ризик – стан, за якого незначний макроекономічний шок має широкий потенціал впливу на реальний сектор економіки
	Фахівці Європейського центрального банку [10]	Системний ризик – це ризик розповсюдження масштабної системної події, яка негативно впливає на велику кількість системоутворюючих фінансових посередників чи на фінансові ринки в цілому
	І. Д'яконова [6]	Загальносистемний ризик банківської діяльності визначається як можливість порушення функціональної взаємодії складових елементів банківської системи, внаслідок чого виникає ймовірність виведення її з рівноваги чи взагалі розвалу (колапсу)
Мікроекономічний (висхідний підхід)	Дж. Кауфман [2]	Системний ризик виникає внаслідок нездатності одного чи декількох фінансових інститутів виконувати своєчасно і в повному обсязі свої зобов'язання перед контрагентами, що стає причиною банкрутства (неплатоспроможності) інших учасників грошово-фінансових відносин
	Законодавство України [11]	Системний ризик – ризик того, що неспроможність одного з учасників платіжної системи виконати свої зобов'язання або що порушення функціонування самої системи призведе до нездатності інших учасників платіжної системи або фінансових інститутів інших складових фінансової системи виконати свої зобов'язання належним чином

Таблиця 2. Концентрація фінансових ризиків банківської діяльності, що призводить до поширення системного ризику

Концентрація ризиків	Форми прояву системного ризику
Кредитний ризик	Відсутність диверсифікації кредитного портфеля банку, зосередженість банку на кредитуванні окремих галузей, а також великі кредити, що надані інсайдерам, акціонерам банку та пов'язаними з ними особами
Ризик ліквідності	Наявність окремих видів активів, що мають низьку ліквідність або зобов'язань, що не покриті ліквідними активами, по різних видах валют, по окремих контрагентах
Процентний ризик	Вкладення банку у фінансові активи на ринках з волатильною процентною ставкою, інвестиції в похідні фінансові інструменти та в окремі види валют
Ринковий ризик	Формування ринкової вартості активів банку на основі ексцесивно-позитивних очікувань інвесторів, що значно відрізняються від реальної вартості активів
Валютний ризик	Переоцінка валютних активів в умовах фіксованого валютного курсу або надмірної присутності регулятора на валютному ринку

На нашу думку, загальна вразливість банківського сектору виникає тоді, коли банківська система приймає вище перелічені ризики в концентрованому обсязі. Слід зазначити, що фахівці Міжнародного валютного фонду характеризують системний ризик з урахуванням концентрації чотирьох ключових ризиків у фінансовій сфері, а саме: ризику, пов'язаного з ринками, що формуються, кредитного ризику, ризику ліквідності та макроекономічного ризику [9]. Нами пропонується враховувати також концентрацію ризику окремої країни, що пов'язана з економічними, соціальними та політичними умовами в країні (табл. 3).

Проаналізуємо концентрації найбільш поширених видів фінансових ризиків банківської діяльності під час розгортання кризи та в післякризовий період. Розглянемо концентрацію кожного з представлених ризиків як фактор впливу на банківську діяльність та як результат – поширення системного ризику, пов'язаного з несприятливими змінами на фінансовому ринку в цілому.

Найбільш розповсюджений з усіх банківських ризиків – кредитний. З одного боку, накопичення кредитів та інших боргових зобов'язань є індикатором переходу фінансово-кредитної системи до більш насиченого грошима і фінансовими інструментами стану, але з іншого – надмірна експансія банків супроводжується зростанням частки «поганих» та неякісних активів.

До 2008 року частка проблемних активів у кредитному портфелі банків країн Євросоюзу була незначною. Втім у 2009 році відбулося її зростання більше ніж удвічі. За останніми даними середнє значення частки проблемних кредитів у кредитному портфелі банків Європи збільшилося утричі. За підсумками 2012 року найнижчою якістю характеризувалися банківські кредитні портфелі таких країн, як Болгарія (16,9%, що у 7,7 раза більше від рівня 2006 року), Греція (17,2%, що у 3,2 раза більше від рівня 2006 року), Латвія

(18,4% – зростання у 22 рази), Литва (18,0% – зростання у 18 разів), Румунія (16,8% – зростання у 9,3 раза), Словенія (13,2% – зростання у 5,3 раза) та Угорщина (15,8% – зростання у 6 разів). Таким чином, можна констатувати, що світова фінансова криза суттєво вплинула на якість кредитного портфелю банківських систем країн Європи, особливо у 2008–2009 роках. На 2009 рік припав пік зростання частки проблемних кредитів у структурі кредитного портфеля Латвії та Литви (табл. 4).

За даними сайту Національного банку, за період 2007–2012 років частка проблемної заборгованості зростає в сім разів і станом на 01.03.2013 прострочена заборгованість за кредитами банків становила 72 520 млн. грн. при загальній сумі наданих кредитів 815 327 млн. грн., а саме – 9,26% (табл. 5). За даними статистики Світового банку [12], частка непрацюючих кредитів в їх загальній сумі становила в Україні близько 15%. Розходження між 9% проблемних кредитів, за даними Національного банку та за статистикою Світового банку, в цілому пояснюється різними обліковими методами щодо врахування заборгованості, а саме обсягом непрацюючих кредитів за світовою практикою визначається не за сумою, щодо якої настав строк погашення, а щодо усього обсягу заборгованості по такому кредиту.

Під час кризи 2007–2009 років суттєві проблеми з ліквідністю відчули на собі багато банків. До кризи було нескладно отримати дешеве недепозитне фінансування. Під час кризи ринкові умови дуже швидко погіршилися, що призвело до «пересихання» джерел ліквідності. Така ситуація з ліквідністю зберігалася протягом тривалого періоду, а банківська система опинилася у жорсткій стресовій ситуації. Центральні банки і навіть держави втрутилися, щоб підтримати функціонування грошових та міжбанківських ринків, а також у деяких випадках для порятунку окремих банківських установ. Таким чином, ліквідність світового банківського

Таблиця 3. Концентрації ризиків окремої країни

Ризики окремої країни	Форми прояву системного ризику
Політичні ризики	Хронічні зміни в національному законодавстві, неузгодженість між провідними політичними силами суспільства щодо цілей і засобів розвитку країни, прийняття нових політичних рішень, що впливають на економіку
Соціальні ризики	Нестабільність на ринку праці, демографічні тенденції
Макроекономічні ризики	Ризик погіршення економічного стану в країні, пов'язаний з проблемними характеристиками країни (недиверсифікований характер виробництва, велика монополізація окремих галузей, залежність від зовнішнього фінансування)

Таблиця 4. Питома вага проблемних кредитів у кредитному портфелі банків країн Європи протягом 2006–2012 років, станом на кінець періоду, % [12]

Країна	Роки						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Австрія	2,7	2,2	1,9	2,3	2,8	2,7	2,7
Бельгія	1,3	1,2	1,7	3,1	2,8	2,8	...
Болгарія	2,2	2,1	2,5	6,4	11,9	14,9	16,9
Великобританія	0,9	0,9	1,6	3,5	4,0	3,9	...
Греція	5,4	4,5	5,0	7,7	10,4	11,5	17,2
Данія	...	0,6	1,2	3,3	4,1	4,4	4,0
Естонія	0,2	0,5	1,9	5,2	5,4	4,0	3,7
Ірландія	0,7	0,8	2,6	9,0	8,6	9,2	18,7
Іспанія	0,7	0,9	2,8	4,1	4,6	5,3	...
Італія	6,6	5,8	6,3	9,4	10,0	11,0	...
Кіпр	...	...	3,6	4,5	5,6	7,2	10,7
Латвія	0,5	0,8	3,6	16,4	19,0	18,4	11,0
Литва	1,0	1,0	4,6	19,3	19,7	19,1	18,0
Люксембург	0,1	0,4	0,6	0,7	0,2	0,3	0,4
Мальта	5,9	5,1	4,8	5,6	7,2	7,3	8,2
Нідерланди	...	...	1,7	3,2	2,8	2,7	3,1
Німеччина	3,4	2,7	2,9	3,2	3,7	3,0	...
Польща	7,4	5,2	4,5	8,0	8,8	8,2	8,4
Португалія	1,3	1,4	1,8	2,8	3,3	3,2	9,0
Румунія	1,8	2,6	2,8	7,9	11,9	13,4	16,8
Словаччина	3,2	2,5	2,5	5,3	5,8	5,8	5,3
Словенія	2,5	1,8	4,2	5,8	8,2	11,8	13,2
Угорщина	2,6	2,3	3,0	6,7	9,8	13,3	15,8
Фінляндія	0,2	0,3	0,4	0,6	0,6	0,5	0,5
Франція	3,0	2,7	2,8	4,0	3,8	3,7	...
Чехія	3,6	2,7	2,8	4,6	5,4	5,5	5,1
Швеція	0,8	0,6	1,0	2,0	0,8	0,7	0,7
Середнє значення	2,4	2,1	2,8	5,7	6,7	7,6	9,0

Таблиця 5. Динаміка кредитної заборгованості по банківській системі України за період з 01.01.2008 по 01.01.2013

Показники	Дата					
	01.01.2008	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013
Кредити надані						
млн. грн.	485 368	792 244	747 348	755 030	825 320	815 327
Частка проблемної заборгованості, %	1,3	2,27	9,36	11,24	9,61	9,26

сектору також піддавалася серйозному негативному впливу в період кризи. В розвинутих країнах одним із дієвих інструментів виявилася ставка рефінансування. Досить низькі ставки по кредитах центральних банків зберігаються і в теперішніх умовах. І хоча ситуація в банківському секторі більшості країн стабілізувалася, окремі країни мають показник відношення ліквідних активів до всіх загальних банківських активів досить на низькому рівні. Так, за даними Міжнародного валютного фонду, в 2012 році в Канаді цей показник становить 13,3%, у Данії – 13,8%, у Фінляндії – 8,6%, Індії – 8,3%, Італії – 4,4%, Норвегії – 10,5%, Португалії – 12,6%, Словенії – 14,6%, у США – 13% [14].

Відносно банківської системи України, то зростання концентрації ризику ліквідності під час кризи обумовлено існуванням дефіциту середньо- і довгострокових фінансових ресурсів та дисбалансом структури активів та пасивів банків за строками (рис. 1). Стабільна тенденція щодо розриву між обсягом залучених депозитів та обсягом наданих кредитів є свідченням потенційного ризику виникнення проблем окре-

мих банків з виконанням своїх зобов'язань. Водночас слід відзначити, що частка строкових коштів у структурі зобов'язань банківської системи залишається стабільною протягом останніх п'яти років – близько 34%, у той час як частка довгострокового кредитування знижується – з 60,15 у 2007 році до 51,67% у 2011 році.

Як показав аналіз, ризики ліквідності та неспівпадіння строків погашення суттєво недооцінюються і в сучасних умовах, тому необхідним є посилення регулювання цих ризиків як з кількісного, так і з якісного погляду.

Банківські сектори більшості країн світу в післякризовий період мають непогані значення показників рентабельності активів (ROA) та власного капіталу (ROE). Незважаючи на те що в середньому по Європі даний показник рентабельності активів знизився за період 2006–2012 років з 1,1 до 0,5%. При цьому банки Литви, Франції, Німеччини, Швеції та Мальти, які зазнали значного зниження рентабельності активів у 2008 та 2009 роках, змогли вийти практично на докризові рівні прибутковості, а банки Словаччини та Чехії по-

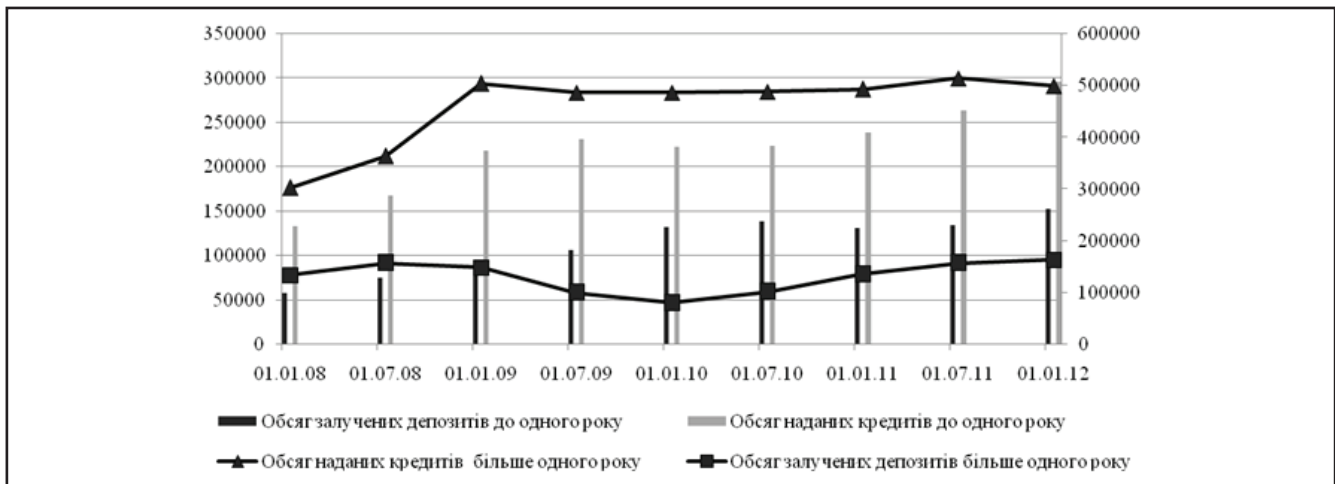


Рисунок 1. Динаміка ризику ліквідності банківської системи України за 2007–2012 роки станом на початок періоду, млн. грн. [13]

долали кризу практично без зниження рентабельності активів. Найприбутковіші активи банків у 2012 році були в таких країнах, як Аргентина – 4,2% (ROA) та 38,1% (ROE), Бразилія – 1,4 та 13,2% відповідно, Китай – 1,3 та 20,4%. Серед країн СНД слід виокремити Грузію – 1,6 та 9,1%.

В Україні за підсумками 2012 року показники рентабельності активів вітчизняних банків мали позитивне значення вперше після 2008 року (табл. 6).

У цілому по країнах Європи спостерігається погіршення показників фінансової стійкості протягом 2006–2012 років, що цілком пояснюється впливом світової фінансової кризи, проте уточнення потребують конкретні фактори, що могли стати причиною такого погіршення.

На нашу думку, простежується вплив реалізації негативних тенденцій у банківському секторі на стабільність фінансової системи та економіки. Так, світова криза, що почалася на фінансовому ринку, досить швидко поширилася на реальний сектор економіки та призвела до зниження обсягів виробництва, ВВП та збільшення державного боргу. Так, у період з 2007 по 2012 рік у багатьох країнах відбулося збільшення державного боргу до ВВП. За підсумками 2012 року сім країн Євросоюзу мають суверенні боргові зобов'язання (Бельгія, Великобританія, Греція, Ірландія, Італія, Португалія, Франція), перевищуючи дозволений поріг 86% (табл. 7).

Методикою розрахунку рівня економічної безпеки України визначено порогові значення відношення загального обсягу державного боргу та загального обсягу державного боргу до величини ВВП у розмірі 60% та 30% відповідно (рис. 2).

Аналіз відносних показників боргової безпеки підтверджує висновок, що в період концентрації фінансових ризиків спостерігається тенденція до погіршення окремих економічних показників. Темпи зростання державних запозичень перевищували темпи зростання ВВП, що спричинило збільшення співвідношення величини запозичень до ВВП. Питома вага державного боргу у ВВП зростала з 9,9% у 2007 році до 13,8% у 2008 році, що більше ніж у 1,3 раза.

Проведений аналіз показав, що концентрація окремих ризиків банківської діяльності продовжується як реалізація системних ризиків та має декілька етапів розповсюдження, як результат – поширення на всю фінансово-кредитну систему, та реальний сектор економіки.

Представлений механізм показує, що на першому етапі банківська система не може більше абсорбувати збитки за кредитами та ринкові збитки на системному рівні. В деяких випадках банки мають досить суттєві позабалансові збитки (сек'юритизація тощо). Масштаб кризи зростає за рахунок проциклічного процесу зменшення частки позичкових коштів, а також взаємопов'язаності системно важливих фінансових установ через ряд складних фінансових інструментів.

На другому етапі суб'єкти ринку – позичальники, кредитори втрачають упевненість у платоспроможності та ліквідності багатьох банківських установ.

На наступному етапі слабкість банківської системи швидко поширюється на всю фінансово-кредитну систему та на реальну економіку. Це призводить до суттєвих складнощів із доступом до кредитування та ліквідності.

Таблиця 6. Динаміка показників рентабельності активів (ROA) та власного капіталу (ROE) банків України станом на кінець року, млн. грн. [13]

№	Показники	Роки					
		2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	Рентабельність активів, %	1,50	1,03	-4,38	-1,45	-0,76	0,45
2	Рентабельність капіталу, %	12,67	8,51	-32,52	-10,19	-5,27	3,03

Таблиця 7. Відношення державного боргу до ВВП окремих країн Євросоюзу станом на 01.01.2013, % [14]

Країна	Бельгія	Великобританія	Греція	Ірландія	Італія	Португалія	Франція
Показник	99,6	90,0	156,9	117,6	127,0	123,6	90,2

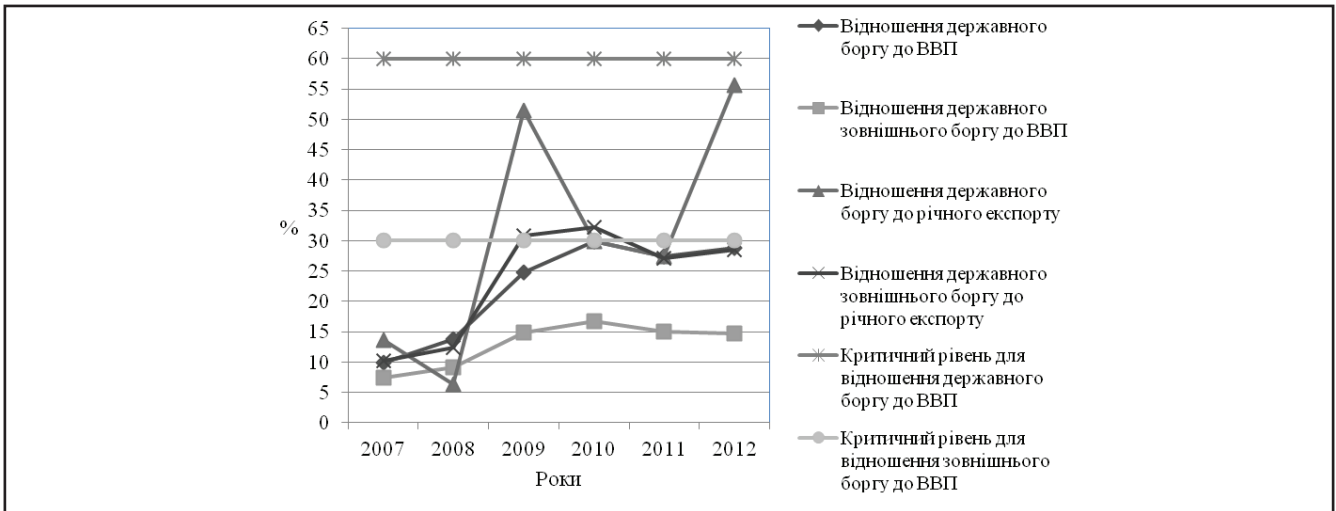


Рисунок 2. Аналіз динаміки співвідношення державного боргу та деяких макроекономічних показників за 2007–2012 роки, % [15]

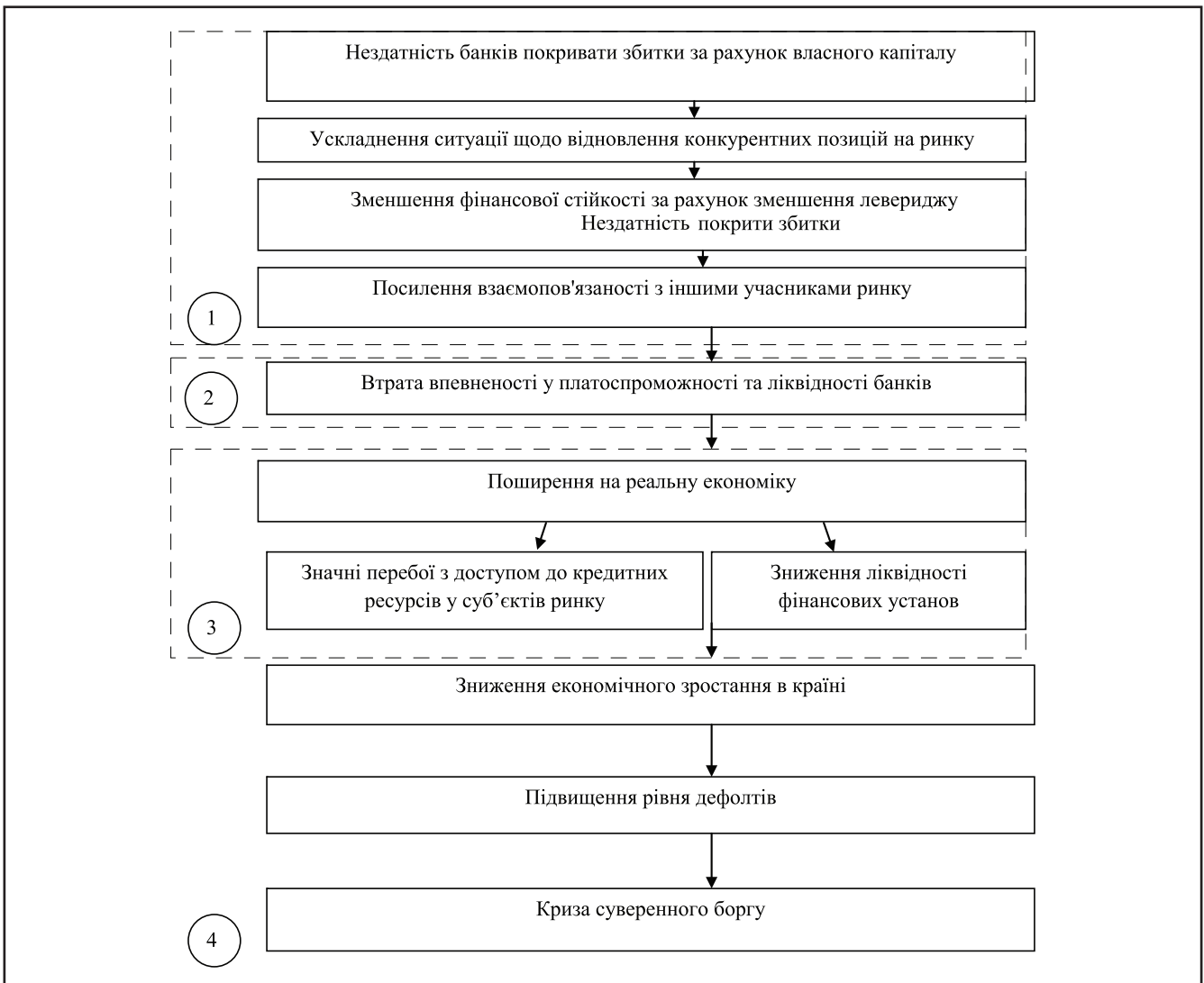


Рисунок 3. Механізм впливу окремих ризиків банківської діяльності на розгортання кризи суверенного боргу

На останньому держава змушена втручатися та допомагати банкам через інструменти рефінансування, проводити рекапіталізацію, надавати державні гарантії, про-

понувати нові фіскальні плани, що призводить до тиску на державні фінанси, збільшення рівня боргу та дефіциту бюджету.

Висновки

Світова фінансово-економічна криза змінила підходи до фінансового регулювання та нагляду з урахуванням необхідності системної роботи із охопленням не тільки банківського, а й страхового, фондового ринків.

В Україні не створено чіткої системи оцінки системного ризику, а до вітчизняних банків застосовується однаковий підхід з точки зору виконання пруденційних норм. Актуалізація дослідження впливу окремих ризиків банківської діяльності на фінансову стабільність в країні підтверджує необхідність впровадження підходу макропруденційного нагляду, що має включати дієві інструменти дослідження системних ризиків, їх ідентифікацію та моніторинг.

На нашу думку, одним із обов'язкових інструментів макропруденційного нагляду щодо підтримки стабільності банківської системи України має стати підготовка та оприлюднення щорічного Звіту про фінансову стабільність, в якому насамперед необхідно інформувати про розуміння центральним банком ризиків, що стоять перед всієї фінансово-кредитною системою, аналізувати системні фактори впливу на якість та стійкість банківської системи, а також повідомляти про ухвалення важливих економічних рішень для усунення першопричин загроз фінансовій стабільності країни.

Список використаних джерел

1. Kupiec Paul Assessing Systemic Risk Exposure Under Alternative Approaches for Capital Regulation / Paul Kupiec, David Nickerson // Prepared for the Bank of England Conference, England Conference «Banks and Systemic Risk». – London, UK 25 May, 2011. – Режим доступу: <http://www.bankofengland.co.uk/publications/Documents/events/conf0105/paper16may01.pdf>
2. Kaufman George G. Bank Failures, Systemic Risk, and Bank Regulation / George G. Kaufman // Cato Journal, Vol. 16, No. 1, Spring/Summer, 1996. – Режим доступу: www.cato.org/pubs/journal/cj16n1-2.html
3. Hendricks D. Defining Systemic Risk [Electronic resource] / The Pew Financial Reform Project. – 2009. – Режим доступу:

http://www.pewtrusts.org/our_work.aspx?id=3242. – Title from the screen.

4. Заруцька О. Відображення фінансового стану банків України за картою Кохонена / О. Заруцька // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 10. – С. 12–19.
5. Д'яконова І. Методологічні засади розвитку банківського нагляду на базі системної організації банківської діяльності: дис.... доктора економ. наук: спец. 08. 00. 08 – гроші, фінанси і кредит / І. Д'яконова; Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми: [Б. В.], 2008. – 395 с.
6. Науменкова С. Формування нової фінансової архітектури: основні питання та можливі виклики для України / С.В. Науменкова // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 1. – С. 8–13.
7. Яценюк А.П. Роль банківського нагляду в забезпеченні фінансової стійкості банківського сектора України / Яценюк А.П. // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 10 (28). – С. 92–98.
8. Говтвань О.Дж. Системный риск в финансовой сфере: теоретический анализ и подходы к оцениванию [Текст] / О.Дж. Говтвань, А.К. Мансуров // Проблемы прогнозирования. – 2011. – № 2. – С. 24–36.
9. Global Financial Stability Report Washington, DC: International Monetary Fund. – 2002–2010.
10. European Central Bank, 2009. The concept of systemic risk. Special Feature in the December Financial Stability Report.
11. Положення про діяльність в Україні внутрішньодержавних і міжнародних платіжних систем [Електрон. ресурс] / Постанова Правління Національного банку України від 25.09.2007 № 348. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0749-01>.
12. Дані статистики The World Bank. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator/FB.AST.NPER.ZS/countries?display=default>
13. Основні показники діяльності банків України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/id=36807&cat_id=36798.
14. International Monetary Fund. – Regime of access: <http://www.imf.org>
15. Державна служба статистики України [Електрон. ресурс]: Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

УДК: 336.76

Є.А. ПОЛІЩУК,
докторант, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Проблеми оцінки впливу небанківських фінансових установ на стабільність фінансової системи

Стаття присвячена проблемам оцінки впливу небанківських фінансових установ на стабільність фінансової системи. Також дана характеристика стабільності фінансової системи. Запропоновані рекомендації щодо подолання описаних проблем.

Ключові слова: небанківські фінансові установи, стабільність фінансової системи, фінансове посередництво.

Стаття посвящена проблемам оценки влияния небанковских финансовых учреждений на стабильность фи-

нансовой системы. Также дана характеристика стабильности финансовой системы. Предложены рекомендации по предотвращению описанных проблем.

Ключевые слова: небанковские финансовые учреждения, стабильность финансовой системы, финансовое посредничество.

This article deals with problems of assessment of non-banking financial institutions affecting the financial system's stability. There was given the characteristics of the financial system's stability. There were offered the recommendations of overcoming these problems.

Keywords: non-banking financial institutions, financial system's stability, financial intermediary.

Інвестиційний потенціал держави значною мірою визначає динаміку поступового розвитку і масштаби економічних перетворень. Вирішення таких проблем, як зростання рівня ВВП, зростання вітчизняної економіки на сучасному етапі, неможливе без підвищення інвестиційної активності всіх учасників ринку, здатності створити умови і стимули для припливу фінансових ресурсів довгострокового характеру. Необхідною умовою стабільної фінансової системи будь-якої держави є достатній рівень розвитку фінансового посередництва для залучення та мобілізації фінансових ресурсів з метою вирішення пріоритетних завдань.

Тому в сучасних умовах важливою є ефективність фінансових посередників, що забезпечують процес акумуляції заощаджень та трансформації їх у інвестиції. Рівень їхньої активності означає ступінь розвитку фінансової системи взагалі. До того ж кошти, які вони залучають, належать пасивним інвесторам, які на меті ставлять збагачення, лишаючи суспільним інтересам другорядні пріоритети. Фінансові посередники виступають представниками інвесторів. Від їхніх інвестиційних рішень залежить розвиток різних галузей та секторів економіки. Разом із тим вони беруть на себе частину ризиків, настання яких може спричинити дисбаланси фінансової системи і економіки країни взагалі. Тому важливими є моніторинг та оцінка їхньої діяльності для ідентифікації на ранніх стадіях кризових явищ.

Постановка проблеми. На нинішньому етапі економічного розвитку лишається досить складним завданням оцінити вплив фінансових посередників, зокрема, небанківських фінансових установ (далі – НБФУ) на стабільність фінансової системи. Це викликано низкою існуючих обмежень, які спотворюють реальну картину, що в подальшому призводять до прийняття нерациональних інвестиційних рішень. Зважаючи на це, важливим є визначення проблем під час здійснення оцінки діяльності НБФУ і в подальшому шляхів їх подолання. Результати цієї оцінки стануть ефективним інструментом у формуванні стабільної фінансової системи країни.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню теоретичних аспектів діяльності НБФУ присвячені

праці багатьох вчених. Так, серед вітчизняних науковців варто виділити праці О.М. Гладчук, О.Л. Дорош, В.Ф. Колесніченка, О.М. Колодзіїв, В.В. Корнєєва, С.В. Реверчука тощо. Серед зарубіжних – Т. Адріана, А. Ашкрафта, Т. Класенса, Т. Макгуаера, І. Мерфі, Є. Черутті та інші. Здебільшого їхні наукові здобутки торкаються проблем класифікації НБФУ, конкуренції з банками, їх місця в економічній системі тощо. Втім лишаються відкритими питання, що стосуються їхньої ролі у світовій економічній кризі, а також оцінки впливу небанківських фінансових установ на стан фінансових систем країн світу.

Метою статті виходячи з цього є визначення основних проблем, з якими фахівці зіштовхуються під час оцінки впливу діяльності НБФУ на стабільність фінансової системи.

Виклад основного матеріалу. Взагалі, стабільність системи – це її здатність функціонувати, не змінюючи структуру, та знаходитися у рівновазі, підтримувати сталість у часі. Говорячи про стабільність фінансової системи, велику увагу приділимо фінансовим посередникам – головним елементами системи. Вони, як зазначалося, безпосередньо пов'язані з процесом трансформації заощаджень в інвестиції. Інвестиційна активність суб'єктів господарювання до початку кризи була на досить високому рівні. І характеризувати той момент часу як стабільний для фінансової системи не можна. Ми спостерігали стрімке зростання обсягів залучених ресурсів, з мобілізацією яких не справлялися існуючі фінансові установи, через що вони розширювали свою діяльність, або ж ринок вимагав появи нових учасників ринку. Не можна також говорити і про рівновагу фінансової системи після кризи. Оскільки щодня відбуваються певні зміни у царині фінансового світу, які порушують рівновагу попиту і пропозиції на ринку фінансових послуг. Очевидно, що фінансову систему будемо вважати стабільною при незначних коливаннях показників доходності і ризиків НБФУ, втім порушення стабільності відбувається у разі структурних зрушень. Так, наприклад, мова може йти про перелив капіталу з однієї галузі в іншу, введення рестрикцій регулятора, зміни кон'юнктури як на фінансових, так на і товарних ринках, курсові коливання тощо. Яскравим прикладом порушення стабільності фінансової системи стала нещодавня криза 2008 року, причиною якої стали операції банків з іпотечними кредитами у США. Втім, зважаючи на глобальну тенденцію щодо універсализації фінансового посередництва, на наш погляд, потрібно також покласти відповідальність не тільки на банки, а й на НБФУ.

Відомо, що протягом останніх ста років діяльність банків була чи не найголовнішою причиною фінансових криз. Щодо НБФУ, то, так склалося історично, що їхня роль із самого початку була незначною. Але, як показали події останніх років, вона хоч і була недооціненою, але почала зростати: про це свідчили й суми акумульованих та розміщених на фінансовому ринку ресурсів, і запроваджені ними фінансові інновації, їхня зростаюча кількість, захоплення ними нових ринків (у тому числі тих, де монополістами вважалися виключно банки) тощо. Все це викликало порушення стабільності фінансової си-

стеми. На жаль, воно відбувалося не лише у бік позитивних змін. Їхні операції на інвестиційному ринку прямо чи опосередковано також стали причиною світової фінансової кризи.

Оцінити вплив НБФУ на стабільність фінансової системи, як виявилось, не так вже й легко. Нами було здійснено спробу це зробити, але ми стикнулися з низкою проблем, про які поговоримо нижче. Перш за все обумовимося, що стабільність фінансової системи вимірюється показниками фінансового стану учасників ринку (тобто НБФУ та банків). Зважаючи на цілі статті, ми зупинимося тільки на НБФУ. На сьогодні оцінка впливу цих фінансових посередників є дуже важливою. Власне, вона не є головною ціллю, а лише інструментом аналізу діяльності фінансових посередників, яка відображається в макроекономічних показниках. Її результати можуть стати у нагоді при розробці антистресових заходів на фінансовому ринку, прогнозів розвитку, визначення тенденції тощо.

Тож основними проблемами при здійсненні оцінки впливу НБФУ на стабільність фінансової системи, на наш погляд, є: проблеми класифікації, визначення величини майбутнього зростання, наявності історичної статистичної бази, обмеження застосування кількісних методів, розкриття інформації.

Розглянемо перелічені проблеми нижче.

Проблема класифікації НБФУ. Якщо опиратися на законодавчі норми, що стосуються цього питання, то класифікація виходить із визначення фінансового посередника, тобто тої інституції, яка надає фінансові послуги. З огляду на те, що нас цікавить фінансова стабільність, деякі з фінансових установ будуть чинити незначний або ж невідчутний вплив на неї. До таких установ належать клірингові компанії, ділінгові центри, компанії, що займаються валютно-касовим обслуговуванням, фондові та валютні біржі тощо. Тобто ті, що здійснюють технічно-посередницькі послуги і не мають капіталотворчої основи для споживача фінансової послуги. Немає особливого сенсу звертатися до зарубіжного досвіду з приводу цього питання, оскільки підходи до цього питання також різняться. Так, фахівці з Великобританії трактують сектор НБФУ як сукупність страхових компаній, пенсійних фондів та інших фінансових посередників [1]. Такий підхід потребує уточнення в частині «інших фінансових посередників». Визначення сектору НБФУ дуже схоже на використовуваний у нещодавній Спеціалізованій доповіді Європейського центрального банку, що стосувалася тіньового банкінгу (так називають сукупність НБФУ) в єврозоні [2], але відрізняється від визначень, що були використані в недавніх роботах вчених США, таких як, наприклад, Т. Адріан та А. Ашкірафт [3], які визначають тіньовий банкінг як сукупність усіх установ, які проводять свою діяльність без прямого кредитного посередництва, наявного доступу до державних джерел ліквідності і кредитних гарантій [3].

Розв'язати цю проблему можна шляхом введення класифікації за критерієм надання послуг, виключаючи технічно-посередницькі послуги, які не передбачають збагачення інвестора. Тому пропонуємо обмежити коло таких небанківських

фінансових посередників: страхові компанії, пенсійні та інвестиційні фонди, кредитні спілки, ломбарди, факторингові та інші фінансові компанії. Зазначимо, що, розглядаючи таких фінансових посередників, як ломбарди, факторингові, фінансові компанії або ж кредитні спілки поодиночі, побачимо, що їхній вплив на стабільність фінансової системи незначний, через це пропонується розглядати усі перелічені парабанківські установи з метою визначення їх інтегрованого ефекту.

Проблема визначення величини майбутнього зростання інвестиційних вкладень. Стабільність фінансової системи хоч явище і відносне, втім воно порушується у разі стрибкоподібної динаміки доходності фінансових активів та поведінкою інвесторів, яка часто буває непередбачливою. Досить суперечливим є співіснування теорії вартості грошей у часі і поняття стабільності фінансової системи. Так, ціллю інвестиційної діяльності будь-якого суб'єкта господарювання є зростання заощадженого капіталу через деякий проміжок часу. Воно характеризується як реальне при формально визначеній (виплати по облігаціях, привілейованих акціях, державних цінних паперах) або формально не визначеній (виплати по простих акціях, паях тощо) величині майбутнього зростання. В дійсності реальним таке зростання можна вважати за припущенням того, що купівельна спроможність грошових коштів не зміниться (нульова інфляція). Якщо ж інфляція очікується на певному рівні, то інвестор зацікавлений у вищому проценті для компенсації інфляційних втрат, що визначається як номінальний процент. Оскільки фіксована кількість грошових коштів сьогодні обмінюється на потік грошових коштів, що очікується у майбутньому, ризик при інвестиціях виникає завжди – неможливо однозначно передбачити розвиток багатфакторних подій у майбутньому.

Тож важко робити прогноз показників фінансової стійкості НБФУ в таких умовах. Це означає, що при оцінці впливу НБФУ також необхідно враховувати різні чинники, що змінюють вартість грошей у часі: інфляція, ризики, переваги особистих витрат, очікування інвесторів. Якщо до перших двох можна застосувати математичний апарат, то для останніх – це прерогатива методів якісного аналізу, який є не менш важливим.

Проблема наявності історичної статистичної бази. На жаль, організація діяльності на фінансовому ринку в Україні змушує бажати кращого, оскільки наявна ситуація характеризується негативним тенденціями. Вона перешкоджає успішно застосовувати принципи портфельного інвестування, що певною мірою стримує інтерес суб'єктів ринку, а отже, гальмує його розвиток. Якщо бути конкретним, то слід відзначити неможливість аналізувати нормальні статистичні ряди по більшості фінансових інструментів, тобто відсутність історичної статистичної бази. Це також унеможливорює застосування в сучасних українських умовах не тільки класичних зарубіжних методик, а й взагалі кількісних методів аналізу. Тому процес оцінки впливу небанківських фінансових посередників на стабільність фінансової системи є проблемою загального характеру.

У цьому випадку на регулятора слід покласти функцію формування повної статистичної бази даних щодо діяльності НБФУ на фінансовому ринку України. У разі обмеженої наявної статистичної бази застосовувати методи, знову ж таки, того ж самого якісного аналізу.

Проблема обмеження застосування кількісних методів. Прогнозування пов'язано з проблемами моделювання і застосування статистичного апарату. Разом із тим фахівці обходяться більш простими емпіричними прийомами. Але професійні підходи до проблем оцінки рано чи пізно вимагають здійснення серйозних розрахунків, застосовуючи складні моделі. При цьому універсального вирішення всіх завдань, що виникають, не існує, і специфіка конкретної ситуації вимагає певної модифікації базових моделей. Майже перед усіма фахівцями, що здійснюють оцінку впливу НБФУ, стоїть завдання економічного аналізу стану ринку і прогнозування розвитку ситуації. При цьому аналіз і прогнозування на макро- та мікрорівні мають бути взаємодоповнюючими.

Зауважимо, що для будь-якого сектору фінансового ринку, що виходить на рівень достатньої чутливості до впливу макроекономічних параметрів, зробити прогноз розвитку ситуації не так складно, як передбачити кон'юктурний стрибок, обумовлений випадковими явищами.

При цьому можливі два підходи:

- евристичний – сформований на аналізі структури портфеля і приблизному прогнозі динаміки кожного виду активів;
- статистичний – сформований на основі розподілу ймовірностей дохідності кожного фінансового інструменту окремо і всього портфеля в цілому [4, с. 91].

В основу статистичного підходу покладено припущення про те, що розподіл ймовірностей майбутніх (очікуваних) величин практично співпадає з розподілом ймовірностей фактичних величин досліджуваного періоду. Отже, для отримання уявлення про розподіл певної випадкової величини в майбутньому достатньо змодельовати розподіл цих величин за будь-який проміжок часу в минулому.

Другий підхід практично вирішує проблему формалізації показників ризику та дохідності і прогнозування з їхнім використанням, але ступінь реалістичності прогнозу та ймовірність помилки при визначенні ймовірного розподілу знаходяться у значній залежності від статистичної достатності інформації, а також від схильності ринку впливу зміни макроекономічних параметрів. Тут проблема може виникнути із визначенням цих параметрів.

Вибір підходу має важливе значення, оскільки, якщо з порядком визначення дохідності окремих фінансових інструментів і НБФУ труднощів немає, то завдання формалізації ризиків (тобто оцінювання надійності певних інструментів або груп інструментів) у кожному конкретному випадку може бути індивідуальним.

Проблема транспарентності інформації. З метою забезпечення ефективного функціонування і розвитку НБФУ та успішного їх позиціонування на ринку фінансових послуг процес

офіційного регулювання розкриття інформації повинен гарантувати її чітке, вичерпне та своєчасне відтворення. Рівень практичної цінності опублікованої інформації має бути настільки достатнім, щоб існуючі та потенційні користувачі зуміли оцінити вплив НБФУ на стабільність фінансової системи, а також застосовувати її у ході подолання складних завдань. Інформаційна система про НБФУ повинна відповідати таким принципам: доступності (інвестори та акціонери небанківських установ чи учасники кредитних спілок, потенційні споживачі без затримок і ускладнень повинні одержувати всю інформацію, що розкривається); відкритості (розповсюджувати інформацію через систему Інтернет і засоби масової інформації); чіткості (статутні та інші внутрішні документи компанії повинні містити чіткі формулювання); повноти (базуватися на проголошенні відкритості інформаційної сфери та етичності дій усіх учасників фінансового ринку); об'єднаності (опиратися на підтримку з боку держави та юридичне поле, яке б вказувало на відповідальність не тільки за відмови в наданні інформації, а й у разі несвоечасного її подання) [5, с. 240].

Зауважимо, що мова йде про багатогранний доступ інформації: як з боку регулятора, так і з боку самої НБФУ. Так, забезпечення вільного доступу до інформації про ринок небанківських фінансових послуг з боку Нацфінпослуг до підвищення довіри потенційних інвесторів та споживачів фінансових послуг. Від НБФУ важливим є також надання доступу як для регулятора для здійснення макроекономічного аналізу достовірної інформації, так і для інвестора. Регулятор також повинен звертати увагу на якість наданої інформації – мало бути доступною, важливо бути актуальною та зрозумілою. Такі вимоги сприятимуть мінімізації ризиків при оцінці впливу на стабільність фінансової системи в цілому. Також задля уникнення збору непотрібної та неякісної інформації необхідно встановити на законодавчому рівні вимоги до її належного оформлення та міри покарання за їх порушення.

Висновки

Оцінка впливу небанківських фінансових установ є важливим інструментом у формуванні стабільності фінансової системи та визначенні її проблемних секторів. У ході дослідження було визначено, з якими проблемами стикаються фахівці під час здійснення оцінки впливу на стабільність фінансової системи. Основними з них є: проблеми класифікації, визначення майбутньої вартості вкладень, відсутність історичної статистичної бази, обмеженість використання кількісних методів, проблеми транспарентності інформації.

Запропоновано заходи щодо поліпшення здійснення процесу оцінки впливу НБФУ на стабільність фінансової системи, які можуть подолати вище описані проблеми. Вони полягають у гармонійній співпраці регуляторів та самих НБФУ. В основі заходів, що дозволяють оцінити як кількісно, так і якісно їхній вплив на стабільність фінансової системи. Серед них потрібно виділити такі: оцінювати вплив тих НБФУ, в основі діяльності яких можна знайти ознаки фінансового по-

середництва та капіталотворчу функцію, тобто не враховувати діяльність технічних посередників; оцінювати показники впливу НБФУ, враховуючи чинники, що змінюють вартість грошей у часі; з боку регулятора постійна підтримка та нагляд за формуванням бази даних показників діяльності НБФУ для створення та використання статистичних рядів у ході оцінки впливу; збалансоване використання методів якісної та кількісної оцінки показників фінансової стійкості НБФУ для моделювання та прогнозування стану фінансових ринків; регулятор та НБФУ мають підвищувати прозорість інформації. Результати оцінки впливу НБФУ на стабільність фінансового ринку стане у нагоді під час розробки програм економічного розвитку галузей, регіонів країни в цілому, програм антикризового характеру на макро- та макrorівні, розробки грошово-кредитної політики Національного банку України тощо.

Список використаних джерел

1. Non-banking financial institutions: Assessment of their impact on the stability of the financial system. [Електрон. ресурс]. Режим доступу: ec.europa.eu/economy_finance/publications/
2. Cerruti E., Claessens S. and McGuire, P. (2012), 'Systemic Risks in Global Banking: What Can Available Data Tell Us and What More Data Are needed', BIS Working Paper No. 376, April.
3. Adrian, T. and Aschcraft, A.B. (2012). 'Shadow Banking Regulation', Staff Report No. 559, Federal
4. John J. Murphy. Technical Analysis of the Financial Markets: A Comprehensive Guide to Trading Methods and Applications: Study Guide (New York Institute of Finance) / John J. Murphy // NYIF:2000. – 146 p.
5. Сідельник О.П. Позиціонування небанківських фінансових установ на ринку фінансових послуг як фактор підвищення конкурентоспроможності / О.П. Сідельник // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – №2(11). – С. 237–241.

УДК 334

П.І. ШИЛЕПНИЦЬКИЙ,
к.е.н., доцент, Чернівецький національний університет ім. Юрія Федьковича

Аналіз нормативно-правового забезпечення розвитку державно-приватного партнерства в Україні

Стаття присвячена нормативно-правовому забезпеченню розвитку державно-приватного партнерства (ДПП) в Україні. Важливим чинником розвитку державно-приватного партнерства у країні виступає законодавче врегулювання цього процесу. У зв'язку з цим у роботі проведено групування нормативно-правових актів, які покликані регулювати відносини, що виникають у ході реалізації проектів співпраці держави та приватного сектору у сфері розвитку інфраструктури загального користування та надання пов'язаних послуг. Досліджено законодавство у сфері державно-приватного партнерства, визначені його сильні сторони та недоліки. Зокрема, проаналізовано законодавство, що стосується державних закупівель. Також проведений аналіз Закону України «Про концесії» на відповідність основним вимогам, які ставляться до концесійного законодавства. Визначені основні напрями реформування нормативно-правового забезпечення державно-приватного партнерства.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, концесія, нормативно-правове забезпечення ДПП, державні закупівлі, інфраструктура загального користування, інфраструктурні послуги.

Стаття посвящена нормативно-правовому забезпеченню розвитку державно-приватного партнерства

(ГЧП). Важным фактором развития государственно-частного партнерства в стране выступает законодательное урегулирование этого процесса. В связи с этим в работе проведено группирование нормативно-правовых актов, которые призваны регулировать отношения, возникающие в процессе реализации проектов сотрудничества государства и частного сектора в сфере развития инфраструктуры общего пользования и предоставления связанных с этим услуг. Исследовано законодательство в сфере государственно-частного партнерства, определены его сильные стороны и недостатки. В частности, проанализировано законодательство, касающееся государственных закупок. Также проведен анализ Закона Украины «О концессиях» на соответствие основным требованиям, предъявляемым к концессионному законодательству. Определены основные направления реформирования нормативно-правового обеспечения государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, концессия, нормативно-правовое обеспечение ЧГП, государственные закупки, инфраструктура общего пользования, инфраструктурные услуги.

The article is devoted to the legal provision of public-private partnership (PPP) development in Ukraine. An impor-

tant factor in the development of public-private partnership in the country is the legislative regulation of this process. In this regard, the paper considers grouping of regulations, which are designed to regulate relations arising in the implementation of cooperation projects between the state and the private sector in the field of infrastructure development and provision of related services. The legislature in the field of public-private partnership is studied, its strengths and drawbacks are determined. In particular, the public procurement legislation is analyzed. Also, the analysis of the Law of Ukraine «On Concessions» concerning the compliance with the essential requirements that apply to the concession law is done. The basic directions of reforming of the regulatory framework of public-private partnerships are defined.

Keywords: public-private partnership, concession, legal provision of PPP, public procurement, infrastructure of common use, infrastructure services.

Постановка проблеми. Останнім часом як механізм розвитку інфраструктури загального користування та надання пов'язаних послуг у світовій практиці отримало поширення державно-приватне партнерство. Йдеться про те, що держава передає традиційно притаманні їй функції стосовно розбудови автомобільних шляхів, мостів, тунелів, морських та аеропортів, надання комунальних послуг тощо під відповідальність приватного сектору. На відміну від традиційних державних закупівель такий підхід передбачає згрупування всього циклу робіт (від проектування і будівництва до надання інфраструктурних послуг) у сфері відповідальності однієї фірми чи консорціуму приватних компаній, передачу ризиків від держави до приватного сектору, залучення ресурсів останнього тощо; за державою, своєю чергою, залишаються функції контролю за дотриманням якості і доступності послуг для кінцевих споживачів, їх охоплюваності, забезпечення соціальних гарантій для працівників у випадку, якщо об'єкт інфраструктури переходить у тимчасове користування приватного оператора, гарантування залучення приватним оператором фінансових ресурсів у випадку реалізації масштабних інфраструктурних проектів і таке інше.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми використання державно-приватного партнерства у розбудові інфраструктурного комплексу держави та надання інфраструктурних послуг досліджувалися як закордонними, так і вітчизняними науковцями, серед яких: Д.Е. Стігліц, С.П. Осборн, Е.Р. Йескомб, Е.С. Савас, М.Р. Рейч, М. Геддес, К. Магаріньюс, Ф. Оладеінд, Д. Піл, Г. Паолетто, Е.–Г. Клійн, Г.Р. Тейсман, Н.А. Клевцевич, О.В. Берданова, В.М. Вакуленко, В.М. Геєць, О.М. Головінов, Н.Г. Діденко, В.І. Дубницький, І.В. Запатріна, М.О. Лендьял, А.Ф. Мельник, Н.А. Мікула, К.В. Павлюк, Н.А. Сич, А.Ф. Ткачук та ін.

Мета статті. Досліджено законодавство у сфері державно-приватного партнерства, визначені його сильні сторони та недоліки, проведений аналіз Закону України «Про концесії» на відповідність основним вимогам, які ставляться до концесійного законодавства. Визначені основні напрями реформування нормативно-правового забезпечення державно-приватного партнерства.

сії» на відповідність основним вимогам, які ставляться до концесійного законодавства. Визначені основні напрями реформування нормативно-правового забезпечення державно-приватного партнерства.

Виклад основного матеріалу. Як показує досвід інших країн, одним із ключових чинників розвитку співпраці між державою та приватним бізнесом у сфері розвитку інфраструктури загального користування та надання пов'язаних послуг є нормативно-правове забезпечення цього процесу. Саме відсутність загальноприйнятих «правил гри» та нерегульованість багатьох спірних моментів у відносинах між державою та приватним сектором стримує поширення такого виду співпраці. Тобто існує об'єктивна необхідність у законодавчому врегулюванні процесу державно-приватного партнерства.

Оскільки розвиток інфраструктури загального користування та надання пов'язаних послуг охоплює багато аспектів правових взаємовідносин, до системи правового регулювання державно-приватного партнерства відносяться і відповідні нормативно-правові акти як загального, так і спеціального характеру. До законодавчих актів загального характеру належать:

1. Нормативні акти про конституційний та законодавчий поділ відповідальності за послуги між центральною, регіональною та місцевою владою. Як приклад тут можна навести розподіл обов'язків щодо утримання автомобільних доріг в Україні, де за автомагістралі відповідає центральна влада, а за автомобільні дороги в населених пунктах – органи місцевого самоврядування.

2. Міжюрисдикційні угоди, коли відповідальність за послуги децентралізована і система охоплює декілька юрисдикцій. Наприклад, коли за постачання електроенергії до багатоквартирного будинку відповідають енерготранспортуючі компанії, а всередині будинку – житлово-експлуатаційні підприємства.

3. Законодавство загального характеру, що дозволяє чи заперечує участь приватного бізнесу, включаючи закордонних інвесторів. Це насамперед закони України «Про інвестиційну діяльність», «Про режим іноземного інвестування» тощо.

4. Законодавство з питань державного управління, яке серед інших питань охоплює різні аспекти реалізації державних функцій на центральному, регіональному та місцевому рівнях. В Україні до таких нормативно-правових актів відносяться закони України: «Про місцеве самоврядування в Україні», «Про місцеві державні адміністрації», «Про Кабінет Міністрів України», про державний бюджет на поточний рік та інші.

5. Галузеве законодавство. Наприклад, Закон України «Про автомобільні дороги» №2862-IV від 08.09.2005, що визначає правові, економічні, організаційні та соціальні засади забезпечення функціонування автомобільних доріг, їх будівництва, реконструкції, ремонту та утримання в інтересах держави і користувачів автомобільних доріг.

6. Законодавство з охорони довкілля: закони України «Про охорону навколишнього природного середовища», «Про охорону атмосферного повітря».

7. Договірне законодавство. Сюди насамперед відноситься Господарський кодекс України, Цивільний кодекс України.

8. Антимонопольне законодавство. Систему антимонопольного законодавства України складають закони України «Про захист економічної конкуренції», «Про захист від недобросовісної конкуренції», інші закони та нормативно-правові акти, прийняті за цими законами.

9. Законодавство із зайнятості та праці, зокрема Кодекс законів про працю України, Закон України «Про оплату праці» тощо.

10. Податкове законодавство: Податковий кодекс, інші нормативно-правові акти.

11. Законодавство про закупівлі та правила здійснення державних закупівель. Це насамперед Закон України «Про здійснення державних закупівель» №2289-VI від 01.06.2010.

12. Нормативно-правові акти з контролю за переміщенням валютних цінностей та валютного регулювання.

13. Законодавство з відчуження та примусового відведення земельних ділянок для задоволення суспільних потреб чи із суспільної необхідності, а саме Закон України «Про відчуження земельних ділянок, інших об'єктів нерухомого майна, що на них розміщені, які перебувають у приватній власності, для суспільних потреб чи з мотивів суспільної необхідності».

14. Програми розвитку, які передбачають застосування державно-приватного партнерства як механізм реалізації. В Україні до таких можна віднести: Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009–2014 роки, Концепцію розвитку транспортно-дорожнього комплексу (ТДК) України до 2015 року і подальший період, Державну програму розвитку автомобільних доріг загального користування на 2007–2011 роки, Концепцію Державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011–2015 роки, Програму створення та функціонування національної мережі міжнародних транспортних коридорів в Україні, Державну цільову програму підготовки та проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу тощо.

15. Інфраструктурні інвестиційні проекти державного значення, рішення про реалізацію яких приймаються на рівні уряду країни шляхом прийняття відповідних нормативно-правових актів. До таких проектів в Україні можна віднести, зокрема, ті, які спрямовані на реалізації вищезазначеної Державної цільової програми підготовки та проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу: будівництво нового аеровокзалу державного підприємства «Міжнародний аеропорт «Львів» (постанова КМУ від 22.07.2009 №763 «Деякі питання залучення інвестицій для будівництва нового аеровокзалу державного підприємства «Міжнародний аеропорт «Львів»»), проект організації залізничного пасажирського сполучення м. Київ – міжнародний аеропорт «Бориспіль» (постанова КМУ від 28.03.2011 №335 «Деякі питання підготовки до реалізації проекту організації залізничного пасажирського сполучення

м. Київ – міжнародний аеропорт «Бориспіль» і будівництва інших інфраструктурних об'єктів Київського регіону).

16. Інше законодавство. Сюди може бути віднесено законодавство з питань охорони здоров'я та безпеки праці: закони України «Про охорону праці» №2694-XII від 14.10.92, «Основи законодавства України про охорону здоров'я» №2801-XII від 19.11.92.

До спеціалізованого законодавства з питань державно-приватного партнерства відносять законодавчі акти, які можна поділити на такі групи:

- законодавчі акти, які встановлюють загальну правову основу здійснення державно-приватного партнерства в країні; в Україні це Закон України «Про державно-приватне партнерство»;

- нормативно-правові акти, які визначають застосування конкретних видів ДПП; сюди можна віднести закони України: «Про концесії», «Про розподіл продукції», «Про оренду державного та комунального майна»;

- закони, що регулюють відносини при здійсненні ДПП у певних галузях, зокрема, Закон України «Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг»;

- державні програми розвитку державно-приватного партнерства взагалі та в конкретних галузях, зокрема, Концепція розвитку державно-приватного партнерства у житлово-комунальному господарстві;

- нормативно-правові акти, які визначають роль, завдання, повноваження, структуру та організацію діяльності уповноважених органів з питань державно-приватного партнерства;

- нормативно-правові акти, які визначають питання формування тарифів на послуги, що надаються згідно з угодою ДПП;

- законодавчі акти, якими регламентується аналіз ефективності реалізації проектів співпраці держави та приватного бізнесу в питаннях розбудови інфраструктури загального користування та надання пов'язаних послуг;

- законодавчі акти, які регулюють діяльність інституцій розвитку державно-приватного партнерства та визначають їхні повноваження в питаннях стимулювання такого виду співробітництва та його широкого застосування в господарській практиці;

- нормативно-правові акти, які регламентують діяльність інституцій фінансування проектів ДПП: їх утворення, діяльність, порядок отримання позик для реалізації проектів державно-приватного партнерства, порядок формування фінансових ресурсів тощо;

- нормативно-правові акти, які регламентують порядок ведення бухгалтерського обліку при різних моделях реалізації державно-приватного партнерства;

- нормативно-правові акти, які регулюють інші питання реалізації проектів співпраці державного та приватного секторів.

Виходячи з результатів аналізу наявності та якості нормативно-правового забезпечення державно-приватного

партнерства в Україні перед розробкою пропозицій щодо вдосконалення законодавчого регулювання ДПП можна зробити такі висновки. Їх умовно можна розділити на сприятливі та гальмуючі. Сприятливі включають такі:

I. В Україні існує все базове законодавство загального характеру, яке, загалом, робить можливим реалізацію інфраструктурних проектів з тривалим терміном окупності. Зокрема, законодавство України про інвестиційну діяльність передбачає наявність певних державних гарантій інвесторам щодо вкладених ними інвестицій; Закон України «Про відчуження земельних ділянок, інших об'єктів нерухомого майна, що на них розміщені, які перебувають у приватній власності, для суспільних потреб чи з мотивів суспільної необхідності» надає можливість розв'язати проблему з виділенням земельних ділянок під реалізацію проектів ДПП; Закон України «Про здійснення державних закупівель» регламентує правила проведення конкурсу з організації виконання проекту державно-приватного партнерства.

II. Прийняття державних програм розвитку інфраструктури України та їх артикуляція сприятиме зацікавленості потенційних інвесторів в здійсненні вкладень в економіку України, зокрема в об'єкти інфраструктури загального користування. Особливо тут слід відзначити Державну цільову програму підготовки та проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу, під реалізацію якої передбачені податкові пільги відповідно до Закону України «Про підготовку та проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу».

III. Оголошення урядом нових проектів розвитку інфраструктури на концесійній основі в галузях будівництва та розвитку автомобільних доріг, аеропортів, залізничних вокзалів у рамках підготовки та проведення чемпіонату Європи з футболу в 2012 році сприятиме підвищенню зацікавленості закордонних інвесторів у вкладанні коштів в об'єкти інфраструктури на території України.

IV. Прийняття в Україні законів «Про державно-приватне партнерство», «Про концесії», «Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг», «Про розподіл продукції» створило загальний правовий базис розвитку державно-приватного партнерства в Україні та зробило реальним реалізацію проектів, зокрема в сфері будівництва та утримання автомобільних доріг.

V. Започаткування практичної реалізації законодавства про співпрацю держави та приватного бізнесу в сфері розвитку інфраструктури загального користування та надання пов'язаних послуг. Йдеться про Концепцію розвитку державно-приватного партнерства у житлово-комунальному господарстві.

Окрім нашого аналізу правової ситуації, слід звернути увагу на оцінку правового регулювання ДПП в Україні закордонними експертами. Як зазначають експерти ЄБРД, існує солідний доробок щодо регулювання сектору концесій та співпраці державного і приватного секторів взагалі (закони України про концесії, про концесії на будівництво та експлуатацію автомо-

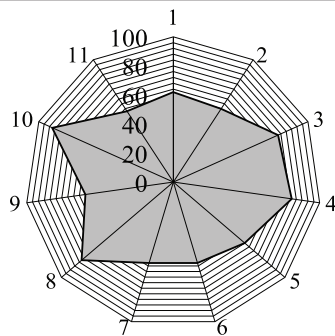
більних доріг, про державно-приватне партнерство). Однак у цій сфері існують проблеми, що потребують розв'язання. Сюди насамперед відноситься розробка та реалізація політики щодо належного виконання положень існуючого законодавства. Також, на думку фахівців, неадекватно врегульована проблема неплатоспроможності, включаючи процес реструктуризації, управління процесом банкрутства тощо. Низка реформ у сфері забезпечених угод привели до позитивних результатів, створюючи ринок з повністю сучасною операційною системою, однак тут існують проблеми, пов'язані із її гнучкістю відповідно розвитку ринку. Часткове узгодження зі стандартами ЄС у секторі телекомунікацій призвело до кращого функціонування ринку, тим не менше, потрібні подальші зміни, зокрема, стосовно конкуренції [1].

Важливою сферою, що впливає на розвиток державно-приватного партнерства в країні, є організація державних закупівель. Новий закон про здійснення державних закупівель, прийнятий у червні 2010 року, має допомогти підвищити ефективність капітальних витрат у державному секторі.

До цієї сфери також відноситься і закон, що встановлює незалежного регулятора комунальних послуг (Закон України «Про Національну комісію регулювання ринку комунальних послуг України»), підписаний Президентом у липні 2010 року.

Фахівці Європейського банку реконструкції і розвитку провели оцінку законодавства з державних закупівель. Для цілей оцінювання якості правової бази державних закупівель ключові принципи державних закупівель були розподілені на три загальні категорії (рис. 1): 1) гарантії цілісності; 2) інструменти ефективності; 3) інституційні та спонукальні заходи. Вони, своєю чергою, поділені на одинадцять індикаторів із узагальненою оцінкою, розраховуваною для кожної країни (від 0 до 100) та базованою на припущенні, що всі показники мають однаковий вплив на ефективність процесу державних поставок. Для кожної країни діаграма відображає якість та всесторонність національної регуляторної системи. Діаграма базується на законодавчому забезпеченні державних поставок та охоплює одинадцять індикаторів: відповідальність (1), інтегративність (2), прозорість (3), конкуренція (4), ефективність (5), економія (6), пропорційність (7), однорідність (8), стабільність (9), гнучкість (10) та здійсненість (11). Загальна оцінка розраховується для кожної країни на основі перевірки законодавства та інституцій. Оцінки щодо відповідності коливаються від «дуже висока» (понад 90%), «висока» (76–90%), «задовільна» (60–75%), «низька» (50–59%) до «дуже низька» (нижче 50%) [6].

Також дослідники виділяють таку низку положень, які мають містити в собі закони про концесії та які слід застосувати також і в українському законодавстві: визначення концепції та умов; прозорі правила проведення конкурсу; дозвіл на оцінку проектних пропозицій на основі чистої теперішньої вартості; гарантування національного режиму для закордонних інвесторів; гарантування компенсації у випадку експропріації; гарантування доступу закордонним інвесторам до міжнародних



Якість правової бази державних закупівель в Україні, %

Джерело: [6].

судів; загальні посилання на умови специфічних контрактів, що створює можливості до застосування гнучких підходів, залежно від особливостей видів економічної діяльності та контрактів; публічна відкритість концесійних угод [4, 5].

До інших положень концесійного закону слід віднести такі:

- Концепція «плати за вхідний квиток». Передбачається, що урядові витрати, пов'язані з рухом проекту від початкової концепції до стадії підписання, відшкодовуються концесіонером. Однак урешті-решт саме відшкодування відбувається за рахунок субсидій чи підвищення тарифів.
- Концепція періодичних незалежних оцінок концесійних активів, що здійснюються експертом, прийнятним для обох сторін та оплачуваним концесіонером.
- Зміни до концесійного договору. Міжнародна практика показує два основних підходи до цього питання: 1) не надавати спеціальних прав виконавцю щодо одноосібної зміни чи анулювання і, таким чином, здійснювати зміни за погодженням сторін; 2) надавати таке право уряду, однак із певними гарантіями концесіонеру.
- Угоди стосовно виділення земель, необхідних для розвитку інфраструктури чи надання публічних послуг. Відповідальність замовника може включати виділення відповідного місця для надання послуг, права доступу, вилучення та придбання земель, зобов'язання щодо довкілля тощо.
- Концепція здійснення повторних перемовин. Передбачає врегулювання проведення повторних переговорів, коли в цьому виникає необхідність. Концесійний закон має встановити чіткі механізми здійснення перегляду та впровадження змін до контракту, щоб мінімізувати можливі втрати та його анулювання. При цьому необхідно уникати так званого кон'юнктурного перегляду умов контракту, коли приватний оператор хоче його несправедливо покращити на свою користь, наприклад у тому випадку, коли ніхто інший не взяв участі в конкурсі на участь у проекті ДПП.
- Положення щодо використання міжнародного арбітражу. Більше стосується тих випадків, коли участь у конкурсах на реалізацію проекту ДПП беруть закордонні інвестори, які хочуть таким чином гарантувати власні інтереси.

- Присудження контрактів на основі так званого двоетапного підходу, згідно з яким якісні (наприклад, наявність попереднього досвіду, фінансова спроможність) та кількісні

вимоги оцінюються шляхом наявності чи відсутності (так / ні). Всі претенденти, які пройшли дану стадію, вважаються кваліфікованими і на другій стадії підпадають під оцінку їхніх фінансових пропозицій.

- Винятки до проведення конкурентного конкурсу. Зокрема, багато країн дозволяють використання однієї пропозиції у випадку, коли йдеться про дуже малі за сумою контракти, або у випадку надзвичайних ситуацій [2].

Тому проаналізуємо Закон України «Про концесії» на відповідність наведеним вище умовам, яким має відповідати концесійний закон (див. табл.). Із 16 вимог, що висувуються до Закону України «Про концесії», він відповідає тільки десятьма. Це передусім означає, що існує велика ймовірність того, що закон не працюватиме так, як від нього очікують його розробники. Найбільш ймовірним результатом цього стане небажання потенційних приватних інвесторів вкладати кошти в розвиток інфраструктури загального користування та надання пов'язаних послуг. Тому даний нормативно-правовий акт вимагає негайного доопрацювання, щоб відповідати загальноприйнятим вимогам.

З іншого боку, вся сукупність нормативно-правових актів, яка прямо чи непрямо пов'язана з реалізацією проектів державно-приватного партнерства, містить низку недоліків, що і робить неможливим практичну реалізацію її положень. До найбільш типових можна віднести:

1. Слабкий рівень дотримання законодавства та його стабільності в Україні взагалі, що автоматично означає високу ймовірність недотримання «правил гри» учасниками будь-яких цивільно-правових угод, а надто коли йдеться про вкладання великих сум інвестицій, до того ж з тривалим терміном відшкодування. Все це автоматично відносить нашу країну до високоризикових у сфері ведення бізнесу, що, зрозуміло, відштовхує потенційних інвесторів. Причин тут багато, а серед основних: 1) відсутність стійких правових традицій, що притаманне для бездержавної нації; 2) відсутність реальних механізмів дотримання права, насамперед розвиненої судової системи, яка б викликала довіру в закордонного інвестора; 3) високий рівень корупції серед державних службовців, зокрема відповідальних за здійснення державних закупівель, та відсутність реальних кроків держави в подоланні такого явища; 4) залежність дотримання законо-

Аналіз відповідності Закону України «Про концесії» основним вимогам до концесійного законодавства*

№ пп	Вимога до концесійного законодавства	Закон України «Про концесії»
1	Визначення концепції та умов	Розділ I. Загальні положення, статті 1–5
2	Прозорі правила проведення конкурсу	Розділ II. Проведення концесійного конкурсу, статті 6–8
3	Оцінка проектних пропозицій на основі чистої теперішньої вартості	Вимога відсутня
4	Гарантування національного режиму для закордонних інвесторів	В даному законі не зазначено. Натомість відображено в статті 7 «Правовий режим інвестиційної діяльності» Закону України «Про режим іноземного інвестування»
5	Гарантування компенсації у випадку експропріації	Згадується на рівні принципу статті 2 як державні гарантії капіталовкладень концесіонера. Однак реальний механізм відсутній. Натомість, держава надає гарантії тільки закордонним інвесторам згідно з Розділом 2 «Державні гарантії захисту іноземних інвестицій» Закону України «Про режим іноземного інвестування»
6	Гарантування доступу закордонним інвесторам до міжнародних судів	Стаття 16 «Розв'язання спорів, що виникають з концесійного договору»
7	Загальні посилання на умови специфічних контрактів	Розділ III «Концесійний договір»
8	Публічна відкритість концесійних угод	Вимога відсутня
9	Концепція «плати за вхідний квиток».	Вимога відсутня в законі
10	Концепція періодичних незалежних оцінок концесійних активів	Вимога відсутня в законі
11	Зміни до концесійного договору	Вимога передбачена в законі
12	Угоди стосовно виділення земель, необхідних для розвитку інфраструктури чи надання публічних послуг	Вимога передбачена в законі
13	Концепція здійснення повторних перемовин	Вимога відсутня в законі
14	Положення щодо використання міжнародного арбітражу	Вимога передбачена в законі
15	Присудження контрактів на основі так званого двоетапного підходу	Вимога відсутня в законі, проте передбачена і детально розглянута в Законі України «Про здійснення державних закупівель» (Розділ 5 «Процедура двоступеневих торгів»), однак для її застосування існують винятки
16.	Винятки до проведення конкурентного конкурсу	Вимога передбачена в законі

* Розроблено автором.

давства та його стабільності від політичної кон'юнктури в країні (політичної стабільності), та особлива вразливість у зв'язку з цим угод, пов'язаних з так званими соціально значущими сферами, насамперед комунальною.

II. Більшість нормативно-правових актів загального характеру, виходячи з того факту, що вони були видані ще до прийняття законів України «Про концесії» та «Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг», не мають жодного стосунку до державно-приватного партнерства, а відтак, не можуть принести реальної користі в справі розвитку такого виду співпраці та поширенню його в господарській практиці. Зокрема, в податковому законодавстві не передбачені пільги при здійсненні інвестицій у проекти ДПП, хоча саме там вони були б якраз найбільш доречними, оскільки в багатьох випадках мова йде про реалізацію інвестиційних проектів із великим терміном окупності. Винятком тут можуть бути Господарський кодекс України та нещодавно прийняті державні програми розвитку інфраструктурного розвитку, в яких передбачається використання державно-приватного партнерства як засобу їх реалізації.

III. Відсутність зв'язку між законодавством загального характеру та спеціалізованими нормативно-правовими актами внаслідок вищезначеної причини (тривалий часовий інтервал у їх прийнятті) спричиняє між ними певну суперечливість, що підвищує ступінь правових ризиків у провадженні

цієї діяльності. Проблема полягає в тому, що кожна сторона використовує ті закони, які їй у даний момент вигідні. Наприклад, у Законі України «Про оренду державного та комунального майна» в ст. 4 п. 2 зазначено, що не можуть бути об'єктом оренди автомобільні дороги, крім тих, що належать підприємствам до першого розгалуження їх за межами території цих підприємств, а це очевидно суперечить положенням Закону України «Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг». Зрозуміло, що така ситуація діє несприятливим чином на поширення такого виду співпраці між державою та приватним бізнесом.

IV. Відсутність нормативно врегульованого механізму надання державних гарантій, що робить цей процес непрозорим, а залучення інвестицій у вигляді кредитних ресурсів із-за кордону – високоризиковим, оскільки такі кошти можна отримати тільки під гарантії уряду.

V. Неадекватність розподілу повноважень щодо розвитку й утримання інфраструктурних об'єктів та ресурсів на втілення їх у життя. Виходячи зі специфіки організації державної влади в Україні, а надто її централізації, основна маса надходжень до державного бюджету у вигляді податків та інших обов'язкових платежів спочатку збирається в «центрі», після чого перерозподіляється між регіонами відповідно до їхніх потреб; «на місцях» для потреб розвитку регіонів майже нічого не залишається. В результаті цього виникає ситуація, коли у розпоря-

дженні центральних установ, відповідальних за розвиток інфраструктури, залишається більше коштів, ніж в органів місцевого самоврядування, також відповідальних за розвиток об'єктів інфраструктури, що знаходяться на їхньому балансі. Все це зменшує можливості останніх у питаннях розвитку та утримання інфраструктури та наданні пов'язаних послуг.

VI. Відсутність будь-яких податкових стимулів на провадження інвестиційної діяльності відповідно до щойно прийнятого Податкового кодексу України, окрім галузі електроенергетики та енергозбереження. Так, згідно зі ст. 154.8 вищезазначеного нормативно-правового акту: «Звільняється від оподаткування прибуток підприємств енергетичної галузі в межах витрат, передбачених інвестиційними програмами, схваленими Національною комісією регулювання електроенергетики України, на капітальні вкладення з будівництва (реконструкції, модернізації) міждержавних, магістральних та розподільчих (локальних) електричних мереж та/або сум, спрямованих на повернення кредитів, які використані для фінансування вищевказаних цілей». Пільги щодо оподаткування прибутку підприємств для інших видів інвестиційної діяльності не передбачені. Окрім того, єдиним видом діяльності, який стосується ДПП і для якого передбачено здійснення податкового регулювання, тут є оперативний та фінансовий лізинг, однак про застосування пільг не йдеться.

VII. Неузгодженість програм розвитку інфраструктури, які реалізуються центральними органами влади, в тому числі й у формі ДПП, з реальними потребами регіонів та окремих місцевостей. Через відсутність системного підходу щодо розвитку інфраструктури загального користування на загальнодержавному рівні цей процес носить спонтанний характер. Не є зрозумілими критерії, за якими обираються об'єкти інфраструктури, що мають бути побудовані чи реконструйовані; також тут не враховуються потреби регіонів, оскільки останні не залучаються до процесу розробки таких програм. У той же час для залучення інвестицій у регіони, де в них існує найбільша потреба, державі необхідно підняти їхній рівень інфраструктурного забезпечення. Такий непрозорий характер розробки програм розвитку інфраструктури відіграє негативну роль у залученні ресурсів потенційних інвесторів.

VIII. Обтяжлива та тривала процедура отримання ліцензій та дозволів, у тому числі і на будівництво. Існуючий порядок отримання дозволів та ліцензій є затратним у питаннях часу, часто складним у питаннях вимог та непрозорим. Усе це створює передумови для корупції та відвертає потенційних інвесторів від вкладання коштів.

IX. Відсутність посилань при реалізації інфраструктурних проектів державного значення на законодавство про державно-приватне партнерство. Так, за своїм змістом проект розвитку аеропорту Львова є нічим іншим, як концесійним проектом, створеним у формі спільного підприємства. Однак те, що у постанові Кабінету Міністрів України не йдеться про посилання на нормативно-правові акти з питань ДПП, дещо може дезорієнтувати потенційних інвесторів. Окрім того, у ви-

щезгаданій постанові всі питання взаємовідносин між державою та інвестором повністю не врегульовані, зокрема такі, як управління, розподіл ризиків та відповідальностей.

X. Прийняття Закону України «Про державно-приватне партнерство» хоч і слугувало свого роду сигналом потенційним інвесторам та компаніям, які спеціалізуються на реалізації проектів ДПП, про нові можливості реалізації інвестиційних проектів в Україні, в той же час надто загальний характер закону поставив більше запитань, ніж дав можливість отримати відповідей. Це, зокрема, питання розподілу відповідальностей, органів управління, фінансування проектів ДПП, визначення тарифів на послуги, визначення показників ефективності тощо. Також цей нормативно-правовий акт не запроваджує специфічних інструментів ДПП, не конкретизує тендерні процедури, не регламентує структуру угоди між державною та приватною сторонами та не враховує специфіку здійснення державно-приватного партнерства в різних видах економічної діяльності. До інших проблем можна віднести: неврегульованість проблеми розподілу ризиків між учасниками угоди державно-приватного партнерства; неврегульованість проблеми відшкодування витрат у випадку перегляду угод та зміни тарифів на послуги; механізм державних гарантій тільки згадується, а не деталізується в питаннях процедури отримання, масштабів, механізму дії тощо; не деталізовано механізм відшкодування збитків, понесених приватною стороною в ході реалізації угод ДПП, в ході дій або бездіяльності влади чи місцевого самоврядування; не передбачено податкових та інших пільг при реалізації великомасштабних інфраструктурних проектів із тривалим терміном окупності; недостатньо чітко висвітлено питання формування та функціонування уповноваженого органу виконавчої влади з питань державно-приватного партнерства; не регламентовано режим здійснення інвестування в процесі реалізації проектів ДПП. Питання, не розглянуті в даному законі, мають бути врегульовані положеннями згадуваних вище нормативно-правових актів чи шляхом прийняття нових. Проте навіть в існуючих законодавчих актах існують положення, що роблять їх суперечливими стосовно один до одного, а це, своєю чергою, унеможливує вирішення суперечностей в сфері регулювання ДПП.

XI. Інфраструктурні інвестиції приходять в Україну для участі в державно-приватному партнерстві з використанням різноманітних організаційних форм, як-от: лізинг, концесії, спільне підприємство, угоди про розподіл продукції. Дані форми ДПП регулюються різними законодавчими актами, які в свою чергу можуть вступати в суперечку як між собою, так і з Законом України «Про державно-приватне партнерство». Наприклад, у концесіях на розробку родовищ нафти і газу в Україні відносини між державою та приватним бізнесом фактично будуються на розподілі продукції. Все це призводить до ситуації, коли кожна зі сторін угоди трактує нормативно-правові акти на власний розсуд та застосовує ті з них, які найбільш їй вигідні на даний час.

XII. У Законі України «Про концесії на будівництво і експлуатацію автомобільних доріг» зазначено, що Кабінет Міністрів України визначає максимальний і мінімальний розмір плати за проїзд автомобільними дорогами, побудованими на умовах концесії, порядок розрахунку і надання дотацій, компенсацій, а також порядок розрахунку плати за експлуатаційну готовність автомобільної дороги. Однак залишається незрозумілим, чи урядом передбачається створити певну уніфіковану модель розрахунку даних виплат, чи вони визначатимуться в кожному випадку окремо, що певним чином стримуватиме інвесторів від вкладання коштів.

XIII. В Україні відсутній центральний уповноважений орган державного управління з питань державно-приватного партнерства, а також нормативно-правовий акт, який би регулював його діяльність. Для приватних інвесторів це означає відсутність інформації, з ким саме на державному рівні слід вирішувати питання, пов'язані з провадженням ДПП, що також вносить певний безлад у процес реалізації спільних проектів.

XIV. Існує потреба в законодавчих документах, які б врегульовували питання встановлення тарифів на послуги, вимірювання ефективності проектів ДПП, відображення таких операцій в бухгалтерському обліку та статистиці.

XV. Відсутні інституції розвитку державно-приватного партнерства, а також будь-які нормативні документи, які б регулювали порядок їх утворення, діяльності, взаємовідносин з учасниками проектів ДПП, а також повноваження в прийнятті рішень щодо започаткування таких проектів, їх моніторингу та контролі.

XVI. Відсутність законодавства (окрім концесійного в сфері будівництва та утримання автомобільних доріг), яке б регулювало застосування державно-приватного партнерства в різних видах економічної діяльності з урахуванням їхньої специфіки. Цим частково можна пояснити і застосування концесій саме в автодорожній сфері.

XVII. Брак інституцій фінансування проектів державно-приватного партнерства та нормативно-правових актів, що регламентують їхню діяльність. Такі інституції швидше б виконували роль своєрідних гарантів виконання зобов'язань держави в проектах співпраці держави та приватного бізнесу в питаннях розвитку інфраструктури та наданні пов'язаних послуг, слугували б додатковим стимулом залучення закордонного капіталу у розвиток інфраструктурного комплексу України.

Окрім покращення існуючих нормативно-правових актів існує об'єктивна необхідність у розробці та реалізації відповідної державної політики залучення приватного сектору в проекти створення, відновлення, експлуатації та утримання об'єктів інфраструктури і надання послуг.

Наші висновки підтверджуються результатами, надрукованими в Огляді правових показників (Legal Indicator Survey) 2006 року [7], що оцінював застосовуваність концесійних режимів на практиці. В цьому документі режим концесій в Україні був оцінений на середньому рівні ефективності. Особлива увага приділялася можливості відшкодування інве-

стицій після можливого розірвання концесійної угоди. На нашу думку, це один із найбільш стримуючих факторів розвитку концесій, що виразилося в бездіяльності концесійного закону в Україні, і, також підтверджується розірванням концесійної угоди №1, яка передбачала реалізацію проекту «Будівництво та експлуатація нової автомобільної дороги Львів – Краковець на умовах концесії».

Тому виходячи з вищенаведеного національні правові основи здійснення державно-приватного партнерства в країні повинні, зокрема, регламентувати:

- юридичні вимоги до учасників державно-приватного партнерства;
- принципи здійснення угод ДПП;
- моделі взаємовідносин держави та приватного сектору, включаючи питання розподілу ризиків, відповідальностей та повноважень між сторонами;
- законодавчо визначений орган влади з присудження та схвалення проектів ДПП;
- чітко визначені інфраструктурні галузі, де застосовуватиметься державно-приватне партнерство, та відповідні уповноважені структури;
- адміністративну координацію та послуги;
- процедуру та організацію відбору партнерів з приватного сектору;
- створення загальноприйнятних форм гарантій в активах проектів та певних гарантійних угод ДПП на користь кредиторів контрактів співпраці державного і приватного секторів;
- мінімальні вимоги до структури змісту угод державно-приватного партнерства;
- обов'язковий захист національних інтересів на випадок обтяжливих умов у контрактах ДПП, включаючи умови ексклюзивності, обтяжливий розподіл ризиків між сторонами та право одностороннього розірвання контракту;
- захист інвесторів від експропріації, негативних наслідків зміни законодавства та політичного втручання;
- гарантії прав та відшкодування витрат відповідно до контракту ДПП та документальних гарантій, включаючи вирішення спорів через міжнародно визнану арбітражну процедуру тощо (розроблено на основі [3]).

Висновки

Таким чином, проведений аналіз організаційно-правового середовища державно-приватного партнерства в Україні показав, що в основному закладено початки такої діяльності і розроблено базові нормативно-правові акти. Однак існує багато неузгоджених питань, вирішення яких є надважливим для впровадження механізму ДПП у практику господарювання.

Список використаних джерел

1. Commercial laws of Ukraine / An assessment by the EBRD. – 2011. – March [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ebrd.com/downloads/sector/legal/ukraine.pdf>.

2. Guasch J. L. Granting and Renegotiating Infrastructure Concessions. Doing it Right / J. L. Guasch. – Washington, D.C., 2004. – 194 p.

3. India. Building Capacities for Public Private Partnerships / June 2006 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/esa/coordination/Alliance/Ex-PPP%20in%20India.pdf>

4. Queiroz C. Launching Public Private Partnerships for Highways in Transition Economies / C. Queiroz [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/transport>.

5. Renaud P. Infrastructure opportunities in emerging markets / P. Renaud // Financier Worldwide. – 2009. – September [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.financierworldwide.com

6. Transition Report 2010: Recovery and Reform [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ebrd.com/downloads/research/transition/tr10.pdf>

7. 2006 Concession Legal Indicator Survey: Final Report [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.ebrd.com/downloads/legal/concessions/LIS_Report.pdf.

УДК 336:76

Ю.О. ЗАБОРОВЕЦЬ,
к.е.н., доцент, Полтавський національний технічний університет ім. Юрія Кондратюка

Проблемна заборгованість як складова кредитного портфелю комерційного банку

У статті розглядається сутність проблемних кредитів, досліджуються причини виникнення проблемних кредитів та здійснюється аналіз факторів, що сприяють їх виникненню.

Ключові слова: банківське кредитування, кредитний портфель, проблемний кредит, прострочений кредит, списання кредитів.

В статье рассматривается суть проблемных кредитов, исследуются причины возникновения проблемных кредитов и осуществляется анализ факторов, способствующих их возникновению.

Ключевые слова: банковское кредитование, кредитный портфель, проблемный кредит, просроченный кредит, списание кредитов.

The paper considers the nature of problem loans, we investigate the causes of bad loans and the analysis of the factors.

Keywords: bank lending, the loan portfolio of bad loans, overdue loans, write off loans.

Постановка проблеми. Управління кредитною діяльністю банку є одним з основних напрямів досліджень у банківських установах, адже кредитування завжди було й залишається пріоритетною економічною функцією банків. У зв'язку з цим слід відмітити, що значна проблемна заборгованість у кредитному портфелі банків може призвести не тільки до фінансових втрат, а й до погіршення іміджу тих банків, для яких проблема повернення прострочених кредитів є найгострішою. Адже для таких банків підвищується ризик ліквідності через реальну загрозу масового вилучення коштів вкладниками з банківських рахунків. Усе це дає підстави стверджувати, що зниження проблемної позикової заборгованості банків і попередження досліджень і публікацій. Вивчення

економічної літератури свідчить, що кредитна діяльність комерційних банків традиційно перебуває у центрі уваги економістів і залишається на сьогодні чи не найбільш дослідженим розділом банківської справи.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значний внесок у розробку питань кредитування комерційними банками зробили сучасні економісти Заходу: Кристофер Ф. Блюмфілд, В. Лексис, Д. Мак Нотон, Е. Рід, С.П. Роуз, Дж.Ф. Сінкі. Дослідженню теорії і практики організації кредитних відносин за умов наближення до міжнародних стандартів банківського кредитування сприяють праці вітчизняних вчених-економістів В.Л. Андрущенка, О.В. Васюренка, Я.В. Грудзевича, І.С. Гуцала, О.В. Дзюблюка, О.Т. Євтуха, Б.С. Івасіва, Т.Т. Ковальчука, В.Д. Лагутіна, І.М. Лазепка, Б.Л. Луціва, М.І. Мируна, В.І. Міщенко, А.М. Мороза, О.В. Пернарівського, Л.О. Примостки, М.Ф. Пуховкіної, М.І. Савлука. Серед російських вчених слід назвати праці І.Т. Балабанова, Ю.І. Коробова, В.І. Колесникова, О.І. Лаврушина, А.І. Ольшаного, Г.С. Панової, В.В. Кисельова, В.М. Усоскіна, В.А. Челнокова та інших.

Мета статті. Банківське кредитування в Україні потребує подальших наукових теоретичних досліджень і практичних розробок з питань удосконалення управління проблемними кредитами комерційних банків для забезпечення стабільного функціонування банківської системи України.

Виклад основного матеріалу. Одним із найсуттєвіших ризиків для банків є кредитний. Він реалізується у вигляді дефолту або відмови позичальника від виконання своїх зобов'язань, що відображається у простроченні погашення суми основного боргу або відсотків за кредитом, а також не поверненні кредиту. Поява проблемних кредитів як наслідок реалізації кредитного ризику відбувається незалежно від зовнішніх економічних умов та за умов нестабільної економіки банківські інститути надають все більшого значення

управлінню проблемною заборгованістю з метою мінімізації ризиків дефолту.

У документах Міжнародного валютного фонду зазначається, що проблемним кредитом є зобов'язання, повне погашення якого є сумнівним унаслідок неадекватного фінансового стану позичальника чи забезпечення за даним зобов'язанням, і прострочення сплати основного боргу та/або відсотків за яким перевищує 90 днів [2]. На думку Тімоті У. Коха, кредити вважаються проблемними, якщо вони не погашаються відповідно до умов первинної угоди або інших прийнятих способів [3]. Ч. Войфел вважає, що це кредит, для погашення якого відповідно до умов договору у позичальника немає фінансових можливостей.

На противагу вищезазначеним визначенням ряд вітчизняних авторів притримуються одного погляду щодо даного поняття. На їхню думку, проблемний кредит – це кредит, за яким своєчасно не проведені один чи кілька платежів, значно знизилася ринкова вартість забезпечення, виникли обставини, які дають змогу банку мати сумнів щодо повернення кредиту [4]. Взагалі в економічній літературі найчастіше під проблемними кредитами розуміють такі кредити, за якими своєчасно не проведені один чи кілька платежів, значно знизилась ринкова вартість забезпечення, виникли обставини, за яких банк матиме сумнів щодо повернення позики [5]. Тому, щоб такого не допустити, банківська установа має постійно здійснювати контроль за виконанням позичальниками умов кредитного договору, цільовим використанням кредиту, своєчасним і повним його погашенням і сплатою процентів за ним. Водночас, як свідчить досвід кредитної діяльності банків, за час реалізації кредитного договору можуть виникнути різні обставини, які негативно впливають на своєчасність погашення кредитної заборгованості з боку позичальників. Сукупність таких обставин може мати як об'єктивний, так і суб'єктивний характер.

У більшості випадків проблемні кредити не виникають раптово. Тому першочерговими завданнями для банків є визначення сигналів, які свідчать про виникнення можливих проблем із погашенням заборгованості за кредитом з боку позичальника. Причини виникнення труднощів у погашенні позик можуть бути пов'язані з діями банку, роботою підприємства та факторами, що не залежать від учасників кредитної угоди.

Також необхідно відзначити, що стрімке розширення кредитування приховувало в собі значні загрози, які за перших же коливань на фінансовому ринку негативно вплинули на діяльність та фінансову стабільність вітчизняних комерційних банків, а саме:

- значне підвищення рівня кредитного ризику через низку чинників, наприклад неможливість адекватно оцінити кредитоспроможність позичальників у зв'язку з наявністю прихованих або тіньових доходів тощо;
- кредитування фізичних осіб поступово стало тяжіти до довгострокового характеру. Це пояснюється тим, що джерелом повернення кредиту й відсотків за ним є не прибуток, а

заробітна плата, яка для переважної більшості населення різко зменшилася стосовно реального зростання цін, а деяка частка клієнтів через безробіття взагалі залишилася неплатоспроможною. У результаті фізичні особи стали неспроможними повернути кредит у встановлені договорами строки;

– неспроможність банків гнучко та оперативно реагувати на зміни у зовнішньому середовищі через причини жорсткого планового характеру роботи більшості з них, наприклад доведення до всіх структурних підрозділів завищених показників нарощування активних операцій, що зумовлює зростання ризиків при досягненні запланованих критеріїв;

– коливання курсу іноземних валют стосовно національної валюти з урахуванням факту, що основна частка довгострокових кредитів надається у вільноконвертованій валюті, а доходи фізичних осіб відбуваються у гривнях, це призвело до катастрофічного ризику неповернення кредитів, виданих в іноземній валюті;

– проблеми, пов'язані з некваліфікованими діями управлінського персоналу банків, їх нездатністю до прогнозування діяльності та організації управління за кризових умов.

Для іноземних банків прийнятними вважаються такі значення показників: питома вага списаних кредитів у загальному обсязі виданих – 0,25–0,75%; питома вага прострочених кредитів (понад 90 днів) у загальному обсязі виданих – 0,5–3%. Якщо останній показник сягає рівня 7%, станом вище банку оцінюється як кризове. Здебільшого це зумовлено тим, що кредити було надано слабзорозвинутим країнам або країнам, що розвиваються. Для вітчизняної банківської системи значення аналогічних показників коливаються в широкому діапазоні: від 2 до 50%. Завдання менеджменту полягає в мінімізації збитків за проблемними кредитами за допомогою відповідних методів управління.

Велика кількість проблемних кредитів у кредитному портфелі банку може призвести до його банкрутства. Тому для запобігання цьому процесові банки повинні формувати резерви для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями. Проте такі значні відрахування в резерви спричиняють збільшення витрат банку, що, своєю чергою, може зумовити отримання банком збитків.

Окрім того, оскільки в Україні більш як половина всіх наданих кредитів деномінована в іноземній валюті, як позичальники, так і комерційні банки стали надзвичайно вразливими до валютних ризиків. Таке поєднання зростаючих ризиків у банківському секторі викликало занепокоєння щодо можливої неплатоспроможності банків, що, своєю чергою, підірвало довіру громадськості до банківської системи та спричинило масовий відтік депозитів, що ще більше ускладнило рефінансування зовнішнього короткострокового боргу та різко призупинило кредитну активність банків.

Проблеми з фінансуванням у банківському секторі та непослідовна монетарна політика призвели до скорочення банківського кредитування. Українські банки були не в змозі запозичувати на зовнішніх ринках у попередніх обсягах. У

той же час зростання негативно класифікованих кредитів та значний відтік депозитів зумовили хронічний дефіцит ліквідності та перехід до консервативніших підходів до банківського кредитування. Тим часом значні валютні інтервенції, які зменшили надходження гривні, та посилення резервних вимог ще більше скоротили обсяг коштів, доступних для роздрібного кредитування.

Наданий позичальнику кредит відразу неproblemний, він стає таким при неправильному контролі. Хоча в більшості випадків проблемні кредити не виникають несподівано. Розрізняють багато сигналів, які свідчать про погіршення фінансового стану позичальника та виникнення проблем зі своєчасною сплатою або й взагалі несплатою тіла кредиту та відсотків за ним.

У банківських закладах виділяють чотири групи неплатників. До перших двох відносяться ті, хто забув про свої зобов'язання або тимчасово не може їх виконувати через погіршення фінансового стану. Працювати з такими позичальниками найпростіше. Їм досить нагадування або короткого роз'яснення про наслідки невчасних розрахунків. Проблемною категорією є позичальники, котрі сподіваються, що банки про них забудуть або неплатіж зійде їм з рук. Частіше всього такі позичальники не знають про відповідальність за прострочені борги, загубили або пошкодили придбані в кредит товари або недооцінили вартість кредиту. Як правило, боржники цієї групи відмовляються вносити платежі за кредитом у середині терміну погашення. При залученні до роботи операторів по збору боргів 80% таких кредитів швидко повертається. Найбільша проблемна категорія – це шахраї. Шахрайство зі споживчими кредитами зростає через те, що банки не обмінюються базами даних про позичальників. З «молодими» (до трьох місяців) простроченими кредитами банки віддають перевагу працювати самі, «середні» (від трьох місяців до півтора року) іноді віддають на відкуп колекторам, і тільки заборгованість, що прострочена більше за півтора року, найчастіше продається колекторським агентствам.

Управління проблемними кредитами має на меті мінімізувати втрати за кредитними операціями за допомогою розробки та реалізації відповідних заходів, спрямованих на захист інтересів банку.

Завдання кваліфікаційної роботи з проблемними активами перетворилася для вітчизняних кредитних установ в дуже актуальне, а в деяких випадках – в першочергове завдання. Напрямами роботи банку щодо зниження рівня проблемних активів і запобігання їх виникненню є: теоретичний, що пов'язаний з аналізом сформульованої проблеми, та прикладний, завданням якого є створення умов для реалізації намічених програм по роботі з проблемними активами.

Методи управління проблемними кредитами можна поділити на такі, що спрямовані на розробку спільного з позичальником плану заходів щодо погашення заборгованості за кредитом, та такі, що спрямовані на погашення заборгованості в результаті проведення претензійно-позовної роботи.

На сьогодні сформувалися чотири типові схеми погашення проблемної і простроченої заборгованості [5].

Прострочена заборгованість за кредитом погашається одноразово без додаткового кредитування і переведення позичкової заборгованості на третю особу, але з використанням дебіторської заборгованості третіх осіб позичальнику банку.

Сума простроченої заборгованості за кредитом погашається позичальником коштами, отриманими за реалізовану продукцію від кредитоспроможної зацікавленої третьою особою, що одержує, своєю чергою, кредит у банку.

Прострочена заборгованість за кредитом перетворюється в термінову позичкову або дебіторську заборгованість шляхом переведення боргу на юридичну особу, діяльність якої контролюється банком. При цьому зазначена юридична особа одержує деяке майно позичальника, експлуатуючи яке можна отримати кошти, достатні для погашення позичкової заборгованості.

Банк видає кредит юридичній особі, діяльність якої контролюється. Вона фінансує позичальника з метою завершення виробничого циклу. Кошти від реалізації готової продукції направляються на погашення як простроченої заборгованості позичальника, так і кредиту, виданого підконтрольній юридичній особі.

Серйозною проблемою комерційних банків є відсутність застосовних на практиці інструментів прогнозування і планування величини показника питомої ваги простроченої позичкової заборгованості як у короткостроковому, так і в довгостроковому періодах.

При наявності достатньої кількості кредитних історій до речним є застосування статистичних методів для побудови прогнозних моделей. При обмеженій кількості кредитів адекватним є використання експертних методів. Досить часто статистичні методи використовуються разом з експертними. Наприклад, маючи базу з декількох тисяч кредитів для оцінки ймовірності дефолтів, можемо використовувати логістичну регресію. В моделі можуть брати участь будь-які характеристики, що задовольняють умови аналізу. Один із варіантів аналізу характеристик описує Naeem Siddiqi [7].

Протягом останніх років у галузі споживчого кредитування відбулося значне зростання використання скорингових технологій з метою стягнення простроченої заборгованості (колекторський скоринг) [6]. Колекторський скоринг застосовується для різних цілей: від роботи з позичальниками, що заходяться на ранніх стадіях перевищення ліміту або що мають невелику прострочену заборгованість, до стратегій залучення сторонніх організацій щодо стягнення безнадійної заборгованості.

Існують дві основні передумови використання скорингових стратегій для стягнення простроченої заборгованості. Перша полягає в тому, що інформація про стан рахунку на даний момент разом із даними про манеру поведінки за минулі періоди часу може бути використана для прогнозування вірогідності дефолту в майбутньому. Друга полягає в тому,

що при точному прогнозі стану позичальника можна реалізувати підходи, що дозволяють скоректувати поведінку принаймні деякої частини клієнтів.

Діяльність банків та всієї банківської системи в цілому показує, що, незалежно від типу кредитної політики, якості кредитного портфеля, методик, які застосовуються при оцінці кредитоспроможності позичальника та управління кредитним ризиком, усі банки тією чи іншою мірою стикаються з проблемами неповернення кредитів. Усе це, своєю чергою, призводить до виникнення проблемної заборгованості за наданими кредитами або ж перетворення звичайних кредитів у проблемні.

Висновки

Отже, враховуючи вищезазначене, можна зробити висновки, що проблемними є кредити, щодо яких у банку є сумнів у поверненні позичальником основної суми заборгованості або відсотків. Проблемні кредити тісно пов'язані з кредитним ризиком банку і сприяють підвищенню його рівня.

Основними причинами виникнення проблемної заборгованості в банках України стали: вплив фінансової кризи, помилки в кредитній політиці самих банків, недисциплінованість позичальників.

Таким чином, наявність проблемних кредитів у портфелі банку вимагає проведення комплексу заходів організаційного

та адміністративно-правового характеру щодо повернення кредитних коштів з метою усунення можливих збитків банку.

Список використаних джерел

1. Siddiqi N. Credit Risk Scorecards. Developing and Implementing Intelligent Credit Scoring. Siddiqi N. // Wiley and Sons, New York, 2005. – 196 p.
2. Мейз Э. Руководство по кредитному скорингу / Под ред. Элизабет Мейз. Перевод с англ. И.М. Тикота – Минск: Гревцов Паблшер, 2008. – 464 с.
3. Слобода Л. Напрями вдосконалення роботи банків України з проблемними активами в посткризовий період / Л. Слобода, Н. Дунас. – Вісник НБУ. – №4/2011. – С. 46–51.
4. Дзюблук О.В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного фінансування кредитної системи [Електрон. ресурс] / О.В. Дзюблук, Р.В. Михайлюк. – Режим доступу: <http://www.library.tane.edu.ua>
5. Бідюк П. Моделі оцінки ризиків кредитування фізичних осіб / П. Бідюк, Е. Матрос // Кібернетика та обчислювальна техніка. – 2007. – №153. – С. 87–95.
6. Кльоба В. Напрями удосконалення діяльності ситуаційного центру управління проблемною заборгованістю за кредитними операціями банку / В.Л. Кльоба // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – №19. – С. 169–176.
7. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org>

В.В. ГЕРАСИМЕНКО,
к.е.н., Департамент контролю, методології та ліцензування валютних операцій Національного банку України,
С.Б. ЄГОРИЧЕВА,
д.е.н., доцент, Полтавський університет економіки і торгівлі

Повноваження і узгодженість дій центральної влади у сфері валютного контролю: економіко-правовий аспект

У статті розглядається питання взаємодії центральних органів державної влади між собою та з агентами валютного контролю при здійсненні валютного контролю за діяльністю учасників зовнішньоекономічної діяльності; визначені недоліки та проблеми в організації валютного контролю за діяльністю учасників зовнішньоекономічних відносин та надані пропозиції щодо їх усунення.

Ключові слова: валютний контроль, державний контроль за зовнішньоекономічними операціями, державний контроль за здійсненням валютної дисципліни, експорт, імпорт.

В статье рассматривается вопрос взаимодействия центральных органов государственной власти между собой и с агентами валютного контроля при осуществлении валютного контроля за деятельностью участников

внешнеэкономической деятельности; выявлены недостатки и проблемы в организации валютного контроля за деятельностью участников внешнеэкономических отношений и представлены предложения по их устранению.

Ключевые слова: валютный контроль, государственный контроль за внешнеэкономическими операциями, государственный контроль за соблюдением валютной дисциплины, экспорт, импорт.

The article discusses the interaction of the central state organs between themselves and with agents in the implementation of exchange controls over of foreign economic activity; identified weaknesses and problems in the organization of exchange controls over activities of foreign economic relations and presents proposals to address them.

Keywords: *foreign exchange control, state control over of foreign economic activity, government assistance of foreign exchange discipline, export, import.*

Постановка проблеми. Глобалізація торгівлі, якою характеризується сучасний період розвитку світового господарства, спонукає національні виробництва товарів, робіт, послуг функціонувати в умовах єдиного економічного простору. Особлива роль при цьому належить контролю за валютними операціями, які є основою при здійсненні розрахунків у міжнародній торгівлі. Підтвердженням цього є визначення в прийнятій в 1977 році IX Конгресом Міжнародної організації вищих контрольних органів (ІНТОСАІ) «Лімській декларації керуючих принципів контролю» мети контролю як «виявлення відхилень від прийнятих стандартів та порушень принципів, законності, ефективності та економії витрачання матеріальних ресурсів на можливо більш ранній стадії з тим, щоб мати можливість прийняти коригуючі заходи, в окремих випадках, притягнути винних до відповідальності, отримати компенсацію за заподіяну шкоду або здійснити заходи щодо запобігання або скорочення таких порушень у майбутньому» [1]. А відтак, здійснення контролю за дотриманням валютної дисципліни учасниками зовнішньоекономічної діяльності має визначне значення як у розвитку міжнародного економічного співробітництва, так і в забезпеченні ефективної валютної політики кожної окремої держави – учасника таких відносин.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання валютного контролю знаходяться у полі зору таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як М.В. Григорщук [2], В.П. Богун [3], Г.О. Андрощук, В.М. Алексєєв, О.В. Безух [4], Д.П. Скачко [5], Л.А. Швайка [6], О.М. Козиріна [7], Л.А. Московкіна [8], О.С. Федченко [9] та інших.

Проте, незважаючи на наявні наукові здобутки вчених щодо поліпшення валютного контролю, недостатньо висвітленими в економічній літературі залишаються питання узгодженості дій різних державних органів щодо забезпечення контро-

лю за дотримання суб'єктами господарської діяльності валютного законодавства при здійсненні експортних і імпорتنих операцій. Недоліки і невирішеність проблем у цій сфері організації валютного контролю призводять до погіршення стану валютної дисципліни суб'єктів зовнішньоекономічних відносин і негативно позначаються на його ефективності, стані платіжного балансу та валютного ринку країни.

Метою статті є визначення проблем і розробка рекомендацій щодо удосконалення в Україні взаємовідносин між уповноваженими органами при здійсненні валютного контролю за діяльністю учасників зовнішньоекономічних відносин.

Виклад основного матеріалу. Державними органами влади, що здійснюють валютний контроль, є уповноважені органи валютного контролю та агенти валютного контролю.

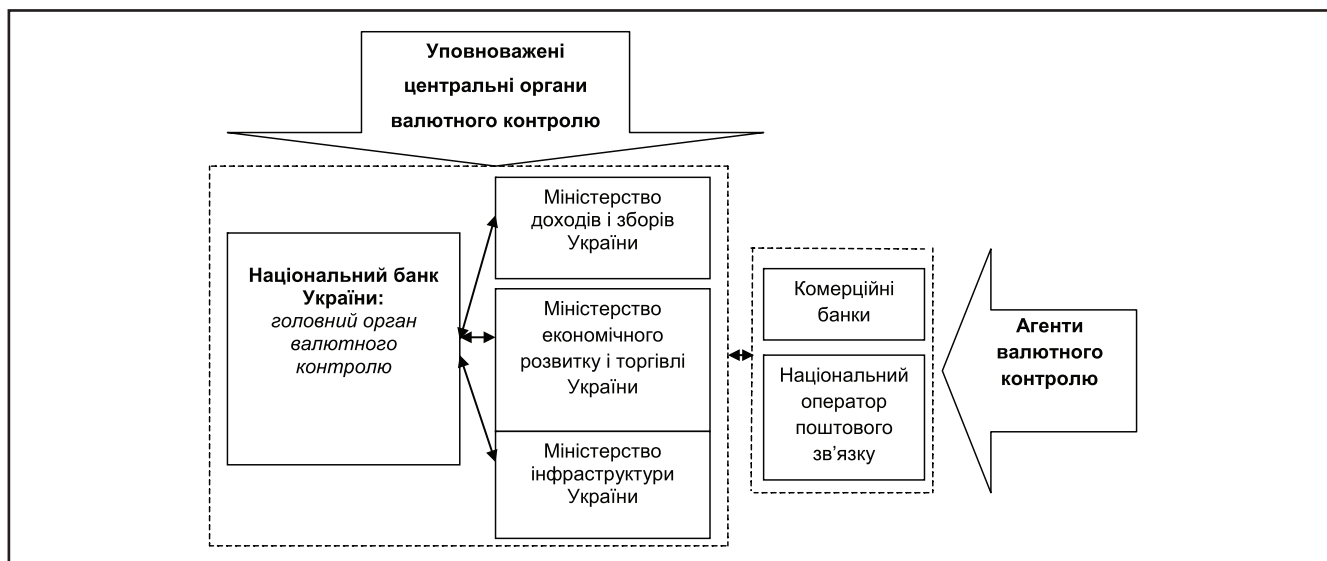
В Україні наразі органами валютного контролю є Національний банк України, Міністерство доходів і зборів, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, Міністерство інфраструктури України, а агентами валютного контролю виступають уповноважені банки, фінансові установи та національний оператор поштового зв'язку, які одержали від Національного банку України генеральні ліцензії на здійснення валютних операцій [10; 11] (див. рис.).

Серед зазначених центральних органів виконавчої влади, як визначено ст. 13 Декрету Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю», головним органом валютного контролю є Національний банк України, який:

а) здійснює контроль за виконанням правил регулювання валютних операцій на території України з усіх питань, не віднесених Декретом до компетенції інших державних органів;

б) забезпечує виконання уповноваженими банками функцій щодо здійснення валютного контролю згідно з Декретом та іншими актами валютного законодавства України.

Функція Міністерства доходів і зборів України [12] (далі – Міндоходів) у сфері валютного контролю полягає в здійсненні



Склад та взаємодія в Україні уповноважених центральних органів та агентів валютного контролю

Складено авторами.

фінансового контролю за валютними операціями, що проводяться резидентами і нерезидентами на території України [10].

Крім того, на Міндоходів покладено:

а) забезпечення формування та реалізація державної політики у сфері контролю за своєчасністю здійснення розрахунків в іноземній валюті в установлений законом строк, дотриманням порядку проведення готівкових розрахунків за товари (послуги), а також за наявністю ліцензій на провадження видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню відповідно до закону, торгових патентів;

б) організацію проведення перевірок щодо дотримання встановлених законом строків здійснення розрахунків в іноземній валюті, готівкових розрахунків, наявності ліцензій та контроль за дотриманням правил переміщення валютних цінностей через митний кордон України [12].

Отже, Міндоходів у частині забезпечення дотримання учасниками ЗЕД валютної дисципліни здійснює контроль за повнотою і своєчасністю надходження виручки за експортними операціями та обґрунтованістю здійснення поставок товарів (робіт, послуг) в Україну при їх імпорті.

Для реалізації цих повноважень Міндоходів від уповноважених банків отримує інформацію [14] щодо:

1) відсутності інформації про експортну операцію в реєстрах митних декларацій (стосується лише експорту резидентом продукції, на яку відповідно до чинного законодавства України оформляється митна декларація);

2) змін умов договору, що перебуває в банку на контролі, внаслідок дії яких виконання нерезидентом зобов'язань за експортною операцією повністю або частково здійснюється шляхом поставки товару;

3) не оформлення резидентом акту (або іншого документу), що засвідчує отримання резидентом передплатених періодичних видань;

4) поставки продукції за імпортним договором резидента без її ввезення на митну територію України при неподанні необхідних документів;

5) клієнта банку, який не подав документи, що є необхідними для з'ясування банком стану розрахунків за експортною, імпортною операціями цього клієнта;

6) незавершені експортні, імпортні операції резидента, рахунок якого в банку закривається при одночасному переході його на обслуговування в інший банк, або клієнта банку при закритті його рахунку;

7) фактів зняття з контролю операції резидента на підставі документів про припинення зобов'язань за операцією шляхом зарахування зустрічних однорідних вимог за договорами;

8) виявлених у звітному місяці фактів порушень в разі не надходження в законодавчо встановлені строки (або строки, визначені в висновках) виручки, товарів. У наступному звітному місяці інформація про ці порушення вже не надається. При цьому банк не надає податковому органу вищезазначену інформацію, якщо резидент подав банку документ, який засвідчує прийняття судом рішення про задоволення

позову резидента щодо стягнення з нерезидента заборгованості, що виникла внаслідок недотримання останнім строків, установлених договором.

Від Національного банку України Міндоходів отримує інформацію, що стосується:

1) порушень резидентами встановлених законодавством термінів розрахунків в іноземній валюті під час здійснення експортних операцій та термінів надходження продукції за імпортними операціями після здійснення платежів;

2) переліку уповноважених банків, яким надано право здійснювати операції з іноземною валютою із зазначенням назви, адреси, коду ЄДРПОУ [15].

Таким чином, наявність таких інформаційних зв'язків забезпечує тісну взаємодію уповноважених на здійснення валютного контролю центральних органів державної влади між собою та з агентами валютного контролю.

Функція Міністерства інфраструктури України (далі – Мінінфраструктури) у сфері валютного контролю полягає в здійсненні контролю за додержанням правил поштових переказів та пересиланням валютних цінностей через митний кордон України [10]. У той же час це міністерство і НБУ не взаємодіють щодо обміну інформацією за зовнішньоекономічними операціями суб'єктів господарської діяльності.

У той же час, як свідчить практика і передбачено діючими нормативно-правовими актами, НБУ та Міндоходів відносно суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, отримує від комерційних банків без запиту¹ та без рішення суду тільки ту інформацію, що не є банківською таємницею.

У цьому зв'язку слід враховувати те, що згідно зі ст. 60 Закону України «Про банки і банківську діяльність» банківською таємницею є така інформація:

1) щодо діяльності та фінансового стану клієнта, яка стала відомою банку у процесі обслуговування клієнта та взаємовідносин з ним чи третім особам при наданні послуг банку, і є банківською таємницею;

2) відомості про банківські рахунки клієнтів, у тому числі кореспондентські рахунки банків у НБУ;

3) про операції, які були проведені на користь чи за дорученням клієнта, здійснені ним угоди;

4) про фінансово-економічний стан клієнтів;

5) щодо системи охорони банку та клієнтів;

6) про організаційно-правову структуру юридичної особи – клієнта, її керівників, напрями діяльності;

6) відомості стосовно комерційної діяльності клієнтів чи комерційної таємниці, будь-якого проекту, винаходів, зразків продукції та інша комерційна інформація;

7) щодо звітності по окремому банку;

¹ НБУ отримує від комерційних банків інформацію за формою та в порядку, визначеному в Правилах організації статистичної звітності, що подається до Національного банку України. Така інформація, зокрема містить дані про резидентів – суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, які перевищили встановлені законодавством строки розрахунків за експортними, імпортними операціями; рух коштів на рахунках іноземних банків, відкритих в уповноважених банках України.

8) коди, що використовуються банками для захисту інформації;

9) про банки чи клієнтів, що збирається під час проведення банківського нагляду;

10) про банки чи клієнтів, що отримана НБУ відповідно до міжнародного договору або за принципом взаємності від органу банківського нагляду іншої держави для використання з метою банківського нагляду або запобігання легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, чи фінансуванню тероризму.

У той же час вищезазначений перелік інформації, що є банківською таємницею, не поширюється на інформацію, яка підлягає опублікуванню.

Слід також враховувати, що в чинному законодавстві України (ст. 62 Закону України «Про банки і банківську діяльність») визначені випадки та порядок розкриття комерційними банками банківської таємниці Національному банку України та Міндоходів.

Так, за письмовою вимогою, зміст якої не суперечить діючому законодавству, НБУ надає Міндоходів інформацію, яка є банківською таємницею і стосується наявності банківських рахунків юридичних та фізичних осіб. Інша інформація, що містить банківську таємницю, розкривається НБУ відповідним структурним підрозділом Міндоходів тільки за рішенням суду в порядку, зазначеному в ст. 62 Закону України «Про банки і банківську діяльність».

Разом із тим Міндоходів має право одержувати від платників податків, а також від НБУ, банків та інших фінустанов довідки та/або копії документів про наявність банківських рахунків, а на підставі рішення суду – інформацію про обсяг та обіг коштів на рахунках, у тому числі про ненадходження в установлені строки валютної виручки від суб'єктів господарювання.

Як свідчить практика, не виключенням є випадки, коли вищезазначена норма розглядається окремими уповноваженими банкам як підстава для того, щоб інформувати Міндоходів про експортні, імпорتنі операції своїх клієнтів – учасників ЗЕД лише на підставі судових рішень. Проте такі дії з боку уповноважених комерційних банків:

- по-перше, є порушенням п. 5 Інструкції НБУ «Про порядок здійснення контролю за експортними, імпортними операціями» від 24.03.99 № 136;

- по-друге, в цій ситуації НБУ не має можливості своєчасно виявляти такі порушення і застосовує санкції до банків – порушників у розмірах, визначених Положенням НБУ про валютний контроль від 08.02.2000 № 49, тільки за результатами планових (позапланових) перевірок комерційного банку та які полягають в штрафних, розмір яких (в залежності від характеру порушень) встановлюється у розмірах з базою розрахунку від неоподатковуваних мінімумів доходів громадян;

- по-третє, ускладнюється можливість здійснення Міндоходів оперативного валютного контролю за дотриманням строків розрахунків підприємств – учасників ЗЕД.

Як наслідок, послаблюється валютна дисципліна суб'єктів зовнішньоекономічних відносин, знижується ефективність валютного контролю в країні, бюджет недоотримує доходів і погіршується стан платіжного балансу країни.

Враховуючи це, вкрай важливим є подальше удосконалення системи взаємодії центральних органів валютного контролю і комерційних банків як його агентів щодо своєчасності і повноти розкриття інформації про стан розрахунків за експортними і імпортними операціями учасників ЗЕД. Проте в економічній літературі цій проблемі не приділено достатньої уваги.

Вважаємо, що вирішення зазначених проблем може бути забезпечено шляхом внесення Кабінетом Міністрів України за поданням Міндоходів на розгляд парламенту змін до законодавчих актів України, відповідно до яких за цим міністерством було б закріплено право на отримання від банків України і НБУ інформації:

- а) без рішення суду – щодо обсягів й обігу коштів на рахунках суб'єктів господарювання, в тому числі про порушення строків розрахунків за експортними та імпортними операціями;

- б) про факти порушень резидентами – суб'єктами ЗЕД законодавчо встановлених строків розрахунків за експортними, імпортними операціями.

Висновки

Отже, підсумовуючи результати проведених досліджень, слід зазначити, що організація валютного контролю за здійсненням експортних і імпорتنих операцій підприємницькими структурами значною мірою визначає ефективність зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання, впливає на дотримання ними валютної дисципліни, позначається на стані торгового і платіжного балансу країни, попиті та пропозиції валюти на внутрішньому валютному ринку країни. Це обумовлює необхідність подальшого розвитку валютного контролю за зовнішньоекономічною діяльністю підприємств – учасників ЗЕД на основі удосконалення інформаційної взаємодії Національного банку України, Міністерства доходів і зборів України, Міністерства економічного розвитку та торгівлі України й комерційних банків.

Список використаних джерел

1. Лимская декларация руководящих принципов контроля (Принята IX Конгрессом Международной организации высших контрольных органов (ИНТОСАИ) в 1977 году) [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/604_001
2. Григорщук М.В. Нормативно-правове регулювання протидії злочинності у сфері зовнішньоекономічної діяльності та напрямки її оптимізації / М.В. Григорщук. – Проблеми правознавства та правоохоронної діяльності. – 2009. – №3. – С. 99–106.
3. Богун В.П. Правове регулювання розрахунків в іноземній валюті у зовнішньоекономічних відносинах: дис. к.ю.н.: 12.00.04 / В.П. Богун. – ІЕПД НАН України. – Донецьк. – 2001. – 195 с.
4. Актуальні проблеми правового регулювання розвитку підприємницької діяльності в Україні: Монографія / [Андрощук Г.О., Алексеев

В.М., Безух О.В. та ін.] За ред. члена-кореспондента АПрН України, д.ю.н. Н.М. Мироненко. – Київ – Тернопіль: Підручники і посібники. – 368 с.

5. Скачко Д.П. Призначення спеціальних санкцій за ст. 37 Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» у механізмі впливу держави на систему господарювання / Д.П. Скачко. – Митна справа. – 2009. – №5 (65). – С. 25–30.

6. Швайка Л.А. Державне регулювання економіки: навчальний посібник / Л.А. Швайка. – К.: Знання, 2006. – 435 с.

7. Козырин А.Н. Валютный контроль внешнеторговой деятельности / А.Н. Козырин. – М.: Юридический справочник, 1998. – 157 с.

8. Московкина Л.А. Валютное регулирование и валютный контроль: перспективы развития // Банковские услуги. – 2000. – №5. – С. 12.

9. Федченко О.С. Вопросы взаимодействия внешнеэкономической и валютной политики государства // Финансовое право. – 2008. – №6.

10. Декрет Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» від 19.02.93 №15–93.

11. Положення про валютний контроль затверджене постановою Правління Національного банку України від 08.02.2000 №49.

12. Указ Президента України «Про деякі заходи з оптимізації системи центральних органів виконавчої влади» від 24.12.2012, №726/2012.

13. «Положення про Міністерство доходів та зборів України», затверджене Указом Президента України «Про Міністерство доходів і зборів України» №141/2013 від 18.03.2013.

14. Інструкція НБУ «Про порядок здійснення контролю за експортними, імпорними операціями» від 24.03.99 №136.

15. Постанови КМУ «Про заходи щодо забезпечення контролю за зовнішньоекономічною діяльністю та валютного контролю» від 26.12.95 №1044.

Г.В. СІЛАКОВА,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій,
Я.Е. РОЗІНА,
студентка, Національний університет харчових технологій

Підходи щодо формування кредитної політики комерційного банку

Досліджено підходи щодо визначення економічної сутності категорії «кредитна політика банку». Систематизовано зовнішні та внутрішні фактори, що впливають на формування кредитної політики банку. Визначено основні принципи, функції, види та етапи формування кредитної політики комерційного банку.

Ключові слова: кредитна політика банку, фактори кредитної політики, принципи кредитної політики, функції кредитної політики, види кредитної політики, етапи формування кредитної політики банку.

Исследованы подходы к определению экономической сути категории «кредитная политика банка». Систематизированы внешние и внутренние факторы, влияющие на формирование кредитной политики банка. Определены основные принципы, функции, виды и этапы формирования кредитной политики коммерческого банка.

Ключевые слова: кредитная политика банка, факторы кредитной политики, принципы кредитной политики, функции кредитной политики, виды кредитной политики, этапы формирования кредитной политики банка.

Researched approaches to determining the economic substance of category «credit policy of the bank». Systematized internal and external factors influencing the lending policies of the bank. The basic principles, functions, types and stages of the credit policy of commercial bank.

Keywords: credit policy of the bank, factors of credit policy, principles of credit policy, function of monetary policy, types of credit policy, stages of the loan policy.

Постановка проблеми. Основним пріоритетом соціально-економічної політики держави є забезпечення високих і стійких темпів економічного зростання. Досягнення цієї мети неможливе без зростання ролі банківського сектора в економіці країни, ефективного задоволення банківською системою фінансових потреб реальної економіки. При цьому динаміка розвитку банківського сектору значною мірою залежить від стану правового середовища, інвестицій, ділового клімату, податкових умов, удосконалення регулювання банківської діяльності та системи банківського нагляду, ефективності функціонування системи страхування вкладів, доступності позикових ресурсів.

В умовах глобалізації економіки ці фактори набувають особливого значення, про що свідчить світова фінансова криза, яка торкнулася й економіки України. У цих умовах загострилася проблема недостатності кредитування реального сектору економіки.

Кредитна політика створює основу для всього процесу кредитування, визначає його об'єктивні параметри і особливості. Постійне забезпечення оптимального рівня кредитного ризику з одночасним досягненням планового рівня прибутку від кредитних вкладень в умовах нестабільності зовнішнього середовища вимагає впровадження в банках науково обґрунтованої кредитної політики, яка базується на достовірності та репрезентативності даних аналізу поточної ситуації та можливих шляхів її розвитку в майбутньому, можливості банку оперативного реагувати на зміну різноманітних факторів, що впливають на ринок кредитних послуг тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Різноманітні теоретичні та методичні аспекти проблеми формування кредитної політики відображені у працях зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема: Н.Г. Антонова, У.В. Владичина, Е. Гілла, О.М. Гриценка, Т.В. Грищенко, А.Г. Грязновой, К. Дітца, Е. Дж. Долана, Б. Едвардса, А.О. Єліфанова, Н.В. Жукової, Г.Г. Коробової, Р. Коттера, Т. Коха, Л.П. Кролівецької, О.І. Лаврушина, В.Д. Лагутіна, О.О. Любар, І.Д. Мамонової, Ж. Матука, А.А. Мещерякової, Ф. Мішкіна, А.М. Мороза, М.М. Новосельцевої, С.М. Подіка, А.П. Питьєвої, В. Полякової, П. Роуза, М.І. Савлука, І.В. Сала, В.Т. Севрука, М.І. Сивульського, Р. Сміта, М. Фрідмена, Е. Хансена, І.В. Шамової тощо.

Науково-теоретичні праці вчених-економістів розкривають основні положення теоретичних основ фінансів та кредиту; досліджують економічну природу і функціональне призначення процесу кредитування; містять теоретико-методичне обґрунтування кредитування; визначають роль кредитних операцій і кредитної політики в діяльності комерційних банків.

Водночас, незважаючи на те, що формування кредитної політики комерційних банків є об'єктом пильної уваги з боку вчених, на сьогодні існує низка питань, які потребують подальшого дослідження, а саме: фактори та принципи формування кредитної політики, її види, роль певних підрозділів банків у процесі формування кредитної політики, порядок взаємодії цих підрозділів, процес структурування кредитної угоди тощо.

Метою статті є розробка пропозицій щодо формування кредитної політики комерційного банку, спрямованої на задоволення потреб вітчизняної економіки в кредитних ресурсах.

Виклад основного матеріалу. Кредитна політика визначається під впливом основних стратегічних цілей розвитку комерційного банку, а її місце – значимістю і масштабами кредитних операцій в діяльності кредитних установ.

Кредитна політика являє собою, перш за все, стратегію в галузі кредитування, визначає загальні принципи, правила, підходи і стандарти для всіх учасників кредитного процесу, що тісно пов'язано з місією банку і спрямоване на досягнення стратегічних цілей його діяльності. При цьому необхідно враховувати таке:

- відсутність у банку власної кредитної політики або наявність слабкої (погано продуманої, необґрунтованої) політики, або її формальна наявність означають відсутність в ньому планування кредитного процесу і, отже, повноцінного управління цим найважливішим напрямом діяльності;
- якісна кредитна політика банку сприяє осмисленій координатії його зусиль на кредитному ринку; забезпечує діяльність підрозділів, що приймають участь у кредитному процесі, необхідним «стрижнем» і продуманими технологіями; значно зменшує ризик прийняття невірних управлінських рішень; представляє керівництву банку важливий критерій оцінки якості управління кредитним підрозділом і постановки кредитного процесу в банку загалом.

Кредитна політика банку визначається, по-перше, пріоритетами у виборі клієнтів і кредитних інструментів, по-друге,

нормами і правилами, що регламентують практичну діяльність банківського персоналу та реалізують ці пріоритети на практиці, по-третє, компетентністю керівництва банку і рівнем кваліфікації працівників кредитного підрозділу.

У сучасній банківській практиці донині не сформовано єдиного підходу щодо розуміння поняття «кредитна політика банку». Деякі автори [1, с. 13; 2] визначають сутність кредитної політики з позиції підвищення прибутковості кредитних установ і зниження кредитного ризику. Інші науковці [3, с. 60; 4, с. 27; 5, с. 184] розуміють під кредитною політикою стратегію і тактику щодо залучення коштів і спрямування їх на кредитування клієнтів банку (позичальників) на основі принципів кредитування: зворотності, забезпеченості, платності, терміновості і диференційованості. Таким чином, у кредитній політиці банку деталізовано цілі, що задекларовані в кредитній стратегії, а також засоби, за допомогою яких буде відбуватися досягнення цих цілей.

Неоднозначність розуміння категорії кредитної політики пов'язане зі складністю і багаторівневістю даного поняття. Кредитна політика має розглядатися з урахуванням, по-перше, ступеня охоплення нею кредитних відносин, по-друге, рівня охоплення кредитних відносин, по-третє, суб'єктів кредитної політики.

При дослідженні кредитної політики як економічної категорії доцільно виділяти не два, а три рівня охоплення кредитних відносин, і відповідно три рівні кредитної політики, а саме: макроекономічний, мезоекономічний і мікроекономічний рівні. Зазначені рівні відрізняються не тільки рівнем охоплення кредитних відносин, а й суб'єктом кредитної політики.

На макрорівні суб'єктом виступає держава, яка виходячи із прийнятої економічної політики встановлює цілі кредитної політики, визначає способи і методи досягнення цих цілей. Мезорівень обмежений рамками окремого регіону. Фундаментальною особливістю кредитної політики на цьому рівні є спрямованість на розвиток локальних кредитних відносин в регіональному банківському секторі, а суб'єктом кредитної політики виступають регіональні органи державного управління. На мікроекономічному рівні суб'єктом виступає комерційний банк, який самостійно в межах обраної банківської політики формує власну кредитну політику. Ця політика за своїми цілями і змістом істотно відрізняється від кредитної політики на макро- і мезорівні.

За ступенем охоплення кредитних відносин слід розрізнити поняття кредитної політики в широкому категоріальному значенні і у вузькому прикладному значенні слова. Широке визначення кредитної політики впливає з підходу до кредитних відносин як процесу, що охоплює стадію мобілізації кредитних ресурсів і стадію розміщення та погашення кредиту. З цих позицій кредитна політика комерційного банку являє собою стратегію, тактику і оперативне управління процесами залучення кредитних ресурсів, розміщення та повернення кредиту.

При формуванні кредитної політики з погляду прикладного аспекту (у вузькому сенсі), доцільно розмежовувати сферу

кредитних і депозитних операцій та не консолідувати в одне поняття кредитну і депозитну політику банку. У цьому випадку кредитний процес розглядається як комплекс взаємопов'язаних організаційних, фінансових, юридичних і інших дій (процедур) співробітників банку зі створення і обслуговування обігу та забезпечення погашення банківського кредиту. Відповідно, кредитна політика у вузькому розумінні – це стратегія і тактика банку в сфері кредитування, а також сукупність процедур оперативного кредитного менеджменту.

Розуміння середовища, в якому функціонує банк, створює основу для розробки адекватної кредитної політики, що враховує потенційні можливості та ризики. В процесі формування кредитної політики зовнішнє середовище банку зазвичай розглядають як одновимірний простір і ігнорують його складну, ієрархічну структуру. У зв'язку з цим доцільно здійснювати розподіл факторів, що визначають формування кредитної політики банку, на зовнішні (макроекономічні та мезоекономічні) та внутрішні (мікроекономічні).

До макроекономічних факторів належать: загальний розвиток та стан економіки країни; темпи інфляції; дефіцит бюджету; грошово-кредитна політика НБУ; фінансова політика уряду України; стабільність національної валюти відносно іноземної; політична стабільність; наявність правової бази адекватної економічної дійсності; рівень доходів населення та його здатність споживати банківські послуги; соціальна напруга; рівень банківської конкуренції; рівень цін на банківські продукти та послуги; ступінь інтеграції у світову економіку. До складу мезоекономічних факторів входять: стан економіки в регіонах і галузях, що обслуговуються комерційним банком; склад клієнтів і їх потреба в кредитних ресурсах; кредитна політика банків-конкурентів. Мікроекономічні фактори включають: відповідність місії та загальної банківської стратегії; розмір власних коштів (капіталу) банку; організаційну структуру банку; здібності і досвід персоналу; структуру пасивів.

Макроекономічні та мезоекономічні (регіональні та галузеві) фактори носять об'єктивний характер, і банк повинен максимально їх враховувати в процесі розробки кредитної політики, підпорядковуючи її до цих чинників.

При дослідженні мікроекономічних (внутрішньобанківських) чинників більшість банків враховують індикатори, що свідчать про невисокий рівень здібностей і досвіду персоналу та відображаються на непродуманій або ризиковій кредитній політиці банку, а саме: неправильна оцінка ризиків, пов'язаних із позичальником; кредитування, засноване на можливих подіях у майбутньому (наприклад, злиття); неможливість складання плану погашення по кожному кредиту; надання значних сум позичальникові; значна питома вага кредитів, що надані позичальникам, які знаходяться поза територію обслуговування банку; неповний перелік документів у кредитних справах; значна питома вага кредитів особам, що мають відношення до банку (службовців, директорів або акціонерів); відсутність належного контролю за процесом кредитування; занадто бурхлива реакція на конкуренцію (надання кредитів низької

якості з метою утримання клієнтів від переходу в інший банк); кредитування спекулятивних придбань; недостатня чутливість до зміни економічних умов.

У процесі розробки кредитної політики комерційного банку одним із головних моментів є правильна постановка цілей, що визначають кількісні та якісні характеристики процесу кредитування, оцінку рівня їх досягнення, дозволяють виявити ступінь реалізації кредитної політики банку. Цілі кредитної політики перебувають в органічному взаємозв'язку із загальними стратегічними і тактичними цілями банківської політики.

Узагальнення економічних джерел [6–8] свідчить, що переважна більшість вчених-економістів основною метою кредитної політики комерційного банку визначають отримання прибутку від розміщення грошових коштів вкладників, а також динамічний розвиток банку в напрямі збільшення обсягів та спектру послуг, що гарантує стабільність і зростання прибутку банку при допустимому рівні ризику кредитних вкладень. Виходячи з цього стратегічною метою кредитної політики є створення умов ефективного розміщення залучених коштів для забезпечення стабільного зростання прибутку банку з дотриманням меж ліквідності і припустимого сукупного ризику банківської діяльності. Тактичні цілі кредитної політики можуть включати розширення спектру послуг, що надаються приватним клієнтам; поліпшення роботи з клієнтами, що мають високий рівень доходів; очищення картотеки; зниження питомої ваги проблемних позик тощо.

Для того щоб кредитна політика забезпечувала досягнення поставлених цілей, ефективно виконувала призначену роль формування кредитної політики, обов'язковою умовою є дотримання в кредитній діяльності принципів кредитування та принципів кредитної політики. Принципи кредитування є основою, головним елементом системи кредитування, оскільки відображають сутність і зміст кредиту, а також вимоги об'єктивних економічних законів, у тому числі й в сфері кредитних відносин. Принципи кредитної політики представляють собою принципи, якими необхідно керуватися безпосередньо у практиці кредитування.

Принципи кредитної політики комерційного банку прийнято поділяти на загальні та специфічні. Під загальними принципами кредитної політики розуміють принципи, які покладені в основу як державної кредитної політики, що проводиться центральним банком, так і кредитної політики, що проводиться в окремо взятому комерційному банку. До загальних принципів відносяться: наукова обґрунтованість, тобто врахуванням об'єктивних і суб'єктивних факторів, що дозволяє найбільш повно задовольнити інтереси суб'єктів кредитних відносин; оптимальність кредитної політики полягає у поєднанні її ефективності з поставленими цілями; ефективність, тобто результативність її проведення; нерозривний зв'язок елементів кредитної політики.

А.П. Питьєва [9, с. 344] обґрунтовує необхідність введення додаткових принципів, а саме: системності, тобто необхідності

злагодженої роботи всіх компонентів кредитної політики, їх взаємообумовленості і взаємозалежності. Даний принцип дозволяє визначити найкращу комбінацію цілей, завдань, елементів, що формують кредитну політику; гнучкості, тобто здатність кредитної політики адаптуватися до мінливих в часі факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, що визначає розуміння процесу кредитування як процесу, який розвивається в просторі і часі; оперативності, що дозволяє своєчасно зменшити кредитні ризики і кредитні витрати, тим самим збільшуючи рівень рентабельності кредитних операцій.

До специфічних принципів кредитної політики належать: принцип безпеки проведених операцій із розміщення ресурсів; принцип збалансованості структури активів і пасивів за термінами та обсягами тощо.

Водночас О. Ковальов [2] виділяє такі принципи кредитної політики банку: консерватизм; пріоритет наявності забезпечення; контроль цільового використання кредиту, збереження застави, фінансового стану клієнта; диверсифікація кредитного портфеля; обмеження ризику на одного позичальника; обмеження сукупного кредитного ризику; активний маркетинг надійних позичальників. В.А. Сидоренко [8, с. 264] доповнює наведений перелік такими принципами, як плановість, прогнозованість, динамічність і прозорість.

З погляду М.М. Новосельцевої [6] основними принципами є: переважання комерційного підходу над фінансовим; прагнення до збалансованого ризику; використання різних способів рефінансування кредитів; побудова організаційної структури, адекватної масштабам і рівню ризику кредитних операцій банку; внесення змін у кредитну політику на основі аналізу негативних результатів діяльності кредитних підрозділів; розуміння угоди всіма учасниками, усебічне врахування впливу зовнішніх факторів, дотримання етичних принципів.

Узагальнюючи результати проведених досліджень щодо позицій з питання формування складу принципів, поданих в економічній літературі, до основних принципів кредитної політики банку, на нашу думку, доцільно віднести: обґрунтованість, адекватність, системність, ефективність, оптимальність, реальність, конкретність, безперервність, динамічність, оперативність, прибутковність.

Встановлені цілі і принципи дозволяють представити формування кредитної політики як структурований у часі процес, що охоплює довго-, середньо- і короткострокову перспективу. Відповідно, структура кредитної політики виступає як сукупність таких взаємопов'язаних елементів: стратегія банку з розробки основних напрямків, ключових пріоритетів кредитного процесу, критеріїв оптимальності кредитного портфеля банку; тактика банку, що включає комплекс тактичних завдань із формування і управління кредитним портфелем банку; оперативне управління кредитним портфелем банку.

У процесі формування кредитна політика банку ґрунтується на взаємопов'язаних між собою принципах і функціях. Таким чином, комерційний банк має можливість контролювати кредитний процес та повертати ресурси, які були в ньо-

му розміщені. Функції кредитної політики можна умовно поділити на дві групи: загальні, що властиві різним елементам банківської політики, і специфічні, що відрізняють кредитну політику від інших її елементів.

До загальних функцій можна віднести комерційну, стимулюючу, функцію планування, обліку, організації, моніторингу. Сутність комерційної функції полягає в отриманні банком прибутку від проведення кредитних операцій.

Стимулююча функція проявляється у стимуляції до акумулювання тимчасово вільних грошових коштів у банках та їх раціональне використання. Можливість для клієнта банку отримати додатковий дохід на кошти, вкладені в банк на депозит, є стимулом для клієнта утриматися на певний строк від поточного споживання. А можливість отримати в банку позику має важливе значення для покриття тимчасової потреби в додаткових коштах. При цьому необхідність сплати банку відсотків за користування позичкою стимулює позичальника погасити заборгованість в максимально короткі терміни. Для банків стимулююча функція кредитної політики проявляється в тому, що вони прагнуть залучити найбільш дешеві ресурси на ринку на відносно тривалий термін і розмістити їх з максимальною вигодою (наприклад, надавши «дорогі» позики з відносно невисоким рівнем ризику).

Функція планування полягає у обґрунтуванні та конкретизації основних напрямів кредитної політики комерційного банку.

Облікова функція забезпечує менеджерів комерційного банку оперативною і достовірною інформацією щодо подій, які відбуваються у банківській діяльності.

Організаційна функція являє собою встановлення постійних та тимчасових взаємовідносин між всіма підрозділами банку, визначає порядок та умови організації кредитування.

Функція моніторингу проявляється у можливості контролювати процес залучення та використання кредитних ресурсів банками та їх клієнтами з урахуванням пріоритетів, визначених у кредитній політиці певного банку. Реалізація цієї функції відбувається на основі виявлення відхилень та причин від встановлених планових показників кредитної політики комерційного банку.

Водночас, якщо розглядати функції як специфічний прояв сутності явища, в цьому випадку кредитна політика виконує лише одну функцію – оптимізації кредитного процесу.

Місце кредитної політики у загальній політиці комерційного банку визначається банком самостійно і залежить від його стратегії та місці. У зв'язку з цим доцільно виділяти такі види кредитної політики банку, що дозволять сформулювати та встановити пріоритети банку в організації своєї кредитної діяльності:

1. За ступенем індивідуальності кредитної політики:

- індивідуальна політика (індивідуальність та оригінальність розробки політики кредитування клієнтів банку);
- шаблонна політика (повне перенесення загальноприйнятої форми кредитної політики без врахування індивідуальних особливостей комерційного банку);

– змішана політика (поєднання двох попередніх видів кредитної політики, де як базова виступає шаблонна політика, на основі якої розробляється індивідуальна політика банку із врахуванням особливостей та обраних пріоритетів).

2. За ступенем впровадження та використання нововведень у кредитній політиці:

– традиційна політика (орієнтація банку на підтримання існуючих методів організації кредитної роботи. Дотримуючись такої політики, банк може тривалий час стабільно працювати, проте існує загроза втрати провідних позицій на кредитному ринку в майбутньому);

– інноваційна політика (банк у процесі роботи самостійно розробляє та впроваджує інноваційні методи кредитування. Така політика є достатньо перспективною, проте потребує значних затрат).

3. За формою реалізації кредитної політики:

– формально-умовна політика (політика банку, яка містить документи, що існують формально та не використовуються у процесі кредитування);

– політика функціонування (політика, яка впливає на кредитну роботу комерційного банку, визначає перспективи на напрямки його розвитку).

4. За формою поведінки комерційного банку на кредитному ринку:

– наступальна політика (політика, при якій комерційний банк прагне до лідерства на кредитному ринку);

– захисна політика (сутність політики полягає в утриманні власних позицій банком, здатності не відставати від інших банків, а за наявності можливостей – поліпшити своє становище на кредитному ринку);

– інертна політика (політика, яка притаманна банкам, що не претендують на особливе місце на кредитному ринку та працюють залежно від ситуації на ринку).

Кредитна політика, визначаючи основні напрями кредитної діяльності банку, включає в себе базові елементи, за допомогою яких відбувається організація кредитного процесу. На нашу думку, кредитну політику банку доцільно структурувати за такими елементами: 1) нормативна складова забезпечує орієнтування колективу банку у кредитній діяльності, у якісних та кількісних обмеженнях при організації кредитування і включає правові та законодавчі норми, пріоритети та правила кредитування, кількісні ліміти, встановлені банком самостійно тощо; 2) організаційна складова полягає у побудові апарату управління кредитним процесом, у визначенні та розмежуванні повноважень працівників банку; 3) сутнісна складова забезпечує правильність побудови кредитної політики банку, включаючи розробку стратегії, тактики у сфері кредитування із врахуванням зовнішніх і внутрішніх факторів впливу та відповідність кредитної політики основним завданням і місії комерційного банку; 4) технічна складова передбачає створення системи прогнозування та планування перспектив розвитку кредитної діяльності, що відповідає за послідовну організацію кредитного процесу, включаючи визначення ресурсних мо-

жливостей, ціни кредиту, контроль за кредитними ризиками тощо; 5) матеріальна складова зводиться до можливості розробки нових кредитних інструментів, технічного забезпечення конфіденційності інформації щодо виданих кредитів, організації автоматизації кредитного процесу та економічної безпеки кредитування.

Виходячи зі світового та вітчизняного досвіду процес формування кредитної політики можна представити у вигляді трьох взаємопов'язаних блоків, що підпорядковуються місії та загальній політиці комерційного банку. Перший блок передбачає розробку стратегії кредитної діяльності і включає в себе такі етапи формування кредитної політики банку: аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища, визначення місії та філософії кредитної діяльності, визначення цілей кредитної політики, визначення пріоритетів та схвалення їх керівництвом банку, визначення стратегічних напрямів кредитної діяльності. Суб'єктами управління на стратегічному рівні є керівництво банку та кредитний комітет.

Розробка тактики організації кредитування є метою другого блоку. Суб'єктами управління тут виступають керівники кредитного підрозділу та функціонально-операційних сегментів підрозділу. Етапами розробки тактики організації кредитування є: визначення сильних та слабких сторін кредитної діяльності на основі проведення SWOT-аналізу, вибір методології реалізації напрямів кредитної діяльності, розробка технології стандартів та процедур кредитної діяльності, постановка завдань функціонально-операційним сегментам кредитної діяльності.

Значні ризики кредитної діяльності визначають важливість створення системи оперативного управління кредитним процесом, яка формує третій блок. Основними суб'єктами тут виступають працівники функціонально-операційних сегментів. Кінцевий результат, досягнення поставлених цілей, відповідність кредитної політики прийнятій стратегії банку прямо залежить від якісного виконання роботи щодо санкціонування та адміністрування кредитів на цьому етапі.

Кредитна політика як основа процесу управління кредитом визначає пріоритети в процесі розвитку кредитних відносин і функціонування кредитного процесу. Дотримання запропонованих етапів розробки кредитної політики комерційного банку дозволить підвищити ефективність її формування.

Висновки

Таким чином, організацію кредитної діяльності банку визначає чітко розроблена кредитна політика. Належна організація процесу банківського кредитування, розробка ефективної та гнучкої системи управління кредитними операціями виступає підґрунтям фінансової стабільності і ринкової стійкості комерційних банків. Кредитна політика комерційного банку окреслює коло ключових цілей і завдань банківської діяльності, визначає конкретні прийоми, способи і методи її реалізації з метою максимізації доходності кредитних операцій та досягнення прийнятного рівня ризиків банківської діяльності у сфері кредитування.

На відміну від зарубіжної практики, де поширене складання лише одного документа, в якому представлені основні напрями кредитної політики, доцільно розробляти синтетичний документ, що відображає всі аспекти діяльності банку з формування ефективної кредитної політики. В такому документі мають бути зафіксовані розумні, загальноприйняті принципи кредитного санкціонування та адміністрування. Відмінні риси таких документів впливають із певних особливостей того чи іншого банку, а саме: його цілей, ринків, досвіду персоналу тощо.

Ефективно сформованою вважається така кредитна політика, яка є максимально стисненою та достатньо деталізованим документом. Обов'язковим елементом такого документу є рекомендації щодо практичного визначення попиту на кредитні ресурси. У процесі розробки кредитної політики банки визначають пріоритети щодо формування кредитного портфелю, досліджуючи напрями його диверсифікації.

Отже, кредитна політика є найважливішим інструментом досягнення стратегічних цілей комерційного банку. Від належного її формування значною мірою залежить фінансовий результат банківської установи.

Список використаних джерел

1. Андрос С.В. Фінансово-кредитні установи як елемент інноваційної інфраструктури / С.В. Андрос: зб. матеріалів Київського міжнародного симпозиуму з наукознавства та наук.-технолог. прогнозування [«Інноваційна політика та законодавство в Європейському Союзі та Україні: формування, досвід, напрямки наближення»], (Київ, 2–3 червня 2011 р.) / Проект ЄС «Вдосконалення стратегій, політики і

регулювання інновацій в Україні», Центр дослід. наук.-тех. потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва НАН України, М-во освіти і науки України, М-во екон. розвитку та торгівлі України, Держ. агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України, Нац. академія наук України, Ін-т проблем матем. машин і систем НАН України. – К.: Фенікс, 2011. – 383 с. – С. 11–13.

2. Ковалев А. Стратегия кредитного риск-менеджмента / А. Ковалев // Финансовый директор. – 2007. – №4. – С. 33–41.

3. Владичин У.В. Банківське кредитування: навч. посіб. / У.В. Владичин; за ред. д.е.н., проф. С.К. Реверчука. – Київ: Атіка, 2008. – 648 с.

4. Дмитренко М.Г. Кредитування і контроль: навч.-метод. посібник (у схемах і коментарях) / М.Г. Дмитренко, В.С. Потлатюк. – К.: Кондор, 2005. – 296 с.

5. Любар О.О. Кредитна політика банків: види та моделі / О.О. Любар // Вісник Ун-ту банківської справи Національного банку України. – 2010. – №3(9). – С. 183–185.

6. Новосельцева М.М. Вопросы кредитной политики коммерческих банков в современных условиях / М.М. Новосельцева // Банковские услуги. – 2010. – №2. – С. 11–17.

7. Пещанская И.В. Организация деятельности коммерческого банка / И.В. Пещанская. – М.: КРОНОС, 2001. – 651 с.

8. Сидоренко В.А. Кредитна політика як чинник підвищення конкурентних переваг національної економіки / В.А. Сидоренко // Зб. наук. праць Нац. ун-ту держ. подат. служби України. – 2009. – №1. – С. 259–265.

9. Пытьева А.П. Кредитная политика как инструмент снижения уровня кредитного риска / А.П. Пытьева // Финансы, денежное обращение и кредит. – 2010. – №12 (73). – С. 343–346.

М.Р. КОВАЛЬСЬКИЙ,
к.е.н. з державного управління, Славистичний університет

Державне управління у сфері охорони та використання земель

Стаття присвячена актуальним питанням здійснення органами державної влади контролю у сфері охорони та використання земель.

Ключові слова: державне управління, охорона земель, земельні ресурси.

Статья посвящена актуальным вопросам осуществления органами государственной власти контроля в сфере охраны и использования земель.

Ключевые слова: государственное управление, охрана земель, земельные ресурсы.

Article is devoted to topical issues of public authorities in the field of control and land use

Keywords: governance, land protection, land resources.

Постановка проблеми. Земельні відносини завжди перебували в центрі уваги громадськості різних верств населення

країни незалежно від наявності чи відсутності у них земельних ділянок. У сучасних умовах актуальність цих відносин значно підвищилася у зв'язку з проведенням земельної реформи, приватизації землі, прийняттям нового Земельного кодексу України, яким знімаються всі суперечності та неузгодженості чинних нормативно-правових актів із земельних питань.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання контролю у сфері державних органів завжди досліджувалися вченими в різних напрямках проблем владної діяльності. Дослідженню також підлягає державний контроль у сфері охорони та використання земель як форми реалізації державної влади, у сфері земельних відносин. Різні підходи у формуванні і реалізації регулювання в даній сфері, що були в колі наукових інтересів таких науковців, як Е.А. Бавбекова [11], А.М. Третяк [2], О.І. Шапоренко [3], Д.І. Бабміндра [6], Ю. Проник [9], А.М. Третяк [13], О.С. Петраковська [14] та

інших, показують, що проблема сучасної теорії та методології контролю у сфері публічної влади перебуває на етапі створення й розвитку засад, розробки базових підходів, концепцій, ідей, принципів тощо і спрямоване на підвищення ефективності здійснення державної влади.

Мета статті. Висвітлення актуальних питань здійснення органами державної влади контролю у сфері охорони та використання земель.

Будь-яка соціальна діяльність не може відбуватися без контролю, тобто контроль є постійним явищем. Сьогодні в кожній правовій державі інститут державного контролю у сфері охорони та використання земель повинен виявляти та усувати негативні наслідки правопорушень у сфері землекористування та при необхідності застосовувати заходи юридичної відповідальності. Виходячи з того що державне управління здійснюється уповноваженими органами, необхідно підвищувати їх управлінську діяльність.

Виклад основного матеріалу. Важливою складовою в галузі раціонального використання та охорони земель є державне управління. Земля є елементом навколишнього середовища, виступає засобом виробництва у господарстві, і тому державне управління бере до уваги екологічне, економічне, виробниче та соціальне значення земельних ресурсів. У даному аспекті державне управління у сфері використання та охорони земель розуміється як організаційно-правова діяльність уповноважених органів влади із забезпечення охорони та раціонального використання земель суб'єктами земельних правовідносин відповідно до вимог земельного законодавства України. Проведення в Україні земельної реформи, в результаті якої є приватизація вагової частини земельного фонду країни і застосування ринкових методів регулювання земельних відносин, призвело до істотних змін у методах управління земельними ресурсами та застосування разом з ними інших засобів регулювання земельних правовідносин. Але в нашій країні проведення реформи у сфері земельних відносин сприяло піднесенню держави в ролі учасника земельних відносин. Свою роль держава виконує шляхом функціонування органів влади у сфері охорони та використання земель, які здійснюють певні напрями діяльності щодо організації раціонального використання і охорони земель. Законодавство України виділяє функції державного управління землями, що включають в себе: здійснення державного контролю за використанням та охороною земель, моніторинг земель, нормування та стандартизація, планування використання земельних ресурсів тощо. Суб'єктами управління в даній галузі є органи державної влади, уповноважені на відповідну організаційно-правову діяльність, до яких згідно із Земельним кодексом України відносяться: Верховна Рада України, Верховна Рада Автономної Республіки Крим, обласні ради, Київська та Севастопольська міські ради, районні, районні у містах, міські, селищні та сільські ради, Кабінет Міністрів України, центральний орган виконавчої влади, що забезпечує фор-

мування державної політики у сфері охорони навколишнього природного середовища, у галузі земельних відносин; центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері охорони навколишнього природного середовища, у галузі земельних відносин, Раду міністрів Автономної Республіки Крим, місцеві державні адміністрації.

Завданням державного контролю за використанням та охороною земель є забезпечення дотримання суб'єктами земельних відносин вимог земельного законодавства України. Завдяки такому контролю здійснюється моніторинг виконання чинного законодавства, попередження правопорушень у сфері землекористування.

Під функцією моніторингу державного управління слід розуміти систему контролю за станом земельного фонду, що дає змогу своєчасно виявити його зміни, відвернення наслідків негативних процесів. Залежно від локації моніторинг може бути глобальний (пов'язаний із міжнародними науково-технічними програмами), національний (вся територія країни), регіональний (на територіях, в залежності від фізико-географічних, екологічних та економічних умов), локальний (на територіях регіонального рівня, територій окремих земельних ділянок). В Україні ведення моніторингу земель уперше відбулося 1990 року. Об'єкт моніторингу становить весь земельний фонд України. За результатами оцінки стану земельного фонду складають прогнози та рекомендації для прийняття відповідних рішень державними органами в галузі використання та охорони земель.

Функція нормування та стандартизації полягає в забезпеченні виконання вимог щодо якості, родючості ґрунтів, допустимого антропогенного навантаження та господарського освоєння земель. Дана функція передбачає прийняття відповідними органами влади нормативних документів та стандартів (вимоги щодо раціонального використання та охорони земель тощо). Стандартизація полягає у встановленні положень для загального застосування щодо наявних завдань із метою досягнення оптимального рівня впорядкування у певній сфері, в результаті якої підвищується ступінь відповідності продукції, процесів та послуг їх функціональному призначенню. Разом зі стандартизацією використовують нормування, що полягає відповідно до законодавства у прийнятті норм оптимального співвідношення земельних угідь; якісного стану ґрунтів; гранично допустимого забруднення ґрунтів; показників деградації земель та ґрунтів.

Планування використання та охорони земель як функція державного управління землями виступає як діяльність органів державної влади та органів місцевого самоврядування щодо регулювання використання земель, яка полягає в розробці та затвердженні містобудівної документації, відповідно до якої здійснюється забудова та використання земель населених пунктів та прилеглих до них територій. Планування територій в Україні здійснюється на загальнодержавному, регіональному та місцевому рівнях.

На загальнодержавному рівні планування територій здійснюється шляхом розробки Генеральної схеми планування території України, якою визначаються основні напрями раціонального використання території країни, створення та підтримання повноцінного життєвого середовища, охорони довкілля, здоров'я населення, пам'яток історії та культури, державні пріоритети розвитку систем розселення, виробничої, соціальної та інженерно-транспортної інфраструктури. Генеральна схема розробляється Кабінетом Міністрів України та затверджується Верховною Радою України. Планування територій на регіональному рівні полягає у розробленні та затвердженні Верховною Радою Автономної Республіки Крим, обласними та районними радами схем планування територій Автономної Республіки Крим, відповідно областей та районів. У схемах планування територій на регіональному рівні визначаються заходи реалізації державної політики у галузі забудови територій, а також історичні, економічні, екологічні, географічні та демографічні особливості відповідних регіонів, їх етнічні та культурні традиції.

Планування територій на місцевому рівні є процесом розробки та затвердження генеральних планів населених пунктів, схем планування територій на місцевому рівні та іншої містобудівної документації (детального плану території, плану червоних ліній, проекту забудови території тощо). Планування територій на місцевому рівні здійснюється органами самоврядування відповідних населених пунктів, а в містах Києві та Севастополі – відповідними міськими державними адміністраціями, яким такі повноваження передбачені законом.

Також до функцій державного управління земельними ресурсами відноситься землеустрій, що становить сукупність соціально-економічних та екологічних заходів, спрямованих на забезпечення встановлення меж території адміністративно-територіальних утворень, меж охоронних зон, місцевостей, меж дії обмежень прав на землю та меж земельних ділянок. Землеустрій передбачає:

- 1) встановлення на місцевості меж адміністративно-територіальних утворень, землеволодінь і землекористування;
- 2) розробку загальнодержавної і регіональних програм використання та охорони земель;
- 3) складання схем землеустрою, розроблення техніко-економічних обґрунтувань використання та охорони земель відповідних адміністративно-територіальних утворень;
- 4) обґрунтування встановлення меж територій з особливими природоохоронними, рекреаційними і заповідними режими;
- 5) складання проектів впорядкування існуючих землеволодінь і землекористування та створення нових;
- 6) складання проектів відведення земельних ділянок;
- 7) встановлення в натурі меж земельних ділянок;
- 8) підготовку документів, що посвідчують право власності або право користування землею;
- 9) складання проектів землеустрою, що забезпечують екологічно-економічне обґрунтування сівозмін, упорядку-

вання угідь, а також розроблення заходів щодо охорони земель;

10) розроблення іншої землевпорядної документації, пов'язаної з використанням та охороною земель;

11) здійснення авторського нагляду за виконанням проектів з використання та охорони земель;

12) проведення топографо-геодезичних, картографічних, ґрунтових, геоботанічних та інших обстежень і розвідувань земель. Отож, мета землеустрою має охоронний характер та полягає у забезпеченні охорони земельних ресурсів як об'єкта навколишнього природного середовища, створенні сприятливого екологічного середовища та формуванні раціональної системи використання земель.

Державне управління також передбачає контроль за охороною та використанням земель. За допомогою контролю здійснюється пошук і збір інформації про підконтрольні об'єкти, її співставлення, вияв причин протиріч між реальною дійсністю і установленими нормативами. Крім того, контроль допомагає визначити спосіб викорінення виявлених протиріч між встановленою директивою і фактичним станом справ, а також розробити заходи з метою покращання діяльності підконтрольного об'єкта, втілити їх у життя, узагальнити і розповсюдити передовий досвід. Державний контроль за використанням та охороною земель є гарантією ефективності механізму охорони земельного фонду від нераціонального використання землі. Земельний контроль гарантує досягнення цілей охорони земель та їх раціонального використання. Здійснення такого контролю відбувається з використанням методів, що передбачені Законом України «Про державний контроль за використанням та охороною земель», а саме: проведення перевірок; розгляд звернень фізичних і юридичних осіб; участь у роботі комісій при прийнятті в експлуатацію меліоративних систем і рекультивованих земель, захисних лісонасаджень, протиерозійних гідротехнічних споруд та інших об'єктів, які споруджуються з метою підвищення родючості ґрунтів та забезпечення охорони земель; розгляд документації із землеустрою, пов'язаної з використанням та охороною земель; проведення моніторингу ґрунтів та агрохімічної паспортизації земель сільськогосподарського призначення. Проведення перевірок передбачає контроль дотримання органами державної влади, органами місцевого самоврядування, підприємствами, установами, організаціями незалежно від форм власності, громадянами і юридичними особами земельного законодавства, виявлення земельних правопорушень та вжиття заходів щодо їх усунення.

Розгляд звернень громадян і юридичних осіб є механізмом забезпечення законності та дисципліни в державному управлінні земельним фондом. Він має настільки велике значення в державному управлінні, що його ставлять в один ряд із державним контролем та наглядом.

Участь контролюючих органів у роботі комісій при прийнятті в експлуатацію меліоративних систем і рекультивованих земель, захисних лісонасаджень, протиерозійних гідро-

технічних споруд та інших об'єктів, які споруджуються з метою підвищення родючості ґрунтів та забезпечення охорони земель. Питання державного контролю за використанням та охороною земель стоїть надзвичайно гостро, оскільки довготривале споживацьке ставлення до землі породило низку проблем, що потребують негайного вирішення. Так, державою здійснюються меліоративні заходи на землях сільськогосподарського призначення з метою підвищення родючості ґрунту. Важливою умовою проведення меліоративних робіт є те, що вони не повинні зумовлювати погіршення екологічного стану, виснаження і деградації ґрунтів. У Законі України «Про меліорацію земель» визначено, що меліоративні заходи – це робити, спрямовані на поліпшення хімічних і фізичних властивостей ґрунтів, обводнення пасовищ, створення захисних лісових насаджень, проведення культуртехнічних робіт, будівництво і експлуатація меліоративних систем, включаючи наукове, організаційне та виробничо-технічне забезпечення цих робіт. Відповідно до цього закону меліорація земель – це комплекс гідротехнічних, культуртехнічних, хімічних, агротехнічних, агролісотехнічних та інших меліоративних заходів, що здійснюються з метою регулювання водного, теплового, повітряного і поживного режиму ґрунтів, збереження і підвищення їх родючості та формування екологічно збалансованої раціональної структури угідь. Крім того, більша частина земель піддається водній та вітровій ерозії, техногенному забрудненню, руйнуванню структури ґрунту, через що він втрачає свої самовідновлювальні та самоочищувальні властивості. Широкого застосування за таких обставин набуває рекультивация земель як механізм повернення їх до природного стану та відновлення їх природних властивостей. У цій галузі працює багато спеціалістів сільського господарства, проте дана сфера потребує особливого контролю, оскільки не може допускати помилок. Прикладом може бути те, як за останні роки загострилася проблема підтоплення земель через підняття рівня ґрунтових вод внаслідок грубих порушень у проектуванні та будівництві, а також в експлуатації гідротехнічних і меліоративних систем. Захисні лісові насадження використовуються у сільському господарстві з метою: боротьби із вітровою та водною ерозією ґрунтів; боротьби із суховійними та холодними вітрами, хуртовинами і пиловими бурями; регулювання поверхневого і внутрішнього стоку води, тобто збереження вологості; регулювання теплового режиму. Контролюючі органи перевіряють вид конструкції захисних лісових насаджень, схему змішування (підбір і чергування деревних порід), схему розташування посадкових місць та агротехніку створення захисних насаджень на відповідність проектним, а також перевіряють правильність застосованого принципу розміщення полезахисних смуг на сільськогосподарських угіддях (перевірка співвідношення висоти та відстані між цими полезахисними смугами). До протиерозійних і гідротехнічних споруд відносяться всі споруди, які створюються людиною зі штучних матеріалів з метою боротьби із

водною ерозією ґрунтів. Контролюючі органи перевіряють правильність розташування, встановлення та справності гідротехнічних споруд та правильність вибору виду споруд.

Розгляд документації із землеустрою, пов'язаної з використанням та охороною земель, є важливою завершальною стадією процесу землеустрою. Землевпорядна документація є основою для вирішення земельних спорів державними органами земельних ресурсів, органами місцевого самоврядування та судами, визнання прав на земельні ділянки, поділу земельних ділянок у разі розірвання шлюбу, оформлення спадщини на земельні ділянки.

При виявленні порушень під час здійснення державного контролю за використанням та охороною земель громадяни та юридичні особи несуть цивільну, адміністративну або кримінальну відповідальність відповідно до законодавства за такі порушення: укладення угод з порушенням земельного законодавства; самовільне зайняття земельних ділянок; псування сільськогосподарських угідь та інших земель, їх забруднення хімічними та радіоактивними речовинами і стічними водами, засмічення промисловими, побутовими та іншими відходами; невиконання вимог щодо використання земель за цільовим призначенням; порушення строків повернення тимчасово займаних земель або невиконання обов'язків щодо приведення їх у стан, придатний для використання за призначенням; знищення межових знаків; приховування від обліку і реєстрації та перекуренню даних про стан земель, придатний для використання за призначенням; знищення або пошкодження протиерозійних і гідротехнічних споруд, захисних насаджень; самовільне відхилення від проектів землеустрою; ухилення від державної реєстрації земельних ділянок та подання недостовірної інформації щодо них та інші.

Висновки

Контроль за використанням та охороною земель полягає в забезпеченні додержання органами державної влади, органами місцевого самоврядування, підприємствами, установами, організаціями і громадянами земельного законодавства України.

Земельний кодекс до складу земель особливо охоронних територій відносить землі: природно-заповідного фонду; природоохоронного призначення; рекреаційного призначення; історико-культурного призначення; землі сільськогосподарського призначення; землі населених пунктів (міст, селищ міського типу і сільських населених пунктів); землі промисловості, транспорту, зв'язку, оборони та іншого призначення; землі лісового фонду; землі водного фонду; землі запасу. Наведені категорії земель за своїм цільовим призначенням, за своїм внутрішнім складом не однорідні. Вони включають в себе землі, що використовуються для різних господарсько-економічних цілей, які визначають особливості їх правового режиму в рамках загального правового режиму відповідної категорії земель; і тому вони володіють певними особливостями режиму використання і охорони з урахуванням правового режиму всіх категорій земель.

Держава забезпечує громадянам та юридичним особам України рівні умови захисту прав власності на землю. Конституція України проголошує, що держава забезпечує захист прав усіх об'єктів права власності і господарювання, соціальну спрямованість економіки. Усі об'єкти права власності рівні перед законом. У Земельному кодексі також підкреслюється, що власник земельної ділянки або землекористувач може вимагати усунення будь-яких порушень його права, навіть якщо ці порушення не пов'язані з позбавленням володіння земельною ділянкою і відшкодування завданих цим збитків.

З метою підвищення ефективності контролю у галузі охорони природи та раціонального використання земельних ресурсів в Україні здійснюється стимулювання працівників спеціально уповноважених державних органів, а також громадських інспекторів у даній галузі. Керівник територіально-природоохоронного органу при визначенні розміру суми стимулювання враховує конкретний внесок особи, яка виявила порушення природоохоронного законодавства та вжила заходів для притягнення винних до відповідальності.

Список використаних джерел

1. Земельне право України: підручник / М.В. Шульга (кер. авт. кол.) Г.В. Анісімова, Н.О. Багай, А.П. Гетьман та ін. За заг. ред. М.В. Шульги. – К.: Юрінком Інтер, 2004. – 368 с.
2. Третяк А.М. Управління земельними ресурсами та реєстрація землі в Україні. – К., 1998. – 220 с.
3. Шапоренко О.І. Механізми державного управління земельними ресурсами (на прикладі деградованих і малопродуктивних земель): Автореф. дис. ... д-ра наук з держ. упр. – Донецьк, 2005. – 39 с.
4. Кухтин П.В., Левов А.А., Лобанов В.В., Семкина О.С. Управление земельными ресурсами: Учеб. пособие. – СПб.: Питер, 2005. – 384 с.
5. Боклаг В.А. Державне регулювання земельних відносин в Україні / В.А. Боклаг // Теорія та практика державного управління: зб. наук. праць. – Х.: Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2008. – №1(20). – С. 354–360.
6. Бабміндра Д.І. Земельні ресурси України та їх використання / Д.І. Бабміндра, А.М. Третяк. – К.: ТОВ ЦЗРУ, 2003. – 143 с.
7. Пересоляк В.Ю. Формування механізму державного управління земельними ресурсами населених пунктів: Автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. – Л., 2006. – 20 с.
8. Теоретичні основи державного земельного кадастру. – Львів: Новий світ, 2004. – 392 с.
9. Проник Ю. Теоретичні положення управління земельними ресурсами в регіоні // Регіональні аспекти розвитку і розміщення продуктивних сил України. – Тернопіль, 1999. – Вип. 3. – С. 129–131.
10. Гарнага О.М. Основні методи та функції управління земельними ресурсами // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції. – Рівне, 2006. – Вип.12, №4: Сер.: Природокористування та ресурсозбереження. – С. 40–47.
11. Бавбекова Е.А. Про поняття державного управління земельними ресурсами в сучасних умовах // Актуальні проблеми держави і права. – О., 2005. – Вип. 25. – С. 390–395.
12. Нечипоренко О.М. Зарубіжний досвід інституціонального забезпечення управління земельними ресурсами (на прикладі Данії) // Продуктивні сили і регіональна економіка. – К., 2007. – Ч. 2. – С. 268–272. – А674021–2
13. Третяк А.М. Управління земельними ресурсами і національна безпека країни // Земельні відносини і просторовий розвиток в Україні. – К., 2006. – Ч. 1. – С. 155–157.
14. Петраковська О.С. Механізми вирішення задач управління земельними ресурсами міст // Інженерна геодезія. – К., 2005. – Вип. 51. – С. 227–235.
15. Охрій О.П. Інформація в процесі управління земельними ресурсами // Зб. наук. пр. – Донецьк, 2003. – Т. 4: Сер.: Державне управління, вип. 29: Державне регулювання економічного розвитку. – С. 169–180.

МД. МОМІНУЛ ХОК,
к.е.н., доцент, Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

Модернізація української економіки на інноваційних засадах – імперативна вимога її виживання та розвитку

У статті обґрунтовується необхідність переходу України на траєкторію модернізації. Здійснюється оцінка соціально-економічних явищ і факторів, що стали причинами затяжних кризових процесів в економіці України, та обґрунтовуються пропозиції щодо зрушення інноваційних процесів у країні.

Ключові слова: інновації, інноваційний процес, модернізація, державні цілі.

В статье обосновывается необходимость перехода Украины на траекторию модернизации. Осуществляется

оценка социально-экономических явлений и факторов, которые стали причинами затяжных кризисных процессов в экономике Украины, и обосновываются предложения относительно сдвига инновационных процессов в стране.

Ключевые слова: инновации, инновационный процесс, модернизация, государственные цели.

The article is directed to the necessity of the transition of Ukraine's economy based on modernization. The estimation of the socio-economic phenomena and factors which beca-

me reasons of the protracted crisis processes in the economy of Ukraine and suggestions are grounded in relation to the change of innovative processes in a country is carried out.

Keywords: *innovations, innovative process, modernization, state goals.*

Постановка проблеми. Життєва необхідність переходу України на траєкторію глибокої модернізації її економіки на інноваційній основі є імперативною вимогою сучасного етапу її розвитку і потребує відповідного наукового осмислення та обґрунтування. Подальше функціонування української економіки в межах сервісно–сировинної моделі її розвитку стає однозначно безперспективним і загрозливим щодо її фінансово–економічної безпеки, ймовірної втрати нею економічного, а отже і національного суверенітету України.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблематиці модернізаційних процесів, що відбувалися в минулому і розгортаються сьогодні, присвячений великий масив досліджень авторитетних зарубіжних і вітчизняних вчених (М. Вебера, К. Маркса, Ч. Шумпетера, Дж. Кейнса, Д. Бела, О. Тоффлера, В. Іноземцева, Ф. Красільщикова, С. Глазьева, В. Гейця, Ю. Пахомова, В. Мунтияна, О. Білоруса та багатьох інших). Сьогодні ми маємо достатньо потужну теоретико–методологічну базу для творчого осмислення, використання і адаптації її до специфічних умов України і використання з метою вироблення науково обґрунтованої стратегії модернізації всіх сфер суспільного життя країни і, насамперед, її економіки, ефективно відповісти на виклики сучасності.

Метою статті є оцінка соціально–економічних явищ і факторів, що стали причинами затяжних кризових процесів в економіці України, та обґрунтування пропозицій щодо зрушення модернізаційних процесів в країні.

Виклад основного матеріалу. Як показує досвід людства, жодна доленосна суспільна проблема не розв'язувалася без допомоги науки. Цей же досвід свідчить, що в періоди криз у суспільстві народжувалися нові імпульси, нові підходи до виходу на новий рубіж подальшого розвитку, піднесення економіки, зміни її структури на більш прогресивну, що відповідає новим критеріям ефективності. В кризовій ситуації відкриваються нові можливості для зміни образу мислення, ідеологічних засад бізнесових і політичних еліт, державного чиновництва. Проблема кризи в Україні – це проблема нашої модернізації соціально–економічного розвитку й моделі держави, економіки, які у нас склалися і які є нечутливими до досягнень науки та процесів, які відбуваються в цій сфері.

Ситуація у цій сфері склалася загрозливою. Важливим є той факт, що до 2015 року очікується вичерпання такого стратегічного ресурсу, як припинення активного функціонування покоління науково–технічних спеціалістів радянської школи, які, з тих чи інших причин, не підготували собі адекватної заміни. Вони є носіями унікального неявного знання, досвіду, які у значній частині не документуються, а передаються своїм послідовникам при безпосередньому спілку-

ванні. Громадськість, роботодавці відзначають той факт, що випускники вищих навчальних закладів здебільшого не мають заявленої в документах кваліфікації. Продовжується процес комерціалізації вищої школи і супутній з нею процес девальвації знань, умінь, навичок, згортання цілих напрямів підготовки науково–інженерних кадрів, тобто кадрів, які є генераторами інноваційного розвитку, створення високотехнологічної структури національної економіки.

Україна знаходиться у стані перманентних реформ 22 роки. Реформи повинні були призвести до кардинальних змін в економіці, вироблення стратегічних напрямів економічної політики на довгострокову перспективу. На нашу думку, підсумки цієї роботи більш ніж сумні. Економіка України не лише не утрималася на досягнутому 22 роки тому рівні, а й відкотилася від цього рівня далеко назад. Важливим є той факт, що в 80–х роках в Україні діяло 700 оборонних підприємств (а це, як правило, високотехнологічні підприємства) із загальною кількістю 1,5 млн. зайнятих, які давали близько 30% продукції радянського ВПК. При цьому Україна мала третій ядерний потенціал у світі. Згідно з результатами досліджень порівняльної ефективності національних стратегій розвитку в цих же роках Україна за класифікацією ООН досягла рівня високорозвиненої промислової держави. За фізичним обсягом випуску промислової продукції Україна могла бути умовно порівняною з Францією, яка тоді (як і сьогодні) була п'ятою за величиною економічного потенціалу країною в світі. За період членства у СOT (2008) Україна опустилась із 43 на 53–тє місце у світі за розміром номінального ВВП. Індекс фізичного обсягу ВВП України в 2011 році становив лише 76% рівня 1991 року – це найнижчий показник серед усіх колишніх республік СРСР, крім Молдови. В 1990 році український ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності перевищував середньосвітові показники на 11%, а в 2012 році він був на 40% нижчим середньосвітового рівня, і розрив продовжує збільшуватися [1]. З–поміж індустріальних галузей практично повністю зникли наукоємні, високооплатні виробництва у верстатобудуванні, приладобудуванні, мікропроцесорному виробництві, біохімії, суднобудуванні.

Заслуговує на увагу висновок американського політолога З. Бзежинського в його книзі «Стратегічний погляд: Америка і глобальна криза» про те, що Україну слід включити до списку країн «геополітичних аналогів відмираючих біологічних видів», безпека яких залежить від прихильності США [1].

Від ядерної наддержави до «біологічно відмираючого виду» – такий шлях пройшла Україна за роки незалежності.

У роки незалежності бізнес був зорієнтований на швидке збагачення, на експлуатацію виробничого потенціалу, а звідси – його швидку деградацію і втрату економічної динаміки на засадах інноваційного розвитку.

Якщо у 1990 році в Україні 36% усіх підприємств були інноваційними, то у 1994 році їх було 26%, а сьогодні взагалі лише 8–11% [2]. Україна стартувала з потужним інтелектуальним потенціалом, а сьогодні він, за оцінками, зменшився що–

найменше удвічі. За даними обстеження інновацій за системою GIS у 2008 році, технологічними інноваціями в Україні займалося 11,6% підприємств (в 2010 році – 9,8%), в Чехії – 41,7, Німеччині – 74, Ірландії – 61,4, Швеції – 54,6, Великобританії – 44,6, Австрії – 57,5%. Україна відстає від технологічно-інноваційного світу в середньому у 4–5 разів [3].

Витоки цих небезпечних процесів і тенденцій у вітчизняній економіці кореняться в психологічному налаштуванні, що супроводжувало первинне формування української державності. Йдеться про первинний поштовх, перший імпульс націленості активної частини громадськості України на той чи інший результат. За Гегелем, вільним є перший крок, але люди є рабами наступного, тобто фіксується надзвичайна важливість саме перших кроків у будь-яких починаннях.

В Україні так склалося, що перші кроки на шляху формування її суверенності виявилися доленосними, визначальними не тільки для творення нових цінностей, розблокування національної духовності, а й особливо для традицій новаторства, в тому числі й у сфері науково-технічного прогресу. Буквально з перших кроків побудови незалежної держави енергія піднесення духу населення через низку об'єктивних причин була каналізована на інший (теж вкрай важливий) напрям дій. Енергія активної частини населення України була спрямована на обґрунтування самої ідеї незалежності. Адже в Україні (на відміну, наприклад, від Польщі, Угорщини чи Чехії) загальнонаціонального руху за незалежність до повного розпаду СРСР не було. Якщо в зазначених країнах зусилля держави і лідерів громадських рухів були спрямовані на економічні реформи і пошуки ефективних механізмів їх реалізації, то в Україні, коли незалежність раптово (і навіть несподівано) здобулася, потрібно було ще переконувати основну масу населення в тому, що суверенність вигідна і необхідна. Питання ж модернізації економіки в такій ситуації виявилися другорядними [4]. До того ж вважалося, що в майбутньому в економічному реформуванні не слід винаходити власний «український велосипед», власну модель входження в ринок. Натомість Україна взялася за реалізацію рекомендацій «Вашингтонського консенсусу». Найбільш руйнівними для України були демонтаж державних регуляторних функцій, відмова від будь-яких форм планування («невидима рука ринку»), не-ефективна приватизація базових галузей національної економіки (створення «ефективного власника») і тотальна відкритість національної економіки в зовнішній економічній простір з його високими критеріями конкурентоспроможності. І це в той час, коли вже був сумний аргентинський досвід, з одного боку, і зовсім протилежний – новаторський досвід Японії, Південної Кореї, Китаю, Угорщини, Чехії, Польщі і багатьох інших – з іншого. Корисним був і досвід США. Вже у 80-ті роки XX ст. у США було розроблено концепцію «національної інноваційної здатності», на основі якої було вироблено державну промислову стратегію, спрямовану на прискорення переходу від одних «проривних» стратегій до інших. При цьому пріоритетом стали потреби суспільства, під які

підлаштовувалися наукові розробки і технологічні досягнення. Якщо ж звернутися до основних форм державної інноваційної політики, то серед них слід відмітити, з одного боку, пряму державну підтримку фундаментальних досліджень, сприяння комерціалізації нових технологій та їх цілеспрямоване впровадження, а з іншого – непряму підтримку інновацій за допомогою податкової політики.

Першорядне значення мали також інвестиції в систему освіти та в елементи господарської інфраструктури.

У США не лише сміливо дивляться в майбутнє, а й активно його формують. У цій країні діє більше тридцяти футурологічно-прогностичних конференцій. Державні структури підтримують думку, що існуюча модель світового розвитку вичерпала свої можливості, а попереду – перехід у новий (6-й) технологічний уклад (біотехнології, нанотехнології, проектування живого, вкладання в людину, нове природокористування, робототехніка, нова медицина, високі гуманітарні технології збирання та знищення соціальних суб'єктів). У США глибинні причини нинішньої глобальної кризи вбачають у вичерпаності можливостей 5-го технологічного укладу (комп'ютери, малотоннажна хімія, телекомунікації, електроніка, Інтернет).

Усі пострадянські країни, і в тому числі Україна, проігнорували 5-й уклад, бо займалися саморуйнацією і надспоживанням. Південна Корея стала одним із лідерів 5-го укладу, але їй довелося до 43% свого ВВП витратити на інвестиції та інновації, зменшувати споживання.

Держава повинна усвідомити, що вкладання в розробки 5-го укладу вже не принесуть потрібних для прориву і віддачі успіхів. В Україні не слід приділяти увагу галузям, що досягли стадії насичення. Але й нові галузі 6-го укладу поки що не готові прийняти великі інвестиції навіть у розвинених країнах, і тим більше в Україні. В Україні практично відсутні нанотехнології, нова медицина, «зелена» хімія. За цих умов американці дають перевагу тим особам, які мислять категоріями 6-го укладу, мають власну мрію, бо все починалося і починається з мрії, а не з «роблення» грошей.

Аналогічне спостерігається в усіх високорозвинених країнах Європи, які йшли по шляху заміщення підвалин держави і диверсифікували її функції. В Україні ж різке послаблення державного втручання в соціально-економічні процеси відкрило шлях конкуренції, злочинності, зростаючому розриву між рівнем і способом життя незначної частини багатих і величезної маси малозабезпечених. По суті, в наявності два народи – багатий і бідний, і в них зовсім протилежні інтереси у сфері інновацій. Складається таке враження: в Україні в інноваціях більше всього зацікавлені ті, у кого немає ресурсів, достатніх заощаджень, які б обернулися потужним джерелом інвестицій, ті ж, хто знемагає від перенасичення земними благами, інноваціями займатися не хочуть, бо їхні інтереси – за кордоном, їхня психологія – це психологія окупантів, мародерів, «трофейників», тобто «фахово-офшорна» еліта, до того ж – сировинна [5]. І поки не буде ліквідовано критичне майнове розшарування, поки не запустяться в дію «соціальні ліфти», поки не

сформується чисельний середній клас і нова (з високотехнологічною свідомістю) еліта — Україна продовжуватиме знаходитись у трясовині відсталості.

За умов, що склалися, можливе лише незначне відновлювальне економічне зростання. Україна не в змозі конкурувати не тільки з кранами — лідерами в галузі інновацій, а й з більшістю інших країн, включаючи таких гігантів, що успішно крокують по індустріальному шляху, як Китай, Індія, Росія, Бразилія, Малайзія тощо. Крім того, конкурентоспроможність української економіки знизить значний нееквівалентний обмін, властивий конкуренції слабкого із сильним, сировинний експорт із низькою часткою доданої вартості. Збитковість зовнішньої торгівлі (а вона формує значну частку ВВП) була закладена запровадженням невинновданно знижених імпорнтних тарифів при поспішному вступі України до СОТ. До 2005 року цього явища не було. З 2006 року вона щорічно стала приносити збитки економіці в розмірі приблизно \$15 млрд. (в 2006 році — \$11,6 млрд.; в 2007 році — \$15,3 млрд.; в 2008 році — \$12,7 млрд.).

Введені захисні тарифи виявилися в середньому вдвічі меншими, ніж у середньому по СОТ. (Для порівняння: максимальний розмір дозволених до використання ставок митних тарифів по імпорту молочних продуктів становить в США 92%, в ЄС — 226%, в Японії — 687%, а в Україні — лише 10% [6].)

На нашу думку, інноваційному прориву української економіки перешкоджають нині принаймні чотири обставини. Перша з них безпосередньо пов'язана з психологією корпоративного менеджменту, який адаптувався до умов світового ринку і у значній мірі сприйняв його стандарти, ґрунтовно опанував традиційні «правила гри» з корумпованими прошарками вітчизняного бюрократичного класу. І поки існують ці «правила гри», і олігархам, і високим чиновникам вигідніше закуповувати готові технології за кордоном, а не розвивати своє власне високотехнологічне виробництво.

По суті, лєвова частина придбаного за кордоном устаткування може з успіхом закуповуватися у власних вітчизняних компаній. У тих галузях, де придбані за кордоном технології і готова продукція використовуються для здійснення соціально необхідних послуг, особливо у сфері виробництва ліків і житлово-комунального виробництва, закупівля невинновданно дорогих засобів обертається прямими втратами для добробуту українських громадян, які змушені економити на умовах життя і власному здоров'ї. «Синдром дорогих закупівель» безпосередньо підриває потенціал ринку, ліквідує робочі місця, знижує купівельну спроможність населення. Так, за підсумками 2012 року, частка імпорнтної продукції на внутрішньому ринку окремих галузей промисловості України становила: легка промисловість — 98,4%, легкове автомобілебудування — 82,8, холодильне і морозильне устаткування — 83,1%, сільгоспмашинобудування — 79,8, фармацевтика — 77,6, меблі — 75,6, папір та паперові вироби — 61,4% [1].

В умовах відсутності власного виробництва споживання зростає за рахунок доларової інфляції і зростання зовнішнього боргу. Реальна заробітна плата в Україні заморожена

на рівні 2000 року. Індикатором цього стану може слугувати той факт, що номінальна заробітна плата в перерахунку на долари зросла з того часу майже в дев'ять разів, однак це практично ніяк не вплинуло на структуру споживчої корзини, в якій частка продовольчих товарів лишається на рівні 60% (проти 10–15% у розвинених країнах) [1].

Імпорнтна продукція споживається головним чином за рахунок торгових кредитів і кредитів іноземних виробників (ТНК), зацікавлених у збуті своїх товарів на внутрішньому ринку України.

На кінець 2012 року торгові кредити становили третину (\$21 млрд.) короткострокового зовнішнього боргу України (з погашенням протягом року). На момент вступу до СОТ ця заборгованість становила \$7,4 млрд. [1]. Але не стільки зростаючий розмір зовнішнього боргу, скільки надмірно завищена вартість його обслуговування поступово обмежує українського споживача.

Друга перешкода до інноваційної моделі розвитку пов'язана з руйнацією ринково-безпорадних, але технологічно унікальних і першокласних радянських вертикально інтегрованих структур, які об'єднували в собі розробку високотехнологічної продукції, її випробування, дослідне виробництво, освоєння серійного виробництва «хай-тек виробів», їх після продажний сервіс та модернізацію. Різке зниження обсягів держзамовлення і хронічна нестача інвестицій у вітчизняне виробництво підтримує стан дезінтеграції циклів виробництва високотехнологічної продукції і перешкоджає відновленню системи підготовки кваліфікованих інженерів і робочих кадрів. Ланцюг «ВНЗ — конструкторське бюро — виробництво — обслуговування» виявився зруйнованим. Зупинення виробничого процесу призводить до втрати кваліфікованих кадрів, нераціонального перепрофілювання виробництва, до рейдерського захоплення землі та нерухомості. В ці процеси втягуються корупційні механізми на місцевому рівні. Через зазначені причини значна частина коштів, які інвестуються в даний час у науково-технічні програми, як правило, не ефективно використовуються і розкрадаються.

Третім чинником, який гальмує інноваційний процес, є відсутність чіткого цілеспрямування з боку держави. На сучасному етапі постановка цілей у галузі високотехнологічного виробництва має забезпечувати випереджувачий розвиток. Це означає, що продукція повинна бути не просто конкурентоспроможною, а унікальною, якій немає світових аналогів. Цього досягти неможливо, поки держава не сформулює чіткий запит до вчених, винахідників, інженерів. Тому, як свідчить досвід усіх країн з розвинутою економікою, головне завдання для України полягає в розробці програми модернізації економіки на інноваційній основі. Інновації — це технологічний прорив, здатний технічно прискорити динаміку соціально-економічного розвитку. Для якісного прориву потрібно збільшити частку технологічно високих виробництв принаймні до 35–40%, наукової продукції — до 25–30%, частку підприємств, які впроваджують інновації, — до 35–45% [2]. А цього досягти неможливо без кардинальної зміни у структурі економіки.

Першим кроком у цьому напрямі є розробка програм модернізації країни, де інновації — їх складова. Адже інновації — це

технологічний ривок, який здатний технічно прискорити динаміку розвитку. А модернізація, в широкому розумінні, це досягнення прогресивних зразків, якісна зміна, вдосконалення, оновлення суспільства, приведення його базису у відповідність до нових вимог і норм ефективності і результативності.

Потрібно особливо підкреслити, що тільки модернізація (а не інновація) є такою системою заходів, яка здатна створити базу для подолання економічного та технологічного відставання України від розвинутих країн. Розуміння модернізації як простої заміни зношеного устаткування і застарілих технологій – дуже спрощене. Модернізація повинна охоплювати всі підсистеми суспільного організму. Іншими словами, кардинальні зміни повинні охоплювати культурологічну, соціально-демографічну, економічну, наукову, освітню, комунікаційну, адміністративну, політичну, охоронну, правову сфери. Узагальнено можна відокремити такі характерні ознаки модернізаційного процесу:

- модернізація – революційний процес, оскільки перехід від «традиційності» до «сучасності» супроводжується радикальними всеохоплюючими трансформаціями моделей людського існування і діяльності;
- модернізація – системний процес: зміни в одній зі сфер діяльності неминуче позначаються на інших сферах;
- модернізація – комплексний процес, який не можна звести до будь-якого одного фактору, сфери, аспекту, виміру;
- модернізація – довготривалий, а не одномоментний процес. Вона має динамічний характер по масштабності змін, але при цьому він є еволюційним за швидкістю їхнього здійснення;
- модернізація – стадіальний процес, в якому можливе виділення рівнів його зрілості, через які має пройти суспільство;
- модернізація – процес гомогенізації суспільства. Модернізоване суспільство має багато спільних рис, тобто модернізація стимулює тенденції до інтеграції, конвергенції спільнот;
- модернізація – процес незворотний, розпочавшись, він не може бути зупинений. Він може сильно варіюватися стосовно різних країн ступенем змін, але не самим напрямом цих змін;
- модернізація – процес глобальний, загальносвітове явище, обумовлене дифузією сучасних ідей та технологій з центру до периферії світового господарства.

Знаковим для України є те, що модернізація українського суспільства названа головним пріоритетом державної політики у посланні Президента України Верховній Раді «Модернізація України – наш стратегічний вибір» (2011). З послання Президента можна зробити висновок, що воно містить багато пріоритетів модернізації і в ньому намічені контури дерева модернізаційних цілей на перспективу. Але якщо модернізаційні завдання не закласти і не деталізувати у середньо- і довгострокові програми роботи органів влади, вони так і залишаться тільки політичними деклараціями, гаслами.

Нарешті, четверта, і, можливо, найголовніша, причина гальмування інноваційного процесу – відсутність чіткого образу майбутнього, в тому числі і технологічного обличчя країни. Перш ніж розпочати конкурентний чи інший відбір передових технологій, українська економіка повинна мати надією ро-

звитку, образ майбутнього, які визначатимуть як власне виробничі пріоритети, так і застосування пріоритетних продуктів у житловому будівництві, в прокладанні транспортних коридорів, у військово-технічній сфері тощо. А це означає, що спочатку Україна має вирішити, за рахунок чого вона буде виживати і розвиватися у віддаленій перспективі, скажімо, на 30–50 років вперед. Далі, з якими державами вона вважає доцільним налагоджувати довгострокове політичне і торгове партнерство; які мегапроекти забезпечують у цьому партнерстві її ексклюзивну, незамінну роль для партнерських економік; які технології, матеріали і людські ресурси потрібні для їх реалізації, і відповідно деконцентрувати великі виробництва, які з них модернізувати, а які перепрофілювати; як краще забезпечити інфраструктурний потенціал окремо для виробничих і соціально-побутових цілей; як краще організувати мобілізацію і підготовку управлінських, інженерних і робітничих кадрів з урахуванням природних, соціально-демографічних, етнокультурних особливостей конкретних регіонів і територій.

Висновки

Таким чином, насамперед – мегапроект, чіткий образ майбутнього і лише потім – технологічні та архітектурні деталі у суворій відповідності з їхнім призначенням, тобто функцією, яка розгорнута в майбутнє і потенційною потребою в розрахунку на довгостроковий період, який охоплює десятиліття, забезпечують осмислено цілеспрямовану діяльність поколінь.

Розпочати роботу потрібно з налагодження інститутів системи управління інноваціями, зі створення структур для формування прикладних завдань на основі системного пошуку, відбору і експертизи науково-технічних розробок. За своєю суттю мова йде про створення ефективного і творчого «колективного розуму», в якому держструктури працюють разом із недержавними, громадськими організаціями та активними групами громадян.

Список використаних джерел

1. Кузнецов А. Страна в объятиях транснационального капитала. – «2000», №28, 12–18 июля 2013. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://2000.net.ua/2000/derzhava/ekonomika/92225>
2. Симоненко В. К прорыву не готовы. – «2000», №8, 24 февраля – 1 марта 2012. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://2000.net.ua/2000/derzhava/ekonomika/78560>.
3. Симоненко В. Еще об идеологии инновации. – «2000», №12, 23–29 марта 2012. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://2000.net.ua/2000/derzhava/problemny/79206>
4. Пахомов Ю.М. Система ценностей как фактор конкурентоспособности стран в глобальном мире / Ю.М. Пахомов // Экономика рыночных отношений. – 2008. – №1. – С. 148–155.
5. Калашников М. Модернизация по-русски / М. Калашников. – М.: Фолио, 2011.
6. Найденов В.С. От кризиса к кризису. – «2000». – №26, 26 июня – 4 июля 2013. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://2000.net.ua/2000/derzhava/ekonomika/92017>

М.І. ВИКЛЮК,
к.е.н., доцент кафедри економіки і підприємництва, Європейський університет,
Ю.Е. МОСТІПАН,
здобувач кафедри фінансів та банківської справи, Європейський університет

Концептуальні засади модернізації податкової служби України

Досліджено концептуальні засади становлення та модернізації податкової служби України; здійснено періодизацію зазначеного процесу; визначено функціональні аспекти та проблеми реалізації проекту модернізації.

Ключові слова: податкова служба, податкова система, податкова політика, модернізація податкової служби.

Исследованы концептуальные основы становления и модернизации налоговой службы Украины; осуществлена периодизация указанного процесса, определены функциональные аспекты и проблемы реализации проекта модернизации.

Ключевые слова: налоговая служба, налоговая система, налоговая политика, модернизация налоговой службы.

Investigated the conceptual frame work development and modernization of tax service of Ukraine by the periodization of the process, defined functional aspects and problems of the project of modernization.

Keywords: tax service, tax system, tax policy, modernization of tax service and others.

Постановка проблеми. Прагнення України інтегрувати у міжнародне економічне середовище потребує побудови та реалізації сталої концептуальної моделі економічного розвитку, що функціонуватиме на основі справедливої системи перерозподілу фінансових ресурсів у межах національної фінансової системи. У контексті зазначених процесів виникає необхідність формування гармонійної національної податкової системи, яка б дозволила виконувати податкам не лише фіскальну функцію, а й сприяла їх регулятивному спрямуванню.

Забезпечення належного виконання зазначених функцій є обов'язком податкової служби України (ДПС), модернізація якої нарізла вже давно і зумовлена існуючими структурними диспропорціями в національній економіці. Зазначене обумовлює необхідність осмислення становлення та розвитку податкової служби та необхідність серед науковців до обговорення поодиноких аспектів теорії і практики модернізації та можливостей застосування їх механізмів задля досягнення різних феноменів становлення національної податкової системи.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У контексті проблем модернізації податкової служби звертаються В. Балабан, Р. Богатириєв, О. Воронкова, В. Журавський, В. Мельник, Н. Прокопенко та ін. Проте досі відсутній єдиний підхід розуміння стратегії впровадження модернізації, недостатнє практичне втілення опрацьованих заходів забезпе-

чення проекту модернізації податкової служби України. Зазначене актуалізує наукову проблему щодо необхідності модернізації та концептуальні основи її становлення.

Мета статті. Головною метою наукової роботи є обґрунтування становлення, розвитку та формування концептуальних засад модернізації податкової служби України та необхідність її реформації шляхом визначення основних завдань та напрямів реалізації.

Виклад основного матеріалу. У різних напрямках економічної науки термін «модернізація» розглядається багатогранно, що обумовлено соціально-економічним та політичним розвитком країни. Термін у перекладі з англійської мови означає «осучаснення» [1], а в перекладі з французької мови – «новітній» та передбачає впровадження у суспільство ознак сучасності. Представники різних напрямів економічного вчення розглядають сутність модернізації як поняття та процес, що окреслює велику кількість паралельних змін у різноманітних сферах життєдіяльності суспільства. Залежно від напрямку використання розрізняють такі види модернізації [1]: економічна, політична, соціальна, культурна.

Важливою складовою економічної модернізації є податкова, яка передбачає запровадження найбільш дієвих механізмів управління податковими процесами в державі. Модернізована податкова система передбачає комплекс взаємопов'язаних рис, які нерідко досліджуються як окремі процеси економічної, політичної, соціальної та культурної модернізації. Звідси у частині типологізації видів податкової модернізації необхідно розглянути концептуальні базиси однієї із її складових – модернізації податкової служби. Вважаємо, що перспектива провадження модернізації податкової служби України можлива лише за умови глобалізаційних напрямів її розвитку. А тому концептуальне розуміння, на нашу думку, вимагає її розгляду в контексті певної економічної теорії.

Процес економічної модернізації податкової служби сьогодні є певного роду закономірністю усього трансформаційного податкового процесу, який спонукає до суттєвих інноваційних змін у реформуванні та функціонуванні податкової системи держави. А тому важливим напрямом такої модернізації є створення надійних функціональних та організаційно-правових механізмів взаємодії суб'єктів податкової служби та платників податків. Унаслідок цього виникають і інтенсивно розвиваються нові типи податкових відносин, а спрямованість модернізаційних процесів значною мірою розширює предметне поле податкових процесів шляхом диверсифікації напрямів, покращання форм та інструментів податкової політики.

Результативність, ефективність та соціально-економічна діяльність податкової служби визначається насамперед суб'єктивними чинниками та об'єктивними умовами формування податкової системи, такими як: податкова політика держави, структура податкових органів та їх взаємодія, партнерство держави та платників податків тощо. Отже, органи податкової служби задіяні і функціонують у фінансовій системі держави, а їх модернізація виступає як об'єктивна необхідність трансформацій та тенденція позитивних змін у податковій системі та інших дотичних до неї сфер життєдіяльності держави.

На думку В. Білоус, необхідність удосконалення управління податковою службою обумовлена певними причинами, зокрема: значним зростанням кількості суб'єктів господарювання; залученням до економіки країни іноземних інвестицій, що вимагає переходу до світових, цивілізованих норм в оподаткуванні; все більшою концентрацією оподаткування оборотів у фізичних осіб при домінуючому раніше оподаткуванні підприємств; необхідністю створення єдиного інформаційного простору для державного контролю за товарно-грошовими потоками у країні; високим рівнем криміногенної тінізації економіки та необхідністю застосування нових форм і методів оподаткування її оборотів [2, с. 7].

Вважаємо, що модернізація як сукупність процесів осучаснення національної податкової служби є більш ширшим поняттям, аніж удосконалення, оскільки супроводжується розвитком механізмів, в основу яких покладено функції управління податковим процесом, рівні та форми реалізації заходів покращення; удосконалення та оновлення інституційних засад функціонування податкової служби, оптимізації їх структури шляхом впровадження інноваційних форм реформування податкової системи.

Спираючись на проведений огляд наукової літератури з питань функціонування податкової служби та необхідності її модернізації в Україні та за кордоном, зазначимо, що це питання розглядається науковою спільнотою у різних аспектах окремих видів чи сфер діяльності органів податкової служби (див. табл.).

Визначальна роль присвячена розв'язанню проблем формування та становлення податкової служби, організаційно-управлінській складовій, питання її територіальної реструктуризації, функцій та принципів функціонування, мотивації праці працівників та морально-етичної сторони їх діяльності тощо. Більшість із праць мають науково-практичний характер, хоча необхідність модернізації податкової служби визначається авторами досить вузько, виходячи зі сфери їх наукових інтересів.

На основі вивчення вітчизняного податкового законодавства можна констатувати, що процеси становлення та зміни органів податкової служби можуть розвиватися двома способами [13, с. 252]:

1) перший – еволюційний шлях, для якого окремі характеристики системи змінюються з часом, проте структура системи залишається незмінною;

2) другий – революційний шлях, при якому спостерігаються стрімкі зміни параметрів системи, можуть змінюватися її будова та характер зв'язків між компонентами.

Аналіз процесу становлення, формування та розвитку системи органів податкової служби в Україні засвідчує, що її створення відбулося шляхом прийняття Постанови Ради Міністрів УРСР від 12.04.90 №74 у системі Міністерства фінансів УРСР. У первинному існуванні структура податкової служби була дворівневою: вищий рівень – Державна податкова інспекція, що перебувала у структурі Міністерства фінансів; нижчий рівень – місцеві податкові інспекції – самостійні підрозділи системи Міністерства фінансів, що підпорядковувались вищим податковим інспекціям. Скрізь трансформаційні процеси, що супроводжувались більше як двадцять років, податкова служба набула нового статусу, вийшла зі структури Міністерства фінансів і з 2013 року функціонує у складі новоствореного Міністерства доходів і зборів України як функціональна трирівнева структура.

Унаслідок проведених досліджень автором інсталювані проблеми і протиріччя, інституційні зміни у податковій сфері та політиці, що постійно супроводжувались трансформаційними процесами податкової служби. На підставі цього виділено чотири етапи розвитку та модернізації системи органів податкової служби України.

Перший етап (1990–1995) – «первинної», кризової модернізації, характеризується формуванням в Україні органу, на який покладено завдання дотримання законодавства платниками податків щодо своєчасності та повноти сплати, обліку та контролю за податками та іншими податковими платежами. Проте для цього етапу характерні ряд проблем: відсутність чітко визначеного статусу Головної державної податкової інспекції, виразного розподіл функцій між різного рівня податковими інспекціями, слабо декларовані контролюючі повноваження податкової служби тощо. Зазначене вище в цілому та неефективність податкової політики спричинили затяжну кризу в економіці країни.

Ми приєднуємося до думки О. Воронкової, що «відповідно зростала необхідність реформування податкових відносин. Для цього важливо було послабити податковий тиск на вітчизняних товаровиробників і підприємців у такий спосіб, щоб це не вплинуло на наповнення дохідної частини бюджету. Ефективними шляхами вирішення цієї проблеми в той час могли б стати розширення бази оподаткування, спрощення його механізму, диференціація податкових ставок, але вони так і залишилися нереалізованими. Вказані шляхи мали бути реалізовані на наступному етапі» [14, с. 95].

Другий етап (1996–2000) – «становлення» – поява самостійної структури органів податкової служби України із чітко вираженими вертикальними зв'язками, конкретизації мети та завдань, повноважень та компетенцій органів податкової служби усіх рівнів; значне реформування правових норм оподаткування; пошуком найбільш ефективних важелів, які мають посприяти процесу вдосконалення роботи ор-

Аспекти модернізації податкової служби України у контексті огляду наукової літератури

Автор, праця	Сфера застосування	Наукові доробки та положення
Балабан В. [3, с.]	Механізми державного управління	– запропонований державний механізм коректування впливу податкової служби на розвиток економічної системи країни, який діє на основі принципів еволюційної економіки і забезпечує виконання аналітичної, методологічної і правової функцій; – розроблений варіант трансформації організаційної структури податкової служби України від стану «механістичної бюрократії» до стану «професійної бюрократії», що забезпечує дію механізму стимулюючого впливу податкових органів на розвиток економіки; – сформовано принципи управління персоналом податкової служби України в умовах демократизації – сформульовано параметри корпоративної культури, збільшено рівень горизонтальної кооперації в системі і рівень взаємодії співробітників різних частин організації; – удосконалено методи роботи персоналу податкової служби з платниками податків, що дозволяють погодити цілі економічного розвитку країни з цілями окремих суб'єктів господарювання
Воронкова О. [4, с. 4]	Сфера державних фінансів	– сформульовано основні принципи і методологічні засади діяльності податкової служби у частині планування та проведення податкових перевірок, а також реалізації їх результатів; – запропоновано напрями посилення діяльності податкової служби України за рахунок підвищення якості податкових перевірок і поглиблення аналітичного обґрунтування управлінських рішень у податковому процесі; – обґрунтовано нові підходи щодо визначення штатної чисельності спеціалістів державної податкової служби України залежно від кількості платників, які сплачують податки і сум податкових платежів
Журавський В. [5, с. 5]	Галузеве управління	– здійснено дослідження системи підвищення кваліфікації кадрів податкової служби як системного об'єкта управління та узагальнено і адаптовано до умов України зарубіжний досвід підготовки та підвищення кваліфікації кадрів податкових служб; – обґрунтовано пріоритетні напрями розвитку системи в умовах недостатнього фінансового забезпечення; розроблено концепцію управління розвитком системи підвищення кваліфікації кадрів податкової служби
Костенко О. [6, с. 14]		– запропонована нова стратегія удосконалення діяльності податкової служби, яка включає в себе наступні елементи: перехід податкових органів на функціональну структуру; введення нових податкових технологій і процедур; навчання податкових працівників і платників податків; підвищення рівня інформатизації податкової служби. – обґрунтовано застосування маркетингу в діяльності державної податкової служби, що сприятиме формуванню в країні морально-психологічного клімату, який характеризується усвідомленням платниками податків необхідності сплати податків для задоволення спільних потреб; дозволить реально розширити базу оподаткування, збільшити економічні можливості держави
Москаленко В. [7, с. 5]	Організація управління, планування і регулювання економікою	– запропоновані системний підхід та алгоритм здійснення реформування організаційно-управлінської структури податкових органів, її структурних елементів: ієрархії, субординації та координації, системної взаємодії; – обґрунтовані етапи реформування організаційно-управлінської структури податкових органів та оптимізації функцій, процедур і внутрішньої взаємодії управлінської вертикалі, що складається з трьох рівнів: центральний апарат – стратегічний рівень; регіональні державні податкові адміністрації – тактичний рівень; районні державні податкові інспекції – виконавчий рівень
Мельник В. [8, с. 5]	Гроші, фінанси і кредит	– обґрунтовано рекомендації щодо структури служб адміністрування податків в Україні та налагодження взаємодії між ними, модернізації управління процесом справляння; – обґрунтовані організаційні заходи щодо вдосконалення адміністрування податків в Україні, які полягають у зміні підпорядкування податкової служби та перерозподілі сфер відповідальності і повноважень контролюючих органів відповідно до їх функціонального призначення
Богатирьов Р. [9, с. 7]	Сфера державних фінансів	– обґрунтована система практичних заходів з модернізації податкової середовища, що включають координацію збору та оптимізацію обліку інформації про суб'єктів та об'єкти оподаткування, його впливу на фінансово-господарську діяльність по галузях і сферах економіки; конкретизацію правил і процедур в якості превентивних заходів попередження фінансово-податкових правопорушень; розширення практики використання пільг для регулювання податкового навантаження з метою підвищення інвестиційної та інноваційної активності
Гой В. [10, с. 19]	Адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право	– обґрунтовано індивідуальне податкове супроводження, як комплексне надання адміністративних послуг здійснюється на основі спеціалізованої програми, що складається окремо для кожного платника і являє собою детальний план надання послуг клієнту та включає здійснення заходів, спрямованих на заохочення та підтримку клієнта в його бажанні добровільно, своєчасно і в повному обсязі виконувати податкові зобов'язання перед бюджетом; навчання персоналу клієнта та спеціалістів галузевої робочої групи; розрахунок нормативної бази очікуваних надходжень та визначення пріоритетів та перспектив обслуговування
Стаценко–Сургучова І. [11, с. 6]		– розкрито сутність, зміст та основні ознаки поняття «інформаційно-аналітична робота в органах державної податкової служби України» як різновиду інформаційно-правових відносин. На підставі цього визначено правове оформлення інформаційно-аналітичної роботи в органах державної податкової служби України, обґрунтовано важливість досліджень сутності даного явища та запропоновано виділити його в самостійну проблемну галузь знань у структурі науки інформаційного права
Фесюнін В. [12, с. 5]		– досліджено проблеми взаємодії органів та підрозділів ДПС України з населенням. У результаті проведеного дослідження сформульовано ряд нових наукових положень і висновків, запропонованих особисто здобувачем, зокрема: надано нове розуміння значення взаємовідносин органів та підрозділів ДПС із громадськістю

Джерело: сформовано автором на підставі аналізу зазначених праць.

ганів державної податкової служби та їх структурної побудови; визначено головні стратегічні напрями розвитку державної податкової служби України шляхом координації робіт з розробки та впровадження проекту модернізації Державної податкової служби України. Проте значні зміни та їхнє правове регламентування у системі функціонування та реформування органів податкової служби в зазначений період мали виключно декларативний характер і не відзначилися ані кількісними, ані якісними характеристиками стабільності та ефективності податкової системи. Спостерігається відсутність практичної реалізації заходів щодо покращення взаємовідносин платників податків з державою та невідповідність організаційної структури потребам ефективного адміністрування податків та зборів. Перш за все це пов'язано із браком чіткої управлінської поведінки та нестабільності та нерациональності податкових рішень досліджуваних органів у сфері оподаткування; масивністю їх структури, що спонукала до надмірних джерел фінансування для їх утримання; низької якості кваліфікації працівників та високим рівнем корумпованості органів податкової служби.

Окрім вище зазначеного, на зазначеному етапі передбачалася велика кількість проектних рішень, які набули формалізованого змісту, що стосується ефективності функціонування органів державної податкової служби. Однак економічна нестабільність та обмеженість бюджетних ресурсів призвели до необхідності не лише декларування проектних розробок та координації діяльності органів податкової служби в їх розробці, а й поступової реалізації. Найбільш важливим проектом оптимізації їх діяльності визначено розробку та впровадження підходів щодо втілення в практику нової філософії партнерських взаємовідносин з платниками працівників податкової служби через підвищення їх довіри, створення якісно нової системи податкового обслуговування, сприяння підвищення ступеня добровільності сплати податкових платежів та зборів до державних фондів. Зазначене сприяло еволюційному розвитку досліджуваної служби та рівночасній підготовці до нового етапу її розвитку.

Третій етап (2001–2012) – етап практичної роботи над Програмою модернізації ДПС України, що схвалено урядом України за фінансової та консультативної підтримки Світового банку. Фактична реалізація Стратегічного плану розвитку державної податкової служби України на період до 2013 року розпочалося з січня 2004 року відповідно до угоди про позику (\$40 млн.) зі Світовим банком (від 04.09.2003 №4698–UA).

Реалізація проекту передбачала дві стадії [15]: 2003–2007 роки – повний опис системи управління та операційної діяльності податкової служби, реорганізація податкових органів та їх консолідація, впровадження пілотних проектів з модернізації основних напрямів діяльності податкових органів, зокрема, реєстрація платників податків, облік платежів, обробка податкової звітності та платежів, проведення навчання працівників податкової служби; 2008–2012 роки – завершення реорганізації податкових

органів та їх консолідації з виконанням усіх заходів соціально–психологічного захисту, впровадженням модернізованих операційних та управлінських процесів діяльності податкової служби, виконавчим управлінням та управлінням людськими ресурсами, проведенням навчання працівників і впровадженням інформаційно–аналітичної системи податкової служби України в загальнодержавному масштабі.

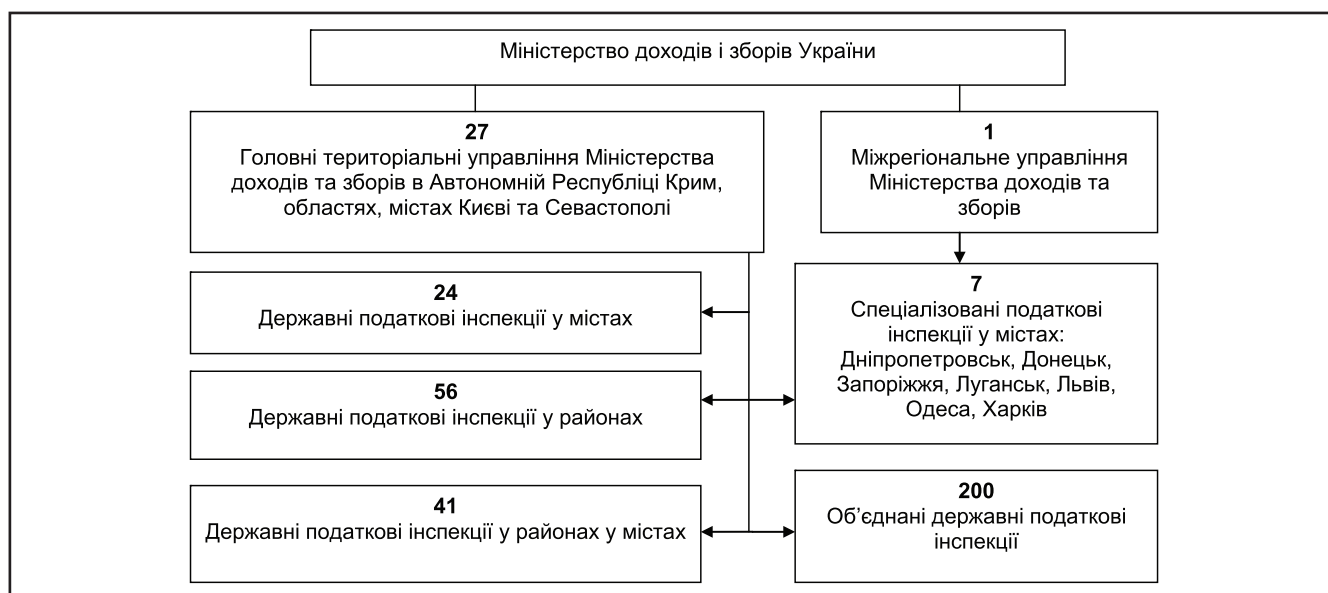
Програма модернізації ДПС України передбачає такі основні напрями модернізації [15]: організаційна структура; основна операційна діяльність; виконавче управління; управління людськими ресурсами; інформаційно–аналітична система; взаємодія з іншими державними установами; взаємовідносини з суспільством.

Реорганізація ДПС України передбачала зміну її організаційної структури за функціональним принципом, скорочення на 40–50% штату податкової служби шляхом укрупнення органів податкової служби обласного та районного рівнів: створення десяти податкових округів та 150 міжрайонних державних податкових інспекцій, телефонно–довідкового центру, центрів обробки документів. Проектом теж передбачалося збереження всіх адміністративно–територіальних одиниць, в яких ліквідовано міжрайонні державні податкові інспекції, формування спеціальних відділень з обмеженими повноваженнями, основним завданням яких має стати надання послуг із податкового обслуговування платників податків та консультацій.

В основу консолідації органів податкової служби покладено критерій: територіальну близькість регіонів та максимальну перспективу рівномірного розподілу між податковими органами кількості платників податків та зборів. А скорочення кількості державних податкових районних інспекцій протягом 2010–2011 років передбачалося шляхом упровадження автоматизованих систем процесу адміністрування податкових платежів «Податковий блок» та «Управління документами»; створення системи «Кабінетний аудит», мета якої полягає у запровадженні автоматизованої перевірки можливих правопорушень та моніторингу діяльності платника податків.

У червні 2012 року Державною податковою службою України спільно зі Світовим банком завершено роботи за проектом «Модернізація державної податкової служби України –1». Проте проект укрупнення органів податкової служби залишився невирішеним. Утім, процес скорочення його кількості має відбуватися ще до 2015 року на підставі Концепції реформування податкової системи.

Вважаємо, що сьогодні досі триває становлення та модернізація органів податкової служби України, що наочно демонструє IV етап реорганізації ДПС України в Міністерство доходів і зборів України (2013 рік – триває досі), оскільки не всі складові Проекту про модернізацію Державної податкової служби були вирішені. В цілому протягом реалізації проекту частково відбулося скорочення кількості податкових інспекцій. Так, станом на 2013 рік органи податкової служби налічують 354 одиниці, а схема їх побудови відрізняється від зображеної на рисунку.



Структура територіальних органів податкової служби України

Джерело: узагальнено автором на основі проведених досліджень.

Однак досі залишається нереалізованим питання самостійності територіальних управлінь Міністерства доходів та зборів, оскільки на їхню діяльність продовжують впливати органи місцевого самоврядування. Спостерігається нестабільність трансформаційних процесів у податковій сфері, що пов'язане із відсутністю свідомості у платників податків розуміння податку як принципово усвідомленої необхідності, а не обов'язкового платежу до бюджету; як вигоди від оподаткування у вигляді соціально-економічного піднесення держави та суспільства, а не як примусу.

Незважаючи на позитивні зрушення у сфері модернізації інформаційно-аналітичної системи (функціонування кол-центрів, створення єдиного веб-порталу служби, Центру обробки електронних звітів (ЦОЕС), запровадження системи «Скарга», «Єдине вікно» та ін.), досі масштабність контрольних перевірок органів податкової служби перевищують обсяги та якість профілактичної та роз'яснювальної роботи для платників податків; відсутня повна автоматизація процесу адміністрування податків та зборів; спостерігається нерівномірність можливостей доступу платників до інформаційних систем та недостатній рівень забезпечення суспільства телекомунікаційними та комп'ютерними засобами тощо.

Не зважаючи на значні позитивні зрушення, що пов'язані із упорядкуванням податкового законодавства, приведення його до міжнародних стандартів, дотепер ведеться дискусія щодо недостатньої обґрунтованості повноважень та обов'язків органів податкової служби різних рівнів та основних форм та методів їх реалізації. Зазначене призводить до неналежної процесуальної їх взаємодії із платниками податків; високого рівня коруптованості та бюрократії; неналежного виконання покладених на них обов'язків; суб'єктивізм при прийнятті управлінських рішень через значне втручання людського чинника у зазначений процес; упереджене ставлення до платників податків, що засвідчує низький рівень

податкової культури та компетенції держслужбовців, нехтування інтересів платників податків, а відтак їх перехід у тіньовий сектор тощо. Набуті проблеми можна вирішити шляхом побудови ефективної системи управління органами податкової служби, що обумовлює здійснення дослідження функціонального концепту формування податкової служби.

Висновки

Отже, здійснене дослідження концептуальних засад процесу модернізації податкової служби в Україні засвідчує необхідність її інституційного розвитку, що має бути спрямований на збереження, формування, покращення й нарощування потенціалу її діяльності. Відзначене потребує як інноваційної компоненти розвитку функціональної складової (результат власних надбань та імітацій формування шляхом запозичень), так і часткової консервації інститутів податкової служби (законодавство, система контролю та адміністрування податків та зборів та ін.), що сприятиме стабільності їх функціонування та дозволить на практиці зменшити потреби в постійних змінах та фінансових витрат, що їх супроводжують. Зазначене слугуватиме предметом подальших наукових досліджень.

Список використаних джерел

1. Вікіпедія: вільна енциклопедія [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/>
2. Білоус В.Т. Управління податковою службою в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук з державного управління: спец. 25.00.05 «Галузеве управління: управління економікою» / В.Т. Білоус. – К., 1998. – 23 с.
3. Балабан В.В. Механізми державного управління в сфері оподаткування з урахуванням принципів еволюційної економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук з державного управління: спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / В.В. Балабан. – Донецьк, 2006. – 19 с.

4. Воронкова О.М. Контрольна і аналітична робота податкової служби України в податковому процесі: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / О.М. Воронкова. – Київ, 2001. – 19 с.

5. Журавський В.Л. Управління системою підвищення кваліфікації кадрів Державної податкової служби України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук з державного управління: спец. 25.00.05 «Галузеве управління: управління економікою» / В.Л. Журавський. – К., 2001. – 21 с.

6. Костенко О.О. Удосконалення державного податкового регулювання підприємницької діяльності: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук з державного управління: спец. 25.00.05 «Галузеве управління: управління економікою» / В.Л. Журавський. – К., 2001. – 21 с.

7. Москаленко В.М. Організаційно-управлінська структура податкової служби України: шляхи реформування: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.02.03 «Організація управління, планування і регулювання економікою» / В.М. Москаленко. – К., 2006. – 20 с.

8. Мельник В.М. Домінанти податків і оподаткування та забезпечення повноти їх дії: автореф. дис. на здобуття наук. ступ. док-ра. ек. наук: спец. 08.00.08 – «Гроші, фінанси і кредит» / В.М. Мельник. – К., 2007. – 31 с.

9. Богатырьов Р.А. Модернизация налоговой среды в современной экономике России: автореф. дис. на соискание ученой степени к.е.н.: спец. 08.00.10 – «Финансы, денежное обращение и кредит» / Р.А. Богатырьов. – М., 2012. – 23 с.

10. Гой В.П. Правове забезпечення діяльності органів державної податкової служби України по роботі з великими платниками податків: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юр. наук: спец. 12.00.07 «Адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право» / В.П. Гой. – Ірпінь, 2011. – 22 с.

11. Стаценко–Сургучова І.С. Організаційно–правові засади інформаційно–аналітичної роботи в органах Державної податкової служби України: автореф. дис. на здоб. наук. ступеня канд. юр. наук: спец. 12.00.07 «Адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право» / І.С. Стаценко–Сургучова. – Ірпінь, 2008. – 17 с.

12. Фесюнін В.М. Організаційно–правові засади взаємодії Державної податкової служби з населенням: автореф. дис.... на здобуття наук. ступеня канд. юр. наук.: 12.00.07 «Адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право» / В.М. Фесюнін. – ТНЕУ. – 2009. – 20 с.

13. Кушнірчук Ю.М. Еволюційний шлях розвитку податкової системи України / Ю.М. Кушнірчук // Вісник Національного лісотехнічного університету України: збірник науково–технічних праць. – Львів, 2012. – Вип. 22.8. – С. 249–255.

14. Воронкова О.М. Податковий менеджмент в Україні: особливості, проблеми, перспективи: [монографія] / О.М. Воронкова. – Ірпінь, 2012. – 396 с.

15. Проект «Модернізації державної податкової служби України – 1»: закон України від 20 листопада 2003 р. № 1317–IV // Відомості Верховної Ради України. – Офіц. вид. – К.: Парлам. Вид-во, 2004. – № 14. – 2 квітня. – С. 199.

О.І. БЕЛЬСЬКА,
аспірант, Науково–дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку України

Суть та мета економічного розвитку

У статті досліджуються тлумачення вітчизняними та іноземними вченими поняття «економічний розвиток» та близьких до нього понять. Розглядається мета економічного розвитку. Аналізуються найбільш поширені проблеми, що виникають при вивченні питань, пов'язаних з економічним розвитком.

Ключові слова: економічний розвиток, економічне зростання.

В статье исследуются толкования отечественными и иностранными учеными понятия «экономическое развитие» и близких к нему понятий. Рассматривается цель экономического развития. Анализируются наиболее распространенные проблемы, возникающие в процессе изучения вопросов, связанных с экономическим развитием.

Ключевые слова: экономическое развитие, экономический рост.

The interpretation of the definition of economic development by Ukrainian and foreign scientists were analysed in article. The objective of economic development is considered.

red. The most common problems related to economic development issues are analysed.

Keywords: economic development, economic growth.

Постановка проблеми. Економічний розвиток є одним 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 визначення якого 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.

Незважаючи на велику кількість наукових досліджень з питань визначення поняття економічного розвитку, вони містять недоліки, а отже існує необхідність їх вдосконалення.

Аналіз досліджень та публікацій проблеми. Економічний розвиток тривалий час привертає увагу фахівців у галузі економіки та державного управління. Серед вітчизняних вчених питання досліджували: Т. Сокольська, Ю. Петруня, О. Іва-

шина, І.В. Левицька, О.М. Грабчук, І.Я. Чугунов, М.І. Скрипниченко, К.Т. Кривенко, В.С. Савчук, О.О. Беляєв, О.В. Градова, А.В. Сур'як та ін. Іноземні науковці мають значно триваліший досвід досліджень питань, пов'язаних з економічним розвитком, серед них: Й. Шумпетер, Саймон С. Кузнець, М. Тодаро, А. Сен, Дж. Стігліц, Т.П. Шульц, Дж.А. Страус, Т.Р. Ян, В.К. Охрі, А. Меддісон, Д. Мейер та інші.

Мета статті – ґрунтовно дослідити погляди вітчизняних та іноземних вчених на суть, мету економічного розвитку та близьких до нього понять. Проаналізувати найбільш поширені проблеми, що виникають при вивченні питань, пов'язаних з економічним розвитком. Уточнити визначення та окреслити мету економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. У ХХ столітті дослідження, присвячені економічному зростанню 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 зростання в постіндустріальних країнах тощо). І хоча в науковій літературі зустрічаються досить різноманітні визначення економічного зростання, більшість із наведених нижче надто принципних відмінностей не мають. Так, економічне зростання розглядають як збільшення сукупного обсягу продукції, кількості та/або якості виготовлених за певний період товарів і послуг, підвищення рівня національного виробництва та доходу тощо:

– К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю (І видання 1963 рік): «Економічне зростання – здатність виробляти більший сукупний обсяг продукції» [8, с. 34];

– Ф.Е. О'Хара (І видання 1999 рік): «Економічне зростання відноситься до стійкого зростання протягом значного періоду часу, в кількості та/або якості товарів і послуг, вироблених в економіці в кінцевому рахунку» [25, с. 241];

– К.Т. Кривенко, В.С. Савчук, О.О. Беляєв (2001): «Сутність поняття «економічне зростання» можна визначити як кількісне збільшення та якісне вдосконалення за відповідний період результатів виробництва (товарів, послуг) та його основних факторів» [10, с. 316];

– Л.А. Швайка (2006): «Економічне зростання – це розширення масштабів виробництва, зростання випуску продукції, збільшення національного доходу або валового національного продукту» [22, с. 149];

– М.П. Тодаро, С.С. Сміз (2009): «Економічне зростання стійкий процес, при якому виробничі потужності економіки збільшуються з плином часу, щоб домогтися підвищення рівня національного виробництва і доходу» [37, с. 821];

– В.М. Шаповалова (2009): «Економічне зростання – це кількісне і якісне удосконалювання суспільного продукту за певний період часу» [21, с. 208];

– Т.А. Піхняк, І.С. Віндіктова, Б.І. Кабаці (2010): «Економічне зростання – це кількісна характеристика розвитку національної економіки, яка визначається розширенням обсягів її виробництва» [9, с. 131];

– В.Г. Чепінога (2011): «Економічне зростання – це тривале збільшення виробничого потенціалу економіки» [19, с. 361];

– С.І. Лекарь (2012): «Економічне зростання зводиться до збільшення реального обсягу продукції у країні» [7, с. 401].

Інколи в економічній літературі суть економічного зростання розкривається через вимірювання:

– К. Лай, С. Лім, Е. Кох, С. Чен, К. Лім (перше видання 1985 року): «Економічне зростання означає збільшення доходу на душу населення країни в постійних цінах» [23, с. 496];

– С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи (переклад з видання 1988 року): «Економічне зростання – збільшення ВВП за певний період часу. Не лише збільшення використання ресурсів, а й їх ефективного використання» [17, 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» [18, с. 106].

Деякі автори, як Стенлі Фишер, Рудігер Дорнбуш та Річард Шмалензи, вважають, що метою державної політики має виступати економічне зростання: «Державна політика спрямована на підтримання темпів зростання є необхідною умовою збереження теперішнього рівня життя в США» [17, 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» [25, с. 241]. Заслужений професор економіки Університету шт. Небраска Кемпбелл Р. Макконнелл та професор економіки Тихоокеанського лютеранського університету Стенлі Л. Брю [8, с. 412] стверджують, що економічне зростання являє собою загальновизнану 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 наслідком зростання реального продукту, сумнівно для багатьох країн, що знаходяться у стані трансформації, до яких належить й Україна, оскільки не враховується багато чинників, що мають вплив

на рівень та якість життя населення. А саме добробут громадян проголошують метою економічного розвитку більшість сучасних економістів: «Основною метою економічного розвитку є не економічне зростання, а поліпшення добробуту людини – те, що ми часто називаємо людським розвитком, або соціальним розвитком» [34, с. 1].

«...Проте найважливішою складовою постає людина – головна мета економічного розвитку, головний ресурс, саме вона може виявитися суб'єктом соціально-економічної творчості, творцем суспільного багатства» [14, с.183].

«Стратегічна мета економічного розвитку: забезпечення високого і якісного рівня життя населення» [5, с.175].

Загалом термін «економічний розвиток» з'явився в економічній літературі поряд із поняттям «економічне зростання» на початку XX сторіччя. Проте поглиблене вивчення питань, пов'язаних з економічним розвитком, розпочалося лише наприкінці XX – початку XXI сторіччя.

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 добробуту її громадян, а відтак – ототожнювали поняття економічного зростання і економічного розвитку. Також побутує думка, що економічний розвиток необхідний виключно для країн, що розвиваються, а економічне зростання цілком достатньо для розвинених. Так, Рей Б. Датта та Бейшія Прабін стверджують: «Економічний розвиток безпосередньо пов'язаний з розвитком слаборозвинених країн або держав, що перебувають у процесі трансформації» [24, 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» [29, с. 15]. 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 [23]]. Відомі вітчизняні вчені І.Я. Чугунов [20] та М.І. Скрипниченко [12], досліджуючи систему бюджетного регулювання та розробляючи комплексні моделі прогнозування еко-

номічного розвитку, визначення поняття «економічний розвиток» 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 (див. табл.).

Проте поняття не тотожні. Одне з перших та найбільш влучних розмежувань економічного зростання та економічного розвитку подає Йозеф Шюмпертер. 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» [32, с. 64]. Тобто економічний розвиток він вбачає, перш за все, у впровадженні інновацій, а не в простому збільшенні виробництва одних і тих самих товарів із 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 й Саймон С. Кузнець: «Зростаючий потенціал здатності економіки забезпечувати більш різноманітними господарськими товарами населення, має базуватись на основі розвитку технологій, інституціональних та ідеологічних змін» [33, с. 105; 28, с. 165]. Схожої думки дотримується Мікаель Тодаро: «Розвиток слід розуміти як багатовимірний 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» [15, 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

Порівняння визначень економічного розвитку та економічного зростання

Економічне зростання	Економічний розвиток
Економічне зростання визначається: 1) як збільшення обсягу реального ВВП чи ЧНП за деякий період часу або 2) як збільшення реального ВВП або ЧНП на душу населення за деякий період часу [21, с. 208]	«Економічний розвиток є процесом, при якому реальний національний дохід збільшується протягом тривалого періоду часу» [30, 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» [31, 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 [25, с. 241]	Економічний розвиток – це процес кількісного і якісного росту виробництва продукції та послуг відповідно до потреб населення й суспільства [13, с. 74]
Економічне зростання – це розширення масштабів виробництва, зростання випуску продукції, збільшення національного доходу, або валового національного продукту [22, с. 150]	У загальному вигляді 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]

несвободи: убогості і тиранії, упокорення 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» [11, с. 21].

Найбільш вдалі формулювання терміну «економічний розвиток» вітчизняні науковці 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» [10, 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].

І хоча переважна більшість сучасних економістів розмежовують поняття економічного розвитку та зростання, їхні наукові праці містять дуже суперечливі положення: спочатку автори цих праць заперечують тотожність понять і здебільшого дають правильне тлумачення економічного розвитку, проте в подальшому відбувається розмивання меж і зрештою розглядаються теорії зростання, а не розвитку, використовують моделі зростання та показники, розроблені для вимірювання лише зростання [23, 20, 6, 30, 31]. Щодо структурних та інституційних змін, то традиція дописувати їх до «стандартного» формулювання економічного зростання і називати це економічним розвитком з'явилася в останні двадцять років і тривалий час була головною відмінністю між поняттями¹.

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 [38]. Ряд науковців – 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 [27, с. 12; 26, с. 30–53]. Але не для всіх країн одні й ті самі зміни матимуть однаковий і однозначно позитивний ефект. Усі розвинені країн залишили позаду основні структурні трансформації, і цей шлях 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 переробної 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].

Проте математичний розрахунок впливу структурних, або інституційних, трансформацій на зміну показників, що характеризували б позитивні чи негативні зрушення в процесі економічного розвитку, не здійснювався, як і вплив згаданих змін на добробут широких верств населення України. Проводився лише аналіз впливу згаданих факторів на зміну приросту ВВП, ВВП/душу населення. Тобто однозначно стверджувати, що всі або певні структурні та інституційні зміни сприятимуть економічному розвитку, а не лише зростанню, на основі існуючих наукових досліджень не можна.

Організація Об'єднаних Націй у 1983 році у зв'язку із прискоренням погіршення стану навколишнього середовища та виснаженням природних ресурсів ініціювала створення Міжнародної комісії з навколишнього середовища та розвитку. 1987 року «Комісія Брундтланд»³ представила доповідь «Наше спільне майбутнє», де сформульовано 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 сталого⁴ розвитку визнано домінантною ідеологією функціонування земної цивілізації у XXI ст. [16].

¹ Економічне зростання, на думку багатьох економістів, полягає виключно в зміні приросту ВВП, ВВП/душу населення, натомість економічний розвиток – це приріст ВВП, ВВП/душу населення водночас зі структурними та інституційними перетвореннями.

² Як вже згадувалося, науковці з розвинених країн часто отождествлюють економічні зростання і розвиток. Зростання в них виступає метою розвитку, а сам економічний розвиток – наслідком зростання.

³ Комісію очолила Гру Харлем Брундтланд – міністр з питань навколишнього середовища (1974–1979) в уряді Норвегії.

⁴ Сталий розвиток означає задоволення потреб нинішнього покоління без шкоди для можливості майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби [36].

Але й у концепції сталого розвитку є противники. 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 [35].

Підсумовуючи, можна стверджувати, що 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 реформування 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 широких верств 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.

Висновки

Останні десятиліття позначилися значним поступом у теоретичних 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. Водночас із вдосконаленням підходів до мети та визначення економічного розвитку постає необхідність перегляду й способів оцінки рівня змін у процесі економічного розвитку, що і стане перспективою подальших досліджень.

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. Кушмаєва В.В. Теоретико-методологічні засади державного управління інноваційним розвитком / В.В. Кушмаєва // Бюлетень

- Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – №1 (5). – Т. 2. – 2012. – С. 172–177.
6. Левицька І.В. Економічний розвиток: теоретичні підходи / І.В. Левицька // Теорії мікро-макроекономіки. – 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. 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.
10. 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.
11. Сен А. Развитие как свобода / Пер. с англ. под ред. и с послеслов. Р.М. Нуреева. – М.: Новое издательство, 2004. – 432 с.
12. Скрипниченко М.І. Комплексні макромоделі прогнозування економічного розвитку: дис. д.е.н.: 08.02.03. – Київ: Інститут економічного прогнозування НАН України, 2005.
13. Сокольська Т. Управління економічним розвитком у сільському господарстві України / Т. Сокольська // Схід. – 2012. – Вип. 6 (120). – С. 73–77.
14. Соціальна економіка: Навч. посіб. / О.О.Беляєв, М.І. Діба, В.І. Кириленко та ін. – К.: КНЕУ, 2005. – 196 с.
15. Тодаро М.П. Экономическое развитие / М.П.Тодаро. – М.: Экон. фак. МГУ, ЮНИТИ, 1997. – 666 с.
16. Трегубчук В. Концепція сталого розвитку для України / В. Трегубчук // Вісник НАН України. – 2002. – 2002. №2. – С. 18–22.
17. Фишер С. Экономика / Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.; пер. с англ. со 2-го изд. – М.: «Дело ЛТД», 1995. – 864 с.
18. Хейне П. Экономический образ мышления / П. Хейне. – М.: «Каталасия», 1997. – 704 с.
19. Чепінога В.Г. Економічна теорія: підручник / В. Г. Чепінога. – К.: Юрінком Інтер, 2011. – 656 с.
20. Чугунов І.Я. Бюджетний механізм регулювання економічного розвитку / Чугунов І.Я. – К.: НІОС, 2003. – 488 с.
21. Шаповалова В.М. Теорії економічного зростання та інвестицій і їх сучасний розвиток / В.М. Шаповалова // Таврійський науковий вісник. – 2009. – №66. – С. 208–217.
22. Швайка Л.А. Державне регулювання економіки: Навч. посіб. / Л.А. Швайка. – К.: Знання, 2006. – 435 с.
23. College Economics/ [K.S. Lai, E. Lim, E.N. Koh, S.F. Chan, K.C. Lim]. – Singapore: Panpac Education Pte Ltd, 2008. – 524 p.
24. Datta R. Sociological Constraints to Industrial Development in North East India/ R.Datta, B.Prabin. – New Delhi: Concept Publishing Company, 1998. – 273 p.
25. Encyclopedia of Political Economy: A–K / [edited by O'Hara P. A.]. – Volume 1. – London: T.J. International Ltd, Padstow, 1999. – 642 p.
26. Handbook of Development Economics/ edited by T. P.Schultz, J.A.Strauss. – V.4. – Amsterdam: Elsevier, 2008. – 1018 p.
27. Jain T.R. Development Economics/ T.R.Jain, V.K.Ohry. – New Delhi: V.K. Publications, 2006. – 282 p.

28. Kuznets S.S. Population, Capital, and Growth: Selected Essays/ S.S.Kuznets. – Portsmouth: Heinemann Educational Books, 1974. – 342 p.
29. Maddison A. Economic progress and policy in developing countries/ A. Maddison. – New York: North, D.C., 1970. – 313 p.
30. Meier G.M. Economic Development: Theory, History, Policy/ G.M. Meier, R.E. Baldwin. – New York: R. E. Krieger Publishing Company, 1976. – 588 p.
31. Meier, G.M. Leading Issues in Economic Development/ G.M. Meier. – New York: Oxford University Press, 1995. – 591 p.
32. Schumpeter J. A. The theory of economic development/ [edited by J.E.Elliot]. – New Brunswick, New Jersey: Transaction Publ., 2012. – 255 p.
33. 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.
34. Social Development is Economic Development/ [edited by Nancy Birdsall]/ World Bank Publications. – №1123. – 1993. – 20 p.
35. Sustainable Development [Електрон. ресурс] // European Commission. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/environment/eussd>
36. Sustainable development [Електрон. ресурс] // The free dictionary: encyclopedia. – Режим доступу: <http://encyclopedia.thefreedictionary.com/Sustainable+development>
37. Todaro M. P. Economic Development/ M.P.Todaro, S.C.Smith. – Edinburgh Gate: Pearson Education Limited, 2009. – XXVII, 872 p.
38. World development report// The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. – Washington: World Bank Publications, №10/1987. – 24 p.

УДК 336.1

А.В. ДВОРЯНИНОВ,
аспірант, Європейський університет

Стан та тенденції тінізації економіки України, напрями її подолання

У статті досліджено динаміку тіньової економіки України, виявлено тенденції подальшого існування такого явища в системі вітчизняних економічних відносин. Проаналізовано причини, що провокують тінізацію економіки на окремих етапах економічного розвитку країни, та запропоновано напрями детінізації.

Ключові слова: тіньова економіка, причини виникнення тіньової економіки, напрями детінізації.

В статье исследована динамика теневой экономики Украины, выявлены тенденции дальнейшего существования такого явления в системе отечественных экономических отношений. Проанализированы причины, провоцирующие тенизацию экономики на отдельных этапах экономического развития страны, и предложены направления детенизации.

Ключевые слова: теневая экономика, причины возникновения теневой экономики, направления детенизации.

This article is about the dynamics of the shadow economy in Ukraine, tendencies of continued existence of this phenomenon in the system of national economic relations. The reasons that provoke the shadow economy at various stages of the economic development have been analyzed, and the directions of the legalization have been suggested.

Keywords: shadow economy, the causes of the shadow economy, trends of the legalization.

Постановка проблеми. Тіньова економіка – економічне явище, що спостерігається в переважній більшості країни світу, проте її рівень у країнах, що розвиваються, є значно

вищим, ніж у розвинених країнах. У загальному розумінні сутність тіньової економіки зводиться до здійснення економічної діяльності за межами офіційної статистики. Тобто суб'єкти господарської діяльності, що функціонують в «тіні», не підпадають під державний облік та контроль, відповідно не сплачують податки та збори.

В Україні тіньова економіка є результатом системної кризи економіки, яку спровокувала невідповідність методів здійснення ринкових перетворень у період становлення державної самостійності. Впродовж років існування України як незалежної держави процес тінізації економіки зазнав видових трансформацій, однак попри заходи, направлені на боротьбу з ним, його розміри зростають. Так, якщо у 1991 році рівень тіньового сектору економіки України знаходився в діапазоні 18% від ВВП, то за двадцять років існування незалежної держави він зріс більше ніж удвічі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вивчення явища тіньової економіки є достатньо молодим напрямом дослідження як у вітчизняній, так і в зарубіжній науці. Його сутність, причини виникнення, напрями подолання висвітлені у роботах таких українських науковців, як А. Базилук, З. Варналій, С. Коваленко, В. Засанський, І. Мазур, О. Турчинов. Значний внесок у дослідження даної проблеми зробили західні економісти, а саме Ф. Шнайдер, Б. Фрей, А. Буен, К. Монтенегро, які в останні двадцять років вивчають причини виникнення та наслідки існування тіньової економіки для економічного розвитку держав.

Загрозливі тенденції нарощування обсягів тіньової економіки України породжують необхідність подальшого вивчен-

ня такого явища та формування інструментів й напрямів його подолання.

Метою статті є дослідження динаміки тіньової економіки України, аналіз сучасного стану, визначення подальших тенденцій її існування та розробка напрямів подолання такого явища.

Виклад основного матеріалу. Для економіки України феномен тіньової економіки хоча є й недостатньо вивченим, проте не є новим з практичного погляду. Багато науковців-дослідників даної проблематики вважають що одним з головних та історично перших форм проявів тіньової економіки було ухилення від сплати податків. З огляду на таку думку можна стверджувати, що явище тіньової економіки було характерне ще для часів Київської Русі, оскільки історично відомими є факти несплати данини древлянами та походи княгині Ольги з метою її отримання.

Передумови поширення тінізації економічних відносин у сучасній Україні виникли ще за часів колишнього СРСР. Особливо стрімко відбувалося нагромадження тіньових капіталів за роки «перебудови» (1985–1991). На початку 80-х років тіньова економіка оцінювалася в 30 млрд. руб., у 1988 році – у 70–90 млрд. руб., у 1989 році – у 100–500 млрд. руб. За офіційними даними Держкомстату СРСР, наприкінці 80-х років розміри нетрудових доходів оцінювалися в 5,1 млрд. рублів [1, с. 82]. У тіньовому секторі Радянського Союзу було задіяно близько 30 млн. чол., що перевищувало 20% загальної чисельності зайнятих у народному господарстві [2, с. 47].

При переході до ринкових відносин тіньова економіка спочатку зменшилася у своїх масштабах, що можна пояснити набуттям економічної свободи суб'єктами господарювання, проте згодом отримала галопуючий розвиток. Трансформаційні перетворення останніх двадцяти років не сприяли подоланню тіньової економіки, а навпаки, створили сприятливе середовище для подальшого її розвитку.

Наразі оцінка тіньового сектору економіки України здійснюється з використанням чотирьох методів розрахунку: монетарного, електричного, порівняння витрат домогосподарств – обсягів роздрібного товарообороту, фінансового,

які проводяться Міністерством економічного розвитку і торгівлі України (колишнє Міністерство економіки України).

Джерелом вхідної інформації для розрахунку рівня тіньової економіки є статистична звітність зареєстрованих суб'єктів господарювання, що базується на показниках бухгалтерського обліку, звітності контролюючих органів, аудиту, результатах експертної оцінки щодо обсягів тіньової економіки, вибіркового опитувань суб'єктів господарювання та обстежень домогосподарств [3].

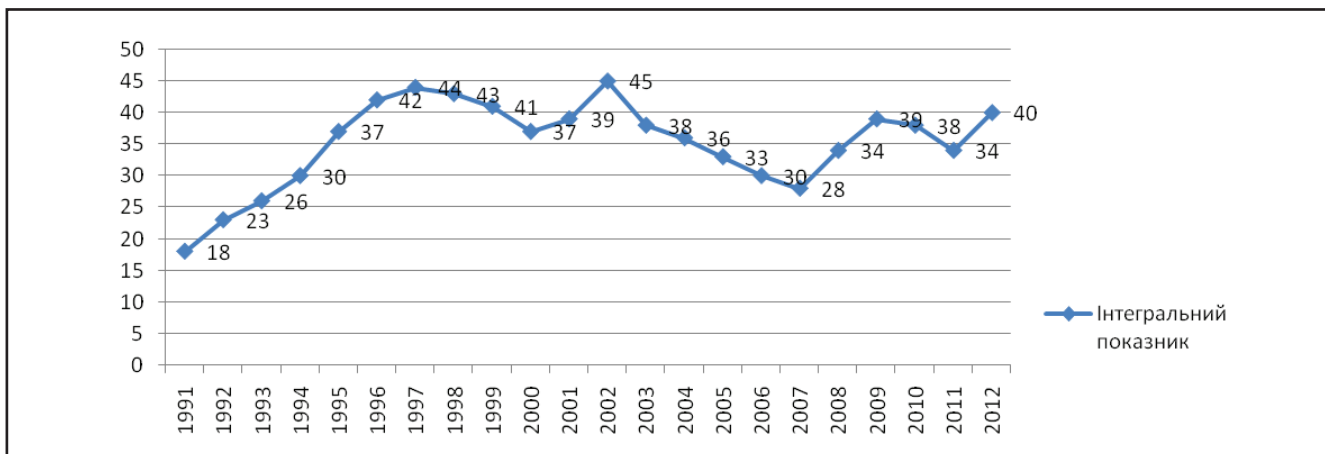
Зведення результатів розрахунків за кожним з методів в інтегральний показник надає уявлення щодо обсягів тіньової економіки у країні (див. рис.).

Як свідчать дані рисунку, динаміка тінізації економіки країни має негативний тренд, причому майже за весь час існування України як незалежної держави масштаби тінізації перевищують критичний поріг у 30% від ВВП, перетин якого загрожує економічній безпеці країни.

Починаючи з моменту отримання незалежності і до 1998 року тіньові економічні процеси в Україні тільки набирали обертів. Отримана у спадок від Радянського Союзу модель тіньової економіки у поєднанні зі спотвореною галузевою та регіональною структурою економіки та надмірною її монополізацією, прискорені лібералізаційні та приватизаційні процеси, недосконала система грошового обігу, неефективна податкова система та гіперінфляція спричинили мультиплікаційний вплив на тінізацію економіки, обсяги якої за сім років зросли у 2,5 раза.

Упродовж 1998–2003 років масштаби тіньової економіки мали відносно зниження, що було зумовлено певними кроками в удосконаленні тогочасного законодавства, лібералізацією правового поля для здійснення підприємницької діяльності, скороченням обсягів бартерних операцій (з 42,4% у 1997 році до 2,3% у 2003 році), переходом на казначейську форму обслуговування бюджетних операцій, подоланням гіперінфляції, заходами, спрямованими на стабілізацію грошового обігу, впорядкування системи зайнятості населення [6, с. 5].

Відносний спад обсягів тіньової економіки спостерігався і в період з 2003 по 2008 рік, до моменту настання глобаль-



Інтегральний показник тінізації економіки України, % від офіційного ВВП за період з 1991 по 2012 рік

Джерело: складено за даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, Державної служби статистики України [4, 5].

ної економічної кризи. Серед основних причин існування все ж таки неприйнятно високих показників тіньової економіки виокремлювалося таке: погіршення макроекономічного середовища (різка зміна валютного курсу, посилення інфляційних тенденцій), що збільшувало ризики ведення господарської діяльності; введення нових правил щодо спрямування прибутків державних підприємств до бюджету, в результаті чого зменшилися можливості підприємств інвестувати у власний розвиток; неврегульованість питання збитковості державних підприємств і акціонерних товариств, у статутних фондах яких державна частка перевищувала 50 відсотків; продовження негативної тенденції щодо проведення розрахунків найбільшими промисловими підприємствами через офшорні зони з використанням фінансових інструментів комерційних банків, послуг комісіонерів. Переважно такі операції супроводжувалися необґрунтованим завищенням цін на товари та послуги, спрямовані на експорт, що здебільшого імітувало зовнішньоекономічну діяльність задля безпідставного формування податкового кредиту.

Окремою складовою, що сприяла посиленню тенденціям тінізації господарських процесів, була податкова система країни. Часті зміни податкового законодавства та процедур адміністрування податків, постійне відстрочення прийняття Податкового кодексу України стояли на заваді побудови прозорої системи оподаткування. Неефективність її функціонування породжувала можливість використання страхових компаній у тіньових схемах (укладання угод псевдострахування) внаслідок наявності великої розбіжності між ставками оподаткування прибутку страхових компаній та прибутку підприємств інших видів економічної діяльності. Окрім того, неефективність податкової системи проявлялася в погіршенні бізнес-клімату через реприватизаційні ризики та скасування податкових пільг у вільних економічних зонах, неврегульованості питання щодо оподаткування суб'єктів малого підприємництва, зокрема через відміну спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктам малого підприємництва для низки видів діяльності, розширенні бази оподаткування, але при цьому незмінності ставок податків та зборів, зростанні сум розрахунків по податку на додану вартість у вексельній формі.

Проте певні урядові заходи змогли втримати спадаючий тренд тінізації. Насамперед за рахунок запровадження комплексу заходів, передбачених Державною програмою «Контрабанді – СТОП» на 2005–2006 роки, посилення контролю за декларуванням митної вартості товарів та недопущення несанкціонованого ввезення в Україну окремих товарів шляхом внесення змін до Митного тарифу України; запровадження Міністерством фінансів постійного моніторингу на основі обміну інформацією між міністерствами фінансів країн, що мають з Україною спільні кордони, щодо перетину товарами митного кордону України; на страховому ринку відбувалося поступове його очищення від «схемних» операцій. Постійно знаходилася на контролі проблема вивезення капіталу за межі України з використанням операцій

перестрахування у країнах Балтії. Також було запроваджено зміни до порядку купівлі валюти страховиками для подальшого перерахування її перестраховикам – нерезидентам за договорами перестрахування.

Серед головних причин існування та нарощування обсягів тіньового сектору в економіці України у 2007 році тогочасне Міністерство економіки України виділяло фактор зловживання монополієм (домінуючим) становищем цінового характеру, насамперед на ринках житлово-комунального господарства, агропромислового комплексу, енергетики, платних послуг державних органів, зокрема у сфері землевпорядкування; недосконалість Закону України «Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти», що спричиняло збільшення масштабів корупції у сфері проведення тендерів на закупівлю за державні кошти; зростання тарифів на житлово-комунальні послуги, що зумовлювало, зокрема, збільшення вартості оренди нерухомого майна. Як наслідок, у сфері «операцій з нерухомістю та здавання під найм» рівень «тіні» мав динаміку до збільшення. Корупційні та непрозорі схеми розподілу земельних ділянок під будівництво, зростання цін на будівельні матеріали, наявність значної кількості фірм-посередників у будівництві зумовлювало збереження високого рівня тіні у будівельній галузі – 35% від валової доданої вартості галузі. Наявність на українському ринку контрабандної продукції знижувало цінову конкурентоспроможність продукції легкої, хімічної та рибної промисловості [7, с. 4].

Глобальна економічна криза вплинула як на функціонування всієї економічної системи країни, так і на систему тіньових економічних відносин, провокуючи збільшення їхнього обсягу. В період негативного впливу світової фінансової кризи (2008–2009 роки) певна частина бізнесу з метою збереження виробництва та зменшення розмірів збитків проводила політику мінімізації витрат за рахунок ухилення від сплати податків і зменшення суми обов'язкових платежів. Тобто тіньова економіка виконувала роль «амортизаційної подушки» для корпоративного сектору та домогосподарств в умовах економічної кризи. Збільшення рівня тінізації на початку періоду кризового спаду у 2008 році (з 28 до 34%) супроводжувалося зміною структури тіньового сектору. Розширення обсягів виробництва поза легальною економікою відбувалося більшою мірою шляхом «виходу в тінь» легально працюючих підприємств, ніж розширення діяльності в межах існуючого тіньового сектору економіки [8, с. 10].

В умовах завершення гострої фази кризи та переходу до фази відновлення економічного зростання відбулося незначне зниження рівня тінізації національної економіки. Протягом 2010–2011 років спостерігалось зростання рівня реального ВВП (на 4,1 та 5,2% відповідно) і зниження рівня безробіття (до 8,1 та 7,9% відповідно за методологією МОП), що супроводжувалося уповільненням інфляційних процесів в економіці, відновленням динаміки зростання депозитів і кредитів у банківській системі, зниженням напруги в бюджетному секторі у зв'язку зі скороченням дефіциту

бюджету [9, с. 6]. Слід зазначити, що аналогічна тенденція щодо посткризового зниження частки тіньової економіки спостерігалася і в країнах Європейського Союзу.

Серед системних факторів, що сприяли зростанню рівня тінізації економіки у 2012 році у порівнянні з 2011 роком, необхідно виділити несприятливі умови ведення бізнесу, що насамперед проявлялося у надмірному регуляторному та податковому тиску на корпоративний сектор. Підтвердженням чому є 152-ге місце України серед 183 країн світу в рейтингу «Ведення бізнесу-2012» [10]. Сприяє подальшій тінізації вітчизняної економіки й низька ефективність держави у забезпеченні інституційних основ розвитку конкурентоспроможної економіки та недостатній захист прав на рухому та нерухому власність, включаючи права на фінансові активи. Серед 142 країн світу Україна посідає 131-ше місце за оцінкою ефективності державних та суспільних установ та 137-ме місце за показником захисту прав власності згідно з рейтингом Глобального індексу конкурентоспроможності [11]. Необхідно зазначити, що такий рейтинг проводиться Всесвітнім економічним форумом, який визначає національну конкурентоспроможність як здатність країни та її інститутів забезпечувати стабільні темпи економічного зростання, які були б стійкі в середньостроковій перспективі. Автори дослідження підкреслюють, що країни з високими показниками національної конкурентоспроможності, як правило, забезпечують вищий рівень добробуту своїх громадян. Передбачається, що індекс повинен використовуватися державами, що прагнуть до ліквідації перешкод на шляху економічного розвитку і конкурентоспроможності, як інструмент для аналізу проблемних моментів в їх економічній політиці і розробки стратегій з досягнення стійкого економічного прогресу [11].

Монополізація окремих галузей паливно-енергетичного комплексу, галузі транспорту та зв'язку, житлово-комунального господарства стають причинами поточної тінізації економіки країни. Окрім того, низька ефективність функціонування органів судової та правоохоронної системи та високий рівень корумпованості стають на заваді нормальному розвитку економічної системи держави.

Подолання тіньової економіки України має розпочатися з усунення причин, що її породжують та провокують. Поточна політика уряду має бути спрямована на детінізацію національної економіки, яка б поєднувала заходи з усунення першопричин, які зумовлюють відхід у тінь суб'єктів господарювання, та заохочення їх до легальної діяльності, та заходів, що попереджували б недобросовісні дії, які мають злочинний та антигромадський характер. До урядових заходів першої категорії необхідно віднести: покращення інвестиційного клімату, зниження фіскального та регуляторного тиску шляхом проведення комплексного реформування податкової системи; дерегуляцію підприємницької діяльності, сфери ліцензування, спрощення дозвільної системи й підтримку малого та середнього бізнесу; реформування системи правосуддя, забезпечення прав власності; розробку нормативно-правових актів, спрямованих на детінізацію економіки та зайнятості громадян.

До заходів, що попереджували б ведення нелегальної чи напівлегальної економічної діяльності, необхідно віднести боротьбу зі злочинами економічної спрямованості, контроль за цільовим і прозорим використанням бюджетних коштів, боротьбу з корупцією, запобігання відмиванню доходів, одержаних злочинним шляхом, та ухиленню від сплати податків, запобігання незаконному відшкодуванню податку на додану вартість.

Висновки

Як свідчить дослідження, рівень тіньової економіки України перевищує допустиме значення у 30% від ВВП, тим самим створюючи загрози для національної безпеки країни. Причому явно простежується тенденція до нарощування масштабів тіньових процесів. На окремих стадіях економічного розвитку країни вирізняються причини різного характеру, що провокують збільшення масштабів тіньових процесів, проте їх поєднує єдина належність, що виражається у неефективній побудові системи економічних відносин з недосконалою правовою базою задля ведення господарської діяльності суб'єктами економічних відносин. На сьогодні заходи щодо детінізації, що запроваджуються урядом, виявляються неефективними та не дають позитивного результату. Задля виходу тіньової економіки у світловий спектр необхідно є розробка довгострокової стратегії, яка поєднала б заходи як економічного, так і правового та соціального характеру, що сприяли б розвитку різноманітних форм ведення легальної господарської діяльності.

Список використаних джерел

1. Бунич А.Л. Теневая экономика // Бунич А.Л., Гуров А.И., Корягина Т.И. и др. – М., 1991. – 185 с.
2. Осипенко О. Теневая экономика: попытка политико-экономического анализа / О. Осипенко // Экономические науки. – 1989. – №8. – С. 45–53.
3. Про затвердження Методичних рекомендацій розрахунку рівня тіньової економіки: Наказ Міністерства економіки України № 123 від 18.02.2009.
4. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України: [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/>
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України: [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Тенденції тіньової економіки в Україні. Відділ економічної безпеки та детінізації. Департамент економічної стратегії економіки. Міністерство економіки України. – №2006–2 (19). – 33 с.
7. Тенденції тіньової економіки в Україні. Відділ економічної безпеки та детінізації. Департамент економічної стратегії економіки. Міністерство економіки України. – №2008–25. – 5 с.
8. Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрямки подолання. – К.: НІСД, 2011. – 31 с.
9. Тенденції тіньової економіки в Україні у I кварталі 2012 року. Відділ економічної безпеки та детінізації економіки. Управління макроекономічного прогнозування. Мінекономрозвитку. – 13 с.
10. Doing Business 2012. Doing business in a more transparent world [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness->

Ю.В. МОСКАЛЕНКО,
аспірантка, Науково-дослідний фінансовий інститут ДННУ «Академія фінансового управління»
Міністерства фінансів України

Теоретичні засади функціонування кредитного ринку України

У статті досліджено теоретичні аспекти функціонування кредитного ринку України та його роль в економічному зростанні. Проаналізовано погляди вітчизняних та зарубіжних вчених стосовно понять «кредитний ринок», «кредит», сформульовано їх авторське бачення.

Ключові слова: кредитний ринок, кредит, капітал, інфраструктура.

В статье исследованы теоретические аспекты функционирования кредитного рынка Украины и его роль в экономическом росте. Проанализированы взгляды отечественных и зарубежных ученых относительно понятий «кредитный рынок», «кредит», сформулировано их авторское видение.

Ключевые слова: кредитный рынок, кредит, капитал, инфраструктура.

Theoretical aspects of functioning of credit market in Ukraine and its role in economical growth have been studied in the article. Views of native and foreign researchers as for such concepts as «credit market», «credit» have been analyzed and their author's visions formulated.

Keywords: credit market, credit, capital, infrastructure.

Постановка проблеми. Кредитний ринок відіграє провідну роль у функціонуванні економіки. Він є джерелом стабільності та економічного зростання, а його основним завданням є рух, нагромадження, розподіл та перерозподіл капіталу між сферами економіки та суб'єктами господарювання. Тому для України одним з основних завдань є створення і забезпечення функціонування конкурентоспроможного кредитного ринку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню становлення кредитного ринку в Україні присвячено праці багатьох провідних вітчизняних науковців, таких як В. Базилевич, О. Васюренко, О. Василик, О. Дзюблук, А. Загородній, Б. Івасів, А. Ільєнко, В. Корнєєв, В. Лагутін, С. Львовчикін, В. Міщенко, В. Опарін, М. Савлук, Р. Тиркало, В. Федосов, Л. Худолий, В. Шелудько, С. Юрій тощо. Теоретичні, методологічні і практичні аспекти функціонування фінансового капіталу вивчали такі зарубіжні науковці, як Р. Брейлі, А. Гропеллі, А. Ємельянов, Л. Красавіна, С. Семенов, В. Щегорцов тощо. Незважаючи на це, питання, що стосуються

економічної сутності кредитного ринку, окремих аспектів його функціонування та ролі у розвитку економіки, потребують подальшого теоретичного обґрунтування.

Мета статті. Дослідження теоретичних засад функціонування вітчизняного кредитного ринку, його економічної сутності та ролі в економіці.

Виклад основного матеріалу. Дослідження кредитного ринку України, як і сам процес його становлення, знаходиться у вітчизняній науковій літературі лише на початковому етапі. Погляди щодо сутності та значення кредитного ринку, як і категорії «кредит», суттєво відрізняються. У працях таких вчених, як В.В. Васильєва, О.Р. Васильченко [2, с. 10], С.О. Маслова, О.А. Опалов [14, с. 11], О.Ю. Смолянська [17, с. 230], кредитний ринок розглядається «як специфічна сфера економічних відносин, де об'єктом операцій виступає наданий на певних умовах у позику капітал».

О.Д. Василик при дослідженні сутності кредиту, вживає термін «ринок кредитних ресурсів» і розглядає його як процес залучення коштів у грошовій формі на умовах повернення, платності й строковості [1, с. 325].

На думку В.М. Шелудько, «кредитний ринок є складовою ринку інструментів позики. Необхідними умовами функціонування кредитного ринку є наявність кредиторів, що мають тимчасово вільні кошти, позичальників, які можуть вчасно і в повному обсязі виконати зобов'язання за кредитами, системи державного регулювання кредитного ринку, законодавчого і нормативного забезпечення» [22, с. 416].

Б.С. Івасів визначає кредитний ринок як «механізм, за допомогою якого встановлюється взаємозв'язок між суб'єктами кредитних відносин (кредиторами і позичальниками) на певних умовах, які передбачені кредитною угодою» [12, с. 249]. Аналогічної думки дотримуються М.М. Буднік, Л.С. Мартюшева, Н.В. Сабліна [18].

С.В. Глущенко зазначає, що кредитний ринок – це «сукупність кредитних відносин, фінансово-кредитних інститутів та певних встановлених організаційно-правових норм, що у своїй єдності та взаємодії забезпечують можливість руху кредиту в різних формах між суб'єктами економіки на національному і міжнародному рівнях» [4, с. 19–20].

Наведені визначення категорії «кредитний ринок» свідчать про складність і багатогранність цієї економічної категорії. Не

всі вчені вживають термін «кредитний ринок», а застосовують інші терміни, зокрема «ринок кредитних ресурсів», «ринок капіталів». Більшість науковців розглядають цю економічну категорію не як самостійний елемент фінансової системи, а як складову фінансового ринку або ринку інструментів позики. Ми погоджуємося з думкою, що відмінність трактувань категорії «кредитний ринок» вказує на те, що категоріальний апарат фінансового менеджменту в Україні перебуває ще в стадії становлення, внаслідок чого одні й ті ж самі терміни вченими розглядаються в широкому або вузькому розумінні.

На нашу думку, кредитний ринок – це специфічна сфера економічних відносин, де відбувається рух, акумуляція, розподіл та перерозподіл капіталу на певних умовах.

Кредитний ринок функціонує на договірній основі, предметом кредитних угод є позиковий капітал – грошові ресурси, надані в позику за певний відсоток на засадах зворотності, строковості, забезпеченості, платності та добровільності. Формою руху позикового капіталу є кредит. Складовими кредитного ринку є: об'єкт кредиту, суб'єкти кредитних відносин та інфраструктура кредитного ринку.

Із розвитком кредитних відносин та зростанням їхньої ролі у суспільстві кредит усе більше привертає увагу науковців. Нині світова економічна думка розглядає дві основні концепції теорії кредиту: натуралістичну і капіталотворчу. Окремо виділяють марксистські концепції з основних питань кредиту. Накопичений досвід теоретичного аналізу сутності кредиту та практичного його використання свідчить, що представники цих протилежних напрямів висунули основоположні ідеї, на підставі яких розвивається сучасна наукова думка з теорії кредиту.

Кредит – це один із небагатьох економічних термінів, які досить широко вживаються у повсякденному житті. Натомість в економічній літературі існує багато визначень категорії «кредит», водночас єдине трактування цього поняття відсутнє. Насамперед це пояснюється складністю економічних відносин, які виникають з цього приводу.

Відтак у сучасній економічній літературі є два підходи до визначення кредиту: через різні види відносин та без будь-якої констатації щодо економічних відносин і відносин взагалі [5, с. 91].

У працях Б.С. Івасіва [12], В.А. Щегорцова, В.А. Тарана [8], С.О. Маслової, О.А. Опалова [14] кредит розглядається як економічні або суспільні відносини між кредитором і позичальником. Головну роль кредиту ці науковці вбачають у «перерозподілі вартості».

Ототожнення кредиту з певним видом економічних відносин, які формуються у суспільстві, дає можливість глибше дослідити економічні аспекти кредиту, економічні чинники його існування, основи та закономірності його руху. Тому цей підхід у сучасній економічній літературі переважає [5, с. 91].

А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк [11], М.П. Денисенко, В.Г. Кабанов, Л.М. Худолій [6], А.М. Ємельянов, І.Д. Мацкуляк, Б.Є. Пеньков [20], В.Д. Лагутін [13] визначають кредит як «позиковий капітал», тобто кошти, які надаються кредито-

ром позичальнику під певний відсоток на умовах повернення. Ми погоджуємося з думкою, що таке визначення кредиту є неповним. За такого трактування до категорії кредиту не належатиме, наприклад, комерційний кредит, що не пов'язаний із позиковим капіталом або позиковим фондом країни, що формується лише банками [5, с. 92].

Російські вчені дають такі визначення кредиту. Так, В.П. Воронін, С.П. Федосова [3], С.Р. Моїсєєв [9], А.А. Благодатін, Л.Ш. Лозовський, Б.А. Райзберг [21] визначають кредит як надання коштів у користування на певних умовах. На нашу думку, за такого підходу до визначення кредиту ця категорія досліджується більше з правового, а не економічного погляду. С.К. Семенов [16] та А.Г. Грязнова [19] визначають кредит як економічну угоду про надання коштів у користування на певних умовах.

Отже, в результаті проведеного дослідження слід дійти висновку, що, розглядаючи кредит як економічну категорію, більшість дослідників звертають увагу на такі засади кредиту:

- кредит – це специфічний тип економічних відносин, що ґрунтується на взаємній довірі сторін цих відносин;
- економічною основою кредиту є мобілізація й нагромадження тимчасово вільних коштів і формування з них позичкового капіталу;
- кредитування – це акт передачі кредитором певної суми капіталу в тимчасове користування позичальнику на умовах повернення, платності та добровільності.

На нашу думку, найбільш обґрунтованим є підхід, за якого кредит розглядається як економічні відносини, що виникають між кредитором і позичальником з приводу надання останньому грошових ресурсів або товарів на певних умовах. За такого підходу до визначення кредиту ця категорія досліджується саме з погляду економічних засад її існування.

Суть кредиту як економічної категорії проявляється в його функціях. Втрата кредитом своїх функцій фактично означатиме знищення самої цієї економічної категорії [5, с. 97]. Разом із тим питання про зміст та кількість функцій кредиту є найбільш дискусійним в теорії кредиту. Розбіжності з цього приводу обумовлені не тільки відмінністю в трактуванні поняття «кредит», а й відсутністю єдиних критеріїв та методологічних підходів до їхнього аналізу. Натомість сучасні економісти виокремлюють три основні функції кредиту: перерозподільну, емісійну та контрольну.

Кредит опирається і на певний методологічний базис, одним з елементів якого є принципи (правила), яких необхідно дотримуватися при укладенні кредитної угоди на кредитному ринку. Принципи кредитування – це визначальні правила поведінки кредитора і позичальника в процесі реалізації кредитної угоди. Це: строковість, поворотність, платність та забезпеченість.

Структура кредиту як єдиного цілого передбачає єдність всіх його елементів. Як вже зазначалося, необхідними умовами функціонування кредитного ринку є наявність: кредиторів, що мають тимчасово вільні грошові ресурси; пози-

чальників, які мають потребу в грошових ресурсах, можуть вчасно і в повному обсязі виконати кредитні зобов'язання; розвиненої інфраструктури кредитного ринку; системи державного регулювання кредитного ринку.

Вступаючи у кредитні відносини, кредитор і позичальник демонструють певну єдність цілей та інтересів (єдність протилежностей – у межах єдиної цілі кожен учасник має власний інтерес, обумовлений особливим статусом на ринку).

Взаємодія кредитора з позичальником виникає навколо позиченої вартості, яка стає об'єктом кредиту. Позичена вартість являє собою своєрідну нереалізовану вартість. Така вартість у межах кредитних відносин володіє своєрідною додатковою вартістю, оскільки кредит дозволяє подолати бар'єр накопичень, за допомогою яких стає можливим початок або продовження чергового господарського циклу [8, с. 181].

Оскільки кредитний ринок, організовуючи рух капіталів і сприяючи акумуляції та ефективному розміщенню фінансових ресурсів серед суб'єктів ринку, справляє значний вплив на економічні процеси, його діяльність потребує жорсткої регламентації та контролю з боку держави. Метою державного регулювання кредитного ринку є захист інтересів його суб'єктів та запобігання кризовим явищам. В Україні головними регуляторами кредитного ринку є Національний банк та Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг.

Крім того, становлення конкурентоспроможного кредитного ринку потребує створення розвиненої ринкової інфраструктури. Аналіз економічної літератури переконливо свідчить, що у науковців відсутній єдиний погляд з приводу того, що являє собою інфраструктура ринку взагалі, а тим паче інфраструктура кредитного ринку.

Загалом термін «інфраструктура» вперше був застосований у дослідженнях західних економістів. У 40–ті роки минулого сторіччя під інфраструктурою стали розуміти сукупність галузей, що сприяють нормальному функціонуванню матеріального виробництва. Сучасні економісти під інфраструктурою ринку розуміють: «технічні засоби організації, що забезпечують функціонування ринку, наприклад, біржі, брокерські контори, фінансові інститути» [21, с. 130]; «комплекс інститутів, служб, підприємств, організацій, які забезпечують нормальний режим безперебійного функціонування ринку» [10, с. 196]; «систему установ, підприємств, організацій і служб, які забезпечують рух товарів і послуг, грошей, цінних паперів, робочої сили...» [15, с. 120].

У результаті проведеного дослідження ми дійшли висновку, що науковцями термін «інфраструктура кредитного ринку» майже не вживається. Інфраструктура – це основа, підґрунтя, фундамент економічної системи, внутрішня будова, що забезпечує її цілісність. Це сукупність різних інститутів, що обслуговують і створюють сприятливі умови для ефективного функціонування різних видів ринків. Завдяки інфраструктурі здійснюється рух потоків товарів і послуг від продавця до покупця.

На нашу думку, під інфраструктурою кредитного ринку слід розуміти комплекс кредитно–фінансових інститутів, які забезпечують функціонування кредитного ринку.

Ключове місце в інфраструктурі кредитного ринку посідають банки. Серед небанківських фінансових установ, що визнані на державному рівні кредитними фінансовими установами та активно діють на кредитному ринку, є кредитні спілки, страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, ломбарди, бюро кредитних історій, інші фінансові компанії (факторингові, лізингові, інвестиційні тощо), рейтингові агентства.

Економічна сутність кредитного ринку полягає в спроможності акумулювати дрібні й розрізнені грошові ресурси у потужні грошові потоки і трансформувати їх у позиковий капітал. Розвинений кредитний ринок сприяє зростанню виробництва і збільшенню товарообігу, руху капіталів усередині країни, трансформації грошових заощаджень у капіталовкладення, відновленню основного капіталу, тим самим сприяючи економічному зростанню. Кредит є найбільш еластичним методом перерозподілу капіталів, оскільки сприяє перерозподілу капіталів між сферами і галузями економіки.

Висновки

Отже, кредитний ринок – це специфічна сфера економічних відносин, де відбувається рух, акумуляція, розподіл та перерозподіл капіталу на певних умовах. Щодо категорії «кредит», то, на наш погляд, найбільш обґрунтованим є підхід, за якого кредит розглядається як економічні відносини, що виникають між кредитором і позичальником з приводу надання останньому грошових ресурсів або товарів на певних умовах.

Необхідними умовами функціонування кредитного ринку є наявність: кредиторів, позичальників, розвиненої інфраструктури кредитного ринку та системи його державного регулювання. Економічна роль кредитного ринку виражається в акумуляції розрізнених коштів суб'єктів господарювання, в результаті чого створюються потужні грошові фонди і відбувається їхня трансформація у позиковий капітал. Розвинений кредитний ринок забезпечує оптимальний розподіл фінансових ресурсів серед галузей економіки та сприяє економічному зростанню країни.

Список використаних джерел

1. Василюк О.Д. Теорія фінансів: Підручник. – К.: НІОС, 2003. – 416 с.
2. Васильєва В.В., Васильченко О.Р. Фінансовий ринок: Навч. посібник. – Донецьк: Норд-Прес-МЕГ, 2007. – 403 с.
3. Воронин В.П. Деньги, кредит, банки: Учебное пособие. – М.: Юрайт-Издат, 2002. – 269 с.
4. Глущенко С.В. Кредитний ринок: інститути та інструменти: Навч. посібник. – К.: КМ Академія, 2010. – 153 с.
5. Грошово–кредитна система України в умовах ринкових перетворень в економіці: Монографія / За ред. О.В. Дзюбюка. – Тернопіль: «Карт–Бланш», 2007. – 308 с.
6. Грошово–кредитна діяльність банків: Навч. посібник / М.П. Денисенко, В.Г. Кабанов, Л.М. Худолій. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2006. – 339 с.

7. Демківський А.В. Гроші та кредит: Навч. посібник. – К.: Дакор, 2007. – 528 с.
8. Деньги, кредит, банки: Учебник / Под ред. В.А. Щегорцова. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2005. – 383 с.
9. Денежно–кредитный энциклопедический словарь / С.Р. Моисеев. – М.: Дело и Сервис, 2006. – 384 с.
10. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання–Прес, 2006. – 615 с.
11. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Ринок фінансових послуг: Термінологічний словник. Підручник. – Львів: Бескид Біт, 2008. – 544 с.
12. Івасів Б.С. Гроші та кредит: Підручник. – Тернопіль: Карт–бланш, К.: Кондор, 2008. – 528 с.
13. Лагутін В.Д. Кредитування: теорія і практика: Навч. посібник. – К.: Т–во «Знання»: КОО, 2002. – 215 с.
14. Маслова С.О., Опалов О.А. Фінансовий ринок: Навч. посібник. – К.: Каравела, 2008. – 288 с.
15. Політична економія: Підручник / За ред. В.Г. Федоренка. – К.: Алерта, 2008. – 487 с.
16. Семенов С.К. Деньги, кредит, банки: Уч. пособие. – М.: Издательство «Экзамен», 2005. – 448 с.
17. Смолянська О.Ю. Фінансовий ринок: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 384 с.
18. Фінансовий ринок: Навч. посібник / М.М. Буднік, Л.С. Мартюшева, Н.В. Сабліна. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2007. – 432 с.
19. Финансово–кредитный энциклопедический словарь / Под общ. ред. А.Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 1168 с.
20. Финансы, налоги и кредит: Учебник / Общ. ред. Емельянов А.М., Мацкуляк И.Д., Пеньков Б.Е. – М.: РАГС, 2001. – 546 с.
21. Финансовый словарь / Благодатин А.А., Лозовский Л.Ш., Райзберг Б.А. – М.: ИНФРА–М, 2007. – 378 с.
22. Шелудько В.М. Фінансовий ринок: Підручник. – К.: Знання, 2008. – 535 с.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Л.Г. ШМОРГУН,
д.е.н., професор, Національна академія культури і мистецтв України

Проблемні питання щодо покращення інвестиційної політики в Україні

У статті представлений аналіз динаміки інвестиційних вкладень в основний капітал, що є одним з найважливіших факторів зростання виробництва. Обґрунтовано, що зростаючою вважається економіка, в якій валові інвестиції в основний капітал перевищують амортизацію. Наведено показники норми валових інвестицій та індекси фізичного обсягу ВВП за 2001–2011 роки, що свідчать про низькі темпи зростання української економіки. Зроблено ряд пропозицій щодо покращення інвестиційної політики в Україні.

Ключові слова: інвестиційна політика, основний капітал, амортизація, валові інвестиції, валовий внутрішній продукт, темпи зростання, індекс інвестиційної активності.

В статье представлен анализ динамики инвестиционных вложений в основной капитал, являющихся одним из важнейших факторов роста производства. Обосновано, что растущей считается экономика, при которой валовые инвестиции в основной капитал превышают амортизацию. Приведены показатели нормы валовых инвестиций и индексы физического объема ВВП за 2001–2011 годы, свидетельствующие о низких темпах роста украинской экономики. Сделан ряд предложений для улучшения инвестиционной политики в Украине.

Ключевые слова: инвестиционная политика, основной капитал, амортизация, валовые инвестиции, валовой внутренний продукт, темпы роста, индекс инвестиционной активности.

The article contains analysis of the dynamics of investments into fixed capital, which is one of the most important

factors of production growth. It is proved that economy is growing when gross fixed investments exceeds depreciation. The indexes of gross investment rate and volume indexes of GDP for the years 2001–2011 are presented. They show low rates of growth of the Ukrainian economy. The author makes a set of proposals to improve the investment policy in Ukraine.

Keywords: investment policy, capital assets, depreciation, gross investments, gross domestic product, growth rate, index of investment activity.

Постановка проблеми. Інвестиції, як грошові вкладення на збільшення основних засобів, є одним із найбільш важливих факторів зростання виробництва. Тому аналіз сучасного стану інвестиційних вкладень в основний капітал як відображення інвестиційної політики державних органів і підприємств є однією з актуальних проблем економічних досліджень.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В економічній літературі інвестиційна політика визначається як сукупність заходів, які проводяться державою і підприємствами у вигляді встановлення обсягів і структури інвестицій, визначення напрямів їх використання, джерел одержання з урахуванням необхідності оновлення основних засобів і підвищення їх технологічного рівня [1, с. 273]. З цього визначення випливає, що є не одна, а дві інвестиційні політики: одна інвестиційна політика державних органів і друга – власників підприємств, цілі яких можуть бути різними. Основна частка інвестицій в основний капітал здійснюється приватними підприємствами, і вони вирішують, скільки коштів зі своїх доходів спрямовувати на збільшення та удос-

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

коналення засобів виробництва, а скільки заховати в банках офшорних зон. Інвестиційна політика є складовою частиною державної економічної політики разом із податковою, фінансово-кредитною, ціновою та іншими видами економічної політики. Канадський вчений Пол Леслі, відомий своїми працями у сфері державної політики, визначає суть державної політики як «напрямок дії або утримання від неї, обрані державними органами для розв'язання певної проблеми або сукупності взаємно пов'язаних проблем [2, с. 22]. Отже, відсутність з боку державних органів і власників підприємств дії щодо проблем інвестування економіки також можна трактувати як різновид державної інвестиційної політики.

Основну питому вагу в загальних інвестиціях займають інвестиції в основний капітал. В економічній літературі інвестиції в основний капітал розглядаються як валові інвестиції у складі двох компонент: суми амортизаційних відрахувань і чистих інвестицій. Від співвідношення у валових інвестиціях амортизаційних відрахувань і чистих інвестицій залежить стан розвитку економіки. Згідно з однією з публікацій залежно від різних співвідношень між цими компонентами економіка може бути зростаючою, статичною і стагнуючою. Зростаючою є економіка, коли валові інвестиції перевищують амортизацію, тобто коли в їхньому складі є частина чистих інвестицій. Тоді економіка знаходиться на піднесенні в тому сенсі, що зростають її виробничі потужності як основа зростання валового внутрішнього продукту. Статична, або застійна, економіка відображає ситуацію, коли валові інвестиції і амортизація рівні. Це означає, що економіка знаходиться у стані спокою. В ній виробляється стільки капіталу, скільки потрібно, щоб замінити ті засоби, що спожиті в процесі виробництва ВВП даного року. Несприятлива ситуація стагнації економіки виникає тоді, коли валові інвестиції менші, ніж амортизація, тобто споживається капіталу більше, ніж виробляється. В стагнуючій економіці валових інвестицій недостатньо, щоб замінити капітал, спожитий у річному виробництві [3, с. 135–138]. Найбільш типовою є ситуація, коли валові інвестиції перевищують амортизацію, причому від величини цього перевищення залежить стан розвитку економіки.

Кількісні характеристики такого впливу валових інвестицій в основний капітал на розвиток економіки в економічній літературі пропонується визначати за допомогою норми валових інвестицій в основний капітал. Цей показник обчислюється як відсоткове відношення обсягу валових інвестицій в основний капітал до величини валового внутрішнього продукту за формулою:

$$N=I/V*100,$$

де N – норма валових інвестицій в основний капітал;

I – валові інвестиції в основний капітал;

V – величина валового внутрішнього продукту.

Прийнято вважати, що в країнах з високими темпами розвитку економіки норма валових інвестицій в основний капітал знаходиться на рівні 30–40%, для країн із середніми і низькими темпами розвитку економіки – на рівні 18–20% [4, с. 367]. При наявності статистичних даних про вкладення чистих інвестицій в основний капітал було б доцільним обчислювати також показник норми чистих інвестицій в основний капітал за тією ж самою формулою.

Мета статті – аналіз динаміки обсягів валових інвестицій в основний капітал, валового внутрішнього продукту і норми валових інвестицій в основний капітал як основних показників, що характеризують рівень інвестиційної політики державних установ і власників підприємств.

Виклад основного матеріалу. Слід зазначити, що наявна статистична інформація надає можливості для досить ґрунтовного аналізу залежності динаміки валового внутрішнього продукту від обсягів валових інвестицій в основний капітал. Особливо важливими у цьому відношенні є дані про динаміку валового внутрішнього продукту і валового нагромадження основного капіталу в постійних цінах 2007 року. Показник валового нагромадження основного капіталу формується у структурі національних рахунків як один з елементів кінцевого споживання валового внутрішнього продукту у вигляді валових інвестицій в основний капітал. На жаль, наша статистика не публікує даних про вкладення чистих інвестицій в основний капітал, що унеможливорює повну оцінку рівня інвестиційної політики в країні.

Таблиця 1. Валовий внутрішній продукт і валове нагромадження основного капіталу, 2001–2011 роки

Роки	Валовий внутрішній продукт				Валове нагромадження основного капіталу			
	обсяги, млрд. грн.		індекси обсягів, %		обсяги, млрд. грн.		індекси обсягів, %	
	у факт. цінах	у цінах 2007 року	у факт. цінах	у цінах 2007 року	у факт. цінах	у цінах 2007 року	у факт. цінах	у цінах 2007 року
2001	204,2	468,4	100,0	65,0	40,2	83,3	100,0	42,0
2002	225,8	493,0	110,6	68,4	43,3	86,2	107,6	43,4
2003	267,3	540,0	130,8	74,9	55,9	105,3	137,0	53,1
2004	345,1	605,3	168,8	84,0	77,8	126,9	193,5	64,0
2005	441,4	622,5	219,4	86,5	97,0	131,9	241,1	66,5
2006	544,1	670,0	266,4	92,9	133,9	159,5	332,9	80,4
2007	720,7	720,7	352,9	100,0	198,3	198,3	443,3	100,0
2008	948,0	737,3	464,2	102,3	250,2	195,0	622,1	98,8
2009	913,3	628,5	447,9	87,2	167,6	97,0	416,2	48,9
2010	1082,6	654,6	530,2	90,8	196,0	100,8	486,5	50,8
2011	1302,1	688,6	637,7	93,5	241,8	108,0	601,3	54,5

Джерело: статистичний збірник «Національні рахунки України за 2011 рік». – Київ, 2013.

Для початку розглянемо динаміку валового внутрішнього продукту і валового нагромадження основного капіталу в контексті залежності зростання ВВП від інвестування в основний капітал (табл. 1).

З наведених у табл. 1 даних видно, що валовий внутрішній продукт протягом десяти років у фактичних цінах зріс у 6,4 раза. На перший погляд це високі темпи зростання. Але якщо виключити з його динаміки інфляційну складову, виявляється, що фізичний обсяг ВВП у постійних цінах 2007 року зріс всього – на – всього у 1,4 раза. Дещо менше зросли за цей період обсяги валового нагромадження основного капіталу: у фактичних цінах у 6 разів, а в цінах 2007 року – в 1,3 раза. Це означає, що зростання ВВП відбувалося не тільки внаслідок валових інвестицій в основний капітал, а й

за рахунок інших факторів. При цьому відмічаються такі особливості динаміки валового нагромадження основного капіталу в цінах 2007 року, які не могли особливо впливати на зростання ВВП. Якщо обчислити середньорічні обсяги валового нагромадження капіталу за 2001–2003 роки (91,5 млрд. грн.) і за 2009–2011 роки (401,9 млрд. грн.), виявиться, що середньорічне нагромадження основного капіталу зросло всього на 14,2%.

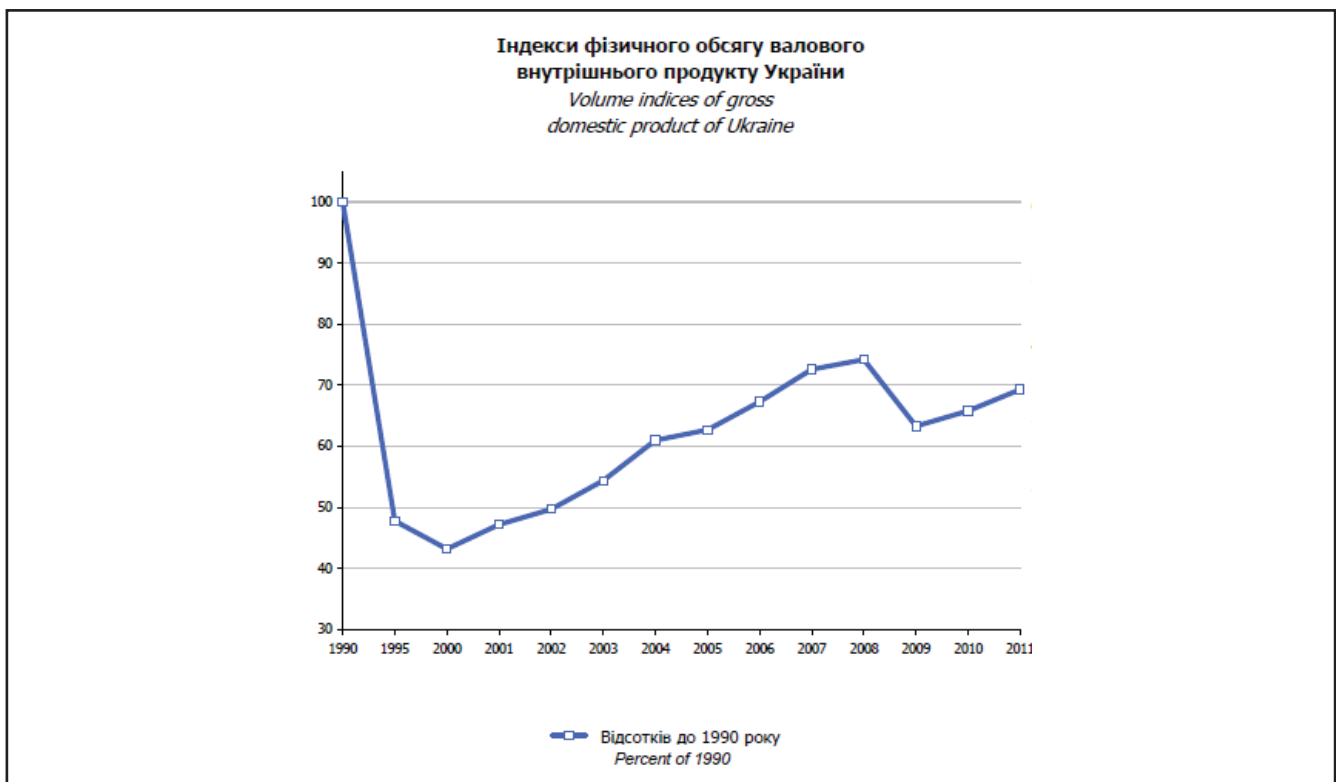
Важливо також проаналізувати динаміку валових інвестицій в основний капітал, і зокрема обчислити щорічні показники норми валових інвестицій в основний капітал. Ці показники представлено в табл. 2.

З табл. 2 видно, що валові інвестиції в основний капітал протягом 11-річного періоду зросли в 6,4 раза. Зростання

Таблиця 2. Валові інвестиції в основний капітал і норма валових інвестицій в основний капітал, 2001–2011 роки

Роки	ВВП, млрд. грн.	Валові інвестиції в основний капітал, млрд. грн.	Індекси валових інвестицій в основний капітал, %		Норма валових інвестицій в основний капітал, %
			до попереднього року	2001 рік=100,0	
2001	204,2	37,6	100,0	100,0	16,0
2002	225,8	37,2	114,1	144,1	16,5
2003	267,3	51,0	137,1	156,4	19,1
2004	345,1	75,7	148,4	232,2	21,9
2005	441,4	93,1	123,0	285,6	21,1
2006	544,1	125,3	134,6	384,3	23,0
2007	720,7	188,5	150,4	578,2	26,2
2008	948,0	239,1	126,8	733,4	25,2
2009	913,3	151,8	63,5	465,6	16,6
2010	1082,6	157,0	99,3	462,2	13,9
2011	1302,1	209,1	138,7	641,4	16,1

Джерело: обчислено за даними: Статистичний щорічник України за 2008 рік. – С. 24; Статистичний щорічник України за 2011 рік. – С. 25.



Індекси фізичного обсягу валового внутрішнього продукту України

Джерело: статистичний збірник «Національні рахунки України на 2011 рік». – Київ, 2013. – С. 15.

валових інвестицій в основний капітал пов'язане головним чином із розбудовою інфраструктури для проведення Євро-2012. Справжній бум вкладання валових інвестицій в основний капітал спостерігався протягом 2006–2008 років, після чого відбувся різкий спад. Але чи сприяли розвиткові економіки ці значні вкладення інвестицій? Наведемо з цього приводу висловлювання екс-міністра економіки України Романа Шпека: «Ми понабудували всіякої інфраструктури до того Євро-2012. А тепер постає запитання – навіщо нам усе це, як його утримувати? У Львові не знають, що робити зі стадіоном. Багато аеропортів не використовуються. Ми повинні так вкладати гроші, щоб це поліпшувало наше життя, сприяло добробуту наших дітей та онуків» [5].

Про міру достатності валових інвестицій в основний капітал для розвитку економіки свідчить наведена в табл. 2 динаміка норми валових інвестицій в основний капітал. Якщо виключити з динамічного ряду показників норми валових інвестицій в основний капітал дані за роки інвестиційного буму, пов'язаного з Євро-2012, виявиться, що протягом решти років (початок і кінець динамічного ряду) норма валових інвестицій в основний капітал коливалася в межах 16–16,5%. Якщо вважається, що середнім і низьким темпам розвитку економіки відповідають норми валових інвестицій в основний капітал на рівні 18–20%, це означає, що наша економіка розвивається дуже низькими темпами. Це, зокрема, проявилось, як було показано в табл. 1, у динаміці ВВП у постійних цінах 2007 року. В доповнення розглянемо динаміку ВВП у постійних цінах порівняно з 1990 роком і в контексті міжнародних порівнянь (див. рис.).

На графіку видно, що виробництво ВВП у 2000 році впало до 40% по відношенню до 1990 року. Після цього почалося повільне зростання ВВП, яке з урахуванням кризового спаду в 2009 році зупинилося у 2011 на позначці 70% від обсягу 1990 року. Виявляється, Україна є найбільш відсталою країною по виробництву валового внутрішнього продукту серед інших країн СНД, які за цей же період збільшили виробництво ВВП у середньому в 1,5 раза порівняно із 1990 роком [6]. Простий розрахунок показує, що при таких темпах зростання ВВП Україні знадобиться ще 13 років, щоб досягти того рівня, яким він був у 1990 році. Катастрофічне падіння виробництва ВВП є наслідком руйнівних ринкових перетворень, які призвели до занепаду цілих галузей народногосподарського комплексу. Для того щоб досягти виробництва ВВП на рівні 1990 року, потрібні потужні інвестиції в найважливіші галузі промисловості і в агропромисловий комплекс. Але при нинішніх темпах інвестування економіки не може не закрадатися сум-

нів: чи спроможна наша країна повернутись до рівня виробництва ВВП, яким він був у 1990 році?

Висновки

1. Динаміка фізичного обсягу валового внутрішнього продукту, особливо у порівнянні з 1990 роком, валових інвестицій в основний капітал і норми валових інвестицій в основний капітал показала, що економіка України розвивається низькими темпами і що в нашій країні відсутня інвестиційна політика як на рівні підприємств, так і на урядовому рівні.

2. Інвестиційна політика з'явиться тоді, коли буде розроблена і впроваджена на практиці сукупність заходів, які повинні проводитися державою і підприємствами у вигляді встановлення обсягів і структури інвестицій в основний капітал і визначення напрямів їх використання. Ці заходи повинні включати певні санкції щодо тих підприємств, які вкладають свої прибутки в офшорні зони, і стимули для тих підприємств, що спрямовують великі суми на інвестиції в основний капітал.

4. Для обґрунтування заходів, передбачених інвестиційною політикою, необхідно удосконалити інформаційну базу, зокрема доповнити статистичну звітність показником чистих інвестицій в основний капітал, а також відновити у статистичних збірниках показник основних засобів виробничого призначення.

5. Заслугує на увагу ідея Державної податкової служби двічі на рік виводити індекс інвестиційної активності для підприємств усіх форм власності [7]. Як такий індекс може служити показник норми валових інвестицій в основний капітал, обчислений як відношення коштів, затрачених підприємством на валові інвестиції в основний капітал, до одержаного ним доходу. Але така звітність про вкладені підприємствами інвестиції в основний капітал повинна надходити до Державної служби статистики.

Список використаних джерел

1. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. Издание 2-е перераб. и доп. – М.: Книжный мир, 2006. – 860 с.
2. Пол Лесли. Аналіз державної політики / Пер. з англ. Іван Дзюб. – К.: Основи, 1999. – 422 с.
3. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономика: принципы, проблемы, политика. Пер. с англ. 11-го изд. – К.: Ха Гар, 1998. – 785 с.
4. Экономика: учебник под ред. д-ра эк. наук, проф. А.С. Булатова, 4-е изд., перераб. и дополненное. – М.: Экономист, 2005. – 853 с.
5. Дослівно // «Сільські вісті», 20.09.2013.
6. Здолати лиху долю // «Сільські вісті», 24.11.2011.
7. Олександр Клименко: ДПС двічі на рік виводитиме індекс інвестиційної активності // «День», 01.03.2012.

Високотехнологічні виробництва – основа розвитку інноваційної системи

У статті розкрито дефініцію «високотехнологічне виробництво» і на основі узагальнення різних поглядів надано авторське визначення поняття. Уточнено класифікацію високотехнологічних виробництв.

Ключові слова: високотехнологічні виробництва, інноваційний розвиток, конкурентні переваги, рівень витрат на НДДКР.

В статье раскрыта дефиниция «высокотехнологичное производство» и на основе обобщения разных точек зрения предоставлено авторское определение понятия. Уточнена классификация высокотехнологичных производств.

Ключевые слова: высокотехнологичные производства, инновационное развитие, конкурентные преимущества, уровень расходов на НИОКР.

The purpose of the article is to define a term «high-technology production» and to give an author's definition, based on the different points of view. The classification of the high-technology productions was clarified.

Keywords: high-technology production, innovative development, competitive advantages, level of the spendings on R&D.

Постановка проблеми. В міру загострення конкуренції в сучасній світовій економіці проблеми, пов'язані із розвитком міжнародного ринку високих технологій та високотехнологічного сектору в національних економіках, викликають зростаючий інтерес. Це обумовлено тим, що високотехнологічна продукція і науково-технічна інформація, результати відкриттів та прикладні промислові дослідження на світовому ринку коштують значно дорожче, ніж товари традиційного сировинного експорту, і здатні приносити країні великі доходи. Отже, постає завдання підвищення конкурентоспроможності високотехнологічного сектору.

Незважаючи на очевидну соціально-економічну значимість завдання створення інформаційного забезпечення управління розвитком високотехнологічних виробництв, багато теоретико-методичних аспектів ідентифікації та моніторингу високотехнологічних виробництв залишаються недостатньо дослідженими.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Фундаторами сучасного підходу до розуміння проблем формування і розвитку високотехнологічних виробництв та інноваційної економіки є Й. Шумпетер, Г. Менш, Р. Солоу, Е. Тоффлер, Д. Гелбрейт, Ф. Машлуп, Т. Стьюарт, Д. Тапскотт, Ф. Уебстер, П. Друкер, Й. Масуда, М. Порат та ін.

Теоретичним і методологічним аспектам оцінки високотехнологічної продукції займалися ряд російських та українських вчених, таких як В.М. Аньшін, А.Е. Варшавський, А. Гальчинський, В. Геєць, С.Ю. Глазьев, Г. Голіченко, А.А. Динкін, Н.І. Іванова, М.О. Кизим, Б.Н. Кузик, Д. Лук'яненко, В.Л. Макаров, А. Поручник, О. Пахомов, О.Б. Саліхова, В.П. Семіноженко, А.А. Чухно, Л.І. Федулова, Ю.В. Яковець та інші. Однак до цього часу залишилися питання, що потребують вирішення. Потрібне уточнення понятійного апарату з даної проблематики, розробка методичного інструментарію для вирішення проблеми організації моніторингу розвитку високотехнологічного виробництва.

Метою статті є уточнення сутності високотехнологічного виробництва як основи розвитку інноваційної системи та визначення його класифікаційних ознак.

Виклад основного матеріалу. У світовій економічній літературі в даний час ведеться широка дискусія про сутність і можливості високих технологій. У процесі цієї дискусії, тим не менш, не оформилося єдине уявлення про сутність і класифікації технологій, що ґрунтуються на цих виробництвах.

Роль науково-технічного прогресу в економічному розвитку, а отже і високотехнологічних виробництв як основних його носіїв, відобразив у своїх роботах Н.Д. Кондратьєв [1, с. 136], який кількісно довів і виміряв у часі та за інтенсивністю показники, що характеризують розвиток економіки, зобразив графічно наявність трьох великих циклів.

Н.Д. Кондратьєв досліджував матеріальну основу довгострокових економічних коливань. Він показав, що протягом приблизно двох десятиліть перед початком зростаючої хвилі великого циклу спостерігається похваллення у сфері технологічних винаходів, а перед початком і на самому початку зростаючої хвилі – широке застосування цих винаходів, пов'язане з реорганізацією виробничих відносин, розширенням орбіти світових економічних зв'язків. На фазах кризи і депресії створюються передумови для переходу до нових технологічних принципів.

Своє продовження теорія циклічності розвитку економіки отримала в роботах Ю.В. Яковця [2], який виділяє фази життєвого циклу виробництва для того, щоб своєчасно визначити, на якій фазі життєвого циклу перебуває підприємство, і забезпечити йому стійке положення в економічній ніші шляхом проведення необхідних перетворень. Вирішальну роль високотехнологічних виробництв у розвитку економіки відображає і Й. Шумпетер у роботі «Теорія економічного розвитку» розглядаючи зміни в технології, як нові варіанти комбінації використання ресурсів і визначаючи розвиток економіки як «здійснення нових комбінацій» [3, с. 157].

Зв'язок конкурентоспроможності національної економіки та науково-технічного прогресу простежується в роботах М. Портера [4], який виділяв таку стадію конкурентоспроможності світової економіки як стадію нововведень, для якої характерно створення нових технологій.

Проте адекватне розуміння і правильне тлумачення змістовного наповнення високотехнологічного виробництва вкрай утруднені. Головну причину такого стану зокрема Б.П. Пряніков [5] вбачає в тенденційній фіксації уваги більшості дослідників цієї сфери на вивченні природи і механізму її причинно-наслідкових зв'язків лише з однією сферою промислового виробництва. В їх наполегливому небажанні рахуватися з реальним потенціалом впливу процесу дифузії різноманітного продукту цієї сфери в набагато більш широкий – аж до соціокультурного – контекст повсякденного життя постіндустріальних соціумів.

У своєму дослідженні Б.П. Пряніков розмежовує два напрями досліджень сфери високих технологій. Перший вбачається в пошуку єдиної правильної концепції для термінологічного визначення позитивного змісту поняття «сфера високих технологій». Другий більше покладається на ті логічні екстракції, які здобути методом логічної індукції з купи власних багаторічних спостережень:

а) за різноманітними реаліями самої сфери високих технологій;

б) позитивним впливом цих реалій на прискорення процесів розвитку економічної та соціальної сфер життя західних соціумів.

Так, видатним представником першого напрямку стає Р. Макартур, що вносить ясність у термінологічну плутанину довільних визначень сфери високих технологій, яким було запропоновано «альтернативний підхід» до термінологічного визначення сутності сфери високих технологій.

Своєю чергою, типовим представником другого напрямку слід вважати П.Ф. Драккера, що віддає перевагу емпіричним дослідженням організаційної складової сфери високих технологій, проведеним з погляду вилучення різноманітних вигод і переваг від «імплементації» в неї управлінської культури високого стилю – «антрепренерської моделі інноваційного менеджменту», характерної в основному для «венчурного» бізнесу початківців підприємств технологічного авангарду [5].

Найбільш широко розповсюдженою в економічній літературі є трактовка високотехнологічних секторів згідно з підходом Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) [6]. Так, за визначенням ОЕСР, до високотехнологічних секторів економіки (наукоємних) відносяться виробництва, де відношення витрат на НДДКР до обсягу випуску перевищує 3,5%. Тобто підприємство належить до високотехнологічного сектору, якщо у вартості випущеної їм продукції не менше 35 грошових одиниць з кожної тисячі становлять витрати на НДДКР. Для дефініції високотехнологічних галузей або секторів економіки визначається рівень інтенсивності НДДКР (technology intensity), розрахований як від-

ношення вкладень у НДДКР (R&D) до обсягу виробництва або до валової доданої вартості.

Згідно зі статистикою ООН, до високотехнологічних галузей відносять галузі господарства, які лідирують за кількістю базових нововведень і по відношенню їх сукупної вартості до обсягу основних виробничих фондів [7]. Наприклад, у США до галузей високої технології відносять електротехнічну та електронну промисловість, приладобудування, деякі сектори машинобудування та хімічної промисловості, авіаракетну промисловість, виробництво обчислювальної техніки.

Таким чином, дослідники процесів світової економічної динаміки, що належать до різних наукових шкіл і дотримуються контрастних теоретичних поглядів, однаково оцінюють роль, яку відіграють у сучасній економіці нові науково-технічні знання, втілені в передових виробничих технологіях.

Вищесказане дозволяє говорити про високотехнологічні виробництва як про особливу частину сучасної економічної системи, що багато в чому визначає напрями її розвитку.

Високотехнологічне виробництво само є складною економічною системою, що відображує, з одного боку, сукупність окремих елементів (персонал, обладнання, будівлі тощо), а з іншого боку, процес функціонування з переробки входу (сировина та матеріали) у вихід (готова продукція) у відповідності з метою випуску конкурентоспроможної продукції.

Позиціонування високотехнологічного виробництва як економічної системи не вирішує питання про ознаки, що дозволяють відрізнити високотехнологічне виробництво із загальної маси виробничих економічних систем.

Німецький економіст Г. Менш [8] спробував показати, що в результаті появи нових технологій виникають нові підприємства, що використовують дані технології, виділяючи таку ознаку високотехнологічного виробництва як виробництво нової продукції. Необхідно уточнити, що під новою продукцією розуміється така продукція, яка не має аналогів і зумовлює виконання нових функцій, зазвичай це продукція на основі винаходів, що мають підтвердження авторськими правами.

Яскравим прикладом є стільниковий зв'язок, який поступово витісняє стаціонарний телефонний зв'язок. Однак при цьому в самому секторі стільникового зв'язку активно відбувається постійне оновлення: системи першого покоління (AMPS, NMT) змінюються системами другого покоління (GSM), системи другого покоління – системами третього покоління (3G), а вони, своєю чергою, системами четвертого покоління (4G).

Нова продукція в даному випадку характеризується більшою продуктивністю, швидкістю передачі інформації та послуг, а також меншою вартістю і зниженими цінами.

К. Фрімен [9], своєю чергою, говорить не про створення нових підприємств, а про впровадження нових технологій в існуючих галузях виробництва, визначаючи тим самим напрям розвитку економіки. Впровадження нових технологій, своєю чергою, передбачає виникнення питання про вартість, запровадженої технології.

Узагальнюючи різні властивості вартості технологій, І. Артем'єв [10] зазначає, що технологія являє собою пакет послуг, елементи яких характеризуються витратами на їх створення. Отже, присутність у сукупних витратах на виробництво продукції істотної частки витрат на створення нової технології (витрат на НДДКР) є однією з відмінних особливостей високотехнологічного виробництва. Визначення високотехнологічних виробничих систем як виробничих систем, що мають високий обсяг витрат на НДДКР у загальній масі витрат, найбільш часто використовується сучасними авторами при визначенні високотехнологічного виробництва. Зокрема, даний підхід використовувався експертами Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) для виділення найбільш високотехнологічних галузей у загальному обсязі світового промислового виробництва [66], до них відносять аерокосмічну промисловість, виробництво офісної і комп'ютерної техніки, засобів зв'язку, фармацевтичну та медичну промисловість.

На підставі наведеного приходимо до висновків, що високі технології – це наукомісткі технології, які характеризуються використанням новітніх матеріалів і способів виробництва; високою економічною ефективністю; значною часткою витрат на НДР і НДДКР; коротким життєвим циклом продукції; високими темпами морального старіння і оновлення продукції; високим ризиком впровадження і використання. Необхідно також відзначити, що високі технології – це технології, що базуються на принципово нових наукових принципах, і саме це поняття є тимчасовим і фактично вказує на час витіснення сформованих технологій.

Високі технології є частиною майже всіх галузей сучасної економіки. Незважаючи на це, існують певні критерії віднесення галузей до числа високотехнологічних.

У світовій практиці рівень витрат на НДДКР найбільш активних компаній, що функціонують в області високих технологій, таких як Toyota Motor, Microsoft, Volkswagen, Novartis, Samsung Electronics, Pfizer, Roche, Intel, General Motors, знаходиться на рівні 4,2–19,4% від загального обсягу витрат [11].

Однак дві виділені ознаки високотехнологічного виробництва: нова продукція і витрати на НДДКР не відображають результат від впровадження даних технологій, тому слід запровадити показник капіталізації доходу компанії за ряд років для визначення пов'язаної ефективності двох попередніх ознак високотехнологічності. Іншими словами, капіталізація доходу високотехнологічної компанії відображає, наскільки нова продукція створена на основі нової технології (значні витрати на НДДКР), принесла дохід підприємству.

Спираючись на перераховані вище ознаки, приходимо до висновків, що високотехнологічне виробництво як економічна виробнича система має у своїй основі наукомістку технологію і забезпечує більш ефективне порівняно з попередніми технологіями співвідношення витрат і результатів, що здійснює випуск нової продукції і має позитивну капіталізацію доходу протягом ряду років.

Активне дослідження процесів генерування і використання нових знань із погляду технологічного розвитку та інноваційної економіки зумовило появу нових підходів до класифікації галузей з урахуванням їх інноваційної активності та ролі в інноваційній економіці:

- галузі інтенсивного типу; сектори з орієнтацією на інфраструктуру; наукомісткі галузі;
- галузі, які знаходяться в початковому перехідному стані їх життєвого циклу;
- ресурсомісткі, трудомісткі, масштабно-інтенсивні, спеціалізовані (випускають диференційовану продукцію), наукомісткі галузі (ОЕСР).

Принципова зміна факторів розвитку, і відповідно систем управління на макро-, мезо- та мікрорівні, зумовила розвиток класифікації галузей з урахуванням рівня наукоємності застосовуваних технологій:

- високотехнологічні галузі вищого рівня (high-technologies), або передові технології (leading edge), де витрати на НДДКР становлять не менше 10% доданої вартості і витрати на оплату праці вчених та інженерно-технічних робітників перевищують 10% загальних витрат на персонал. У цих динамічних галузях нові розробки випереджають потреби потенційних користувачів;
- високотехнологічні галузі середнього рівня (medium-high technologies) передбачають виробництво наукоємної продукції, де частка витрат на НДДКР в доданій вартості вище, ніж у середньому по промисловості (хімічна промисловість (без фармацевтичної); виробництво машин та устаткування загальноекономічного і галузевого призначення та ін.);
- сфера високотехнологічних послуг (телекомунікації, фінансова сфера та страхування, консалтинг, реінжиніринг та ін.);
- сектор галузей підвищеного – попиту на нові знання і технології (освіта, охорона здоров'я, культура тощо).

Висновки

На підставі наведеного приходимо до висновків, що високотехнологічне виробництво – це економічна виробнича система, що має у своїй основі наукомістку технологію та забезпечує більш ефективне порівняно з попередніми технологіями співвідношення витрат і результатів, що здійснює випуск нової продукції і має позитивну капіталізацію доходу протягом ряду років. Для високотехнологічних продуктів характерні: короткі життєві цикли; розвинена практика копіювання (клонування винаходів, застосування ідей до різних сфер діяльності і процесам); творчий підхід до застосування (на стадії ідеї не можна визначити весь спектр практичних додатків нових знань і їх комбінацій); розмитість конкурентного середовища внаслідок швидкого переливу знань.

Як показав аналіз, саме високотехнологічні галузі на міжнародному рівні використовуються як критерій оцінки концентрації національного науково-технічного потенціалу на основних напрямках НТІ та ефективності національної інноваційної системи.

Список використаних джерел

1. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики / Н.Д. Кондратьев. – М.: Экономика, 1989. – 268 с.
2. Яковец Ю.В. Эпохальные инновации XXI века / Ю.В. Яковец; Междунар. ин-т П. Сорокина – Н. Кондратьева. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. – 444 с.
3. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: ИНФРА-М 1982. – 199 с.
4. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. / Под ред. и с пред. В.Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
5. Пряников Б.П. Сфера высоких технологий: переосмысление содержания понятия и методологии исследования // Режим доступа: <http://www.lib.csu.ru/vch/O88/O03.pdf>
6. The Measurement of Scientific and technological activities: Proposed Standard Practice for Surveys of Research and Experimental Development – Frascati Manual 2002 (OECD) Retrieved from: http://www.tubitak.gov.tr/tubitak_content_files/BTYPD/kilavuzlar/Frascati.pdf
7. International trade statistics yearbook 2012. – Retrieved from: <http://comtrade.un.org/pb/first.aspx>
8. Менш Г. Основы организационного проектирования / Г. Менш. – М., 2002. – 346 с.
9. Freeman C. The Economics of Hope. Essays in Technical Change, Economic Growth and the Environment. – L. and N.Y. 1992, p.
10. Артемьев И.Е. Рынки технологии в мировом хозяйстве. – М.: Наука, 1992. – 290 с.
11. The 2012 EU Industrial R&D Investment Scoreboard – Retrieved from: http://ec.europa.eu/dgs/jrc/index.cfm?id=1410&dt_code=NWS&obj_id=15810

І.М. МАЛИШ,

к.е.н., доцент, Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Обґрунтування вибору альтернативного інвестиційного проекту в інновації

Стаття присвячена обґрунтуванню вибору альтернативних інвестиційних проектів, що мають різні показники ефективності й періоди життєвого циклу, з метою оптимального розміщення інвестиційних ресурсів. Розширені можливості застосування методу ланцюгових підстановок при аналізі альтернативних інвестицій. Запропонований алгоритм дозволяє вибрати найбільш ефективний проект серед інвестиційних альтернатив.

Ключові слова: альтернативний інвестиційний проект, інновації, показники ефективності, грошовий потік, чиста приведена вартість, метод ланцюгових підстановок, метод еквівалентного річного анuitету.

Статья посвящена обоснованию выбора альтернативных инвестиционных проектов, имеющих разные показатели эффективности и периоды жизненного цикла, с целью оптимального размещения инвестиционных ресурсов. Расширены возможности применения метода цепных подстановок при анализе альтернативных инвестиций. Предложенный алгоритм позволяет выбрать наиболее эффективный проект среди инвестиционных альтернатив.

Ключевые слова: альтернативный инвестиционный проект, инновации, показатели эффективности, денежный поток, чистая приведенная стоимость, метод цепных подстановок, метод эквивалентного годового анuitета.

The article is devoted to the assessment of choosing alternative investment projects that have different indices of efficiency and period of life cycle with the purpose optimal placing (location) of investment resources. Possibilities of usage of chain substitution method while analyzing alternative investments were widened. Offered algorithm allows choosing the most efficient project among investment alternatives.

Keywords: innovation project, indices of efficiency, cash flow, net present value, method of chain substitutions, method of equivalent annual annuity.

Постановка проблеми. Досвід розвинених країн свідчить, що в сучасних умовах основою успішного функціонування підприємств стає активна інноваційна діяльність, ефективне здійснення якої неможливе без залучення достатньої кількості інвестиційних ресурсів. У сучасних умовах формування ринкових відносин суттєво зростає значення інвестицій як потужного важеля розвитку економіки країни. При цьому необхідно зазначити, що саме активна інноваційна діяльність підприємств дедалі більше визначає успіх підприємницької сфери.

На етапі ухвалення рішення інвестор повинен зробити альтернативний вибір серед окремих незалежних проектів або різних сценаріїв їх реалізації. В результаті всі дані за проектами і варіантами їх реалізації формують певну множину показників у площині параметрів (NPV; T), де T – період функціонування проекту, NPV – чиста приведена вартість. Завдання інвестора полягає в аналізі кожного з варіантів з метою вибору найбільш прийняттого.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У теорії фінансового менеджменту і аналізу інвестиційних проектів існує декілька підходів до вибору між окремими незалежними проектами. Зокрема, науковці Т. Бень, І.Г. Єгорова, М.М. Єрмошенко, В.М. Казієв [1–4] відокремлюють такі методи:

1. Метод ланцюгового заміщення застосовують при порівнянні проектів з різним періодом життєвого циклу. В цьому випадку передбачається, що кожен проект можна повторити стільки разів, скільки необхідно, щоб порівняти різницю в часо-

вому періоді. В результаті порівнюються значення NPV проектів і вибирається проект, що має вищу величину показника NPV.

Допущення, що закладаються в цьому методі:

- витрати і надходження при кожному умовному повторенні залишаються незмінними;
- вартість капіталу не змінюється;
- умови майбутньої реалізації проекту приймаються такими ж, як і в першій реалізації.

2. Метод еквівалентного річного анuitету. Основні етапи його застосування:

- розраховуються параметри еквівалентного грошового потоку (ЕГП) за кожним проектом;
- проект, якому відповідає найбільше значення параметра ЕГП, приймається як найбільш ефективний.

3. Метод штучного збільшення терміну життя проекту полягає в порівнянні проектів на основі NPV. При цьому передбачається, що грошові потоки кожного проекту можуть реінвестуватися з тією ж ставкою і доти, поки не закінчиться найбільш довгостроковий проект.

Практично всі розглянуті методи базуються на тому, що проект з меншим терміном може генерувати в майбутньому грошовий потік, зберігаючи минулі тенденції й вартість капіталу. Таким чином, вищезазначені методи доцільно застосовувати для інвестиційних проектів, що забезпечують середньоринкову прибутковість капіталу. При виборі альтернативного варіанту інвестицій в інновацію необхідно враховувати особливості нововведень. Оскільки інноваційний проект є унікальним, малоімовірно, що його можна кілька разів повторювати при збереженні первинних значень грошових потоків і вартості капіталу.

Мета статті – розробити механізм оцінки альтернативних варіантів інвестування в інноваційний проект, що мають різні показники ефективності та тривалості життєвого циклу й враховують особливості інвестицій в інновації.

Виклад основного матеріалу. Інноваційний ефект є обмеженим, тому що підприємство з часом втрачає своє монополіне положення. Якщо інноваційний проект є успішним, тобто забезпечує вартість капіталу на рівні, вищому за ринковий, то з часом це стимулюватиме інших суб'єктів господарської діяльності спрямовувати інвестиційні кошти в цю сферу, що за законами конкуренції знизить вартість капіталу до середньоринкового рівня.

У цьому випадку, застосовуючи метод ланцюгового заміщення для інноваційних проектів, рекомендується використовувати в розрахунках вартість і прибутковість капіталу, що відповідають проекту з більш тривалим терміном життєвого циклу або розрахунок вести за середньоринковим значенням.

Виходячи з цього при проведенні аналізу не можна гарантувати, що проект із коротким часовим періодом матиме ті ж характеристики при умовному продовженні його життєвого циклу. Проте можливо, що при реінвестуванні необхідних коштів в умовне продовження терміну його життя майбутні параметри грошового потоку (CF ; r) за роками прогнозу будуть не нижчі за значення, що мають місце в альтернативному проекті з більш тривалим періодом. Можна припустити, що при реінвестуванні коштів, що генеруються успішним інноваційним проектом, незначною є ймовірність забезпечення в наступному проекті такої ж прибутковості.

Розглянемо два підходи до розширення можливостей застосування методу ланцюгових підстановок. Вважаємо, що період функціонування проекту А (n) більше, ніж проекту Б (m) ($n > m$).

Перший підхід базується на припущенні, що умовне продовження життєвого циклу проекту Б забезпечується додатковими інвестиціями, кратними початковій сумі і грошовим потоком, як і за необхідний період часового інтервалу в минулі періоди реалізації. За таких умов значення доповненого потоку ($NPV_B^{(K)}$) до тривалості проекту А становитиме:

$$NPV_B^{(K)} = \sum_{j=1}^m \frac{CF_j^B}{(1+r_B)^j} + \sum_{j=m}^n \frac{CF_j^B}{(1+r_B)^j} - \left[I_B + I_B^{(ДОД)} \frac{1}{(1+r_B)^m} \right],$$

де

$$I_B^{(ДОД)} = \frac{I_B}{m} (n - m), \quad (1)$$

де CF_j^B – річний грошовий потік проекту Б;

j – період функціонування проекту Б ($j=1, 2, \dots, m$);

r_B – ставка дисконтування для проекту Б.

Другий підхід базується на припущенні про унікальність проекту Б, і він відповідно до цього не може бути дубльований ні в якій його частині зі збереженням минулих параметрів грошового потоку. Така ситуація, як відзначалося раніше, характерна для інвестицій в інновацію.

$$NPV_B^{(K)} = \sum_{j=1}^m \frac{CF_j^B}{(1+r_B)^j} + \sum_{i=m}^n \frac{CF_i^A}{(1+r_A)^i} - \left[I_B + I_B^{(ДОД)} \frac{1}{(1+r_A)^m} \right], \quad (2)$$

де

$$I_B^{(ДОД)} = \frac{I_A}{n} (n - m), \quad (3)$$

де CF_i^A – річний грошовий потік проекту А;

i – період функціонування проекту А ($i=1, 2, \dots, k, \dots, n$);

r_A – ставка дисконтування для проекту А.

Очевидно, що розрахунки за другим підходом методу ланцюгових підстановок у результаті врахування особливостей, властивих інноваціям, дадуть в порівнянні з першим, за інших рівних умов, менше значення чистої приведеної вартості.

Разом із методом ланцюгових підстановок в його вдосконаленому вигляді можна застосовувати і метод еквівалентного анuitету. При цьому, якщо початкові дані розраховуються на основі другого підходу, необхідно враховувати певні особливості.

У цьому випадку слід додатково розрахувати середньозважену вартість ставки дисконтування [5], оскільки на різних етапах нового життєвого циклу застосовуються різні ставки. Розрахунок здійснюється на базі формули зв'язаних інвестицій:

$$NPV_A^{(ДОД)} = \sum_{i=m}^n \frac{CF_i^A}{(1+r_A)^i} - I_B^{(ДОД)},$$

$$NPV_B = \sum_{j=1}^m \frac{CF_j^B}{(1+r_B)^j} - I_B,$$

$$r_{C.B.} = \frac{r_A \cdot NPV_A^{(доп)} + r_B \cdot NPV_B}{(NPV_A^{(доп)} + NPV_B)}.$$
(4)

Застосування вдосконаленого методу ланцюгових підстановок проектів А та Б при збереженні параметрів проекту Б наведено в табл. 1.

Коректування проекту Б виконуємо по терміну проекту А. Середньорічний знос інвестицій становить: $3000/3 = -1000$. Необхідні додаткові інвестиції, що забезпечують функціонування потоку ще на два етапи. Результат коректування проекту Б наведено в табл. 2.

Варіант, коли параметри проекту Б доповнюються параметрами проекту А, наведено в табл. 3.

Коректування проекту Б по терміну проекту А. Середньорічний знос інвестицій проекту А становить $6000/5 = -1200$.

Необхідні додаткові інвестиції, що забезпечують функціонування потоку проекту Б ще на два часових етапи. Результат коректування проекту Б наведено в табл. 4.

Застосування еквівалентного грошового потоку дозволяє провести більш глибокий аналіз можливих ситуацій при порівнянні двох суміжних грошових потоків. Визначимо, за яких умов виконується умова $E_A < E_B^{(K)}$,

де $E = \frac{NPV}{a(n;r)}$ – параметр еквівалентного грошового потоку.

На підставі попереднього виразу можемо записати:

$$\frac{NPV_A}{a(n;r_A)} < \frac{NPV_B^{(K)}}{a(n;r_{C.B.})},$$

не порушуючи нерівності, перепишемо у вигляді:

$$\frac{a(n;r_{C.B.})}{a(n;r_A)} < \frac{NPV_B^{(K)}}{NPV_A},$$

(5)

або $\alpha < k$,

Таблиця 1. Вдосконалений метод ланцюгових підстановок (при збереженні параметрів проекту Б)

Показники	Періоди					
	0	1	2	3	4	5
Проект А						
CF	-6000	2500	3000	4000	3500	3000
КД	1	0,8695652	0,7561437	0,6575162	0,5717532	0,4971767
DCF	-6000	2174	2268	2630	2001	1492
NPV	4565					
Проект Б						
CF	-3000	2500	3000	3200		
DCF	-3000	2174	2268	2104		
NPV	3546					

Таблиця 2. Відкоректований грошовий потік проекту Б

Показники	Періоди					
	0	1	2	3	4	5
CF	-3000	2500	3000	3200	3000	3200
				-2000		
Підсумковий CF	-3000	2500	3000	1200	3000	3200
DCF	-3000	2174	2268	789	1715	1591
NPV	5538					

Таблиця 3. Вдосконалений метод ланцюгових підстановок (параметри проекту Б доповнюються параметрами проекту А)

Показники	Періоди					
	0	1	2	3	4	5
Проект А						
CF	-6000	2500	3000	4000	3500	3000
КД	1	0,8695652	0,7561437	0,6575162	0,5717532	0,4971767
DCF	-6000	2174	2268	2630	2001	1492
NPV	4565					
Проект Б						
CF	-3000	2500	3000	3200		
DCF	-3000	2174	2268	2104		
NPV	3546					

Таблиця 4. Відкоректований грошовий потік проекту Б

Показники	Періоди					
	0	1	2	3	4	5
CF	-3000	2500	3000	3200	3500	3000
				-2400		
Підсумковий CF	-3000	2500	3000	800	3500	3000
DCF	-3000	2174	2268	526	2001	1492
NPV	5461					

де

$$\alpha = \frac{a(n; r_{C.B.})}{a(n; r_A)}, \quad (6)$$

$$k = \frac{NPV_B^{(K)}}{NPV_A}. \quad (7)$$

На базі еквівалентного грошового потоку при порівнянні альтернативних грошових потоків з різними часовими періодами їх функціонування можливо провести комплексну оцінку проектів або сценаріїв реалізації одного проекту і на цій основі здійснити обґрунтований вибір.

Наведена умова (7) дозволяє визначити межі регулювання параметрів грошового потоку для забезпечення його пріоритетності. Це має місце, коли для інвестора об'єкт інвестування є привабливим, але його економічні показники не забезпечують прийнятний рівень ефективності.

Запропоноване удосконалення відомого методу ланцюгових підстановок доповнює його можливості практичного застосування, виключаючи громіздкість багатократного умовного повторення порівнюваних проектів до досягнення кратної для двох проектів тривалості. Проте при цьому зберігається основний недолік даного методу – умовність формування додаткового грошового потоку для проекту з меншим терміном життя.

Таким чином, основна особливість запропонованого підходу полягає в тому, як обґрунтувати формування грошового потоку, що доповнює проект із меншою тривалістю. Використання прийому повного або часткового (фрагментального) тиражування передбачає аналіз однакових за тривалістю проектів, один з яких – реальний, а інший – частково реальний, тому показники порівняння є умовними (штучними), що не можуть бути отримані або відображені в реальності.

Необхідно визначити умови формування додаткового грошового потоку, враховуючи особливості інвестицій та інновацій.

При завершенні проект із меншим терміном життєвого циклу не генерує грошовий потік та залишкова вартість проекту дорівнює нулю. Проте до кінця цього періоду, виходячи з умови формування грошового потоку, здійснюється повне повернення інвестицій – грошових коштів, які має у своєму розпорядженні інвестор і буде використовувати з метою отримання додаткового доходу, зокрема отримання відсотків на депозитний внесок. Безумовно, цей дохід менший, ніж від підприємницької діяльності, але відповідно йому притаманний і менший ризик. Показник ефективності, розрахований таким чином, можна розглядати як песимістичний. Далі можна застосувати ситуаційний підхід для визначення вірогідності досягнення показника ефективності в діапазоні песимістичної й оптимістичної оцінок.

Як оптимістична оцінка може бути застосований один із розглянутих раніше вдосконалених методів ланцюгової підстановки.

При порівнянні двох грошових потоків, що відповідають різним проектам та їх тривалості, доцільно застосувати при-

йом штучного збільшення тривалості менш тривалого (i) до терміну закінчення тривалішого (j):

$$T_B + T_{\text{дод}} = T_A, \quad (8)$$

де T_A – період функціонування проекту А ($i=1, 2, \dots, k, \dots, n$);

T_B – період функціонування проекту Б ($i=1, 2, \dots, l, \dots, m$).

З умови виходить, що $n > m$ та $k = m$ і інвестована в проект Б сума I , яка відшкодована до кінця його функціонування, починає приносити дохід, як щорічні процентні платежі (за ставкою r річних) від депозитного внеску. Період отримання цього доходу дорівнює:

$$T_{\text{дод}} = n - k. \quad (9)$$

Нарощена до кінця цього періоду сума дивідендних платежів (FV_D) за схемою складного відсотка становитиме:

$$FV_D = I[(1+r)^{n-k} - 1] \quad (10)$$

і приведена до початкового часового періоду сума дивідендних платежів (PV_D):

$$PV_D = \frac{FV_D}{(1+r)^n} = I[(1+r)^{n-k} - 1] / (1+r)^n. \quad (11)$$

Якщо позначити чисту приведену вартість проекту Б через NPV , тоді показник ефективності проекту Б з урахуванням збільшення його життєвого періоду становитиме:

$$NPV_B = NPV_B + PV_D.$$

Позитивним у цьому підході є врахування в аналізі інвестованого і відшкодованого до кінця життєвого циклу проекту капіталу.

При аналізі альтернативних варіантів інвестицій в інновації часто обмежуються парним порівнянням, проте в більшості випадків необхідно здійснити вибір одного з альтернативних варіантів. Ці варіанти можуть бути надані або різними проектами, або різними сценаріями реалізації одного і того ж проекту з різними періодами життєвого циклу і відповідно показниками ефективності. В цьому випадку необхідно провести їхній спільний аналіз і за певним алгоритмом вибрати найбільш ефективний за критерієм:

$$\max \{PV_i\}_{i=1}^n,$$

де PV_i – приведена ефективність (для тривалих проектів NPV_i , для коротких PV_i);

i – кількість порівнюваних варіантів ($i=1, 2, \dots, n$).

Для проведення аналізу необхідно побудувати повний граф відносин у виділеній множині варіантів.

Кількість вершин такого графа відповідає кількості порівнюваних варіантів, у нашому випадку n – вершин, зв'язаних ребрами q .

Кількість ребер q повного графа з вершинами n визначається співвідношенням [6]:

$$q = \frac{1}{2} n (n - 1). \quad (12)$$

З цього виходить, що кількість варіантів порівняння збільшується по відношенню до простої кількості порівнюваних проектів (вершин графа).

Елементарний фрагмент повного графа наведено на рис. 1.

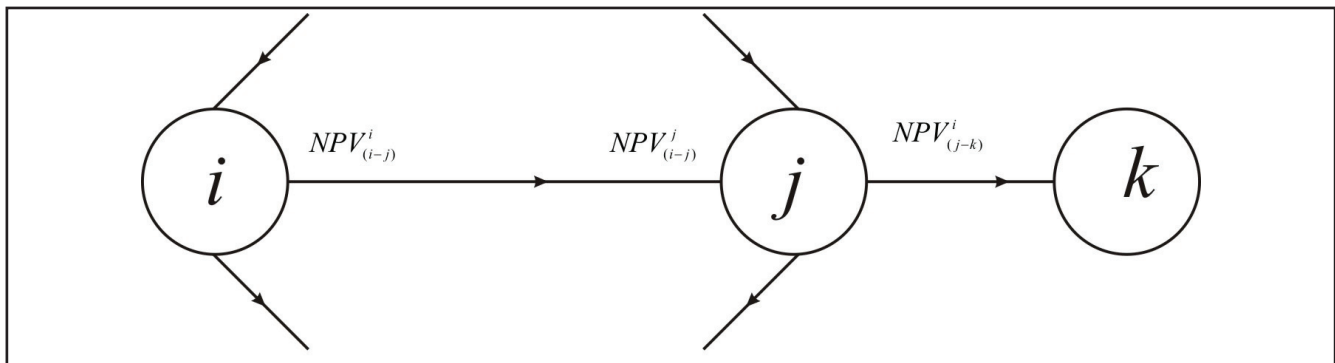


Рисунок 1. Фрагмент графа з суміжними вершинами

Якщо має місце умова $NPV_{(i-j)}^j > NPV_{(i-j)}^i$, то орієнтація ребра $i \rightarrow j$, в іншому випадку – навпаки.

Інвестиції, що порівнюються за розглянутою вище методикою, були приведені до єдиної тривалості, а $NPV_{(i-j)}^i$ і $NPV_{(i-j)}^j$ – їх чисті приведені вартості. Тобто стрілки графа орієнтовані у бік, вершині якого відповідає більше значення приведеної вартості проекту.

Очевидно, що якщо при порівнянні пари $(i-j)$ має місце $T_j < T_k$, а в парі $(k-j)$ $T_j > T_k$, то значення $NPV_{(i-j)}^j \neq NPV_{(j-k)}^j$. Таким чином, кожне ребро, що входить або виходить із вершини, має свою вагу.

Типовою є ситуація, коли одна і та ж інвестиційна програма має суперечливі оцінки парних порівнянь. Для ухвалення остаточного рішення необхідно мати по кожній вершині агреговану оцінку ефективності по відношенню до всіх проектів, з якими здійснюється порівняння.

По кожному ребру, що входить або виходить із вершини, виконуємо розрахунок різниці в показниках NPV :

$$\Delta_{(i-j)}^j = NPV_{(i-j)}^j - NPV_{(i-j)}^i;$$

$$\Delta_{(j-k)}^j = NPV_{(j-k)}^j - NPV_{(j-k)}^k;$$

$$\Delta_{(j-m)}^j = NPV_{(j-m)}^j - NPV_{(j-m)}^m.$$

Показник ефективності (Π) інвестицій визначається як геометрична сума відповідних відхилень NPV парних порівнянь:

$$\Pi_j = \sum_{k=1}^m \Delta_{(j-k)}^j,$$

де k – кількість ребер графа, пов'язаних із даною вершиною $\{j\}$ ($k = 1, 2, \dots, j, \dots, m$).

Остаточно вибір варіанту інвестицій здійснюється за умови:

$$\max \{\Pi_j\}_{j=1}^n,$$

де j – кількість проектів в аналізованій множині ($j = 1, 2, \dots, n$).

Послідовність дій при виконанні аналізу проектів із різними термінами життєвого циклу можна представити у вигляді блок-схеми, що включає: процес формування множини проектів, розрахунок чистої приведеної вартості, складання матриці відхилень, складання повного графу та вибір інве-

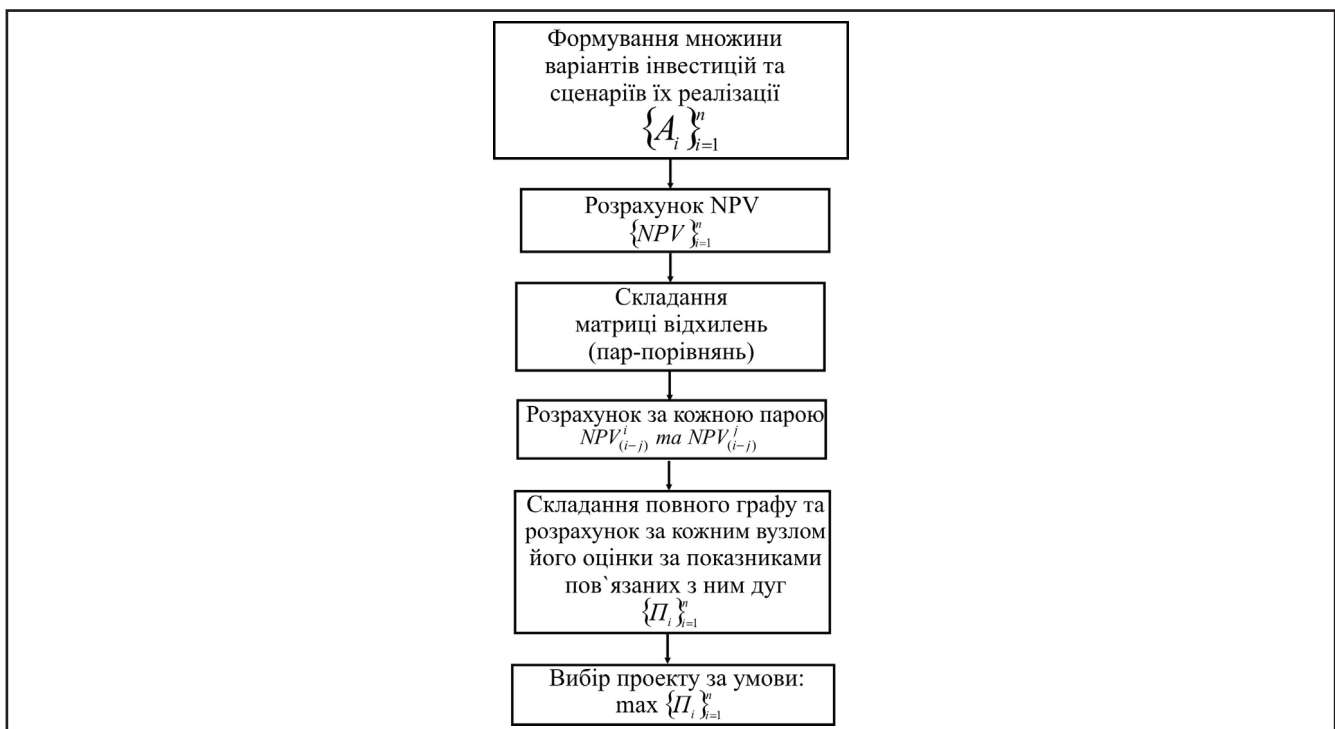


Рисунок 2. Блок-схема обґрунтування варіантів інвестицій, що мають різну тривалість життєвого циклу

Таблиця 5. Параметри проектів

Показники	Варіанти				
	1	2	3	4	5
NPV	4500	2800	6200	3150	5200
T, років	4	3	6	3	5
I	30000	18667	41333	21000	34667

Таблиця 6. Приведення параметрів парних проектів до зіставної тривалості

Показники	Пари варіантів									
	2-1	1-3	4-1	1-5	2-3	2-4	2-5	4-3	5-3	4-5
Δt	1	2	1	1	3	0	2	3	1	2
$PV_{\text{дод}}$	1601	4183	1801	2237	4204	0	2993	4729	2248	3367
$NPV + PV_{\text{дод}}$	2	1	4	1	2	2	2	4	5	4
	4401	8683	4951	6737	7004	2800	5793	7879	7448	6517
NPV	1	3	1	5	3	4	5	3	3	5
	4500	6200	4500	5200	6200	3150	5200	6200	6200	5200
Вибір варіанту	1	1	4	1	2	4	2	4	5	4

Таблиця 7. Підсумкова оцінка ефективності кожного проекту

Вузол №1	1-2	99	Вузол №3	3-1	-2483	Вузол №5	5-1	-1537
	1-3	2483		3-2	-804		5-2	-593
	1-4	-451		3-4	-1679		5-3	1248
	1-5	1537		3-5	-1248		5-4	-1317
	Баланс	3668		Баланс	-6213		Баланс	-2199
Вузол №2	2-1	-99	Вузол №4	4-1	451			
	2-3	804		4-2	350			
	2-4	-350		4-3	1679			
	2-5	593		4-5	1317			
	Баланс	947		Баланс	3797			

стицій за умови максимального значення показника їх ефективності (рис. 2).

Розглянемо вибір найбільш ефективного варіанту інвестицій в інновацію, використовуючи запропоновану методику. Початкова множина представлена п'ятьма проектами з різними значеннями NPV , T , I (табл. 5).

Далі, відповідно до представленої на рис. 2 блок-схеми, проводиться розрахунок параметрів парних проектів, приведених до єдиної тривалості (до тривалості найбільш тривалого проекту в парі) (табл. 6).

На підставі приведених розрахунків будується повний граф із позначенням ваги за кожною дугою (рис. 3) і на за-

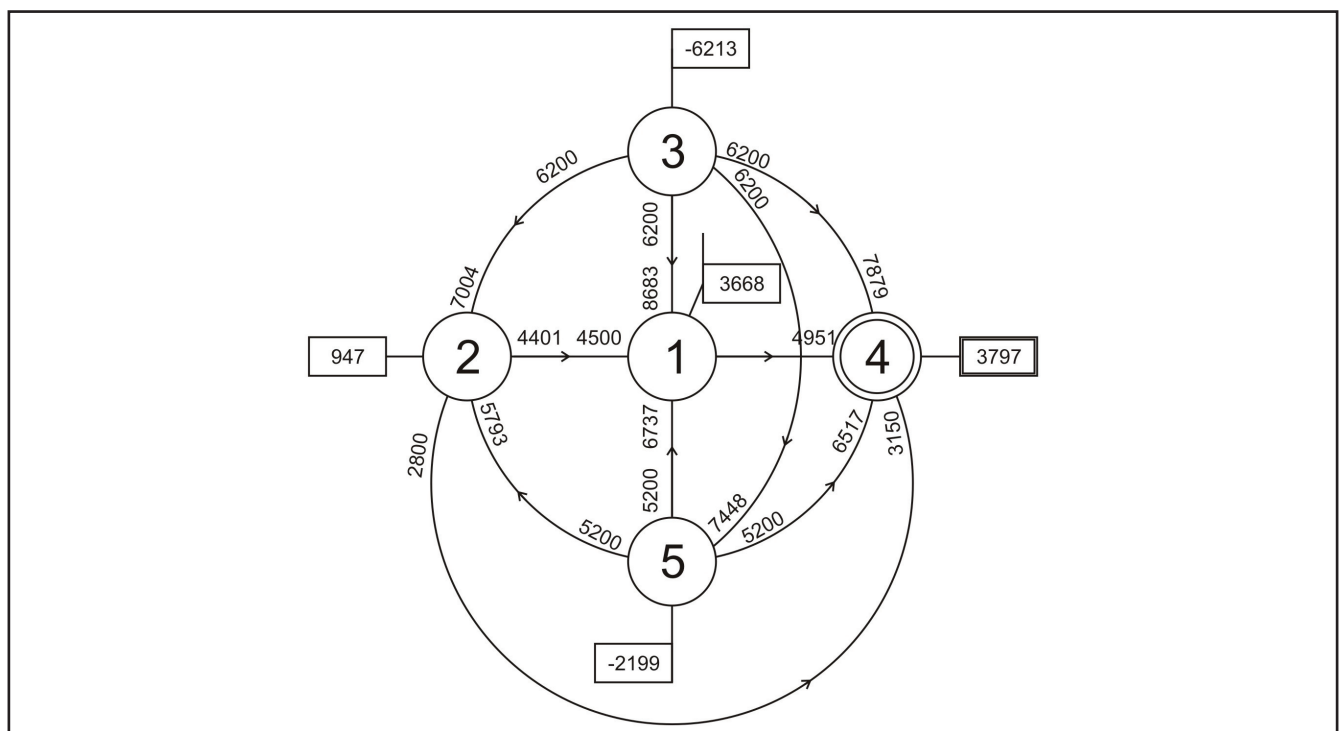


Рисунок 3. Граф відносин між альтернативними проектами

вершення за кожною вершиною розраховується підсумкова оцінка ефективності кожного проекту по відношенню до всіх інших (табл. 7).

За даною методикою було здійснено вибір найбільш ефективного проекту з представлених п'яти. Найбільш привабливим для інвестора є четвертий проект, оскільки його ефективність є найвищою (3797 грошових одиниць).

Остаточний вибір доцільності інвестицій залежить від пріоритетів й політики підприємства та інвестиційного клімату в країні.

Висновки

Удосконалено механізм аналізу альтернативних інвестицій з різними показниками ефективності та терміном реалізації шляхом умовного збільшення тривалості за рахунок додаткових інвестицій. Механізм їх порівняння передбачає аналіз повного графа їхніх відносин із метою вибору найбільш ефективного варіанту інвестицій в інновацію. При цьому були враховані особливості інвестицій в інновацію, що не дозволяють збільшувати тривалість проекту із збереженням заданих параметрів грошового потоку. Для уникнення основного недоліку методу – умовності формування додаткового грошового потоку для проекту з меншим терміном життя – було запропоновано збільшувати його трива-

лість за рахунок дивідендних надходжень від відшкодованої суми інвестованого капіталу.

У подальшому було б доцільно розробити методичний підхід, що дозволяє спланувати реалізацію інновації із заданим рівнем надійності отримання результату на основі моделювання різних варіантів інвестування.

Список використаних джерел

1. Бень Т. Порівняльний аналіз визначення економічної ефективності інвестиційних проектів за різними методами / Т. Бень // Економіка України. – 2009. – № 11. – С. 34–41.
2. Егорова И.Г. Экономическая оценка и ранжирование вариантов инвестиций на горно-обогатительных комбинатах / И.Г. Егорова // Придніпровський науковий вісник. Сер. «Економіка». – 1998. – № 41 (108). – С. 19–30.
3. Ермошенко М.М. Аналіз і оцінка інвестиційних проектів / М.М. Ермошенко, І.О. Плужников. – К.: Національна академія управління, 2006. – 156 с.
4. Казиев В.М. Введение в системный анализ и моделирование / В.М. Казиев. – Гальчик: КБГУ, 2001. – 190 с.
5. Терещенко О.О. Ставка дисконтування у прийнятті фінансово-інвестиційних рішень / О.О. Терещенко // Фінанси України. – 2010. – № 9. – С. 77–90.
6. Сигорский В.П. Математический аппарат инженера / В.П. Сигорский. – К.: «Техніка», 1975. – 768 с.

О.П. КВАСОВА,
к.е.н., доцент кафедри фінансів, КНУД

Особливості інвестиційної діяльності банків на фондовому ринку України

Стаття присвячена дослідженню особливостей інвестиційної діяльності банків, де виокремлено їхні загальні і специфічні цілі. Зазначено, що створення банківських груп сприятиме посиленню інвестиційної діяльності банків. Наголошено на необхідності системного підходу до інвестиційної діяльності, а також на посиленні державного контролю за діяльністю банків з іноземним капіталом.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, банківські групи, системний підхід, банки з іноземним капіталом.

Статья посвящена исследованию инвестиционной деятельности банков, где определены их общие и специфические цели. Отмечено, что создание банковских групп будет содействовать усилению инвестиционной деятельности банков. Сделан акцент на необходимости системного подхода к инвестиционной деятельности, а также на усилении государственного контроля за деятельностью банков с иностранным капиталом.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, банковские группы, системный подход, банки с иностранным капиталом.

The article is considered the study of specific of the investment activities of banks, which outlined their common and specific to their purpose. Stated that the creation of banking groups will contribute to the strengthening of investment banks. Appointed the need for a systematic approach to investment activities, as well as on strengthening government control over the activities of banks with foreign capital.

Keywords: investment activity, banking groups, systematic approach, banks with foreign capital.

Постановка проблеми. Кожен із інститутів, що належить до фінансових посередників, має свої особливості діяльності на ринку цінних паперів, які відрізняються характером та функціями операцій, що виконуються, масштабами діяльності та відзнаками дій регуляторів щодо регулювання діяльності такого посередника. Банки в системі посередницької діяльності на ринку цінних паперів займають одне із найбільш значимих місць, що притаманно європейській моделі діяльності. Крім цього, банки справляють вагомий вплив на реальний сектор економіки України. Варто зазначити, що в

Україні створено достатньо потужну законодавчо-нормативну базу регулювання діяльності банківських установ, в якій виокремлюється діяльність банків на ринку цінних паперів. Основними в Україні є закони «Про цінні папери і фондовий ринок» [1], «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [2], «Про банки і банківську діяльність» [3]. Крім цього, в Україні прийнятий і діє Господарський кодекс України, де у Главі 35 розкриті особливості правового регулювання фінансової діяльності і виокремлено питання банківської діяльності, посередництва у здійсненні операцій з цінними паперами [4, с. 167–177]. Необхідно також виокремити Інструкцію про порядок регулювання діяльності банків в Україні, де встановлено основні нормативи, серед яких виокремлюються нормативи інвестування, які передбачають інвестування в цінні папери окремо за кожною установою (Н11), а також загальної суми інвестування (Н12) [5]. Важливого значення при проведенні аналізу інвестиційної діяльності банків набуває Закон України «Про інвестиційну діяльність», який визначає загальні правові, економічні, а також соціальні засади інвестиційної діяльності в Україні [6]. Однак питання інвестиційної діяльності банків на ринку цінних паперів у сучасних умовах господарювання набувають усе більшого значення, що вимагає проведення перманентних досліджень у цьому напрямі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вирішенню питань інвестиційної діяльності на ринку цінних паперів, у тому числі банків, присвячені роботи багатьох вчених, де виокремлюється проведення операцій інвестиційними банками, які поділяється науковцями на підгрупи. Зокрема, І.С. Гуцал та О.А. Тимків інвестиційні банки залежно від напрямів і пріоритетів їхньої діяльності, своєю чергою, поділяють на два типи. Вчені зауважують, що «банки першого типу надають перевагу діяльності у сфері обслуговування емісії, розміщення й торгівлі цінними паперами». Далі вони зазначають, що інвестиційні банки першого типу до кінця ХХ – початку ХХІ століття стали сильними фінансово-кредитними інститутами, «без участі яких у світі не проводилося практично жодної емісії цінних паперів великих корпорацій». Інвестиційні банки другого типу «надають перевагу середньо- і довгостроковому кредитуванню різноманітних галузей економіки, а також розробці та координуванню реалізації інвестиційних проектів, переважно пов'язаних із передовими технологіями й інноваційними доробками» [7, с. 79–80].

Досліджуючи пряме іноземне інвестування, М.А. Корж приходить до висновку, що світова фінансова криза привела до зниження частки інвестиційних потоків у сферу послуг, де виокремлюються ділові послуги, фінансовий сектор, транспорт, зв'язок, комунальна сфера. При цьому зазначається, що прямі іноземні інвестиції найбільш зменшилися у фінансовий сектор [8, с. 76].

При здійсненні аналізу неконтрольованих інвестиційних схем Є.А. Бобров зазначає, що вони призводять до впливу депозитів з банків, «руйнування системи ефективного вико-

ристання заощаджень, спрямування їх за кордон з негативними наслідками для платіжного балансу країни» [9, с. 104]. Слід зауважити, що посилення інвестиційної діяльності банків на фондовому ринку дасть можливість залучати фінансові інвестиції в банківську систему, що знизить ймовірність створення «фінансових пірамід» та розвитку шахрайств на ринку інвестицій.

Виходячи з цього визначено **мету статті**, яка полягає у дослідженні інвестиційної діяльності банків в Україні, виявленні її особливостей та наданні пропозицій щодо поліпшення такої діяльності.

Виклад основного матеріалу. Зазначимо, що згідно із Законом України «Про банки і банківську діяльність» банківська система складається з Національного банку України та інших банків, а також філій іноземних банків, що створені і діють на території України. Національний банк України визначає види спеціалізованих банків та порядок набуття такого статусу. Регулювання діяльності зазначених банків здійснюється через економічні нормативи та нормативно-правове забезпечення проведення їх операцій [3]. Більшість із банків поряд зі звичайними банківськими операціями виконують інвестиційні операції на ринку цінних паперів.

Створюються банки в Україні у формі публічного акціонерного товариства або кооперативного банку. Зауважимо, що в Україні до внесення змін до Закону «Про банки і банківську діяльність» банки створювалися також у формі товариств з обмеженою відповідальністю, які функціонують і сьогодні. Банки, створені у формі публічного акціонерного товариства, здійснюють випуски акцій, тобто активно діють на первинному фондовому ринку щодо розміщення першої і подальших емісій своїх акцій, залучаючи при цьому фінансові ресурси для своєї діяльності.

Банківська діяльність в Україні контролюється Національним банком України, а також є об'єктом аналізу та контролю інших державних органів, у тому числі НКЦПФР у частині діяльності на ринку цінних паперів. Банки регулярно публікують свою звітність, подають звіти до Національного банку України, що дає можливість здійснювати їх рейтингову оцінку, а це збільшує надійність банківських операцій, у тому числі інвестиційних операцій банків на фондовому ринку. Крім цього, цінні папери, емітовані банками, характеризуються підвищеними характеристиками ліквідності порівняно з цінними паперами інших фінансових посередників, де можна виокремити інститути спільного інвестування, страхові компанії та недержавні пенсійні фонди. Це є результатом належного рівня контролю з боку НБУ, НКЦПФР тощо.

Розширенню кола і надійності операцій на ринку цінних паперів має сприяти створення банківських груп, які являють собою групу юридичних осіб, що мають спільного контролера. Банківська група складається з материнського банку та його українських і іноземних дочірніх та асоційованих компаній, що мають статус фінансових установ. Банківська група може також складатися з двох або більше фінан-

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

сових установ, де банківська діяльність є основною. Створення та діяльність банківських груп дасть можливість здійснювати концентрацію капіталів банків, які є учасниками цих об'єднань, підвищувати загальну ліквідність та платоспроможність цих банків, а також забезпечити координацію та нагляд за їх діяльністю. Досліджуючи особливості управління фінансами у холдингових компаніях, С.В. Науменкова виокремлює такі особливості холдингових груп: «диверсифікація операцій компаній; контроль фінансових потоків; оптимізація структур управління; підвищення стійкості бізнесу й управління ризиками; конфіденційність реалізації окремих функцій; розвиток зовнішньоекономічної діяльності» [10, с. 97–98], що є також притаманним банківським групам.

У банківській системі України до 01.01.2009 спостерігалася тенденція збільшення вкладень у цінні папери. Однак темпи їх зростання коливалися в широкому діапазоні. Зокрема, станом на 01.01.2008 ці вкладення становили 28 693 млн. грн., а в 2008 році вони зросли на 141,5% у порівнянні з 2007 роком. У 2009 році було зменшення таких вкладень, що становило 96,9% до попереднього року. Однак у 2010 році вкладення банків у цінні папери зросли на 212,4%, і надалі спостерігається тенденція такого зростання до 104,9% у 2011 році у порівнянні з 2010 роком, у 2012 році такі вкладення зросли на 109,8% (табл. 1). Протягом восьми місяців 2013 року вкладення банків у цінні папери зросли до 131 567 млн. грн. і становили 136,6% у порівнянні з початком року [11].

Окремим питанням є діяльність в Україні банків з іноземним капіталом. Так, станом на 01.01.2011 їхня кількість становила 55 одиниць, що являло 31,3% до кількості банків, які мали банківську ліцензію (табл. 1). При цьому частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків зросла з 27,6% станом на 01.01.2007 до 41,9% станом на 01.01.2012. Зважаючи на зростання кількості банківських

операцій з цінними паперами, є загроза щодо використання цих операцій для захоплення значної частини національного багатства. Розглядаючи питання наявності іноземних інвестицій в Україні, ще у 2008 році О.К. Малютін зауважував, що «особливу увагу слід приділити присутності іноземного капіталу у фінансовому секторі країни, який на сьогодні є лідером залучення прямих іноземних інвестицій і акумулює 19% накопиченого іноземного капіталу. У банківському секторі України частка іноземного капіталу становить 37,2% (це перевищує «межу національної безпеки» на 7,2%), у страховому секторі – 28,1%, що зменшує чутливість фінансового сектору до потреб вітчизняних підприємств і переорієнтовує його на фінансування компаній з іноземним капіталом» [13, с. 113].

Це підтверджують дослідження О.О. Чуб, де зазначено, що кількість банків в Україні за участю іноземного капіталу зростає, але це здійснюється переважно за рахунок злиття та придбання. Так, у статутному капіталі АКБ «Укрсоцбанк» італійським банком Banca intesa було придбано пакет акцій на суму \$2,07 млрд., що становило 95% статутного капіталу банку, у статутному капіталі АКБ «Аваль» придбано іноземним банком акцій на суму \$1,028 млрд., або 93,5% статутного капіталу банку. Далі автор зазначає, що продовження перерозподілу прав власності шляхом злиття та придбання контрольного пакету акцій може привести до переходу основної частини банківської системи у власність транснаціональних банківських груп. Таке положення склалося в Естонії, де 98% банківської системи належить іноземним інвесторам, у Польщі, Болгарії та Чехії приблизно 70% банківських активів належить іноземному капіталу [14, с. 143–144].

Досліджуючи питання капіталізації банківської системи, В.В. Коваленко та К.Ф. Черкашина визначають заходи, які необхідно здійснити у вітчизняній банківській системі перед залученням іноземного капіталу. Насамперед це досягнен-

Таблиця 1. Показники діяльності банків України

	01.01.2007	01.01.2008	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013
Кількість банків за державним реєстром банків	193	198	198	197	194	198	176
Кількість банків, що мають банківську ліцензію	170	175	184	182	176	176	176
– з них із іноземним капіталом	35	47	53	51	55	53	53
– у % до кількості банків, що мають банківську ліцензію	18,1	26,9	28,8	28,0	31,3	30,1	30,1
Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	27,6	35,0	36,7	35,8	40,6	41,9	39,5
Загальні активи (не скориговані на резерви за активними операціями), млн. грн.	353086	619004	973332	1001626	1090248	1211540	1267892
Вкладення в цінні папери, млн. грн.	14466	28693	40610	39335	83559	87719	96340
– у відсотках до попереднього року	–	198,3	141,5	96,9	212,4	104,9	109,8

Джерело: розраховано автором за даними [12].

ня європейського рівня монетизації економіки України, а також зменшення кількості грошей, які знаходяться в поза банківському обігу. Крім цього, необхідно здійснювати концентрацію капіталу банків; з метою розвитку пріоритетних галузей економіки України сконцентровувати кошти у провідних банках і спрямовувати їх у ці галузі; обмеження кількості банків з іноземним капіталом; стимулювати приплив іноземного капіталу на нові банківські технології [15]. Зазначимо, що капіталізація банків за рахунок іноземних інвестицій вимагає посилення контролю діяльності банків з іноземним капіталом з боку Національного банку України.

Конкретизацію інвестиційних цілей банків, інститутів спільного інвестування, страхових компаній, недержавних пенсійних фондів щодо інвестиційної діяльності здійснив у проведеному дослідженні В.В. Корнєєв [16, с. 358]. Однак у нашому дослідженні щодо інвестиційних цілей банків ми доповнили його положеннями, що відображено в табл. 2. При цьому визначені цілі не повинні вступати у протиріччя з основною ціллю системного регулювання, яка щодо інвестиційних операцій може бути сформульована таким чином: насичення інвестиціями реального сектору економіки та спрямування їх на пріоритетні напрями інноваційного розвитку держави. Для банків важливого значення набуває питання знаходження господарюючого суб'єкта з метою інвестування коштів та отримання максимального прибутку з мінімальними затратами та ризиком.

Зазначимо, що крім загальних інвестиційних цілей, що при-
таманно всім суб'єктам господарювання, банки мають конкретні цілі в залежності від напряму вкладення коштів. Частка фінансових інвестицій в активах банків коливається в широкому діапазоні, що показано в табл. 3. Із зазначених банків найбільшу частку, яка становить 22,7%, має Укрексімбанк, найменшу – ПриватБанк, 0,9%. Значну частку фінансових інвестицій, крім ПриватБанку, банкикладають у цінні папери у портфелі банку на продаж. Зокрема, ВТБ Банк має 100%; Промінвестбанк – 99,9%; Укрсоцбанк – 99,7% таких вкладень, що характерно для очікувань неактивного ринку. В цінні папери у портфелі банку до погашеннякладають свої фінансові ресурси ПриватБанк, Укрексімбанк, «Райффайзен Банк Аваль», що мають на меті утримання їх до дати погашення.

Банки також здійснюють інвестиції в асоційовані та дочірні компанії, що свідчить про бажання розширити свій рівень впливу. При цьому здійснення вкладень в асоційовані компанії має на меті реалізацію вирішального впливу на діяльність компанії; інвестиції в дочірні компанії – мати контроль над компанією. Значні інвестиції в асоційовані та дочірні компанії у порівнянні з іншими банками має ПриватБанк.

Як уже зазначалося, основними видами операцій банків на фондовому ринку є інвестиційні, що підтверджують на-
працювання вчених. Так, у колективній монографії М.П. Денисенко, посилаючись на дослідження західних економістів, зазначає, що «понад 70% приросту валового національного

Таблиця 2. Інвестиційні цілі банків

Посередник	Існуюча інвестиційна ціль	Пропозиції
Універсальний банк	Формування інвестиційно-кредитного банківського портфеля та управління ним. Збільшення обсягів доходів, власних і клієнтських	Реорганізація, спрямована на укрупнення, яке здійснюється у формі: злиття; приєднання; поглинання. Управління інвестиційним портфелем фізичних і юридичних осіб для збільшення доходу
Спеціалізований інвестиційний банк	Управління активами відповідно до інвестиційних намірів клієнтів. Забезпечення доходу більшого обсягу, ніж при консервативних вкладеннях	Управління дружніми та ворожими поглинаннями. Операції на ринку цінних паперів з метою отримання доходу. Виконання операцій зберігача/кастодіана

Джерело: складено автором; застосовані окремі положення джерел [16, с. 358].

Таблиця 3. Структура фінансових інвестицій банків станом на 01.01.2013

№ п/п	Банк	Цінні папери в портфелі банку на продаж, тис. грн.	Цінні папери у портфелі банку до погашення, тис. грн.	Інвестиції в асоційовані та дочірні компанії, тис. грн.	Фінансові інвестиції – всього, тис. грн.	Активи – всього, тис. грн.	Частка фінансових інвестицій в активах, %
1	ПриватБанк	286673	239567	1178522	1704762	172428712	0,9
1а	У % до всіх інвестицій	16,8	14,1	69,1	100,0		
2	Укрексімбанк	18565495	1372237	0	19937732	87948878	22,7
2а	У % до всіх інвестицій	93,1	6,9	0	100,0		
3	Ощадбанк	13130521	0	50590	1318111	85995536	15,3
3а	У % до всіх інвестицій	99,6	0	0,4	100,0		
4	«Райффайзен Банк Аваль»	6195496	920055	181925	7297476	47694486	15,3
4а	У % до всіх інвестицій	84,9	12,6	2,5	100,0		
5	Промінвестбанк	2835757	0	122	2835879	41318058	6,9
5а	У % до всіх інвестицій	99,9	0	0,1	100,9		
6	Укрсоцбанк	2145816	0	7162	2152978	38829858	5,5
6а	У % до всіх інвестицій	99,7	0	0,3	100,0		
7	ВТБ Банк	707914	0	0	707914	34212327	2,1
7а	У % до всіх інвестицій	100,0	0	0	100,0		

Джерело: складено автором за даними Національного банку України [17].

продукту економічно розвинених країн забезпечується інвестуванням інноваційних процесів» [18, с. 11]. Враховуючи це, при реалізації системного підходу до діяльності банків особливу увагу слід приділити питанню залучення інвестицій як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, що особливо важливо в умовах інноваційно-інвестиційної спрямованості господарювання. Важливим джерелом інвестицій виступає залучення фінансовими посередниками коштів населення. Водночас на ринку цінних паперів України спостерігається вкрай низька активність фізичних осіб. Ми розділяємо позицію вчених щодо трьох таких основних причин ігнорування громадянами України можливостей фондового ринку: «по-перше, вкрай низька інвестиційна культура населення та його необізнаність щодо операцій на фондовому ринку; по-друге, відсутність гарантування прав інвесторів відповідного гарантійного фонду; по-третє, розпоршеність пакетів цінних паперів і відсутність фінансових інструментів, інвестиційно привабливих для роздрібного сектору» [19, с. 47–48]. При системному підході щодо регулювання діяльності фінансових посередників має бути акцентована увага на виявленні всіх можливих джерел інвестицій та їх спрямуванні на розвиток реального сектору.

При розробленні положень системного підходу до інвестиційної діяльності банків доцільно врахувати напрацювання Я.Я. Дьяченка, який виокремлює особливу роль держави у розв'язанні таких інвестиційно-інноваційних завдань:

«– підтримка інвестиційно-інноваційної діяльності учасників ринку як основної запоруки економічного розвитку, передусім вкладень у сучасні технології, в яких відставання України є найбільш відчутним;

– інвестування в розвиток інфраструктури (наприклад, шляхи сполучення, транспорт), що сприятиме виходу на ринок суб'єктів, які виробляють товари й надають послуги з більш низькою собівартістю, і витісненню з ринків монополістів;

– фінансування тих сфер діяльності, де можливий зростаючий ефект доходу від масштабу виробництва чи впливу, наприклад, на розвиток науки, освіти, охорони здоров'я. Наочно це продемонстровано зусиллями держави в Японії, Китаї, Індії» [20, с. 15].

Висновки

У результаті проведених досліджень можна зробити такі висновки.

Розширенню кола і надійності операцій на ринку цінних паперів повинно сприяти створення банківських груп, які є групою юридичних осіб, що мають спільного контролера. Створення банківських груп дасть можливість збільшити обсяги та надійність інвестиційних операцій банків.

У банківській системі України до 01.01.2009 спостерігалася тенденція збільшення вкладень у цінні папери. В 2009 році характерним було зменшення вкладень у цінні папери. Починаючи з 2010 року вкладення банків у цінні папери стабільно зростають, що свідчить про поживлення інвести-

ційної діяльності банків. Однак темпи зростання такої діяльності коливаються в широкому діапазоні.

Окремим питанням є наявність в Україні значної кількості і банків з іноземним капіталом. Така ситуація на фінансовому ринку вказує на необхідність посилення контролю діяльності банків з іноземним капіталом з боку Національного банку України, НКЦПФР.

Крім загальних інвестиційних цілей, що притаманно всім суб'єктам господарювання, банки мають конкретні цілі в залежності від напрямку вкладення коштів. Значну частку фінансових інвестицій банкикладають у цінні папери у портфелі банку на продаж, що характерно для очікувань неактивного ринку. Банки також здійснюють інвестиції в асоційовані та дочірні компанії, що свідчить про бажання розширити свій рівень впливу. Значні інвестиції в асоційовані та дочірні компанії у порівнянні з іншими банками має ПриватБанк.

Удосконалення інвестиційної діяльності банків на ринку цінних паперів може бути ефективним при реалізації системного підходу. При цьому особливу увагу слід приділити питанню залучення інвестицій як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, що особливо важливо в умовах інноваційно-інвестиційної спрямованості господарювання. Важливим джерелом інвестицій виступає залучення банками коштів населення. Водночас на ринку цінних паперів України спостерігається вкрай низька активність фізичних осіб. При системному підході щодо регулювання діяльності банків має бути акцентована увага на виявленні всіх можливих джерел інвестицій та їх спрямуванні на розвиток реального сектору економіки.

Подальші дослідження доцільно присвятити питанням впровадження корпоративних засад в інвестиційну діяльність банків на фондовому ринку України.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про цінні папери і фондовий ринок» від 23.02.2006 №3480-ІМ. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: zakon2.rada.gov.ua / laws / show / 3480-15.

2. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12.07.2001 №2664-ІІІ. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: zakon4.rada.gov.ua / laws / show / 2664-14.

3. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 №2121-ІІІ. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: zakon2.rada.gov.ua / laws / show / 2121-14.

4. Господарський кодекс України: прийнятий 16.01.2003. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: zakon2.rada.gov.ua / laws / show / 436-15.

5. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні. Затверджена постановою Правління Національного банку України від 28.08.2001 №368 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: zakon2.rada.gov.ua / laws / show / z0841-01

6. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.91 №1560-ІІ [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: zakon3.rada.gov.ua / laws / show / 1560-12.

7. Гуцал І.С. Проблеми та перспективи функціонування інвестиційних банків / І.С. Гуцал, О.А. Тимків // *Фінанси України*. – 2009. – №11. – С. 78–87.
8. Корж М.А. Пряме іноземне інвестування в умовах фінансової глобалізації / М.А. Корж // *Фінанси України*. – 2011. – №12. – С. 61–76.
9. Бобров Є.А. Аналіз діяльності неконтрольованих інвестиційних схем / Є.А. Бобров // *Фінанси України*. – 2013. – №4. – С. 98–105.
10. Науменкова С.В. Особливості управління фінансами в холдингових компаніях / С.В. Науменкова // *Фінанси України*. – 2008. – №1. – С. 93–107.
11. Основні показники діяльності банків України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua
12. Основні показники діяльності банків України на 1 січня 2013 року // *Вісник Національного банку України*. – 2013. – №2. – С. 50.
13. Малютін О.К. Інвестиційна діяльність транснаціональних корпорацій в умовах посилення глобалізаційних процесів / О.К. Малютін // *Фінанси України*. – 2008. – №12. – С. 107–113.
14. Чуб О.О. Банківська діяльність в контексті інтеграції та глобалізації / О.О. Чуб // *Фінанси України*. – 2008. – №1. – С. 138–146.
15. Коваленко В.В. Методичні підходи до визначення рівня капіталізації банківської системи / В.В. Коваленко, К.Ф. Черкашина // *Фінанси України*. – 2010. – №8. – С. 73–85.
16. Корнєєв В.В. Кредитні та інвестиційні потоки капіталу на фінансових ринках / В.В. Корнєєв. – К.: НДФІ, 2003. – 376 с.
17. Структура активів банків України за станом на 01.01.2012 (у розрізі банків) // *Вісник Національного банку України*. – 2013. – №3. – С. 50–51.
18. Інвестиційно-інноваційна діяльність: теорія, практика, досвід: монографія / Денисенко М.П., Грищенко І.М., Гречан А.П. та ін.; За ред. д.е.н., проф., акад. М.П. Денисенка, д.е.н., проф. Л.І. Михайлової. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2008. – 1050 с.
19. Іваницька О.М. Державна політика розвитку фондового ринку в Україні: нові напрями / О.М. Іваницька // *Фінанси України*. – 2011. – №7. – С. 43–50.
20. Дьяченко Я.Я. Теоретико-методологічні основи забезпечення цільового використання бюджетних коштів / Я.Я. Дьяченко // *Фінанси України*. – 2010. – №2. – С. 13–26.
21. 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 року: тези. доп.*, Київ, КНУТД, 2009. – Т. III. – С. 5–6.

УДК 336.74:330.341.1

О.Я. БАРДИН,

аспірант, Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

Інноваційна діяльність як спосіб збільшення руху грошових потоків

Проаналізовано напрями руху грошових потоків. Визначено інноваційну діяльність як один із напрямів руху грошових потоків, спрямованих на збільшення надходжень грошових коштів за рахунок інновацій, впроваджених на сільськогосподарському підприємстві.

Ключові слова: грошові потоки, операційна діяльність, інвестиційна діяльність, фінансова діяльність, інноваційна діяльність, інновації.

Проанализированы направления движения денежных потоков. Определена инновационная деятельность как одно из направлений движения денежных потоков, направленных на увеличение поступлений денежных средств за счет инноваций, внедренных на сельскохозяйственном предприятии.

Ключевые слова: денежные потоки, операционная деятельность, инвестиционная деятельность, финансовая деятельность, инновационная деятельность, инновации.

An article analyzed the directions of cash flow. Defined innovative activities as one of the areas of cash flow, aimed at increasing cash receipts through innovation, implemented in an agricultural enterprise.

Keywords: cash flow, operating activities, investing activities, financing activities, innovative activities, innovation.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки важливим завданням є визначення фінансової стійкості підприємства, оскільки від неї залежить здатність підприємства генерувати грошові потоки. Наявність грошей у підприємства визначає можливість його виживання і подальшого розвитку. Грошові кошти – обмежені ресурси, тому важливим є створення на підприємствах механізму ефективного управління грошовими потоками та збільшення їхніх надходжень.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Концепція грошових потоків підприємства виникла у США в середині 50-х років XX століття. Розробка основних положень даної концепції належить зарубіжним економістам: Л.А. Бернстайну, Ю. Бригхему, Дж. К. Ван Хорну, Ж. Рішару, Д.Г. Сіглу, Д.К. Шіму та іншим.

В останнє десятиліття проблеми грошових потоків знаходять відображення в роботах вітчизняних економістів: І.Т. Балабанова, В.В. Бочарова, І.А. Бланка, В.В. Ковальова, А.І. Крилова, Н.А. Нікіфорової, Л.В. Донцової, Є.С. Стоянової та інших.

Метою статті є виявлення способів збільшення надходження грошових потоків та ефективного їх використання.

Виклад основного матеріалу. У фінансовій літературі грошовий потік розглядається як стійка сукупність розподілених у часі процесів надходження та вибуття грошових

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

коштів, що генеруються суб'єктом господарювання в результаті здійснення його операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

Грошові потоки є найважливішим самостійним об'єктом управління підприємства, який допомагає досягнути поставлених поточних і стратегічних цілей та сприяє формуванню позитивних фінансових результатів. Для того щоб зрозуміти реальний рух грошових коштів на підприємстві, оцінити синхронність надходження та витрачання, а також поєднати величину отриманого фінансового результату зі станом грошових коштів на підприємстві, доцільно виділити та проаналізувати всі напрями їх надходження та вибуття.

Можна виділити такі напрями грошових потоків [1, с. 73–74]:

- відшкодування витрат на виробництво, реалізацію продукції та за отримані послуги;
- виконання фінансових зобов'язань перед державою, банками та іншими підприємствами;
- формування фондів грошових коштів;
- здійснення фінансових та інвестиційних операцій.

Залежно від видів господарської діяльності розрізняють грошові потоки від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності. По кожному з трьох видів виділяють надходження грошових коштів на підприємство та їх вибуття (див. табл.) [2, 3].

Під операційною (основною) діяльністю підприємства розуміють основну діяльність, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою. Основна діяльність являє собою головний компонент всієї господарської діяльності підприємства, визначає його профіль, тому її грошовий потік займає найбільш вагомий вагу в сукупному грошовому потоці підприємства

Інвестиційна діяльність – це придбання та реалізація необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів. Інвестиційна діяльність підприємства носить підпорядкований характер по відношенню до операційної діяльності, тому надходження і вибуття грошових коштів інвестиційної діяльності повинні виявлятися темпами розвитку операційної діяльності.

Залежно від об'єктів інвестування розрізняють такі форми інвестиційної діяльності [4, с. 10–11]: інноваційна діяльність та капітальні вкладення.

Відповідно до Закону «Про інвестиційну діяльність» інноваційна діяльність – одна з форм інвестиційної діяльності, що здійснюється з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво і соціальну сферу [5].

Економічна енциклопедія дає такі визначення інноваційної діяльності [6]: інноваційна діяльність – вид діяльності, пов'язаний із трансформацією наукових досліджень і розробок, інших науково-технологічних досягнень у новий чи покращений продукт, введений на ринок, у новий чи покращений технологічний процес, що використовується в практичній діяльності, чи новий підхід до соціальних послуг.

Інноваційна діяльність (від англ. innovation – нововведення) – діяльність, спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок, випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг.

Інноваційна діяльність – діяльність, спрямована на комерціалізацію накопичених знань, технологій і обладнання. Результатом інноваційної діяльності є новий або додатковий продукт або продукт з новими якостями.

Капітальні вкладення – частина інвестицій, спрямована на відтворення основних засобів виробничого і невиробничого призначення, на створення нових, реконструкцію і розширення наявних основних засобів, включаючи об'єкти соціальної сфери.

Пропонуємо розглянути інноваційну діяльність як вид діяльності, спрямований на збільшення надходження грошових потоків за рахунок інновацій впроваджених на підприємстві (наприклад, товарна – впровадження нового продукту, управлінська – реорганізація структури управління). Ці нововведення можуть бути предметом відповідних інвестиційних проєктів, що породжують грошові потоки, які окуповують капітальні вкладення. Адже підприємства, які спроможні забезпечити безперервну та інтенсивну конвертацію наукових знань у нові технології і товари, отримують незаперечні переваги та мають стійкі темпи фінансового забезпечення економічного зростання. Постійний потік інновацій в змозі якщо не нейтралізу-

Надходження та вибуття грошових потоків на підприємстві залежно від видів господарської діяльності

Види діяльності	Надходження грошових коштів на підприємство	Вибуття грошових коштів з підприємства
Операційна	– виручка від реалізації товарів, робіт і послуг; – аванси, отримані від покупців; – погашення дебіторської заборгованості; – надходження від погашення бартеру	– оплата рахунків постачальників і підрядників; – виплата заробітної плати; – відрахування до бюджету та позабюджетних фондів; – оплата процентів за кредит
Інвестиційна	– кошти, отримані від реалізації основних засобів і нематеріальних активів; – дивіденди, проценти від довгострокових капітальних вкладень; – повернення інших капітальних вкладень	– придбання основних засобів і нематеріальних активів; – капітальні вкладення; – довгострокові фінансові вкладення
Фінансова	– короткострокові кредити та позики; – довгострокові кредити та позики; – надходження від емісії акцій; – цільове фінансування	– повернення короткострокових кредитів і позик; – повернення довгострокових кредитів і позик; – виплата дивідендів; – погашення векселів

вати, то послабити та посунути в часі дію закону убуючої продуктивності. В економічному словнику «закон убуючої продуктивності (віддачі)» трактується як принцип, відповідно до якого при збільшенні одного виду витрат при незмінності всіх інших видів витрат, продуктивність від цього змінного фактора починає скорочуватися. [7] Наприклад: використання ресурсів у сільському господарстві (земля, праця, техніка) – незмінні за величиною; змінюється кількість внесених добрив на 1 га землі, і це впливає на приріст врожаю.

На сьогодні інновації стають основним засобом збільшення прибутку господарюючих суб'єктів за рахунок поліпшення задоволення ринкового попиту та зниження виробничих витрат [8, с. 61]. В умовах організації виробництва на підприємствах перешкодою на шляху до змін є керівники, яким притаманні такі риси, як: мислення категоріями вчорашнього дня; впевненість у власній правильності суджень; байдужість до прояву індивідуалізму та самостійності; неприйняття організаційних інновацій. Для усунення таких перешкод розвиток інноваційної діяльності потребує кадрового забезпечення та формування і раціонального використання інноваційного потенціалу підприємства.

Щодо останнього виду господарської діяльності, то під фінансовою діяльністю розуміють діяльність, яка спричиняє зміну розміру та складу власного та позиченого капіталу підприємства. Вона пов'язана з вкладанням у підприємство: отримання позик, кредитів, розрахунки з акціонерами та інвесторами, короткострокові фінансові вкладення [8, с. 322]. Фінансова діяльність носить підпорядкований характер по відношенню до операційної та інвестиційної діяльності, відповідно грошовий потік фінансової діяльності має фор-

муватися не у збиток операційній і інвестиційній діяльності підприємства.

Висновки

З вище викладеного можна визначити грошові потоки як сукупність розподілених у часі надходжень і виплат грошових коштів у готівковій та безготівковій формі, що генеруються в процесі операційної, інвестиційної, в тому числі інноваційної та фінансової, діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Сороківська М.В., Юсипович О.І. Фінансовий менеджмент (тематичний інструментарій): Навч. посіб. – Львів: «Новий Світ-2000», 2011. – 284 с.
2. Фінансовий менеджмент: Підручник / Кер. кол. авт. і наук. Ф 59 ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2008. – 536 с.
3. Кузнецова И.Д. Управление денежными потоками предприятия: учебное пособие; под ред. А.Н. Ильченко / Иван. гос. хим.-техн. ун-т. – Иваново, 2008. – 193 с.
4. Вінник О.М. Інвестиційне право: Навч. посіб. – К.: Атіка, 2000. – 263 с.
5. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.91 №1560 // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – №47.
6. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т. 1 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: ВЦ Академія, 2000. – 864 с.
7. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 1999 – 479 с.
8. Сучасні концепції менеджменту: Навч. посіб. / За ред. д.е.н., проф. Л.І. Федулової. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 536 с.

І.П. ПЕТРОВСЬКА,

викладач, Національний технічний університет України «КПІ»

Оцінювання рівня сформованості державної інноваційної політики в машинобудуванні

У статті систематизовано ендегенний компонент оцінювання ефективності державної інноваційної політики. Запропонована методика оцінювання дозволила виявити основні проблеми у сформованості державної інноваційної політики в машинобудуванні.

Ключові слова: інновація, державна інноваційна політика, інноваційний процес, ендегенний компонент, експертний метод, ефективність, машинобудування.

В статье систематизирован эндогенный компонент оценки эффективности государственной инновационной политики. Предложенная методика оценки позволила выявить основные проблемы в сформированности государственной инновационной политики в машиностроении.

Ключевые слова: инновация, государственная инновационная политика, инновационный процесс, эндогенный компонент, экспертный метод, эффективность, машиностроение.

This article the endogenous component of evaluating the effectiveness of public innovation policy. The technique allowed the evaluation to identify the main problems in the formation of public policy innovation in in engineering enterprises.

Keywords: innovation, innovation policy, innovation process, the endogenous component expert method performance.

Постановка проблеми. Ставши незалежною державою, Україна отримала у спадок планову інноваційну систему, яка

виявилася не здатною адаптуватися до нових умов за рахунок ринкових механізмів. В силу історичних обставин власного накопиченого досвіду розробки та реалізації державної інноваційної політики в Україні досить обмаль. Відповідно, існує нагальна потреба її перебудови, що неможливо без оцінювання стану та його адаптації до сучасних умов діючої державної інноваційної політики. В умовах функціонування економіки відкритого ринкового типу все більшу увагу привертає питання вдосконалення державного механізму стимулювання інноваційної діяльності. Сьогодні Україна повинна розв'язати питання суперечності між необхідністю інтегруватися у світову економіку, з одного боку, та можливістю забезпечити розширене відтворення, захист свого внутрішнього ринку, власного товаровиробника і національні інтереси – з іншого. Досвід розвинених країн світу свідчить про те, що економічне змагання за лідерство на міжнародних галузевих ринках відбулося насамперед завдяки впровадженню певних інноваційних моделей соціально-економічного розвитку держав.

Провідним суб'єктом, що формує конкурентне середовище й постійно розвиває його з метою підтримки конкурентоспроможності виробників як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку, є держава. Саме тому ключовим фактором економічної політики країни має стати державна інноваційна політика, що надасть можливість спрямувати діяльність на виведення економіки України із затяжної економічної, фінансової та інвестиційної кризи.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню рівня сформованості та проблемі оцінювання ефективності державної інноваційної політики в машинобудуванні були присвячені праці таких провідних вітчизняних вчених, як В. Александрова, Ю. Бажал, А. Гальчинський, В. Геець, В. Дергачова, Л. Довгань, В.П. Семиноженко, А.М. Соколовська, Г.К. Яловий, та інших. Разом із цим попри актуальність і значну низку поглядів, висвітлених науковцями, доходимо до висновку про те, що ця проблема розглядалася фрагментарно. Тому є необхідність систематизувати ендogenous компоненти та оцінити ефективність державної інноваційної політики за умов транзитивної економіки.

Метою статті є оцінювання рівня сформованості та виявлення напрямів подальших удосконалень за діючої державної інноваційної політики в машинобудуванні.

Виклад основного матеріалу. Проведемо аналіз ступеня сформованості державної інноваційної політики, яка є си-

стемним багаторівневим утворенням. Системність передбачає взаємопов'язаність окремих компонент, з яких складається система, а також взаємодію із зовнішнім середовищем [9]. Державна інноваційна політика має всі необхідні складові, які синхронізовані між собою та із зовнішнім середовищем, то її сформованість логічно можна вважати задовільною. В такому випадку відсутність позитивних кінцевих результатів пов'язана з недостатністю ресурсів. До найважливіших критеріїв оцінки ефективності ендogenous складових державної інноваційної політики, на нашу думку, потрібно віднести: *K1* – коректність (наявність) цілей інноваційного розвитку машинобудування – оцінюванню підлягає визначеність цілей та ступінь їх узгодженості між собою та іншими цілями макроекономічної політики. Коректність означає врахування поточного стану інноваційної системи в цілому чи конкретної галузі та можливість їх досягнення. В ситуації, коли цілі є недосяжними, виникає потреба змінити їх на такі, які можуть бути досягнуті в певний часовий період; *K2* – адекватність внутрішньому та зовнішньому середовищу, стратегії досягнення поставлених цілей; *K3* – обґрунтованість та наявність науково-технологічних пріоритетів для диференціації форм та методів державного регулювання інноваційної сфери; *K4* – обґрунтованість та наявність інноваційного плану розвитку галузі; *K5* – розробленість механізмів реалізації державного регулювання інноваційних процесів, зокрема наскільки деталізованими та реальними є механізми фінансування інновацій і технологічних застосувань; *K6* – відповідність (і наскільки) поставленим цілям організаційного забезпечення інноваційного процесу, зокрема через створення організацій, що підтримують і супроводжують інноваційний процес; *K7* – наявність підтримки кадрового забезпечення інноваційних процесів; *K8* – наявність та результативність системи оцінки ефективності інноваційної політики. Вищезазначені пункти неможливо оцінити за кількісними параметрами, однак це можна здійснити за допомогою системи тестів на відповідність державної інноваційної політики окремим критеріям. Нижче подано таку систему тестів для вищенаведених восьми ендogenous складових із паралельною апробацією оцінки державної інноваційної політики України в машинобудуванні. Для отримання комплексного показника ефективності державної інноваційної політики потрібно здійснити перехід від якісного оцінювання до кількісного. Для цього нами використано таку шкалу: відповідь «так» – 2 ба-

Таблиця 1. Тест для оцінки коректності (наявності) цілей інноваційного розвитку машинобудування

Питання тесту	Так	Частково	Ні
Чи зазначені цілі інноваційного розвитку машинобудування в нормативно-правовому документі*?		X	
Чи проводилися публічні обговорення сутності зазначених цілей (круглі столи, семінари тощо)?			X
Пріоритетність цілей визначена?			X
Чи проводилися публічні обговорення можливості досягнення зазначених цілей (круглі столи, семінари тощо)?			X
Цілі не суперечать одна одній?	X		

Джерело: розроблено автором.

ли, відповідь «частково» – 1 бал, відповідь «ні» – 0 балів. У табл. 1 наведено тест для оцінки відповідності державної політики в машинобудуванні критерію К1.

Для машинобудівної галузі досі в нормативно-правових документах не виокремлено цілі інноваційного розвитку. Але, як уже зазначалося, більшість пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, зазначених у Законі України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 08.09.2011 №3715-VI [6], відносяться до машинобудування. Тому оцінка відповідного пункту «частково». Система публічних обговорень цілей інноваційного розвитку машинобудування, як і економіки в цілому, відсутня. Не створено і системи публічного обговорення можливості досягнення поставлених цілей з представниками машинобудівних підприємств, науково-дослідних установ, громадськості. Пріоритетність досягнення цілей не визначена. Якщо цілі інноваційного розвитку не суперечать один одному, відповідний пункт табл. 1 оцінюється як «так».

У табл. 2 наведено тест для оцінки відповідності державної політики в машинобудуванні критерію К2.

Чітка стратегія досягнення цілей інноваційного розвитку машинобудування в Україні не розроблена і не зафіксована в нормативно-правових документах. Задекларовано лише «шляхи» прискорення інноваційного розвитку машинобудування в Державній програмі розвитку машинобудування на 2006–2011 роки [1]. Однак конкретизація пріоритетності «шляхів», механізмів їх використання в даному документі не здійснено (оцінка «частково»). Стратегія не синхронізується з фактичною стратегією соціально-економічного розвитку країни, яка, за оцінками фахівців, спрямована на забезпечення поточного рівня соціального захисту та підтримку низькотехнологічного сектору [3]. Тому оцінка відповідного пункту – «ні». Система публічного обговорення стратегій розвитку галузей, у тому числі й машинобудування, в Україні відсутня (оцінка відповідного пункту «ні»). «Шляхи» прискорення інноваційного розвитку машинобудування [1] не пе-

редбачають диференціацію державного регулювання інноваційної сфери галузі за напрямами та рівнями інноваційного процесу, тому оцінка даного пункту «ні».

У табл. 3 наведено тест для оцінки відповідності державної політики в машинобудуванні критерію К3.

Пріоритети викладено в Законі України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки від» 11.07.2001 №2623-III [8]. У зазначеному законодавчому акті ніяким чином не визначено ієрархію запропонованих пріоритетних напрямів розвитку. В Україні також не склалася система публічного обговорення перспектив і можливостей розвитку науки та техніки [2].

У табл. 4 подано співставлення пріоритетів інноваційного розвитку машинобудування, узагальнених на основі обробки наукових досліджень [7] та науково-технічних пріоритетів. З табл. 4 можемо констатувати, що чотири з шести пріоритетів інноваційного розвитку машинобудування підкріплені пріоритетами науково-технічного розвитку, тому оцінка даного пункту визначена як «часткова».

Як зазначають фахівці Міжнародного центру перспективних досліджень, в Україні, розроблення Комплексного прогнозу соціально-технічного та науково-технологічного розвитку України на 1996–2015 роки практично припинено [2], тому оцінка по відповідний пункт оцінено як такий, що не відповідає цілям інноваційного розвитку («ні»).

На основі співставлення даних табл. 4 можна зробити висновки про часткову узгодженість науково-технічних пріоритетів України з аналогічними пріоритетами країн – лідерів інноваційного розвитку (оцінка по зазначеному пункту «частково»).

У табл. 5 наведено тест для оцінки відповідності державної політики в машинобудуванні критерію К4.

Потрібно зазначити, що окремий нормативно-правовий документ із чітко сформованим планом інноваційного розвитку машинобудування в Україні відсутній, натомість була прийнята Державна програма розвитку машинобудування на 2006–2011 роки [1], яку можна вважати деяким замі-

Таблиця 2. Тест для оцінки адекватності внутрішньому та зовнішньому середовищу стратегії досягнення поставлених цілей інноваційного розвитку машинобудування

Питання тесту	Так	Частково	Ні
Чи викладена стратегія досягнення цілей інноваційного розвитку в нормативно-правових документах?		x	
Стратегія інноваційного розвитку машинобудування синхронізується зі стратегією загального соціально-економічного розвитку країни?			x
Публічні обговорення стратегії проводилися?			x
Стратегія передбачає диференціацію державного регулювання інноваційної сфери галузі за напрямами та рівнями інноваційного процесу?			x

Джерело: розроблено автором.

Таблиця 3. Тест для оцінки обґрунтованості та наявності науково-технологічних пріоритетів для диференціації форм та методів державного регулювання інноваційної сфери машинобудування

Питання тесту	Так	Частково	Ні
Науково-технологічні пріоритети викладені в нормативно-правових документах?	X		
Ієрархія пріоритетів визначена?			X
Публічні обговорення науково-технологічних пріоритетів проводилися?			X
Пріоритети інноваційного розвитку машинобудування враховуються?		X	
Пріоритети враховують наявний стан та перспективи науково-технологічної сфери країни?			X
Пріоритети синхронізуються з науково-технологічними пріоритетами інших країн?		X	

Джерело: розроблено автором.

Таблиця 4. Відповідність науково-технічних пріоритетів пріоритетам інноваційного розвитку машинобудування

Пріоритетні напрями інноваційного розвитку машинобудування	Пріоритетні напрями науково-технічного розвитку
освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії;	енергетика та енергоефективність;
освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіа- і суднобудування, озброєння та військової техніки;	
технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу;	
впровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики;	науки про життя, нові технології профілактики та лікування найпоширеніших захворювань;
широке застосування технологій більш чистого виробництва та охорони навколишнього природного середовища;	раціональне природокористування;
розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки.	інформаційні та комунікаційні технології;

Джерело: розроблено автором згідно з [7, 8].

Таблиця 5. Тест для оцінки обґрунтованості та наявності інноваційного плану розвитку машинобудування

Питання тесту	Так	Частково	Ні
Інноваційний план розвитку машинобудування викладений в нормативно-правових документах?		X	
План передбачає здійснення пілотних проектів, інституційних експериментів форм та методів державної підтримки інноваційних процесів у галузі?			X
Публічні обговорення інноваційного плану розвитку машинобудування проводилися?			X
Інноваційний план розвитку машинобудування синхронізується з стратегією інноваційного розвитку галузі?		X	
Інноваційний план розвитку машинобудування синхронізується з науково-технічними пріоритетами?		X	

Джерело: розроблено автором.

ником плану інноваційного розвитку галузі (відповідна оцінка «частково»). В програмі не передбачено здійснення пілотних проектів та інституційних експериментів, що, на нашу думку, є прорахунком у практичній реалізації державного регулювання інноваційних процесів. В умовах, коли наперед складно оцінити з достатньою точністю ефективність реформ та застосування методів державного регулювання, інституційні експерименти дозволяють провести апробацію та коригування виокремлених методів та інструментів державного регулювання до реалій соціально-економічної системи [4], тому логічно оцінити зазначений пункт оцінкою «ні». Система публічних обговорень планів розвитку галузей в Україні не сформована (оцінка «ні»). Оскільки елементи інноваційного плану і стратегії викладені в одному документі, логічно вважати їх частково синхронізованими (повну синхронізацію констатувати некоректно, оскільки відсутні чітко сформульовані як стратегія, так і план інноваційного розвитку машинобудування). З аналогічних причин констатуємо часткову синхронізацію розглядуваного плану з цілями інноваційного розвитку галузі.

У табл. 6 наведено тест для оцінки відповідності державної політики в машинобудуванні критерію K5.

Механізми державної підтримки інновацій в Україні зафіксовано в законах «Про інноваційну діяльність» [6] та «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» [9], тому відповідний пункт табл. 6 оцінений як такий, що задовольняє умовам, викладеним у нормативно-правових документах. Деталізація державної підтримки за секторами економіки інноваційної інтеграції України в зазначених законах не здійснена. Так, у Законі «Про інноваційну діяльність» зазначено, що «державну підтримку одержують суб'єкти господарювання всіх форм власності, що реалізують в Україні інноваційні проекти і підприємства всіх форм власності, які мають статус інноваційних» [6]. Одночасно в Україні нормативно не розмежовується продукування інновацій і їх придбання у інших суб'єктів, в тому числі й нерезидентів України. Отже, оцінка по даному пункту – «ні». Інструменти фінансової підтримки є деталізованими (ст. 17 Закону «Про інноваційну діяльність»). Тому оцінка – «так». Деталізація за типами фінансування здійснена частково у ст. 17–18 зазначеного закону) – оцінка «частко-

Таблиця 6. Тест для оцінки розробленості механізмів реалізації державного регулювання інноваційних процесів у машинобудуванні

Питання тесту	Так	Частково	Ні
Механізми державної підтримки інновацій викладені в нормативно-правових документах?	X		
Механізми деталізовані за секторами?			X
Механізми деталізовані за інструментами прямої та непрямої дії?	X		
Механізми деталізовані за типами фінансування		X	
Застосування інструментів прямої та непрямої дії обґрунтоване?			X
Система механізмів узгоджена між собою?			X

Джерело: розроблено автором.

во». Обґрунтування інструментів державної підтримки інноваційної активності в машинобудуванні прямої та непрямої дії відсутнє. Система механізмів державної підтримки інноваційних процесів неузгоджена, оскільки чітко не визначено, які механізми можуть доповнювати один одного, а які є взаємовиключними – відповідна оцінка «ні».

У табл. 7 наведено тест для оцінки відповідності державної політики в машинобудуванні критерію К6. В Україні функції агентів державної політики розпорошені між багатьма державними організаціями – оцінка відповідного пункту «частково». Орган, у функції якого входили координація та синхронізація дій агентів державної політики в машинобудуванні в Україні, відсутній. Також нормативними документами не передбачається державна фінансова підтримка інноваційної інфраструктури.

Отже, відповідні оцінки негативні. Закони України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» [9] та «Про індустріальні парки» [5] містять деякі елементи державної політики щодо структур типу технопарків, однак цілісна концепція та деталізації державної інноваційної політики в даному напрямі відсутня, тому відповідний пункт логічно оцінити «частково».

У табл. 8 наведено тест для оцінки відповідності державної політики в машинобудуванні критерію К7. Розвиток системи освіти не входить до пріоритетів інноваційного розвитку країни (відповідна оцінка негативна). Підготовка фахівців за спеціальностями «комерціалізація досліджень та розробок в Україні»,

«фінансування інноваційної діяльності» чи їм споріднених в Україні не ведеться, але певною мірою фахівці в даному напрямі отримують освіту за спеціальністю «менеджмент інноваційної діяльності» в державних вищих навчальних закладах: Київському національному університеті ім. Тараса Шевченка, Національному технічному університеті України «КПІ», Одеському та Харківському політехнічних інститутах, Луцькому національному технічному університеті, Навчально-науковому інституті «Вища школа економіки» (м. Донецьк) та інших.

У зазначених вищих навчальних закладах готуються фахівці загального профілю, без врахування специфіки інноваційних процесів у машинобудуванні, тому логічно оцінити відповідні пункти як такі, що реалізовані «частково». Консультації з питань комерціалізації досліджень та розробок надають Український інститут науково-технічної та економічної інформації, а також регіональні державні центри науково-технічної і економічної інформації та регіональні державні центри науки, інновацій та інформатизації. Тому відповідний пункт табл. 8 доцільно оцінити позитивно. В табл. 9 наведено тест для оцінки відповідності державної політики в машинобудуванні критерію К8. Методики та індикатори оцінки ефективності державної політики в машинобудуванні не формалізовані і не затверджені. Ефективність державної інноваційної політики не охоплюється існуючою в державі системою статистичних спостережень, тому оцінки відповідних пунктів табл. 9 негативні.

Таблиця 7. Тест для оцінки організаційного забезпечення державної інноваційної політики в машинобудуванні

Питання тесту	Так	Частково	Ні
Чи створені державні агентства з реалізації державної інноваційної політики?*		X	
Дії агентів державної інноваційної політики координуються та синхронізуються?			X
Чи передбачена державна підтримка інфраструктури фінансування інновацій?			X
Державна політика щодо розвитку технопарків, інноваційних кластерів тощо зафіксована в нормативно-правових документах?		X	

Джерело: розроблено автором.

* Відповідь «частково» на це питання означає розпорошеність функцій агента державної інноваційної політики між багатьма державними структурами.

Таблиця 8. Тест для оцінки державної підтримки кадрового забезпечення інноваційних процесів

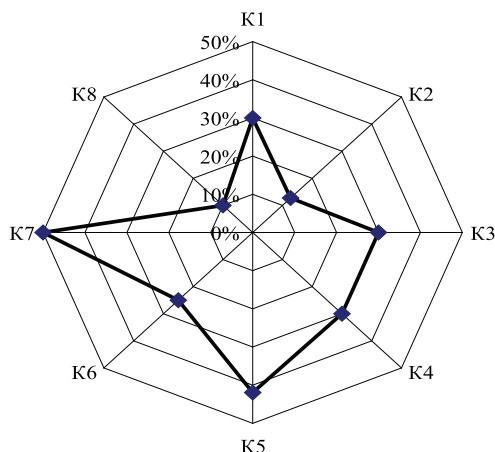
Питання тесту	Так	Частково	Ні
Чи входить розвиток системи освіти до пріоритетів інноваційного розвитку країни?			X
Чи існують державні програми по підготовці фахівців з комерціалізації досліджень та розробок?		X	
Чи існують державні програми по підготовці фахівців-фінансистів з фінансування досліджень та розробок?		X	
Чи існують державні консультаційні центри з питань комерціалізації досліджень та розробок?	X		

Джерело: розроблено автором.

Таблиця 9. Тест наявності та результативності системи оцінки ефективності інноваційної політики в машинобудуванні

Питання тесту	Так	Частково	Ні
Методики та індикатори оцінки ефективності державної політики в машинобудуванні формалізовані?			x
Методики та індикатори оцінки ефективності державної політики в машинобудуванні затверджені в нормативно-правових документах?			x
Державне агентство чи інша організація на яку покладено функцію моніторингу оцінки ефективності державної інноваційної політики існує?			x
Чи проводяться публічні обговорення ефективності державної інноваційної політики в машинобудуванні?			x
Оцінка окремих програм та заходів у рамках державної інноваційної політики здійснюється?		x	

Джерело: розроблено автором.



Діаграма ступеня відповідності державної інноваційної політики в машинобудуванні в Україні критеріям ефективності

Публічні обговорення ефективності державної інноваційної політики в машинобудуванні не проводяться – в усякому разі вони документально не зафіксовані. Оцінка окремих програм та заходів у рамках державної інноваційної політики здійснюється частково – вибір такого варіанта обґрунтовується тим, що оцінка програм та заходів здійснюється в основному Рахунковою палатою України, яка оцінює відповідність витрачання коштів за напрямками, передбаченими програмами та заходами. Власне інноваційна результативність програм та заходів не оцінюється. Для зручності аналізу отриманих результатів у табл. 1–9 побудуємо діаграму (див. рис.).

Дані у вигляді діаграми про ступінь відповідності державної інноваційної політики в машинобудуванні в Україні критеріям ефективності свідчать, що діюча політика не задовольняє жодному критерію ефективності. Лише за одним критерієм (достатності кадрового забезпечення) відповідність становить 50%. Існують значні проблеми в оцінюванні ефективності інноваційної політики, що означає відсутність зв'язків між державною інноваційною політикою та станом і тенденціями розвитку машинобудування в Україні. Значні невідповідності критеріям ефективності, стратегії планів інноваційного розвитку машинобудування, встановленню науково-технічних пріоритетів, розвитку організаційного забезпечення інноваційних процесів у галузі.

Висновки

Опрацюванням значного масиву джерел було виявлено недоцільність сформованої державної інноваційної політики. З метою ліквідації даних недоробок було запропоновано науковий підхід до оцінювання рівня сформованості, що базується на виявленні цілей, їх обґрунтованості, планів, науково-технологічних пріоритетів для диференціації форм та методів державного регулювання інноваційної сфери; механізмів реалізації державного регулювання інноваційних процесів; організаційного та кадрового забезпечення інноваційного процесу; системи оцінки ефективності інноваційної політики. Апробація методики в машинобудуванні дозволила виявити основні проблеми в сформованості ДІП, якими є: відсутність належного оцінювання ефективності інноваційної політики; відсутність обґрун-

тованості науково-технічних пріоритетів, низький рівень розвитку організаційного забезпечення інноваційних процесів у галузі. Тому потребує вдосконалення і сама державна інноваційна політика в машинобудуванні, зокрема в частині наукового обґрунтування заходів стимулювання та їх диференціації щодо рівнів інноваційного процесу і механізмів її реалізації.

Список використаних джерел

1. Державна програма розвитку машинобудування на 2006–2011 роки. Затв. пост. КМУ від 18.04.2006 №516 [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=516-2006-%EF>
2. Дослідження стратегічних напрямів реформування освіти і науки в Україні / Аналітична записка Міжнародного центру перспективних досліджень. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.icps.com.ua/files/articles/33/37/analit_paper_sc_ukr.doc
3. Інноваційний розвиток в Україні: наявний потенціал і ключові проблеми його реалізації. Аналітична доповідь Центру Разумкова [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.uceps.org/additional/analytical_report_NSD55_ukr.pdf
4. Полтерович В.М. Стратегии институциональных реформ. Перспективные траектории / В.М. Полтерович // Экономика и математические методы. – 2006. – Т. 42. – Вып. 1. – С. 3–18.
5. Про індустриальні парки: Закон України від 21.06.2012 №5018–VI. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5018-17>
6. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 №40–IV [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
7. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні: Закон України від 08.09.2011 №3715–VI [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/law2/main.cgi?nreg=3715-17>
8. Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки: Закон України від 11.07.2001 №2623–III [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2623-14>
9. Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків: Закон України від 16.07.1999 №991–XIV [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/991-14>

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

О.А. БУЖИН,
д.е.н., професор, Черкаський інститут пожежної безпеки
ім. Героїв Чорнобиля Національного університету цивільного захисту України

Моніторинг показника собівартості платних робіт і послуг підрозділів цивільного захисту в умовах ринкового ціноутворення

У статті розглядається один із можливих підходів калькуляції показника собівартості платних робіт і послуг органів та підрозділів цивільного захисту в умовах змінного ринкового ціноутворення.

Ключові слова: національна безпека, економічна безпека, цивільний захист, собівартість продукції, робіт і послуг, підрозділи цивільного захисту.

В статье рассматривается один из возможных подходов калькуляции показателя себестоимости платных работ и услуг органов и подразделений гражданской защиты в условиях переменного рыночного ценообразования.

Ключевые слова: национальная безопасность, экономическая безопасность, гражданская защита, себестоимость продукции, работ и услуг, подразделения гражданской защиты.

This paper deals with one possible approach parameter calculation cost of paid work and services and departments of civil protection in variable market pricing

Keywords: national security; economic security; civil protection cost of goods; works and services; civil defense units.

Постановка проблеми. Національна безпека – це основна безпека конкретного здорового суспільства, що

впродовж усієї доісторичної та історичної епохи, послідовно пройшовши всі форми розвитку етносу, піднялося у своєму ставленні до стадії народ і виявило здатність до формування національної концептуально незалежної суверенної держави [1]. На рівень національної безпеки має безпосередній вплив економічне становище, яке формує економічну безпеку країни. Економічна безпека України – це стан національної економіки, який дає змогу забезпечувати національні економічні інтереси України, зберігати стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз і здатний забезпечити відповідний світовий рівень життя її громадян, задовольнити потреби особи, сім'ї, суспільства, держави, гармонійне поєднання національних інтересів з національною ідеєю [2]. У сучасних умовах розвитку суспільства економічна безпека викликає найбільший інтерес, тому що сучасні підприємства різних рівнів функціонують у непередбачених, непрозорих та непередбачуваних умовах [3].

Функціонування різних рівнів і видів безпеки взаємопов'язане з функціонуванням цивільного захисту, який забезпечує шляхом профілактики та безпосередніми діями відповідного рівня безпеки та життєдіяльності країни. Функціонування цивільного захисту ґрунтується на економічних підходах в основі, яких є досягнення ефективних результатів з цивільним використанням матеріальних витрат.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Здійсненню практичних заходів щодо запровадження нової моделі управління в Україні має передувати розроблення відповідної концепції, яка має забезпечити: по-перше, проведення дієвої економічної політики держави у сфері розвитку держсектору по виконанню притаманних їй функцій з урахуванням вимог національної та економічної безпеки; по-друге, впровадження сучасних методів та інструментів управління щодо розробки та реалізації стратегії розвитку держсектору, оптимізації (раціоналізації) його розміру та структури, а також підвищення ефективності функціонування; по-третє, гармонічне співіснування державного, комунального та приватного секторів, що має позитивно вплинути як на розвиток держсектору, так і на національну економіку в цілому [4]. Ефективність прогнозування залежить не стільки від застосування тих або інших методів, скільки від збереження правильності точки зору [5]. Останнім часом політики, ЗМІ і громадська думка особливу увагу приділяють «рукотворним» кризам, насамперед фінансово-економічній кризі і рецесії 2008–2009 років, і їхнім негативним ефектам, при цьому на другий план відходять наслідки масштабних природних лих, які серйозно позначаються на соціально-економічному розвитку країн [6].

Мета статті. Фінансове забезпечення діяльності підрозділів з питань цивільного захисту суб'єктів господарювання здійснюється за рахунок коштів таких суб'єктів господарювання. Фінансове забезпечення діяльності сил цивільного захисту здійснюється за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, коштів суб'єктів господарювання, інших не заборонених законодавством джерел. Матеріально-технічне та фінансове забезпечення діяльності аварійно-рятувальних служб здійснюється за рахунок коштів державного та місцевого бюджетів, підприємств, установ, організацій, що створюють аварійно-рятувальні служби, коштів від надання додаткових платних послуг, а також добровільних пожертвувань юридичних і фізичних осіб, інших не заборонених законодавством джерел [7]. Враховуючи це, розробити алгоритм моніторингу показника собівартості платних робіт і послуг підрозділів цивільного захисту в умовах ринкового ціноутворення.

Виклад основного матеріалу. Собівартість є одним із важливих економічних показників із забезпечення економічної конкурентоспроможності продукції, робіт та послуг. На показник собівартості продукції, робіт та послуг підприємств різних форм власності, незалежно від виду економічної діяльності, мають безпосередній і опосередкований вплив макроекономічні фактори – фактори зовнішнього походження та безпосередній вплив мікроекономічні фактори – фактори внутрішнього господарського походження, що у подальшому через собівартість впливають на рівень конкурентоспроможності та економічної життєздатності підприємства.

Собівартість як економічна категорія є уособленою частиною вартості, сформованою у процесі виготовлення продукції і послуг підрозділом та підприємством у цілому. Основу

цієї вартості становить вартість різних категорій капіталу, використаного у процесі технології виробництва продукції, робіт та послуг.

Собівартість є одним із важливих базових економічних показників для розрахунків інших похідних показників з метою визначення результативності господарської діяльності підрозділів та підприємств різних форм власності, певного виду економічної діяльності. Показник собівартості продукції, робіт та послуг дає змогу на економічному рівні зрозуміти, в яку суму фінансових витрат обходиться виробництво продукції, робіт та послуг і наскільки економічно вигідним воно є підрозділу, підприємству в конкретних економічно-політичних умовах. Показник собівартості є підґрунтям ціноутворення і забезпечення економічної конкурентоспроможності продукції, робіт та послуг підрозділів та підприємства в цілому.

Показник собівартості є також аргументом всебічного аналізу економічного стану підрозділу, підприємства з метою виявлення резервів підвищення ефективності виробництва. Зниження матеріальних витрат на виготовлення певного виду продукції, робіт та послуг, а отже і її собівартості, призводить до підвищення її прибутковості, рентабельності, забезпечення економічної конкурентоспроможності і закріплення необхідного стану підрозділу та підприємства на ринку даної продукції, робіт та послуг. Зі зниженням собівартості продукції, робіт та послуг зростає окупність витрат за рахунок збільшення прибутку і створюються оптимальні умови для прискорення темпів розширеного відтворення і більш ефективного стимулювання працівників. Собівартість продукції, робіт та послуг виступає аргументом до однієї зі своїх функцій – конкурентоспроможності. Вивчення методології і розроблення методики управління формуванням собівартості є важливим інструментом для удосконалення виробництва з метою забезпечення економічної конкурентоспроможності і життєздатності підрозділів та підприємства. Управління витратним механізмом потребує невідкладного удосконалення формування собівартості продукції, робіт та послуг.

Собівартість продукції – вартісне вираження спожитих у процесі виробництва трансформованих різних категорій ресурсів у вигляді засобів виробництва. Собівартість продукції існує у двох загальних категоріях – виробничої і повної. Виробнича собівартість – це витрати, пов'язані з процесом виготовлення певного виду продукції в кожному з технологічних етапів на різних рівнях підрозділів і на рівні самого підприємства: Повна собівартість продукції формується з витрат на виготовлення і витрат, пов'язаних зі зберіганням і реалізацією продукції. Обидві категорії собівартості продукції застосовують для всього обсягу виготовленої продукції, робіт та послуг та їх реалізації. Витрати у грошовому еквіваленті, що витрачені на виготовлення загальних обсягів продукції, робіт та послуг, оцінюються за виробничою собівартістю. Розрізняють собівартість усієї продукції, робіт та послуг, виготовлених за відповідний період по кожному з технологічних етапів і на різних рівнях організаційної структури пі-

дрозділів і на рівні самого підприємства, – загальну суму витрат на виробництво і відповідно собівартість одиниці продукції. Собівартість одиниці продукції визначають діленням загальної суми витрат на відповідні обсяги виробництва певного виду продукції, робіт та послуг, виготовлених за відповідний період по кожному з технологічних етапів і на різних рівнях організаційної структури підприємства і на рівні підрозділу, самого підприємства, в натуральних одиницях, а для порівняння різних видів продукції можна застосовувати і умовні одиниці. Рівень собівартості для окремого підрозділу, підприємства, підгалузі чи галузі є зваженою середньою величиною. Собівартість одиниці продукції слугує підґрунтям цінової політики і в залежності від багатьох зовнішніх і внутрішніх факторів може мати різну питому вагу у реалізаційній вартості продукції, робіт та послуг. Структура собівартості продукції формується із двох видів витрат, які розподіляються за економічними елементами і за статтями калькуляції. Калькуляція (від лат. calculation – лічба, розрахунок [8, с. 9], підрахування [9, с. 302]) – обчислення собівартості одиниці продукції або виконаних робіт [8, с. 9; 9, с. 302] за елементами затрат [9, с. 302]. Розрізняють калькуляції планові, звітні, нормативні, проектні [8, с. 9]. Залежно від облікових, аналітичних, планових, виробничих або загальноекономічних потреб можуть бути й інші види калькуляції. При визначенні витрат за економічними елементами необхідно, щоб витрати підрозділу, підприємства були однорідними за економічним змістом. Класифікація витрат за економічними елементами сприйнятлива для всіх видів економічної діяльності. До витрат згідно з класифікацією за економічними елементами відносять: заробітну плату основну й додаткову; відрахування на соціальне страхування; амортизацію основних фондів; сировину й основні матеріали; покупні вироби, комплектуючі, роботи і послуги виробничого характеру; допоміжні матеріали; покупне паливо і енергоносії та інші витрати у грошовому еквіваленті. Витрати на сировину, матеріали, паливо, енергію, амортизацію відображають величину витрат минулої уречевленої праці, заробітна плата з відрахуванням на соціальне страхування як економічний елемент витрат є безпосередніми витратами на оплату живої праці й утворює частину новоствореної вартості. Визначення собівартості продукції за економічними елементами – це визначення через величини витрат живої та минулої праці та співвідношення між ними, економічної і фінансової результативності діяльності підрозділів та підприємства. У подальшому через системи статистичної звітності отримані дані використовують для обчислення чистої продукції галузі і національного доходу країни. Оскільки класифікація витрат за економічними елементами відображає витрати підрозділу, підприємства, пов'язані з виробництвом продукції, її ще називають кошторисом витрат на виробництво, з її допомогою підсумовують витрати підрозділу, підприємства незалежно від номенклатури продукції, робіт та послуг, які вони випускають. Структуризація собівартості продукції за економіч-

ними елементами дає змогу визначити роль окремих елементів собівартості в загальних витратах, виявити резерви можливого зниження собівартості за рахунок змін у співвідношенні між уречевленою і живою працею.

З метою оперативного визначення можливих змін показника собівартості продукції, робіт або послуг підрозділу, підприємства, враховуючи зміни реалізаційних цін і зміни вартості виробничих витрат, ми пропонуємо при відповідних розрахунках застосовувати формулу 1:

$$CB_p = \frac{CB_{\delta} \cdot K_{\epsilon}}{K_{\eta} \cdot K_n}, \quad (1)$$

де CB_p – собівартість продукції, робіт або послуг – розрахункова;

CB_{δ} – собівартість продукції, робіт або послуг – базова;

K_{ϵ} – коефіцієнт зміни вартості витрат на виробництво одиниці продукції, робіт або послуг;

K_{η} – коефіцієнт зміни ціни реалізаційної, одиниці продукції, робіт або послуг (формула 2):

$$K_{\eta} = \frac{Ц_p}{Ц_{\delta}}, \quad (2)$$

де $Ц_p$ – ціна реалізаційна одиниці продукції, робіт або послуг – розрахункова;

$Ц_{\delta}$ – ціна реалізаційна одиниці продукції, робіт або послуг – базова;

K_{ϵ} – коефіцієнт зміни вартості витрат на виробництво одиниці продукції, робіт або послуг (формула 3):

$$K_{\epsilon} = \frac{B_p}{B_{\delta}}, \quad (3)$$

де B_p – вартість витрат на виробництво одиниці продукції, робіт або послуг розрахункова (формула 4):

$$B_p = \frac{(B_{po} \cdot \chi_{po}) + (B_{pz} \cdot \chi_{pz}) + (B_{pe} \cdot \chi_{pe}) + (B_{pa} \cdot \chi_{pa}) + (B_{pm} \cdot \chi_{pm}) + (B_{pi} \cdot \chi_{pi})}{100}, \quad (4)$$

де B_{po} – вартість оборотних засобів на виробництво одиниці продукції, робіт або послуг – розрахункова;

χ_{po} – частка вартості оборотних засобів у структурі собівартості одиниці продукції, робіт або послуг – у відсотках, розрахункова;

B_{pz} – витрати на заробітну плату з нарахуваннями на виробництво одиниці продукції, робіт або послуг – розрахункові;

χ_{pz} – частка витрат на заробітну плату з нарахуваннями у структурі собівартості одиниці продукції, робіт або послуг у відсотках, розрахункова;

B_{pe} – вартість електроенергії на виробництво одиниці продукції, робіт або послуг – розрахункова;

χ_{pe} – частка вартості електроенергії у структурі собівартості одиниці продукції, робіт або послуг у відсотках, розрахункова;

B_{pa} – відрахування амортизаційні на виробництво одиниці продукції, робіт або послуг – розрахункові;

$\mathcal{C}_{pa}$ – частка відрахувань амортизаційних у структурі собівартості одиниці продукції, робіт або послуг у відсотках, розрахункова;

B_{pm} – вартість транспортних робіт на виробництво одиниці продукції, робіт або послуг – розрахункова;

$\mathcal{C}_{pm}$ – частка вартості транспортних робіт у структурі собівартості одиниці продукції, робіт або послуг у відсотках, розрахункова;

B_{pi} – вартість інших витрат на виробництво одиниці продукції, робіт або послуг – розрахункова;

$\mathcal{C}_{pi}$ – частка вартості інших витрат у структурі собівартості одиниці продукції, робіт або послуг у відсотках, розрахункова;

100 – сума всіх витрат на виробництво одиниці продукції, робіт або послуг у відсотках;

B_{ϕ} – вартість витрат на виробництво одиниці продукції, робіт або послуг, базовий період (формула 5):

$$B_{\phi} = \frac{(B_{\phi o} \cdot \mathcal{C}_{\phi o}) + (B_{\phi z} \cdot \mathcal{C}_{\phi z}) + (B_{\phi e} \cdot \mathcal{C}_{\phi e}) + (B_{\phi a} \cdot \mathcal{C}_{\phi a}) + (B_{\phi m} \cdot \mathcal{C}_{\phi m}) + (B_{\phi i} \cdot \mathcal{C}_{\phi i})}{100}, \quad (5)$$

де $B_{\phi o}$ – вартість оборотних засобів на виробництво одиниці продукції, робіт або послуг – базова;

$\mathcal{C}_{\phi o}$ – частка вартості оборотних засобів (кормів) у структурі собівартості одиниці продукції, робіт або послуг у відсотках, базова;

$B_{\phi z}$ – витрати на заробітну плату з нарахуваннями на виробництво одиниці продукції, робіт або послуг – базові;

$\mathcal{C}_{\phi z}$ – частка витрат на заробітну плату з нарахуваннями у структурі собівартості одиниці продукції, робіт або послуг у відсотках, базова;

$B_{\phi e}$ – вартість електроенергії на виробництво одиниці продукції, робіт або послуг – базова;

$\mathcal{C}_{\phi e}$ – частка вартості електроенергії у структурі собівартості одиниці продукції, робіт або послуг у відсотках, базова;

$B_{\phi a}$ – відрахування амортизаційні на виробництво одиниці продукції, робіт або послуг – базова;

$\mathcal{C}_{\phi a}$ – частка відрахувань амортизаційних у структурі собівартості одиниці продукції, робіт або послуг у відсотках, базова;

$B_{\phi m}$ – вартість транспортних робіт на виробництво одиниці продукції, робіт або послуг – базова;

$\mathcal{C}_{\phi m}$ – частка вартості транспортних робіт у структурі собівартості одиниці продукції, робіт або послуг у відсотках, базова;

$B_{\phi i}$ – вартість інших витрат на виробництво одиниці продукції, робіт або послуг – базова;

$\mathcal{C}_{\phi i}$ – частка вартості інших витрат у структурі собівартості одиниці продукції, робіт або послуг у відсотках, базова;

100 – сума всіх витрат на виробництво одиниці продукції, робіт або послуг у відсотках;

K_n – коефіцієнт зміни продуктивності (формула 6):

$$K_n = \frac{\Pi_p}{\Pi_{\phi}}, \quad (6)$$

де Π_p – продуктивність, розрахункова;

Π_{ϕ} – продуктивність, базова.

Для визначення показника собівартості продукції робіт або послуг, враховуючи зміни реалізаційних цін і зміни вартості виробничих витрат, ми пропонуємо при необхідних розрахунках застосовувати зведену формулу 7:

$$CB_p = \frac{CB_{\phi} \cdot \frac{B_p}{B_{\phi}}}{\frac{\mathcal{C}_p}{\mathcal{C}_{\phi}} \cdot \frac{\Pi_p}{\Pi_{\phi}}}, \quad (7)$$

Висновки

Динамічний аналіз та контроль показника собівартості платних робіт і послуг в умовах ринкового ціноутворення дасть можливість своєчасно приймати адекватні рішення як у питаннях господарської діяльності, так і у ціновій політиці підрозділів цивільного захисту. Запропонований варіант визначення собівартості може мати й інші алгоритми обчислення, враховуючи технологічно-господарські та організаційні особливості ведення виробничої діяльності підрозділів цивільного захисту.

Список використаних джерел

1. Сенченко М.І. Основні складові національної безпеки / М.І. Сенченко // Проблеми національної безпеки в умовах сучасного розвитку України: Матеріали Всеукр. наук.-практ. конф., Київ, 15.09.2006. – К.: МАУП, 2006. – С. 7–17.
2. Клименко П.М. Нові підходи щодо вирішення проблем економічної безпеки держави / П.М. Клименко // Проблеми національної безпеки в умовах сучасного розвитку України: Матеріали Всеукр. наук.-практ. конф., Київ, 15 вересня 2006 р. – К.: МАУП, 2006. – С. 159–166.
3. Ільєнко О.В. Розвиток теорії «економічна безпека підприємництва» в країнах з трансформаційною економікою / О.В. Ільєнко // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. / Наук. ред. Манцуров. – Вип. 1 (140). – К., 2013. – С. 91–97.
4. Рудченко О.Ю. Концептуальні питання реформування моделі управління об'єктами державної власності в Україні / О.Ю. Рудченко, М.М. Шкільняк, Н.Ю. Романовська, І.Л. Сінгаевський // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. / Наук. ред. Манцуров. – Вип. 9 (124). – К., 2011. – С. 7–10.
5. Пакулін С.Л. Методологічний апарат прогнозування соціально-економічного розвитку / С.Л. Пакулін // Вісник Дніпропетровського університету: Науковий журнал – Серія: економіка. – Вип. 5 (3). – Дніпропетровськ, 2011. – 246–254.
6. Порфирьев Б. Экономическая оценка людских потерь в результате чрезвычайных ситуаций / Б. Порфирьев // Вопросы экономики – 2013. – №1. – С. 48–68.
7. Кодекс цивільного захисту України / Відомості Верховної Ради (ВВР), 2013, №34–35, ст. 458.
8. Український радянський енциклопедичний словник: у 3 т. / Редкол.: А.В. Кудрицький (відп. ред.) [та ін.]. – 2-ге вид. – К.: Голов. ред. УРЕ, 1987. – Т. 2. – 736 с.
9. Словник іншомовних слів / За ред. О. С. Мельничука. – К.: Голов. ред. УРЕ, 1985. – 967 с.

Забезпечення фінансової безпеки аграрних формувань

За умови фінансової нестійкості та економічних протиріч виникають передумови та потреба в забезпеченні фінансової безпеки. Адже фінансова безпека сприяє успішному розвитку сільського господарства і забезпеченню продовольчої безпеки в державі. В 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 экономических противоречий 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 their funding 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 з 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 їх діяльності. Інструментарій регулювання та управління фінансовою безпекою розроблений і удосконалений О. Амошею, Н. Андреевою, О. Ареф'євою, Б. Буркинським, О. Гривківською [2], О. Гудзь [3], А. Сухоруковим [4], Б. Пасхавером, Н. Прокопенко, В. Трегочуком, 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

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

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 небаченого 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 справляють 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 їх 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 переважуюча 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 відсот-

кової 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 в 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 кредитоздатність 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 організація 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 із 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 мають формуватися зважаючи на його фінансові інтереси: зростання ринкової вартості агроформувань через залучення фінансових ресурсів з міжнародних фондових ринків, максимізації 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 наступні дані: якісні і кількісні значення індикаторів фінансової безпеки, наявність або потенційність ризиків і загроз, формалізовані фінансові інтереси і стан їхньої реалізації, 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 по забезпеченню 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. Моногр. / 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).

УДК 330.338

Л.В. КОЗАК,

к.е.н., доцент, декан економічного факультету, Національний університет «Острозька академія»

Диференціація за якістю як чинник ефективності стратегій позиціонування зернової продукції в Україні

Метою дослідження є оцінка диференціації ринків зернової продукції за якістю як чинника ефективності стратегій позиціонування аграрних підприємств в Україні. На основі аналізу структури ринку та цінового котирування зернових та олійних культур за класами автором виявлені ціноутворюючі чинники означених ринків та економічні мотиви аграрних підприємств щодо покращення якості сільськогосподарської продукції. Особливу увагу приділено оцінці забезпеченості сучасним складським господарством аграрних підприємств та ролі інфраструктурної складової ринку в успішній реалізації стратегій позиціонування зерна за технічними та якісними характеристиками. Результатом проведеного дослідження є зроблений автором висновок, що окремі якісні показники, які відображені в державних стандартах, є несуттєвими як для внутрішнього, так і для зовнішнього ринку. Наукова новизна проведеного дослідження полягає в комплексному та системному аналізі перебігу означених процесів. Практична цінність виявлених тенденцій динаміки цінового котирування зернових та олійних культур за класами полягає в тому, що вони надають можливість розробити низку пропозицій щодо підтримання конкурентних позицій вітчизняних аграріїв на внутрішньому та світових ринках.

Ключові слова: якість сільськогосподарської продукції, стандартизація сільськогосподарської продукції, позиціонування, ціна, інфраструктура ринку.

Целью исследования является оценка дифференциации рынков зерновой продукции по качеству как фактора эффективности стратегий позиционирования аграрных предприятий в Украине. На основе анализа структуры рынка и ценовой котировки зерновых и масличных культур по классам автором выявлены ценообразующие факторы указанных рынков и экономические мотивы аграрных предприятий по улучшению качества сельскохозяйственной продукции. Особое внимание уделено оценке обеспеченности современным складским хозяйством аграрных предприятий и роли инфраструктурной составляющей рынка в успешной реализа-

ции стратегий позиционирования зерна по техническим и качественным характеристикам. Результатом проведенного исследования является сделанный автором вывод, что отдельные качественные показатели, отраженные в государственных стандартах, являются несущественными как для внутреннего, так и для внешнего рынка. Научная новизна проведенного исследования заключается в комплексном и системном анализе указанных процессов. Практическая ценность выявленных тенденций динамики ценовой котировки зерновых и масличных культур по классам заключается в том, что они предоставляют возможность разработать ряд предложений по поддержанию конкурентных позиций отечественных аграриев на внутреннем и мировых рынках.

Ключевые слова: качество сельскохозяйственной продукции, стандартизация сельскохозяйственной продукции, позиционирование, цена, инфраструктура рынка.

The investigation purpose has consisted in assessing the differentiation of grain product by quality as a factor of effective grain positioning strategies of agricultural enterprises in Ukraine. On the base of analysis of market structure and grain and oilseeds prices in section of product classes the author has identified and analyzed pricing factors of mentioned markets and economic motives of agricultural enterprises to improve the quality of agricultural products. Special attention has been paid to assessing warehousing of agricultural enterprises and the role of market infrastructure in the successful grain positioning strategies by technical and quality characteristics. The main investigation result has been a conclusion about insignificance of some qualitative measures in government standards for the home and external markets. Scientific novelty has consisted in the integrated and systematic analysis of mentioned processes. Practical importance of explored grain and oilseeds price dynamics in section of product classes has been in the possibility of decision making in maintaining competitive position of the national agricultural enterprises on the home and external markets.

Keywords: *quality of agricultural products, standardization of agricultural products, positioning, market infrastructure.*

Постановка проблеми. Незважаючи на значну роль у сучасному агромаркетингу цінових чинників, загострення конкуренції спонукає фахівців до пошуку нових підходів у позиціонуванні сільськогосподарської продукції. Одним із високоефективних засобів конкурентної боротьби є сегментація, оскільки орієнтує аграрні підприємства на виявлення та задоволення специфічних (диференційованих) потреб споживачів власної продукції, надає їм можливість встановити реалістичні маркетингові цілі та стратегію. Окрім того, раціональна диференціація продукції аграрних підприємств дозволить не тільки краще задовольнити попит, а й частково вирішити проблему збитковості аграрного сектору та захистити внутрішній ринок від низької якості імпортованих замінників. Саме ці обставини обумовили зміст на прямих дослідженнях.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Науковою основою для розв'язання поставленої проблеми є загальна теорія маркетингу. Серед численних публікацій ми виокремили праці таких вітчизняних і зарубіжних вчених: Г. Армстронга [14], В. Вонг [14], Н. Гончарової [7], Ф. Котлера [14], Є. Крикавського [7], Ж.-Ж. Ламбена [15], Е. Райса [16], А. Старостіної [7], Дж. Траута [16] та ін. Фундаментальними та прикладними теоретичними проблемами формування ринкових стратегій сільськогосподарських підприємств, зокрема дослідженням питань сегментації аграрних ринків, займалися такі науковці, як О.В. Березін [2], О.О. Бранкін [5], С.В. Майстро [6], Л.В. Страшицька [12], та ін. Значна увага дослідженню аграрних перетворень у контексті стратегічного розвитку сільського господарства приділялася в наукових працях В.Г. Андрійчука [1], С.І. Дем'яненка [3], О.В. Нів'євського [3]. Проте досліджень, присвячених ефективності диференціації ринку зернової продукції за якістю, недостатньо, що й обумовлює ефективність дослідження.

Метою статті є оцінка диференціації ринків зернової продукції за якістю як чинника ефективності стратегій позиціонування аграрних підприємств в Україні.

Виклад основного матеріалу. У всіх наукових джерелах під сегментуванням ринку розуміють науково обґрунтований та систематизований процес розподілу споживачів на групи зі схожими потребами і характером поведінки, для обслуговування яких можна використати певну групу товарів та однакові маркетингові прийоми. Більшість фахівців у галузі маркетингу до потенційних факторів сегментації споживчих ринків відносять географічні (місто, регіон, країна), демографічні (вік, розмір та життєвий цикл сім'ї, стать, раса, релігія, національність тощо), соціальні (соціальний клас, рівень доходу, освіта, професія), психологічні (спосіб життя, особливості характеру особистості тощо) та поведінкові (мотивація для покупки) характеристики кінцевих покупців.

У сегментації ділових ринків велику роль відіграють макророзміни, а саме галузева приналежність підприємства, його

розміри та місцезнаходження, кількість підприємств у галузі тощо. До мікророзмінів сегментації зазначеного ринку зазвичай відносять технологію; кількість, величину та періодичність партій, що закуповуються; організаційну практику закупівель: централізовану чи децентралізовану організацію матеріально-технічного постачання, критерії закупок, умови постачання тощо; ситуаційні чинники: терміновість поставки, вимоги до зміни специфікації та спеціальної доробки товарної партії до вимог покупця. Надзвичайно важливими для ділового ринку є особистісні характеристики покупця і продавця: спільність у поглядах на моральність бізнесу, ставлення до ризику та лояльність партнерів один до одного тощо.

Зазначені принципи безумовно є теоретико-методологічним підґрунтям сегментування ринку сільськогосподарської продукції. Проте, враховуючи його специфічність, додаткового обґрунтування потребують релевантні лише для цього ринку фактори (наприклад, екологічність виробленої продукції), а також визначальні та специфічні фактори, які впливають на закупівлю певного різновиду сільськогосподарської продукції (наприклад, відповідність встановленим санітарним нормам чи стандартам тощо). На нашу думку, недостатньо досліджені саме ті визначальні та специфічні фактори, які відіграють ключову роль у формуванні стратегій позиціонування аграрних підприємств.

Головні проблеми сегментування ринку сільськогосподарської продукції полягають у складності дослідження унікальних споживчих мотивацій, оскільки попит на ринку має похідний характер і залежить від смаків та вподобань кінцевих споживачів. З іншого боку, сільськогосподарська продукція є сировинним стандартизованим товаром і за будь-яких її характеристик рівень ціни відіграватиме ключову роль. З огляду на сказане у вітчизняній науці та комерційній діяльності підприємств склалася система сегментування аграрних ринків за функціональним призначенням та галузевим походженням сільськогосподарської продукції. В цьому контексті зазначений ринок прийнято поділяти на такі два макросегменти: ринок промислової сировини, яка використовується для виробництва непродовольчих товарів, наприклад тканин та одягу, проходячи при цьому декілька ступенів переробки; та ринок продовольчої сировини, яка йде на виробництво продуктів харчування шляхом як багатоступеневої переробки, результатом якої є виготовлення складних продуктів (наприклад, кондитерських виробів), так і одноступеневої переробки, а точніше доробки. В останньому випадку передбачається здійснення безпосередньо перед споживанням таких простих операцій, як термічна обробка, сушіння, миття тощо. Така сегментація слугує для визначення принципових підходів у розробці стандартів якості сільськогосподарської продукції та вимог щодо її переробки.

У кожному з макросегментів за галузевим призначенням виділяють такі два мікросегменти: продукція рослинництва та тваринництва. Не менш важливою є сегментація на рівні товарних груп, яка дозволяє виокремити та класифікувати по-

треби споживачів. Прикладами товарних груп можуть бути: зерно, овочі, фрукти, м'ясо, молоко, яйця, вовна, льон–довгунець, шкіра тощо. Сегментування на товарному рівні зазвичай здійснюють за окремими видами сільськогосподарської продукції, наприклад пшениця, ячмінь, велика рогата худоба в живій вазі тощо. Означені рівні сегментації дозволяють більш точно врахувати технологічні особливості виробництва і використовуватися як для вирішення низки завдань стандартизації сільськогосподарської продукції, так і для аналізу результативності діяльності аграрних підприємств.

Кожен з рівнів сегментування широко використовується науковцями та практиками в ринкових дослідженнях, у тому числі й при формуванні маркетингових стратегій. Проте з метою визначення ефективності позиціонування аграрних підприємств на досліджуваних нами ринках вважаємо за доцільне здійснити поглиблене сегментування на рівні ринкових ніш за окремими видами сільськогосподарської продукції. Зазвичай під ринковою нішею розуміють виокремлення специфічних потреб споживачів (специфічних напрямів використання товару) в середині товарних сегментів. На ринку пшениці, наприклад, виділяють ринок твердої та м'якої пшениці, кожен з яких поділяється на мікро ніші за якісними характеристиками зерна.

Під якістю сільськогосподарської продукції розуміють сукупність її властивостей та ознак, що обумовлюють придатність її використання за певним призначенням. Сільськогосподарська продукція є переважно сировиною для виробництва товарів, які задовольняють базові потреби людей у підтриманні їх життєдіяльності. Саме тому вимоги до якості сільськогосподарської продукції контролюються державою і обумовлені в державних стандартах за допомогою кількісних показників, що конкретизують її властивості і забезпечують можливість перевірки відповідності встановленим вимогам. За переліком цих показників визначають естетичні, фізіологічні і технічні характеристики сільськогосподарської продукції та поділяють її на класи, товарні сорти або ка-

тегорії в залежності від напрямку її використання або, іншими словами, від її функціонального призначення.

Вважається, що стандартизація сільськогосподарської продукції є одним із найбільш результативних шляхів не тільки підвищення якості та конкурентоспроможності продукції, а й удосконалення виробничих і торговельних відносин в аграрній сфері. Вона спрямована на досягнення оптимального ступеня впорядкованості щодо правил та вимог провадження окремих видів діяльності або до їх результатів, тобто до продукції. Проблема складна та багатоаспектна і потребує окремого системного вивчення. В контексті нашого дослідження ми з'ясуємо, наскільки кількісні характеристики сільськогосподарської продукції, обумовлені державними стандартами, є ціноутворюючими чинниками і як вони впливають на ефективність стратегій ринкового позиціонування аграрних підприємств.

У відповідності до чинного ДСТУ 3768–2010 «Пшениця. Технічні умови» м'яку пшеницю поділено на 6 класів (група А: класи 1–3; група Б: класи 4–5; клас 6), а тверду – на 5 класів. М'яку пшеницю групи А використовують переважно в хлібопекарській та борошномельній промисловості, а групи Б і клас 6 – як на продовольчі так і непродовольчі потреби. Тверда і м'яка пшениця всіх класів придатна для експорту. На рис. 1 подано динаміку цін реалізації твердої пшениці Україні з урахуванням якості, де ми бачимо, що якість зерна, обумовлена його належністю до певного класу, не є визначальним ціноутворюючим чинником. Так, у 2010 році найвищі ціни на ринку ставилися на тверду пшеницю першого класу – 1236 грн. за тонну, лише на 84 грн. була дешевшою пшениця третього класу та на 108 грн. – четвертого. У 2012 році за найвищою ціною котирувалася тверда пшениця третього класу (1817 грн./т), найближчими до неї за ціновими індикаторами були котирування першого (1756 грн./т) та четвертого класу (1603 грн./т). Звідси ми можемо зробити висновок, що основним ціноутворюючим чинником є кон'юнктура ринку. Оскільки за технологічними характеристиками в Україні найбільше продукується тверда пшениця третього та

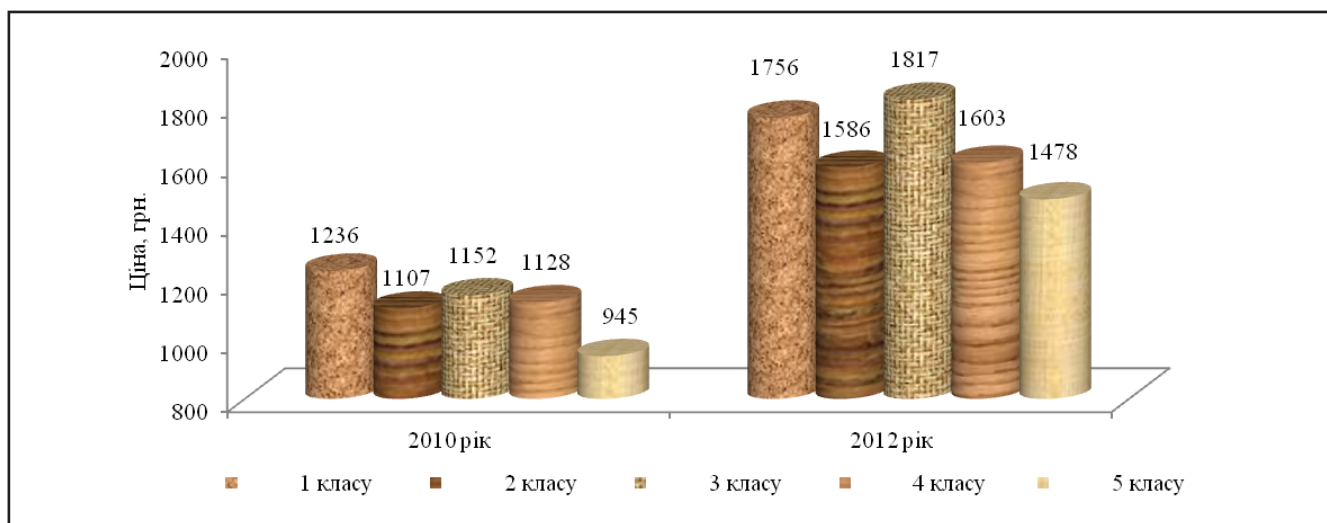


Рисунок 1. Динаміка цін реалізації твердої пшениці з урахуванням якості в Україні за 2010 та 2012 роки*

* Джерело [11].

четвертого класу, заготівельні та посередницькі організації, плануючи власну діяльність, переважно заключають угоди на поставку зерна такої якості. Вимоги негайних поставок на виконання укладених угод зачасти спонукають їх підвищувати ціни, що й пояснює зазначене співвідношення цін на тверду пшеницю з урахуванням її якості.

За статистикою наявності і надходження зернових та олійних культур на підприємства, що займаються їх зберіганням та переробкою, ми можемо бачити, що структура ринку твердої пшениці за якістю зерна є саме такою: 66,3% в 2010 році та 55,2% в 2012 році закупленої пшениці припадає на третій клас якості, другу і третю позицію відповідно займають 2 та 4-й клас. Структура зданого сільськогосподарськими підприємствами зерна на зберігання приблизно відповідає попередній. Проте ринок твердої пшениці займає незначну частку в сукупних обсягах її реалізації: 0,7 та 0,4 відсотка за аналізований нами період. Основні обсяги торгів (12–17 млн. т щорічно) припадають на м'яку пшеницю.

За кількістю проданого зерна підприємствам, що займаються їх зберіганням та переробкою в 2012 році, структура ринку м'якої пшениці виглядає таким чином: перший клас – 1,4%, другий клас – 36,5%, третій клас – 38,8%, четвертий клас – 2,8%, п'ятий клас – 2,1% і шостий клас – 16,0%. За кількістю зданого сільськогосподарськими підприємствами зерна на зберігання на перший клас припадає 1,0%, на другий – 35,3%, на третій – 40,3%, на четвертий – 2,7%, на п'ятий – 7,0% і на шостий – 13,1%. Тобто найбільші обсяги торгових операцій здійснюються м'якою пшеницею третього класу (5–6 млн. т щорічно), обсяги торгів зерном другого класу складають 2–5 млн. т та шостого – не менше 2 млн. т. Система ціноутворення на ринку м'якої пшениці є відображенням його кон'юнктури (рис. 2).

Як бачимо, в 2010 році ціна пшениці шостого класу перевищувала ціну п'ятого, в 2012 році така ситуація склалася щодо пшениці четвертого класу. Проте основною особливістю системи ціноутворення на даному ринку є те, що за сут-

тевої різниці в показниках якості (наприклад, за вмістом білка та сировини клейковини), ціни на зерно за класами якості майже не різняться. Так, у 2010 році діапазон зміни цін між найвищим та найнижчим класом м'якої пшениці становив 122 грн., тобто покращення якості на один клас для сільськогосподарських підприємств надавало можливість збільшити власні доходи на 24,4 грн./т. У 2012 році зазначений діапазон зміни цін становив 208 грн., або 41,6 грн./т додаткового доходу за умови покращення якості на один клас.

На ринку кукурудзи переважає зерно третього класу (згідно з чинним ДСТУ 4525–2006), його частка (за кількістю проданого та зданого на зберігання) коливається на рівні 95–98%, частка зерна першого та другого відповідно становить 1–2%. Така структура ринку, безумовно, впливає на систему ціноутворення зерна за класами якості (рис. 3).

Як бачимо, в 2012 році кукурудза третього класу котирувалася за вищими цінами від другого. Як і на ринку м'якої пшениці, ціни на кукурудзу за класами якості мало різняться. Якщо в 2010 році діапазон зміни цін між найвищим та найнижчим класом кукурудзи становив 258 грн. (тобто покращення якості на один клас для сільськогосподарських підприємств надавало можливість збільшити доходи на 129 грн./т), то у 2012 році – лише 27 грн. або 13,5 грн./т додаткового доходу.

Другий за ємкістю торгових операцій у зерновій групі є ринок ячменю, який відповідно до ДСТУ 3769–98 за напрямом використання поділений на два сегменти: товарний та пивоварний. За кількістю проданого зерна підприємствам, що займаються їх зберіганням та переробкою, на пивоварний ячмінь припадає 63–67%, а на товарний – відповідно 33–37%. Проте за кількістю зданого сільськогосподарськими підприємствами зерна на зберігання структура є абсолютно протилежною: частка пивоварного ячменю становить лише 4–7%, а на товарний – відповідно 93–96%. Тобто за даними цієї статистики ми можемо спостерігати експортну зорієнтованість товарного сегмента зазначеного ринку.

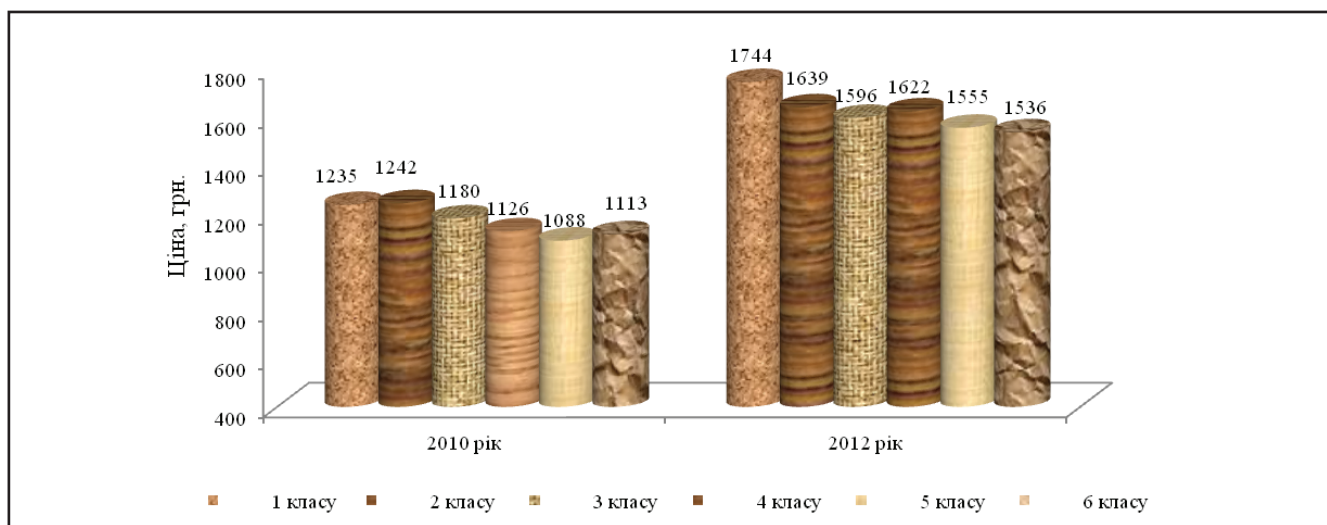


Рисунок 2. Динаміка цін реалізації м'якої пшениці з урахуванням якості в Україні за 2010 та 2012 роки*

* Джерело [11].

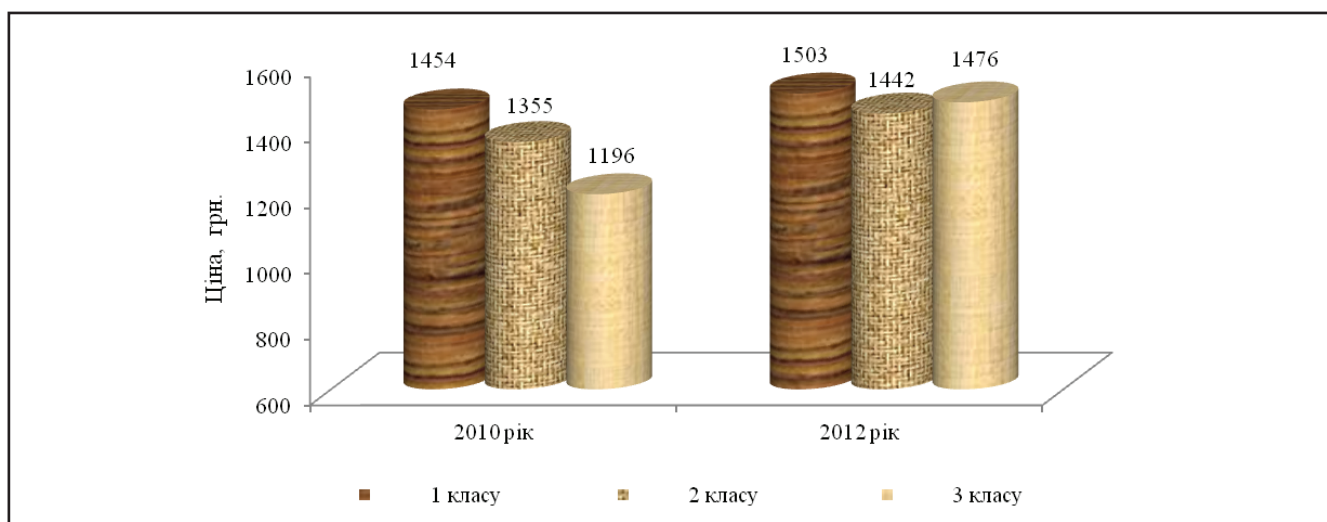


Рисунок 3. Динаміка цін реалізації кукурудзи з урахуванням якості в Україні за 2010 та 2012 роки*

* Джерело [11].

Обсяги торгів за класами якості на ринку ячменю для пивоваріння приблизно рівні, проте коливаються за роками, і оскільки якісні характеристики зерна 1 та 2-го класів суттєво не відрізняються, то й ціни формуються під впливом кон'юнктурних коливань попиту та пропозиції на ринку. Так, у 2010 році одна тонна пивоварного ячменю першого класу котирувалася за ціною на 146 грн. вищою, а 2012 році, навпаки, на 49 грн. менше (рис. 4).

На фуражному сегменті ринку ячменю в основному представлено зерно третього класу, частка якого за роками коливається на рівні 93–97%. Частки зерна першого та другого класів приблизно є рівними і становлять 1,5–3%. Ціноутворення на даному сегменті ринку знаходиться в тісній взаємодії з ринковою пропозицією зерна. Так, у 2012 році ринкова пропозиція ячменю третього класу становила 3,6 млн. т, що в 1,5 раза менше, ніж у 2010 році. Безперечно, це позначилося на формуванні рівня ринкових цін: у 2012 році, тобто в період відсутнього дефіциту пропозиції ціна ячменю третього класу становила 1630 грн./т, що на 112 грн. більше двох попередніх класів (рис. 5).

Низька прогнозованість цін на товарний ячмінь обумовлюється високою залежністю даного сегмента ринку від світової цінової кон'юнктури. Попри те, що обсяги виробництва та світової торгівлі ячменем щорічно зростають, у загальних обсягах торгів фуражним зерном він займає незначну частку. Звідси будь-які кон'юнктурні коливання в пропозиції та цінах інших видів зерна в даному сегменті (наприклад, у такому більш впливовому сегменті, як кукурудза) призводять також до різких коливань на ринку ячменю. Означені чинники є однією з причин низької зацікавленості сільськогосподарських виробників у підвищенні якості ячменю.

Попит на світовому ринку ріпаку впродовж останніх десяти років перевищує його пропозицію. Зростаючий рівень споживання культури фахівці пов'язують зі зростанням чисельності населення у світі та відповідно підвищеним попитом на продовольство та енергоносії. Звісно, така ситуація пояснює зростання цін на ріпак на світовому ринку і, як наслідок, на вітчизняному. Окрім того, випереджувальні темпи зростання цін на ріпак в Україні обумовлені якісною структурою пропонованого

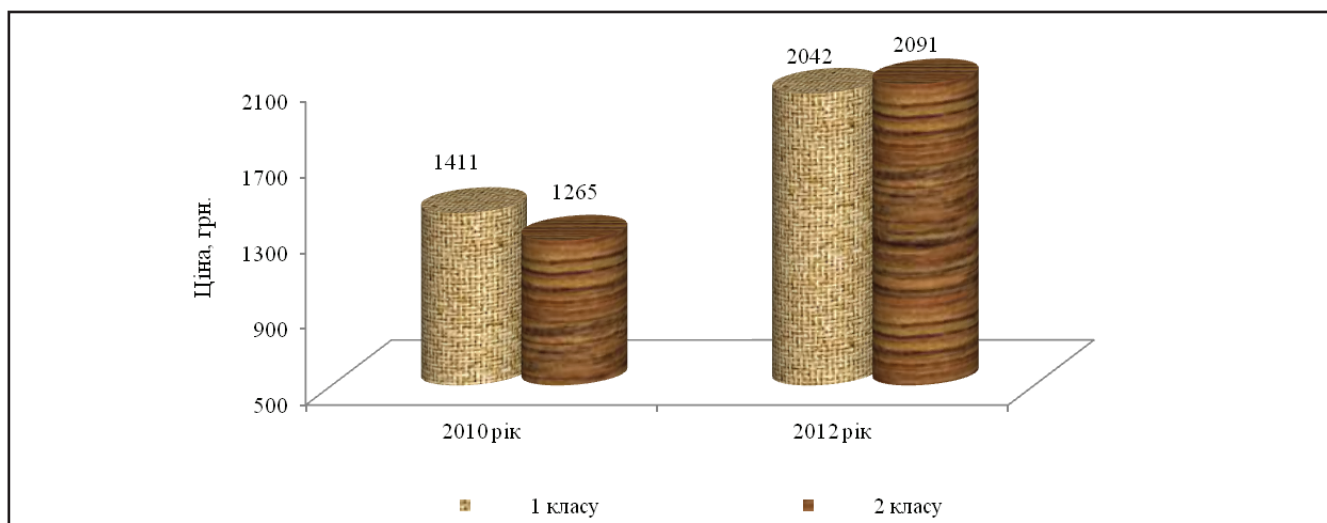


Рисунок 4. Динаміка цін реалізації пивоварного ячменю з урахуванням якості в Україні за 2010 та 2012 роки*

* Джерело [11].

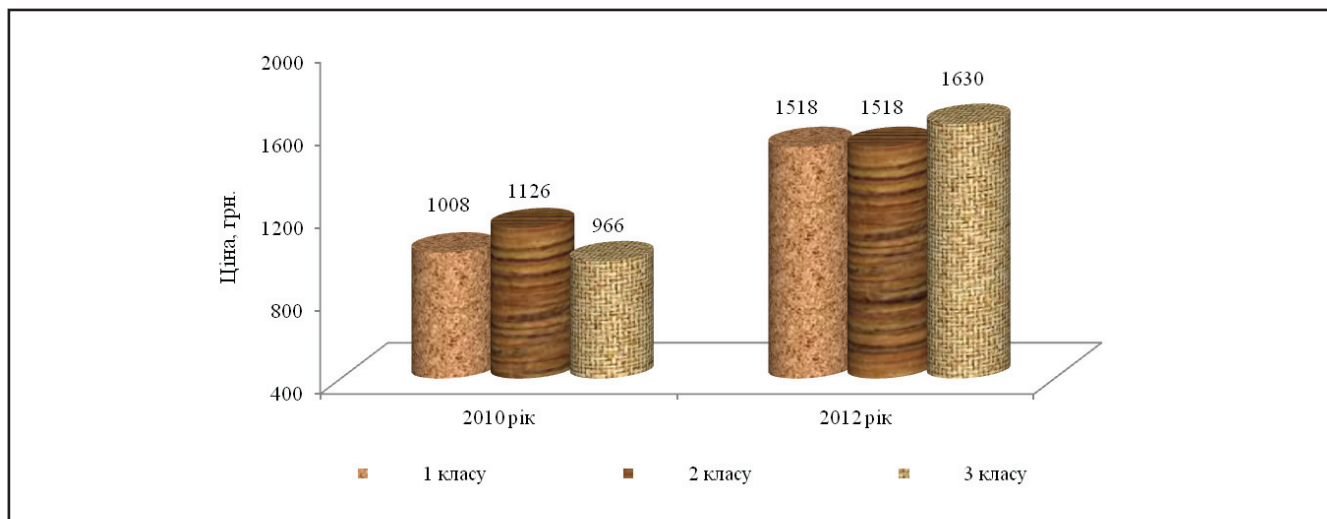


Рисунок 5. Динаміка цін реалізації товарного ячменю з урахуванням якості в Україні за 2010 та 2012 роки*

* Джерело [11].

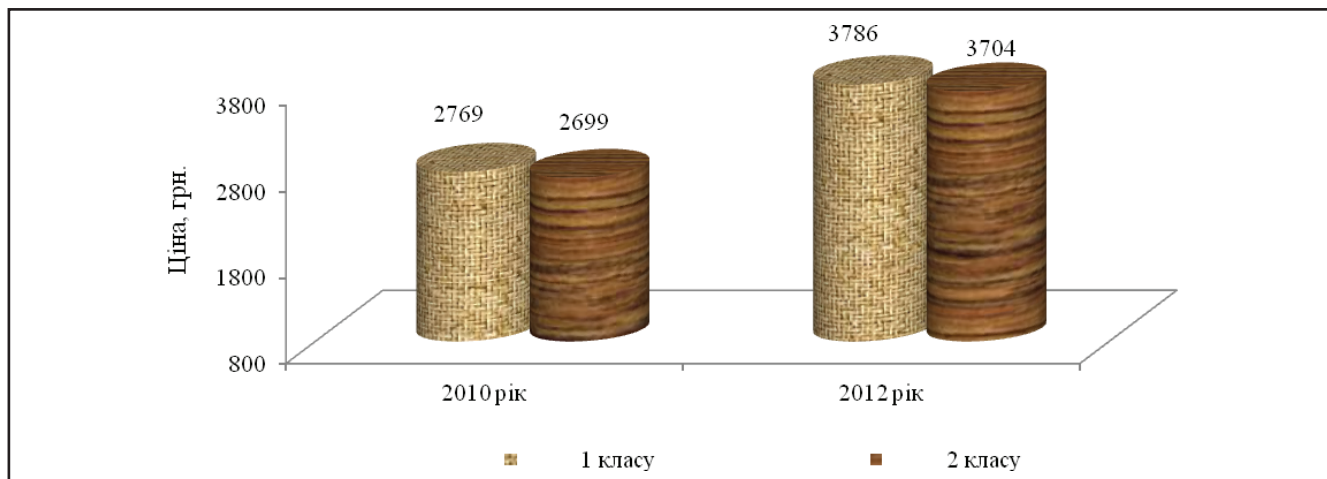


Рисунок 6. Динаміка цін реалізації рису з урахуванням якості в Україні за 2010 та 2012 роки*

* Джерело [11].

зерна. Так, частка рису першого класу (ДСТУ 4966–2008) становить понад 78%. Кон'юнктурні коливання саме на цьому сегменті ринку є ціноутворюючими (рис. 6).

На відміну від решти проаналізованих нами ринків зерна тут ми спостерігаємо зростаючу тенденцію додаткового доходу сільськогосподарських підприємств від підвищення якості зерна: від 70 до 82 грн./т за аналізований період. Таку ситуацію, безперечно, ми відносимо до позитивних кон'юнктурних чинників ринку, проте абсолютний рівень різниці в ціні рису першого (використовується для продовольчих цілей у разі промислової переробки) та другого (використовується лише у технічних цілях) класів скоріше за все також не є стимулюючим для підвищення його якості, враховуючи суттєву різницю в технологічних параметрах. Окрім того, до негативних чинників зазначеного ринку можна віднести відсутність на ньому зерна вищого класу, яке використовується також для харчових цілей і найвище котирується на світовому ринку.

На основі проведеного аналізу цінового котирування зернових та олійних культур за класами ми можемо припусти-

ти, що якісні показники, відображені в державних стандартах, є несуттєвими для внутрішнього і зовнішнього ринків, що робить для сільськогосподарських підприємств економічно не вигідним покращувати його якість. Окрім того, побутує думка, що вітчизняні стандарти якості зерна не сумісні з міжнародними, що призводить до зниження цінової його конкурентоспроможності на світовому ринку. Вважаємо за доцільне коротко зупинитись на означених проблемах.

Вступаючи до СОТ, Україна взяла на себе зобов'язання гармонізувати всі стандарти виробництва сільськогосподарської продукції. На сьогодні значна частина зобов'язань успішно виконана, починаючи із основного документа у сфері виробництва харчових продуктів Закону України «Про безпечність та якість харчових продуктів» (остання редакція від 30.05.2011) та завершуючи державними стандартами. Відповідно до укладеної угоди із СОТ у 2014 році має бути повністю завершена робота щодо гармонізації стандартів і технічних умов української продукції. Упродовж останніх п'яти років також прийняті нові стандарти щодо виробництва зернових та олійних культур. Для прикладу ми здійснили по-

Таблиця 1. Показники якості зерна м'якої пшениці за вітчизняними та міжнародними стандартами*

Показники	ДСТУ 3768:2010		ISO 7970:2000	Директива ЄС 824/2000
	1–4 клас	5–6 клас		
Натура, г/л, не менше ніж	710–760	690 і менше	700	730
Склоподібність, %, не менше ніж	40–50, для 3–4 класу не обмежено	Не обмежено	–	–
Вологість, %, не більше ніж	14,0	14,0	15,5	14,5
Зернова домішка, %, не більше ніж	5,0–10,0	12,0–15,0	15,0	12,0
Сміттєва домішка, %, не більше ніж	1,0–2,0	2,0–5,0		
Сажкове зерно, %, не більше ніж	5,0–8,0	8,0–10,0	0,5	0,1
Масова частка білка, у перерахунку на суху речовину, %, не менше ніж	12,5–14,0	10,5 і менше	–	10,5
Масова частка сирій клейковини, %, не менше ніж	18–28	Не обмежено	–	–
Число падання, с, не менше ніж	150–220	130 і менше	160	220

Джерело: [4, 8].

рівняльний аналіз ДСТУ 3768:2010 на м'яку пшеницю із міжнародними стандартами (табл. 1).

Якість зерна в Україні визначається сукупністю таких властивостей, як натура, склоподібність, ступінь засміченості, зараженості та вологості, вміст та якість клейковини, білка тощо. За окремими видами зерна оцінюють смак, запах, колір. Зокрема, ДСТУ 3768:2010 на м'яку пшеницю містить дев'ять груп кількісних показників, які охоплюють 20 технічних характеристик зерна. Міжнародний стандарт на м'яку пшеницю ISO 7970:2000 містить такі показники: вологість не більше 15,5%; маса на гектолітрі (натура) не менше 700 г/л; активність α -амілази, що визначається числом падіння не менше 160 с; максимальний вміст пошкоджених зерен (битого, щуплого, недозрілого, зерна ушкодженого шкідниками) і інших хлібних злаків не більше 15%; шкідливе або токсичне зерно і зерно, уражене сажкою, не більше 0,5%, у тому числі ріжки – 0,05%. Директива ЄС №824–2000 регламентує вимоги щодо якості м'якої і твердої пшениці, яка експортується до країн співтовариства. Зокрема, до пшениці м'якої висуваються такі вимоги: вологість не більше 14%; маса на гектолітрі відповідно 730 г/л, число падіння – 220 с, білок у перерахунку на суху речовину відповідно 10,3%, зернова та сміттєва домішка – 12%; шкідлива домішка – 0,1%. При експорті м'якої пшениці до ЄС особливо контролюється показник вмісту білка та мінімальне значення індексу Зелені (показник седиментації – 22 мл), що не передбачено ISO 7970:2000. На основі проведеного аналізу ми можемо констатувати, що зерно м'якої пшениці 1–4 класу за вітчизняними стандартами відповідає міжнародним вимогам, як ISO 7970:2000, так і Директиві ЄС №824–2000.

Проте на світовому ринку зерна існує досить жорстка конкуренція на основі якісних характеристик зерна, в якій українські товаровиробники відстають. У багатьох країнах вимоги національних стандартів на зерно є вищими від міжнародних. За дослідженнями Української лабораторії якості і безпеки продукції АПК (УЛЯБП АПК), у США пшениця розділена на п'ять класів і стандартизована за такими трьома основними показниками: натура скловидних типів 644–746 г/л, інших типів 656–772 г/л; склоподібність 50–58%; домішки всіх типів від 3 до 10% в залежності від сорту. Ще складнішим є

стандарт Канади, згідно з яким пшениця поділяється на вісім класів, у кожному з них 2–3 сорти. В стандарті країни передбачені окремі вимоги до пшениці, яка експортується, і для внутрішнього використання. Основними показниками є натура (630–774 г/л) і склоподібність (35–80%), особлива увага приділяється чистоті зерна, перелік найменувань домішок понад 30, вміст яких дуже обмежується [8].

Узагальнюючи вище приведене, можна зробити висновок, що норми вмісту клейковини і білку в пшениці, окрім нашої, стандартизовані лише в окремих країнах, а тому цей показник не відіграє суттєвої ролі в ціноутворенні на світовому ринку. Основними показниками у всіх вивчених стандартах є: вологість, натура, число падіння, склоподібність і домішки. Величини зазначених показників, окрім домішок, також різні, що залежить від якості зерна, яке вирощується в певній країні, проте їхні норми є цілком реальними для вітчизняних виробників зерна. Попри високі вимоги до якості сільськогосподарської продукції, передбачені в стандартах окремих провідних її експортерів (США, Канада), до 99,99% експортованої Україною харчової продукції в країни СНД, Євросоюзу та інші немає жодної претензії [13].

Найбільша варіативність належить домішкам, їхня класифікація і вміст у більшості країн не відповідає міжнародному стандарту, причому в стандартах США і Канади норми вищі, а у вітчизняних – нижчі від ISO 7970:2000. Показники рівня домішок значною мірою є ціноутворюючим чинником на світовому ринку зерна, і саме за цим параметром програють вітчизняні товаровиробники. Основною причиною високого вмісту битого, пророслого та ураженого шкідниками зерна є низька забезпеченість якісною зернозбиральною технікою та сучасним складським господарством аграрних підприємств. У такому випадку скоріше варто констатувати не про низьку якість виробленого зерна, а про низьку якість його доробки.

Про присутність зазначеного чинника свідчить динаміка та структура загальної наявності зернових культур та насіння соянишнику в Україні за 2009–2012 роки. За даними табл. 2 ми бачимо, що сільськогосподарські підприємства менше ніж на 50% забезпечені потужностями для зберігання зерна. В періоди масового збирання врожаю аграрні підприємства вико-

Таблиця 2. Динаміка та структура загальної наявності зернових культур та насіння соняшнику в Україні за 2009–2012 роки*

	Загальна наявність, тис. т	Сільськогосподарські підприємства		Підприємства, що займаються переробкою та зберіганням	
		тис. т	%	тис. т	%
На 1 січня 2009 року	21184,8	11301,0	53,3	9883,8	46,7
На 1 січня 2010 року	17578,2	8496,8	48,3	9081,4	51,7
На 1 січня 2011 року	15613,3	7913,3	50,7	7700,0	49,3
На 1 серпня 2011 року	19978,0	13550,4	67,8	6427,6	32,2
На 1 січня 2012 року	25660,0	12242,1	47,7	13417,9	52,3
На 1 серпня 2012 року	20193,4	12166,5	60,2	8026,9	39,8
На 1 січня 2013 року	17811,1	8580,8	48,2	9230,3	51,8

* Джерело [11].

ристовують відкриті площадки, тому частка зерна, що зберігається ними на власних потужностях, зростає до 60–70%. За орієнтованими на експорт видами зерна рівень послуг підприємств, що займаються їхньою переробкою та зберіганням, ще вищий. Так, у 2012 році частка зданої їм на зберігання пшениці становить 78,3% (з неї пшениця м'яка третього класу 80,6%), кукурудзи – 79,1%, ячменю – 78,2% (у тому числі товарного 88,6%), ріпаку – 88,1%, насіння соняшнику – 40,5%, сої – 73,6%. Наведені статистичні дані свідчать про високу залежність доходів сільськогосподарських підприємств від умов та системи ціноутворення на ринку послуг щодо доробки та зберігання зернових.

Загальна ємність зерносховищ в Україні оцінюється в 45 млн. т, у тому числі в сільськогосподарських підприємств – 16,1 млн. т, в підприємств, що займаються переробкою та зберіганням зерна, – 28,9 млн. т. Частиною зерносховищ володіє держава (5,4 млн. т), у тому числі Державна продовольчо-зернова корпорація України – 3,3 млн. т, Держрезерв – 1,7 млн. т. Проте переважно послуги щодо доробки та зберігання зерна надають приватні підприємства, їм належать елеватори загальною ємністю 23,5 млн. т [10]. Своєю чергою, серед двох сотень приватних підприємств, які надають такі послуги, понад 50% ринку поділено між сімома компаніями: «Хліб Інвестбуд» – 13,7%, «Нібулон» – 10,1, «Кернел» – 8,7, «Дрейфус» – 7,2, «Топфер» – 4,6, «Каргілл» – 4,0, «Бунге» – 3,7% [9]. Таким чином, ринок послуг по доробці та зберіганню зерна можна класифікувати як олігополістичний.

Відповідно до структури ринку сформувалася система ціноутворення на ньому, переважна більшість підприємств наслідують ринкових лідерів, а тому проаналізовані нами їх ціни майже не різняться. Майже всі підприємства, які володіють сучасним обладнанням щодо доробки зерна, пропонують стандартний набір послуг: приймання зерна з різних видів транспорту (7,50–8,10 грн./т), очищення зерна від домішок (7–9 грн./т), сушіння (18–24 грн./т), зберігання (23 грн./т) та дослідження його на показники безпеки (2,7–3,7 грн./т). Ціни на доробку кукурудзи, олійних та зернобобових культур є дещо вищими від інших. За нашими підрахунками, вартість доробки до ринкових кондицій та лише трьохмісячного зберігання пшениці та ячменю становить 235–250 грн./т, ріпаку – 250–270 грн./т, насіння соняшнику та кукурудзи – 375–400 грн./т. За невизначеності ці-

нової кон'юнктури та можливостями отримання додаткового доходу від покращення якості зерна зазначені витрати сільськогосподарським виробникам вигідніше перекладати на переробні та заготівельні підприємства.

Інша причина – це можливості аграрних підприємств якісно зберігати зерно та акумулювати великі товарні партії на власних потужностях. Відповідність наданих послуг щодо доробки та зберігання зерна в умовах визначається «Технічним регламентом зернового складу» (наказ Міністерства аграрної політики України №228 від 15.06.2004), робота сертифікованих зерноскладів регулюється Законом України «Про зерно та ринок зерна» (остання редакція від 05.02.2009). Переважна більшість зерносховищ сільськогосподарських підприємств не відповідають вимогам діючого законодавства щодо технічного і технологічного забезпечення, а також порядку і методології виконання технологічних і облікових операцій із зерном.

Одним із найбільш важливих критеріїв, що характеризують зерносховища, є їхня оснащеність лабораторіями якості і наявність сертифікату відповідності. Що стосується першого – то згідно з даними моніторингу, проведеного інформаційним агентством «АПК-Інформ», близько 79% сільгоспвиробників не забезпечені можливостями лабораторного аналізу якості зерна і, відповідно, не можуть оперативно відстежувати стан зерна, що зберігається. Попри те, що у 2012 році обов'язкову сертифікацію зерносховищ в Україні відмінено, цей чинник відіграє значну роль у здійсненні торговельних операцій. Сертифікат відповідності, який підтверджує якість надаваних послуг і належне технічне оснащення, мають 659 зерносховищ, які переважно належать комерційних структурам недержавної власності (88%).

За даними цього ж моніторингу, близько 94% аграріїв мають у своєму розпорядженні зерносховища, в 90% випадків це склади підлогового зберігання з низьким рівнем механізації та інтенсивністю відвантаження. Лише 15% сільськогосподарських підприємств із земельним банком понад 10 тис. га володіють лише сучасними зерносховищами, а 23% з них – одночасно сучасними ємностями та складами підлогового зберігання. Що стосується дрібних сільськогосподарських формувань, то лише 1% з них мають по-сучасному облаштовані зерносховища. Частка зерносховищ сільськогосподарських підприємств, які мають залізничні

колії, становить близько 15%, а ділянки відвантаження на водний транспорт – лише 1% [10]. Можливість відвантаження зерна на різні види транспорту, формування великих експортних партій, оснащення сучасним технологічним обладнанням та лабораторіями якості є одним із важливих показників ефективності функціонування зерносховищ, і в цьому аспекті сільськогосподарські підприємства неконкурентоспроможні порівняно з посередниками.

Висновки

На основі проведеного аналізу цінового котирування зернових та олійних культур за класами ми можемо припустити, що якісні показники, відображені в державних стандартах, є несуттєвими як для внутрішнього, так і зовнішнього ринку, що робить для сільськогосподарських підприємств економічно невигідним покращувати його якість. Вітчизняні стандарти якості зерна за деякими критеріями не сумісні з міжнародними, зокрема норми вмісту клейковини і білку в пшениці, окрім нашої, стандартизовані лише в окремих країнах. Найбільша варіативність належить домішкам, їхня класифікація і вміст у більшості країн не відповідає міжнародному стандарту, причому в стандартах США і Канади норми вищі, а у вітчизняних – нижчі від ISO 7970:2000, що призводить до зниження цінової його конкурентоспроможності на світовому ринку. Суттєвий вплив на показники вмісту білого, пророслого та ураженого шкідниками зерна справляє низька забезпеченість якісною зернозбиральною технікою та сучасним складським господарством аграрних підприємств. Отже, ключову роль в успішній реалізації стратегії позиціонування зерна за технічними та якісними характеристиками відіграє інфраструктурна складова.

Список використаних джерел

1. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз [Текст]: монографія / В.Г. Андрійчук. – 2-е вид., без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 292 с.
2. Березін О.В. Проблеми формування продовольчого ринку України: [Монографія]. – К.: Вища школа, 2002. – 211 с.

3. Дем'яненко С.І., Нів'євський О.В. Кількісний аналіз та моделювання аграрних ринків: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2008. – 424 с.
4. ДСТУ 3768:2010 «Пшениця. Технічні умови» / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zerno.org.ua>
5. Єранкін О.О. Маркетинг в АПК України в умовах глобалізації: монографія / О.О. Єранкін. – К.: КНЕУ, 2009. – 419, [5] с.
6. Майстро С.В. Національний аграрний ринок в умовах глобалізації: механізм державного регулювання: [монографія] / С.В. Майстро. – Х.: Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2009. – 240 с.
7. Маркетинг: підручник / А.О. Старостіна, Н.П. Гончарова, Є.В. Крикавський та ін.; за ред. А.О. Старостіної, – К: Знання, 2009. – 1070 с.
8. Проект стандарту на пшеницю для експорту. За ред. Гуменюк Г.Д., Мельничук С.Д. та Солодчук Н.В. Українська лабораторія якості і безпеки продукції АПК / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.quality.ua>
9. Сезон окончен: топ-10 экспортеров украинского зерна. Газета «Дело» / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://delo.ua/business>
10. Системи зберігання зерна в Україні та Росії: загальний стан та перспективи. IT «Агро-Інформ» / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://svitagro.com>
11. Статистика сільського господарства та навколишнього середовища: електронні публікації Державного комітету статистики України / Наявність і надходження зернових та олійних культур на підприємства, що займаються їх зберіганням та переробкою / Стат. бюлетень станом на 1 січня 2010 та на 1 січня 2012 років / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/menu/publikac_r.htm..198
12. Страшинська Л.В. Стратегія розвитку продовольчого ринку в Україні: монографія / Л.В. Страшинська / За ред. Б.М. Данилишина. – К.: Профі, 2008. – 532 с.
13. Новини Уряду. В Україні тривають заходи щодо гармонізації стандартів виробництва продукції / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>
14. Kotler, Philip and Gary Armstrong. Principles of Marketing. 12th edition. Hemel Hempstead: Prentice Hall International, 2007.
15. Jean-Jacques Lambin. Strategic Marketing: A European Approach. London; New York: McGraw-Hill, 1993.
16. Ries, Al and Trout, Jack. Marketing Warfare. 20th Anniversary Edition. New York: McGraw-Hill, 2006.

УДК 330.341.1

О.М. БОЙКО,
к.е.н., с.н.с., пров. н.с., Інститут економіки та прогнозування НАН України

Індустріальні парки як нова організаційна форма неоіндустріальної трансформації промислового потенціалу країни

У статті здійснено аналіз щодо визначення поняття «індустріальний парк», наведено класифікацію індустри-

альних парків, визначено особливості ініціатора створення індустриального парку та враховано основні підхо-

ди при його створенні, здійснено аналіз можливої державної підтримки відносно створення та розвитку індустріальних парків.

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

В статье осуществлен анализ определения понятия «индустриальный парк», приведена классификация индустриальных парков, определены особенности инициатора создания индустриального парка и учтены основные подходы при его создании, осуществлен анализ возможной государственной поддержки создания и развития индустриальных парков.

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

The paper analyzes regarding the definition of «industrial park», shows the classification of industrial parks, peculiarities initiating an industrial park and considered the main approaches when it is created, the analysis of possible public support regarding the establishment and development of industrial parks.

Keywords: industrial park, neoindustrializatsiya, transformation, industrial capacity, state support.

Постановка проблеми. Оновлення та розвиток промислових підприємств можливе за рахунок переходу до інноваційного типу господарювання. Світовий досвід засвідчує, що однією з прийнятних форм підвищення діяльності промислових підприємств є створення нових елементів інноваційної інфраструктури, серед яких вагоме місце посідають індустріальні (промислові) парки, які спроможні сконцентрувати інтелектуальні, фінансові, матеріальні ресурси.

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, А. Асаул, Н. Гальчинська, Л. Загвойська, С. Іванов, В. Ляшенко, О. Молдован, А. Новіков, С. Приходько, К. Рудий, Д. Санатов, А. Селіванов, Д. Черток та ін. Проте необхідно зазначити, що питання потребує подальшого дослідження та генезису.

Мета статті полягає у дослідженні підходів щодо визначення поняття «індустріальний парк», класифікації індустріальних парків, форм можливої державної підтримки індустріальних парків.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до чинного законодавства України (Закон України «Про індустріальні парки», 2012 рік) індустріальний (промисловий) парк — це «...визначена ініціатором створення індустріального парку відповідно до містобудівної документації облаштована відповідною інфраструктурою територія, у межах якої учасники індустріального парку можуть здійснювати господарську

діяльність у сфері промислового виробництва, а також науково-дослідну діяльність, діяльність у сфері інформації і телекомунікацій на умовах, визначених цим Законом та договором про здійснення господарської діяльності у межах індустріального парку» [1]. Вважаємо за доцільне звернути увагу на те, що існують і інші тлумачення даної категорії, ознайомлення з якими дозволяє більш повно усвідомити сутність та функції цього елементу інноваційної інфраструктури:

— індустріальним парком необхідно розуміти «...спеціально організовану для розміщення нових виробництв територію, забезпечену енергоносіями, інфраструктурою, необхідними адміністративно-правовими умовами, керованою спеціалізованою компанією» [2, 3];

— індустріальний парк — «...це комплекс виробничих, складських та офісних приміщень, розташований, як правило за межами міської території на великій земельній ділянці, з єдиним рішенням інженерних мереж та транспортної інфраструктури» [4];

— під промисловим (грюндерським, індустріальним) парком розуміє «...спеціалізовану відокремлену територію від декількох гектарів до декількох сотень гектарів в межах однієї територіально-адміністративної одиниці для промислового розвитку» [5];

— індустріальний парк — «...це промислова зона, що представляє собою комплекс об'єктів виробничого призначення (виробничі, складські та адміністративні приміщення), що розташовані на інженерно підготовлених земельних ділянках, об'єднаних єдиною системою логістики та інфраструктури» [6];

— індустріальний парк — «...організована форма розміщення на інженерно підготовлених земельних ділянках різних промислових виробництв, виробничих і складських приміщень для виробництв, забезпечених єдиними соціальними і інфраструктурними умовами для сервісного і господарського обслуговування таких виробництв» [7].

— індустріальний парк — «...це інженерно підготовлені земельні ділянки і розташовані на них виробничі складські та адміністративні приміщення, які необхідні для здійснення виробничої діяльності низкою компаніями-орендаторами» [8];

— індустріальний парк — «...промислова площадка на якій здійснюють свою діяльність декілька незалежних підприємств з однієї або різних видів економічної діяльності.» Вони розміщують свої виробництва на спільній території, пов'язані між собою загальними ланцюгами створення доданої вартості, розподіляють спільну інфраструктуру парку, а також послуги, що надаються суспільною чи приватною керуючою компанією [9].

Якщо виробництво розглядати у новому форматі, то індустріальний парк — «...це інженерно підготовлені земельні ділянки і розташовані на них виробничі складські та адміністративні приміщення, які необхідні для здійснення виробничої діяльності низкою компаніями-орендаторами» [10]. Також існує й інше тлумачення індустріального парку. Він є «...промисловою площадкою на якій здійснюють свою діяль-

ність декілька незалежних підприємств з однієї або різних видів економічної діяльності» [11], які розміщують свої виробництва на спільній території, пов'язані між собою загальними ланцюгами створення доданої вартості, розподіляють спільну інфраструктуру парку, а також послуги, що надаються суспільною чи приватною керуючою компанією.

Створення індустріальних парків має певні недоліки, пов'язані з негативним впливом розміщених виробництв на навколишнє природне середовище, можливим забрудненням, транспортними та комунальними проблемами у зв'язку з зростанням чисельності населення в районах створення індустріальних парків. Саме з цих причин усе більшої популярності у світі набуває девелопмент і створення екоіндустріальних парків. Екоіндустріальний парк – це «...спільнота виробничого бізнесу, яка діє на основі спільної власності...», де «...кожна бізнес-одиниця намагається покращити взаємодію екологічної, економічної та соціальної функцій через співпрацю у вирішенні екологічних та ресурсних питань» [12–14]. Найвідомішим прикладом є екоіндустріальний парк «Індустріальний Симбіоз» (м. Каландбург, Німеччина). До переваг діяльності екоіндустріальних парків необхідно віднести максимізацію ефективності використання матеріалів та енергії; мінімізацію кількості відходів виробництва, а відповідно і негативного впливу на навколишнє середовище; проектування індустріальних парків відповідно з урахуванням можливого впливу тих чи інших видів виробництв на навколишнє середовище; для суміжних виробництв, що представляють собою підприємства єдиного (замкнутого) циклу, зниження витрат на логістику при транспортуванні сировини, матеріалів і напівфабрикатів між ними; девелопмент індустріальних парків з урахуванням соціальних і економічних вимог регіону; компенсацію негативного впливу виробництв на локальне середовище за допомогою інвестицій в соціальні програми розвитку регіону.

Залежно від виду послуг, що надаються парко-резидентам, вирізняють типи індустріальних парків [16, 17]:

- Greenfield-парк, який пропонує резиденту незабудовану ділянку землі (купівлю і (чи/оренду) під будівництво для виробництва, можливе надання послуг із будівництва за допомогою замовника – *vmilt to-suit*;

- Brownfield-парк – парк, який пропонує купівлю 1 (чи) оренду резидентам індустріального парку існуючих готових виробничих, складських, адміністративних приміщень, будівель і споруд інфраструктури, реконструкція і (чи) капітальний ремонт;

- комплексний парк – парк, площадки, які не повною мірою задовольняють обов'язкові ознаки індустріального парку.

Ініціатором створення індустріального (промислового) парку є державні та приватні інвестори. Як і в більшості країн світу, що розвиваються, так і в Україні приватні індустріальні парки не викликають інтересу у приватних інвесторів, оскільки певний суб'єкт (лише держава) безкоштовно бере на себе частину витрат на ведення бізнесу. За таких умов інве-

стори (особливо іноземні) одержують винагороду за ризик, пов'язаний із нестабільністю ведення бізнесу. Облаштуванням та забезпеченням діяльності індустріальних (промислових) парків займатимуться приватні компанії, які власні витрати перекладають на учасників парку, в тому числі власну норму прибутку. За таких обставин інвестори втрачаються економічні стимули щодо розміщення виробництва у приватному індустріальному (промисловому) парку.

Ініціатором створення індустріального (промислового) парку є органи місцевої влади, які зацікавлені у стимулюванні інвестиційної активності в регіоні. Для облаштування території індустріального (промислового) парку, подальшого його обслуговування створюється окрема юридична особа (керуюча компанія). Водночас існує досвід, за якого керуюча компанія обслуговує декілька вільних економічних зон (ВЕЗ). Так, зокрема, на території Російської Федерації (2006) створена керуюча компанія ВАТ «Особливі економічні зони» (у віданні знаходяться діючі та новостворювані особливі економічні зони). Єдиним акціонером компанії є держава. Компанія займається пошуком та залученням інвесторів із найбільших міжнародних і російських корпорацій, незалежних спеціалізованих компаній середнього розміру.

У Словаччині, Польщі, Угорщині діє відмінна система. Ініціатором створення індустріального (промислового) парку є муніципалітет, якому належить контрольний або найбільший міноритарний пакет акцій. Здійснюючи політику стимулювання інвестицій, центральний уряд може придбати частину акцій з метою підтримки ефективного розвитку проекту. Інша частина акцій розподіляється між учасниками індустріального (промислового) парку з метою забезпечення можливості здійснювати вплив на діяльність керуючої компанії. Завдяки інструменту додаткової емісії здійснюється підтримка керуючої компанії (реалізація нових заходів щодо якіснішого забезпечення діяльності індустріального (промислового) парку).

Існують такі схеми створення індустріального парку:

- викуп у існуючого підприємства земельної ділянки та будівель, надання їх в оренду тому ж або новому підприємству в існуючому вигляді або після реконструкції, розвитку та розширення території для нових користувачів. Відносяться і різні схеми *lease-back*, у рамках яких підприємство будує споруду для себе, заздалегідь маючи домовленість, згідно з якою відразу ж після початку експлуатації девелопер індустріального парку викупить у нього даний об'єкт, а підприємство візьме його в довгострокову оренду;

- придбання земельної ділянки та будівництво споруди для конкретного підприємства під гарантію довгострокової оренди. Ця прогресивна схема – «будівництво під зобов'язання» – дедалі більше поширюється зараз на Заході;

- проектування і будівництво індустріального парку, пошук орендарів або покупців підготовлених ділянок та будівель.

Процес пошуку та переконання інвесторів, що саме даний індустріальний парк є привабливим для нього, є досить складним. Цим мають спільно займатися керуючі компанії,



Форми державної підтримки індустріальних парків

муніципалітети, регіональні та державні органи влади. Роль регіональної та місцевої влади є значною в такому процесі, проте вони (а тим більше керуючі компанії) не мають ресурсів для пошуку та залучення потужних іноземних інвесторів. Більше того, інвесторам складно визначити свої пріоритети, якщо одночасно вони отримують інформацію про десятки індустріальних парків.

Для забезпечення ефективнішого пошуку інвесторів уряд створює окремі органи центральної влади, метою діяльності яких є пошук іноземних інвесторів за кордоном – залучення до індустріальних парків. Так, зокрема, на території Словаччини, яка перетягнула на свою територію виробничі потуж-

ності багатьох світових корпорацій, цим питанням займається центральне державне агентство SARIO (Словацьке агентство розвитку торгівлі та інвестицій). Агентство формує каталог пропозицій місцевих органів влади (тобто перелік доступних та запланованих індустріальних парків у країні) і пропонує інвесторові найцікавіший для нього варіант. Іноземному інвесторові зручніше вести діалог з однією структурою, яка знаходиться у столиці держави, ніж постійно аналізувати десятки варіантів, які до того ж часто знаходяться на периферійних територіях.

Для стимулювання приходу бізнесу в індустріальні парки держава застосовує широкий перелік інструментів підтрим-

Таблиця 1. Пільги з податку на прибуток для резидентів індустріальних парків у країнах світу

Технопарк	Податок на прибуток	
Китайсько-Білоруський індустріальний парк (Білорусь)	«10+10» – у перші 10 років з моменту реєстрації резидент Парку звільняється від податку на прибуток, а наступні десять років платить його в половинчастому розмірі. Така ж схема діє також для податку на нерухомість та земельного податку	
Китайський індустріальний парк у м. Хошимін (В'єтнам)	На етапі становлення (1995–2009)	«4+4» – резиденти парку, що експортують понад 80% виробленої продукції, в перші чотири роки з моменту одержання прибутку податок на прибуток не сплачують, в наступні чотири роки сплачують половину податку
		«2+3» – резиденти парку, що експортують від 50–80% виробленої продукції, в перші два роки з моменту одержання прибутку податок на прибуток не сплачують, у наступні три роки сплачують половину податку
		«1+2» – резиденти парку, що експортують до 50% виробленої продукції, в перший рік з моменту отримання прибутку податок на прибуток не сплачують, в наступні два роки сплачують половину податку
Китайсько-Сінгапурський індустріальний парк в м. Сучжоу (Китай)	На сучасному етапі (2010 г. – н. в.)	«2+4» – у перші два роки з моменту одержання прибутку податок на прибуток не сплачується, у наступні чотири роки платиться половина податку
	На етапі становлення (1995–2007)	«2+3» – резиденти, зареєстровані в парку на термін десять і більше років, перші два роки з моменту одержання прибутку податок на прибуток не сплачують, наступні три роки сплачують у розмірі 50% від загальної ставки
Китайсько-Сінгапурський індустріальний парк в м. Сучжоу (Китай)	На сучасному етапі (2008 р. – н.ст.)	Резиденти парку, що працюють в інноваційній сфері, сплачують податок на прибуток за ставкою 10%. Основна ставка податку на прибуток в Китаї – 25%
Санкт-Петербурзька спеціальна економічна зона (Росія)	Для резидентів ставка податку на прибуток становить 15,5%. Основна ставка податку на прибуток в Росії становить 20%	

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 2. Порівняльна таблиця норм законодавчих документів у сфері діяльності індустріальних парків деяких країн СНД (Україна, Російська Федерація, Республіка Молдова)

Положення закону	Україна	Російська Федерація	Республіка Молдова
1	2	3	4
Сфера дії закону	Закон поширюється на відносини, що виникають у зв'язку зі створенням, функціонуванням та ліквідацією індустріальних парків на основі використання його учасниками земельних ділянок, природних ресурсів, майна і цілісних майнових комплексів для здійснення господарської діяльності	Настоящий Закон определяет правовые, организационные и экономические условия создания и функционирования индустриальных парков на территории Ивановской области с целью реализации инвестиционной и инновационной политики органов государственной власти Ивановской области. Предметом регулирования настоящего Закона являются отношения по созданию, управлению и функционированию индустриальных парков в Ивановской области	Справжній закон регулює процес створення і функціонування індустріальних парків в межах умов допомоги, наданих державою. Об'єкт закону охоплює створення необхідних передумов для суспільно-економічного розвитку областей країни, полегшуючи створення і функціонування індустріальних парків
Головні цілі (завдання) для створення індустріальних парків	Закон визначає правові та організаційні засади створення і функціонування індустріальних парків на території України з метою забезпечення економічного розвитку та підвищення конкурентоспроможності територій, активізації інвестиційної діяльності, створення нових робочих місць, розвитку сучасної виробничої та ринкової інфраструктури	Индустриальные парки создаются в целях повышения эффективности использования потенциальных возможностей территорий, повышения устойчивости бюджетной системы, улучшения условий труда и занятости и роста качества жизни населения посредством реализации комплексного подхода к размещению производительных сил на территории Ивановской области. Главная задача индустриальных парков – обеспечить предприятия инфраструктурой для ведения бизнеса	Основні завдання: – залучення місцевих і іноземних інвестицій; – розвиток конкурентоспроможних секторів промисловості, заснованих на сучасних інноваційних технологіях; – здійснення господарської діяльності, що є узгодженою із специфікою можливостей розвитку відповідної зони, зокрема більш ефективне використання суспільного надбання; – розвиток малих і середніх підприємств; – створення нових робочих місць
Визначення поняття «індустріальний парк»	Визначена ініціатором створення індустріального парку відповідно до містобудівної документації облаштована відповідною інфраструктурою територія, у межах якої учасники індустріального парку можуть здійснювати господарську діяльність у сфері промислового виробництва, а також науково-дослідну діяльність, діяльність у сфері інформації і телекомунікацій на умовах, визначених цим Законом та договором про здійснення господарської діяльності у межах індустріального парку	Управляемый единым оператором (управляющей компанией) комплекс объектов недвижимости, состоящий из земельного участка (земельных участков) с производственными, административными, складскими и иными помещениями и сооружениями, обеспеченный энергоносителями, инженерной и транспортной инфраструктурой и административно-правовыми условиями для размещения производств	Відмежована територія з технічною та виробничою інфраструктурою, де господарська діяльність буде мати вигляд переважно індустріального виробництва, службового постачання, виконання наукового дослідження і/або технологічного розвитку, з метою капіталізації людського та матеріального капіталу в потенціал відповідної області
Вимоги для земельної ділянки під створення індустріального парку	Земельна ділянка, використання якої планується для створення та функціонування індустріального парку, може розташовуватися у межах або за межами населених пунктів і повинна відповідати таким вимогам: 1) належати до земель промисловості; 2) бути придатною для промислового використання з урахуванням умов та обмежень, встановлених відповідною містобудівною документацією; 3) площа земельної ділянки або сукупна площа суміжних земельних ділянок повинна становити не менше 15 гектарів та не більше 700 гектарів	Индустриальные парки, создаваемые на территории Ивановской области, подразделяются на: 1. Создаваемые на вновь отведенном незастроенном земельном участке; 2. Создаваемые на основе ранее существующих производственных площадок, обеспеченных строениями, сооружениями инфраструктурой, в отношении которых проводится реконструкция и (или) капитальный ремонт, в соответствии со специализацией индустриального парка и потребностями его резидентов	Земля, що визначена для індустріального парку, що передається цілком із будівлями і одиницями, розміщеними на ній, має відповідати таким умовам: – повинна бути вільною від будь-яких завдань; – не повинна бути об'єктом, що є обтяженим будь-якою експертизою і/або бути предметом вирішення спірних питань в межах судів або арбітражу; – повинна мати доступ до шляхів транспортування; – повинна мати можливість для під'єднання технічної і виробничої інфраструктури парку до громадських обслуговуючих мереж; – повинна мати площу як мінімум 5 гектарів
Статус земель для створення індустріальних парків	Створення індустріальних парків на землях державної і комунальної власності, приватної власності, на орендованих землях	Земельні ділянки (частини земельних ділянок), призначенням яких є створення індустріального парку, можуть знаходитися в державній, муніципальній або приватній власності	Відсутня
Умови використання земельної ділянки в межах індустріального парку	Використання земельних ділянок у межах індустріального парку на землях державної чи комунальної власності здійснюється з додержанням таких умов: 1) строк використання земельної ділянки у межах індустріального парку повинен бути не менше 30 років з дня прийняття рішення про створення індустріального парку; 2) використання земельних ділянок у межах індустріальних парків повинно відповідати санітарно-епідеміологічним та екологічним вимогам	Соглашением о создании индустриального парка устанавливаются: 1) цели создания индустриального парка, предполагаемые виды деятельности его резидентов и результаты, ожидаемые от его создания; 2) объемы, сроки, порядок вложения и источники инвестиций в создание и развитие индустриального парка; 3) порядок последующей эксплуатации объектов инфраструктуры индустриального парка, созданных в рамках реализации соглашения о создании индустриального парка; 4) экологические требования; 5) иные условия, необходимые для создания и функционирования индустриальных парков, предусмотренные законодательством	Назва індустріального парку може надаватися підприємству, яке отримує право використання, протягом не менше ніж 30 років або матиме право власності на землю, де передбачається створення індустріального парку
Ініціатори створення індустріального парку	ініціатор створення індустріального парку (далі – ініціатор створення) – орган державної влади, орган місцевого самоврядування, який згідно з Конституцією України здійснює право власника на землю від імені Українського народу і відповідно до закону наділений повноваженнями розпорядження землею, а також юридична або фізична особа – власник чи орендар земельної ділянки, яка може бути використана та пропонується ним для створення індустріального парку	Инициатива по созданию индустриального парка может исходить от исполнительных органов государственной власти Ивановской области, органов местного самоуправления муниципальных образований Ивановской области, а также заинтересованных лиц, являющихся собственниками, землевладельцами, землепользователями земельного участка, предлагаемого для создания индустриального парка (далее – инициатор)	Індустріальні парки можуть встановлюватися по ініціативі: – спеціалізованих центральних органів влади (адміністрацій); – місцевих органів влади, зокрема автономної територіальної одиниці Gagauzia; – на основі заявок підприємств муніципалітету; – комерційних установ, що є резидентами Республіки Молдова

1	2	3	4
Вибір керуючої компанії	Вибір керуючої компанії індустріального парку, створеного на землях державної чи комунальної власності, здійснює ініціатор створення такого парку на конкурентних засадах шляхом організації і проведення відкритого конкурсу в порядку, визначеному цим законом. Якщо земельні ділянки, призначені для створення індустріального парку, перебувають у приватній власності, керуюча компанія визначається ініціатором створення самостійно. Якщо ініціатор створення є орендарем земельної ділянки, керуюча компанія такого парку визначається ним за погодженням з орендодавцем	В случае если земельный участок (часть земельного участка), предназначенный для создания индустриального парка, находится в государственной или муниципальной собственности, отбор управляющей компании осуществляется на конкурсной основе. В случае если земельный участок, предназначенный для создания индустриального парка, находится в частной собственности, то собственник такого земельного участка может самостоятельно осуществлять функции управляющей компании или передавать функции управляющей компании уполномоченной им организации	Адміністрація індустріального парку з технічної та виробничої інфраструктури повністю створена за рахунок державного бюджету і бюджетів адміністративно-територіальних одиниць, а також надана на суспільно майнових активах, повинна бути підприємством адміністратором, створеним і вибраним через пропозицію органів державної влади. Земля і заводи технічної і виробничої інфраструктури повинні бути надані у використання Урядом або місцевими адміністративними органами влади. Діяльність підприємства адміністратора повинна підлягати щорічній перевірці, яка виконується людиною, не зацікавленою у результаті перевірки, спеціалізованою і уповноваженою в цій сфері. Умови для оренди землі, будівель, інфраструктури, і інших основних засобів, які знаходяться у власності або використовуються підприємством адміністратора повинні бути встановлені через контракти, що зв'язують підприємства адміністратора і резидентів індустріального парку. Підприємство адміністратора має гарантувати дотримання норм діючого законодавством, строго бухгалтерію і статистичний облік його діяльності і повинен представляти кварталні звіти до Міністерства економіки щодо діяльності, яка ведеться в межах індустріального парку
Форми державної підтримки індустріального парку	Державна підтримка облаштування індустріальних парків 1. Державна підтримка облаштування індустріальних парків може здійснюватися за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів та з інших джерел, не заборонених законодавством. 2. Уповноважений державний орган, Рада міністрів Автономної Республіки Крим, місцеві державні адміністрації, виконавчі органи відповідних місцевих рад у порядку, передбаченому законодавством, щороку подають пропозиції до проекту Державного бюджету України та проєктів рішень про відповідні місцеві бюджети щодо фінансової підтримки облаштування індустріальних парків 3. До пайової участі у розвитку інфраструктури населеного пункту не залучаються ініціатори створення – суб'єкти господарювання та керуючі компанії індустріальних парків у разі будівництва об'єктів у межах індустріальних парків. 4. З метою державної підтримки створення та функціонування індустріальних парків керуючим компаніям та ініціаторам створення – суб'єктам господарювання за рахунок коштів, передбачених законом про Державний бюджет України на відповідний рік, надаються безвідсоткові кредити (позики), цільове фінансування на безповоротній основі для облаштування індустріальних парків. Державна підтримка керуючих компаній індустріальних парків Керуючим компаніям надається державна підтримка, передбачена цим Законом та іншими законодавчими актами України. Державна підтримка учасників індустріальних парків До пайової участі у розвитку інфраструктури населеного пункту не залучаються учасники індустріальних парків у разі будівництва об'єктів у межах індустріальних парків	1. В отношении управляющей компании в течение всего или части срока действия соглашения о создании индустриального парка допускается применение следующих форм государственной поддержки: 1) предоставление налоговых льгот; 2) оказание информационных услуг, в том числе по обеспечению заполнения территории индустриального парка предприятиями (подразделениями) и сервисами заинтересованных хозяйствующих субъектов 2. В отношении резидентов индустриальных парков в течение всего или части срока действия соглашения о ведении хозяйственной деятельности допускается применение следующих форм государственной поддержки: 1) предоставление налоговых льгот; 2) возмещение (субсидирование) за счет средств областного бюджета части затрат на уплату процентов по кредитам, привлекаемым на инвестиционные цели в российских кредитных организациях; 3) оказание информационных услуг, в том числе по обеспечению продвижения продукции (товаров, услуг), производимых в соответствии с соглашением о ведении хозяйственной деятельности. 3. Порядок предоставления государственной поддержки, в том числе налоговых льгот в отношении управляющих компаний и резидентов индустриальных парков, определяется в соответствии с законодательством Российской Федерации и нормативными правовыми актами Ивановской области. 4. Органы местного самоуправления муниципальных образований Ивановской области в пределах своих полномочий могут устанавливать муниципальные формы поддержки Меры государственной поддержки, предоставляемые при развитии индустриальных парков. Государственная поддержка развитию индустриальных парков органами государственной власти Ростовской области может производиться: 1) в целях обеспечения строительства и реконструкции объектов инженерной и транспортной инфраструктуры, включая обеспечение выполнения инженерных изысканий; 2) путем предоставления инвесторам индустриальных парков: – государственных гарантий Ростовской области; – субсидий из областного бюджета Ростовской области в целях возмещения затрат в связи с производством (реализацией) товаров, выполнением работ, оказанием услуг; – налоговых льгот в соответствии с законодательством о налогах и сборах; – информационной и консультационной поддержки. управляющих компаний и резидентов индустриального парка	З метою полегшення створення і функціонування індустріального парку, держава, представлена місцевими і центральними органами влади (адміністраціями), повинна здійснити наступні заходи утримувачам зазначених індустріальних парків і його резидентам: – звільнення від оплати, з метою компенсації втрат, взятих на себе через виключення землі з категорії «землі сільськогосподарського призначення», згідно із Законом про нормативну ціну і процедури для продажу і закупівлі землі; – право приватизувати землю суспільного майна, пов'язану з будівництвами, за нормативною ціною, встановленою в період, коли така земля була надана у використання підприємству адміністратора або орендована резидентом індустріального парку, тільки після гарантування і/або введення в дію будівництва і створення індустріального парку за місцем призначення, згідно із Законом про нормативні ціни і процедурою для продажу і закупівлі землі; – надання фінансових коштів згідно з Податковим кодексом; – можливість для підприємства адміністратора застосування коефіцієнту зменшення до 0,3 тарифу, встановленого для щорічної оплати орендного договору за землю суспільного майна згідно із Законом про нормативні ціни і процедури для продажу і закупівлі землі; – оптимізація державних контролів над діяльністю індустріальних резидентів парку, які плануються здійснювати згідно щорічному графіку, схваленому через урядове рішення або незаплановані контролі, здійснені відповідно до діючого законодавства, з ухвалою Міністерства економіки; – розміщення, про всяк випадок, фінансових коштів для створення технічної і виробничої інфраструктури

ки. Передусім така підтримка діяльності індустріальних парків з боку держави полягає у здійсненні інженерної підготовки ділянки, забезпеченні постачання газу, електричної та теплової енергії, води, функціонування системи водовідведення,

проведення та налагодження транспортних комунікацій (автомобільні дороги, доступ до портів, аеропортів, залізничних колій), розбудові прикладної інфраструктури (адміністративні будівлі, складські приміщення тощо).

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Існують форми державної підтримки щодо створення індустріальних парків (у відношенні керуючої компанії та резидентів) (див. рис.).

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

- співфінансування інвестиційних проектів (державна 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 (державна 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 (державна 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 (табл. 1): 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 податку (часто з додаванням відсотків за користування) та 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. Цей інструмент застосовується у більшості країн не лише в індустріальних парках, а й у загальній системі оподаткування. При цьому норми амортизації значно вищі за український варіант прискореної амортизації. Зокрема, у 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 податку на прибуток чи відсотків за користування кредитом; амортизаційна премія, що передбачає можливість віднесення на валові витрати додаткового 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 пра-

ці працівників, що зайняті науково-дослідними розробками; можливість виписувати податкові векселі при імпорті продукції; звільнення чи пом'якшення вимог щодо обов'язкового продажу валютної виручки.

Заходи державної підтримки спрямовані на зменшення витрат інвесторів. Отже, держава для залучення інвестицій має не створювати видимість формування сприятливого економічного середовища, а взяти на себе частину реальних витрат.

Досліджуючи нормотворчу діяльність у забезпеченні функціонування індустріальних парків в Україні, з нашого погляду доцільно було б провести певні аналогії із законодавством інших країн, унормовуючим ведення господарської діяльності в 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 15.07.2010 та проект закону одного з суб'єктів Російської Федерації «Об индустриальных парках в Ивановской области» (табл. 2). Найбільша схожість із законодавством України щодо розвитку індустріальних парків простежується з Республікою Білорусь.

Висновки

Узагальнивши вищезазначене, ми дійшли висновку, що індустріальний парк є спеціально організованою для розміщення нових виробництв територією, забезпеченою енергоносіями, інфраструктурою, необхідними адміністративно-правовими умовами і керована спеціалізованою компанією; від ринків збуту продукції, концентрації населення, транспортної інфраструктури та ін. залежить розташування індустріальних парків; індустріальні парки є новою організаційною формою неоіндустріальної трансформації промислового потенціалу для української економіки, оскільки являють собою бізнес, який заробляє на поліпшенні інвестиційного клімату, а отже дозволяє мінімізувати бюджетні витрати на інфраструктуру і позбавити державу від невластивих функцій; завдяки діяльності індустріальних парків створюється значна кількість нових робочих місць, що призводить до вирішення проблем працевлаштування та економічної зайнятості населення; при створенні індустріальних парків найбільш оптимальною є схема державно-приватного партнерства (за рахунок відсутності заходів державної підтримки приватні компанії, як правило, не схильні брати на себе інвестиційні ризики зі створення інженерної та енергетичної інфраструктури, тому прагнуть перекласти їх на потенційних учасників індустріального парку та інвесторів).

Список використаних джерел

1. Асаул А.Н., Иванов С.Н., Старовойтов М.Г. Экономика недвижимости. – Уч. для вуз. – 3-е изд., испр. – СПб.: АНО «ИПЭВ», 2009. – 304 с.

2. Сопенюк О., Суб'єкти вітчизняної інноваційної інфраструктури як засіб підвищення продуктивності праці. – Вісник соціально-економічних досліджень. – №40. – 2010 – С. 169–176.

3. Индустриальные парки как инновационный путь развития производственных предприятий Пермского края [Электрон. ресурс] – Режим доступа <http://www.slideshare.net>
4. Методика, сертификации индустриального парка [Электрон. ресурс] Режим доступа: <http://www.do.gendocs.ru/docs/index-59416.html?page=8>.
5. Индустриальные парки [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://www.slideshovu.net>
6. Производство в аренду. Индустриально–промышленные парки – новый сегмент отечественного рынка коммерческой недвижимости [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://develop.com.ua/sndex.php?lanu-id=&content-id=528>.
7. Инвестиционный проект «Индустриальный парк «Свема» [Электрон. ресурс] – Режим доступа <http://www.svema.ua/iprom/pres.htm>.
8. Индустриальный парк [Электрон. ресурс] – Режим доступа: http://www.ru.wikipedia.org/wik/Индустриальный_парк.
9. Санатов Д. Тенденции развития и типология индустриальных парков парк [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://www.csr-nw.ru>
10. Методика сертификации индустриального парка – парк [Электрон. ресурс] – Режим доступа: http://www.Ассоциация_инд_парков
11. Стандарт индустриального (промышленного парка) парк [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://www.DmitrievYA@ecjnmy.gov.ru>
12. Черток Д.В. Парки и их роль в создании инновационного потенциала вузовской науки / Д.В. Черток, В.М. Черкот // Тихоокеанский медицинский журнал. – 2008. – №2. – С. 95–98.
13. Закон України «Про індустриальні парки» [Електрон. ресурс] – Режим доступу <http://www.zakon.rada.gov.ua/>
14. Индустриальный парк [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://www.rzhevagrosnab.com/review.aspx>
15. Загвойська Л.Д. Пріоритетні напрямки наукових досліджень екологічної економіки // Екологізація економіки як інструмент сталого розвитку в умовах конкурентного середовища. – 2005. – №15.6. – С. 136–143.
16. Lowe E.A. Eco-industrial Park Handbook for Asian Developing Countries: Report to Asian Development Bank. – Oakland, CA: Indigo Development, 2001. – 27 p.
17. Ручка Н.В. Екологічна економіка і промислова екологія – теоретичні засади стійкого екологічно безпечного розвитку суспільства / Наукові праці МАУП, 2010. – Вип. 2(25). – С. 47–52.

УДК 330.322.2

Л.А. ГУНЬКО,

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

Формування типів сільськогосподарських землекористувань в умовах нових земельних відносин

У статті розглянуто питання впорядкування землекористування сільськогосподарських підприємств. Розкрито поняття типу землекористування. Наведено рекомендації щодо формування інвестиційно привабливих та екологічно безпечних типів сільськогосподарських землекористувань.

Ключові слова: землекористування, агроландшафт, придатність земель, інвестиційна привабливість, типізація, класифікація.

В статье рассмотрены вопросы организации землепользования сельскохозяйственных предприятий. Раскрыто понятие типа землепользования. Приведены рекомендации по формированию инвестиционно привлекательных и экологически безопасных типов сельскохозяйственных землепользований.

Ключевые слова: землепользования, агроландшафт, пригодность земель, инвестиционная привлекательность, типизация, классификация.

The article considers the regulation of land use agricultural enterprises. The concept of land use type. The re-

commendations on formation of investment attractive and ecological safe agricultural land use types.

Keywords: land use, agricultural landscapes, land suitability, investment attractiveness, typing, classification.

Постановка проблеми. Утворення сільськогосподарських землекористувань має ґрунтуватися на земельно-ресурсній базі, поселенській мережі, регіональних особливостях розвитку продуктивних сил і заходах, спрямованих на екологічну стабілізацію довкілля.

Тому важливим є розв'язання питання впорядкування землекористування сільськогосподарських підприємств із забезпеченням стійкості ландшафтів проти несприятливого природного та антропогенного впливу в умовах нових земельних відносин та диференціації земельних угідь за напрямками використання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Робота наукової проблематики, пов'язаної з формування землекористування сільськогосподарських підприємств в умовах нових земельних відносин, а також забезпеченням стій-

кості агроландшафтів, в останні роки посилилася. Необхідно, перш за все, відмітити праці таких науковців, як С.Ю. Булигін, Д.С. Добряк, Й.М. Дорош, О.П. Канаш, В.М. Кривов, А.Г. Мартин, Л.Я. Новаковський, С.О. Осипчук, О.Г. Тараріко, В.М. Трегубчук, А.М. Третяк, М.М. Федоров, та інших.

Разом із тим багато питань щодо організації території сільськогосподарських підприємств та створення екологічно стабільних ландшафтів залишаються невирішеними як у методичному, так і практичному відношенні.

Метою статті є висвітлення пропозицій з організації території сільськогосподарських підприємств, створення екологічно стабільних ландшафтів та визначення інвестиційної привабливості землекористування.

Виклад основного матеріалу. В Україні відповідно до чинних норм права землекористування, як і землеволодіння, визначаються в основному через об'єм понять:

- земельна ділянка як частина земної поверхні з встановленими межами, певним місцем розташування, з визначеними щодо неї правами;
- право власності володіння та користування на таку земельну ділянку поширюється в її межах на поверхневий (грунтовий) шар, а також на водні об'єкти, ліси і багаторічні насадження, які на ній знаходяться;
- право власності, володіння та користування на таку земельну ділянку розповсюджується на простір, що знаходиться над і під поверхнею ділянки на висоту і на глибину, необхідні для зведення житлових, виробничих та інших будівель і споруд.

Таке визначення суті землекористування недостатнє і не вичерпує всієї сукупності ознак, властивих його змісту. Поняття землекористування варто розглядати в технічному, правовому й економічному аспектах. У технічному відношенні землекористування являє собою земельний масив, який складається з одного або ряду земельних ділянок, відмежованих на місцевості. У правовому відношенні землекористування визначається як установлені законодавством види, форми і порядок користування землею у відповідних межах. Економічний зміст землекористування розглядається як функціонування землі (як засобу виробництва) засобів виробництва, нерозривно пов'язаних із землею [1].

Під типом землекористування слід розуміти земельний масив, що поєднує різні правові форми використання землі за однорідним рельєфом місцевості, морфологічними ознаками, ступенем підданості ґрунтів ерозії та рівнем окупності витрат на вирощування сільськогосподарських культур.

Для інвестиційної привабливості сільськогосподарського землекористування потрібно знати, який урожай можна одержати з конкретної земельної ділянки і які будуть витрати на його досягнення. Такі дані виробничої продуктивності землі відображає еколого-економічна класифікація придатності орних земель, що ґрунтується на рівні окупності витрат на вирощування сільськогосподарських культур та агроекологічній придатності ріллі [2].

В основу еколого-економічної класифікації покладено такі основні принципи [3]:

- 1) використовувані для класифікації орних земель ознаки мають числовий вираз і включають дані економічної оцінки земель;
- 2) виділені класи придатності сприяють охороні й підвищенню родючості земельних угідь і враховують підданість ґрунтів ерозії;
- 3) класи придатності характеризують інвестиційну привабливість конкретних земельних ділянок для вирощування сільськогосподарських культур.

Як один із основних критеріїв придатності орних земель пропонується використати показник окупності витрат виробництва [4].

Тобто класи придатності орних земель виділяють на підставі рівня окупності витрат основних сільськогосподарських культур із диференціацією ступеня підданості ґрунтів ерозії, характеру зволоження та інших факторів, які значною мірою впливають на ефективність виробництва. Виділені класи придатності орних земель характеризують високоякісне різноманіття деяких землеволодінь і землекористувань, придатність землі для вирощування окремих видів культур, вплив конкретних її ділянок на одержання доходів від виробництва. При цьому слід зазначити, що один і той же самий тип ґрунту неоднаково придатний для вирощування сільськогосподарських культур. Із метою найбільш повного використання властивостей родючості ґрунтів, природно-кліматичних факторів зони розміщення земель рекомендується розміщувати посіви у найсприятливіших умовах.

При використанні земельних ділянок для вирощування сільськогосподарських культур окупність витрат має забезпечуватися на рівні ведення розширеного виробництва 1,30 і вище. За окупності витрат нижче 1,0 вартість валового продукту буде нижча від витрат і сільськогосподарське підприємство матиме лише збитки. Окупність у розмірі від 1,0 до 1,30 свідчить про перевищення вартості валового продукту над витратами, але вона нижча від середнього нормативу по Україні, який забезпечує розширене відтворення.

Сільськогосподарські культури доцільно вирощувати на ґрунтах, які з окупністю витрат 1,30, і чим вона вища, тим економічно доцільніше вирощування культур.

Практично економічно придатними можна вважати всі землі, які забезпечують окупність витрат понад 1,0. Для конкретних регіонів (зон) цей показник розраховують виходячи з конкретних умов розширеного виробництва.

Головним критерієм оцінки економічної ефективності господарської діяльності сільськогосподарських підприємств є рівень їх рентабельності, що розраховується на основі величини отриманого суб'єктом підприємницької діяльності прибутку.

Таким чином, під рентабельністю слід розуміти відносний показник ефективності роботи підприємства, який у загальній формі обчислюється як відношення прибутку до витрат.

Відповідно до даних державних статистичних спостережень середній багаторічний рівень рентабельності виробництва зерна по Україні за останні роки становив 30%, що дозволило, своєю чергою, прийняти вихідний показника рівня окупності витрат величину 1,30.

В основу класифікації придатності орних земель покладено показник окупності витрат зокремовленої економічної оцінки орних земель, що відображає врожайність відповідної культури і витрати на її одержання та дані бонітування [3].

Ґрунтуючись на розрахунках і показниках зокремовленої економічної оцінки ріллі та бонітування ґрунтів, у межах земельно-оціночного району орні землі землекористувачів і землеволодінь поділяють на три групи та п'ять класів придатності [4].

До першої групи належать орні землі, які забезпечують рівень окупності витрат при вирощуванні основних сільськогосподарських культур понад 1,30.

У другу групу входять незмиті й слабозмиті орні землі, що не забезпечують окупності витрат при вирощуванні сільськогосподарських культур інтенсивного виробництва (в основному цукрових буряків, кукурудзи на зерно та інші на рівні 1,30 і вище).

Третя група об'єднує середньозмиті та сильнозмиті орні землі, як правило, при вирощуванні на них сільськогосподарських культур інтенсивного виробництва, де рівень окупності витрат становить нижче 1,30.

У подальшому землі першої й третьої груп диференціюють за ступенем еродованості або іншими факторами, які значною мірою впливають на ефективність землеробства.

Так, усі орні землі поділяють на п'ять класів придатності орних земель для вирощування сільськогосподарських культур.

Дані такої класифікації орних земель використовують при оптимізації структури угідь і посівних площ, розробці проектів внутрішньогосподарського землевпорядкування території сільськогосподарських підприємств та розв'язанні інших питань з організації раціонального використання й охорони земель.

До першого класу належать кращі за ґрунтами і технологічними властивостями земельні ділянки ріллі, з рівним або слабохвильовим рельєфом, не піддані ерозії. Ступінь окультурення ґрунтів високий або вищий від середнього, вони середньо чи добре забезпечені поживними речовинами, з належним засвоєнням добрив. Водний режим природно добрий або забезпечений дренажем. На цих землях висока (понад 1,30) окупність витрат при вирощуванні всіх сільськогосподарських культур.

Землі другого класу мають деякі помірні обмеження через ерозійну небезпеку, слабке перезволоження, яке регулюють агротехнікою, недостатній вміст поживних речовин у ґрунті тощо. Придатні для вирощування всіх сільськогосподарських культур, але потребують протиерозійних або інших меліоративних заходів. Потребують також додаткових порівняно з першим класом затрат праці та засобів на виробництво одиниці продукції. Забезпечують окупність витрат понад 1,30 при вирощуванні всіх сільськогосподарських культур.

Землі третього класу мають певні обмеження, які призводять до скорочення набору можливих культур (низька водонепроникність, кам'янистість, низька продуктивність, слабка ерозія тощо). Окупність витрат на вирощування сільськогосподарських культур інтенсивного виробництва (цукрові буряки, овочі, кукурудза на зерно тощо) нижча 1,30. Потребують застосування спеціальних протиерозійних і меліоративних заходів. При правильній агротехніці дають добрий урожай зернових та інших культур. На землях цього класу розміщують в основному культури, вирощування яких забезпечує необхідну окупність витрат для розширеного відтворення.

Для земель четвертого класу характерні обмеження (великі схили, підданість ерозії, низька водозатримна здатність тощо). Ґрунти з низькою родючістю, за винятком чорноземів і темно-сірих. Окупність витрат на вирощування інтенсивних сільськогосподарських культур нижча 1,30. Придатні для вирощування не багатьох сільськогосподарських культур, потребують при цьому спеціальних протиерозійних або інших заходів захисту. За чіткого дотримання агротехніки деякі культури на цих землях можуть бути середньо- й високопродуктивними. Використовують в основному в ґрунтозахисних сівозмінах.

Землі п'ятого класу мають сильні обмеження для використання в рослинництві (великі схили, інтенсивна ерозія, поганий дренаж, низька водозатримна здатність та ін.). При відповідній агротехніці та поліпшенні їх можна використовувати як кормові угіддя або під постійне залуження. Частина цих земель переводяться під консервацію.

За результатами ландшафтної типізації земель та еколого-економічної класифікації придатності орних земель опрацьовуються пропозиції щодо формування інвестиційно-привабливих типів землекористування.

Останнє передбачає наукове обґрунтування створення (реконструкції) стійкого і високопродуктивного сільськогосподарського землекористування, визначенням придатності земель для ведення розширеного виробництва найдоходнішої сільськогосподарської продукції із забезпеченням збереження врівноваженого стану в природному середовищі.

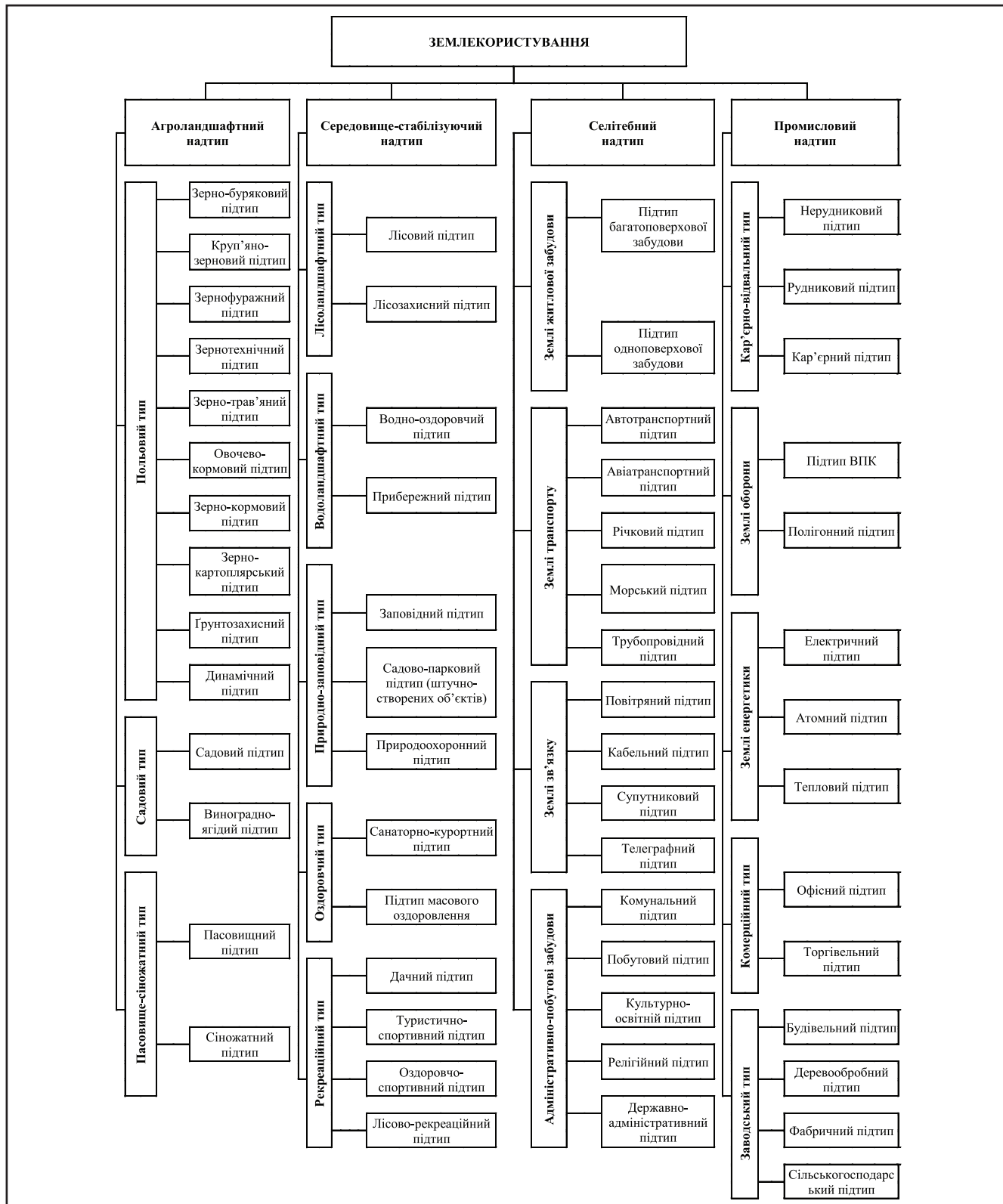
Не підлягає сумніву, що розробка конкретних заходів щодо поліпшення угідь повинна бути економічно обґрунтованою. Під кожне угіддя й сівозміну необхідно відводити земельні масиви, які найбільше відповідають за своїми властивостями вимогам певних сільськогосподарських культур із метою забезпечення максимального підвищення врожайності та найефективнішого використання всієї території. Будь-яке зменшення продуктивних угідь, насамперед орних, до недавнього часу розглядалося як негативне явище. Але в ряді випадків якість ґрунтів орної ділянки може бути такою, що її використання для сіножатей або культурного пасовища даватиме вищий економічний ефект. Крім того, трансформація окремих площ орних земель у сіножаті чи пасовища є очевидною необхідністю для захисту від ерозії та відновлення родючості ґрунтів [2].

При землевпорядкуванні еколого-економічну й агроекологічну інформацію прямо або опосередковано використо-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

вують щоб обґрунтовано сформувати землекористування сільськогосподарських підприємств і всі складові та елементи проекту устрою їхньої території. Але особливо важлива її роль при формуванні агроєкосистем: типів і підтипів землекористування, масивів угідь та сівозмін, полів і робочих ділянок, інших елементів внутрішнього устрою [3]. Зокрема:

- проектують типи і підтипи сівозмін із метою формування землекористування конкурентоспроможних сільськогосподарських підприємств;
- установлюють склад і співвідношення угідь у суворій відповідності з придатністю земель для повноцінного життєзабезпечення рослин, відтворення джерел родючості, одержання



Структура формування інвестиційно привабливих та екологічно безпечних типів землекористування

високих і сталих врожаїв сільськогосподарських культур, для суворого виконання режимних агроландшафтних вимог;

- визначають доцільність й обсяги трансформації та поліпшення угідь, що забезпечують повніше використання природного і соціально-економічного потенціалу території, підвищення інтенсивності землекористування, збереження довкілля;

- проектують систему сівозмін (їхні типи, види, кількість, розміри, розміщення); можливі позасівозмінні ділянки з чергуванням сільськогосподарських культур у часі, технічні й технологічні особливості їх вирощування;

- формують робочі ділянки на основі агроекологічно однорідних ділянок, які за якістю та розміщенням об'єднуються у поля сівозмін, що характеризуються максимально ви рівняним агротехнічним фоном і технологічними властивостями, які впливають на економіку;

- розробляють заходи й технології обробітку сільськогосподарських культур, які розраховані на високу врожайність, енерго- і ресурсозбереження, природоохоронний режим;

- установлюють обмеження прав у використанні земель та механізми регулювання земельних відносин.

Наведені методичні прийоми застосовують також при формуванні пасовищних і сінокісних агроєкосистем, упорядкуванні територій пасовищ і сіножатей. Агроекологічні властивості земель співвідносяться з вимогою великої кількості видів трав'яної рослинності.

Типи землекористування визначають з урахуванням оптимальних меж інтенсивного, активного, консервативного і природного або близького до природного ландшафту використання [5].

До польового типу (зерно-бурякового підтипу) належать землі без обмежувальних факторів 1 і 2-го класів придатності, що забезпечують окупність витрат на вирощуванні цукрових буряків та інших сільськогосподарських культур інтенсивного виробництва на рівні вище 1,30 (рентабельність 30%).

Польовий тип об'єднує землі з обмеженнями середньої інтенсивності 3 і 4-го класів придатності, на яких передбачено вирощування зернових і кормових культур із рівнем окупності витрат 1,30.

До сіножатного типу належать землі 5-го класу придатності, що мають суворі обмеження в ріллі.

За допомогою картограм ландшафтної типізації земель та еколого-економічної класифікації орних земель, шляхом накладання меж зон та класів визначають масиви інвестиційно-привабливих та екологічнобезпечних типів землекористування відповідно до їхньої класифікації (див. рис.).

На графічній частині розроблюваних пропозицій виділяють окремо оброблювані ділянки землі, завдяки використанню яких з урахуванням еколого-ландшафтних вимог досягають найвищої продуктивності сільськогосподарських угідь.

Одночасно розв'язують питання залуження схилів та інших земель, консервації земель, переведення малопродуктивних угідь в інші види угідь, розміщення міжгосподар-

ської дорожньої мережі, територій з основним режимом використання та інші елементи проекту.

Крім того, опрацьовують пропозиції щодо обмежень вирощування сільськогосподарських культур на орних землях, за ефективністю вирощування як окремих, так і груп сільськогосподарських культур.

Таке опрацювання дає можливість створити першопочатковий «каркас» еколого-ландшафтної організації території, на основі якого в подальшому складають проекти формування землекористувань сільськогосподарських підприємств та фермерських господарств внутрішньогосподарської організації їхньої території.

Основним змістом організації території сільськогосподарських підприємств у межах території сільської ради на еколого-ландшафтній основі є створення територіальних та організаційно-господарських умов для найповнішого й екологічно безпечного використання продуктивного і середовищотворювального потенціалу землі та адаптивних властивостей рослин на території конкретних агроландшафтів з урахуванням їхніх особливостей.

У результаті розподілу земель за інвестиційно-привабливими типами землекористування розробляють такі заходи [3]:

- встановлення цільового призначення і використання земель у розрізі сільськогосподарських підприємств, фермерських та селянських господарств;

- розміщення меж сівозмін;

- проектування комплексу природоохоронних, меліоративних і протиерозійних заходів;

- виділення особливо цінних продуктивних угідь та встановлення режиму їх використання;

- виведення орних земель під консервацію;

- обмеження і виділення земель, які мають особливий режим використання та обмеження в правах;

- визначення (вдосконалення) спеціалізації й рекомендованих розмірів сільськогосподарських підприємств, фермерських господарств з урахуванням економічного стану території та доцільного використання земель.

Утворення землекористування сільськогосподарських підприємств являє собою землевпорядний процес, у результаті якого на основі розробки проекту землеустрою створюються територіальна основа для ефективного функціонування.

Висновки

Отже, основою при формуванні інвестиційно-привабливих та екологічнобезпечних типів сільськогосподарських землекористувань мають бути еколого-ландшафтна типізація земель як один з елементів ландшафтного районування та еколого-економічна класифікація придатності земель як база визначення інвестиційної привабливості землекористування.

Список використаних джерел

1. Третяк А.М. Економіка землекористування та землевпорядкування. – К.: ТОВ ЦЗРУ, 2004. – 542 с.

2. Добряк Д.С., Канаш О.П., Бабміндра Д.І., Розумний І.А. Класифікація сільськогосподарських земель як наукова пере-думова їх екологобезпечного використання. – К.: Урожай, 2007. – 464 с.

3. Третяк А.М., Другак В.М., Леонець В.О. Третяк Р.М., Гунько Л.А. Методичні рекомендації еколого–ландшафтного землевпорядку-вання сільськогосподарських підприємств. – К.: ННЦ «Інститут аг-рарної економіки», 2006. – 92 с.

4. Третяк А.М., Другак В.М., Третяк Р.А. Метод еколого–економіч-ної класифікації придатності земель для вирощування основних сільськогосподарських культур. Свідоцтво про реєстрацію авторсь-кого права на твір №9598 від 19.03.2004.

5. Гунько Л.А. Формування інвестиційно–привабливих типів зе-млекористування в ринкових умовах // Вісник Львівського націо-нального аграрного університету: економіка АПК. – Львів: Львів нац. аграр. ун-т, 2011. – №18(2). – С. 20–23.

А.О. КОШЕЛЬ,

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

Шляхи удосконалення нормативної грошової оцінки земель природно–заповідного фонду та іншого природоохоронного призначення за допомогою механізму страхування

У статті проаналізована грошова оцінка земель при-родно–заповідного фонду та іншого природоохоронного призначення, її проблемні аспекти, методи удосконален-ня. Запропоновані перспективи щодо розвитку механіз-му страхування результатів грошової оцінки земель при-родно–заповідного фонду та іншого природоохоронного призначення.

Ключові слова: грошова оцінка земель, природ-но–заповідний фонд, використання та охорона земель, ринкова вартість, страхування.

В статье проанализирована денежная оценка земель природно–заповедного фонда и другого природоохран-ного назначения, ее проблемные аспекты, методы усовершенствования. Предложены перспективы по ра-звитию механизма страхования результатов денежной оценки земель природно–заповедного фонда и другого природоохранного назначения.

Ключевые слова: денежная оценка земель, природ-но–заповедный фонд, использование и охрана земель, рыночная стоимость, страхование.

In this article the monetary valuation of nature reserves and other conservation purposes, its problematic aspects, methods of improvement are analyzed. Prospects for the development of insurance of results monetary value of na- tural land reserves and other conservation purposes is proposed.

Keywords: monetary valuation of land, nature–reserve fund, use and protection of land, market value, insurance.

Постановка проблеми. Як свідчить аналіз вітчизняних та зарубіжних літературних джерел, нерідко піднімається

питання про неможливість економічно оцінити природні комплекси заповідників, вилучення з традиційних форм ви-користання природних ресурсів, а також національних пар-ків. Ці установи не випускають товарної продукції, але впли-вають на різні сторони суспільного життя та результати їх діяльності мають великий вплив на багато галузей економії-ки. Саме якість даних результатів нормативної грошової оцінки земель природно–заповідного фонду та іншого при-родоохоронного призначення має величезне значення і по-требує механізму забезпечення її достовірності, яким, на думку автора, може виступати страхування.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питан-ням грошової оцінки земель природно–заповідного фонду займаються ряд вітчизняних вчених, таких як Ю.Ф. Дехтя-ренко, В.М. Заяць, О.П. Канаш, Ю.М. Манцевич, А.Г. Мартин, Ю.М. Палеха [3], проте питання страхування результатів грошової оцінки земель природно–заповідного фонду та ін-шого природоохоронного призначення є порівняно новим і малодосліджуваним.

Метою статті є аналіз нормативної грошової оцінки зе-мель природно–заповідного фонду та іншого природоохо-ронного призначення, наведений методичний підхід щодо її удосконалення, а також пропозиції щодо розвитку страхуван-ня результатів грошової оцінки земель природно–заповідного фонду та іншого природоохоронного призначення.

Виклад основного матеріалу. Описати в грошовому виразі корисні ефекти, які виникають у процесі використан-ня та функціонування природних заповідників та національ-них парків, дозволяє економічна оцінка. Розробка наукових підходів до визначення економічної оцінки заповідних та паркових територій має велике практичне значення. Вона є

важливою умовою охорони природних комплексів та подальшого розвитку заповідної справи. Економічна оцінка, яка відображає корисність заповідників і національних парків, необхідна для того, щоб підвищити обґрунтування рішень на стадії організації цих установ, вибрати оптимальний варіант їх розташування, ефективно розподіляти капіталовкладення на природоохоронні заходи. Встановлення економічної оцінки підвищує зацікавленість органів влади та управління у створенні нових заповідників і національних парків та тим самим полегшує формування їхніх мереж.

Проведений аналіз показав, що при економічній оцінці територій природно-заповідного фонду можливо використовувати один із п'яти варіантів оцінки: за кінцевими результатами їх господарського функціонування; соціально-економічна оцінка заповідників; експертна оцінка заповідників; затратні методи оцінки заповідників; оцінка заповідника, яка базується на рентному підході.

Аналіз результатів нормативної грошової оцінки особливо охоронних територій, проведений автором, показав, що нормативна грошова оцінка не відповідає ринковим відносинам. Так, оцінка земельних ділянок, які знаходяться в рекреаційній зоні природних національних парків, є заниженою. Крім того, при різній ринковій привабливості об'єктів рекреації вартість земельних ділянок під такими об'єктами практично однакова.

Враховуючи, що метод капіталізації земельної ренти оптимально застосовувати у випадку, якщо земельна ділянка здається в оренду окремо від будівель та споруд та договір оренди укладений нещодавно, суму чистої орендної плати можна безпосередньо капіталізувати в номінальну вартість земельної власності.

Для визначення реальної кадастрової вартості земель національного парку автором запропонована методика на основі розрахунку ринкової вартості земельної ділянки методом капіталізації земельної ренти.

Ринкова вартість об'єкта оцінки розраховується за формулою:

$$V_{\text{нт}} = \sum_{i=1}^n V_{\text{баз}} \times S_i \times K_{\text{варі}},$$

де $V_{\text{нт}}$ – нормативна вартість земельної ділянки національного парку, грн.;

$V_{\text{баз}}$ – ринкова вартість базової земельної ділянки, грн./га;

S_i – площа i -ї функціональної зони, га;

$K_{\text{варі}}$ – коефіцієнт варіації i -ї функціональної зони.

При визначенні нормативної вартості земель в умовах високогір'я і складного рельєфу необхідно враховувати місце розташування земельної ділянки відносно рівня моря. При цьому потрібно вибрати базову земельну ділянку, яка буде еталоном для розрахунків.

Базова земельна ділянка має бути розташована на відмітці:

$$\Delta_{\text{баз}} = \Delta_{\text{мін}} + \frac{\Delta_{\text{макс}} - \Delta_{\text{мін}}}{2},$$

де $\Delta_{\text{баз}}$ – висотна відмітка поверхні землі базової земельної ділянки, м;

$\Delta_{\text{макс}} - \Delta_{\text{мін}}$ – максимальні та мінімальні відмітки земельних ділянок, м.

Ринкова вартість базової земельної ділянки визначається за формулою:

$$V_{\text{баз}} = NOI_{\text{баз}} / R,$$

де $NOI_{\text{баз}}$ – чистий операційний дохід, отриманий від здавання в оренду базової земельної ділянки, грн.;

R – ставка дисконтування.

Чистий операційний дохід, отриманий від здавання в оренду базової земельної ділянки, визначається за формулою:

$$NOI_{\text{баз}} = (A_{\text{баз}} - 3) \times S_{\text{баз}}, \text{ грн.},$$

де $A_{\text{баз}}$ – орендна плата, отримана від здачі в оренду базової земельної ділянки, грн.;

3 – витрати на використання земельної ділянки, грн.;

$S_{\text{баз}}$ – площа базової земельної ділянки, га.

Орендна плата, отримана від здавання в оренду базової земельної ділянки, розраховується за формулою:

$$A_{\text{баз}} = A_{\text{мін}} + (A_{\text{макс}} - A_{\text{мін}}) \times \frac{\Delta_{\text{баз}} - \Delta_{\text{мін}}}{\Delta_{\text{макс}} - \Delta_{\text{мін}}},$$

де $A_{\text{макс}}, A_{\text{мін}}$ – максимальна та мінімальна орендна плата, отримана від здавання в оренду земельної ділянки, грн.

Дана методика може бути використана при розрахунку ставки орендної плати за використання земельними ділянками природно-заповідного фонду та іншого природоохоронного призначення, а також у рекреаційних зонах, розташованих у гірських районах, та для актуалізації нормативної грошової оцінки земель природно-заповідного фонду та іншого природоохоронного призначення, які розташовані в гірських регіонах України та не потребують великих фінансових вкладень.

Достовірність результатів нормативної грошової оцінки земель будь-якої категорії знаходиться в прямій залежності від використаного методу розрахунку.

За результатами наукових досліджень А.Н. Дюбо [1, 2] коефіцієнт достовірності результатів нормативної грошової оцінки земель природно-заповідного фонду та іншого природоохоронного призначення при використанні методу розрахунку за середніми питомими показниками земельних ділянок, які мають найбільшу питому вагу в структурі земель даної категорії, становить 0,67; а при використанні методів ринкової оцінки – 1,00. Таким чином, ці дослідження підтверджують правильність обраного методу нормативної грошової оцінки земель природно-заповідного фонду та іншого природоохоронного призначення.

У наш час серед різних видів оцінки (бізнесу, цінних паперів, основних фондів тощо) оцінка нерухомого майна займає найбільшу питому вагу та є достатньо затратною послугою. Результатом нормативної грошової оцінки земель є нормативна вартість земельних ділянок, яка є податковою базою. Від величини нормативної вартості напряму залежить сума зібраного земельного податку. Нормативна вартість також враховується при встановленні ставок орендної плати.

Для земель природно-заповідного фонду та іншого природоохоронного призначення величина нормативної грошової оцінки земель визначає інвестиційну привабливість об'єкта. При заниженій величині нормативної вартості зниження інвестиційної привабливості призведе до зменшення можливого надходження коштів на розвиток регіону. Це є важливим фактором для більшості об'єктів природно-заповідного фонду та іншого природоохоронного призначення на території України. Територія України має унікальні природно-кліматичні характеристики та потребує найбільш пильної уваги з боку як виконавчої влади, так і самого суб'єкта у питаннях гармонічного задоволення потреби економічного, соціального і екологічного розвитку, та не тільки теперішнього, а й майбутніх поколінь, що є однією з основних проблем стійкого розвитку суспільства.

Страховання результатів нормативної грошової оцінки земель має свою специфіку внаслідок того, що замовником оцінки є органи влади, результати нормативної грошової оцінки земель використовуються для інформаційного забезпечення земельного оподаткування. Тому методика страхування результатів нормативної грошової оцінки земель відрізняється від страхування відповідальності оціночної діяльності і повинна базуватися на оцінці затрат на проведення повторної оцінки та оцінки розміру недоотриманого податку, затрат на проведення експертизи результатів оцінки, судових витрат.

Автор погоджується з пропозиціями А.Н. Дюбо [1, 2], що при страхуванні результатів нормативної грошової оцінки земель одиницею страхового внеску є звіт по оцінці; в розмір страхової суми включається вартість робіт по нормативній грошовій оцінці земель, затрати на експертизу результатів нормативної грошової оцінки земель; судові витрати; компенсація процентів (пеня) по земельному податку; термін страхування становить три роки; формуванням страхового фонду займаються організації, які здійснюють оціночну діяльність одночасно при затвердженні результатів нормативної грошової оцінки земель. Страховання результатів нормативної грошової оцінки повинно бути обов'язковим.

Методика страхування результатів нормативної грошової оцінки земель природно-заповідного фонду та іншого природоохоронного призначення повинна включати оцінку затрат на проведення експертизи результатів оцінки, судових витрат, затрат на проведення повторної оцінки та оцінки розміру недоотриманого податку.

З урахуванням розробок А.Н. Дюбо [1, 2] автором пропонується така методика оцінки страхових ризиків та страхових сум при страхуванні результатів нормативної грошової оцінки земель природно-заповідного фонду та іншого природоохоронного призначення.

1. Збір вихідних даних, включаючи дані щодо вартості робіт з нормативної грошової оцінки земель, про стан ринку нерухомості (оренди земель) у розрізі природно-заповідного фонду та іншого природоохоронного призначення території України, про ринкову вартість земельних ділянок ре-

креаційних територій у розрізі адміністративних районів території України.

2. Розрахунок ймовірності виникнення спорів та претензій щодо достовірності результатів нормативної грошової оцінки земель, враховуючи визначення достатності ринкової інформації, проведення експертної оцінки достовірності ринкової інформації, визначення ймовірності отримання недостовірної нормативної вартості.

3. Визначення страхової суми, яка включає розрахунок вартості робіт з нормативної грошової оцінки земель, розрахунок затрат на проведення експертизи та судових витрат, розрахунок суми недоотриманої або завищеної орендної плати, розрахунок компенсації процентів по орендній платі, розрахунок підсумкової страхової суми.

При страхуванні інших земель природоохоронного призначення, які підлягають оподаткуванню, також можливе виникнення претензій щодо якості робіт з нормативної грошової оцінки земель. Якщо встановлені порушення методики та технології, роботи з нормативної грошової оцінки земель проводяться повторно або вносяться виправлення, корективи в результати оцінки. Після чого за новими показниками нормативної вартості розраховується земельний податок та стягується з платника податків або повертається йому (залежно від того, була занижена або завищена нормативна вартість). З моменту оплати земельного податку, розрахованого за недостовірною нормативною вартістю, до здійснення доплати платником податків різниці в земельному податку або повернення (або зарахування за рахунок майбутніх платежів) надмірно стягненого земельного податку проходить деякий період. У випадку виправлення неточностей, помилок та порушень до введення земельного податку по нормативній вартості такий період відсутній. Інакше тривалість періоду може становити до одного року:

- виявлення порушень, помилок та проведення експертизи результатів нормативної грошової оцінки земель – 1–3 тижні;
- судові тяганини – від 2 місяців;
- проведення нової нормативної грошової оцінки земель – 5–8 місяців (враховуючи проведення конкурсу на проведення робіт) або виправлення (доповнення) результатів нормативної грошової оцінки земель – 1–2 місяці;
- перерахунок земельного податку – до 1 місяця;
- доведення до платника податків інформації про зміни земельного податку – до 1 місяця.

За даний період платник, який переплатив податок, або органи місцевого самоврядування, які недоотримали кошти до свого бюджету, мають право витребувати відсотки за користування чужими грошима. Відсотки нараховуються відповідно до ставки рефінансування (облікової ставки), яка встановлюється Національним банком України.

При страхуванні відповідальності оціночної діяльності страхову суму встановлюють у відсотках від оцінених об'єктів, звичайно вона становить 15–25% від вартості оцінюваного об'єкту. Податкові органи при здійсненні контролю за

повнотою вирахування податків мають право перевіряти правильність застосування цін по угодам при відхиленні більш ніж на 20% у бік підвищення або в бік зниження рівня цін, які застосовуються платником податків по ідентичних (однорідних) товарах (роботах, послугах) у межах нетривалого періоду часу.

Висновки

Якість результатів нормативної грошової оцінки земель впливає на цілу низку подальших економічних механізмів, особливо для цілей оподаткування. Тому для мінімізації ризиків недоотримання земельного податку та підвищення інвестиційної привабливості пропонується запровадити механізм обов'язкового страхування результатів нормативної грошової оцінки земель природно-заповідного фонду та іншого природоохоронного призначення.

Затрати на страхування результатів нормативної грошової оцінки земель мають становити 2–3% від вартості робіт, що дозволить знизити ризики оцінки при проведенні норма-

тивної грошової оцінки земель природно-заповідного фонду та іншого природоохоронного призначення.

Список використаних джерел

1. Дюбо А.Н. Методические основы страхования результатов Государственной кадастровой оценки земель Текст / А.Н. Дюбо // Страхование. 2006. – №10. – С. 37–43.
2. Дюбо А.Н. Страхование земельно-кадастровой информации, получаемой при землеустроительных работах: методика оценки страховых рисков и страховых сумм Текст. // Землеустройство, кадастр и мониторинг земель. 2006. – №9. – С. 26–31.
3. Методичні основи грошової оцінки земель в Україні / [Ю.Ф. Дехтяренко, М.Г. Лихогруд, Ю.М. Манцевич, Ю.М. Палеха]. – К.: Профі, 2007. – 624 с.
4. Самохвалов А.С. Страхование профессиональной ответственности [Электрон. ресурс]: дис. к.э.н. / А.С. Самохвалов. – М.: РГБ, 2004. – 173 с.
5. Richtlinie 96/9/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 11. März 1996 über den rechtlichen Schutz von Datenbanken.

К.О. СПІРІДОНОВА,
к.е.н., Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Формування методичних рекомендацій щодо вибору аутсорсера

Стаття присвячена формуванню методичного забезпечення вибору аутсорсера. В процесі вибору партнера-аутсорсера будівельним підприємством відокремлено три етапи. Оцінювання потенційних аутсорсерів запропоновано здійснювати на основі середньозваженої оцінки з урахуванням техніко-технологічного, виробничого, економічного та ринкового критеріїв.

Ключові слова: аутсорсинг, аутсорсер, будівельне підприємство, етапи оцінки.

Статья посвящена формированию методического обеспечения выбора аутсорсера. В процессе выбора партнера-аутсорсера строительным предприятием выделены три этапа. Оценивание потенциальных аутсорсеров предложено осуществлять на основе средневзвешенной оценки с учетом весомости технико-технологического, производственного, экономического и рыночного критериев.

Ключевые слова: аутсорсинг, аутсорсер, строительное предприятие, этапы оценки.

The article is dedicated to formation of methodical support of choosing the outsorcer. Three phases are separated in the process of choosing the partner-outsorcer by the building company. Estimation of potential outsourcers is suggested to make on the basis of weighted average according to weight of technical-technological, production, economical and market criteria.

Keywords: outsourcing, outsourcer, building company, evaluation phases.

Постановка проблеми. Ринкові перетворення в економіці України змінили умови розвитку і методи господарювання в усіх сферах і структурах національного господарства. Особливо це позначилося на діяльності будівельних підприємств.

Для підвищення ефективності управління будівельними підприємствами необхідно запровадження сучасних методів організації процесів виробничо-господарської діяльності. Одним із таких способів, що дає можливість досягнути поставлених цілей, є аутсорсинг. Використання аутсорсингу дозволяє будівельному підприємству забезпечити належну організацію будівельного процесу, зосередити основні ресурси на виконанні найбільш перспективних бізнес-процесів.

Одним із найважливіших моментів при реалізації аутсорсингу є вибір підприємства-аутсорсера для виконання бізнес-процесів (робіт) підприємства. В більшості випадків керівництву необхідно оперативно прийняти обґрунтоване рішення щодо вибору компанії-партнера серед великої кількості альтернатив. При цьому важливим є врахування галузевої специфіки, зокрема будівельного напрямку. Це вимагає розробки алгоритму вибору аутсорсера на підставі більш об'єктивного оцінювання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Під час вибору партнера-аутсорсера, якому буде передано вико-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

нання бізнес–процесу чи функції, фахівці Д. Лігоненко, С. Растворцева [1, 2] рекомендують брати за основу критерії продуктивності, ефективності та відповідності потребам підприємства, а саме:

- досвід успішного співробітництва з іншими підприємствами, їх рекомендації;
- високий професіоналізм та значний досвід роботи співробітників аутсорсера;
- ефективність роботи аутсорсера;
- вартість послуг аутсорсера;
- сильна корпоративна культура підприємства аутсорсера;
- розуміння завдань, що повинен виконати аутсорсер;
- тривалість існування аутсорсингового підприємства на ринку;
- концепція роботи на ринку аутсорсингу, філософія підприємства;
- структурність організації – наявність сформованих відділів;
- швидкість досягнення поставлених завдань;
- репутація керівника аутсорсингової компанії.

Незважаючи на широкий перелік основних вимог до фірми–партнера, на нашу думку, більшість критеріїв досить важко виміряти чи оцінити, зокрема, репутацію керівника, відомість фірми, філософію компанії, що значно ускладнює процедуру відбору.

Проведений аналіз існуючих напрацювань виявив необхідність удосконалення методичного забезпечення щодо вибору аутсорсера, враховуючи галузеву специфіку, оскільки відсутність належної методичної підтримки може негативно впливати на діяльність будівельного підприємства.

Мета статті – розробити методичні рекомендації до оцінки і вибору аутсорсерів, що, на відміну від існуючих, ураховують специфіку підрядного будівництва та дозволяють обґрунтувати вибір партнера–аутсорсера.

Виклад основного матеріалу. Українським законодавством не визначений обов'язків перелік критеріїв (вимог) до аутсорсерів – виконавців робіт, тому їх встановлення відноситься до прерогативи замовника аутсорсингу. Обов'язковими вимогами можуть бути:

- наявність ліцензії;
- наявність кваліфікованого персоналу робітників і 50% інженерного персоналу з вищою профільною освітою;
- відсутність заборгованості перед податковими органами;
- дотримання екологічних норм та стандартів.

Більш формалізованим критерієм, на наш погляд, є час існування компанії на будівельному ринку, що передбачає наявність досвіду, сформованих ділових зв'язків, вміння пристосовуватися до змінного зовнішнього оточення. Критерій ефективності роботи підприємства–аутсорсера доцільно визначати на підставі відкритої фінансової та бухгалтерської звітності (зокрема, «Балансу» та «Звіту про фінансові результати»), тому пропонується проаналізувати динаміку зміни виручки та прибутку.

Ряд науковців [3, 4] при розробці критеріїв вибору партнера–аутсорсера відокремлюють якість виконання будівель-

но–монтажних робіт. При цьому необхідно зазначити, що якість будівництва є комплексним поняттям, складовими якого є: якість проектно–кошторисної документації; якість матеріалів, виробів та конструкцій, що застосовуються в будівельному процесі; якість виконання будівельно–монтажних робіт; надійність та довговічність зведених будівель та споруд.

Якість роботи будівельного підприємства визначають у відповідності до кількості та наслідків відмовлень в початковий період служби об'єкта [5].

Опитування, що були проведені на будівельних підприємствах Дніпропетровського регіону (17 дрібних, середніх та великих фірм, що виконують різноманітний спектр будівельних робіт), дозволило виявити ряд важливих критеріїв, за якими підприємства здійснюють вибір субпідрядних організацій:

- страхування будівельних ризиків;
- наявність позитивних відгуків керівників будівництва попередніх об'єктів;
- обсяг виконаних за попередній рік будівельно–монтажних робіт, що не менше ніж утричі перевищує обсяг пропонуваного до виконання робіт;
- наявність постійних партнерів для виконання спеціальних робіт;
- наявність вхідного контролю якості будівельних матеріалів, виробів і конструкцій;
- позитивний досвід роботи по договорах із твердою договірною ціною;
- підтвердження дотримання термінів введення вже побудованих об'єктів в експлуатацію;
- наявність позитивних відгуків про якість робіт;
- мінімальна кількість зауважень (приписів) наглядових органів;
- відсутність травматизму і нещасних випадків на виробництві із смертельним результатом;
- мінімальна кількість тимчасових і іноземних робітників;
- наявність необхідних для виконання робіт власних вантажопідійомних, транспортних засобів і основних будівельних машин і механізмів;
- наявність поручительств або банківських гарантій;
- термін існування фірми (допустимо не менше 5 років);
- досвід споруди (ремонт) таких же або подібних об'єктів;
- відсутність збитків і наявність прибутку за останні три роки.

Для вибору оптимального аутсорсера запропоновано застосовувати методичні рекомендації, які базуються на моделі визначення оптимального аутсорсера на основі критеріальної оцінки. Процес вибору потенційного аутсорсера включає три послідовні етапи: етап попереднього відбору, етап оцінки потенційних аутсорсерів та етап прийняття рішення щодо вибору аутсорсера (рис. 1).

Результатом здійснення першого етапу є первинний відбір аутсорсерів, що відповідають обов'язковим вимогам (наприклад, наявність ліцензії або дозволу на виконання необхідного виду робіт). На другому етапі розраховується середньозважена оцінка потенційних аутсорсерів з урах-

уванням вагомості техніко-технологічного, виробничого, економічного та ринкового критеріїв. Оцінка аутсорсера не здійснюється у разі, якщо він не відповідає обов'язковим вимогам; на ринку товарів (послуг) цього виду аутсорсер є єдиним учасником; аутсорсер обраний вищестоящим органом управління. На третьому етапі приймається рішення щодо остаточного вибору аутсорсера.

Для обґрунтування вибору аутсорсера розроблено комплекс критеріїв, який включає: техніко-технологічні; виробничі; економічні та ринкові показники. Експертним шляхом визначено п'ять основних показників для кожного критерію. Така сукупність показників дозволяє всебічно оцінити потенційних аутсорсерів і визначити найкращого з них для співробітництва.

За кожною групою показників розраховуються підсумкові оцінки, які зводяться до єдиного показника:

$$P = p_1T + p_2V + p_3E + p_4R,$$

де P – загальна оцінка потенційного аутсорсера; T, V, E, R – середньоарифметичне значення відповідно техніко-технологічних, виробничих, економічних та ринкових показників потенційного аутсорсера; p_1, p_2, p_3, p_4 – вагові значення

відповідних груп показників потенційного аутсорсера (обчислюються експертним методом). За отриманою загальною оцінкою аутсорсера відносять до певної групи.

У таблиці та рис. 2 наведено результати апробації розробленої оцінки на підприємствах Дніпропетровської області, які виступають потенційними аутсорсерами.

За отриманою середньою бальною оцінкою аутсорсера відносять до тієї або іншої групи. Група визначається нормативними інтервалами, які встановлюються справжнім стандартом.

В тому випадку, якщо інтервал середніх оцінок знаходиться від 0,76 до 1,0 аутсорсер визначається як відмінний партнер для будівельного підприємства.

У разі якщо аутсорсер отримує бали в діапазоні від 0,51 до 0,75, він потрапляє до групи «хороший аутсорсер».

Якщо результати оцінки знаходяться в межах від 0,26 до 0,50, аутсорсер визначається як задовільний.

При кількості балів від 0 до 0,25, аутсорсер є незадовільним для співробітництва.

Таким чином, відповідно до розробленої оцінки аутсорсерів підприємство №3 отримує найвищу оцінку – «відмінно» і рекомендується як найкращий партнер-аутсорсер. При

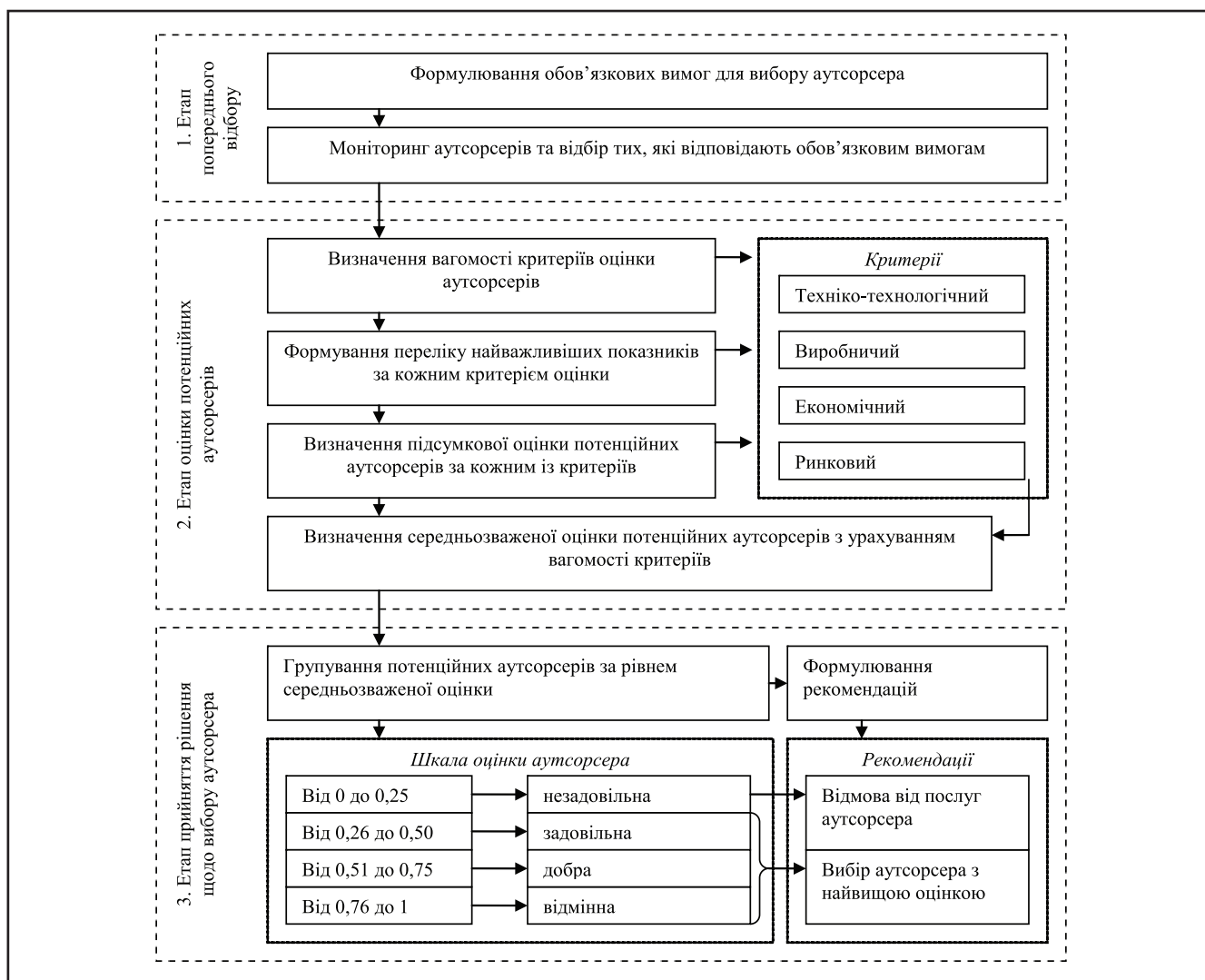


Рисунок 1. Процес вибору потенційного аутсорсера

Результати оцінки потенційних аутсорсерів

Критерії оцінки	Потенційні аутсорсери				
	Фірма №1	Фірма №2	Фірма №3	Фірма №4	Фірма №5
1. Техніко-технологічний критерій, $P_1 = 0,3$					
1.1. Коефіцієнт прогресивності технологій	0,6	0,4	1,0	0,8	0,5
1.2. Фондоозброєність працівників	0,29	0,67	0,99	1,0	0,19
1.3. Коефіцієнт приросту основних виробничих фондів	0,38	0,35	0,49	0,37	1,0
1.4. Рівень автоматизації будівельних робіт	0,7	0,5	1,0	0,85	0,9
1.5. Коефіцієнт зносу будівельного обладнання	0,9	0,49	0,35	0,39	1,0
Підсумкова оцінка за техніко-технологічним критерієм	0,57	0,48	0,77	0,68	0,72
2. Виробничий критерій, $P_2 = 0,3$					
2.1. Якість продукції	0,3	0,25	0,6	1,0	0,42
2.2. Термін виконання робіт	0,88	0,82	0,88	1,0	0,94
2.3. Тривалість будівельного циклу	0,84	0,75	0,93	0,78	1,0
2.4. Відсоток незавершеного будівництва	0,9	0,03	0,33	1,0	0,6
2.5. Фондовіддача	1,0	0,26	0,7	0,16	0,32
Підсумкова оцінка за виробничим критерієм	0,78	0,42	0,69	0,79	0,66
3. Економічний критерій, $P_3 = 0,2$					
3.1. Рентабельність виробництва	0,04	0,05	1,0	0,0006	0,6
3.2. Коефіцієнт оборотності обігових коштів	0,28	0,25	1,0	0,23	0,7
3.3. Рентабельність капіталу	0,008	0,004	0,87	0,08	1,0
3.4. Коефіцієнт фінансової незалежності	0,04	0,85	1,0	0,89	0,73
3.5. Коефіцієнт фінансового левериджу	0,1	1,0	0,8	0,1	0,1
Підсумкова оцінка за економічним критерієм	0,09	0,43	0,93	0,26	0,63
4. Ринковий критерій, $P_4 = 0,2$					
4.1. Темп росту доходу від реалізації	0,15	0,3	0,84	0,67	1,0
4.2. Частка ринку	0,67	0,17	1,0	0,08	0,17
4.3. Кількість замовлень	0,7	0,35	1,0	0,39	0,52
4.4. Стаж роботи на ринку	0,47	1,0	0,28	0,71	0,9
4.5. Кількість постійних клієнтів	0,92	0,37	1,0	0,37	0,55
Підсумкова оцінка за ринковим критерієм	0,58	0,44	0,82	0,44	0,63
Загальна оцінка аутсорсера	0,54	0,45	0,79	0,58	0,68

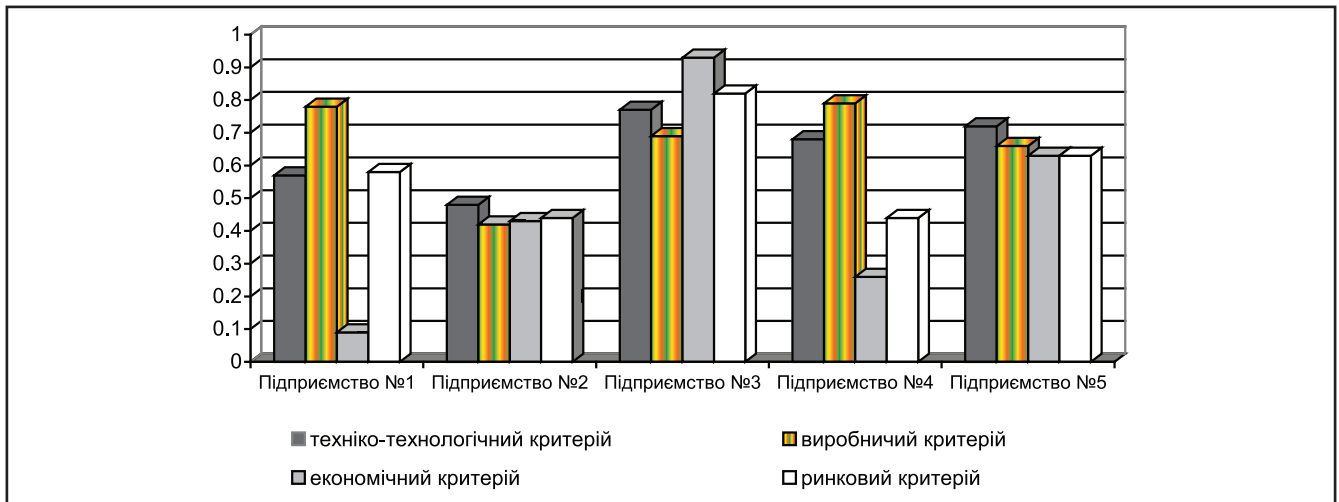


Рисунок 2. Результати оцінки потенційних аутсорсерів за критеріями

цьому чим вище коефіцієнт компетентності аутсорсера, тим менше буде ризик передачі процесів на аутсорсинг.

Висновки

Таким чином, у процесі дослідження було виявлено, що успішність реалізації аутсорсингу суттєво залежить від правильного вибору аутсорсингової компанії.

Застосування наведених методичних розробок та практичних рекомендацій щодо вибору аутсорсера на основі чотирьох критеріїв, а саме: техніко-технологічного, виробничого, економічного та ринкового, представлених сукупністю показників на досліджуваних будівельних підприємствах дозволило сформулювати однозначний та об'єктивний висновок щодо їх дієвості та практичної значимості.

Однак подальших досліджень вимагає оцінювання ризику передачі на аутсорсинг бізнес-процесів та робіт.

Список використаних джерел

1. Лігоненко Л.О. Аутсорсинг як інструмент оптимізації та підвищення ефективності бізнесу / Л.О. Лігоненко // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №6 (48). – С. 115–125.
2. Растворцева С.Н. Аутсорсинг как инструмент повышения эффективности деятельности компании / С.Н. Растворцева // Эко-

номические стратегии. – 2008. – №11. – С. 110–113.

3. Гавриленко К. Аутсорсинг як інструмент зниження витрат у системі стратегічного управління / К. Гавриленко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – 1 (91). – С. 10–109.

4. Плахута Г.А. Логістичний аутсорсинг: переваги та недоліки застосування // Вісник СНУ ім. В. Даля. – 2010. – №11 (153). – Ч. 2. – С. 129–132.

5. Управление в строительстве / [В.М. Васильев, Ю.П. Панибратов, С.Д. Резник, В.А. Хитров] – М.: Изд-во АСВ, 2001. – 352 с.

УДК 338.432 (477)

С.В. КАЛЬНИЙ,

здобувач, викладач, Академія муніципального управління

Головні загрози у забезпеченні економічної безпеки сільського господарства в Україні

У статті розглянуто сутність економічної безпеки сільського господарства, окреслено головні економічні, екологічні та соціальні загрози сільськогосподарській діяльності, а також визначено заходи мінімізації їх впливу.

Ключові слова: економічна безпека сільського господарства, загроза, агроєкосистема, землекористування, ерозія ґрунту.

В статье рассмотрена суть экономической безопасности сельского хозяйства, определены главные экономические, экологические и социальные угрозы сельскохозяйственной деятельности, а также определены меры по минимизации их влияния.

Ключевые слова: экономическая безопасность сельского хозяйства, угроза, агроэкосистема, землепользование, эрозия грунта.

The article examines the economic security of Agriculture. Major economic, environmental and social threats for agricultural activities and measures to minimize their impact are pointed out.

Keywords: economic security of Agriculture, threat, agroecosystem, land use, soil erosion.

Постановка проблеми. Стійке та ефективно функціонування сільського господарства відіграє ключову роль у сфері захисту національних інтересів, оскільки воно не лише виступає основою продовольчої безпеки держави, а й забезпечує стабілізацію аграрних екосистем та розвиток сільських територій.

На цей час проведення наукових досліджень у напрямі формування економіки сталого розвитку обумовило поширення вимог щодо забезпечення екологізації виробництва та соціального розвитку як складових економічної безпеки на різні сфери практичної діяльності, в тому числі на сільсь-

ке господарство. Крім того, вважається неправомірним окремо підходити до розв'язання екологічних та економічних проблем, розриваючи зв'язок процесів їх виникнення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню теоретичних засад сутності економічної безпеки та практичних аспектів її підвищення на всіх рівнях управління присвячено роботи Л.І. Абалкіна, В.Н. Амітана, В.А. Богомолова, З.С. Варналія, В.М. Гейця, В.І. Грушка, Б.М. Данилишина, Я.А. Жаліла, М.І. Камлика, В.І. Мунтіяна, А.М. Сундука та ін. Теоретичне осмислення особливостей економічної безпеки у сфері АПК, у тому числі сільського господарства, а також питання оцінювання окремих складових економічної безпеки сільського господарства представлено у роботах Л.М. Березіної, О.В. Бігдана, В.О. Жмуденка, М.Й. Маліка, О.Л. Попової, П.Т. Саблука, Д.К. Семенди, А.Г. Светлакова, Л.А. Хромушиної, О.В. Шабінського та ін.

Метою статті є дослідження теоретичних основ економічної безпеки сільського господарства, виявлення загроз сільськогосподарській діяльності та окреслення завдань щодо мінімізації їх впливу.

Виклад основного матеріалу. Традиційно економічна безпека розглядається як найважливіша якісна характеристика економічної системи, яка визначає її здатність підтримувати діяльність у межах норми за умови стійкого забезпечення ресурсами та захисту як інтересів господарюючих суб'єктів, так і національних інтересів. Крім того, економічна безпека – це стан соціально-економічної системи, за якого забезпечується її стабільність і стійкість та одночасно створюються передумови для розвитку в умовах внутрішніх та зовнішніх загроз.

Даний термін набув офіційного статусу в резолюції 1985 року Генеральної Асамблеї ООН «Міжнародна економічна безпека». Тут визначення економічної безпеки на національному рівні пов'язується із захищеністю економіки від

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

зовнішніх та внутрішніх несприятливих факторів, що порушують нормальний процес відтворення, погіршують досягнутий рівень життя населення та тим самим викликають підвищення соціальної напруги у суспільстві [5].

При цьому було виокремлено зовнішні та внутрішні прояви економічної безпеки. Вважалося, що у країнах з високим рівнем економічного розвитку за відносно низької самозабезпеченості ресурсами та продукцією національна економічна безпека надійно гарантується високим рівнем диверсифікації зовнішньоекономічних зв'язків, а для країн із низьким рівнем економічного розвитку питання самозабезпечення основними видами ресурсів та продукції набувають першочергового значення. У цілому стверджувалося, що процеси інтернаціоналізації господарського життя у планетарному масштабі можуть позитивно розвиватися лише за умови збереження та підтримки економічної безпеки на міжнародному та національному рівнях.

У подальшому загрози появи залежності від зовнішніх ресурсів економічного розвитку, як у технічному оснащенні виробничої та управлінської практики, так і в забезпеченості продовольством, висунули проблеми економічної безпеки на перший план. Зросла важливість досліджень проблематики умов середовища, які склалися та швидко змінюються, діагностики і виявлення реальних загроз та розробки ефективних і надійних методів захисту від таких загроз. Наразі економічну безпеку як на макро-, так і на мікрорівні визначають як стан захищеності економічної системи від негативного впливу ендо- та екзогенних факторів, тобто від внутрішніх та зовнішніх загроз.

Існує ряд підходів до визначення сутності поняття економічної безпеки. Загалом вони характеризуються або частковістю, або надмірною широтою охоплення складових системи та її зовнішнього середовища, при цьому межі економічної безпеки часто втрачаються, що призводить до її отождолення з іншими економічними поняттями. Це пов'язано з позицією даного міждисциплінарного поняття на стику економіки та безпеки, а також недостатньою розробленістю відповідного наукового апарату.

Загалом, є досить поширеним підхід до визначення економічної безпеки з погляду забезпечення захисту економічних інтересів та достатнього фінансового та господарського потенціалу навіть за умови посилення впливу негативних факторів. Так, В.М. Геєць вважає, що економічно безпечним є «стан економіки, суспільства та інститутів державної влади, при якому забезпечується реалізація та гарантований захист національних економічних інтересів, прогресивний соціально-економічний розвиток країни» [1, с. 27].

На макрорівні типовим є визначення економічної безпеки, запропоноване М.І. Камликом: «це надійна захищеність національних інтересів у сфері економіки від реальних та потенційних внутрішніх загроз, насамперед – від прямих та опосередкованих економічних збитків; захищеність економічних інтересів держави, суспільства і особистості, з одного

боку, та впровадження оптимальної соціально-орієнтованої економічної політики, з іншого» [3, с. 31].

Узагальнюючи підходи до визначення економічної безпеки, відзначимо її основні структурні елементи:

- економічна стійкість і стабільність економічної системи;
- здатність економічної системи до саморозвитку і прогресу;
- економічна незалежність та економічний потенціал;
- наявність відповідних та пов'язаних між собою заходів діагностики, формування та забезпечення економічної безпеки.

Завдання забезпечення економічної безпеки сільського господарства видається особливо складним, що пов'язано як з великими обсягами залучених у виробництво ресурсів, так і значною тривалістю виробничого циклу.

Сільське господарство є провідною системоутворюючою сферою національної економіки, що формує агропродовольчий ринок, а також трудовий та поселенський потенціал сільських територій. У розробці адекватної стратегії забезпечення національної економічної безпеки особливого значення набуває здатність окремих регіонів зберігати соціальну стабільність, покращувати якість життя населення сільських територій та сприяти розвитку сільського господарства.

Це насамперед пов'язано з багатоплановістю функціонування сільського господарства, оскільки в його межах формується продовольча безпека як суттєва частина національної економічної безпеки. При цьому за умови реалізації сприятливих сценаріїв сільське господарство забезпечує виконання соціальних функцій, які за своєю природою належать державі. Не лише рівень розвитку сільськогосподарського виробництва, а й значною мірою його структура безпосередньо впливають на рівень життя сільського населення, визначаючи розвиток сільських територій. Зважаючи, що сільське господарство є структуруючою основою АПК, зазначимо, що на думку А.Г. Светлакова: «економічна безпека АПК є комплексом економічних, соціальних, правових та екологічних умов і факторів для функціонування, розвитку та досягнення конкурентоспроможності галузі з метою самозабезпечення якісними продуктами харчування населення території, стимулювання власного товаровиробника» [6, с. 23].

До галузевих особливостей, що впливають на рівень економічної безпеки сільського господарства, можна віднести: біологічний характер виробництва, залучення у виробництво природних ресурсів, низьку цінову еластичність попиту на сільськогосподарську продукцію, забезпечення продовольчої безпеки, селоутворюючу функцію, короткий термін зберігання окремих видів сільськогосподарської продукції.

Поряд із тим відзначаються такі особливості сільського господарства, як складний фінансовий стан підприємств, низьку прибутковість діяльності, високу вартість капіталу, високі ризики у тваринництві та рослинництві. Все це призводить до перетікання капіталу зі сфери вирощування до сфери переробки сільськогосподарської продукції. В такій ситуації зростає актуальність питання екологічної безпеки

сільськогосподарського виробництва та унеможливлення варварського використання земельних, водних та інших природних ресурсів держави.

У зв'язку з цим з погляду ресурсно-функціонального підходу особливої ваги набуває екологічна складова, сутність якої в загальному розумінні полягає в забезпеченні дотримання екологічних норм за технологічними процесами та щодо виробленої продукції при мінімальних витратах із метою унеможливлення збитків від адміністративних санкцій за забруднення навколишнього середовища та втрати ринків країн із жорсткішими нормами екологічного законодавства. Для сільського господарства важливе значення мають екологічні загрози, пов'язані з агротехнологіями. Оскільки природні ресурси для сільськогосподарських підприємств часто є складовою виробничих ресурсів, забруднення навколишнього середовища, нерациональне використання чи виснаження ґрунтів призводить до зниження ефективності виробництва у тривалій перспективі.

Наразі можемо говорити про потрібну роль сільського господарства у системі суспільної організації: по-перше, воно є структуроутворюючим елементом економіки та виконує виробничу функцію; по-друге, воно дає можливість працевлаштування для селян та кошти для існування їх сімей, а отже, несе соціальне навантаження та відповідальність; по-третє, воно використовує природні ресурси та функціонує в тісному зв'язку з навколишнім середовищем, тому воно знаходиться у секторі відповідальності за збереження екосистем.

Забезпечення економічної безпеки сільського господарства — це постійний циклічний процес, у ході якого реалізується система різноспрямованих заходів. З одного боку, це заходи, спрямовані на підвищення фінансової стійкості, ліквідності, конкурентоспроможності та створення стабільних можливостей забезпечення економічних переваг сільськогосподарського виробництва. З іншого боку, це заходи, що здійснюють позитивний вплив на рівень та умови життя населення, як зайнятого у виробництві, так і загалом жителів прилеглих територій, а також на стан навколишнього середовища. Своєю чергою, зростання купівельної спроможності населення та підвищення якості природних ресурсів, що беруть участь у виробничих процесах, впливають на підвищення кількісних та якісних показників сільськогосподарського виробництва та, відповідно, його економічної безпеки.

З погляду процесу мобілізації та оптимального управління ресурсами для забезпечення стійкого функціонування сільського господарства та активної протидії негативному впливу оточення економічну безпеку слід розглядати у трьох аспектах. На наш погляд, це такий стан системи використання ресурсів та організації сільськогосподарського виробництва, коли:

- по-перше, відбувається стабілізація процесу функціонування в умовах нормальних коливань показників впливу факторів зовнішнього середовища;
- по-друге, створюється виробничий, техніко-технологічний, фінансовий та кадровий резерв, що визначає потенціал розвитку та гарантує його стійкість у майбутньому;

— по-третє, забезпечується гнучкість для унеможливлення катастрофічних наслідків впливу будь-яких факторів, що виходитимуть за межі критичного рівня.

Підприємства аграрної сфери займають особливе положення, що не дозволяє повною мірою брати участь у міжгалузевій конкуренції, а сільськогосподарське виробництво характеризується відсутністю певних можливостей адаптивності порівняно з іншими галузями.

Очевидно, що економічна безпека сільського господарства має прямий причинно-обумовлений зв'язок із результатами стратегічного планування в залежності від мети діяльності, засобів та можливостей її досягнення, конкурентного середовища та умов господарювання. З погляду захищеності життєво важливих інтересів економічна безпека забезпечується шляхом реалізації системи заходів правового, економічного, організаційного, технічного та соціального характеру. В даному контексті, на наш погляд, найбільш важливими є такі твердження:

- стан захищеності не є незмінним, тобто має динамічний характер;
- рівень небезпеки внутрішніх загроз потенційно є таким же високим, як і для загроз, що з'являються ззовні;
- система захисту власності та ресурсів є дотичною до державної системи економічної безпеки та залежно від ситуації здатна взаємодіяти з останньою на правовій основі, створюючи зв'язки різної глибини проникнення.

Оскільки основою будь-якої економічної системи є її здатність до стійкого функціонування у мінливому оточенні, тобто рівень її цілісності, на наш погляд, важливо дослідити сільське господарство як господарський комплекс за двома рівнями цілісності.

Системний рівень цілісності визначається повнотою та характером внутрішніх функціональних зв'язків, які забезпечують поєднання елементів системи в єдине ціле, відновлення всіх відсутніх елементів та їх гармонізацію у процесі взаємодії. Розвиток системного рівня цілісності у кінцевому підсумку визначає характер взаємодії системи із зовнішнім середовищем, можливості використання зовнішніх елементів в інтересах власного розвитку системи та її окремих підсистем (за виробничою ознакою — галузей та підгалузей, за територіальною — регіонів та районів).

Структурний рівень цілісності підтримується повнотою та характером зовнішніх зв'язків системи, що обумовлюють можливість її функціонування в рамках більшої системи, а кінцеві результати такого функціонування більшою мірою залежать від гармонічної взаємодії з іншими системами. Розвиток даного рівня у кінцевому рахунку супроводжується підвищенням поточної ефективності функціонування більшої системи. Для дослідження принципово важливим вважаємо факт наявності внутрішнього протиріччя між позначеними рівнями цілісності, адже на певному етапі розвитку інтереси «цілого» та інтереси «частин» приходять до стану конфронтації, а відсутність узгодженості неминуче призво-

дить до погіршення кількісних та якісних результатів функціонування систем.

Прикладом слугують проблеми вітчизняного аграрного сектору, що можуть посилюватися участю країни в СОТ. Результатом розширення міжнародних господарських зв'язків стає доступність певних видів сільськогосподарської продукції з мінімальною собівартістю їх виробництва. Внаслідок цього розвиток власного виробництва такої продукції стає економічно нецільним. Регіони, що спеціалізуються на їх вирощуванні, можуть опинитися на межі дестабілізації економіки, яка за внутрішніми показниками могла розвиватися досить успішно.

З цього єдиною причиною системної кризи у певних регіонах може бути високий рівень їх інтеграції в національну економіку в умовах прискорення інтеграції останньої в систему міжнародних господарських зв'язків. У такому випадку наслідком підвищення структурного рівня цілісності національної економічної системи певною мірою стає деградація її елементної бази, макроекономічні наслідки якої ще не отримали адекватної оцінки в теорії та практиці прийняття управлінських рішень.

Заходи щодо лібералізації зовнішньоекономічних зв'язків можуть призводити до таких змін елементної бази, як закриття підгалузей чи перепрофілювання певних регіонів, що можна вважати лише наслідком адаптації системи до умов її функціонування, що змінюються. За протидії таким змінам може відбуватися руйнування системи, що бере участь в інтеграційних процесах.

Входження вітчизняного аграрного сектору у світову економіку виявляє також протилежну, однак не менш небезпечну тенденцію, коли різниця цін внутрішнього та зовнішнього ринків є зворотною, однак також призводить до появи деструктивних процесів у сільському господарстві. Низькі внутрішні ціни на певні види сільськогосподарської продукції, виробленої всередині країни, роблять вигідним експорт такої продукції, що обумовлює активізацію зовнішньоекономічної діяльності більшості її виробників. Частина надприбутків експортерів через механізм експортного мита перерозподіляється в дохід держави, отже, складаються умови, коли і виробники, і державні регулятори зацікавлені у розширенні відповідного експорту, що розмиває обмеження, покликані захистити внутрішній ринок та забезпечити продовольчу безпеку держави.

Крім того, економічна ефективність експорту, що обумовлює можливість отримання підприємством додаткового прибутку при реалізації продукції на зовнішньому ринку, має зворотною стороною прагнення підприємств-суміжників до часткового перерозподілу цього прибутку на свою користь шляхом підвищення цін на агротехніку, мінеральні добрива, засоби захисту рослин, паливно-мастильні матеріали тощо.

Поряд із тим, коли розвиток такої системи, як національний господарський комплекс, визначається внутрішніми причинами, обумовленими протиріччями між продуктивними силами та виробничими (економічними) стосунками, головною ру-

шійною силою виступають зміни, пов'язані з системним рівнем цілісності. Так, оновлення способу використання суспільством природного середовища призводить до змін галузевої структури економіки та структури міжрегіональних зв'язків. А те ж оновлення, що лежить в основі розвитку сільськогосподарської техніки та агротехнологій, викликає структурні зрушення у межах сільського господарства.

Не звужуючи поняття економічної безпеки сільського господарства до захисту від загроз, підкреслимо, однак, важливість виокремлення груп основних зовнішніх та внутрішніх факторів впливу, що наразі можуть оцінюватись як загрози.

З погляду економічної безпеки поняття загрози можна трактувати як будь-який конфлікт цілей функціонування та розвитку економічної системи зі змінами середовища, а якщо цілі співпадають – як різницю в шляхах чи напрямках їх досягнення. На думку П.В. Круша та В.І. Подвігіної, «загрозою вважається небезпека створення перешкод у досягнення цілей економічної діяльності або дія, умова, фактор, що знижує рівень економічної безпеки системи» [2, с. 38].

Поряд із тим процес визначення переліку загроз часто носить суб'єктивний характер. Серед науковців розповсюдженою є думка про те, що лише незначна кількість економічних загроз може бути пов'язана з проблемою економічної безпеки. Загрози в їх переважній більшості насправді пов'язані зі звичайним перебігом економічного життя та можуть оцінюватись як об'єктивно обумовлені негативні прояви господарської діяльності. Крім того, певні зміни, що у короткостроковому періоді оцінюються як загрози, в перспективі можуть виконувати стимулюючу роль щодо раціональної організації чи модернізації економічної системи. В цьому випадку роль загроз уподібнюється до позитивної ролі криз. Отже, економічними загрозами, на нашу думку, можна вважати лише фактори впливу об'єктивно негативного характеру, результатом дії яких є конкретний збиток у вигляді погіршення певних параметрів, небажаної динаміки показників, фінансових втрат або зниження якісних характеристик економічної системи.

З цього погляду можна також виокремити так звані слабкі місця економічної системи, які не можуть оцінюватись як загрози. Так, визначаючи рівень продовольчої безпеки, до переліку загроз включають залежність від ввезення сільськогосподарської продукції, виробленої за межами держави чи відповідного регіону. Поряд із тим часто така продукція є доступною для ввезення, дешевою та широко пропонується на світовому ринку. Наприклад, рослинництво та рибне господарство України не в змозі забезпечити виробництво певних видів продукції через особливості клімату, однак доступність такої продукції для вітчизняного споживача може бути обмеженою лише рівнем його доходів.

Інакше слід оцінювати ситуацію, коли внаслідок низьких урожаїв, ембарго чи інших зовнішньо обумовлених факторів зникає або обмежується можливість ввезення відповідної продукції. Наприклад, падіння виробництва гречки всередині країни та заборона вивезення її стратегічних запасів за межі

областей, поряд з ажіотажним попитом та відсутністю даної продукції на світовому ринку, – все це призвело до тимчасового виникнення обмеження споживання звичного та життєво важливого елементу раціону харчування населення.

Отже, якщо в першому випадку можна говорити про слабкість економічного розвитку, недостатню диференційованість діяльності сільського господарства або навіть про об'єктивну відсутність можливостей для відповідного виробництва, то у другому – про загрози щодо нормального функціонування системи державного чи регіонального постачання сільськогосподарської продукції.

Зміна форм власності та методів господарювання обумовили процес, за якого зниження рівня одних екологічних загроз супроводжується появою нових, значно суттєвіших за своїм впливом. Наприклад, за радянських часів головним недоліком можна вважати високий рівень внесення у ґрунти мінеральних добрив, а в часи розвалу колгоспного господарства – руйнування складів, що супроводжувалось розмиванням мінеральних добрив та їх потраплянням у ґрунти та поверхневі води. Наразі ж високі ціни на світовому ринку та зниження курсу гривні всередині країни обмежують можливості щодо використання мінеральних добрив. Поряд із тим висока рентабельність та незмінний попит на світовому ринку на соняшник, кукурудзу, ріпак, сою обумовлюють їх широке та інтенсивне вирощування без застосування сівозмін. Катастрофічне виснаження ґрунтів у подальшому не лише знизить рентабельність діяльності сільськогосподарських підприємств, а й призведе до втрати частини природних ресурсів, що виводить дану проблему на державний рівень.

Природні процеси, які підтримують виробництво продовольства, кругообіг поживних речовин, регулювання потоків та якості води, є виходами функціональних біологічних процесів. Серед екологічних проблем, що знижують рівень економічної безпеки сільського господарства, виокремлюються проблеми зовнішнього характеру пов'язані із глобальними змінами клімату, техногенними катастрофами, та внутрішнього характеру, пов'язані з господарською діяльністю самих виробників. Наприклад, такі природні явища, як посухи, безсніжні та холодні зими, зливи, що утворюють надлишки атмосферних опадів, можуть суттєво знижувати продуктивність сільськогосподарських культур, тобто погіршувати урожайність. При цьому введення нових високоврожайних сортів за умови різких змін погодних умов обумовлює розширення амплітуди коливань урожаїв, оскільки поряд із досягненням вищого рівня середніх врожаїв відбувається зниження стійкості таких сортів.

Сучасне управління землекористуванням призводить до масштабних екологодеструктивних наслідків для землі, яке наразі виявляється в обсягах еродованої ріллі, що становить третину від її загальної площі та дефіциті гумусу, який загалом по Україні становить близько половини від норми [4]. Загроза поглиблення світової продовольчої кризи посилює інтенсифікацію та монокультуризацію вітчизняного аграрного виробництва.

Французький біолог Ж. Дорст вважав, що досягнення раціонального землекористування як фактора охорони земель є однією з проблем, від вирішення якої залежить майбутнє людства, адже в ході природних процесів утворення ґрунту його щорічний приріст становить лише 0,025–0,125 мм [7].

У процесі ведення сільського господарства зміна умов навколишнього середовища пов'язана, перш за все, зі змінами у природному біологічному кругообігу через втрату великої кількості та маси хімічних елементів, а також у водному балансі та гідрологічному режимі. В ході тривалого господарського використання ґрунти не лише втрачають свою природну родючість, але і часто піддаються повному руйнуванню. У вітчизняних умовах розвиток рослинництва загострив проблему прискореної ерозії ґрунтового покриву, особливо в гірських районах, оскільки на орних землях, розташованих на схилах рельєфу, інтенсивність розмиву ґрунтів є особливо високою. Оскільки боротьба з ерозією потребує значних капіталовкладень та організації планомірної комплексної роботи, реалізація програм протиерозійних заходів вимагає ретельного та постійного державного контролю.

Значний вплив на зниження рівня економічної безпеки сільського господарства справляє погіршення соціальної складової, обумовлене цілим комплексом причин. Згідно з принципом необхідної різноманітності систем, стійкість та саморегульованість системи забезпечується відмінністю її елементів. При цьому обов'язковою умовою існування системи часто є надмірність системних елементів. Так, будь-які економічні та демографічні процеси прагнуть надмірності, наслідком чого, наприклад, є урбанізація. Поряд із тим відомо, що існує закон переходу надмірності системних елементів в самообмеження. Це означає, що в певний момент часу кількісне зростання змінюється якісним удосконаленням, наприклад, в економічній сфері – інтенсифікацією та, в подальшому, обмеженням використання природних ресурсів у виробництві.

Історія розвитку економічних систем дозволяє зробити висновок, що їх стійкість значною мірою залежала від соціального стану членів суспільства. Соціальний добробут населення є важливим фактором економічного розвитку, а його рівень – ознакою стійкості економіки. Отже, забезпечення необхідного рівня економічної безпеки сільського господарства знаходиться у тісному зв'язку з проблемою зниження соціальної напруги, а також врахування національно-історичних та соціально-економічних особливостей розвитку сільських територій.

Утвердження ринкових відносин у аграрному секторі, з одного боку, та відсутність дієвих соціальних реформ і належного державного контролю, з іншого – призвели до переважного занепаду сільських територій, за винятком деяких рекреаційних та приміських зон.

Незадовільний стан соціальної інфраструктури сільських територій, обумовлений тривалим недофінансуванням, наразі відзначається появою загроз фізичного руйнування матеріально-технічної бази об'єктів освіти, охорони здо-

ров'я та культурно-побутової сфери. Технічне та побутове оснащення сільських шкіл є значно гіршим, а рівень фахової підготовки вчителів – нижчим, ніж у місті. Реформування сільського медичного обслуговування призводить до збільшення віддаленості надання медичних послуг, при цьому виїзні форми медичного обслуговування практично не використовуються, а обсяги та якість профілактичних медичних заходів значно знизились. При дуже низькому рівні введення в експлуатацію установ культури форсовано старіють та зношуються їх основні фонди, зростає кількість об'єктів, що закриваються без можливості подальшого відновлення їх функціонування. У цілому через високий рівень зношеності основних фондів фактичні втрати потенціалу інфраструктури сільських територій істотно перевищують офіційні дані.

Важливу роль у погіршенні вітчизняної сільської інфраструктури відіграє відсутність продуктивної взаємодії аграрних виробників та сільських громад, нівелювання позицій сільського населення в якості джерела трудових ресурсів для великотоварного сільськогосподарського виробництва, що обумовлює ігнорування місцевими підприємствами соціальних обов'язків у межах селоутворюючої функції.

Загальна деградація села підриває основи подальшого розвитку не лише сільського господарства, а й усього суспільства через звуження демографічно-відтворювальної бази, загрозу продовольчій безпеці, втрату культурної спадщини та соціального контролю на окремих територіях.

Висновки

Серед факторів, що справляють суттєвий негативний вплив на рівень економічної безпеки сільського господарства, на нашу думку, важливо виділити такі:

- руйнування екосистем, у рамках яких провадиться сільськогосподарське виробництво;
- зниження родючості ґрунтів та продуктивності інших природних ресурсів через ведення господарства без урахування природного фактора;
- нераціональне використання земельних угідь;
- втрата людського потенціалу через деградацію сільських територій; вплив професійних кадрів із галузі;
- невідповідність сільськогосподарської продукції стандартам якості;
- невідповідність технології вирощування рослин та утримання сільськогосподарських тварин екологічним стандартам та вимогам.

До головних загроз, що можуть суттєво знизити рівень економічної безпеки сільськогосподарських підприємств, можна віднести такі:

- порушення відновлювального процесу через диспропорції у співвідношеннях площ сільськогосподарських угідь, машино-тракторного парку, поголів'я худоби, натуральних обсягів виробництва сільськогосподарської продукції: зерна, м'яса, молока;
- втрата фінансової стійкості;

- руйнування природного ресурсного потенціалу;
- втрати при збиранні, транспортуванні та зберіганні продукції рослинництва, розкрадання вирощеної продукції, а також фінансових та матеріальних виробничих ресурсів;
- низька інвестиційна та інноваційна активність.

Наразі діяльність у сільському господарстві ускладнюється рядом факторів, що формуються за межами даного сектору. Серед них найважливішими за рівнем впливу є:

- загострення конкурентної боротьби через глобалізацію економіки, демпінгові ціни на товари сільськогосподарського виробництва, вироблені в країнах з нижчим рівнем заробітної плати або вищим рівнем державного протекціонізму;
- перманентне зростання цін на енергоресурси;
- обмежені можливості щодо використання кредитних коштів через значний рівень відсотків, високу вартість обслуговування кредитів та умови кредитування, що не враховують особливості сільськогосподарського виробництва;
- відсутність можливостей щодо оновлення основних фондів за рахунок машин, обладнання та устаткування вітчизняного виробництва;
- диспаритет цін на сільськогосподарську продукцію, з одного боку, та на виробничі фонди – з іншого обумовлений впливом природних монополій на формування собівартості сільськогосподарської продукції, а також дією імпоротної складової.

Крім того, у сільському господарстві перманентно існує ряд загроз природного походження, обумовлених тісним зв'язком виробництва з біологічним середовищем. Серед таких загроз головними є: несприятливі погодні умови, пожежі, а також поширення хвороб та шкідників рослин внаслідок розбалансування відповідної агроєкосистеми.

Наразі наукові та практичні розробки у сфері економічної безпеки сільського господарства містять ряд пропозицій щодо підвищення її рівня. Так, основними заходами, що здатні мінімізувати загрози сільськогосподарській діяльності на макрорівні, можна вважати такі:

- реалізацію державних програм щодо збереження та підвищення рівня родючості ґрунтів, екологічного захисту територій, на яких ведеться сільськогосподарське виробництво;
- удосконалення системи компенсації втрат сільгоспвиробників;
- забезпечення державного контролю та удосконалення системи ціноутворення на сільськогосподарську продукцію;
- підтримку сільських територій.

На мікрорівні заходами, що забезпечують підвищення рівня економічної безпеки, вважаються:

- дотримання агротехнічних прийомів;
- запровадження сучасних систем утримання та догляду за тваринами, удосконалення забезпечення комбікормами, технологічним устаткуванням та матеріальними ресурсами, а також оптимізація кормового раціону у тваринництві, забезпечення достатнього рівня ветеринарного обслуговування та вчасних щеплень;

- контроль та матеріальне стимулювання якості продукції, запровадження сучасних систем якості;
- дотримання термінів збирання врожаю, регулювання збиральної техніки, забезпечення охорони вантажів та герметизація кузовів, удосконалення обліку та контролю, повсюдна організація вагового господарства.

Список використаних джерел

1. Гець В.М. Інноваційні перспективи України: монографія / В.М. Гець, В.П. Семиноженко. – Х.: Константа, 2006. – 272 с.
2. Економіка підприємства: навч. посіб. [для студ. вищих навч. закладів] / [П.В. Круш, В.І. Подвігіна, Б.М. Сердюк та ін.]; за заг. ред. П.В. Круш. – [2-ге вид.]. – К.: Ельга-Н, КНТ, 2009. – 780 с.
3. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект: навч. посіб. / М.І. Камлик. – К.: Атіка, 2005. – 432 с.

4. Медведев В.В. Мониторинг почв Украины. Концепция. Итоги. Задачи / В.В. Медведев; УААН, ННЦ «Ін-т ґрунтознавства і агрохімії імені О.Н. Соколовського». [2-е изд., пересмотр. и доп.]. – Х.: Міськдрук, 2012. – 535 с.

5. Резолюции 40-й сессии Генеральной Ассамблеи ООН (1985 год) [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/ru/ga/40/docs/40res.shtml>. – Назва з екрана.

6. Светлаков А.Г. Экономическая безопасность: учеб. пособ. / А.Г. Светлаков, А.П. Опальский и др.; ФГОУ ВПО «Пермская ГСХА». – Пермь: [б. и.], 2010. – 328 с.

7. Brodt S. Sustainable Agriculture. Nature Education Knowledge / by S. Brodt, J. Six, G. Feenstra, C. Ingels, D. Campbell. – Published: 2011 [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.nature.com/scitable/knowledge/library/sustainable-agriculture-23562787>. – The name of the screen.

І.Б. ЗАПУХЛЯК,

к.в.н., доцент, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Управління гомеостазом підприємства як новітня парадигма забезпечення його розвитку

У статті досліджено сутність та визначено поняття «гомеостаз підприємства» як результат складного механізму взаємодії у сфері регулювання і координації, що охоплюють підприємство в цілому та його структурно-функціональні складові зокрема, який забезпечує відносну постійність внутрішнього середовища підприємства в процесі його функціонування, при обов'язковій наявності взаємозв'язку із зовнішнім середовищем. Обґрунтовано необхідність управління гомеостазом підприємства з метою забезпечення ефективного та довготривалого його функціонування і розвитку. Охарактеризовано позитивний і негативний зворотний зв'язок системи та зовнішнього середовища, визначено схему дії гомеостазу підприємства на основі адаптивних і біфуркаційних механізмів.

Ключові слова: гомеостаз, гомеостаз підприємства, розвиток підприємства, схема дії гомеостазу підприємства.

В статье исследована суть и определено понятие «гомеостаз предприятия» как результат сложного механизма взаимодействия в сфере регулирования и координации, охватывающих предприятие в целом и его структурно-функциональные составляющие в частности, который обеспечивает относительное постоянство внутренней среды предприятия в процессе его функционирования, при наличии взаимосвязи с внешней средой. Обоснована необходимость управления гомеостазом предприятия с целью обеспечения эффективного и долговременного его функционирования и развития. Охарактеризованы положительная и отрица-

тельная обратная связь системы и внешней среды, определена схема действия гомеостазу предприятия на основе адаптивных и бифуркационных механизмов.

Ключевые слова: гомеостаз, гомеостаз предприятия, развитие предприятия, схема действия гомеостазу предприятия.

This paper investigates the nature and definitions of «homeostasis enterprise» as a result of a complex interaction mechanism in the regulation and coordination, covering the company as a whole and its structural and functional components, in particular, which provides a relative constancy of internal environment in the course of its operation, when required sure to the presence of the relationship with the environment. The necessity to control homeostasis companies in order to provide effective and long-term operation and its development. The characteristic positive and negative feedback systems and external environment, defined by the scheme of homeostasis on the basis of adaptive and bifurcation mechanisms.

Keywords: homeostasis, homeostasis enterprise, enterprise development, homeostasis scheme of the company.

Постановка проблеми. Довготривале та ефективне функціонування підприємств забезпечується здатністю підприємства створювати і підтримувати внутрішнє середовище, формувати та підтримувати взаємозв'язки із зовнішнім середовищем, нагромаджувати і передавати інформацію, досвід, знання, а розвиток підприємства – можливостями підприємства до трансформації гомеостазу. Середовищу

функціонування підприємства відводиться важливе місце в дослідженнях проблематики його розвитку, оскільки вивчення тих обставин, факторів, які здійснюють вплив на підприємство та приводять до трансформації гомеостазу (зміни насамперед його якісних характеристик), є підґрунтям для визначення потенціалу його розвитку, уникнення негативного впливу факторів та, навпаки, використання їх дії в напрямі спонтанного (емерджентного) розвитку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Між підприємством та середовищем існує тісний взаємозв'язок, без якого функціонування та розвиток підприємства неможливий. Незважаючи на значні доробки науковців у сфері забезпечення розвитку підприємства, механізми взаємозв'язку зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства потребують подальших досліджень.

Наукові доробки щодо складу та факторів середовища підприємства, гомеостазу його внутрішнього середовища виклали у своїх працях такі вчені, як Б. Бачевський, І. Заблудська, О. Решетняк, В. Оберемчук, В. Блонська, Т. Хлевицька, В. Нефедов, А. Ясайтис, В. Новосельцев, П. Друкур, Н. Мойсеев, Г. Ліхоносова, Л. Мельник та ін.

Метою статті є дослідження сутності гомеостазу підприємства, його функцій та механізмів дії в аспекті забезпечення тривалого функціонування та розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу. Під середовищем підприємства варто розуміти сукупність обставин, явищ, факторів, з якими підприємство знаходиться в прямих чи опосередкованих зв'язках та від яких залежить ефективність його функціонування і розвитку. Виділяють зовнішнє середовище функціонування підприємства, яке складається з макросередовища та мікросередовища, та внутрішнє середовище підприємства. Макросередовище підприємства, яке буде включати пасивні фактори – сукупність сил, умов, явищ поза підприємством, які не здійснюють на нього безпосередній вплив, проте обумовлюють його діяльність, – та активні фактори, які справляють безпосередній вплив на підприємство. До компонентів макросередовища відносять: політико-правові, економічні, соціально-демографічні, природні та технологічні. Мікросередовище – учасники ринку, які безпосередньо контактують з підприємством і впливають на нього (споживачі, постачальники, конкуренти, посередники). Внутрішнє середовище – сукупність факторів, що визначають процеси діяльності підприємства та визначаються за функціональною спрямованістю: техніко-технологічні можливості підприємства, виробництво, маркетинг, фінанси, персонал тощо [1, 2, с. 65–69, 3].

Зупинимось детальніше на внутрішньому середовищі підприємства. Якісна самостійність внутрішнього середовища підприємства регулюється механізмами гомеостазу. Наукова база такого явища, як гомеостаз, була сформована французом К. Бернаром – це була теорія щодо сталості складових внутрішнього середовища в організмах живих істот. Він увів також поняття зовнішнього та внутрішнього се-

редовища та стверджував, що постійність (сталість, стійкість) внутрішнього середовища є умовою вільного, незалежного життя. Гомеостаз у класичному розумінні цього слова – фізіологічне поняття, яке означає стійкість складових внутрішнього середовища, постійність його компонентів, а також баланс біофізіологічних функцій будь-якого живого організму. Основою такої біологічної функції, як гомеостаз, є здатність живих організмів і біологічних систем протистояти змінам у середовищі, при цьому організми користуються автономними механізмами захисту [4].

Гомеостаз (від грец. *homoiος* – подібний, однаковий *stasis* – нерухомий, незмінний, стан) – рівноважний стан будь-якої системи, який досягається шляхом її протидії зовнішнім та внутрішнім факторам, які порушують таку рівновагу. Принцип гомеостазу перейшов із фізіології в кібернетику і інші науки, в тому числі екологію, психологію, набуваючи більш загального значення принципу системного підходу і саморегуляції на основі зворотних зв'язків. Уявлення про те, що будь-яка система намагається зберегти свою стабільність, було перенесено на взаємодію організму з оточенням. Зокрема, згідно з концепцією необіжіворизму вважається, що нова, рушійна реакція виникає, закріплюється завдяки вивільненню організму від потреб, які порушують його гомеостаз; згідно з концепцією Ж. Паже розумовий розвиток відбувається в процесі врівноваження організму із середовищем; К. Левін, розвиваючи теорію «поля», вважає, що саме в невірноваженій «системі напружень» виникає мотивація... [5], тобто принцип гомеостазу пояснює явище саморегуляції, однак потребує подальших досліджень визначення джерел такої саморегуляції в організмі (системі) та міри її активності.

Складні (комплексні) гомеостатичні системи повинні володіти гомеостазом насамперед, щоб зберегти стабільність і функціонувати, а у випадку неможливості повернення системи до встановлених параметрів – набуті інших параметрів, тобто адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі, – перейти на інший рівень гомеостазу: змінити якісні характеристики системи, а отже – розвиватись.

Гомеостатичні системи володіють такими властивостями:

- нестабільність системи: система тестує дію факторів зовнішнього середовища і визначає в який спосіб їй краще пристосуватись (адаптуватись) до змін;
- багатоваріантність реакції на дію факторів зовнішнього середовища;
- спрямованість на збереження рівноваги: вся внутрішня структура і функціональна організація системи сприяє збереженню її балансу;
- непередбачуваність: результат певної дії (реакції) системи може відрізнятись від очікуваного. Коли відбуваються зміни, на які система реагує, спостерігаються два основні типи зворотного зв'язку:

1) негативний (від'ємний) зворотний зв'язок, виражається в реакції, при якій система намагається змінити напрям змін параметру (параметрів) системи на протилежний, тобто по-

вернути значення параметрів у вихідний стан, що дозволяє зберегти гомеостаз;

2) позитивний зворотний зв'язок, який проявляється в підсиленні змін параметру (параметрів). Такий зв'язок проявляється дестабілізуючим ефектом, тому приводить до змін характеристик складових і параметрів функціонування системи, а отже порушує гомеостаз, що, своєю чергою, викликає якісні зміни системи – а отже її розвиток у разі досягнення нового гомеостазу або загибель (деградацію) – у протилежному випадку. [Доповнено автором до джерела 6.] Стейким системам необхідні комбінації із двох типів зворотного зв'язку, оскільки негативний зворотний зв'язок дозволяє повернутися до гомеостатичного стану, а позитивний зворотний зв'язок – перейти до іншого якісно нового стану гомеостазу, таку ситуацію називають «метастабільність».

Необхідність управління складними соціально-економічними системами привела до розширення терміну «гомеостаз», і використання його не тільки щодо біологічних об'єктів, а й соціально-економічних. Стосовно соціально-економічних систем Т.В. Хлевицька визначає гомеостаз як надходження інформаційно-ресурсних потоків, створення в системі певної економічної «енергії» у вигляді додаткової вартості й прибутку та видалення поза її межі продуктів життєдіяльності – результатів праці: товарів (робіт, послуг), інформації, відходів виробництва ін. Гомеостаз соціально-економічної системи підтримується збалансованістю за обсягом і синхронізацією в часі вхідних і вихідних потоків, а також оптимальністю здійснення внутрішніх бізнес-процесів. Таке розуміння гомеостазу є прийнятним для систем, що самоорганізуються, реалізуючи базову тенденцію функціонування, в яких превалюють процеси впорядкування внутрішньої структури та наявних потоків із застосуванням механізмів негативного зворотного зв'язку [7].

Як уже зазначалося вище, в результаті позитивного зворотного зв'язку відбувається зміна параметрів системи (трансформація), і якщо система володіє достатнім потенціалом і переходить до якісно нового стану гомеостазу, спостерігається розвиток системи, або, у випадку коли система не має можливостей протидіяти негативному впливу зовнішнього середовища чи система не може скористатися позитивною дією зовнішнього середовища, то, як зазначає Г.С. Ліхоносова, система може рухатися в напрямі стагнації, переживати передкризові стани, стани депресії, а відтак і самознищитися [8].

Т.В. Хлевицька за очікуваним результатом трансформаційних змін виокремлює три рівні гомеостазу соціально-економічної системи: підвищений, зменшений, імітований. Так, зростання гомеостазу підприємства відбувається за умови збільшення виробничої потужності й обсягів виробництва і, як наслідок, зниження питомих витрат; освоєння нових, більш якісних видів продукції; розширення стратегічної зони господарювання тощо. У разі зменшення гомеостазу відбуваються зворотні економічні процеси. Імітація гомеостазу (як у напрямі підвищення, так і в напрямі зниження) спрямована на отримання певних вигід, наприклад «приспання пильності» конку-

рентів через фінансові негаразди, очевидні помилки маркетингу, зниження ділової активності підприємства тощо (зниження гомеостазу) або демонстрація процвітання для отримання доступу до кредитних ресурсів або виграшу в тендері з державних закупівель (посилення гомеостазу). Але в будь-якому випадку імітація гомеостазу спрямована на підвищення рівня економічної безпеки підприємства, оскільки викликана реалізацією захисних функцій [7].

Узагальнюючи проведені дослідження, можна визначити гомеостаз підприємства як результат складного механізму взаємодії у сфері регулювання і координації, що охоплюють підприємство в цілому та його структурно-функціональні складові, зокрема, який забезпечує відносну постійність внутрішнього середовища підприємства в процесі його функціонування, при обов'язковій наявності взаємозв'язку із зовнішнім середовищем. На кожному рівні структури підприємства використовуються свої механізми гомеостазу. Для кожного нижче розташованого рівня вище розташований рівень є зовнішнім середовищем, тому нижчий рівень, забезпечуючи свій гомеостаз, полегшує роботу верхніх рівнів, а вони в свою чергу полегшують забезпечення і підтримання гомеостазу на нижчих рівнях. Гомеостаз виконує регуляторну функцію, в основу якої покладено передачу і опрацювання інформації, яка несе в собі відображення факторів, подій, стану зовнішнього середовища в даний час, минулому чи майбутньому.

За характером зворотності трансформація гомеостазу може бути зворотною або незворотною. Зворотна трансформація передбачає перехід до попереднього рівня гомеостазу без втрати системою базових властивостей і будь-яких негативних наслідків. Оскільки за таких зворотних трансформацій не змінюються характерні ознаки та властивості системи, можна стверджувати, що в їхній основі лежать адаптаційні механізми. Адаптивність означає здатність системи пристосуватися до впливу зовнішнього середовища без втрати притаманних їй властивостей, вона ґрунтується на принципах негативного зворотного зв'язку. Адаптивність системи виявляється в її здатності до самоорганізації та є запорукою отримання ефекту синергізму. Якщо ж зміни в зовнішньому оточенні та внутрішньому середовищі викликають перебудову структури, організації та механізму управління і впливають на межі системи, водночас зберігаючи спадковість з попереднім станом, відбувається перетворення адаптивності на біфуркаційність, яка характеризується втратою принципових ознак попередньої системи, що призводить до створення системи з новими якостями [10, 7]. Біфуркаційні механізми виникають унаслідок незворотних трансформацій гомеостазу, що унеможливають повернення системи до попереднього стану. В економіці такі трансформації пов'язані з радикальними перетвореннями внаслідок реінжинірингу (реструктуризації, реорганізації) підприємств.

У зв'язку з цим у подальших дослідженнях доцільно більш детально вести мову про механізми дії гомеостазу підприємства та механізми використання впливу факторів навколишнього середовища саме на його трансформацію, а від-



Схема дії гомеостазу підприємства

так — розвиток підприємства. Схематично функціонування гомеостазу підприємства представлено на рисунку.

Висновки

Досягти оптимальних параметрів функціонування економічної системи складно, ще складніше втримати рівень гомеостазу між підсистемами. В сучасному непередбачуваному та змінному зовнішньому середовищі механізми адаптації і підтримки гомеостазу впродовж тривалого часу виявилися просто неефективними, потрібно робити більш значні, комплексні зміни, доходючи навіть до створення нового рівня стаціонарності, тобто застосовувати біфуркаційні механізми. Чим сильніший механізм негативного зворотного зв'язку, тим надійнішим є гомеостаз і більша імовірність виникнення апатичної поведінки економічної системи, що призводить до її загибелі від раптових корінних нововведень з боку конкуруючих фірм [12]. В основі гомеостазу лежать динамічні процеси, оскільки сталість внутрішнього середовища безперервно порушується і так само безперервно відновлюється. Виходячи із запропонованої схеми дії гомеостазу підприємства можна розглядати гомеостаз і як систему скоординованих реакцій, спрямованих на забезпечення, підтримання чи відновлення сталості внутрішнього середовища підприємства за допомогою використання адапційних механізмів або формування нового стану внутрішнього середовища за допомогою біфуркаційних механізмів.

Список використаних джерел

1. Оберемчук В.Ф. Стратегія підприємства: короткий курс лекцій / Оберемчук В.Ф. — К.: МАУП, 2000. — 128 с.
2. Блонська В.І. Економіка підприємства: теорія і практикум / В.І. Блонська, Т.Г. Васильків, С.С. Гриневич (за ред. доц. Міщенко Н.Г., доц. Яценко О.І.): Навч. посібник: — Львів: «Магнолія 2006», 2008. — 688 с.
3. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства / Бачевський Б.Є., Заблудська І.В., Решетняк О.О. [Електрон. ресурс] / Режим доступу: http://pidruchniki.ws/13590421/ekonomika/spisok_vikoristanih_dzherel_potentsial_i_rozvitok_pidpriyemstva
4. Електрон. ресурс / Режим доступу: http://evosfera.ru/stadii-evolution/str_2011-03-05-gomeostaz-organizma-i-sistemi.html
5. Електрон. ресурс / Режим доступу: <http://psychology.net.ru/dictionaries/psy.html?word=198>
6. Електрон. ресурс / Режим доступу: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Гомеостаз>
7. Хлевицька Т.Б. Управління стратегічними змінами як новітня парадигма забезпечення економічної безпеки підприємства / [Електрон. ресурс] / Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vdnuet/econ/2012_3/Hlevicka.pdf
8. Ліхоносова Г.С. Дослідження стану гомеостазу підприємства як цілісної функціональної системи / [Електрон. ресурс] / Режим доступу: http://www.rusnauka.com/36_NIO_2008/Economics/39066.doc.htm

9. Гомеостаз на различных уровнях организации биосистем / Нефедов В.П., Ясайтис А.А., Новосельцев В.Н. и др. – Новосибирск: Наука, Сиб. отделение, 1991. – 232 с.

10. Моисеев Н.Н. Человек и ноосфера / Н.Н. Моисеев. – М.: Молодая гвардия, 1990. – 351 с.

11. Мельник Л.Г. Діяльність підприємств у світлі синергетики [Текст] / Л.Г. Мельник, О.В. Кубатко // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2005. – №10(82). – С. 117–123. / [Електрон. ресурс] / Режим доступу: <http://e-suir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/451>

Н.І. КЛИМАШ,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій

Економічна природа позикового капіталу та ефективність його використання на вітчизняних підприємствах

У статті розглянуто теоретико-економічну сутність позикового капіталу. Досліджено сучасні проблеми та перспективи кредитування реального сектору економіки. Визначено переваги щодо використання позикового капіталу та сформовано систему показників ефективності його використання вітчизняними підприємствами.

Ключові слова: позиковий капітал, кредитування, ефективність використання позикового капіталу.

В статье рассмотрена теоретико-экономическая суть заемного капитала. Исследованы современные проблемы и перспективы кредитования реального сектора экономики. Определены преимущества использования заемного капитала и сформирована система показателей эффективности его использования отечественными предприятиями.

Ключевые слова: заемный капитал, кредитование, эффективность использования заемного капитала.

The article reviews the theoretical and the economic substance of debt capital. The modern problems and prospects lending to the real economy. The advantages for the use of borrowed capital and formed a system of indicators of efficiency domestic enterprises.

Keywords: loan capital, credit, debt capital efficiency.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток економіки України визначає спектр гострих соціально-економічних проблем, вимагаючи нагальної розробки нових і вдосконалення вже існуючих методик, прийомів та інструментів управління, спрямованих на підвищення ефективності господарювання. Зокрема, велике значення має формування і використання капіталу, що є визначальним з огляду на процес виробництва в цілому.

Ефективна фінансова діяльність підприємства неможлива без постійного залучення позикового капіталу, його використання в обороті підприємства зумовлене, з одного боку, об'єктивною необхідністю, а саме: невідповідністю у часі між надходженнями коштів та витратами, сезонністю виробництва, впровадженням інвестиційних проектів, які потребують знач-

них обсягів вкладень у певний період; з іншого боку, за допомогою позикового капіталу забезпечується розширення виробничо-господарської діяльності та оновлення технічної бази.

Встановлення оптимального співвідношення між власним та позиковим капіталом, пошук недорогих джерел фінансування підприємства, своєчасне реагування на зміну факторів зовнішнього середовища є необхідною умовою ефективного функціонування підприємства, забезпечення стабільних фінансово-економічних показників його діяльності. Через це виникає необхідність у дослідженні ефективності використання позикового капіталу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дана проблема повсякчас є актуальною для вітчизняних науковців. Зокрема, дослідженням цієї проблематики займалися О.М. Ананьєва, В.Ю. Бодаковський, Л.П. Довгань, В.Б. Ісмаїлов, М.М. Забаштанський, В.М. Гриньова, І.П. Мойсеєнко, І.О. Бланк, Т.Г. Затонацька, В.Л. Осецький, М. Войтаренко, О. Фурманюк.

Проте визначення джерел формування та способів залучення позикового капіталу, оцінка його впливу на результативність господарювання зумовлює необхідність дослідження процесу формування і використання позикового капіталу підприємства, що дозволить не тільки чітко визначати його стан, а й встановлювати рівень економічного розвитку підприємства.

Мета статті полягає у формуванні системи показників ефективності використання позикового капіталу на вітчизняних підприємствах. Відповідно до мети дослідження було поставлено такі основні завдання для їх подальшого розв'язку:

- дослідити зміст економічної категорії «позиковий капітал»;
- виокремити та проаналізувати показники ефективності використання позикового капіталу.

Виклад основного матеріалу. У сучасних ринкових умовах господарювання позиковий капітал є каталізатором бізнес-процесів, що надає можливість вітчизняним підприємствам збільшувати прибуток і їх ринкову вартість. Сутність позикового капіталу підприємства проявляється в реалізації оперативних, координаційних, контрольних і регулюючих

функціях процесу залучення зовнішніх джерел фінансування. Органи фінансового управління підприємством повинні оперативно реагувати на зміну факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, зокрема: зміну умов запозичення, зміну способів запозичення, появу нових джерел залучення позикового капіталу. Враховуючи особливості залучення позикового капіталу українськими підприємствами, а також сучасні економічні умови, можна стверджувати, що існує залежність між темпами зростання ефективності господарювання та обсягами залученого позикового капіталу вітчизняними підприємствами.

Заслужують на увагу думки учених, які, на наш погляд, мали суттєвий вплив на тлумачення позикового капіталу як економічної категорії. Позиковий капітал – це грошовий капітал, наданий у борг на умовах повернення й платності. На відміну від підприємницького капіталу позиковий не вкладається у підприємство, а передається йому в тимчасове користування з метою отримання доходу. Цим видом бізнесу займаються спеціалізовані кредитно-фінансові інститути (банки, кредитні об'єднання, страхові компанії, пенсійні фонди, інвестиційні фонди тощо) [1].

Дослідження суті позикового капіталу підприємства тісно пов'язане з проблемою його структури та складу. Вочевидь, капітал, який залучається підприємством для здійснення господарської діяльності, характеризується не тільки своєю багатогранною сутністю, а й різноманітністю форм, в яких він виражається.

Вивчення поняття «позиковий капітал» спричиняє значну кількість різних поглядів, що підкреслює складність і багатогранність його суті та прояву в суспільно-економічних відносинах.

В економічному енциклопедичному словнику [2, с. 119] дається таке визначення позикового капіталу: «Це – відокремлена форма промислового капіталу, грошовий капітал, власник якого (кредитор) надає його іншим особам на певний термін за заздалегідь обумовлену плату у формі відсотка. В політекономічному контексті позиковий капітал – специфічна форма колективного капіталу, що виражає відносини економічної власності між різними класами і соціальними верствами і всередині них з приводу надання позики та сплати за неї частини необхідного і додаткового продуктів у сфері обміну і розподілу».

Попередник позикового капіталу – лихварський капітал. Сутність позикового капіталу органічно пов'язана з кредитом, який за ринкових умов уособлює рух позикового капіталу, тобто грошового капіталу (грошової позики), власник якого (кредитор) надає його іншим особам у кредит на умовах повернення у встановлений термін за заздалегідь обумовлену плату (відсоток). Суб'єктами економічної власності в цьому процесі є торгові й промислові підприємці, держава, різні верстви населення, фінансово-кредитні інститути (комерційні банки, страхові компанії та ін.). Якщо до лихварського кредиту надані у позику гроші були капіталом лише для кредитора, то

тепер вони є капіталом і для кредитора, і для позичальника. Рушійна сила відносин економічної власності між позичальниками і кредиторами – привласнення відсотка. Ця мета спонукає власників тимчасово вільних коштів чи власників особливого товару – позикового капіталу – на певний час відчувати ці кошти (або товар). Тому відсоток за кредит є ціною позикового капіталу. Його величина не повинна перевищувати норму прибутку підприємства, інакше брати гроші в позику у кредиторів підприємствам немає сенсу.

На переконання А.М. Поддєрьогіна [3, с. 229], позиковий капітал виступає коштами, які залучаються для фінансування господарської діяльності підприємства на принципах строковості, платності, поверненості.

На думку інших учених [4, с. 119], позиковий капітал – частина капіталу юридичної особи, яка не належить йому на правах власності, а залучена в обіг на основі позики – отриманого банківського чи комерційного кредиту або випуску цінних паперів.

Упродовж останніх двох років із боку держави проводилася робота в рамках активізації кредитування реального сектору економіки через використання відсоткових важелів і впровадження більш гнучких підходів до формування банками обов'язкових резервів. Важливим кроком Національного банку України на шляху стимулювання банківського кредитування було посилення ролі процентної політики в регулюванні грошово-кредитного ринку. З цієї метою з 23.03.2012 знижено на 0,25 відсоткового пункту (до 7,5 відсотка річних) облікову ставку, яка є базовою щодо інших процентних ставок Національного банку України. Крім того, Національний банк України у 2012 році лібералізував вимоги до формування банками обов'язкових резервів шляхом поступового зменшення їх частки, яку банки мають формувати на окремому рахунку в Національному банку України: з 31.03.2012 – від 70 до 60%, з 31.05.2012 – від 60 до 50% [5].

Середньозважена процентна ставка за кредитами у національній валюті в середньому за 2012 рік становила 18,4%.

Таким чином, незважаючи на несприятливі зовнішні умови, завдяки спільним зусиллям уряду та Національного банку України в 2012 році вдалося зберегти макроекономічну стабільність, тенденції до зниження інфляції та зміцнення фінансової системи, забезпечити незначне економічне зростання.

Дані щодо зобов'язань підприємства обліковуються в П(с)БО 11 «Зобов'язання». Це положення визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про зобов'язання та її розкриття у фінансовій звітності.

Залежно від строків виконання зобов'язань вітчизняними стандартами бухгалтерського обліку позиковий капітал поділяється на довгостроковий і поточний.

Згідно з П(С)БО 11 під довгостроковими зобов'язаннями слід розуміти зобов'язання, що будуть погашені протягом строку, який перевищує 12 календарних місяців, або протягом строку, що перевищує операційний цикл, якщо він більший 12 календарних місяців.

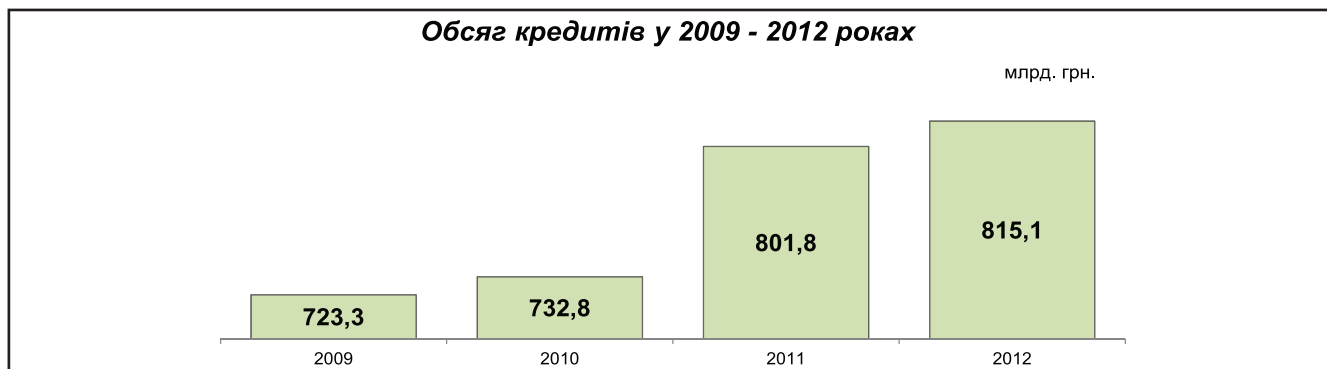


Рисунок 1. Обсяг виданих кредитів суб'єктам господарювання у 2009–2012 роках [6]

Під поточними (короткостроковими) зобов'язаннями необхідно розуміти зобов'язання, що будуть погашені протягом операційного циклу або мають бути погашені протягом 12 місяців з дати складання балансу.

До складу позикового капіталу належать також зобов'язання, які відображаються за розділом «Доходи майбутніх періодів». У цій статті показуються доходи, отримані протягом поточного або попередніх звітних періодів, які належать до наступних звітних періодів. Зокрема, до складу доходів майбутніх періодів належать доходи у вигляді одержаних авансових платежів за здані в оренду основні засоби та інші необоротні активи (авансові орендні платежі), передплата на періодичні та довідкові видання, виручка за вантажні перевезення, виручка від продажу квитків транспортних і театральних-видовищних підприємств, абонентна плата за користування засобами зв'язку тощо.

Існують два головних об'єктивних чинники існування позикових коштів у капіталі суб'єкта господарювання [7]:

1. Розбіжність термінів виготовлення продукції (робіт, послуг), передання її споживачеві і надходження оплати обумовлює тимчасове переривання грошового потоку підприємства, що означає розрив у наявності оборотних коштів. Переривання грошового потоку за своїм характером буває очікуваним (плановим) внаслідок особливостей технології виробництва (сезонності, тривалості виробничого циклу) або незапланованим внаслідок непередбачених факторів бізнесу. Тимчасова недостатність обігових коштів, як правило, покривається короткостроковими (до 1 року) позиками.

2. Економічне зростання вимагає розширення або модернізації виробничої бази з відповідним рівнем капіталомісткості інвестиційних проектів, що, як правило, одним самофінансуванням не можливо повністю забезпечити. Саме тому для реалізації інвестиційних програм розвитку крім власних фондів розвитку виробництва залучається довгостроковий позиковий капітал.



Рисунок 2. Форми фінансових зобов'язань підприємства

Джерела запозичення капіталу в країнах із розвиненим фінансовим ринком відзначаються значним різноманіттям, що забезпечує реальний доступ до запозичень усім формам підприємництва.

Позиковий капітал, що його використовує підприємство, характеризує в сукупності обсяг його фінансових зобов'язань (загальну суму боргу). Ці фінансові зобов'язання в сучасній господарській практиці диференціюються таким чином [8] (рис. 2).

У процесі розвитку підприємства з погашенням його фінансових зобов'язань виникає потреба в залученні нових коштів. Джерела і форми залучення позикового капіталу підприємства є досить різноманітними.

Головною перевагою позикового капіталу підприємства є його нижча вартість порівняно з власним. Вартість позикового капіталу порівняно з вартістю акціонерного капіталу є нижчою з ряду причин, а саме [9]:

- витрати з технічного забезпечення та ті, що пов'язані із залученням, для позикового капіталу нижчі, ніж для акціонерного (не потрібна функція реєстратора, послуги андеррайтера – фахівця з розміщення);
- додаткова процентна ставка на позиковий капітал нижча, ніж дохідність по акціонерному капіталу. Це пов'язано з нижчим ризиком, оскільки в разі фінансових невдач або банкрутства вимоги кредиторів будуть задоволені передусім. Крім того, позиковий капітал часто надається під гарантію або забезпечення реальними активами, які гарантують повернення коштів;
- плата за позиковий капітал зменшує оподатковувану базу. Використовуючи позиковий капітал, компанія заощаджує на податкових платежах. Величина цієї економії називається податковим щитом;
- позиковий капітал не дає права його власникам на управління і не загрожує керівництву втратою робочих місць. Додаткова емісія акцій спричиняє потенційну загрозу скуповування акцій сторонніми інвесторами та зміни політики фірми, тобто зміни керівництва.

Для оцінки ефективності використання позикового капіталу рекомендовано застосовувати систему аналітичних показників. Найголовнішими з них є такі.

1. Для будь-якого підприємства принципове значення має правило, за яким як власний, так і позиковий капітал забезпечує віддачу у формі прибутку. Якщо підприємство у виробничій діяльності використовує як власний, так і позиковий капітал, дохідність (рентабельність) власного капіталу може бути підвищена за рахунок залучення банківських кредитів. У теорії фінансового менеджменту таке підвищення називають ефектом фінансового левериджу.

Загальна формула для розрахунку ефекту фінансового левериджу має вигляд:

$$ЕФЛ = (1 - Пп) \times (P_A - Cn) \times \frac{ПК}{ВК}, \quad (1)$$

де ЕФЛ – ефект фінансового левериджу;
Пп – ставка податку на прибуток, частки одиниці;

P_A – валова рентабельність активів;

Cn – середня розрахункова ставка процента за кредит;

ПК – позиковий капітал, грн.;

ВК – власний капітал, грн.

Розрахунок за формулою (1) дозволяє підприємству визначити безпечний обсяг позикового капіталу, тобто припустимих умов кредитування. Він широко застосовується в континентальних країнах Європи (Франції, Німеччини та ін.).

Щодо розрахунку ефекту фінансового левериджу можна зробити такі висновки:

1) якщо нова позика приносить підприємству зростання рівня ЕФЛ, вона є вигідною;

2) ризик кредитора виражається величиною диференціала: за вищого диференціала ризик у банку менший, і навпаки;

3) знання механізму впливу фінансового важеля на рівень прибутковості власного капіталу і рівень фінансового ризику дає змогу цілеспрямовано управляти як вартістю, так і структурою капіталу підприємства.

Більшість західних економістів вважає, що ефект фінансового левериджу оптимально має дорівнювати $1/3 - 1/2$ рівня економічної рентабельності активів. Саме в такому разі ефект фінансового левериджу може компенсувати податкові платежі та забезпечити нормальний рівень віддачі на власний капітал. Крім того, за умови такого співвідношення між ефектом фінансового левериджу та економічною рентабельністю значно знижується рівень акціонерного ризику.

2. Коефіцієнт фінансової напруженості ($K_{фн}$):

$$K_{фн} = \frac{ПК}{Вм}, \quad (2)$$

де ПК – позиковий капітал;

Вм – вартість майна.

Показує частку позикового капіталу у валюті балансу позичальника. Рекомендоване значення показника не більше 0,5.

3. Коефіцієнт співвідношення між довгостроковим і короткостроковим позиковим капіталом (K_c):

$$K_c = \frac{ДПК}{КПК}, \quad (3)$$

де ДПК – довгостроковий позиковий капітал за бухгалтерським балансом на останню звітну дату;

КПК – короткостроковий позиковий капітал за бухгалтерським балансом на останню звітну дату.

Даний показник індивідуальний для кожного позичальника й аналізується за ряд періодів.

4. Коефіцієнт залучення капіталу ($K_{зк}$):

$$K_{зк} = \frac{КПК}{ОА}, \quad (4)$$

де КПК – короткостроковий позиковий капітал зі строком погашення до 12 місяців за бухгалтерським балансом на останню звітну дату;

ОА – оборотні активи за бухгалтерським балансом позичальника на останню звітну дату.

Цей показник характеризує ступінь фінансової незалежності позичальника від позикового капіталу. Чим нижчий рі-

Аналіз показників ефективності використання позикового капіталу ПАТ «Миронівський завод по виготовленню круп і комбікормів», 2010–2012 роки

Показник	2010	2011	2012	Відхил. +/-
Ефект фінансового левериджу	-2,27	-1,36	-1,87	0,40
Коефіцієнт фінансової напруженості	19,36	17,27	18,73	-0,63
Коефіцієнт співвідношення між довгостроковим і короткостроковим позиковим капіталом	0,16	0,16	0,12	-0,04
Коефіцієнт залучення капіталу	1,10	1,12	1,05	-0,06
Коефіцієнт капіталізації	0,73	0,71	0,66	-0,06
Коефіцієнт співвідношення боргу і обсягу продажу	1,22	0,89	0,98	-0,24

вень даного коефіцієнта, тим вища кредитоспроможність позичальника. Рекомендоване значення показника не більше 0,7 (70%).

5. Коефіцієнт капіталізації (K_k):

$$K_k = \frac{ДЗ}{ДЗ + ВК}, \quad (5)$$

де $ДЗ$ – довгострокові зобов'язання;

$ВК$ – власний капітал.

Коефіцієнт капіталізації – важливий показник фінансового стану підприємства, що відображає структуру джерел довгострокового фінансування. В даному випадку капіталізація підприємства (яку не слід ототожнювати з ринковою капіталізацією) розглядається як сукупність двох найбільш стійких пасивів – довгострокових зобов'язань і власного капіталу.

Даний коефіцієнт не має усталеного нормативного значення, оскільки значною мірою залежить від галузевої приналежності та технологічного процесу виробництва. Для інвесторів більш привабливими є підприємства, на яких переважає обсяг власного капіталу над позиковим. Утім використання лише власних джерел фінансування не завжди є позитивним явищем, оскільки зменшує доходність на вкладений капітал.

6. Коефіцієнт співвідношення боргу і обсягу продажу ($K_{сбо}$):

$$K_{сбо} = \frac{Сз}{Чоп}, \quad (6)$$

де $Сз$ – сукупні зобов'язання;

$Чоп$ – чистий обсяг продажу (за виключенням непрямих податків).

До складу сукупних зобов'язань включають довгострокові і короткострокові позикові ресурси. Взаємозв'язок між сукупним боргом і обсягом продажу полягає в тому, що від останнього параметру в кінцевому підсумку залежить обсяг грошових коштів, необхідних для погашення боргових зобов'язань. Якщо зобов'язання підприємства збільшуються пропорційно обсягу продажу, фінансовим менеджерам буде потрібно компенсувати видатки на збільшення боргу, альтернативним рішенням може бути використання більш дешевих джерел фінансування, або шляхом зниження умовно постійних витрат з метою нарощування прибутку.

Результати в будь-якій сфері діяльності підприємства залежать від наявності й ефективності використання сукупного капіталу, що прирівнюється до «кровоносної системи, яка забезпечує життєздатність підприємства». Відтак, результативність використання капіталу є відправною позицією діяльності

будь-якого суб'єкта господарювання. У зв'язку з цим на сучасному етапі істотно зростає пріоритетність оцінки ефективності використання позикового капіталу підприємства.

Результати проведеної оцінки для ПАТ «Миронівський завод по виготовленню круп і комбікормів» наведено в таблиці.

Проведений аналіз (див. табл.) засвідчив неефективне використання позикового капіталу досліджуваним підприємством. Так, ефект фінансового левериджу має від'ємне значення, що свідчить про неефективне залучення позикового капіталу, оскільки валова рентабельність активів коливається від 2 до 6%, що значно менше, ніж вартість позикових ресурсів у досліджуваному періоді.

Коефіцієнт фінансової напруженості значно перевищує нормативне значення (0,5), що вказує на високу залежність підприємства від зовнішніх кредиторів.

Коефіцієнт співвідношення між довгостроковим і короткостроковим позиковим капіталом показує, скільки гривень довгострокових ресурсів припадає на одну гривню короткострокових. У досліджуваному періоді значення коефіцієнта змінюється від 0,16 до 0,12, що свідчить про переважну роль короткострокового капіталу у фінансуванні підприємства.

Коефіцієнт залучення капіталу не відповідає нормативному значенню (0,7) і перевищує його. Проте на підприємстві за останній рік помітна тенденція до зростання кредитоспроможності і наближення коефіцієнта до нормативного значення.

Коефіцієнт капіталізації скоротився на 0,06 відсоткового пункту упродовж 2010–2012 років, що свідчить про зростання інвестиційної привабливості підприємства.

Коефіцієнт співвідношення боргу і обсягу продажу характеризує зменшення обсягу позикового капіталу по відношенню до обсягу продажу (з 1,22 до 0,98 відсоткових пункти у досліджуваному періоді). Така динаміка характеризує професійність прийнятих рішень фінансовими менеджерами ПАТ «Миронівський завод по виготовленню круп і комбікормів».

Висновки

Дослідження суті позикового капіталу дає можливість усвідомити його визначальну роль у формуванні капіталу підприємства, можливості нарощування обсягів виробництва та диверсифікації діяльності підприємства.

Запропонована система показників ефективності використання позикового капіталу характеризує доцільність та визначає обсяг його залучення на підприємство.

Список використаних джерел

1. Азаренкова Г.М. Моделі та методи аналізу фінансових потоків [Текст] / Г.М. Азаренкова. – Х.: Гриф, 2005. – 118 с.
2. Економічний енциклопедичний словник [Текст]: у 2 т. / С.В. Мочерний [та ін.]; ред. С. В. Мочерний. – Л.: Світ, 2005. Т. 2: О – Я. – Л.: [б.в.], 2006. – 563 с.
3. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент: підручник / Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2005. – 535 с.
4. Заєць О.В. Інструментарій банківської справи [Текст]: навч. посіб. / О.В. Заєць, П.Є. Житній, В.І. Кудрявцев. – Луганськ: СНУ, 2000. – 352 с.
5. Про регулювання грошово-кредитного ринку: Постанова Правління Національного банку України №102 від 21.03.2012. – Режим доступу: <http://www.nabu.gov.ua>
6. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – Режим доступу: <http://minfin.gov.ua>
7. Філіна Г.І. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. пос. / Г.І. Філіна. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 320 с.
8. Бланк И.А. Управление капиталом: Учебный курс / И.А. Бланк – К.: Эльга, 2004. – 576 с.
9. Швиданенко Г.О. Управління капіталом підприємства: навч. посіб. / Г.О. Швиданенко, Н.В. Шевчук. – К.: КНЕУ, 2007. – 440 с.

УДК: 330.142.26

С.С. НЕСТЕРЕНКО,
к.е.н., Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

Достовірний облік первинних документів сьогодні – запорука успіху завтра

У статті визначено основні поняття первинних документів, їх класифікацію та різновиди. Узагальнено основні вимоги до їх складання та розглянуто питання про комп'ютеризацію первинного документування.

Ключові слова: первинні документи, облікова фраза, електронний первинний документ.

В статье определены основные понятия первичных документов, их классификация и разновидности. Обобщены основные требования к их составлению и рассмотрен вопрос о компьютеризации первичного документирования.

Ключевые слова: первичные документы, учетная фраза, электронный первичный документ.

In the article certainly basic concepts of primary documents, their classification and varieties. Generalized the basic requirements to their drafting and a question is considered about kompyuterizaciyu of the primary documenting.

Keywords: primary documents, registration phrase, electronic primary document.

Постановка проблеми. Значення первинних документів у бухгалтерському обліку дуже велике. Документ – це початкове джерело всієї облікової інформації. З іншого боку, приблизно 30% усіх документів, що створюються на підприємстві, припадають на бухгалтерію. Без документа жодну господарську операцію не може бути прийнято до обліку. Документи є основою, фундаментом, на якому ґрунтується вся облікова робота. Від якості документів залежить якість усіх облікових показників, включно зі звітністю, а документування як процес оформлення господарських операцій документами є одним з основних елементів методу бухгалтерського обліку. Таким чином, проблема удосконалення первинного обліку господарської діяльності існує, а це, своєю чергою,

негативно відбивається на ефективному веденні всього внутрішньогосподарського обліку [8].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Окремі аспекти організації первинного обліку окреслили у своїх дослідженнях багато економістів-науковців та практиків, а саме: П.Т. Саблук, Ф.Ф. Бутинець, Л.К. Сук, Г.Г. Кірейцев, М.Ф. Огічук, В.Б. Моссаковський та інші. Проте постійні зміни, що відбуваються з бухгалтерським обліком останнім часом, вимагають перегляду багатьох питань щодо ведення первинної документації, а отже, дані питання й надалі залишаються актуальними та мають широке поле для подальших досліджень [2].

Мета статті. Розробка та висвітлення науково обґрунтованих рекомендацій з удосконалення організації первинного обліку.

Виклад основного матеріалу. Первинні документи – це доказ виконаних господарських операцій або письмове розпорядження на право їх виконання. Із застосуванням у бухгалтерському обліку комп'ютерів під документами стали розуміти і електронні носії первинних даних.

Про первинні документи як про основу обліку писав ще Лука Пачолі у відомому «Трактаті про рахунки і записи». Хоча він і не розглядав документи як свідоцтва, що підтверджують кожну господарську операцію, проте вказував на необхідність ведення такого «первинного документа», як Меморіалу – книги, в яку «...купець записував усі справи в такій послідовності, в якій вони відбувалися з дня в день, година за годиною». Уже тоді мова йшла про обов'язковість зазначення таких даних, котрі має бути відображено в обліку: суб'єкт (хто); об'єкт (що); час (коли); місце (де).

За проф. М.В. Дембінським, первинні документи класифікуються за такими ознаками:

- а) призначення;
- б) обсяг даних;
- в) спосіб використання.

За призначенням документи поділяються так:

- розпорядчі, що мстять наказ на здійснення господарської операції;
- виправдовуючі, які відображають господарські операції, що вже здійснилися;
- комбіновані.

За обсягом даних документи поділяються таким чином:

- первинні;
- зведені.

За способом використання вони бувають:

- разові;
- накопичувальні.

Доцент Н.М. Грабова [5] до класифікації документів за призначенням додавала ще й документи бухгалтерського оформлення, які складають працівники бухгалтерії для підготовки й полегшення облікових записів на підставі відповідних первинних документів. Часто документи за призначенням поєднують ознаки різних видів.

За місцем складання документи бувають внутрішніми (складаються на підприємстві й обертаються в його межах) та зовнішніми (складаються на підприємстві або за його межами, але обертаються між підприємствами й організаціями).

Залежно від кількості облікових позицій розрізняють однопозиційні та багатопозиційні документи.

Елементарними неподільними одиницями економічної інформації, які входять до первинного документа, є його реквізити. Реквізити поділяються на реквізити-ознаки і реквізити-підстави [1]. Реквізити-ознаки характеризують якісні властивості об'єкта, що описується (час і місце операції, прізвище, ім'я виконавця, назва операції тощо).

Обов'язковими реквізитами документів є: назва документа; дата складання; назва та адреса підприємства, де було складено документ; зазначення осіб, які брали участь у здійсненні господарської операції; зміст операції; вимірники та підписи відповідальних осіб. Решта реквізитів визначаються характером операцій, що реєструються. Розглядаючи питання про комп'ютеризацію первинного документування, слід мати на увазі, що поняття документа в бухгалтерському обліку і в теорії автоматизованої обробки інформації суттєво відрізняються. Поняття «електронний документ» в інформатиці або документ, зафіксований у комп'ютері, дуже широке. Всі екрани, екранні форми і дані, представлені на комп'ютері, можуть бути розглянуті як документи. Спочатку інформація фіксується на магнітному або оптичному диску, потім подається у форматі комп'ютерної програми і, нарешті, використовується в подальшій діяльності.

Отже, в інформатиці електронний документ – це сукупність трьох складових:

- фізичної реєстрації інформації;
- форми подання інформації;
- активізації визначеної діяльності.

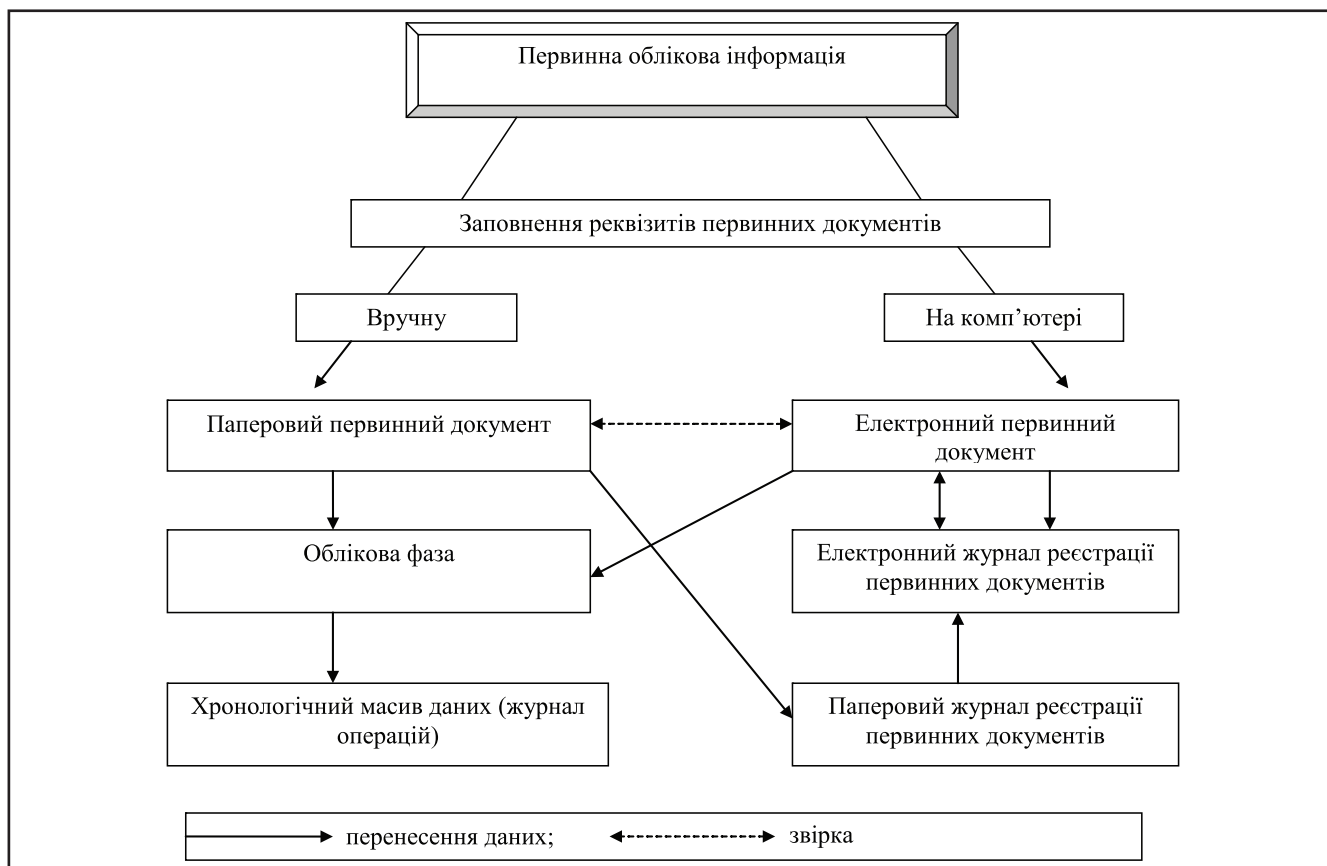


Рисунок 1. Порядок ведення комп'ютеризованого первинного обліку

Саме певна діяльність і перетворює інформацію в документ. Але документ перестає існувати, якщо в подальшому над ним не буде здійснено процедури обробки. Використання комп'ютерів вносить значні зміни в організацію первинного обліку, які полягають, по-перше, у використанні електронних носіїв первинної інформації, і відповідно електронних первинних документів, по-друге, в автоматичному складанні первинних документів. Складання, оформлення і зберігання первинних документів при комп'ютеризованому первинному обліку має ряд відмінностей від паперової обробки даних, які можна представити такою схемою (рис. 1).

Первинний документ може складатися вручну безпосередньо на місці здійснення господарської операції без створення електронного первинного документа. Потім цей документ передається до бухгалтерії для обробки. Бухгалтер (оператор) створює за ним облікову фразу – сукупність реквізитів для зберігання в комп'ютерній базі даних, у тому числі проводку, яка додається до хронологічного масиву даних – журналу операцій. Паралельно цей документ реєструється вручну в журналі реєстрації первинних документів.

При комп'ютеризованому обліку первинний документ може складатися або в бухгалтерії, або на робочих місцях облікових працівників – у підрозділах підприємства – за допомогою комп'ютерів, підключених до локальних та глобальних обчислювальних мереж, причому документи, які зберігаються на електронних носіях інформації, можуть не мати паперових аналогів. Електронний документ реєструється в комп'ютерному журналі реєстрації первинних документів, а проводки, що за ним створюються (облікова фраза), додаються до електронного журналу операцій.

Основні відмінності технології первинного документування в комп'ютерних облікових системах такі:

а) накопичення і первинна обробка облікових даних відбуваються на персональних комп'ютерах, установлених безпосередньо на робочих місцях облікових працівників;

б) обробка первинної інформації здійснюється за принципом об'єднання процесів складання первинного документа та введення його до бази даних КІСП;

в) автоматична реєстрація первинної інформації за допомогою технологічних датчиків, сканерів штрихових кодів, касових апаратів, смарт-карток, електронних зважувальних пристроїв, годинників, лічильників, вимірювальної тари тощо. При цьому автоматичне введення первинних даних не звільняє від необхідності оформляти згодом юридично повноцінне підтвердження здійснених господарських операцій.

Важливим компонентом системи моделей подання та інтерпретації облікових даних, які використовуються у створенні комп'ютерних систем бухгалтерського обліку (КСБО), є модель документування, що в них використовується. Вона визначає правила формування, зберігання, інтерпретації й обробки документів.

У сучасних програмах застосовуються чотири основні моделі інтерпретації первинних документів (рис. 2).

У програмах, оснований на моделі документів як доповнень до господарських операцій, найголовніша складова інформаційної бази системи обробки облікових даних – масив господарської інформації (у формі господарських операцій). Передбачається, що при введенні в базу даних інформації, сформованої без застосування КСБО у паперових первинних документах, бухгалтер повинен перетворити її вручну або за допомогою програми в записи масиву господарських операцій.

Модель інтерпретації документів як допоміжних інформаційних об'єктів використовується в багатьох системах комп'ютерного обліку. Наприклад, у типових конфігураціях програми «1С: Бухгалтерія 7.7», у розробках фірм «Парус», «Інтелект-сервіс», «Аверс» та в інших підтримується технологія проведення як первинних документів, що формуються в системі, так і тих, що надходять ззовні. В цій моделі, як і в попередній, є можливість формування бухгалтерських записів не лише безпосередньо, а й шляхом контригування документів, які вводяться в базу даних системи. На відміну від двох попе-

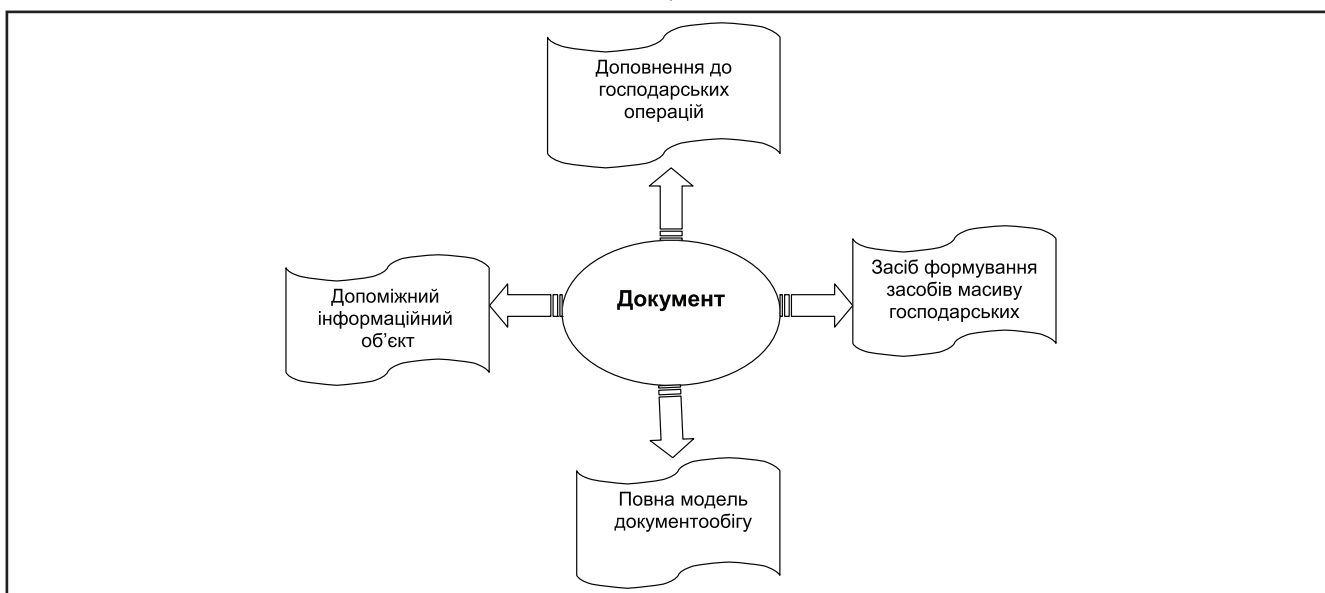


Рисунок 2. Основні моделі інтерпретації первинних документів у комп'ютерних програмах бухгалтерського обліку

редніх моделей у цьому разі момент реєстрації документа в базі даних системи та момент його відображення в обліку можуть не збігатися. Документи, введенні без підтвердження користувача та без формування проводок на їхній основі, не впливають на обороти рахунків. Документи зберігаються в окремих реєстрах, і їх можна неодноразово відкоригувати. Бухгалтер у будь-який момент може переглянути потрібний документ, а також роздрукувати вибірку з реєстру, яка задовольняє заданий набір критеріїв (наприклад, відібрати і роздрукувати перелік документів, певним чином пов'язаних із конкретною організацією або фізичною особою).

Програмним засобом, які базуються на застосуванні технології роботи з документами за схемою «введення – відображення в обліку», властива природність роботи з вихідною інформацією, при цьому основне завдання користувача полягає в заповненні полів екранної форми, яка відповідає зовнішньому вигляду документа. У більшості програм, основаних на цій моделі, є взаємозв'язок введених документів та сформованих на їхній підставі записів масиву господарських операцій. У разі зміни полів документа автоматично або за запитом змінюються і відповідні проводки. Звичайно, взаємозв'язок документів у цьому разі спостерігається лише непрямо: через можливість формувати одні документи на підставі інших або через механізм хронологічного взаємозв'язку записів масиву господарських операцій, як, наприклад, у програмному комплексі «БЕСТ» або в типових конфігураціях програми «1С: Бухгалтерія». Це пояснюється тим, що ця модель передбачає відокремлення дій з реєстрації документів у базі даних від їх перетворення у записи масиву господарських операцій.

У системах, основаних на повній моделі документування, головним є не формальний принцип взаємозв'язку документів та записів масиву господарських операцій, а обслуговування системи зв'язку між документами різних типів (системи «Галактика», Abacus Financial, Concorde XAL та ін.).

Деякі поширені програмні системи також дозволяють побудувати порядок обробки документів на основі повної моделі документування. Наприклад, у типових конфігураціях програми «1С: Бухгалтерія» традиційно реалізується подібна модель. Однак за рахунок вбудованих засобів програмування треба забезпечити повну підтримку міждокументних зв'язків.

Основною перевагою повної моделі документування є те, що вона забезпечує взаємодію електронних копій документів. Завдяки цьому системи, які найбільш послідовно реалізують цю модель, можуть використовувати не лише бухгалтерія, а й інші служби управління, оскільки вони дозволяють отримувати з документів інформацію про рух грошових коштів, товарно-матеріальних цінностей та стан взаєморозрахунків. Базовим елементом такої системи є документ разом з набором унікальних зв'язків з іншими документами, які використовуються в системі управління. Бухгалтерські проводки тут є вторинною інформацією. Отже, рахунки та проводки може бути звільнено від невласитивого їм технологічного навантаження,

яке є в системах із домінуючим принципом подвійного запису. При цьому факт відображення або невідображення того чи іншого документа в бухгалтерському обліку ніяк не впливає на функціонування інших підсистем управління, за рахунок чого всі модулі бухгалтерського контуру системи можуть використовуватися незалежно від інших підсистем. При цьому бухгалтерія має можливість працювати з документами в зручному для себе режимі. Зокрема, можна налагодити систему так, щоб континування давало результати, узагальнені за пачками документів. У системах, побудованих на основі моделі третього типу, це не завжди можливо.

Таким чином, повна модель документування послідовно вирішує проблеми розподілу функцій бухгалтерського та оперативного-технічного обліку за рахунок можливості отримання будь-якої узагальнюючої інформації поза системою бухгалтерських рахунків. При використанні інших моделей документообігу значна її частина зберігається на рахунках бухгалтерського обліку. Однак слід відмітити, що для невеликих підприємств повна модель документування може виявитись технологічно надлишковою.

Електронні документи – розрахункові документи, повідомлення визначеного формату, які містять встановлені реквізити і несуть інформацію про перерахування коштів у вигляді файлу при передачі електронною поштою.

Усі первинні розрахункові документи за поточний день підлягають підрахунку з отриманням підсумків, які звіряються з даними щоденного балансу.

За своєчасне складання первинних документів і достовірність інформації, яка міститься в них, а також за їх передачу в обумовлені терміни за призначенням несуть відповідальність особи, які склали та підписали ці документи.

Відповідальний виконавець своєчасно інформує клієнтів про зміни в інструкціях, яка їх стосується, та надає консультації згідно з чинним законодавством з питань розрахункового обслуговування.

Керівники органів Державного казначейства вживають усіх необхідних заходів для запобігання несанкціонованому та непомітному виправленню записів у первинних облікових документах і реєстрах бухгалтерського обліку.

Відповідальність за своєчасне складання первинних документів та реєстрів бухгалтерського обліку, а також за правильність відображення операцій в облікових реєстрах несуть особи, які склали і підписали ці документи (реєстри). Відповідальність за прийняття документів, які суперечать чинному законодавству, несуть особи, які їх ініціювали та підписували. Керівник органу Державного казначейства відповідає за проведення документів, що суперечать чинному законодавству, які виконані з його дозволу за письмовим зверненням ініціатора.

Державне казначейство України самостійно визначає порядок формування та зберігання первинних документів, облікових реєстрів і звітів для всіх органів.

У випадку зберігання первинних документів і реєстрів бухгалтерського обліку на електронних носіях інформації

органи Державного казначейства зобов'язані мати їх копії на паперових носіях на вимогу інших учасників операцій, а також контролюючих та правоохоронних органів.

Вилучення первинних документів, облікових реєстрів та звітів здійснюється тільки за постановою уповноважених державних органів відповідно до чинного законодавства України. Вилучення оформляється протоколом (актом), копія якого вручається під розписку відповідальній службовій особі.

У присутності представників органів, які здійснюють вилучення, відповідні службові особи мають право зняти копії документів та зобов'язані скласти реєстр документів, що вилучаються, із зазначенням підстав і дати їх вилучення. Копії вилучених документів та протоколів (актів) зберігаються в окремій справі.

При вилученні первинного документа складається акт або протокол вилучення у двох примірниках за підписами керівника органу Державного казначейства (заступника керівника органу Державного казначейства), головного бухгалтера (заступника головного бухгалтера) та представника установи, для якої вилучається документ. В акті або протоколі повинно бути чітко вказано, за чиєю вимогою та дозволом проводиться вилучення, який документ вилучається. Перший примірник акта чи протоколу видається уповноваженому представнику. Якщо вилучені документи відправляють поштою, акт складається без підпису представника установи, яка надіслала вимогу, а до акта додається поштова квитанція про відправлення.

Висновки

На нашу думку, скорочення обсягу документації позитивно вплинуло б на ведення обліку на підприємстві, оскільки це дасть змогу заощадити час, ресурси, а головне – зробить облік більш оперативним і допоможе своєчасно і правильно прийняти важливі для подальшого господарювання управлінські рішення.

Первинний документ – це джерело інформації для організації та ведення бухгалтерського обліку на підприємстві. Для ефективної організації облікової роботи первинний облік має бути автоматизованим, що забезпечить зменшення трудомісткості обробки інформації та підвищить оперативність бухгалтерського обліку в цілому. Важливим фактором покращення стану та оперативності облікової роботи має стати скорочення кількості первинної документації за рахунок використання нагромаджувальних багатоденних документів, зменшення числа копій документів та використання одного документа для відображення кількох однорідних за змістом технологічних операцій.

Список використаних джерел

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.99 №996–XIV (зі змінами та доповненнями).
2. Бухгалтерський облік: Навч. посіб. – К.: Знання, 2010. – 471 с.
3. Голов С. Управлінський облік. Підручник. – 2-ге вид. / С. Голов. – К.: Лібра, 2004. – 704 с.
4. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: Монографія / С.Ф. Голов. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 522 с.
5. Грабова Н.М. Теорія бухгалтерського обліку: Навч. посіб. – К.: ЦНЛ, 2009. – 384 с.
6. Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку: історія, теорія, перспективи: Наукове вид. / С.В. Івахненко. – Житомир, 2001. – 416 с.
7. Кім Г. Бухгалтерський облік: первинні документи та порядок їх заповнення: Навч. посіб.: Вид. 2-ге, перероб. та доп. / Г. Кім, В.З. Сопко, Ю.Г. Кім. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 480 с.
8. Сук П.Л. Організація документування господарських операцій / П.Л. Сук // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2010. – №18. – С. 6–18.

Ю.В. НЕТЕСАНІЙ,
к.е.н., доцент, Державний університет фінансів та міжнародної торгівлі

Сучасний стан та перспективи подальшого розвитку кредитних спілок в Україні

У статті дається аналіз стану, проблем та перспектив розвитку кредитних спілок в Україні та розроблені напрями підвищення ефективності їх функціонування.

Ключові слова: кредитна спілка, фінансовий ринок, небанківські фінансово-кредитні установи.

В статье осуществлен анализ состояния, проблем и перспектив развития кредитных союзов в Украине и разработаны направления повышения эффективности их функционирования.

Ключевые слова: кредитный союз, финансовый рынок, небанковские финансово-кредитные учреждения.

Постановка проблеми. Реалії сьогодення свідчать про те, що економічна ситуація в Україні та світі є досить складною. Економічні перетворення, що відбуваються сьогодні, зумовили складну ситуацію на фінансових ринках. Нелегкими виявилися часи кредитних спілок в Україні. Дослідження цих процесів має велике теоретичне і практичне значення як з точки зору формування кредитної кооперації, так і для

створення ефективного механізму функціонування фінансової системи в цілому. Особливу увагу слід приділити аналізу діяльності кредитних спілок як фінансових установ, головною метою яких є фінансовий та соціальний захист своїх членів шляхом залучення їх особистих заощаджень для взаємного кредитування.

У країнах із розвиненими ринковими відносинами небанківські фінансово-кредитні інститути представлені лізинговими, страховими, факторинговими, інвестиційними компаніями, кредитними спілками, касами взаємодопомоги, пенсійними фондами. Як свідчить практика, сьогодні на фінансовому ринку їхня роль зростає, що зумовлено зростанням доходів населення, активним розвитком ринку цінних паперів і наданням небанківськими кредитними інститутами спеціальних послуг, яких не можуть надавати банки.

Основними формами діяльності небанківських кредитних інститутів на ринку є акумуляція заощаджень населення, надання кредитів через облігаційні позики корпораціям і державам, мобілізація капіталу через усі види акцій, надання іпотечних і споживчих кредитів, а також кредитної взаємодопомоги.

Як свідчить міжнародна практика та власна історія України, кредитні спілки виникали там і тоді, коли небагаті люди потребували певних фінансових послуг, яких не надавала жодна фінансова інституція. Ця обставина змушувала людей об'єднуватися і спільними зусиллями створювати для себе такі послуги, які, на додаток, були дешевшими і зручнішими.

Основним документом, що регламентує діяльність кредитних спілок в Україні, є Закон України «Про кредитні спілки» [1] від 20.12.2001 №2908-III зі змінами та доповненнями 07.07.2011. Цей закон визначає організаційні, правові та економічні засади створення та діяльності кредитних спілок, їхніх об'єднань, права та обов'язки членів кредитних спілок та їх об'єднань.

Згідно із законом кредитна спілка – це неприбуткова організація, заснована фізичними особами, професійними спілками, їх об'єднаннями на кооперативних засадах з метою задоволення потреб її членів у взаємному кредитуванні та наданні фінансових послуг за рахунок об'єднаних грошових внесків членів кредитної спілки.

Основна відмінність кредитної спілки від банківської установи полягає в тому, що кредитна спілка – некомерційна установа. Вона працює тільки зі своїми пайщиками, управляється на кооперативних засадах і не проводить ризикових операцій. Кредитна спілка бере на себе організацію тих послуг, які не цікаві банкам.

Розвиток кредитних спілок в Україні відбувається в умовах недосконалості законодавства, нестабільної фінансової ситуації, зниження доходів та довіри населення до фінансово-кредитних установ.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Принципи функціонування і проблеми розвитку учасників фінансового ринку є предметом дослідження як багатьох науковців, так і спеціалістів державних органів і фахівців-практи-

ків. Методологічні основи діяльності та проблеми становлення системи небанківських фінансово-кредитних установ у своїх роботах розглядають Л.М. Волощенко, О.Л. Дорош, М.В. Дубина, В.В. Зимовець, І.С. Каракулова, В.В. Корнєєв, В.І. Міщенко, І.О. Школьник. Існує велика кількість робіт, присвячених окремим учасникам фінансового ринку – комерційним банкам, кредитним спілкам, недержавним пенсійним фондам та іншим. При цьому найчастіше банківська система протиставляється системі небанківських фінансових посередників.

Метою статті є аналіз стану, проблем та перспектив розвитку кредитних спілок в Україні та розробка напрямів підвищення ефективності їх функціонування. Це є одним із найважливіших факторів, здатних забезпечити подальший розвиток ринку фінансових послуг України.

Виклад основного матеріалу. Однією із сучасних тенденцій розвитку світової фінансової системи є суттєве збільшення обсягу кредитних операцій, поширення розрахунків у кредит. В економічно розвинених країнах разом із великими транснаціональними банками в кредитній системі представлені й установи дрібного кредиту, так звані кредитні кооперативи, або ж кредитні спілки, що є структурними одиницями кредитної кооперації.

За роки світової фінансово-економічної кризи кредитна система України зазнала суттєвих змін. На сьогодні можна стверджувати, що в Україні функціонує континентальна модель фінансово-кредитної системи, яка являє собою дворівневу банківську систему і небанківські фінансово-кредитні установи в якій основна частка (95%) фінансово-кредитних операцій належить банківському сектору, а небанківські фінансові установи перебувають на початкових стадіях свого розвитку [4].

У багатьох країнах значна роль у споживчому кредитуванні належить кредитним спілкам, які з більшою ефективністю проводять операції з видачі дрібних ризикованих споживчих кредитів на придбання побутової техніки, меблів тощо, що не отримало поширення в багатьох банків через трудомісткість супроводження і незначні доходи.

У США на 01.01.2010 налічувалося близько 7700 кредитних спілок [2]. Членами кредитних спілок є понад 91 млн. американських споживачів, що становить понад 44% економічно активного населення країни, у Канаді створено масштабну систему, половина населення Ірландії є членами кредитних спілок (хоча цю ідею було привнесено в країну лише на початку 50-х років минулого століття). Вражають динамікою розвитку польські кредитні спілки. На сьогодні сумарні активи 140 польських кредитних спілок становлять \$445 млн. Понад 500 тис. громадян Польщі стали членами кредитних спілок за десять років.

В Україні зараз близько 650 кредитних спілок [3], однак більшість спілок об'єднує менше ніж 1 тис. людей. Сумарні активи кредитних спілок становлять лише 0,35% активів банківської системи України. Тільки у Києві їх більше ста, хо-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ча реально працює, на думку спеціалістів, три десятки. Фахівці в галузі кредитного руху зазначають, що цей сегмент ринку має достатній запас розвитку, але для цього треба вирішити комплекс взаємопов'язаних питань.

В Україні перші організації фінансової взаємодопомоги з'явилися в 60-х роках XIX сторіччя у формі ощадно-позичкових і кредитних товариств, які розвивалися надзвичайно швидкими темпами до моменту встановлення на українських землях радянської влади. Надзвичайно поширена у світі ідея взаємодопомоги та самозахисту населення в умовах ринку в Україні була забута. Її відновлення розпочалося з часу проголошення незалежності нашої держави. У 1992 році в Україні виникли перші кредитні спілки «Самопоміч» у Кривому Розі, «Вигода» у Стрию Львівської області та кредитна спілка при АБ «Ажіо» в Києві.

Слід зазначити, що особливо важливою є відмінність кредитних спілок від інших фінансових установ, яка полягає у неприбутковості (табл. 1). Якщо інші фінансові установи, як правило, створюються однією групою людей (власників) для отримання прибутку в результаті надання фінансових послуг іншій групі осіб (клієнтів), то кредитний кооператив засновується його членами на основі кооперації грошових коштів із метою забезпечення фінансовими послугами самих себе.

В основу діяльності неприбуткових установ покладені основні принципи організації фінансів суб'єктів господарювання за методом неприбуткової діяльності, а саме: фінансова самостійність, самоокупність і самозабезпечення, не-

прибутковість і фінансова відповідальність. Функціонування кредитної спілки стає можливим завдяки об'єднанню її членів в єдину організацію, що, своєю чергою, дозволяє за рахунок індивідуальних вкладів кожного члена спілки сформувати необхідний початковий капітал для здійснення господарської діяльності. Якщо ж кредитна спілка прагне розширити свою діяльність, то це можливо як за рахунок доходів, що отримує кредитна спілка від здійснення своєї статутної діяльності, так і в результаті залучення додаткових, добровільних, благодійних чи інших надходжень.

Унікальність кредитної спілки полягає в тому, що її власниками є ті ж люди, які користуються її послугами. У зв'язку з цим кредитні спілки, як правило, видають кредити під нижчі відсотки, а на вклади нараховують вищі відсотки, ніж інші суб'єкти фінансового ринку. Це стає можливим завдяки низьким операційним затратам кредитних спілок та особливостям неприбуткового фінансового механізму діяльності [5].

Тоді, на початку 90-х, у час поголовної правової невідомості багато кредитних спілок було створено з метою отримання статусу неприбутковості, сподіваючись таким чином працювати, не сплачуючи податки. А коли це виявилось неможливим, засновники одних із них відразу втратили інтерес як до спілок, так і до цієї ідеї, інші ж до цього часу здають порожні звіти, але так і не запрацювали. Тому і маємо в країні статистичний «перебір» фінансових установ і «недобір» послуг.

Одним із учасників ринку фінансових послуг є кредитні спілки, які в Україні завжди були формою самоорганізації

Таблиця 1. Основні відмінності кредитних спілок від інших фінансових установ [4]

Кредитні спілки	Інші фінансові установи
Створюються групою людей не заради прибутку, а заради надання послуг своїм членам	Створюються групою людей, щоб отримати прибуток від надання послуг
Створюються на базі певної монопольної спільноти людей	Створюються на базі довільної групи людей, об'єднаних єдиним матеріальним інтересом
Члени, що засновують кредитну спілку, не мають жодних виняткових прав щодо членів, які вступили до спілки пізніше	Засновники установи визначаються одноразово в момент її створення. Їхній склад може бути змінений лише внаслідок спеціальних юридичних процедур. Засновники мають виняткові управлінські та майнові права
Будь-який член КС незалежно від розміру його вкладів, терміну членства та інших формальних ознак у питаннях управління спілкою має лише один голос. Обмежена кількість людей, які мають найбільшу суму заощаджень, не має змоги одноосібно контролювати кредитну спілку	Розподіл голосів – пропорційно до кількості акцій у власника. Тому реальне управління здійснюється обмеженою кількістю осіб, що володіють найбільшим пакетом акцій
Послуги надаються лише членам спілки	Коло юридичних та фізичних осіб, що можуть бути клієнтами установи, не визначається і може бути довільним
Члени спілки є водночас власниками та клієнтами спілки. Кожен член спілки є власником частини капіталу і несе відповідальність за розвиток своєї кредитної спілки	Власниками є невелика група людей, що контролює капітал. Клієнти не мають змоги впливати на рішення власників. Останні ж приймають такий порядок дій, який відповідає їхнім інтересам, а не інтересам тих, хто користується їхніми послугами
Основний вид діяльності – надання ощадно-позичкових послуг, оскільки спілка створюється як ефективний інструмент саме з цією метою. Забороняється займатися іншими видами діяльності	Допускаються різні види діяльності, як у фінансовій, так і в інших сферах підприємництва, оскільки пріоритетним є формування найприбутковішого портфеля ділової активності
Поєднуються ознаки фінансової установи і громадського осередку за рішенням членів у спілці. Можуть створюватися спеціалізовані фонди для здійснення різноманітних гуманітарних програм, які вона супроводжує не тільки фінансово, а й організаційно	Деякі кошти можуть бути пожертвовані на громадські заходи. Проте незмінним залишається акцент: це «машина, яка робить гроші», а не «форма самоорганізації для оздоровлення своїх фінансових та суспільних потреб»

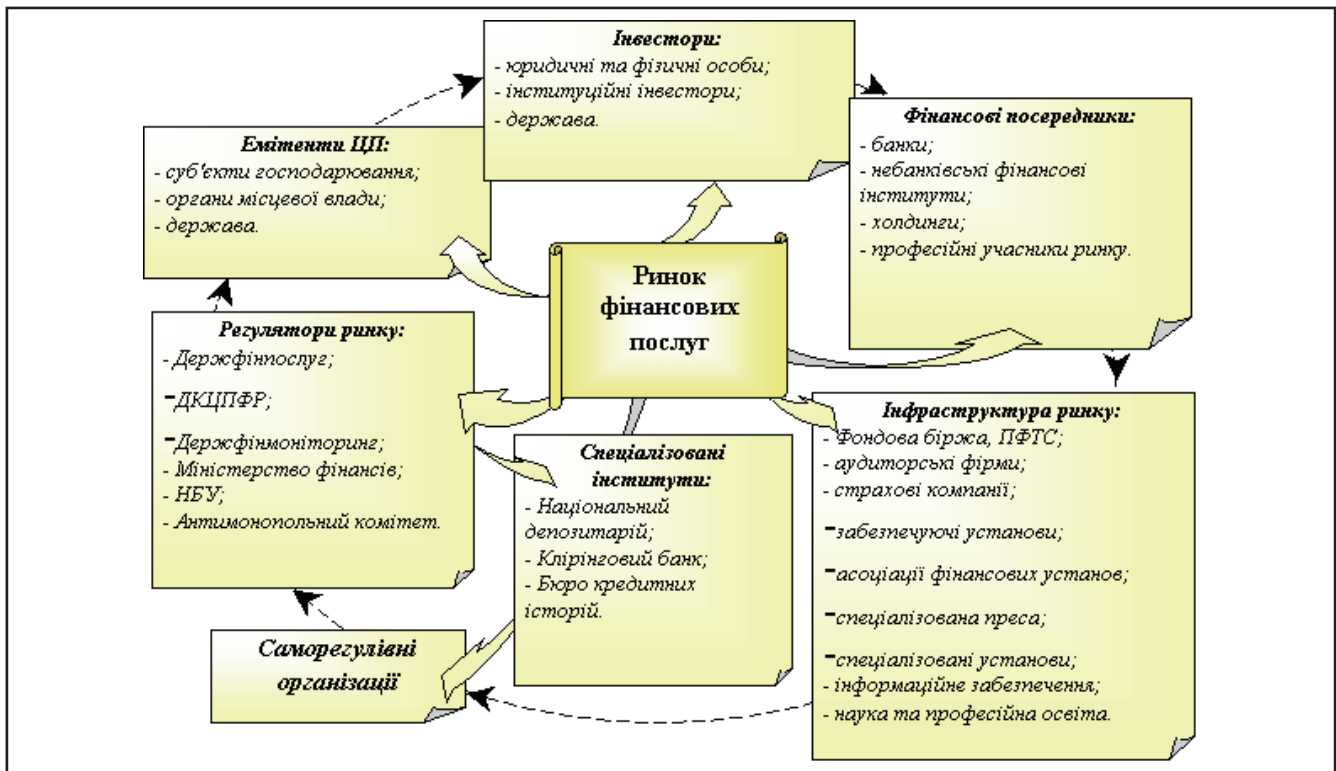


Рисунок 1. Структура ринку фінансових послуг

Таблиця 2. Основні показники діяльності кредитних спілок в Україні протягом 2005–2011 років [3]

Показники	Період						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Кількість зареєстрованих кредитних спілок (на кінець періоду)	723	764	800	829	806	692	626
Включено до Державного реєстру (за період)	113	49	64	12	15	21	17
Виключено з Державного реєстру (за період)	12	8	28	2	89	114	73
Кількість членів КС, тис. осіб, з них	1 236,0	1 791,4	2 391,6	2 669,4	2 199,30	1 571,83	1 239,84
члени, які мають внески на депозитних рахунках	78,8	103,0	245,3	164,0	121,63	79,90	53,17
члени, які мають заборгованість за кредитами	496,5	566,1	561,5	578,1	447,30	348,25	285,16
Активи, млн. грн., з них	1 938,4	3 241,2	5 260,6	6 064,9	4 515,03	3 165,83	2 504,73
продуктивні	1 752,4	2 934,9	4 802,4	5 550,2	3 910,50	2 750,63	2 203,47
непродуктивні	186,0	306,3	458,2	514,7	604,50	415,20	301,27
Капітал, млн. грн.	671,0	1 097,9	1 551,5	1 714,0	1 050,10	849,08	918,77
Дохід КС, млн. грн.	456,8	759,7	1 288,5	1 799,9	712,00	432,10	325,23
Витрати КС, млн. грн.	368,7	610,9	1 073,1	1 642,0	936,50	443,88	278,40
Нерозподілений дохід (непокритий збиток), млн. грн.	15,5	24,4	6,4	-67,6	-296,85	-371,58	-89,00
Кредити надані членам КС (залишок на кін. періоду), млн. грн.	1438,5	2 596,7	4 512,3	5 572,8	4 076,75	2 998,43	2 378,43
Обсяг кредитів, наданих членам КС (за період), млн. грн.	2 434,3	4 253,9	6 381,0	6 908,8	1 439,25	1 294,90	1 137,60
Кількість кредитів, наданих членам КС (за період), од.	663 539	958 499	856 848	680 316	177 180	251 163	135 542
Внески членів КС на депозитні рахунки (залишок на кінець періоду), млн. грн.	1 137,6	1 926,5	3 451,2	3 951,1	3 061,35	1 919,60	1 286,43
Заборгованість за неповерненими та простроченими кредитами (залишок на кінець періоду), млн. грн.	93,1	156,9	283,5	675,0	1 649,90	1 027,50	756,70

громади. Кредитні спілки, як форма самоорганізації населення, виникли як реакція на потреби у наданні швидких, недорогих і разом з тим конкурентоспроможних фінансових послуг. Забезпечення конкурентоспроможності фінансових послуг, що пропонуються кредитними спілками, можливе за однієї обставини — надійності та стійкості фінансового посередника.

У розвиненому суспільстві фінансові послуги мають не менше значення, ніж виробництво. Найбільш динамічно розвивається той сегмент сфери послуг, який пов'язаний із задоволенням потреб суспільного виробництва та споживання, і зокрема фінансово-кредитне обслуговування, страхові послуги, інформаційне і бухгалтерське обслуговування. Функціональні структури ринку фінансових послуг наведено на рис. 1.

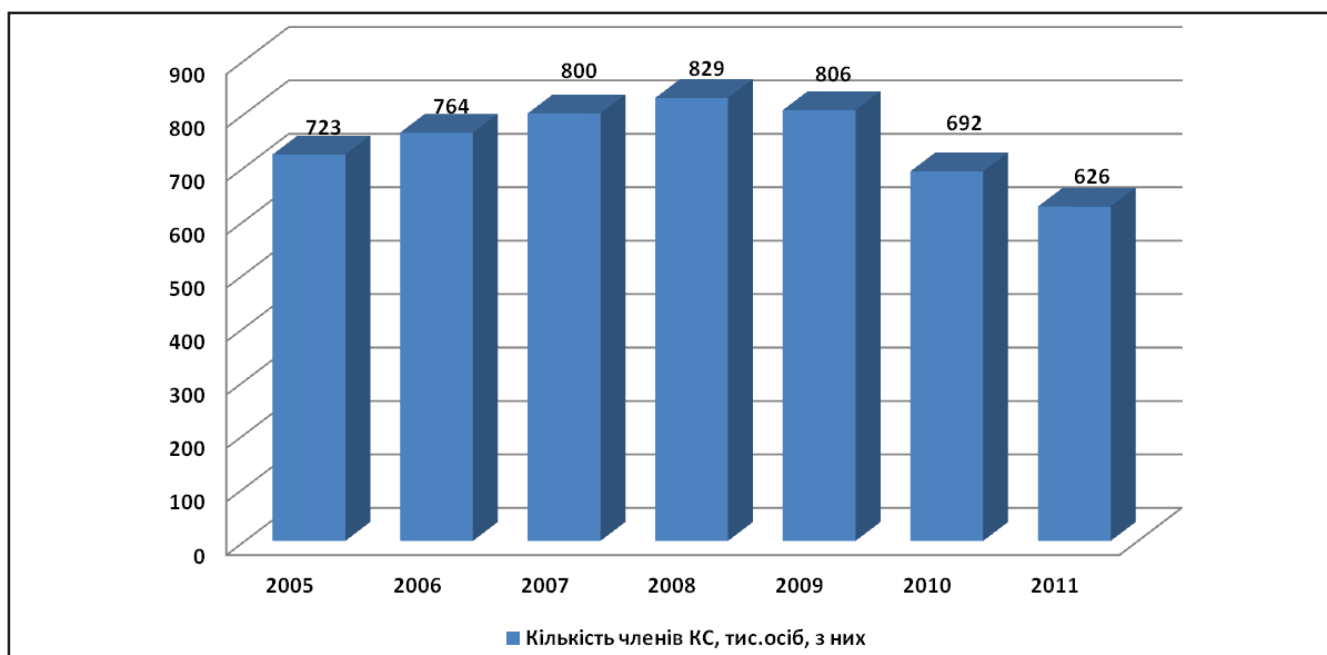


Рисунок 2. Динаміка розвитку кредитних спілок в Україні з 2005 по 2011 рік

Відповідно до згрупованих нами даними за сім років (табл. 2) можна з легкістю відстежити динаміку розвитку кредитних спілок в Україні. Так, найбільша чисельність зареєстрованих спілок була зафіксована у 2008 році, їхня кількість сягнула 829 (рис. 2). Окремо варто зазначити, що з 2005 року (zareєстровано 723 спілки) відбувалося постійне зростання кількості кредитних спілок саме до 2008 року, а починаючи з 2008 року почався зворотний рух на скорочення їхньої кількості.

Проводячи подальший аналіз згрупованих у табл. 2 даних, варто відмітити динаміку та структуру активів кредитних спі-

лок в Україні (рис. 3). Як і очікувалося, коли кількість кредитних спілок була найбільшою, то й активи також були найбільшими. Так, у 2008 році активи національних кредитних спілок сягнули 6064,9 млн. грн. Також варто зазначити, що в процесі зростання кредитні спілки поволі нарощували власні активи. Так, у 2005 році вони становили 1938,4 млн. грн., у 2006 році – вже 3241,2 млн. грн., у 2007 році – 5260,6 млн. грн., у 2008 році досягли найбільших показників і почалася фінансова криза, тому з 2009 року активи кредитних спілок в Україні почали скорочуватися. Так, у 2009 році активи вже становили 4515,03 млн. грн., скоро-

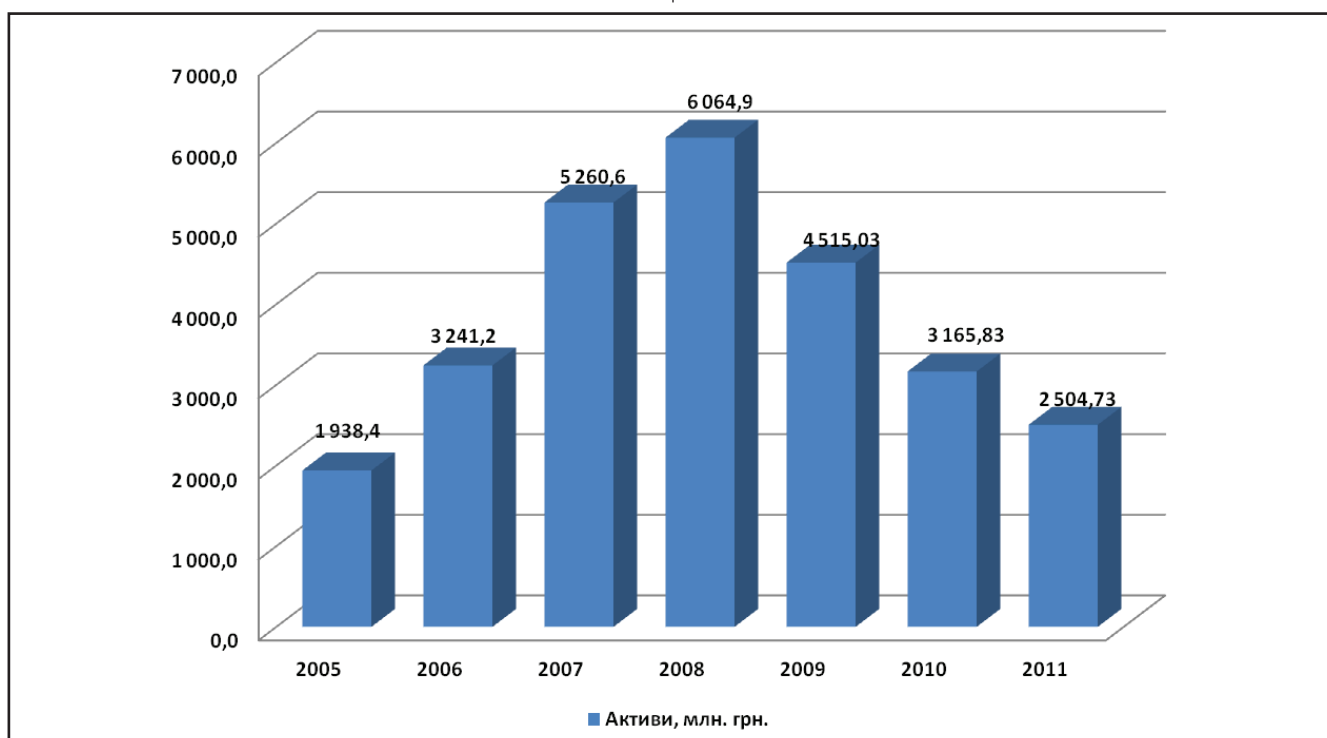


Рисунок 3. Динаміка та структура активів кредитних спілок України з 2005 по 2011 рік

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

чення становило 1549,87 млн. грн., у 2010 році активи скоротилися до 3165,83 млн. грн., майже такі самі, як у 2006 році, а у 2011 році становили 2504,73 млн. грн.

Аналізуючи динамку змін таких фінансових показників, як капітал, дохід, витрати, нами було встановлено, що до 2008 року капітал, доходи та витрати пропорційно зростали, при цьому розрив між дохідною частиною та витратною був досить значним і в середньому становив 100 млн. грн. (рис. 4). Цікавим став 2008 рік, коли доходи перевищили капітал кредитних спілок, саме цей рік сміливо можна назвати розквітом кредитних спілок в Україні. Починаючи з 2009 року капітал кредитних спілок динамічно скорочується з 1714,0 млн. грн. до 1050,1

млн. грн., а доходи стали меншими за витрати. Витрати у 2009 році становили 936,5 млн. грн., а доходи – 712,00 млн. грн. У 2010 році капітал скоротився до 849,08, доходи та витрати практично зрівнялися, і витрати перевищували доходи на 10 млн. грн. У 2011 році капітал трохи збільшився і становив 918,77 млн. грн., а доходи перевищили витрати на 50 млн. грн. Саме така ситуація дає нам право стверджувати, що розвиток кредитних спілок в Україні починається з нового поштовху після світової фінансово-економічної кризи.

Аналізуючи наведені в табл. 3 дані, варто зазначити, що кількість кредитних спілок протягом 2011 року скорочувалася, а загальне скорочення становило 49 компаній. Це

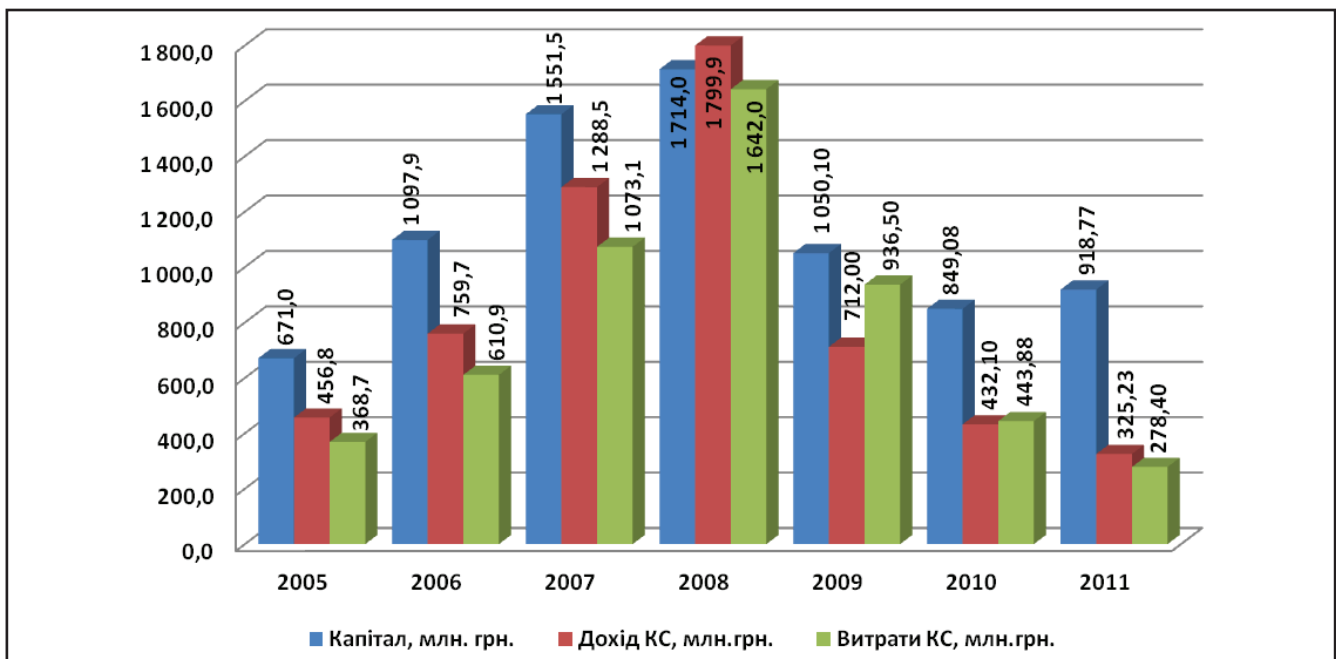


Рисунок 4. Динаміка капіталів, доходів та видатків кредитних спілок в Україні протягом 2005–2011 років

Таблиця 3. Основні показники діяльності кредитних спілок України станом на 01.01.2012 [3]

Показники	Період (наростаючим підсумком)			
	I кв. 2011	II кв. 2011	III кв. 2011	IV кв. 2011
Кількість зареєстрованих кредитних спілок (на кінець періоду)	652	638	610	603
Включено до Державного реєстру (за квартал)	1	8	4	4
Виключено з Державного реєстру (за квартал)	8	22	32	11
Кількість членів КС, тис. осіб, з них	1 522,4	1 075,6	1 121,5	1 239,8
члени, які мають внески на депозитних рахунках	61,1	49,8	48,6	53,2
члени, які мають заборгованість за кредитами	322,1	269,7	263,7	285,2
Активи, млн. грн., з них	2 760,4	2 321,0	2 432,8	2 504,7
продуктивні	2 413,6	2 037,0	2 159,8	2 203,5
непродуктивні	346,8	284,0	273,0	301,3
Капітал, млн. грн.	938,2	859,3	958,8	918,8
Дохід КС, млн. грн.	169,5	318,4	487,8	325,2
Витрати КС, млн. грн.	142,1	271,4	421,7	278,4
Нерозподілений дохід (непокритий збиток), млн. грн.	-182,8	-67,2	-17,0	-89,0
Кредити надані членам КС (залишок на кінець періоду), млн. грн.	2 654,5	2 198,9	2 281,9	2 378,4
Обсяг кредитів, наданих членам КС (за період), млн. грн.	574,8	1 083,9	1 754,1	1 137,6
Кількість кредитів, наданих членам КС (за період), од.	64 864	133 715	208 047	135 542
Внески членів КС на депозитні рахунки (залишок на кінець періоду), млн. грн.	1 468,5	1 187,3	1 203,5	1 286,4
Внески членів КС на депозитні рахунки (за період), млн. грн.	406,3	720,3	1 143,5	756,7
Заборгованість за неповерненими та простроченими кредитами (залишок на кінець періоду), млн. грн.	722,4	434,5	414,4	523,8

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

незважаючи на загальну рентабельність кредитних спілок в Україні, яка сягає 30% річних. Головною проблемою є недостатність фінансових ресурсів, яких потребує кожна кредитно-фінансова установа.

Відповідно скоротилася й кількість учасників кредитних спілок майже на 300 тис. осіб, при цьому активи скоротилися на 250 млн. грн. Проте в середньозваженій пропорції скорочення становило 835 грн. на одну особу, що взагалі не є дуже значним відтоком капіталів (рис. 5), хоча й вказує на те, що середні внески учасників кредитних спілок не такі й великі.

Скорочення капіталу становило 20 млн. грн., при тому що кредитних спілок стало менше на 49 одиниць, це означає, що капітал однієї кредитної спілки в середньому становить 408 тис. грн.

До позитивних моментів варто віднести пропорційне зростання доходів та витрат, що свідчить про гарну збалансованість між зазначеними статтями (детальніше на рис. 6).

Також позитивним виявилось зменшення заборгованості за простроченою та неповерненою заборгованістю. Так, на початок 2011 року заборгованість сягала 720 млн. грн., а в кінці того ж періоду – 520 млн. грн.

До позитивних моментів варто віднести пропорційне зростання доходів та витрат, що свідчить про гарну збалансованість між зазначеними статтями.

Безумовно, комерційні банки відіграють вирішальну роль у кредитуванні виробника. Але зрозуміло, що, приймаючи рішення, вони керуються не проголошеними державними пріоритетами, а комерційними інтересами. Для них важливо

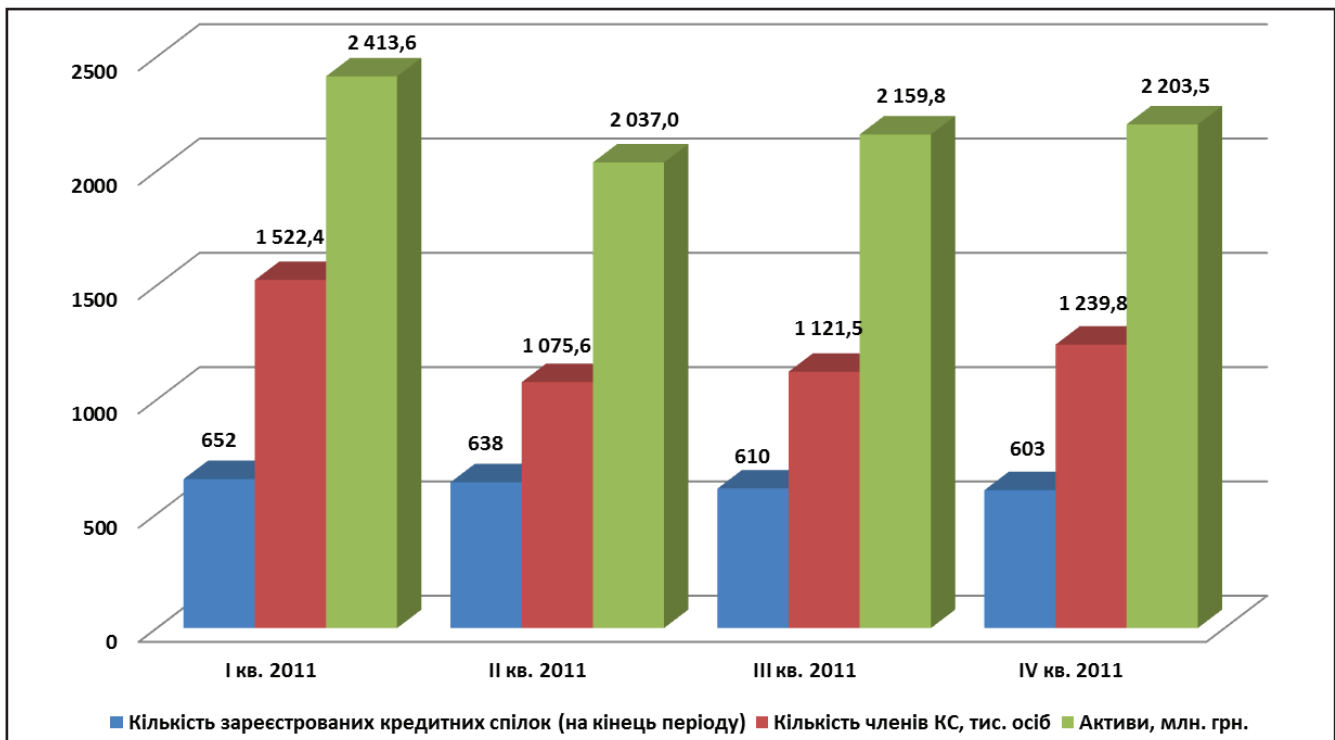


Рисунок 5. Співвідношення кількості та членів кредитних спілок і їхніх активів протягом 2011 року поквартально

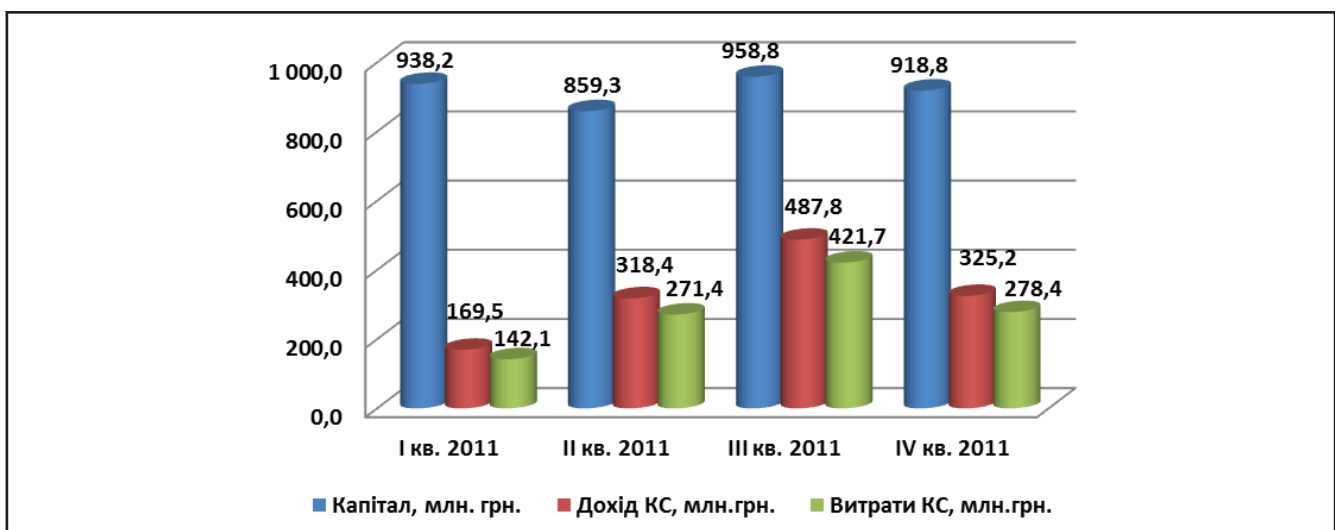


Рисунок 6. Співвідношення капіталу, доходів та витрат у кредитних спілках протягом 2011 року поквартально

Таблиця 4. Основні переваги та недоліки кредитування через кредитні спілки

Переваги	Недоліки
Кредит можна отримати за кілька днів і навіть годин	Короткий максимальний термін кредитування
Залежно від статуту спілки термін погашення кредиту можна пролонгувати	Існує небагато спілок, спроможних надати позиčku понад 100 тис. грн.
У деяких спілках можна кредитуватися за допомогою майнових поручителів	Невизначеність кооперативного статусу кредитних спілок
Отримання невеликих позик	Недосконалість правової бази
Неприбутковий статус	Типова відсутність нормативного регулювання та єдиних стандартів операційної діяльності

знайти оптимальний баланс між мінімальним ризиком та максимальними прибутками. Тому зрозуміло, що великого бажання надавати мікрокредити вони не мають. Суб'єкт малого підприємництва не може отримати кредитні кошти в банку часто ще й тому, що йому не вистачає достатнього обсягу операцій і досвіду кредитування. Надати першу, навіть невелику позику комерційний банк не наважується, не маючи кредитної історії та знання інших характеристик особистості позичальника. Переваги та недоліки кредитних спілок представлено в табл. 4.

Кредитна спілка – непогана альтернатива банкові для тих підприємців, які прагнуть оперативно отримати позиčku на короткий термін (на кілька місяців чи на рік). У такого виду кредитування після набрання чинності Законом «Про кредитні спілки» є низка переваг. По-перше, кредитна спілка на відміну від банку є структурою досить відкритою і працює на громадських засадах. Кожен з членів спілки має цілком законні підстави контролювати діяльність об'єднання. По-друге, є нагода напрацювати позитивну кредитну історію поза банком. По-третє, якщо статут КС ліберальний, позиčku можна отримати навіть без застави.

Зараз питання позики та кредитування на законодавчому рівні регулюється Цивільним кодексом України [6], Законом України «Про банки і банківську діяльність» [7], Законом України «Про Національний банк України» [8] та Законом України «Про кредитні спілки» [1].

Висновки

Таким чином, фінансово-кредитний потенціал ефективно функціонуючої кредитної спілки є досить значним, адже досягається за рахунок наявних переваг над іншими фінансовими установами, зокрема банками. Основні показники діяльності кредитних спілок України свідчать про поступове нарощення капіталу і, відповідно, обсягу наданих послуг.

Для забезпечення ефективного функціонування кредитні спілки повинні зорієнтувати свої цілі на зміцнення довіри в інвесторів та клієнтів, зберігати і примножувати залучені кошти, а також задовольняти інтереси позичальників.

Можна передбачити, що розвиток ринку небанківських фінансових послуг загалом і послуг КС зокрема буде відбуватися одночасно із збільшенням грошових доходів населення. Адже в умовах, коли заробітна плата практично дорівнює прожитковому мінімуму, важко розраховувати на заощадження населення та його вкладення у небанківські фінансові установи. Звісно, що Україна не стане другою Швейцарією, але залучення коштів у легітимний фінансовий оборот – вирашаний пріоритет будь-якої країни.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про кредитні спілки» від 20.12.2001 №2908-III // Редакція від 07.08.2011.
2. World Council of Credit Unions. United States of America: National Credit Union Data [Electronic resource]. – Available from: <http://www.woccu.org>
3. Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України. Підсумки діяльності кредитних спілок, інших кредитних установ та юридичних осіб публічного права за 2011 рік [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua>
4. Гончаренко В.В. Кредитні спілки в системі суб'єктів фінансового ринку / В.В. Гончаренко // Банківська справа. – 2000. – №4. – С. 24–28.
5. Оленчик А.Я. Кредитні спілки в Україні: основні засади діяльності: навч. посібник / А.Я. Оленчик. – К.: Вид-во VIPФР, 2005. – 448 с.
6. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 №435-IV // Редакція від 13.06.2012.
7. Про банки і банківську діяльність від 07.12.2000 №2121-III // Редакція від 17.06.2012.
8. Про Національний банк України від 20.05.1999 №679-XIV // Редакція від 07.03.2012.

Основні напрями підвищення ефективності функціонування суб'єктів підприємницької діяльності

Розглянуто розвиток суб'єктів підприємництва в Україні, проаналізовано тенденції та проблемні аспекти розвитку підприємництва. Визначено пріоритетні напрями підвищення ефективності функціонування суб'єктів підприємницької діяльності.

Ключові слова: суб'єкти підприємницької діяльності, державна підтримка підприємництва.

Рассмотрено развитие субъектов предпринимательства в Украине, проанализированы тенденции и проблемные аспекты развития предпринимательства. Определены приоритетные направления повышения эффективности функционирования субъектов предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: субъекты предпринимательской деятельности, государственная поддержка предпринимательства.

Consider the development of businesses in Ukraine, analyzes trends and problematic aspects of entrepreneurship. Identifies priorities for improving the efficiency of business entities.

Keywords: business entities, state support of entrepreneurship.

Постановка проблеми. Підприємництво – один із найважливіших факторів економічного зростання будь-якої країни. Незважаючи на прийняті за останні роки програми підтримки підприємництва, Україна значно поступає більшості країн із розвинутою ринковою економікою по кількісним і якісним показникам його розвитку. Серед основних проблем, що заважають ефективному функціонуванню суб'єктів підприємництва, можна виділити: недосконале законодавство, неефективну політику підтримки розвитку підприємництва, нерозвинуту ринкову інфраструктуру, інфляцію, політичну та економічну нестабільність. Для покращення стану та подальшого розвитку суб'єктів підприємництва необхідно впроваджувати систему ефективного державного регулювання механізмів функціонування суб'єктів підприємницької діяльності.

Воно має бути комплексним та системним. На макрорівні – це удосконалення нормативної бази для досягнення сприятливого регуляторного клімату, формування стратегії й визначення основних пріоритетних напрямків розвитку підприємництва. Реалізація ж державної політики й формування конкретних механізмів регулювання підприємництва можлива лише на рівні регіону, міста або району [1, с. 32].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми розвитку підприємництва протягом останнього часу є об'єктом ретельної уваги багатьох дослідників як в Україні, так і за кордоном. Дослідженню підлягали різні аспекти діяльності суб'єктів підприємництва. Вагомий внесок у теорію й практику підприємства зробили такі вітчизняні вчені, як Л. Бабиш, В. Бобров, А. Бутенко, З. Варналій, Л. Воротіна, О. Виноградська, А. Віленський, В. Герасимчук, О. Гордієнко, І. Дмитрієв, М. Долішній, Л. Донець, С. Дрига, В. Збарський, А. Кредісов, Н. Кубай, Д. Ляпін, О. Мазур, С. Мочерний, Ф. Нек, А. Садеков, І. Сараєва, С. Реверчук, Т. Уманець, А. Шегда та ін. Однак багато питань ще залишаються відкритими.

Виклад основного матеріалу. Аналіз статичних даних та соціологічних опитувань показують, що у сфері підприємництва в Україні існує багато проблем. Підприємницький сектор відстає від можливостей та потреб української економіки.

Так, якщо проаналізувати основні показники діяльності суб'єктів підприємництва, то деякий час в Україні спостерігалася тенденція до збільшення кількості суб'єктів підприємницької діяльності. Але починаючи з 2009 року кількість суб'єктів підприємницької діяльності скорочується (рис. 1).

Так, у 2012 році діяло 364 935 суб'єктів підприємництва, що на 2,9% менше, ніж у попередньому році, та на 39,1% більше, ніж у 2000 році.

У розрахунку на 10 тис. наявного населення за період 2001–2008 років кількість суб'єктів підприємництва збільшилася з 53 до 87 одиниць, а за період 2009–2012 років – зменшилася на вісім одиниць.

Більшість суб'єктів підприємництва у 2012 році, як і у попередні роки, зайняті у торгівлі; ремонті автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку; сільському, лісовому та рибному господарстві; промисловості; будівництві.

На підприємствах – суб'єктах підприємництва було зайнято 7679,7 тис. осіб; середньомісячна заробітна плата одного найманого працівника – 2867,76 грн.; обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) становив 4 203 169,6 млн. грн. Якщо проаналізувати структуру обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) за видами економічної діяльності, то найбільшу питому вагу створюють підприємства торгівлі та промисловості – відповідно 38,6 та 35,7%; а найменшу – підприємства освіти, охорони здоров'я, мистецтва, спорту, розваг та відпочинку – менше 1% (рис. 2).

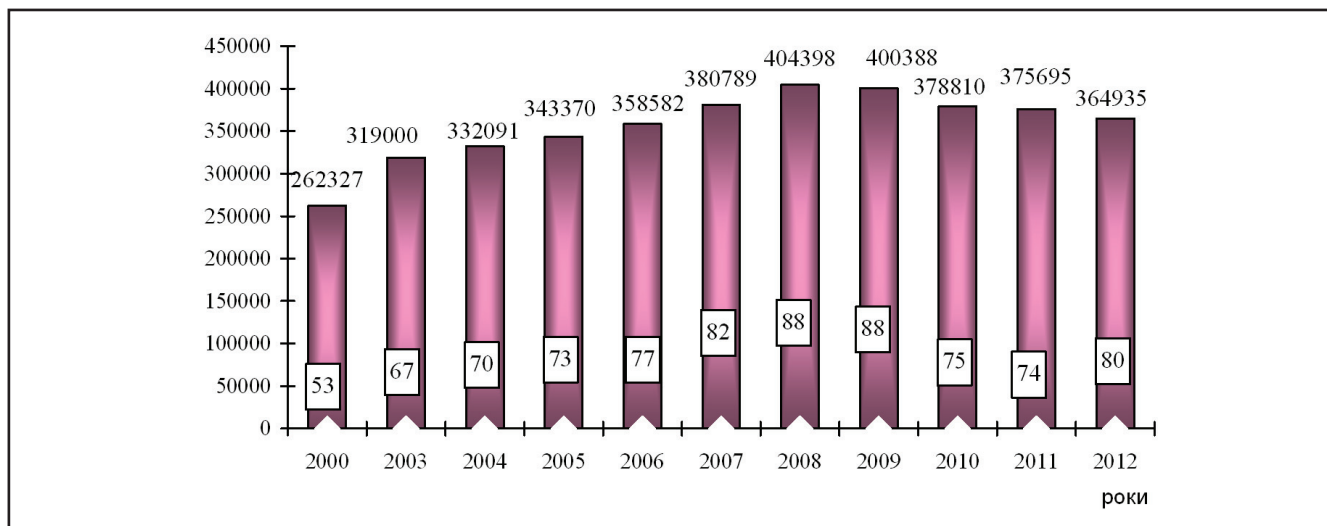


Рисунок 1. Загальна кількість суб'єктів підприємницької діяльності та кількість суб'єктів у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення в Україні у 2000–2012 роках

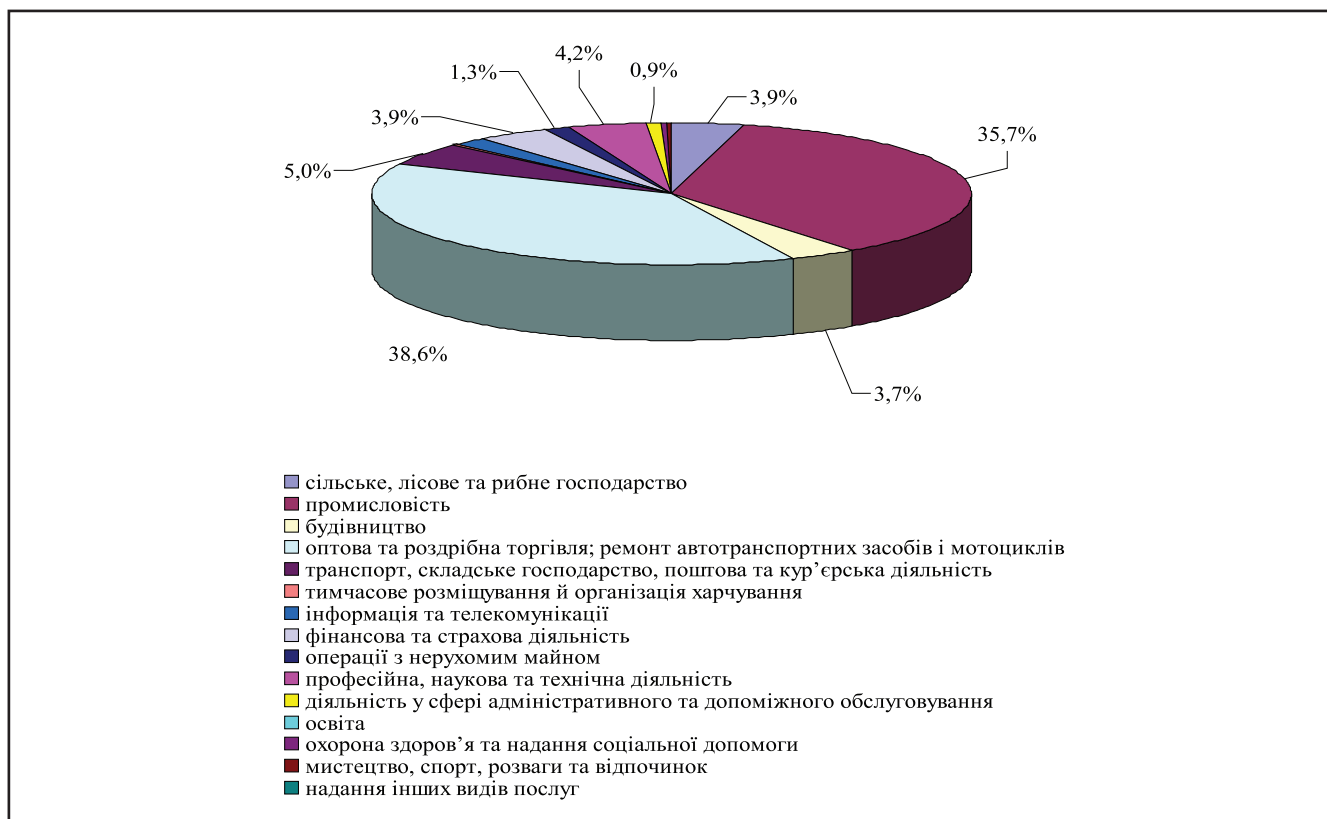


Рисунок 2. Структура обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів підприємництва за видами економічної діяльності у 2012 році

Якщо розглядати розвиток підприємництва в Одеській області, то у 2012 році серед регіонів України вона займає четверте місце за валовими капітальними інвестиціями; п'яте місце – за обсягом реалізованої продукції, робіт, послуг; шосте за середньорічною кількістю зайнятих та найманих працівників та перше місце серед областей південного регіону (рис. 3, 4).

Але протягом останніх років Одеській області, як й Україні в цілому, притаманна тенденція до скорочення кількості суб'єктів підприємництва та зниження основних показників їх діяльності.

Подолати негативні тенденції функціонування суб'єктів підприємництва та сприяти їхньому подальшому розвитку можна за допомогою впровадження ефективної державної підтримки. Практика показує, що в сучасних умовах ринкової економіки на перше місце в сприянні розвитку суб'єктів підприємницької діяльності має виходити регіональна підтримка. Вона є найбільш дієвою та ефективною з погляду реалізації місцевих ініціатив та організаційної діяльності територіальних органів влади. Головною метою регіональних програм підтримки підприємництва є реалізація державної й регіональної



Рисунок 3. Кількість зайнятих та найманих працівників на підприємствах – суб'єктах підприємницької діяльності південного регіону України у 2012 році

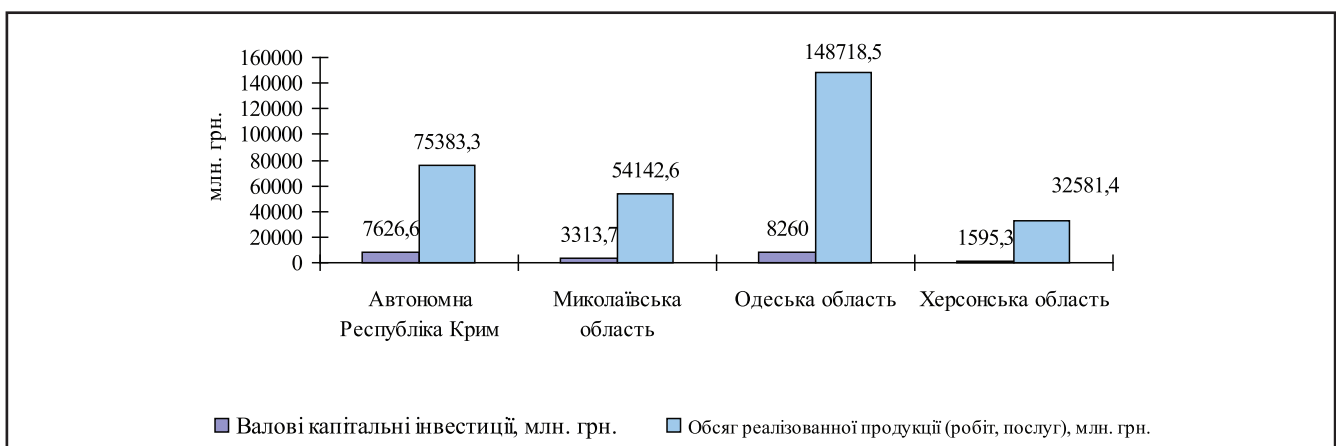


Рисунок 4. Основні показники діяльності підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності південного регіону України у 2012 році

політики, спрямованої на його розвиток і підтримку в різноманітних секторах економіки, створення сприятливих правових і організаційно-економічних умов для розвитку й формування механізму регулювання та координації, які:

- дозволили б максимально поєднувати інтереси суб'єктів підприємницької діяльності – юридичних і фізичних осіб – з інтересами відповідних адміністративно-територіальних одиниць;

- використовували б регіональні особливості та зручне географічне розташування, природно-ресурсний потенціал з визначенням пріоритетних напрямів розвитку підприємництва;

- сприяли б зниженню рівня безробіття, наповненню державного й місцевих бюджетів, насиченню товарних ринків, вирішенню соціально-побутових проблем.

Вище зазначене свідчить про необхідність оптимізації регулювання й підтримки суб'єктів підприємництва на регіональному рівні. Для цього потрібно спершу удосконалити регіональне законодавство, а також розробити пропозиції для оптимізації законодавчих актів, що регламентують усі аспекти підприємницької діяльності. Особливо це стосується питань кредитування, оподаткування та ліцензування підприємницької діяльності. Це, своєю чергою, дозволить:

- розробити правові механізми венчурного фінансування інноваційних інвестиційних проектів підприємств малого та середнього бізнесу;

- спростити адміністративні процедури;

- розробити правові механізми комерційної концесії;

- укріпити правові механізми приватної та інтелектуальної власності.

Необхідно продовжити розвиток інфраструктури підтримки підприємництва шляхом:

- розробки механізмів інтеграції кваліфікованих кадрів, державного і підприємницького капіталу в технопарки та бізнес-інкубатори;

- підвищення ефективності роботи організацій, що займаються наданням консультаційної, інформаційної, фінансової, кредитної та майнової підтримки суб'єктів підприємництва, а також підготовки висококваліфікованих професіоналів для роботи в цих структурах;

- стимулювання розвитку банківського кредитування суб'єктів підприємництва;

- залучення фінансових коштів недержавних організацій та міжнародних організацій, що займаються підтримкою суб'єктів підприємництва;

– активного залучення суб'єктів підприємництва до участі у виконанні держзамовлень як на регіональному, так і на державному рівні.

Необхідно створити раціональну систему оподаткування суб'єктів підприємництва, особливо малих підприємств, яка буде спрямована на сприяння динамічного розвитку нових підприємств та ефективному функціонуванню вже існуючих.

Також необхідно стимулювати розвиток підприємництва у пріоритетних видах економічної діяльності шляхом:

- проведення активної антимонопольної політики у відповідних галузях;
- розробки податкових преференцій і вигідних схем фінансування для суб'єктів малого та середнього підприємництва, що функціонують у пріоритетних галузях економіки;
- підготовки та перепідготовки фахівців у пріоритетних галузях економіки.

Для Одеської області пріоритетними галузями розвитку підприємництва є сфера науки та інновацій, туризму, сільськогосподарства, рибальства та рибництва. Вище приведені заходи дозволять створити сприятливі умови для іноземних інвестицій у малі та середні підприємства пріоритетних галузей економіки регіону.

Однією з основних проблем, з якою стикаються суб'єкти підприємницької діяльності, є нестача фінансових ресурсів. Тому потрібно створити умови для розвитку мережі регіональних та місцевих фондів підтримки підприємництва для запровадження прогресивного механізму кредитно-гарантійної та фінансової підтримки підприємництва.

Для ефективної регіональної підтримки суб'єктів підприємництва необхідна розробка довгострокових програм підтримки підприємництва не менш ніж на десять років з урахуванням економічного та соціального розвитку регіону, з додатковими заходами щодо розвитку районів із низьким рівнем розвитку підприємництва, особливо за пріоритетними видами економічної діяльності.

З метою ефективного функціонування суб'єктів підприємницької діяльності необхідно удосконалити та законодавчо закріпити терміни та кількість перевірок підприємств протягом року, а також переглянути список установ, що можуть здійснювати перевірки та науково обґрунтовувати необхідність цих перевірок.

З метою поширення кооперації між великими та малими підприємствами необхідно розробити механізми використання марок провідних торговельних фірм на умовах франчайзингу. Це також буде сприяти підвищенню конкурентоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності.

Далі необхідно розробити механізми створення в регіонах територіально-виробничих систем (кластерів), що, своєю чергою, посилить співпрацю між суб'єктами підприємницької діяльності.

Для ефективної співпраці між суб'єктами підприємництва та органами виконавчої влади необхідно удосконалити та розширити функціонування «гарячої лінії» для підприємств у місцевих органах влади.

З метою удосконалення системи державної підтримки суб'єктів підприємницької діяльності необхідно сприяти розвитку міжнародного співробітництва у сфері підприємництва та використання зарубіжного досвіду розвитку цієї галузі. Це стосується як досвіду державної та регіональної підтримки суб'єктів підприємництва, так і досвіду організації та ведення бізнесу самими підприємцями. Це, своєю чергою, дозволить створити позитивний імідж представників українського підприємництва, встановити ділові міжнародні зв'язки між підприємцями, поширити їхню сферу діяльності та допоможе суб'єктам підприємництва вийти на міжнародний ринок.

Потрібно також розробити програму з питань створення і сертифікації продукції, яка б відповідала національним та міжнародним стандартам систем управління якістю продукції та екологічного управління. Це дозволить удосконалити систему менеджменту на підприємствах та сприятиме підвищенню конкурентоспроможності суб'єктів підприємництва на національному та міжнародному ринках.

Необхідно розробити механізми та методи стимулювання розвитку підприємництва у сільській місцевості. Це допоможе розв'язати проблеми зайнятості в сільських районах, підвищити конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції та економічний розвиток регіону в цілому. Для цього необхідно створити систему пільгового оподаткування та банківського кредитування суб'єктів підприємництва у пріоритетних видах діяльності.

Потрібно сприяти висвітленню засобами масової інформації, періодичними виданнями, на телебаченні та у мережі Інтернет проблем розвитку підприємництва та реалізації державної регуляторної політики. Особливо це стосується інформації про фонди підтримки суб'єктів підприємництва та видах можливої допомоги підприємцям.

Також необхідно посилити роль регіональної громади у вирішенні проблем малого та середнього підприємництва і суб'єктів підприємництва у вирішенні проблем регіонального соціуму. Це дозволить створити сприятливий імідж підприємця як особи, яка сприяє розвитку регіональної економіки; громадських організацій підприємців, які будуть досліджувати регіональну політику у відношенні малого та середнього бізнесу і розробляти пропозиції по її удосконаленню. Також це буде сприяти налагодженню активного співробітництва між суб'єктами підприємництва та громадськими організаціями, створенню загальнодоступних банків знань регіональних інформаційних ресурсів, заохочувати та стимулювати соціальну відповідальність суб'єктів підприємницької діяльності.

Висновки

Проведений аналіз свідчить про те, що процес розвитку підприємництва надто складний і багатоаспектний, а економічна система є дуже мінливою, вплив багатьох факторів на суб'єкти господарювання неоднозначний і тому по-

требує подальшого комплексного науково обґрунтованого аналізу.

Розробка ефективної регіональної підтримки підприємництва дозволить більш повно використовувати існуючі ресурси та враховувати особливості кожного регіону.

Серед підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності в Україні, як і в більшості країн світу, найбільшу питому вагу займають малі підприємства. Тому при розробці програм підтримки суб'єктів підприємництва доцільно враховувати особливості розвитку та функціонування саме суб'єктів малого підприємництва.

Список використаних джерел

1. Уманець Т.В. Методи і моделі оцінювання розвитку малого бізнесу: мезо- та макрорівень. Монографія / Ю.О. Ольвінська, О.В. Лукачакова. – Донецьк: «ВІК», 2010. – 280 с.
2. Статистичний збірник «Регіони України 2011» // За ред. О.Г. Осауленка. Ч. II. – Київ, 2012. – 784 с.
3. Діяльність суб'єктів господарювання. Стат. збірник // За ред. І.М. Жук. – Київ, 2012. – 453 с.
4. www.ukrstat.gov.ua // Державна служба статистики України.
5. www.od.ukrstat.gov.ua // Головне управління статистики в Одеській області.

УДК 332.01:339.1

П.Б. ЮР'ЄВА,
к.е.н, доцент, Національний університет Державної податкової служби України

Територіальна організація роздрібної торгівлі України

У статті розглядається проблема формування соціально орієнтованої роздрібної торговельної мережі. Розкрито сутність та засади територіальної організації роздрібної торгівлі. Проаналізовано стан та тенденції розвитку основних показників територіальної організації роздрібної торгівлі.

Ключові слова: роздрібна торгівля, роздрібна торговельна мережа, територіальна організація роздрібної торгівлі, формат об'єкта торгівлі, доступність об'єкта торгівлі.

В статье рассматривается проблема формирования социально ориентированной розничной торговой сети. Раскрывается суть и основы территориальной организации розничной торговли. Проанализированы состояние и тенденции развития основных показателей территориальной организации розничной торговли.

Ключевые слова: розничная торговля, розничная торговая сеть, территориальная организация торговли, формат объекта торговли, доступность объекта торговли.

The article considers the formation of socially oriented retail trading network, reveals the essence and key principles of territorial organization of retail trade. The situation and the main trends of key indicators of territorial organization of retail trade in Ukraine were analyzed.

Keywords: retail trade network, territorial organization of retail trade, object of trade format, object of trade availability.

Постановка проблеми. Торговельна сфера України кінця ХХ – початку ХХІ ст. – це складна багаторівнева та досить ефективна сфера економіки. Вона має комплексний характер і складається з таких ланок: пропозиція споживчих товарів – оптова торгівля – платоспроможний споживчий попит – роздрібна торгівля. Сфера роздрібної торгівлі, своєю

чергою, є основною ланкою організації внутрішнього ринку споживчих товарів. Вона має важливе соціально-економічне значення: в ній здійснюється продаж товарів населенню для особистого споживання. Для роздрібної торгівлі характерна чітка територіальна диференціація. Трансформаційні процеси, які протікають у територіальній організації роздрібної торгівлі, є наслідком переходу від планового розміщення об'єктів торгівлі до конкурентного в поєднанні з постіндустріальними змінами. В умовах ринкової економіки головним критерієм для розміщення об'єктів торгівлі та організації торговельної діяльності став максимальний прибуток, що не завжди відповідає інтересам споживача. Очевидно, що в умовах формування соціально орієнтованої ринкової економіки назріла потреба у забезпеченні збалансованості та відповідності територіальної організації роздрібної торгівлі комерційним інтересам суб'єктів торгівлі та попиту населення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретико-методичні та прикладні аспекти розвитку й територіальної організації торговельної сфери та роздрібної торгівлі зокрема досліджували В. Анопій, Є. Воронова, О. Головня, Л. Демидко, В. Карсекіна, Є. Колосінський, В. Лісіца, М. Мазаракі, О. Неборацько, Т. Футало, Л. Шпак, Ю. Шпильова, О. Чужкова та інші. Водночас кожний з науковців розглядав різні рівні територіальної організації роздрібної торгівлі та вкладав різні ознаки у зміст цього поняття. Крім того, їхні дослідження здійснювалися за різних соціально-економічних умов функціонування роздрібної торгівлі, які в умовах глобалізації та інтеграції економіки України у світовий економічний простір видозмінюються та ускладнюються. Все це актуалізує потребу в аналітичних дослідженнях територіальної організації роздрібної торгівлі з метою виявлення актуальних трансформаційних процесів, особливостей їх перебігу та наслідків.

Мета статті – розкриття сутності та основ територіальної організації роздрібної торгівлі; діагностика та оцінка територіальної організації роздрібної торгівлі.

Виклад основного матеріалу. Поняття «територіальна організація роздрібної торгівлі» складне та багатогранне. Досить часто його ототожнюють із поняттям «розміщення об'єктів роздрібної торгівлі», проте це поняття за своєю суттю є лише складовою процесу територіальної організації роздрібної торгівлі, оскільки об'єкт роздрібної торгівлі – це один з елементів торговельної системи. На нашу думку, «територіальна організація роздрібної торгівлі» – це система соціально-економічних та організаційно-економічних заходів, спрямованих на забезпечення умов для задоволення потреб територіальної спільноти населення у товарах.

Територіальна організація роздрібної торгівлі здатна забезпечити належний економічний та соціальний ефект торгівлі за умови раціоналізації та оптимізації територіального розміщення та територіальної структури роздрібної торгівлі. При цьому «раціональна організація роздрібної торгівлі» – це певна кількість об'єктів роздрібної торгівлі визначеної території, збалансованих за структурою, типами, оптимальною місткістю та розташованих до покупців [1]. Виходячи з цього раціональна територіальна організація роздрібної торгівлі має забезпечити: відповідність кількості об'єктів роздрібної торгівлі та форм їх спеціалізації обсягу та структури товарообігу; розміщення об'єктів роздрібної торгівлі відповідно до щільності населення, головних потоків руху та особливостей праці та побуту; розмежування функцій з реалізації товарів та обслуговування покупців між окремими типами об'єктів роздрібної торгівлі; рівномірне завантаження та умови рентабельності об'єктів роздрібної торгівлі; погодженість черговості будівництва об'єктів роздрібної торгівлі з етапами забудови та реконструкції житлового фонду [2].

«Оптимальна територіальна організація роздрібної торгівлі» – це раціональне територіальне розміщення та організація торговельної діяльності, при якій забезпечується найкращі умови для реалізації торговельного потенціалу та задоволення споживчих потреб [1].

Територіальної організація роздрібної торгівлі формується відповідно до законів розміщення продуктивних сил, самозбереження, впорядкування, синергії, композиції і пропорційного розвитку, єдності аналізу та синтезу. Реалізація законів територіальної організації роздрібної торгівлі здійснюється через науково обґрунтовані принципи. В літературі зустрічається різноманітний набір принципів територіальної організації роздрібної торгівлі, і переважно вони стосуються лише одного аспекту – розміщення об'єктів роздрібної торгівлі, як і у визначенні поняття «територіальна організація роздрібної торгівлі». Різноманіття цих принципів зумовлює їхню диференціацію. На нашу думку, можна виокремити чотири рівні принципів територіальної організації роздрібної торгівлі:

– перша група – загальні, які визначають які визначають засади розміщення та функціонування роздрібної торгівлі. До

даної групи принципів належать: науковість, системність, взаємовигідність, самоорганізація, цілеспрямованість, цілісність;

– друга група – територіальні, які відображають ефективність територіальної організації роздрібної торгівлі, це: відкритість, оптимальність, регіональність, комплексність, доступність, рівномірність, раціональність, гармонічність, функціонально-просторова інтеграція, пропорційність, екологічність, сфокусованість;

– третя група – функціональні, які відображають особливості територіальної організації торговельної діяльності, до яких слід відносити: свобода, конкурентоспроможність, юридична рівність та не дискримінація, збалансованість, гнучкість, оперативність, сценарійність, інтеграційність, самоокупність;

– четверта група – управлінські, які визначають засади державного регулювання торговельних відносин. Зазначена група може бути представлена наступними принципами: верховенство права, захист інтересів суб'єктів торговельної діяльності, пріоритетність, погодження інтересів, комплексність, адаптивність, ефективність, мінімальна достатність [3].

Дослідження територіальної організації роздрібної торгівлі слід розглядати в регіональному та територіальному аспектах. Перший аспект характеризує особливості побудови та функціонування роздрібної торговельної мережі в регіонах, а другий – у міських населених пунктах та сільській місцевості. Такі дослідження можуть проводитися з використанням різноманітних аналітичних показників, серед яких основними є показники, що характеризують роздрібну торговельну мережу – кількість об'єктів торгівлі, торговельна площа, забезпеченість об'єктами торгівлі та торговельними площами на 10 тис. жителів, радіус торговельного обслуговування тощо, та обсягові показники роздрібного товарообігу.

Територіальна організація роздрібної торгівлі «незалежної» України розвивається у чотирьох основних напрямках: диференціація, концентрація, диверсифікація та спеціалізація. Диференціація територіальної організації роздрібної торгівлі – це широке поняття, сюди в обов'язковому порядку включаються відмінності в рівні локалізації ресурсного потенціалу, його потужності, результативності торговельної діяльності у територіальних зонах (регіонах, населених пунктах) тощо.

Концентрацію територіальної організації роздрібної торгівлі можна розглядати як процес зосередження ресурсного потенціалу у територіальних зонах або форматах об'єктів роздрібної торгівлі. Крім того, в територіальній концентрації чітко простежується і товарний аспект. Отже, концентрація територіальної організації роздрібної торгівлі проявляється в таких формах: регіональна, територіальна, товарна та інституціональна.

Диверсифікацію територіальної організації торгівлі слід трактувати як урізноманітнення торговельних форматів у територіальних зонах. Йдеться насамперед про появу та розвиток нових типів магазинів: торговельних центрів, супермаркетів, гіпермаркетів, суперсторів, екомагазинів, інтернет-магазинів тощо.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Спеціалізація територіальної організації роздрібної торгівлі передбачає обмеження діяльності об'єктів торгівлі торгівлею окремими видами або групами товарів при одночасному розширенні внутрішньогрупового асортименту в межах територіальних зон.

Регіональний аналіз стану розвитку роздрібної торгівлі України у 2012 році (табл. 1) показує, що лідером за кількістю об'єктів роздрібної торгівлі є Донецька область – це 5161 торговельних одиниць, або 8,29%. Натомість найменша кількість об'єктів роздрібної торгівлі зосереджена у Севастополі – 741 торговельна одиниця, або 1,19%. Доволі значна кількість об'єктів роздрібної торгівлі розташована на території столичного регіону, промислово-аграрній та рекреаційній області Закарпатського регіону – Львівська область, промислово-розвинених областей Придніпровського та Східного регіону – Дніпропетровська та Харківська області. Вони відповідно займають 2, 4, 3 та 6-ту сходинки в «пооб'єктній» регіо-

нальній структурі роздрібної торговельної мережі. Щодо регіональної структури торговельної площі роздрібних об'єктів торгівлі магазинного формату, то 1/3 її зосереджена у трьох регіонах – м. Києві, Донецькій і Дніпропетровській областях, що цілком узгоджується з вище визначеним структурним розподілом роздрібної торговельної мережі за кількістю торговельних одиниць. Найменш впливовою є частка у структурі торговельної площі належить Чернівецькій області.

Аналіз регіональної територіальної організації роздрібної торгівлі України буде не повним без оцінки щільності роздрібної торговельної мережі, яка характеризує, скільки об'єктів торгівлі або яка кількість метрів торговельної площі припадає на 10 тис. осіб. У розвинених країнах забезпеченість становить 3500-5500 кв. м і 17-20 од. [21, с. 87–88]. У той час як в Україні, як свідчать дані, середнє значення відповідно становить 2040 кв. м та 14 од. У регіональному розрізі вище ніж середнє значення по Україні відмічається в десяти регіонах, з

Таблиця 1. Територіальна організація роздрібної торгівлі у регіонах України, 2012 рік

Регіон	Показники мережі роздрібної торгівлі						Показники обсягів роздрібної торгівлі		
	частка об'єктів торгівлі регіону у загальній кількості, %	ранг регіону за кількістю об'єктів торгівлі	частка торговельної площі магазинів регіону у загальній площі, %	ранг регіону за торговельною потужністю	забезпеченість об'єктами торгівлі, на 10000 осіб, од.	Забезпеченість торговельною площею магазинів на 10000 осіб, м ²	обсяг роздрібного товарообороту на одну особу, грн.	концентрація роздрібного товарообороту	локалізація роздрібного товарообороту
Україна	100	x	100	x	14	2040	8885	x	X
Автономна Республіка Крим	4,55	8	3,29	10	14	1557	8418	0,12	1,06
Вінницька	3,82	10	2,64	12	15	1505	5104	0,76	1,74
Волинська	2,50	20	1,80	23	15	1608	6883	0,26	1,29
Дніпропетровська	6,51	3	8,30	3	12	2331	10572	0,69	0,84
Донецька	8,29	1	9,61	2	12	2042	8574	0,16	1,03
Житомирська	2,98	14	1,93	21	15	1412	5682	0,50	1,56
Закарпатська	2,31	22	2,01	19	11	1494	6155	0,43	1,45
Запорізька	3,67	11	4,38	7	13	2281	8943	0,01	0,99
Івано-Франківська	2,59	18	1,98	20	12	1333	5140	0,64	1,73
Київська	4,68	7	3,96	8	17	2139	12082	0,68	0,74
Кіровоградська	2,61	17	1,60	24	16	1492	6220	0,33	1,42
Луганська	4,24	9	3,83	9	12	1576	6253	0,73	1,42
Львівська	6,28	4	4,66	6	15	1703	7753	0,36	1,15
Миколаївська	2,39	21	2,58	13	13	2049	7073	0,26	1,25
Одеська	5,09	6	6,60	4	13	2557	11256	0,69	0,79
Полтавська	3,44	12	2,93	11	15	1854	7085	0,32	1,25
Рівненська	2,58	19	2,26	15	14	1813	5394	0,50	1,65
Сумська	2,27	23	1,82	22	12	1477	5065	0,54	1,75
Тернопільська	1,85	25	1,28	26	11	1105	4612	0,57	1,93
Харківська	6,04	5	6,32	5	14	2140	9440	0,18	0,94
Херсонська	2,14	24	2,03	18	12	1753	6750	0,28	1,31
Хмельницька	3,02	13	2,41	14	14	1701	5518	0,55	1,61
Черкаська	2,88	16	2,09	16	14	1525	6211	0,42	1,43
Чернівецька	1,53	26	1,27	27	11	1304	5602	0,37	1,59
Чернігівська	2,93	15	2,06	17	17	1776	5810	0,41	1,52
Київ	7,64	2	14,78	1	17	4831	26099	5,99	0,34
Севастополь	1,19	27	1,60	25	19	3874	13780	0,23	0,65

Джерело: складено автором за даними [4, с. 8, 15, 118, 120, 126; 5, с. 19].

них до рівня західних нормативів дотягує лише чотири регіони – це міста Київ та Севастополь, Київська та Чернігівська області. Слід зауважити, що в Україні розроблено нормативний показник забезпеченості торговельною площею. Цей показник законодавець диференціював за роками, регіонами, типами населених пунктів та спеціалізацією об'єктів торгівлі. Порівнявши фактичне середнє значення показника забезпеченості торговельною площею з нормативом, навіть за 2010 рік, а це 3190 кв. м, можна констатувати його повне ігнорування в територіальній організації торгівлі. За регіонами нормативного значення по Україні і більше того західного показують лише м. Київ та м. Севастополь.

Регіональні особливості територіальної організації роздрібно́ї торгівлі характеризуються не стільки її структурою, рівнем забезпеченості за кількістю об'єктів торгівлі та торговельною площею, скільки масштабами концентрації та локалізації роздрібно́го товарообігу. Як свідчать дані табл. 1, в регіональному аспекті в Україні спостерігається, по-перше, невідповідність розміщення товарних ресурсів розселенню населення; по-друге, глибоке розшарування регіонів України за показником територіальної концентрації. Місто Київ є регіоном із повною концентрацією роздрібно́го товарообігу. Натомість у Запорізькій області розподіл роздрібно́го товарообороту між населенням є практично рівномірним.

Результати розрахунків відповідності територіального розподілу роздрібно́го товарообігу країни до чисельності населення регіонів за коефіцієнтом локалізації свідчать про нерівномірність купівлі (продажу) і певною мірою про варіацію життєвого рівня населення. На користь зазначеного висновку свідчать дані обсягу роздрібно́го товарообороту. Так, до регіонів із високим рівнем «купівельною активністю» належать міста Київ та Севастополь, Одеська, Київська та Дніпропетровська області.

Однією з важливих характеристик територіальної організації роздрібно́ї торгівлі в регіоні є доступність об'єктів торгівлі, основним індикатором якої є радіус торговельного обслуговування, тобто середня відстань від споживача до місця розміщення об'єкта торгівлі (рис. 1).

У цілому аналіз територіальної доступності об'єктів торгівлі в регіонах України (рис. 1) за попередні 12 років свідчить, що радіус торговельного обслуговування невинно зростає майже у всіх регіонах України, крім міста Києва. Це можна розцінювати позитивно за умови соціальної та економічної доцільності, а також розвинутої транспортної системи. Проте розрахунки рівня забезпеченості об'єктами торгівлями (табл. 1) вказують на недостатність об'єктів торгівлі, а отже, про оптимальне розміщення об'єктів торгівлі не може бути й мови.

Найбільш повну картину територіальної організації торгівлі можна отримати шляхом аналізу роздрібно́ї торговельної мережі населених пунктів.

Роздрібна торговельна мережа внаслідок історичних обставин і соціально-економічних трансформацій у країні, по суті, вся розташована у місті: 67,6:32,4. За 12 останніх років роздрібна торговельна мережа звузилася як у місті, так і на селі. Причому на селі кількість об'єктів торгівлі скоротилася більше ніж на 50%, що призвело до суттєвого погіршення торговельного обслуговування сільського населення. І це в той час, як у сільській місцевості проживає третина усього населення України, а сільських населених пунктів більше у 62 рази, ніж міст. Інтенсивне і прискорене скорочення роздрібно́ї торговельної мережі на селі практично без її оновлення вже призвело до того, що 6,5 тис. сільських населених пунктів залишилися без об'єктів торгівлі. Так, якщо на 10 тис. міських жителів кількість об'єктів торгівлі зменшилася на шість одиниць, то на сільських практично вдвічі більше. Неоднозначною є динаміка в показниках торго-

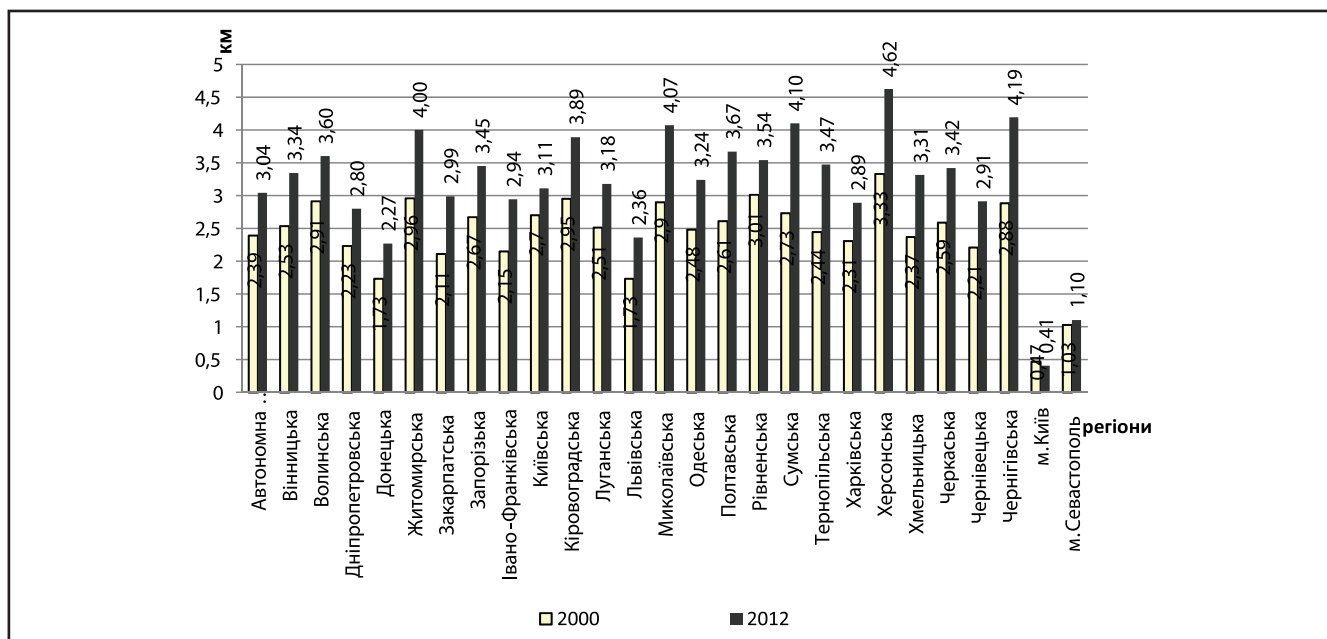


Рисунок 1. Радіус обслуговування об'єктів роздрібно́ї торгівлі в Україні

Джерело: складено автором за даними [4, с. 118; 5, с. 19].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

вельної площі магазинів та забезпеченістю нею населення. У містах поряд зі скороченням кількості об'єктів торгівлі спостерігається зростання торговельної потужності магазинів, що вказує на процес укрупнення об'єктів торгівлі і в принципі слід вважати позитивною тенденцією у розвитку торговельного обслуговування. Відповідно підвищився рівень забезпеченості торговельними площами міського населення. В сільських населених пунктах простежується цілком протилежна тенденція. В територіальній структурі роздрібно торгівлі найбільш виражені деформації склалися у роздрібному товарообігу. Як свідчать дані табл. 2, у товарообігу на душу населення в територіальному розрізі простежується позитивна динаміка. Проте її не можна однозначно трактувати як позитивне зрушення, оскільки зростання відбувалося на тлі інфляційних процесів. Однак між товарооборотом на одну особу в місті та на селі існує розрив майже у 6 разів.

Поряд із регіональною та територіальною диференціацією та концентрацією в останні роки прискорено розвивається інституціональна та товарна концентрація, поглиблюється диверсифікація об'єктів торгівлі та товарна спеціалізація магазинів.

Основним каналом продажу товарів населенню як для міських населених пунктів України, так і для села є магазин (рис. 2). Проте співвідношення та тенденції дещо різні. На магазинний формат об'єктів торгівлі у містах припадає менша частка, ніж на селі. Якщо на селі об'єкти торгівлі подрібнювалися, на що вказує факт зростання частки нестационарних об'єктів торгівлі — кіоски та автозаправні станції

(АЗС), то у містах, навпаки, укрупнюювались, оскільки частка магазинів зростала.

За магазинним каналом продажу товарів в Україні функціонують більшість сучасних магазинних форматів об'єктів торгівлі: міні-маркети («магазини для зручності», «магазини по сусідству»); спеціалізовані магазини; фірмові магазини; дискаунти («магазини низьких цін»); магазини викидних або фіксованих цін; магазини секонд-хенд та «торговельні бензоколонки» тощо. Великого поширення набули великоформатні об'єкти торгівлі: супермаркети; гіпермаркети; торговельні центри; суперстори тощо. Активно розвиваються мережеві структури. Учасниками торговельних мереж в Україні є як національні суб'єкти торговельної діяльності, так і іноземні. Спеціалізація та географія українських торговельних мереж різноманітна та неоднорідна. Проте найбільший розвиток торговельні мережі отримали в торгівлі продовольчими товарами. Серед продовольчих торговельних мереж, які представлені на українському ринку, домінуючі позиції займають: Fozzy, Metro Cash & Carry, «АТБ-Маркет», «Фуршет» та «Велика Кишеня». В регіонах домінують місцеві та регіональні гравці, на столичному ринку — національні та іноземні торговельні мережі.

На сучасному споживчому ринку України поряд із традиційними формами продажу активно працюють позамагазинні об'єкти торгівлі з новими формами торгівлі — прямі багаторівневі продажі, торгівля за каталогами та поштою, телемаркетинг, он-лайн-торгівля, продаж товарів через торговельні автомати.

Таблиця 2. Територіальна організація роздрібно торгівлі в різних типах населених пунктів України

Показник	2000		2012		Відхилення, 2000 р. від 2012 р.	
	міста	села	міста	села	міста	села
Кількість об'єктів торгівлі, тис. од.	69765	33481	48327	13923	-21438	-19558
Частка об'єктів торгівлі, %	67,6	32,4	67,6	32,4	—	—
Торговельна площа магазинів, кв. м	5213	1816	8441	853	3228	-963
Забезпеченість об'єктами торгівлі на 10 000 осіб, од.	21	21	15	10	-6	-11
Забезпеченість торговельною площею магазинів на 10 000 осіб, кв. м	1582	1137	2690	602	1108	-535
Роздрібний товарооборот на душу населення, грн.	766	210	11849	2344	11083	2134

Джерело: складено автором за даними [4, с. 17, с. 117].

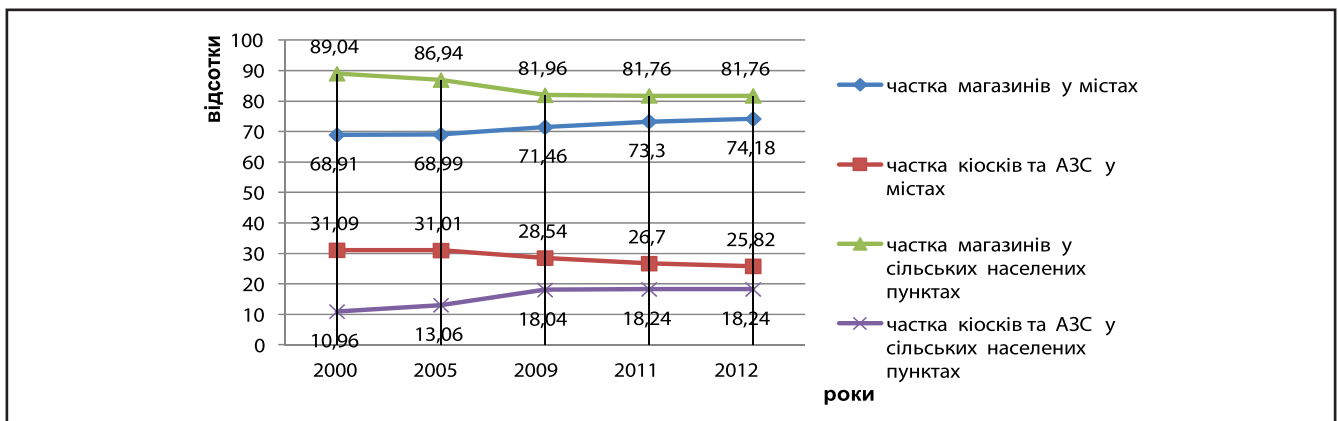


Рисунок 2. Структура роздрібно торговельної мережі за типами об'єктів торгівлі в Україні

Джерело: складено автором за даними [4, с. 119].

Якісною характеристикою територіальної організації роздрібної торгівлі є спеціалізація. Станом на 01.01.2013 співвідношення об'єктів торгівлі за товарним асортиментом становить приблизно 51:49. У товарній спеціалізації роздрібної торговельної мережі простежуються два протилежних процеси: перший – універсалізація продовольчих об'єктів торгівлі, а другий – поглиблення спеціалізації непродовольчих. Крім того, на даний момент простежується взагалі недоцільний, але об'єктивний процес посилення спеціалізації міської торговельної мережі на реалізації переважно непродовольчих товарів, а сільської – продовольчих.

Висновки

Таким чином, територіальна організація роздрібної торгівлі в Україні характеризується рядом проблем, а саме: високим ступенем регіональної диференціації розвитку торговельної мережі; концентрацією торгівлі в містах та економічно розвинених регіонах; інтенсивним скороченням об'єктів торгівлі в сільській місцевості та набуттям ними нецивілізованих форм; недостатнім рівнем забезпеченості об'єктами торгівлі та торговельними площами у більшості регіонах, містах та селах; значним переважанням продовольчого напрямку в спеціалізації об'єктів торгівлі в сільських населених пунктах; наявністю стихійних об'єктів торгівлі; нерентабельністю об'єктів торгівлі через неправильне визначення торгової зони та місця розміщення об'єкта торгівлі; недосконалістю складського господарства; дисбалансом попиту;

низькою якістю торгового обслуговування тощо. Виходячи з цього необхідно забезпечити відповідність кількості об'єктів торгівлі та форм їх спеціалізації обсягу та структури товарообігу; розміщувати об'єкти відповідно до щільності населення, адміністративно-функціонального призначення населеного пункту з урахуванням їх часової доступності; розмежувати функції реалізації товарів та обслуговування споживачів між окремими типами об'єктів торгівлі; забезпечити рівномірне завантаження об'єктів торгівлі та умови їх рентабельності; посилити державне стимулювання малого бізнесу.

Список використаних джерел

1. Територіальна організація внутрішньої торгівлі України: навч. посіб. / А.А. Мазаракі, В.І. Карсекін, Є.М. Воронова, В.І. Дорошенко; за ред. А.А. Мазаракі. – К.: Київ. торг.-екоп. ін-т, 1992. – 84 с.: табл. – ISBN 5-7707-2010-7.
2. Саркисян Л.Г. Организация розничной торговой сети: монография / Л.Г. Саркисян, Е.Б. Казакова. – Донецк: ДонГУЕТ, 2005. – 152 с.: рис. – Библиогр.: с. 141–145. – ISBN 966-385-001-9.
3. Юр'єва П.Б. Теоретико-методологічні аспекти територіальної організації торгівлі / П.Б. Юр'єва // Продуктивні сили і регіональна економіка: зб. наук. праць Ради по вивченню продуктивних сил України НАН України. – Київ: РВПС України НАН України, 2008. – Ч. 2. – С. 256–262. – Библиогр.: с. 261–262. – ISSN 1818-5517.
4. Роздрібна торгівля у 2012 році: стат. зб. – К.: Державний комітет статистики України. – К., 2013. – 173 с.
5. Україна у цифрах 2012 рік: стат. зб. – К.: Державний комітет статистики. – К., 2013. – 248 с. – ISBN 987-966-2224-48-1.

А.В. БОДЮК,
к.е.н., доцент, Київський університет управління та підприємництва

Економіко-ресурсний аспект досліджень корисних копалин

Економічна геологія обґрунтовується теоретично і практично як геологічна наука, що віддзеркалює економічний аспект геологічних об'єктів та процесів з ними, досліджує економічні потреби геологічного походження. Корисні копалини розглядаються як виробничі об'єкти, мінеральна сировина для використання у виробництві промислової продукції.

Ключові слова: потреби, ресурси, надра, корисні копалини, родовища, економічний, показники.

Экономическая геология обосновывается теоретически и практически как геологическая наука, отражающая экономическую сторону геологических объектов и процессов с ними, исследует экономические потребности геологического происхождения. Полезные ископаемые рассматриваются в качестве производственных объектов, минерального сырья для использования в производстве промышленной продукции.

Ключевые слова: потребности, ресурсы, недра, полезные ископаемые, месторождение, экономический, показатели.

Economic geology is grounded in theory and practically as geological science which reflects the economic side of geological objects and processes with them probes economic needs of geological origin. Minerals are examined in quality production objects, mineral raw material for the use in the production of industrial goods.

Keywords: necessities, resources, bowels of the earth, minerals, deposits, economic, indexes.

Постановка проблеми. Геологія об'єднує ряд галузевих наук, наприклад геологію корисних копалин, гідрогеологію, інженерну геологію, мінералогію та ін. Фахівці кожної з цих наук у процесі досліджень «вручну» або з використанням певних технічних засобів і методів досліджень, а також виконання до-

поміжних робіт, із застосуванням галузевих технологій, вивчають надра на наявність в них мінеральних ресурсів.

Отже, логічно розглядати технічні, технологічні, економічні та інші аспекти пошуково-розвідувального надрокористування і відповідно їм проблеми. Зокрема, проблеми дослідження процесів геологічного вивчення надр важливо вирішувати як науково-виробничі на предмет наявності ресурсів та економічної їх оцінки, тобто як економо-ресурсні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам геологічного вивчення надр, надрокористування, його раціоналізації, економіки, екології присвячені праці відомих науковців, зокрема І.Д. Андрієвського, О.Б. Боброва, С.А. Вижви, Б.М. Данилишина, С.І. Дорогунцова, М.І. Долішнього, С.В. Гошовського, М.М. Коржнева, М.М. Костенко, Г.М. Корчагіна, М.Д. Красножона, М.М. Курило, О.І. Левченка, Б.І. Малюка, В.С. Міщенко, Т.П. Міхницької, В.А. Михайлова, Б.З. Піріашвілі, О.В. Плотнікова, В.А. Рябенка, Г.І. Рудька, Б.П. Чиркіна, П.М. Чепіля, В.О. Шумлянського, М.П. Щербака, М.А. Якимчука та ін. [1 4, 7, 8].

Однак ми перш за все вважаємо за необхідне відмітити, що в їхніх дослідженнях не приділялося належної уваги висвітленню теоретико-економічних відображень геологічного вивчення (ГВН) в економо-ресурсному аспекті, що відноситься до економічної геології.

Проаналізовані недоліки у взаємозв'язку й обумовлюють актуальність розробки теоретичних проблем економічного надрокористування для їхнього вирішення та висвітлення у наукових виданнях.

У літературних джерелах геологічного напряму поширені дослідження економічної геології стосовно так званих геолого-економічних оцінок родовищ корисних копалин. Можна досліджувати економіку надрокористування, економіку геологорозвідувальних робіт тощо. Але поєднанням цих економік не можна, як вважає М.М. Коржнев та інші фахівці-геологи, сформувати нову дисципліну геологічного циклу – економічну геологію [4, с. 8].

Найбільш поширеним у монографічній літературі, дисертаційних роботах є дослідження (нібито) економіки родовищ. При цьому вивчаються, як правило:

- натуральні показники (запаси, період експлуатації, глибина залягання, якість руд тощо) тобто природні параметри корисних копалин та їх родовищ;
- переважно фінансові показники, що очікуються, уже майбутньої промислової експлуатації розвіданих родовищ (розрахункові собівартість видобування, прибуток, рентабельність і т.п.).

Безумовно, що такі показники цікавлять геологічні підприємства і державу, оскільки вони мають бізнесову значимість. Але ж промислова експлуатація родовища – це діяльність не геологічних підприємств, а добувної промисловості.

У геологічній літературі та у відповідній геологічній документації застосовується поняття геолого-економічних оцінок родовищ корисних копалин, що передаються в експлуа-

тацію. Але ж такі оцінки вузько значимі та призначені для виконання процедур передачі родовищ в експлуатацію, тобто відносяться до сфери ДКЗ, а не геологорозвідувального процесу. Бо ж геологорозвідувальний процес нерідко проходить багато років, емкий за видами й обсягами досліджень і робіт тощо.

Метою статті є розробка системи понять, що дозволяють охарактеризувати економіко-ресурсні аспекти корисних копалин відповідно до потреб у них, їх родовищ у процесі вивчення надрових ресурсів, проведення пошуково-розвідувальних досліджень і робіт. Оскільки нами обґрунтовується потребово-ресурсна концепція економічної геології.

Виклад основного матеріалу. Мінерально-сировинні ресурси за поширенням у надрах і господарським використанням мають світові масштаби, тому відповідно проблеми геологічного вивчення надр необхідно відносити до глобальних. До того ж ГВН здійснюється з метою збільшення багатства країн, зокрема задоволення суспільних потреб у сировинних ресурсах і продуктах їхньої переробки.

Складові земної кори логічно називати геологічними ресурсними об'єктами, що знаходяться в надрах. До речі, геологічна карта належить до інформаційних об'єктів. Адже вона створюється і знаходиться не в надрах. Отже, поняття «геологічний» слід розуміти як характеристику внутрішньоземних накопичень речовинних компонентів, створених без праці людини.

Геологічні підприємства здійснюють свою господарську діяльність по вивченню складу і стану надр щодо ресурсів та відображенню результатів вивчення їх у формі інформації (геологічних карт, звітів та ін.).

За словниковим визначенням надра являють собою «...глибини землі та все те, що міститься під землею поверхнею» [5, с. 423]. На наш погляд, таке визначення розпливчасте і не може вважатися як досконале. Оскільки, наприклад, належні до «все те» живі організми або кістки мамонтів, інші продукти археологічних розкопок не можна називати надрами. За офіційним визначенням, надра – це «...частина земної кори, що розташована під поверхнею суші та дном водоймищ і простягається до глибин, доступних для геологічного вивчення та освоєння» [3, с. 171]. А «геологічне вивчення надр – спеціальні роботи і дослідження, спрямовані на одержання інформації про надра з метою задоволення потреб суспільства» [3, с. 159].

Із наведених визначень випливають логічні висновки:

- 1) геологічне вивчення надр слід розглядати як більш широке поняття, ніж геологорозвідувальні роботи;
- 2) геологічне вивчення надр належить до понять науково-виробничого змісту;
- 3) за офіційним визначенням вивчення надр здійснюється з метою задоволення потреб суспільства, хоча ці потреби не названі.

Тому це визначення нами пропонується доповнити словами «у надрових ресурсах».

Геологічне вивчення надр можна розглядати як процеси, що поєднують чотири складові:

- а) об'єкту — природну (корисні копалини та їх середовище);
- б) трудову — ресурсну (діяльність фахівців: працю, із застосуванням певних засобів, її організацію, технічне забезпечення тощо);
- в) функціональну, що поєднує складові:
 - виробничу (буріння, розкопки на наявність ресурсів);
 - наукові дослідження, включаючи підготовку геологічних звітів, знову ж таки про ресурси.

Тому ГВН слід розглядати як двуєдиний процес: економіко-ресурсний.

Причому природна складова повністю належить до геології.

Економічний бік процесів ГВН відображає природну, тобто реальні щодо корисних копалин та їх родовищ, підпорядковані їх геологічному вивченню, віддзеркалює лише геологічний процес як природний, а ГВН — як науково-виробничий та його потреби у вивченні надр із ресурсів.

Корисну копалину як ресурс можна розглядати з різних боків, тобто як:

- природну речовину, що утворена в результаті далеко минулих процесів у земній корі (вивчає історична геологія);
- природну речовину (вивчає мінералогія — розділ геології, що вивчає мінерали, питання їх походження, кваліфікації);
- фізичне тіло з певними фізичними властивостями;
- природну речовину з певним хімічним складом, хімічними властивостями тощо.

Нами пропонується корисну копалину розглядати як виробничий об'єкт, мінеральний ресурс, сировину (для використання у виробництві промислової продукції).

Геолого-ресурсні дослідження (ГРД), а ширше — геолого-ресурсна наука (ГРН), як пропонується їх називати, формують інформацію для визначення комплексу виробничих (техніко-економічних, економічних, фінансових та інших) показників геологічних підприємств (що здійснюють ГВН), гірничих підприємств (що видобувають корисні копалини), переробних підприємств (наприклад, металургійних, вуглетранспортних, енергетичних).

Змістовний бік ГРН відображає корисні копалини як:

- виробничі об'єкти (природні речовини) для НРВ;
- виробничі об'єкти, які розміщені в надрах (в конкретних родовищах) і тим самим наповнюють родовище як виробничий об'єкт, визначають потребу в ньому, утворюють виробниче середовище (кар'єр, свердловина);
- об'єкти подальшого виробничого призначення (залізна руда як сировина для виплавки сталі);
- природні об'єкти для праці фахівців геологічних підприємств;
- природні об'єкти для розробки родовищ;
- природні об'єкти для застосування під час розробки технічних засобів (виробничої техніки для геологічної галузі);
- природні об'єкти для досліджень науковців геологічної галузі тощо.

Розглянемо змістовний бік ГРН щодо різних геологічних галузей. Так, геологія корисних копалин вивчає типи родовищ, методи їх пошуку і розвідки. Але ж типи родовищ можна розглядати змістовно як виробничі об'єкти, характеризувати різними показниками, тому числі економічними. Оскільки, по-перше, корисні копалини мають, як правило, подальше, як ресурс, виробниче застосування, тому їх необхідно оцінювати як так звані, за економічною теорією, предмети праці. По-друге, родовище, яке експлуатується, знаходиться в користуванні гірничого підприємства, є виробничим об'єктом, просторовим ресурсом для гірничих підприємств.

Показники, які застосовуються в економічній геології, пропонується називати економіко-геологічними показниками. Прикладами таких показників є обсяги розвіданих і не розвіданих корисних копалин, балансові запаси вугілля (тис. т), промислові запаси вугілля (тис. т) та ін.

Економіко-ресурсні показники логічно поділити на види: натуральні, вартісні, трудові.

Натуральними показниками виражають розмір корисних копалин як природних об'єктів, але з економічним змістом у фізичних одиницях виміру (обсяг, довжина пласта, вага одиниці обсягу). Вартісними показниками виражають значимість економічних об'єктів (корисних копалин, їх родовищ, процесів з ними) у вартісному виразі (ціна, собівартість). За допомогою трудових показників оцінюють трудові ресурси, зайняті ГВН тобто чисельність працівників, витрати їх праці та ін. (штатна структура, людино-дні).

Показники також поділяються на кількісні, якісні, абсолютні і відносні, за іншими ознаками.

Відповідно до ознаки ступеня вивчення родовища корисних копалин можуть проводитися такі економіко-геологічні оцінки:

- початково оцінена ділянка надр;
- попередньо оцінене родовище корисних копалин;
- родовищ корисних копалин, підготовлених до промислового освоєння;
- родовищ корисних копалин, що перебувають в експлуатації.

Прикладом відносного показника є наступний. У чорній і кольоровій металургії та в інших галузях, пов'язаних з отриманням корисної речовини із сировини, використовуються коефіцієнти вилучення продукту (ресурсу для подальшого корисного використання) з вихідної сировини (K_b). Вони розраховуються як відношення ваги (обсягу) запланованого або фактично видобутого продукту (B_b) до ваги або об'єму цього продукту, що міститься у вихідній сировині ($B_{сир}$):

$$K_b = (B_b / B_{сир}) \cdot 100\%.$$

За ступенем геологічної вивченості запаси поділяють на дві групи: розвідані й попередньо розвідані. До розвіданих зараховують запаси вугілля, кількість та якість, гідрогеологічні, гірничо-геологічні та інші умови залягання яких вивчені з повнотою, достатньою для розробки проектів будівництва гірничодобувних і збагачувальних підприємств.

Показники кам'яного вугілля, що характеризуються певними рівнями промислового значення, ступенями техні-

ко–економічного та геологічного вивчення, розподіляють на класи. Вони ідентифікуються за допомогою міжнародного трипорядкового цифрового коду. У цьому коді позначають:

- розрядом одиниць групи запасів (ресурсів) за ступенем геологічного вивчення;
- десятком – за ступенем їх техніко–економічного вивчення;
- сотень – за їх промисловим значенням.

До економіко–ресурсних, наприклад, належать показники запасів вугілля, його ціни, кондицій.

Наприклад, до конкретних належать такі показники кам'яного вугілля: балансові запаси вугілля (тис. т), промислові запаси вугілля (тис. т), у тому числі, по категоріях (A+B), (A+B+C1), (C2), розрахункова собівартість 1 т рядового вугілля (грн), розрахункова ціна реалізації 1 т рядового вугілля (грн) та ін.

Кондиціями для підрахунку запасів кам'яного вугілля і горючих сланців додатково до наведених у «Положенні про порядок розробки та обґрунтування кондицій на мінеральну сировину для підрахунку запасів твердих корисних копалин у надрах» встановлюються такі показники:

- мінімальна потужність пластів (горючих сланців) у пластоперетині, що визначається як сума потужностей вугільних пачок, внутрішньопластових породних прошарків та вуглистих порід, що залягають безпосередньо в покрівлі або підшві пласта, що неминуче залучаються до видобутку;
- мінімальна потужність внутрішньопластових породних прошарків, що в зонах розщеплення розділяють пласт на об'єкти самостійної розробки;
- максимальна зольність вугілля по пластоперетину з урахуванням засмічення породами внутрішньопластових, покривних та підшовних вуглистих прошарків та неминуче залучаються до видобутку;
- мінімальна довжина не порушеного виїмкового стовпа;
- граничне співвідношення потужностей розкривних порід і корисної копалини» [8, с. 24].

Ці показники нами розглядаються як економіко–ресурсні, оскільки відображають виробничі показники шахт, економічні умови видобування вугілля тощо.

До того ж розвідка й освоєння вугленосних басейнів і родовищ здійснюються послідовно окремими частинами (ділянками) із запасами вугілля. Цим забезпечується робота, тобто виробнича діяльність, гірничодобувних підприємств в межах, обґрунтованих вивченими геологічними особливостями родовищ й техніко–економічними розрахунками.

Окрім економіко–ресурсних нами виділяються факторні показники (як їх пропонується називати), тобто показники, від яких залежать економічні. До таких належать, наприклад, калорійність кам'яного вугілля, зольність видобутого вугілля (%). Він них залежить ціна кам'яного вугілля як товару.

Висновки і пропозиції

Таким чином, геолого–ресурсні дослідження необхідно теоретично і практично розглядати як геологічної науки, що

віддзеркалюють економічну сторону геологічних об'єктів та виробничих процесів з ними. Тобто досліджуються об'єкти (треби) геологічного походження як економічні ресурси.

Як треби, корисні копалини розглядаються в якості виробничого ресурсного об'єкта, мінеральної сировини (для використання у виробництві промислової продукції).

Більше того, ГРН має вивчати економічні треби тобто відображені змістовно або в певних показниках корисні копалини та їх родовища як виробничі об'єкти, на предмет використання у подальшій господарській та виробничій діяльності.

ГРН формує інформацію для визначення комплексу виробничих (техніко–економічних, економічних, фінансових та інших) показників геологічних підприємств (що здійснюють ГВН), гірничих підприємств (що видобувають корисні копалини), переробних підприємств (наприклад, металургійних, вуглетранспортних, енергетичних).

Змістова сторона відображає корисні копалини як види виробничих об'єктів (природні речовини) для НРВ, для промислового їх використання.

Власні показники, які застосовуються в економічній геології, пропонується називати економіко–ресурсними показниками.

Список використаних джерел

1. Гуреев М.М. Геолого–економічна оцінка залізорудної бази Українського щита для прямого відновлення заліза: Дис... канд. наук: 04.00.19. – 2008.
2. Федоришин Ю.І., Яковенко М.Б., Фесенко О.В., Тріска Н.Т. Глибинна будова земної кори Українського щита як основа для прогнозно–металогенічних досліджень // 36. наукових праць УкрДГРІ. – К.: УкрДГРІ, 2009. – №1–2. – С. 18–33.
3. Малюк Б.І., Бобров О.Б., Красножон М.Д. Надрокористування у країнах Європи і Америки: Довідкове видання. – К.: Географіка, 2003. – 197 с.
4. Основи економічної геології: Навч. посіб. для студ. геол. спец. вищ. закл. освіти / М.М. Коржнев, В.А. Михайлов, В.С. Міщенко та ін. – К.: «Логос», 2006. – 223 с.: іл. – Бібліогр.: С. 218–222.
5. Сучасний тлумачний словник української мови: 50 000 слів / За заг. ред. д.ф.н., проф. В.В. Дубічинського. – Х.: ВД «ШКОЛА», 2006. – 832 с.
6. Про виконання комплексної програми наукових досліджень НАН України «Мінеральні ресурси України та їх видобування»: постановова Президії Національної академії наук України від 30.03.2007 №91.
7. Реструктуризація мінерально–сировинної бази України та її інформаційне забезпечення / С.О. Довгий, В.М. Шестопалов, М.М. Коржнев та ін. – К.: Наукова думка, 2007. – 347 с.
8. Рудько Г.І., Литвинюк С.Ф., Ловінюков В.І. Геолого–економічна оцінка вугільних родовищ України / Мінеральні ресурси України. – 2012. – №3. – С. 23–28.
9. Положення про порядок розробки та обґрунтування кондицій на мінеральну сировину для підрахунку запасів твердих корисних копалин у надрах, затверд. наказом ДКЗ України №300 від 07.12.2005.

Економічна сутність цільового капіталу як сучасного механізму додаткового фінансування освіти та науки в Україні

У статті розглянуто ряд визначень поняття «цільовий капітал», здійснено аналіз цих визначень у контексті сучасної економіки. Проаналізовано законодавче забезпечення, зарубіжний досвід та проблеми впровадження цільового капіталу в Україні.

Дано визначення дефініції «ендаумент», зроблено критичний аналіз наведених поглядів щодо цього поняття.

Ключові слова: ендаумент, цільовий капітал, освіта, довірче управління.

В статье рассмотрен ряд определений понятия «целевой капитал», осуществлен анализ этих определений в контексте современной экономики. Проанализированы законодательное обеспечение, зарубежный опыт и проблемы внедрения целевого капитала в Украину.

Дано определение дефиниции «ендаумент», проведен критический анализ приведенных точек зрения относительно этого понятия.

Ключевые слова: эндаумент, целевой капитал, образование, доверительное управление.

The paper deals with a set of definitions of the notion of 'target capital', analyzes the definition in the context of the contemporary economy. The issues of the legislative support, international experience and introduction of target capital in Ukraine have been studied.

The paper gives the definition of the term 'endowment', criticizes the given viewpoints upon this notion.

Keywords: endowment, target capital, education, trust management.

Постановка проблеми. Наука й освіта це взаємодоповнюючі та взаємозбагачуючі джерела розвитку людства. Вони відіграють важливу роль у всіх галузях і сферах сучасного життя, є невід'ємною частиною національної інноваційної економіки, відтворюють і нарощують інтелектуальний, духовний та економічний потенціал суспільства. Одночасно з розвитком суспільства та економіки відбувається розвиток та розширення науки і освіти. Ці процеси невід'ємні один від одного і виразно взаємопов'язані між собою.

Бізнес є одним із головних замовників освітніх та наукових послуг. Співпраця бізнесу і освіти – це «партнерські відносини», за допомогою яких навчальні заклади та бізнес можуть відкрито співпрацювати для досягнення взаємних цілей і діяльність їх повинна бути максимально вдалою, де сторони одночасно працюють, адаптуються та ураховують потреби один одного.

Структура, динаміка та розвиток соціальної сфери знаходяться в прямій залежності від стану економіки держави. В Україні сучасний економічний стан системи освіти та науки характеризується з позиції недостатності бюджетних коштів, що спрямовуються державою для забезпечення її функціонування, а також неефективністю їх вкладання. Дефіцитні асигнування на освіту, нерегулярні надходження бюджетних коштів і непрозорість їхнього розподілу на обласному і місцевому рівнях мають за наслідки зниження якості й ефективності освітніх послуг. Недостатнім є і рівень оплати праці працівників галузі. А брак належного контролю за цільовим використанням бюджетних коштів призводить до падіння довіри населення до державної системи освіти.

Існуючі обсяги бюджетного фінансування галузі освіти не повною мірою задовольняє її поточні проблеми, не несуть інвестиційного характеру, не забезпечують розвиток та модернізацію національної системи освіти. Головним є те, що освіта не має певної стабільності у фінансовому забезпеченні та повинна узгоджуватися з економічним розвитком країни.

Ключовими проблемами, що виникають з недостатності фінансування та неефективності використання наявних коштів, є незв'язаність вітчизняної системи освіти зі світовими тенденціями в освіті та нерозвиненістю зв'язків вітчизняної системи освіти з ринком праці.

За умов незначних обсягів бюджетних коштів на фінансування освіти держава не може розраховувати на підвищення рівня освіти в країні та включення вітчизняних вищих навчальних закладів до міжнародного рейтингу.

Проте модернізація в системі освіти та науки – це основа майбутнього економічного й соціального розвитку України, створення інтелектуальної й культурної еліти. Вона вимагає нового рівня взаємин між бізнесом, освітніми установами, державою й суспільством, для одержання більш ефективних соціальних результатів. Недостатність фінансування освіти та науки спонукає ці галузі до пошуку інноваційних моделей додаткового фінансування соціального розвитку. Загальносвітовими тенденціями щодо створення різноманітних механізмів організації вищої освіти є орієнтація на персоніфікацію фінансування, розвиток автономності вищих учбових закладів, створення багатоканального фінансування вищої освіти, яке ґрунтується на поєднанні бюджетних та позабюджетних джерел.

Одним із джерел фінансування витрат на науку й освіту, що в останні роки набуває поширення в багатьох країнах світу, є цільовий капітал («ендаумент») – модель фінансування загальнонаціональних, соціально значущих проєктів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В українському науковому просторі проблеми реформування та інноваційного розвитку вищої освіти досліджуються у працях В. Андрущенка, А. Василюк, М. Згуровського, С. Клепка, О. Козлової, В. Кремня, О. Листопад, Н. Ничкало, В. Новікова, О. Огієнко, П. Сауха, Є. Суліми та ін.

Найбільш предметні роботи щодо питань створення та функціонування «цільового капіталу» та «ендаумента» належать таким вітчизняним та зарубіжним авторам, як Т. Абанкіна, В. Беневоленський, В. Білоцерковська, С. Блок, Т. Бурмістрова, І. Борисова, Д. Дегтярев, Т. Котрікова, С. Лаврова, О. Мартякова, Я. Міркін, В. Марцинкевич, І. Молчанов, В. Новіков, Л. Прус, А. Стельмах, О. Субанова, І. Шевченко, В. Якимець, Л. Якобсон.

Питання створення та функціонування ендаументів в Україні, їхня конструкція у сфері освіти прямо чи опосередковано висвітлюється в працях українських вчених та дослідників: Л. Антошкіної, О. Головінова, О. Мартякової, В. Новікова, Л. Пруса.

Проте аналіз вітчизняних та зарубіжних джерел літератури свідчить про те, що, незважаючи на глибину проведених досліджень цих та інших вчених, дотепер проблема цільового капіталу залишається недостатньо висвітленою, дослідження не носять системного характеру і є недостатніми для практичного його використання як джерела фінансування потреб розвитку сучасної науки і освіти.

Метою статті є розробка шляхів вдосконалення організаційно-економічних умов формування фондів цільового капіталу в Україні шляхом вивчення та узагальнення зарубіжного та російського досвіду.

Виклад основного матеріалу. Одним із джерел фінансування витрат на освіту та науку, що в останні роки набуває поширення в багатьох країнах світу, є цільовий капітал – «ендаумент», який для України як за змістом, так і за моделями формування є маловідомим.

Свого часу фонди цільового капіталу набували розвитку в тих країнах, де держава недостатньо фінансувала та підтримувала соціальну сферу, зокрема освіту та науку. Роль держави у фінансуванні освіти та науки була незначною в таких країнах, як Великобританія, США, Канада, Австралія. Уряди цих країн, де давно існує ринкова економіка, усвідомили і сприймають як дане, що уряд і сектор приватного бізнесу не здатні задовольнити всі потреби суспільства [1]. Саме приватний капітал фінансував перші інститути та університети цих країн, спрямовував кошти на розвиток прикладних досліджень та розробок.

Ендаументи створювалися перш за все для підтримки освіти, тобто навчальних закладів. Саме в цій сфері накопичено найбільший досвід їх діяльності та найбільші грошові кошти.

Ендаументи виникли у Великобританії – перший внесок пожертви було зроблено на створення кафедри богослов'я в університетах Оксфорда та Кембриджа. Свій розвиток і визнання необхідності ендаументи отримали в США – Гар-

вардський університет став спадкоємцем невеликих ділянок землі, що, своєю чергою, спричинило передумову для вдалого розвитку механізму ендаумента в країні.

У Росії поняття «цільовий капітал» було введено Федеральним законом «Про порядок формування і використання цільового капіталу некомерційних організацій» від 30 грудня 2006 року №275 (далі – Закон). Але за своїм економічним значенням цільовий капітал використовувався ще у діяльності неприбуткових громадський господарств у дореволюційній Росії у формі «вічного капіталу» – банківського вкладу, відсотками за яким покривалися поточні витрати на той чи інший благодійний проект.

Для розуміння сутності цільового капіталу слід, перш за все, визначитися з поняттям «капітал». Адже в економічній літературі поняття «капітал» вживається досить часто, і залежно від контексту в цей термін вкладається різний зміст. В одних випадках поняття «капітал» розглядають як визначену конкретну суму грошових коштів, використання якої забезпечує отримання додаткового доходу¹, в інших випадках – як рухоме майно, що є результатом бережливості й заощаджень², а також ототожнюють його з такими термінами, як «власний капітал» та «власні кошти».

Ряд вчених³ у визначенні даного поняття робить акцент на те, що це грошові кошти та виражена у грошовій формі частка майна, що знаходиться у розпорядженні суб'єкта господарювання.

Відсутність єдності поглядів у визначенні сутності капіталу як економічної категорії значною мірою утруднює розкриття змісту поняття цільового капіталу.

Основним у розкритті змісту цього поняття, як ми вважаємо, має бути посилення на те, що це саме капітал, тобто вартість, яка приносить прибуток.

З методологічного погляду слід мати на увазі, що саме «цільовий», похідне від слова «ціль» (первісне значення слова – мішень, мета) передбачає конкретний намір, досягнення наміченого та навмисно спрямований процес. У Новому словнику [2] «цільовий» визначається, як «призначений для певної мети, і ніяк не може бути використаний для інших потреб».

А відтак, у визначенні сутності цільового капіталу суттєве значення має вказівка на те, що доходи від такого капіталу мають бути спрямовані на конкретні цілі.

У цьому зв'язку слід звернутися до законодавчого визначення поняття цільового капіталу.

Так, у Законі Російської Федерації «Про порядок формування і використання цільового капіталу некомерційних організацій» від 30.12.2006 №275 цільовий капітал трактується, як «частина майна некомерційної організації, яка формується і поповнюється за рахунок пожертвувань,

¹ Трактують поняття «капітал» представники школи меркантилістів Т. Ман, А. Монкретьєн, Г. Скаруффі.

² Трактують поняття «капітал» представники школи фізіократів А. Тюрго, В. Гурне, М. Рікеті, П.С. Дюпон де Немур.

³ І.О. Бланк, Г.О. Швиданенко, Н.І. Шевчук, І.Т. Балабанов.

внесених до порядку і в цілях, які передбачені цим Законом, та (або) за рахунок майна, отриманого за заповітом, а також за рахунок невикористаного доходу від довірчого управління зазначеним майном і передана некомерційною організацією в довірче управління керуючої компанії з метою отримання доходу, використовуваного для фінансування статутної діяльності такої некомерційної організації або інших некомерційних організацій, у порядку, встановленому цим Законом» [3].

В Україні на законодавчому рівні визначення цільового капіталу відсутнє. В науковій літературі поняття «цільовий капітал» має дуже однотипні трактування і розглядається в основному дослідниками економістами (табл. 1).

Т. Абанкіна, С. Лаврова, Н. Молчанов, І. Шевченко вказують на окремі сутнісні характеристики поняття «цільовий капітал», у той час як В. Беневолєнський синтезує у своєму понятті певні сутнісні характеристики, що розкривають це поняття з різних відмінних ознак, у сукупності визначаючи зміст досліджуваного поняття.

Утім не всі вчені трактують поняття «цільовий капітал», наприклад В. Білоцерковська розглядає у своїй роботі [6] і дає визначення поняттю «об'єднаний цільовий капітал», що «формується на одну певну мету, але з багатоваріантним призначенням використання доходу від цільового капіталу».

Цільовий капітал працює як спеціалізований інвестиційний фонд, капітал якого формується з різних джерел. Доходи, одержані в процесі управління цільовим капіталом, йдуть на реалізацію благодійних програм, встановлених Законом.

На пострадянському просторі найбільший розвиток «фонди цільового капіталу» отримали в Росії, де вони вживаються у соціальній сфері. Згідно із Законом Російської Федерації «Про порядок формування і використання цільового капіталу некомерційних організацій» формування та використання доходу цільового капіталу можуть здійснюватися з метою фінансування сфери освіти, науки, охорони здоров'я, культури, фізичної культури і спорту (за винятком професійного спорту), мистецтва, архівної справи, соціальної допомоги або підтримки, охорони навколишнього середовища, надання громадянам безоплатної юридичної допомоги та здійснення їх правової просвіти, а також з метою функціонування загальноросійського обов'язкового загальнодоступного телеканалу громадського телебачення.

Результати проведеного дослідження свідчать, що в Росії лідируючі позиції у створенні цільових капіталів займає освіта, що відповідає загальноосвітній практиці (рис. 1).

Поняття «цільового капіталу» ототожнюється рядом вчених⁴ з поняттям «ендаумент». Цим можна пояснити те, що в російській та вітчизняній науковій літературі більш поширеною є дискусія вчених щодо визначення поняття «ендаумент», а не «цільовий капітал».

Поняття «ендаумент» – це нове у континентальній економіко-правовій системі, а для країн англосаксонського права це дієвий, розвинений, масштабний та вагомий чинник інноваційного розвитку, вписаний у суспільно-політичну та

⁴ О. Субанова, Я. Міркін, А. Стельмах, А. Козін, К. Зайцев, Д. Дегтярев.

Таблиця 1. Альтернативне визначення дефініції «цільовий капітал»

Автор/джерело	Визначення поняття
І. Шевченко [4]	Цільовий капітал – сформована за рахунок пожертв частина майна некомерційної організації
В. Беневолєнський [5]	Цільовий капітал – сформована за рахунок пожертвувань, внесених жертводавцем або жертводавцями у вигляді грошових коштів, частина майна некомерційної організації, передана некомерційною організацією в довірче управління керуючої компанії для одержання доходу, використовуваного для фінансування статутної діяльності некомерційної організації
Н. Молчанов [27]	Цільовий капітал – частина майна некомерційної організації, сформована за рахунок пожертвувань (або заповітів), яка залишається недоторканою (в своїй більшій частині) і передається керуючої компанії для інвестування
С. Лаврова [3]	Цільовий капітал – довгострокове велике грошове вкладення для забезпечення стійкості некомерційної організації
Т. Абанкіна [5]	Цільовий капітал – інвестиційний актив, довгострокове джерело, що забезпечує фінансову стабільність

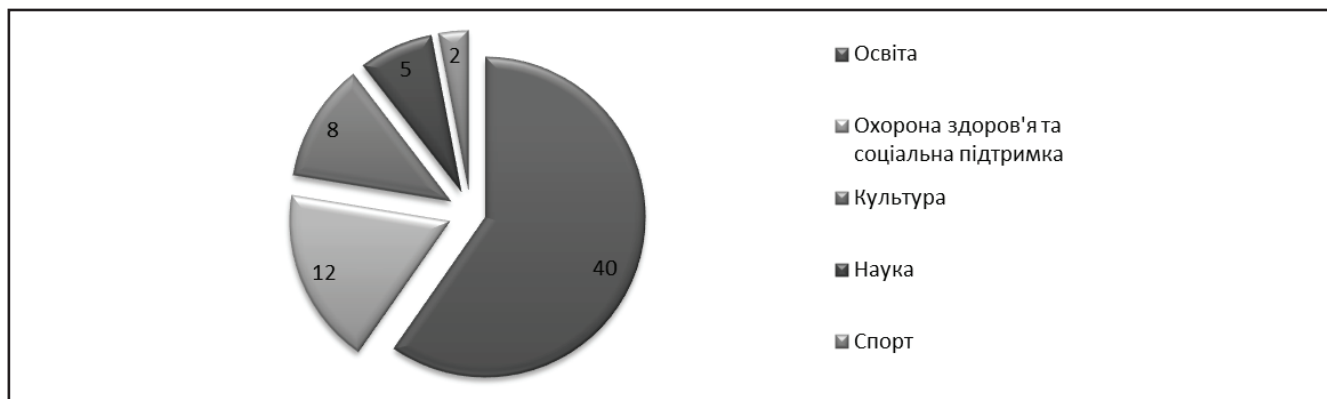


Рисунок 1. Розподіл цільових капіталів за сферами підтримки у Російській Федерації станом на 2011 рік

Таблиця 2. Альтернативне визначення дефініції «ендаумент»

Автор/джерело	Визначення поняття
Уніфікований закон про пруденційне управління інституціональними фондами [13]	Ендаумент – інституційний фонд або будь-яка частина з нього, що не повністю витратиться інститутом для фінансування поточної діяльності за договором дарування або пожертви*
Декларація Стандартів фінансового обліку [14]	Ендаумент – фонд, заснований на основі грошових коштів, цінних паперів та інших активів, сформований організацією для отримання інвестиційного доходу, який буде використовуватися на підтримку діяльності організації
Інвестопедія [15]	Ендаумент – інвестиційний фонд установи, в якій регулярні відрахування від інвестованого капіталу використовується для поточних операцій або на інші конкретні цілі установи; фінансується за рахунок пожертвувань
Словник Коледжу Фанк та Вагналс	Ендаумент – кошти або майно, яке передано в довготривале користування організації або приватній особі тощо
Фінансовий словник [16]	Ендаумент – активи, фонди або будь-яке інше майно, яке пожертвовано, подаровано організації, окремому індивіду або групі як ресурс, що акумулює доходи
Словник з фінансів та інвестицій [17]	Ендаумент – безстроковий дар у вигляді грошових коштів або майна, пожертвований на користь організації для спеціальної мети
Montana code annotated [26]	Ендаумент – постійний, незворотній фонд, який знаходиться у власності некомерційної організації, звільненої від оподаткування, зареєстрованої або розташованої на території штату, банку або трастової компанії, які управляють фондом в інтересах некомерційної, звільненої від оподаткування організації
О. Мартякова [18]	Ендаумент – цільовий фонд, призначений для використання в некомерційних цілях
Л. Прус [19]	Ендаумент – вклад, певний обсяг фінансових коштів, що передається на користь некомерційної організації на певних умовах
Я. Міркін [7]	Ендаумент – фонд грошових коштів, який формується за рахунок пожертвувань, доходи від інвестування яких спрямовуються на благодійні цілі.
О. Субанова [25]	Ендаумент – фонд, сформований з пожертвувань з метою акумулювання, подальшого інвестування та отримання додаткового доходу
С. Блок., В. Якимець [1]	Ендаумент – довготривалий ощадний рахунок
В. Беневоленський [20]	Ендаумент – це благодійне пожертвування у формі фінансових активів, грошових коштів або нерухомості, передане донором НКО для забезпечення її суспільно корисної діяльності.
В. Новіков [21]	Ендаумент – являє собою обсяг фінансових ресурсів (інвестиційних активів у грошовій формі, цінні папери, нерухоме та інше майно), яке відкладається на користь некомерційних організацій на певних умовах
Т. Бурмистрова [8]	Ендаумент – це механізм для збору пожертвувань у великих розмірах
Н. Молчанов [27]	Ендаумент – активи, грошові кошти або власність, передана в дар організації, окремій особі або групі осіб для використання як джерела доходу. Ендаумент – загальна сума дарувань та заповітів, передана за умови, що основна сума залишиться недоторканою і буде інвестуватися з метою створення джерела доходу організації
В. Марцинкевич [22]	Ендаумент – інститут безоплатно отриманої цільової капітальної власності некомерційних установ
А. Стельмах, Д. Дегтярьов [23]	Ендаумент – формується за рахунок пожертвувань або спеціальних цільових внесків, кошти яких інвестуються і дають регулярний дохід, частина якого використовується для розвитку закладів вищої освіти
Журнал «60 Паралель» [24]	Ендаумент – визначений обсяг фінансових коштів, який відкладається на користь некомерційної організації на певних умовах
Т. Котрикова, І. Борисова [5]	Ендаумент – активи, фонди або будь-яке інше майно, яке пожертвовано, подаровано організації, окремому індивіду або групі як ресурс, що акумулює доходи
«Вікіпедія»	Ендаумент – сформована за рахунок пожертвувань частина майна некомерційної організації, передана в довірче управління керуючої компанії для одержання доходу, використовуваного для фінансування статутної діяльності некомерційних організацій

* У законі, інститут це юридична особа, яка створена і функціонує для благодійних цілей.

економічну модель країни, який використовується вже декілька століть.

«Ендаумент» – слово англійського походження, має дослівний переклад як – вклад, жертва, дарування, тобто джерело.

Прототипом «ендаумента» вважається англійське слово «дауер» – «частина крупного майна, яка передавалася удові померлого господаря у довгочасне користування. Це дозволяло вести звичний спосіб життя на отриманий від дауера дохід, але самі активи залишалися в оперативному володінні та

управлінні у спадкоємців, які продовжували сімейний бізнес і забезпечували, таким чином доходи від дауера» [1].

Більшістю вчених у трактуванні поняття «ендаумент» вказується на те, що це насамперед пожертви, які інвестуються для отримання доходів (табл. 2).

Так, саме на це зроблено акцент у визначенні поняття «ендаумент» Я. Міркіним [7]. Проте вичерпним надане Я. Міркіним тлумачення поняття ендаументу вважати неможливо, перш за все тому, що в ньому вказується спрямування доходу від ендаументу – «на благодійні цілі», без уточнення їх виду. В Законі «Про порядок формування і використання цільового капіталу некомерційних організацій» визначено конкретні цілі використання ендаумента. Благодійна діяльність здійснюється для безлічі різноманітних цілей, у тому числі й тих, що не входять до переліку цілей використання ендаумента. Згідно з пунктом 2 статті 3 цього Закону формування цільового капіталу, використання та розподіл доходу від нього на інші цілі, за винятком передбачених Законом, не допускаються. Це дає підстави вважати, що посилення Я. Міркіна у визначенні на спрямованість доходу від інвестування – «на благодійні цілі» – є некоректним.

На думку Т. Бурмістрової, ендаумент – це «механізм збору пожертв» [8], тоді як Стівен Р. Блок і В.Н. Якимець вважають ендаумент «довгостроковим ощадним рахунком» [1].

На думку О. Мартякової, важливим у розкритті сутності поняття «ендаумент» є вказівка на цільове спрямування доходів від управління ендаументом – «для використання в некомерційних цілях». Доходи мають однозначно цільовий характер призначення.

І. Молчанов, Т. Котрікова та І. Борисова дають визначення поняттю «ендаумент фонд при вищому навчальному закладі». І. Молчанов головною суттєвою особливістю цього поняття вважає «використання коштів на освітні, науково-дослідні цілі». А Т. Котрікова та І. Борисова у своєму визначенні даного поняття акцентують на тому, що цільовим призначенням розподілу доходів від ендаумента є «розвиток конкретного вищого навчального закладу».

Особливої уваги для визначення сутності ендаументу заслуговує американське законодавство. Як встановлено в процесі вивчення цієї проблеми, американським законодавством визначається й поняття «фінансовий ендаумент» [4].

Його трактовка міститься і в наукових працях вчених, як І. Молчанов, Я. Міркін, Т. Котрікова, І. Борисова, на думку яких «фінансовий ендаумент» являє собою «переказ грошей або майна, в дар організації, які повинні інвестуватися таким чином, щоб основна частина залишалась недоторканою».

Критичний аналіз наведених поглядів дозволяють зробити висновок, що обидва поняття близькі за змістом, проте не є вичерпним.

Слід зазначити, що суттєвим у визначенні змісту ендаументу повинно бути посилення на те, що це джерело, що перетворюється в результаті подальшого руху в цільовий капітал, метою якого є збільшення вартості, тобто процес утворення капіталу, який спочатку авансувався у формі ендаумента (рис. 2).

В Україні вперше посилення щодо можливості використання механізму ендаумента було визначено у 2010 році в Програмі економічних реформ «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава на 2010–2014 роки», якою передбачено запровадити та легалізувати інститут «ендаумента» («ендаумента» – в українському перекладі) – благодійний цільовий некомерційний фонд, для розширення можливостей навчальних закладів залучати додаткові кошти. В 2012 році у Посланні Президента України «Про внутрішнє та зовнішнє середовище України у 2012 році» ендаумент трактується неоднозначно – «пожертва коштів чи майна інституції; цільовий капітал благодійного фонду або іншої некомерційної, неприбуткової установи чи організації» [9].

Більш детальне визначення цього поняття дається у Податковому кодексі (редакція від 24.10.2013 №657–VII) України, де визначається, що ендаумент – це «сума коштів або цінних паперів, які вносяться благодійником у банк або небанківську фінансову установу, завдяки чому набувач благодійної допомоги отримує право на використання процентів або дивідендів, нарахованих на суму такого ендаументу». При цьому головною умовою є те, що «набувач не має права витратити або відчужувати основну суму такого ендаументу без згоди благодійника» [10].

В Україні право утворювати ендаументи мають будь-які юридичні та фізичні особи. Формування основної суми цільового капіталу здійснюється виключно з грошових коштів

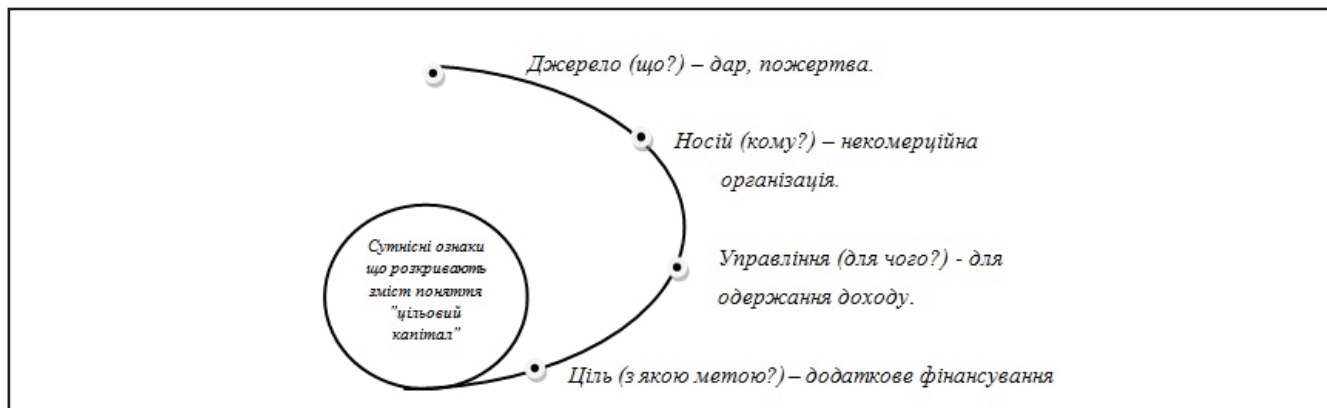


Рисунок 2. Сутнісні ознаки поняття «цільовий капітал»

і цінних паперів, які благодійник вносить у банк або небанківську фінансову установу. Цільова благодійна допомога надається у формі коштів – процентів і дивідендів, нарахованих на основну суму ендаумента. Одержувач благодійної допомоги не має права витратити або відчужувати основну суму цільового капіталу без згоди благодійника. Строк надання і використання допомоги в Україні може перевищувати 12 місяців, а одержувач допомоги, який не використав зазначену допомогу узгодженого з благодійником строку і не повернув відповідні кошти до закінчення такого строку, має сплатити податок на невикористану суму допомоги [11].

У проекті Закону України «Про вищу освіту» від 11.01.2013 №1187–1 визначено альтернативу поняття «ендаумент» – термін «сталий фонд», що визначається, як «сума коштів або вартість іншого майна, призначених для інвестування або капіталізації на строк не менше 36 місяців, пасивні доходи від якого призначаються для використання з метою благодійної діяльності в порядку, визначеному благодійниками або уповноваженими ними особами» [12].

Проте, незважаючи на наявність законодавчого визначення і призначення інституту ендаумента, використання цільового капіталу і механізму ендаумента в Україні ще не набуло практично застосування.

Невизначеність понятійного апарату та наявність певних практичних питань, відповіді на які не впливають із вже наявних законів і нормативних актів, а також відсутність єдиного закону, що регулює механізм дії ендаумента, стримує активність у формуванні цільового капіталу в Україні.

Висновки

Механізм ендаументу для нашої країни є новим, недостатньо вивченим і повинен враховувати особливості умов їх застосування з урахуванням сукупності чинників, що їх обумовлюють. Отже, стандартні, випробувані протягом десятиліть механізми, що використовуються зарубіжними країнами, в Україні потребують глибокого вивчення, критичного осмислення і їх адаптації з урахуванням специфіки країни.

Список використаних джерел

1. Стивен Р. Блок. Неприбыльный сектор США: Правовая основа, масштабы, конкурентоспособность, эффективность / Авт.-сост. Стивен Р., Блок В.Н. Якимец. – М.: Издательство ЛКИ, 2008. – 304 с.
2. Новый словарь русского языка: Толково-словообразовательный [авт. состав. Т.Ф. Ефремова]. – М.: Русский язык, 2000. – 1084 с.
3. Федеральный закон от 30.12.2006 №275–ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» [Электрон. ресурс] // Режим доступа: <http://duma.consultant.ru/page.aspx?898078>
4. Шевченко И.К. Организационно-экономические аспекты функционирования фондов целевого капитала: вузовская специфика, проблемы и перспективы. Теория и практика функционирования фондов целевого капитала в высшем образовании России: Сб. практических рекомендаций для участников Международной науч-

но-практической конференции «Теория и практика функционирования фондов целевого капитала в России», МГИМО (У) МИД России, 27–29 апреля 2010 г. / Шевченко И.К. – Под ред. Е.С. Бирюкова, Д.А. Дегтерева, А.В. Стельмаха. – М.: МГИМО, 2010. – 148 с.

5. Котрикова Т.Ю. Создание и функционирование эндаумент-фонда учреждения высшего профессионального образования: Методические рекомендации. Котрикова Т.Ю., Борисова И.И. – Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2012.

6. Белоцерковская В.Я. Особенности практического применения ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» для формирования объединенных целевых капиталов. Белоцерковская В.Я. / Теория и практика функционирования фондов целевого капитала в высшем образовании России: Сб. практических рекомендаций для участников Международной научно-практической конференции «Теория и практика функционирования фондов целевого капитала в России», МГИМО (У) МИД России, 27–29 апреля 2010 г. / Под. ред. Е.С. Бирюкова, Д.А. Дегтерева, А.В. Стельмаха. – М.: МГИМО, 2010. – 148 с.

7. Миркин Я.М. Эндаумент-фонды (фонды целевого капитала) государственных и муниципальных образовательных учреждений: организация деятельности, состояние и перспективы развития: Практическое руководство / Я.М. Миркин (руководитель проекта), К.Б. Бахтараева, А.В. Левченко, М.М. Кудинова (при участии Т.В. Жуковой). – М.: Финансовый университет, 2010. – 144 с.

8. Бурмистрова Т. Целевые капиталы и капиталный фандрайзинг / Т. Бурмистрова. Актуальные вопросы внедрения целевого капитала некоммерческих организаций в российскую практику: Практическое пособие (на рус. яз.) / Под ред. С.А. Рубашкиной. – М.: Общественная палата Российской Федерации, Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации, 2008. – 128 с.

9. О внутреннем и внешнем положении Украины в 2012 году. Послание Президента Украины от 03.07.2012. Портал «Ліга Закон». Режим доступа до сайту: http://search.ligazakon.ua/L_doc2.nsf/link1/UO1_12.html

10. Закон України «Про податок з доходів фізичних осіб» від 22.05.2003 №889–IV (зі змінами та доповненнями). Портал «Ліга закон». Режим доступа до сайту: http://search.ligazakon.ua/L_doc2.nsf/link1/T030889.html

11. Оподаткування цільової благодійної допомоги у формі ендаументів [зб. статей ауд. фірми «Де Візу» від 10.01.2012]. – Неприбыльные организации. Особенности налогового учета. Киев. – 2012.

12. Проект закона Украины от 11.01.2013 №1187–1 «О высшем образовании» / Портал «Ліга закон». Режим доступа до сайту: http://search.ligazakon.ua/L_doc2.nsf/link1/JGOWZ011.html

13. Уніфікований закон о пруденційном управлінні інституціональними фондами. Режим доступа до сайту: <http://www.mainelegislature.org/legis/statutes/13/title13ch99.pdf>

14. Декларація Стандартів фінансового обліку. Режим доступа до сайту: <http://www.fasb.org/cs/BlobServer?blobkey=id&blobwhere=1175820921394&blobheader=application%2Fpdf&blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs>

15. Інвестопідія. Режим доступа до сайту: [<http://www.investopedia.com/terms/e/endowment-fund.asp>]

16. Финансовый словарь. Режим доступа до сайту: <http://financial-dictionary.thefreedictionary.com/Endowment>
17. Downes John & Jordan Elliot Goodman. Dictionary of Finance and Investment Terms. Downes John & Jordan Elliot Goodman. Published by Barron's Educational Series, Inc., 2006.
18. Мартякова Е.В. Инновационные технологии в системе гармонизации рынков труда и образования. Мартякова Е.В. Маркетинг і менеджмент інновацій. – Донецьк, 2010, №2.
19. Прус Л.Р. Дослідження ринкового середовища прямого впливу вищих навчальних закладів України в контексті євроінтеграції в освітній простір [Текст] / Л.Р. Прус // Вісник Львівської комерційної академії. – Серія економічна, вип. 18 ч. 2. – 2005. – С. 63–68.
20. Беневоленский В.Б. Целевые капиталы некоммерческого сектора в условиях кризиса: опыт США и уроки для российских НКО. XI Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества. Беневоленский В.Б. / Отв. ред. Е.Г. Ясин; Высшая школа экономики. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011.
21. Новіков В.М. Державно–корпоративна інтеграція: інституційна структура та механізм розвитку [Текст] / В.М. Новіков // Демографія та соціальна економіка: науково–економічний та суспільно–політичний журнал. – 2012.
22. Марцинкевич В.И. О собственности некоммерческих организаций / Марцинкевич В.И. «Целевой научно–образовательный капитал на западе и в России. Круглый стол ИМЭМО «Целевые благотворительные фонды: мировой опыт и новое российское законодательство» от 06.06.2007, Москва, 2007.
23. Дегтярев Д.А. Эндаумент–фонды в образовательном фандрайзинге: мировой опыт и Россия / Дегтярев Д.А., Стельмах А.В. Теория и практика функционирования фондов целевого капитала в высшем образовании России: Сб. практических рекомендаций для участников Международной научно–практической конференции «Теория и практика функционирования фондов целевого капитала в России», МГИМО (У) МИД России, 27–29 апреля 2010 г. / Под ред. Е.С. Бирюкова, Д.А. Дегтерева, А.В. Стельмаха. – М.: МГИМО, 2010. – 148 с.
24. Эндаумент уже в России // Журнал 60 Параллель №1(24), 2007.
25. Субанова О.С. Фонды целевых капиталов некоммерческих организаций: формирование, управление, использование: монография. Субанова О.С. – М.: КУРС, 2011. – 120 с.
26. Montana code annotated Режим доступа до сайту: http://leg.mt.gov/bills/mca_toc/
27. Молчанов Н. Эндаумент из прекрасного далека / Н. Молчанов. Электронный журнал о благотворительности «Филантроп». Режим доступа к сайту: <http://philanthropy.ru/analysis/2013/02/28/9670/#.UovZBUDE3sl>

УДК 658.7:339.17

М.Б. ШЕВЧУН,
здобувач, асистент кафедри менеджменту, Київський національний торговельно–економічний університет

Якість логістичних процесів – фактор успішного розвитку торговельного підприємства

У статті проведений аналіз дослідження особливостей здійснення логістичних процесів та оцінка якості логістичних процесів торговельних підприємств. Обґрунтовано підхід щодо застосування логістичних процесів у структурі торговельних підприємств. Підкреслено необхідність впровадження логістики в практичну діяльність торговельних підприємств як одного з найважливіших факторів підвищення конкурентоспроможності компаній. Розглянута характеристика логістичних концепцій з метою обґрунтування впровадження їх у практику торговельних підприємств.

Ключові слова: логістика, логістичні процеси, якість, логістичне управління, торговельне підприємство.

В статье проведен анализ исследования особенностей осуществления логистических процессов и оценка качества логистических процессов торговых предприятий. Обоснован подход к применению логистических процессов в структуре торговых предприятий. Подчеркнута необходимость внедрения логистики в практическую деятельность торговых предприятий как одного из

важнейших факторов повышения конкурентоспособности компаний. Рассмотрена характеристика логистических концепций с целью обоснования внедрения их в практику торговых предприятий.

Ключевые слова: логистика, логистические процессы, качество, логистическое управление, торговое предприятие.

In the article analyzes studies of the implementation of logistics processes and quality assessment of the logistics processes of trade enterprises. Grounded approach to the use of logistic processes in the structure of trade enterprises. Emphasized the necessity of logistic implementation in the practical activity of trading companies, as one of the most important factors of increasing companies competitiveness. Considered the characteristic of logistic conceptions with an aim of implementation them to the practical activity of trading companies.

Keywords: logistic, logistic processes, quality, management logistic, trade enterprise.

Постановка проблеми. На сьогодні логістика стала одним із привабливих слів і багатограним поняттям. Із розвитком виробництва та посиленням конкуренції виникла гостра потреба у правильному розрахунку витрат, обсягах постачання, покращенні обслуговування та ефективності управління, що й спричинило потребу використання логістики в економіці.

На сучасному етапі одним із визначальних чинників конкурентоспроможності підприємства стає розробка стратегій логістичної системи обслуговування торговельних підприємств.

Активне застосування логістики, яке розширює можливості створення споживчої цінності, дозволяє отримувати конкурентні переваги та формувати коло лояльних споживачів на торговельному підприємстві [1, с.12]. Головним глобальним завданням логістики є зростання прибутку підприємства за рахунок досягнення з найменшими витратами максимальної пристосованості підприємства до мінливої ринкової ситуації, підвищення на ринку своєї частки та одержання переваг перед конкурентами.

Однією з головних складових якості логістичних процесів торговельних підприємств є оцінка логістичних витрат. Їхній розмір залежить від багатьох факторів, зокрема від виду логістичної системи, специфіки її функціонування. Для того щоб виділити і оцінити логістичні витрати, необхідно уточнити сутність логістичних процесів, їхній види, розмір логістичних витрат.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед іноземних авторів, які досліджували концепції управління логістичними процесами, можна виділити таких: Т. Алесінская, Ч. Сковорнек, Я. Вітковські, М. Чешельські, Е. Голембська, Дж. Койль, Х.–К. Поль. Українські автори переважно приділяють увагу логістичним процесам лише промислових підприємств, зокрема це публікації Є. Крикавського, Р. Ларіної, О. Тридіда; проблемі управління логістичними процесами торговельних підприємств присвячені наукові дослідження Л.В. Фролової [2]. Разом із тим, незважаючи на підвищений інтерес до теорії логістики з боку вчених, якості логістичних процесів на вітчизняних підприємствах узагалі не приділяється уваги. Крім того, залишаються нерозкритими проблеми моделювання, розробки, ухвалення та реалізації управлінських рішень щодо забезпечення якості логістичних процесів торговельних підприємств, особливості формування організаційно-економічного механізму логістичних процесів на торговельних підприємствах України, обґрунтування критеріїв оцінки ефективності управління логістичними процесами та розроблення інформаційної моделі їх забезпечення.

Поряд із тим дослідження логістичних процесів як бізнес-процесів створення цінності продукту сьогодні носить фрагментарний характер, а основні положення реалізації логістичного підходу в управлінні такими процесами недостатньо висвітлені в наукових джерелах.

Мета статті. Дослідження особливостей здійснення логістичних процесів, визначення та оцінка якості логістичних процесів торговельних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Як відомо, логістична діяльність підприємства торгівлі охоплює традиційні сфери закупівельної, збутової, внутрішньовиробничої (виробничі за своєю суттю та специфічні за формою торгово-технологічні процеси в межах торговельних об'єктів), складської, транспортної, інформаційної логістики, управління замовленнями та управління запасами, формування інфраструктури логістичних процесів (визначення потреби в об'єктах гуртової та роздрібно торгівлі, планування їх розвитку та розміщення на полігоні обслуговування, забезпечення технічного оснащення торговельних об'єктів), а також організаційно-управлінську діяльність зі створення та управління цією системою [3, с. 21].

Логістика процесів підприємств торгівлі – це передусім управління переміщенням матеріальних потоків через підприємство, а також пов'язане з цим переміщення інформації. Вміле управління якістю цих процесів є запорукою ефективності функціонування торговельних підприємств у сучасних умовах. Щоб вітчизняні торговельні підприємства ефективно здійснювали управління товаропотоком, необхідною є відповідна організація інформаційних потоків, адже із зовнішнього оточення до підприємства надходить безліч інформації, яка потребує правильного опрацювання.

Що ж таке логістичні процеси торговельного підприємства?

Поняття логістичного процесу пов'язане з побудовою та функціонуванням логістичної системи. Взагалі логістичний процес – послідовна зміна станів, стадій розвитку, сукупність послідовних дій для досягнення результату (наприклад, торговельний процес – послідовна зміна операцій і т.п.) [4].

Сам термін «логістичний процес» різні науковці трактують по-різному. Наприклад, С.М. Резер визначає логістичний процес як «впорядковану на осі часу послідовність логістичних операцій, спрямовану на забезпечення споживачів продукцією відповідного асортименту та якості в потрібній кількості в необхідний час і місце» [5, с. 118].

На думку автора, логістичний процес – організована в часі послідовність виконання логістичних операцій, реалізація логістичних потоків у вигляді зміни параметрів простору, часу, форми, властивостей тощо, що дозволяє досягти задану на плановий період мету логістичної системи або її функціональних підрозділів.

Розглядаючи логістику торговельного підприємства як певну логістичну систему, предметом досліджень слід вважати інтегровану систему матеріальних, інформаційних та фінансових потоків на торговельному підприємстві. Є.В. Крикавський названі потоки об'єднує єдиною категорією логістичних потоків, процеси реалізації яких у формі трансформації (трансферу, трансакції, циркуляції) параметрів простору, часу, форми, властивостей тощо є логістичними процесами [6, с. 122]. Інакше кажучи, трансформація логістичних потоків відбувається в головних процесах переміщення майна (транспортування, складування, маніпулювання, сортування тощо), допоміжних процесах переміщення

майна (пакування та позначення), а також у процесах перетворення та опрацювання замовлення.

Аналіз структури логістичного процесу торговельного підприємства дозволяє встановити його будову, етапи розвитку та особливості, а також виявити сутність і роль зазначених підготовчих операцій в загальній організації товароруху.

Якість логістичних процесів, як і функціонування логістичної інфраструктури, значною мірою залежить від багатьох факторів, зокрема від технологічних режимів, засобів технічного забезпечення, матеріальних і трудових витрат, кваліфікації менеджерських кадрів та ін., що визначається рівнем конкурентоспроможності. Своєю чергою, конкурентоспроможність зв'язана з двома показниками – рівнем цін та рівнем якості логістичних процесів, причому другий чинник поступово виходить на перше місце.

Якість логістичних процесів – один із найважливіших показників діяльності торговельного підприємства. Підвищення якості значною мірою визначає усталеність становища підприємства в умовах ринку, темпи науково-технічного прогресу, зростання ефективності, економію всіх видів ресурсів, що використовуються на торговельному підприємстві.

О.С. Олексюк відзначає, що управлінський процес – це неперервний ланцюг логічно взаємозалежних управлінських функцій, що впливають на прийняття того чи іншого рішення [7, с. 219]. Загалом під процесним підходом до організації і управління діяльністю підприємства розуміють орієнтацію на бізнес-процеси в рамках існуючої організаційної структури управління й організаційної культури підприємства. З погляду управління бізнес-процесами якість є одним із параметрів бізнесу-процесу, і поліпшення цього параметра може поліпшити весь процес. Тому підходи до управління якістю тісно переплітаються з підходами удосконалення бізнес-процесів.

Слід зазначити, що однією з неодмінних умов нормального функціонування логістичних процесів і забезпечення їх якості має стати наявність системи взаємозалежних стратегічних, тактичних і оперативних планів. На етапі планування необхідна наявність чітких регламентів і суворе їх виконання. Відхилення від регламенту сприйматиметься як серйозний збій системи якості. Планування має здійснюватися за широким спектром статей з урахуванням сформованих тенденцій, перспективних цілей і можливостей. План процесу підвищення якості повинен містити в собі мету, засоби (ресурси) і методи досягнення мети, терміни та контроль за виконанням, перелік відповідальних осіб. При цьому необхідно розробити (у конкретних вимірах): критерії оцінки ситуації; оцінку поточної ситуації; оцінку бажаної ситуації; оцінку методів, ресурсів і часу, які необхідні для досягнення бажаної ситуації. Оскільки підґрунтям вирішення будь-яких, в тому числі й організаційних, питань є інформація, тому в технічній площині засобом управління є коректно та своєчасно зібрана, згрупована, репрезентована й проаналізована інформація.

На етапі контролю й аналізу виконання планів має здійснюватись повний факторний аналіз відхилень з обов'язковим

виявленням причин відхилень і прийняттям відповідних рішень щодо коректування планових показників з метою підвищення якості планування. Важливо стежити за тим, щоб аналіз не був надлишковим (надмірним), а також необхідно делегувати здійснення детального аналізу на нижні рівні управління. Рішення мають прийматися не тільки інтуїтивно, як це часто буває на практиці, а й з урахуванням низки факторів і ризиків.

Метою процесу управління якістю логістичних процесів на торговельних підприємствах у цілому є підвищення прибутковості та конкурентоспроможності підприємства за рахунок підвищення якості продукції та всіх супутніх процесів, що можна оцінити за допомогою параметрів якості.

Управління якістю логістичних процесів пов'язане з прийняттям рішень, які базуються на інформації, що надходить з різних джерел. Інформація, своєю чергою, має бути цілком заснованою на даних, які розуміються як первинний рівень інформації. Оскільки будь-який процес породжує велику кількість інформації (даних), перш ніж почати збирати дані, необхідно визначити: які з генерованих у ході протікання процесу даних піддаються вимірюванню; наскільки вони є суттєвими; яким чином і наскільки щільно вони поміж собою пов'язані (виключення надмірності); до якої міри вони репрезентативні; наскільки можна покладатися на джерела отримання цих даних [8].

Потенціал, що забезпечує якість логістичних процесів торговельного підприємства, поділяється на креативний, системно-структурний і функціональний.

Креативні передумови спрямовані на створення інноваційного заділу і включають в себе: концепцію розвитку, засновану на знаннях, інформації та ідеях; системну розробку нових бізнес-процесів та послуг; використання методів управління і форм організації, стимулюючих творчість; сприйняття логістичного процесу як обробки інформації споживачем – постачальником; використання сучасних інформаційних технологій.

Креативні передумови конкретизуються на рівні вирішення таких завдань: визначення рівня сервісу, що забезпечує конкурентоспроможність торговельного підприємства; аналіз і сегментація ринку послуг відповідно до особливостей споживання; визначення можливих і найбільш значущих для споживача послуг; визначення стандартів послуг для кожного сегмента ринку; тестування результатів діяльності та її кількісна оцінка; визначення показників оцінки якості надаваних послуг.

Системно-структурні передумови орієнтовані на створення системи, що забезпечує і мають на увазі: систему якості як сукупність організаційної структури, методик, процесів і ресурсів, необхідних для здійснення загального керівництва якістю; створення технології, систем організації і управління, формування мережі збуту; встановлення і впровадження стандартів якості товарів і обслуговування; створення престижно-смыслового товарного знака.

До системно-структурних передумов належать: створення внутрішньої системи, що забезпечує (розробка, апроба-

ція, запуск і моніторинг процесу надання нових послуг); створення зовнішньої системи, що обслуговує (інтеграція споживача через комплексні послуги, вбудовані послуги, інтегровані рішення); встановлення зворотного зв'язку з покупцем для забезпечення відповідності послуг очікуванням споживачів; виявлення потреб клієнтів; розробка системи утримання клієнтів.

Функціональні (організаційно-управлінські) передумови містять в основі базові концепції загального менеджменту якості (TQM), включаючи елементи стратегії загального менеджменту якості і загальне управління якістю на різних етапах життєвого циклу товарів, а також системи менеджменту якості в міжнародних стандартах ISO 9000:2000.

Для реалізації зазначених принципів використовується спеціальна стратегія, що забезпечує: досягнення постійного результату при мінімумі витрат (організованість); збереження основних показників при зміні завдань (універсальність); здатність досягати цілей при зміні параметрів діяльності (результативність); забезпечення впливу управління на кінцевий результат діяльності (керованість); ефективність комунікацій (доступність для клієнта); безперервне удосконалення; забезпечення гарантій якості (стандартів).

Така модель логістичного процесу означає підхід до управління якістю, що означає безперервне удосконалення, економію ресурсів, гарантії якості (стандартів), зміцнення відносин з постачальниками, навчання персоналу, забезпечення реального лідерства і творчої обстановки, стимулювання взаємодії, безумовний пріоритет клієнта.

Висновки

Ефективне логістичне управління на торговельному підприємстві має починатись з якості логістичних процесів. Менеджеру необхідно розробляти систему логістичного управління, ґрунтуючись на вже існуючих процедурах ухвалення рішень, оскільки логістика торговельного підприємства являє собою організований процес управління матеріальними, інформаційними та супутніми потоками від постачальника (через розподільну систему компанії – склади і транспорт) до продажу та доставки покупцю (споживачу).

Необхідно безперервно удосконалювати якість переміщення матеріальних потоків, щоб якнайкраще задовольни-

ти потреби клієнта. Вказує на це визначення логістики, яке говорить, що це інтегрована система формування і контролю процесів фізичного переміщення товарів, а також їх інформаційних передумов, спрямованих на досягнення найкорисніших співвідношень між рівнем та структурою пов'язаних з цим витрат.

До важливих питань логістики належить визначення та оцінка якості логістичних процесів. Якість логістичних процесів має визначатися відповідністю вимогам споживачів. Своєю чергою, ці вимоги мають бути чітко сформульовані і виміряні за допомогою системи показників. Відхилення від даних показників означає, що логістичні процеси мають недостатній рівень якості. При реалізації логістичних процесів як необхідної «складової» логістики важливим є одержання високого економічного ефекту, що є основним принципом підприємницької діяльності. Реалізація цього принципу в ідеалі має досягатися за допомогою високої якості логістичних процесів.

Список використаної літератури

1. Чухрай Н.І. Формування інноваційного потенціалу промислових підприємств на засадах маркетингу і логістики: [рукопис] / Н.І. Чухрай. – Львів, 2003. – 118 с.
2. Фролова Л.В. Механізми логістичного управління торговельним підприємством: [монографія] / Л.В. Фролова. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2005. – 322 с.
3. Крикавський Є.В. Логістика: компendіум і практикум: [навч. посіб.] / Є.В. Крикавський, Н.І. Чухрай, Н.В. Чорнописька. – Київ: Кондор, 2009. – 340 с.
4. Європейська логістична асоціація [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.google.ru>
5. Резер С.М., Родников А.Н. Логистика: [словарь терминов] / С.М. Резер, А.Н. Родников. – Москва: – ВИНТИ РАН, 2007. – 412 с.
6. Крикавський Є.В. Логістика: [підручник] / Є.В. Крикавський. – Львів: Львівська політехніка, 2004. – 241 с.
7. Олексюк О.С. Методи і системи прийняття фінансових рішень / О.С. Олексюк. – Тернопіль: Збруч, 2001. – 360 с.
8. Захаров О.М., Зокін А.А. Конкурентоспроможність підприємства: сутність, методи оцінки та механізми збільшення / О.М. Захаров, А.А. Зокін / [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.logistics.ru/9/2/i2O_64.htm

Визнання та оцінка клієнтського капіталу торговельних підприємств

У статті розглянуто еволюцію поглядів на поняття «клієнтський капітал». Запропоновано визначення поняття

«клієнтський капітал» у правовому полі та сформульовано критерії його оцінки.

Ключові слова: клієнтський капітал, покупці, поставальники, оцінка клієнтського капіталу.

В статье рассмотрена эволюция взглядов на понятие «клиентский капитал». Предложено определение понятия «клиентский капитал» в правовом поле и сформулированы критерии его оценки.

Ключевые слова: клиентский капитал, покупатели, поставщики, оценка клиентского капитала.

In the article the evolution of looks is considered to the concept «client capital». Determination of concept «client capital» is offered in the legal field and the criteria of his estimation are formulated.

Keywords: client capital, buyers, suppliers, estimation of client capital.

Постановка проблеми. Нарощування та капіталізація активів – одна з найважливіших стратегічних цілей кожного торговельного підприємства. Налагодження довгострокових та стійких відносин із покупцями та поставальниками безпосередньо впливає на підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Питанню визначення сутності, оцінки, обліку та аудиту дебіторської та кредиторської заборгованостей в останні роки присвячено численні праці вітчизняних та зарубіжних вчених [1, с. 268; 7, с. 123; 10, с. 27]. За результатами їхніх досліджень ці види заборгованості визнаються виключно як стан розрахунків на певну дату без виокремлення та підтримання конкурентоспроможності та забезпечення сталого розвитку торговельних підприємств необхідно додатково використовувати інформацію, що характеризує дебіторів (клієнтів) та кредиторів (поставальників). Така інформація є складовою клієнтського капіталу. Серед його складових особливе місце займають відносини з наявними та потенціальними клієнтами, інформація про яких міститься в переліку покупців та поставальників кожного торговельного підприємства.

Клієнтський капітал – нова категорія, аналіз якої тільки починається, що обумовлює майже повну відсутність змістовних робіт, присвячених питанням сутності, обліку та ефективності його використання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження економічної категорії «клієнтський капітал» висвітлені в працях таких відомих вітчизняних та зарубіжних вчених, як Е. Брукінг, Л. Едвінсон, О. Кендюхов [5, с. 34], В. Леонтьєв [8, с. 132], М. Мелоун, Т. Стюарт [12, с. 174], А. Чухно [13, с. 49] та інші.

Метою статті є дослідження існуючих підходів до визначення сутності поняття клієнтського капіталу та здійснення його оцінки на торговельних підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Як вказувалося раніше, дотепер не існує єдиного трактування клієнтського капіталу. Найпоширенішими термінами, якими вчені визначають даний вид капіталу, є споживчий або клієнтський капітал [13, с. 48], зовнішній структурний капітал, ринкові або марке-

тингові активи [12, с. 36], інтерфейсний капітал тощо. Дослідники також розходяться в поглядах щодо кола економічних суб'єктів, взаємовідносини з якими є основою споживчого капіталу. Більшість учених розглядає важливість лише взаємовідносин з клієнтами [3, с. 38; 5, с. 34]. Проте загальноприйнятим у науковій літературі вважається, що клієнтський капітал є складовою інтелектуального капіталу. Загальноприйнятою структурою інтелектуального капіталу слід розглядати як такий, що структурно складається з трьох основних блоків [4, с. 127]: людський капітал, клієнтський (споживчий) капітал (система відносин із зовнішнім середовищем), структурний або організаційний капітал:

1) людський капітал (humancapital) – знання, вміння, досвід, вишкіл, що притаманні конкретному індивідууму і невіддільні від нього як приналежність до певної людської раси;

2) клієнтський капітал (relationship capital) – зовнішні зв'язки зі споживачами, поставальниками матеріалів, послуг, органами управління суспільством і іншими контрагентами, що входять у поняття «зовнішнє середовище», зокрема економічне і соціальне;

3) структурний (організаційний) капітал (structural (organizational) capital) – знання, процедура, технології та інформація, що пов'язана з підприємством так само, як і складові людського капіталу до конкретної людини і завжди лишаються на фірмі.

У процесі еволюції теорії інтелектуального капіталу сформувалися різні підходи до його структурування та виділення клієнтського капіталу. Тому з метою систематизації поглядів науковців на сутність «клієнтського капіталу» у структурі інтелектуального капіталу використовуємо табл. 1.

Аналіз трактовок клієнтського капіталу показує, що закордонні та вітчизняні вчені не враховують деяких аспектів при визначенні сутності даного поняття. В структурі інтелектуального капіталу не виділяють в окрему категорію клієнтський капітал, також не враховують, що в його склад входять інвестиції та його формування та додаткова вартість, які він генерує в собі, зокрема у структуру інвестицій, входять витрати на розвиток бренда, вивчення потреб клієнтів, заходи із залучення нових клієнтів та утримання вже існуючих.

Таким чином, здійснивши дослідження еволюції сутності та структури поняття «клієнтський капітал», сформулюємо визначення цього поняття. Клієнтський капітал – це система довгострокових, надійних та лояльних відношень клієнтів та поставальників до підприємства, прихильність споживачів до бренда, а також канали постачання та збуту. Основна мета генерації даного виду капіталу на торговельному підприємстві – отримання додаткових економічних ефектів у вигляді додаткової вартості.

Накопичення та управління клієнтським капіталом є досить важливим завданням для торговельних підприємств і потребує постійної роботи в цьому напрямі. Головним показником результативності цього управління є збільшення прибутку підприємствами торгівлі у довгостроковому періоді. Зокрема,

Таблиця 1. Погляди науковців на сутність «клієнтського капіталу»

Науковці	Суть трактування поняття	Переваги	Недоліки
Л. Едвінсон та М. Мелоун [3, с. 35–38]	Інтелектуальний капітал складається із людського та структурного капіталу, а клієнтський капітал є частиною останнього	Визначають, що до клієнтського капіталу включаються відносини між компанією та клієнтами, що можуть бути об'єктом купівлі–продажу	Не виокремлюють клієнтський капітал як окрему складову інтелектуального капіталу
А. Чухно [13, с. 48–54]	Інтелектуальний капітал складається із людського та технологічного капіталу, а клієнтський капітал є частиною останнього	Надає більш фундаментальні особливості кожного із складових інтелектуального капіталу	Не виділяє окремо клієнтський капітал, а включає його у складі технологічного, акцентуючи увагу на роль сучасних технологій
В. Леонтьєв [8, с. 198]	Клієнтський капітал – це система капітальних, надійних, довгострокових довірчих і взаємовигідних відносин підприємства з своїми клієнтами, покупцями товару, яка склалася за час його роботи на ринку	Визнає, що клієнтський капітал може бути оцінений та включатись до складу нематеріальних активів	Поєднує у складі клієнтського капіталу із брендом, торговою маркою
Т. Стюарт [12, с. 142]	Клієнтський (споживчий) капітал – відносини підприємства із споживачами продукції	Включає до клієнтського капіталу відношення клієнта із підприємством, а не самого клієнта	Не включає вартість отримання контрактів, портфелів та замовлень
О. Кендюхов [5, с. 33–40]	Деталізує структуру інтелектуального капіталу, та включає до клієнтського капіталу – відносини клієнта із підприємством, а до марочного капіталу – торгові знаки, ім'я підприємства, ділова репутація	Наданий деталізований опис складових клієнтського капіталу	Ділова репутація та взаємовідносини клієнтів із підприємством – взаємопов'язані поняття, тому недоцільно їх розподіляти на окремі складові та ускладнювати структуру

Джерело: сформовано автором.

суб'єкти господарської діяльності у своїй практиці повинні ідентифікувати елементи клієнтського капіталу, здійснити їхню оцінку та розробити відповідну послідовність щодо формування та обліку механізму клієнтського капіталу.

Послідовність формування клієнтського капіталу: збір та систематизація інформації про покупців та постачальників; технологія їх утримання та захисту бази даних; підтримання та покращення репутації підприємства; розширення бази покупців та постачальників.

Основними елементами клієнтського капіталу є:

- відносини з покупцями та постачальниками;
- канали збуту та постачання;
- ділова репутація підприємства торгівлі;
- знання особливостей діяльності покупців та постачальників.

Визначивши сутність та структуру клієнтського капіталу, слід розглянути методику його оцінки. Більшість вчених не виділяють клієнтський капітал як окремий об'єкт діагностики на підприємстві. Їхня методика зводиться до оцінки даного виду капіталу як складового елементу інтелектуального капіталу.

М. Бендиков і Е. Джамай пропонують оцінювати ефективність управління споживчим (клієнтським) капіталом шляхом порівняння експертної оцінки таких характеристик, як задоволеність клієнтів, вірність торговельної марці, стабільність клієнтів із граничними рівнями цих показників (високий, середній, нижче середнього, фактичний), які також установлюються експертним шляхом. Основним недоліком такого методу є його крайня суб'єктивність. Крім цього, запропоновані показники самі по собі не розкривають економічну ефективність управління споживчим капіталом.

Заслугує на увагу спроба розробити критеріальну основу оцінки споживчого (клієнтського капіталу) капіталу, яка була здійснена Л. Едвінсоном у шведській компанії Skandia. Тут у системі оцінки інтелектуального капіталу було виділено «аспект замовника», який оцінювався такими основними показниками:

1. Частка ринку, %.
2. Число показників обліку.
3. Кількість упущених замовників.
4. Доступність телефону, %.
5. Кількість візитів постачальників у компанію.
6. Кількість днів, витрачених замовниками на візит у компанію.
7. Охоплення ринку, %.
8. Кількість контрактів.
9. Кількість фондів.
10. Кількість продажів.
11. Кількість менеджерів із роботи з фондами.
12. Кількість контрактів у розрахунку на одного працівника, який використовує інформаційні технології.
13. Індекс задоволеності клієнта.
14. Відсоток замовників, які звертаються повторно.

Аналізуючи запропоновану вченим систему показників, слід відмінити, що такі показники, як частка ринку, охоплення ринку, кількість продажів, пов'язані певним чином із використанням клієнтського капіталу, але це комплексні показники, які відбивають не тільки «аспект замовника», а й характеризують роботу підприємства в цілому, ефективність використання усіх видів капіталу. Відповідно за такими показниками формування достовірної картини, яка відобра-

жає ефективність управління саме споживчим (клієнтським капіталом) капіталом, видається важким.

Так, О.В. Кендюхов [6] пропонує використання інтегрального показника розвитку клієнтського капіталу, в основу розрахунку якого покладено індексний метод. Він наводить велику кількість показників за такими групами:

- показники, які оцінюють силу прихильності клієнтів компанії, ступінь їх довіри до компанії, задоволеність рівнем і якістю виконання замовлень, надійність клієнтської бази (частка клієнтів, які повторно звернулися, у загальній кількості; індекс довіри клієнтів, частка постійних клієнтів у загальній кількості клієнтів; індекс надійності клієнтської бази);

- показники, що характеризують приріст клієнтської бази (КБ) (індекс екстенсивного та інтенсивного приросту КБ; інтегральний показник приросту КБ; середній темп зростання КБ);

- показники, які характеризують якість клієнтського капіталу (середній розмір рахунку постійного клієнта; індекс зростання клієнтського капіталу);

- показники, які характеризують капіталізацію ставлення клієнтів до компанії (витрати на формування клієнтського капіталу; витрати на підтримку клієнтського капіталу; відносний додатковий дохід, створюваний клієнтським капіталом у розрахунку на одного клієнта; – сукупний дохід, створюваний клієнтським капіталом; індекс доходності клієнтського капіталу).

На жаль, дана методика враховує важливість тільки клієнтів для оцінки клієнтського капіталу та не має комплексного підходу до оцінки ефективності елементів клієнтського капіталу. Тому нами запропонований такий перелік показників ефективності елементів клієнтського капіталу: динаміка кількості клієнтської бази; стійкість взаємовідносин із покупцями та постачальниками; кількість залучених нових клієнтів та постачальників; відсоток сегменту ринку постачання та збуту торговельного підприємства; життєвий цикл бази покупців та постачальників.

У цілях бухгалтерського обліку складові клієнтського капіталу можуть бути розподілені на такі групи:

- пов'язані із маркетинговою діяльністю: торгові марки, фірмові найменування, знаки обслуговування, товарні знаки, упаковка, бренди, знаки якості, газетні заголовки, доменне ім'я в мережі Інтернет;

- пов'язані із покупцями (клієнтами) та постачальниками: списки покупців та постачальників, замовлення на закупки товарів, робіт та послуг, договірні та не договірні відносини.

Відповідно до чинного законодавства України та вимог МСБО при виникненні позадоговірних відносин понесені витрати повинні відображатися у складі поточних витрат, і капіталізувати їх в бухгалтерському обліку неможливо через відсутність прав, які можуть бути пред'явлені в судовому порядку.

Облік першої групи клієнтського капіталу регламентується ПСБО 8 «Нематеріальні активи» [11] та МСБО 38 «Нематеріальні активи» [9]. Дані положення містять чіткі критерії, при одночасному виконанні яких об'єкт може бути визнаний в обліку у складі нематеріального активу. Тому не врегульованою у нормативних актах та на практиці залишається друга група клієнтського капіталу, пов'язана із покупцями та постачальниками. Їх визнання у складі нематеріальних активів було проаналізовано у табл. 2.

Таким чином, складова клієнтського капіталу у вигляді договірних відносин між торговельним підприємством та існуючі списки покупців (клієнтів) та постачальників, замовлення на закупки товарів, робіт та послуг на основі проведено вище аналізу можуть бути віднесені до складу нематеріальних активів, проте потребують ряд узгоджень у нормативно-правовому полі.

Проте при внесенні змін до чинного законодавства України це лише одна із стадій, наступним етапом необхідно широко-масштабне застосування цих норм економічними суб'єктами відносин, а для цього вони мають сприймати клієнтський капітал як реальний актив, який може бути предметом договірних відносин. Усе це забезпечить наявність активного ринку, що, своєю чергою, вирішить проблему з оцінкою та обліком цих об'єктів та буде відповідати вимогам МСБО 38 п. 75.

Таблиця 2. Критерії визнання клієнтського капіталу у складі нематеріальних активів

Критерії визнання за МСБО 38 та ПСБО 8	Відповідність клієнтського капіталу критерію
Існує ймовірність одержання майбутніх економічних вигод, пов'язаних з його використанням	Отримання додаткового прибутку, який генерується клієнтським капіталом при наявності інформації у вигляді бази даних та списків покупців (клієнтів) та постачальників, придбані за договірними відносинами
Підприємство має належним чином оформлену документацію, яка підтверджує наявність права на отримання економічних вигод	Отримана база даних та списку покупців (клієнтів) та постачальників може бути підтверджена договірними відносинами, чинне законодавство не містить заборони, проте чіткий механізм не описаний
Можливість контролювати економічні вигоди	В залежності від специфіки договору, при фіксованих поставках та передбачених штрафах за припинення діяльності виникає контроль над економічними вигодами
Фактична (первинна) вартість може бути достовірно визначена	Виплата комісійних за залучення нових клієнтів буде включатись до первинної вартості нематеріального активу
Можливість відокремити та ідентифікувати об'єкт від інших активів	Капіталізацію витрат необхідно здійснювати у відповідності до груп покупців (клієнтів) та постачальників
Відсутність у об'єкта матеріально-речової форми	Основною особливістю клієнтського капіталу є те, що придбаний чи створений його об'єкт генерує в собі отримання додаткового прибутку або економії витрат (при наявності відносин із деякими постачальниками), а не безпосередні списки із бази даних про цих покупців (клієнтів) та постачальників

Джерело: сформовано автором.

Для підтвердження необхідності включення в нормативний обіг поняття «клієнтський капітал» може стати підприємство «Мерк» – великий виробник ліків, яке в 2003 році придбало фармацевтичного дистриб'ютора за \$6,6 млрд. [2, с. 74]. Це викликало багато критики з боку експертів, проте керівництво підприємства «Мерк» обґрунтувало, що вони придбали не саму систему розповсюдження продукції, тобто фізичний процес обороту постачання та збуту фармацевтичної продукції, а базу даних та уміння працювати із споживачами, зокрема нематеріальні активи, які принесуть економічні вигоди у майбутньому.

Висновки

Проведене дослідження дозволяє зробити такі висновки:

- під клієнтським капіталом слід розуміти: систему довгострокових, надійних та лояльних відношень клієнтів та постачальників до підприємства, прихильність споживачів до бренду, а також канали постачання та збуту. Основною метою генерації даного виду капіталу на торговельному підприємстві є отримання додаткових економічних ефектів у вигляді додаткової вартості;
- з урахуванням підходів зарубіжних і вітчизняних вчених та проведеного власного дослідження важливо відмітити, що всі дослідники включають клієнтський капітал до складу нематеріальних активів. Запропоновані зміни дозволять здійснювати його облік та оцінку.

Список використаних джерел

1. Акімова Н.С., Новицька Н.В. Основні проблеми обліку та внутрішнього аудиту дебіторської і кредиторської заборгованостей [Текст] // Науково-технічний збірник. – 2008. – №77. – С. 268–273.

2. Гапоненко А.Л. Интеллектуальный капитал – стратегический потенциал организации / А.Л. Гапоненко, П.В. Беспалов. – М., 2003. – 184 с.

3. Ишмуратов А.И. Институционализация функций клиентского капитала / А.И. Ишмуратов // Экономические науки – 2012. – №4 (89). – С. 35–38.

4. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент: Підручник. – Суми: ВТД – Університетська книга, 2010. – 334 с.

5. Кендюхов О. Сутність і зміст організаційно-економічного управління інтелектуальним капіталом підприємства / О. Кендюхов // Економіка України – 2004. – №2. – С. 33–40.

6. Кендюхов О.В. Ефективність управління клієнтським капіталом [Електрон. ресурс] / О.В. Кендюхов // Економіка промисловості. – 2008. – №43. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/eprom/2008_43/st_43_O4.pdf.

7. Ключева Ю. Управління дебіторською заборгованістю як інструмент формування фінансових ресурсів підприємства [Текст] // Міжнародна студентська конференція м. Запоріжжя. – 2011. – С. 123–124.

8. Леонтьев Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе // Б. Леонтьев. – М.: Акционер, 2002. – 200 с.

9. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 (МСБО 38) «Нематеріальні активи» (ред. від 01.02.2012).

10. Осадча Г.Г., Повх М.В. Кредиторська заборгованість: облік змін (Податковий кодекс України) [Текст] // Матеріали конференції НУХТ 19–21 травня 2011 р. – 2011. – С. 27–28.

11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи»: Затверджено наказом №242 Міністерства фінансів від 18.10.99.

12. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организации / Т. Стюарт; пер. с англ. – М.: Поколение, 2007. – 368 с.

13. Чухно А. Интеллектуальный капитал: суть формы и закономерности развития / А. Чухно // Економіка України. – 2002. – №11. – С. 48–54.

М.М. ПЕРУНОВ,
аспірант, Київський національний університет технологій та дизайну

Прогнозування індексів промислової продукції за видами діяльності переробної та легкої промисловості

У статті наведено методи прогнозування індексів промислової продукції в переробній та легкій промисловості на основі аналізу та розрахунків статистичних даних і експертних оцінок.

Ключові слова: прогноз, легка промисловість, переробна промисловість, статистика, експертні оцінки.

В статье приведены методы прогнозирования индексов промышленной продукции в перерабатывающей и легкой промышленности на основе анализа и расчетов статистических данных и экспертных оценок.

Ключевые слова: прогноз, легкая промышленность, перерабатывающая промышленность, статистика, экспертные оценки.

The article contains methods for forecasting indexes of industrial production in processing industry and light industry based on the analysis and calculation of statistical data and expert estimations.

Keywords: forecast, light industry, processing industry, statistics, expert estimates.

Постановка проблеми. Для розробки і прийняття управлінських рішень керуючому лідеру потрібно використовувати прогнози розвитку досліджуваного процесу. В переробній і легкій промисловості такі прогнози необхідно отримувати на науковій основі. Тому, використовуючи статистичні дані, корисно створити методи розрахунків прогнозів

з урахуванням закономірностей у досліджуваних процесах та думки експертів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В методичних рекомендаціях [1] наводиться Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» від 23.03.2003 за №1602–III. За цим законом прогноз економічного і соціального розвитку є засобом обґрунтування вибору тієї чи іншої стратегії та прийняття конкретних рішень органами законодавчої та виконавчої влади, органами місцевого самоврядування щодо регулювання соціально-економічних процесів. Розрахунки виробництва товарів промисловості повинні виходити з попиту і ресурсів національної економіки, підвищення інтеграції у світову господарську систему [1]. Розрахунки значень показників переробної та легкої промисловості можуть проводитися по галузях. Основним методом є зміна обсягів виробництва на основі обчисленого коефіцієнта порівняно з базовим.

У монографії [2] зазначається, що гарантією розвитку України є велика сила об'єднаної праці народу і розроблена науково обґрунтована стратегія з урахуванням сучасного світового розвитку: трансформація та інтеграція. Глобальна доля України залежить від спроможності знайти новий шлях розвитку: інноваційність, технологічність, конкуренція. Велике значення у цьому процесі має підготовка фахівців-лідерів на основі економічних знань.

У роботі [3] зазначається, що ефективність макроекономічного прогнозування як одного з інструментів державного регулювання визначається розрахунками прогнозів, які дозволяють оцінити перспективу розвитку економіки, а також обґрунтувати та корегувати теоретичні уявлення про об'єкти, генерувати та перевіряти окремі гіпотези, поглиблювати всебічний аналіз наслідків від впровадження економічної політики.

Вирішення проблеми знаходження шляхів і закономірностей розвитку можливо лише за умови використання сучасної методології дослідження процесів розвитку економіки

[4]. Далі автор доводить, що економічну систему можна визначити як сукупність ресурсів та об'єктів, взаємопов'язаних між собою у сфері виробництва, розподілу, обміну та споживання.

У підручнику [5] зазначається, що досвід багатьох країн показує необхідність застосування цілого комплексу цілеспрямованих систем та заходів по їх ефективному для досягнення поставленої мети. Тому для розв'язання найважливіших проблем рекомендується застосовувати більш ефективні – інтегральні системи.

У роботі [6] викладено поняття системи і системного аналізу, що дає можливість досліджувати складні економічні об'єкти і процеси. Автори звертають особливу увагу на усвідомлення, що системний аналіз дає змогу розкласти складний об'єкт на декілька простіших, для яких уже можливо застосувати відомі методи дослідження, і насамперед економетричне представлення суб'єктів аналізу.

У роботі [7] автори показують методи застосування економетричних моделей для дослідження визначення закономірностей інноваційних процесів, що дає змогу визначити найбільш ефективні засоби для зміни управління процесом.

У роботі [8] автор приділяє увагу автоматизації в процесах моделювання систем для визначення прогнозів.

Метою статті є створення методу розрахунку прогнозів для індексів виробництва переробної та легкої промисловості.

Виклад основного матеріалу. Для знаходження величини прогнозних значень індексів виробництва переробної та легкої промисловості можливо використати динамічні ряди щодо відповідного виду діяльності.

Запропонований метод пояснюється такою схемою (рис. 1).

Динамічні ряди відповідно до індексів виробництва переробної та легкої промисловості взяті зі статистичного щорічника України 2012 року і наведені в табл. 1.

У табл. 1 позначено:

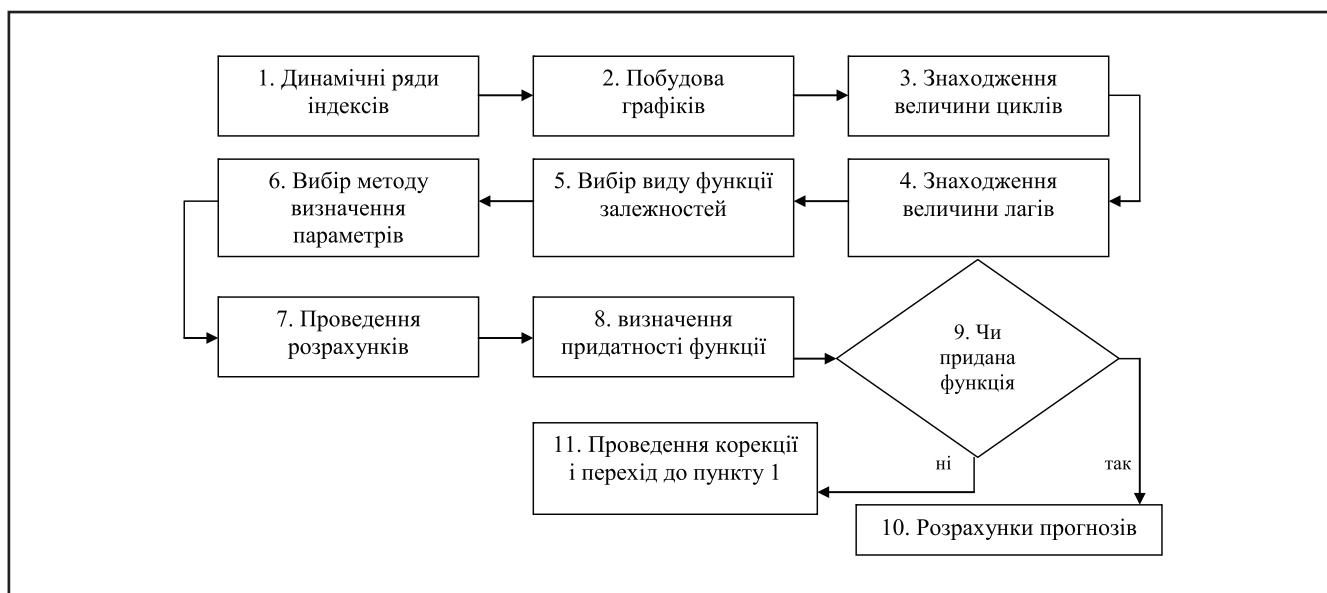


Рисунок 1. Схема проведення розрахунків за запропонованим методом

Таблиця 1. Індеси виробництва в переробній і легкій промисловості

Рік	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
y	117,2	108,9	121,4	120,7	119,2	114,0	108,5	104,1	81,0	108,3	111,3	93,4
z	113,8	100,4	111,9	109,1	103,1	113,7	90,1	91,7	82,4	106,7	104,6	107,2

y – індекс виробництва для переробної промисловості (відношення до попереднього року у відсотках);

z – індекс виробництва для легкої промисловості (відношення до попереднього року у відсотках).

Графік індесів виробництва для переробної промисловості наведений на рис. 2.

Графік індесів виробництва для легкої промисловості наведений на рис. 3.

Досліджуючи наведені графіки методом послідовного співставлення значень індесів, знаходимо, що в динамічних рядах індесів виробництва переробної та легкої промисловості існують цикли з періодом $k=6$ років.

Аналізуючи графіки і порівнюючи дані значень індесів для проведення відповідності значень до базового року, потрібно врахувати лаг (зсдвиг) даних, який дорівнює $l=3$.

Функція для розрахунків вибирається з урахуванням циклів і лагів така:

$$y = a_0 + a_1 t + a_2 \sin[60^\circ(t+3)]$$

$$z = b_0 + b_1 t + b_2 \sin[60^\circ(t+3)]$$

Для визначення параметрів $a_0, a_1, a_2, b_0, b_1, b_2$ застосовується метод найменших квадратів.

Проведені розрахунки дали такі результати:

$$y = 122,9 - 1,97t + 6,38 \sin[60^\circ(t+3)],$$

відносна стандартна похибка $H=4\%$

$$z = 112 - 1,38t + 6,38 \sin[60^\circ(t+3)],$$

відносна стандартна похибка $H=4,2\%$.

Величини відносних стандартних похибок показують, що отримані функції придатні для використання.

Розрахунки прогнозів на 2013 та 2014 роки наведені в табл. 2.

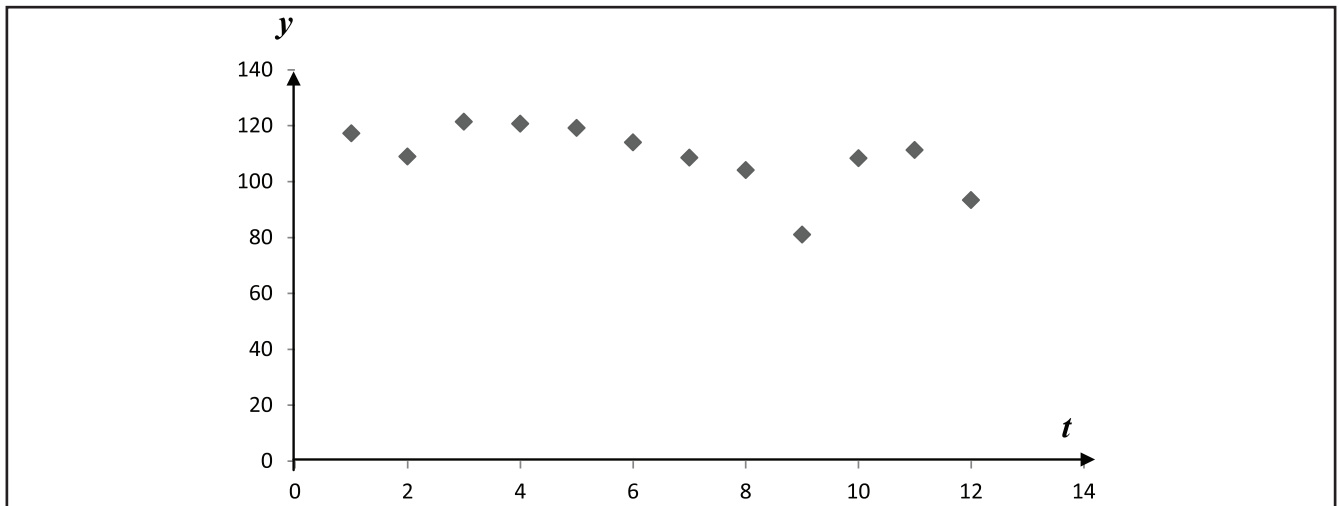


Рисунок 2. Графік індесів виробництва для переробної промисловості

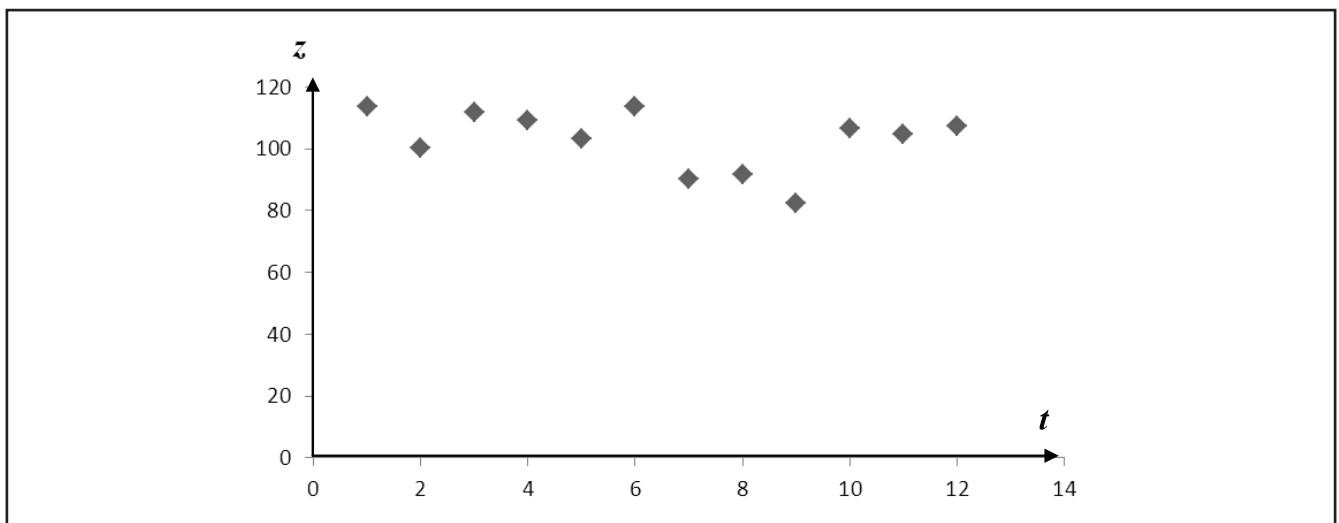


Рисунок 3. Графік індесів виробництва для легкої промисловості

Таблиця 2. Прогнози індексів виробництва для переробної та легкої промисловості на 2013 та 2014 роки

		Роки	
		2013	2014
y	Для переробної промисловості	91,5	90,5
z	Для легкої промисловості	88,5	87,2

Отриманий прогноз передається групі експертів для аналізу розробки рекомендацій щодо використання цих прогнозів.

Група експертів складається з фахівців різного профілю, які висловлюють свої оцінки цим прогнозам і самі можуть провести експертну оцінку для них. Ця оцінка порівнюється з отриманими даними і висловлюється рекомендація.

Склад експертної групи по визначенню обсягів виробництва продукції переробної та легкої промисловості:

1. Керівник групи.
2. Маркетолог.
3. Соціолог.
4. Фінансист.
5. Технолог.
6. Державний урядовець
7. Тінювик.
8. Політолог.
9. Міжнародник.
10. Менеджер.
11. Банкір.
12. Інвестор.
13. Підприємець.
14. Освітянин.
15. Науковець.

Кожний i -й експерт дає свою оцінку прогнозним даним Q_i . Надійність i -го експерта визначається вагою q_i ($i=1,2,\dots,n$). Величини Q_i та q_i є випадковими і на їхній основі визначається ймовірність p_i того, що i -й експерт вірно визначив оцінку Q_i .

Ймовірності p_i визначаються за формулою:

$$p_i = \frac{q_i}{\sum_{i=1}^n q_i}.$$

Оцінка Q визначається як математичне сподівання випадкових величин Q_i з ймовірностями p_i ($i=1,2,\dots,n$):

$$Q = \sum_{i=1}^n Q_i p_i.$$

Такий ймовірнісний підхід до визначення оцінок має рацію, оскільки експерти також можуть давати ймовірнісні оцінки.

Висновки

Розроблений метод визначення прогнозів для індексів виробництва продукції в переробній та легкій промисловості дає можливість використати їх як фактори, які формують показники ефективності діяльності галузей переробної промисловості.

Список використаних джерел

1. Беседін В.Ф. Прогнозування і розробка програм // В.Ф. Беседін; методичні рекомендації. Міністерство економіки України, економічний інститут. – Київ, 2000, Науковий світ, 468 с.
2. Білоус О.Г. Глобалізація і національна стратегія України // О.Г. Білоус; монографія, вид. Броди-Просвіта. – 2001. – 300 с.
3. Богомазова В.М. Роль і завдання припущення у прогнозах економічного розвитку // В.М. Богомазова; зб. наук. праць «Формування ринкових відносин в Україні», №8, НДЕІ, Київ, 2010. – С. 18.
4. Касьянова Н.В. Економіко-математичне моделювання закономірностей розвитку підприємства як економічної системи // Н.В. Касьянова; Науковий журнал «Економіка», №2, 2008, Київ, Європейський університет. – С. 92.
5. Ковалевський Г.В. Статистика // Г.В. Ковалевський, підручник, Харків, ХНАМГ, 2010. – 312 с.
6. Крушевський А.В. Теорія систем і системний аналіз // А.В. Крушевський, Д.П. Крушевська, О.А. Складенко, В.Є. Складенко; Навч. посібник, Київ, ЕТУ, 2006. – 160 с.
7. Крушевський А.В. Розробка управлінських рішень в інноваційній діяльності // А.В. Крушевський, Д.П. Крушевська, О.А. Складенко, В.Є. Складенко; зб. наук. праць «Формування ринкових відносин в Україні», №8, НДЕІ, Київ, 2010. – С. 170.
8. Ширягіна О.В. Автоматизація моделей прогнозування прибутку // О.В. Ширягіна; зб. наук. праць «Формування ринкових відносин в Україні», №8, НДЕІ, Київ, 2010. – С. 31.
9. Статистичний щорічник України 2012 року.

Особливості впровадження та організації управлінського обліку на підприємстві авіаційної промисловості

У статті виокремлено основні підходи до побудови управлінського обліку на авіаційних підприємствах.

Ключові слова: облік, управлінський облік, організація управлінського обліку.

В статье выделены основные подходы к построению управленческого учета на авиационных предприятиях.

Ключевые слова: учет, управленческий учет, организация управленческого учета.

The article singles out the main approaches to building management accounting for business aviation.

Keywords: accounting, management accounting, management accounting organization.

Постановка проблеми. Авіаційна промисловість є досить витратоємною галуззю промисловості, тому підприємства перебувають в постійному пошуку шляхів щодо зменшення витрат виробництва і обігу, підвищення рівня контролю за ними, визначення найбільш оптимальних методів ціноутворення, планування і бюджетування на принципово новому рівні з використанням зарубіжного досвіду. Вирішити окреслене коло проблем можливо в результаті впровадження на авіаційних підприємствах управлінського обліку, доцільність ведення якого визначається суб'єктом господарювання самостійно відповідно Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 [1].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Результати дослідження проблеми становлення та функціонування управлінського обліку в Україні викладені в наукових працях Ф. Бутинця, С. Голова, Л. Нападовської, В. Палія, М. Пушкаря, М. Чумаченка, Г. Партина, А. Загороднього, П. Атамаса, В. Леня та ін. [2–4]. Проте особливості впровадження та ведення управлінського обліку на підприємствах літакобудівної галузі, зокрема організації облікового процесу, не були достатньо висвітлені в наукових публікаціях, що і викликало необхідність проведення подальших досліджень.

У зв'язку з вищезазначеним розробка шляхів організації управлінського обліку на авіаційних підприємствах є актуальною і своєчасною з урахуванням посилення рівня конкуренції на зовнішніх ринках.

Метою статті є визначення основних напрямів організації та ведення управлінського обліку на авіаційних підприємствах з урахуванням рівня їх виробничої потужності.

Виклад основного матеріалу. На організацію управлінського обліку в авіаційних підприємствах суттєвий вплив

справляє специфіка галузі. Можна виділити особливості, які необхідно враховувати при організації системи управлінського обліку на авіаційних підприємствах:

- величезний масштаб виробничо-господарської діяльності, складне і наукоємне виробництво, технологічний процес якого розподілений по багатьох підприємствах, створює певні труднощі (співставлення облікової інформації тощо) при узагальненні і контролі облікової інформації та аналізі консолідованої звітності;

- значна тривалість операційного циклу виробництва літакопродукції вимагає забезпечення ефективного використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів при дрібносерійному і одиничному виробництві (оперативне планування, аналіз і контроль використання ресурсів на всіх етапах життєвого циклу виробництва продукції);

- розвиток технологічної спеціалізації й ускладнення комплексу інфраструктурних операцій збільшує вірогідність матеріальних, фінансових і інших втрат. Тому необхідно забезпечити прозорість виробництва для центру управління і полегшити внутрішні зв'язки підприємства за рахунок створення інформаційно-інтегрованого середовища на базі стандартних засобів інформаційно-технічної підтримки;

- витрати на розробку і встановлення устаткування, що забезпечує кращу якість продукції при збільшенні продуктивності, нерідко перевищують одержаний згодом прибуток. Звідси перспективним напрямом поліпшення якості вважається пошук нових технологічних рішень, виготовлення деталей при автоматизації виробництва на основі комп'ютерної інтеграції.

До особливостей організації виробництва, які необхідно враховувати при запровадженні управлінського обліку на авіаційному підприємстві, можна віднести:

- організацію інформаційних потоків в обліковій системі авіаційних підприємств: внутрішня система інформації орієнтована на зовнішніх користувачів і не охоплює всі види діяльності, пов'язані з плануванням і управлінням процесами, націленими на забезпечення підприємств релевантною інформацією; відсутня «прозора система» обліку витрат, що унеможливує не тільки визначити їх достовірну величину, але і проаналізувати їх за видами, статтями, місцями виникнення, носіями, центрами відповідальності і в інших розрізах, необхідних для здійснення адекватного контролю діяльності і управління підприємством; недосконалість системи внутрішньої звітності з погляду рішення управлінських задач; недостатній рівень відповідальності і мотивації персоналу на зниження рівня витрат і підвищення ефективності діяльності як

підрозділів, так і підприємства в цілому; відсутня методологія в побудові облікової системи підприємства в цілому;

- організаційно-функціональні особливості: відсутність локальної комп'ютерної мережі, єдиної системи документообігу, чіткої організаційно-функціональної структури; жорстка централізація в управлінні матеріальними і інформаційними потоками, відсутність «свободи» матеріального виробництва, у тому числі і у виборі технологічних рішень; дефіцит кваліфікованих фахівців, що володіють знаннями в управлінському обліку;
- технологічні особливості: під час руху деталей за технологічним циклом виробництва виробу зменшується достовірність інформації, що зрештою приводить до певної погіршеності облікової інформації;
- психологічні особливості: протидія працівників бухгалтерії та інших економічних служб підприємства, яким працівники з управлінського обліку часто представляються професійними конкурентами; небажання керівників центрів відповідальності і керівників виробництвом своєчасно надавати повну інформацію про діяльність своїх підрозділів.

Тому можна зазначити, що, незважаючи на існуючі основні положення і загальні закономірності побудови управлінського обліку, підприємства авіаційної промисловості мають характерні особливості, що впливають на організацію і функціонування систем управлінського обліку та внутрішнього аудиту.

Діяльність учасників управлінського обліку на авіаційному підприємстві залежно від ступеня їх участі в процесі умовно можна поділити на прямих і непрямих (рис. 1). До прямих виконавців процесу управлінського обліку на авіаційному підприємстві віднесено такі підрозділи: управління економіки, яке включає планово-економічний відділ, відділ праці та заробітної плати; головну бухгалтерію, яка включає фінансове бюро, бюро обліку заробітної плати, бюро обліку матеріальних цінностей, бюро обліку основних засобів, бюро обліку незавершеного виробництва, бюро зведеного обліку; управління продажу; відділ внутрішнього аудиту.

До непрямих учасників процесу управлінського обліку належать: управління з інформаційних технологій, управління

кадрів, відділ з якості і сертифікації, юридична служба, планово-диспетчерський відділ. Розглянемо характер інформації, що використовується в процесі діяльності прямих учасників управлінського обліку.

Планово-економічний відділ здійснює розрахунок планових і фактичних витрат по виробництву в цілому і в розрізі видів діяльності та видів продукції у вартісних і натуральних показниках, за техніко-економічними показниками (калькуляція на виріб, виробнича програма, кошторис витрат на виробництво), також складає бюджет підприємства і контролює його виконання.

Відділ праці та заробітної плати веде облік робочого часу, штатного розкладу, відомостей про працівників, планування чисельності за професіями і розрядами, управляє фондом оплати праці, контролює виконання трудових нормативів.

Головна бухгалтерія проводить бухгалтерський облік. Це управління веде податковий облік, облік матеріальних цінностей, МБП, основних засобів, оснащення, витрат на виробництво і ін. Фінансове бюро контролює надходження і витрату грошових коштів, ведення договорів. Основним документом є звіт про рух фінансових коштів.

Управління продажу опрацьовує договори на виготовлення серійних літаків; укладає договори на доробку машин, що знаходяться в експлуатації під типову конструкцію та інше.

Відділ внутрішнього аудиту проводить аналіз функціонування підрозділів підприємства по виявленню резервів зниження витрат на виробництво і розробляє заходи щодо усунення виявлених порушень.

Оперативний облік на підприємстві ведеться планово-диспетчерським відділом, основними завданнями якого є: забезпечення ритмічної роботи всіх ланок виробництва і координація рівномірного виконання виробничої програми цехами і службами у встановлені строки за обсягом і номенклатурою основних виробів і договірних поставок всіх напрямків, організація формування добових графіків за номенклатурою і забезпечення ними цехів у встановлені строки, опрацювання конструкторської документації, організація обробки договорів на поставку засобів наземного обслуговування, запасних ча-

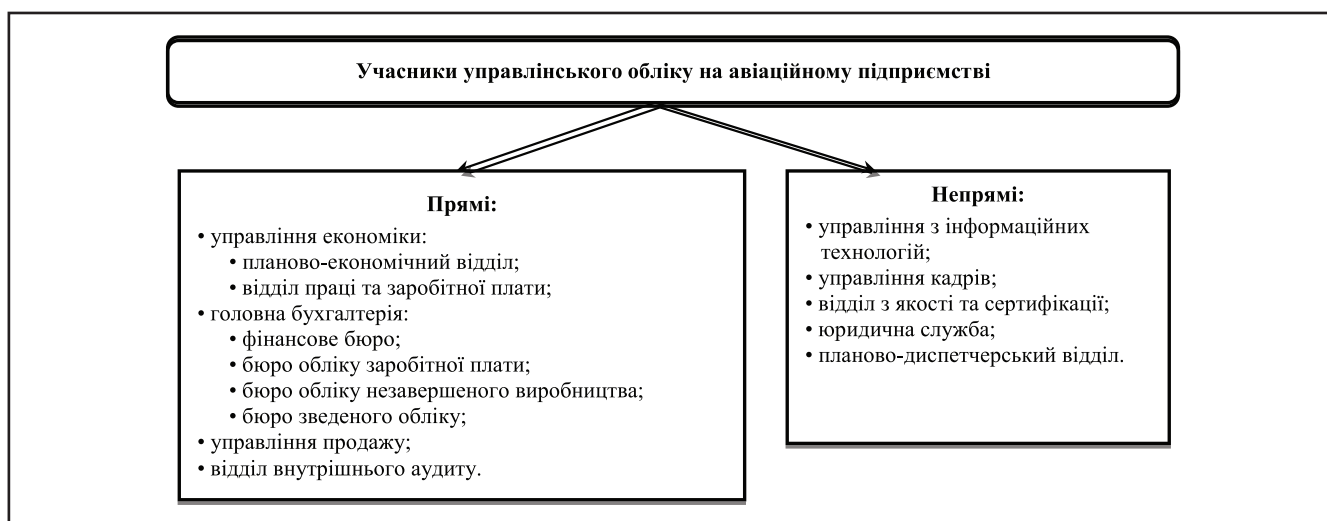


Рисунок 1. Учасники управлінського обліку

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

стин, груп комплектів і іншої продукції, контроль за виконанням цехами добових графіків, завдань виробництва, робочих графіків і графіків командної номенклатури, контроль за забезпеченням цехів енергоносіями, матеріалами і покупними комплектуючими виробами у встановлені строки. Оперативний облік щоденно ведеться за допомогою інструмента контролю – диспетчерського пульта.

Виробничий план є основою для кадрової політики. Кадрова політика проводиться управлінням кадрів і визначає план підвищення кваліфікації робочих і інженерно-технічних працівників.

Відділ організації управління виробництвом веде реєстр форм документів, бланків встановленого зразка, що використовуються в системі якості по функції технічного контролю.

Облік якості здійснюється під керівництвом директора з якості і сертифікації. Ведеться облік і аналіз браку, відступів від технічної документації, дефектів продукції.

Технічну підготовку виробництва забезпечують служба головного технолога, служба директора по технічному забезпеченню виробництва, де ведеться облік наступної інформації: номенклатура виробів, матеріалів, покупних комплектуючих виробів; склад виробів; подетальні норми витрат матеріалів; технологічні маршрути; післяопераційні трудові норми.

Уявимо процес управлінського обліку як послідовність зв'язаних процедур, що має декілька входів і виходів і призначена для отримання заданого кінцевого результату (результатів). Слід звертати увагу на той факт що вхід для процесу управлінський облік є обов'язково виходом відповідного процесу, і навпаки, вихід процесу управлінський облік є входом іншого процесу.

Розроблену графічну схему процесу управлінського обліку зображено на рис. 2.

Наочне представлення діяльності забезпечує бачення слабих місць у роботі і підтримки ухвалення управлінських рішень зі вдосконалення процесів.

У таблиці наведемо перелік вхідних та вихідних інформаційних потоків, сформованих управлінським обліком.

Діагностика управлінського обліку на авіаційному підприємстві і аналіз запропонованої організації процесу управлінського обліку виявив такі переваги:

- оскільки в процесі управлінського обліку беруть участь різні підрозділи, це приводить до збільшення кількості споживачів інформації управлінського обліку і підвищення обґрунтованості ухвалення управлінських рішень;

- методологія управлінського обліку визначається корпоративною політикою, яка зачіпає всі аспекти діяльності підприємства: від договорів і операцій, планів рахунків, документообігу, організації внутрішнього контролю до правил, що визначають систему подарунків клієнтам і співробітникам підприємства з нагоди свят;

- структура підприємства розглядається як сукупність центрів відповідальності, пов'язаних між собою лініями відповідальності. Утворюється ієрархія центрів відповідальності на чолі з генеральним директором, який несе відповідальність перед власниками підприємства за прибуткове ведення господарської діяльності. Кожний центр відповідальності має свої входи і виходи.

На вітчизняному ринку програмних продуктів для організації управлінського обліку найбільш пристосованими для вітчизняних виробничих потреб є 8 версія програми «1С: Бухгалтерія», а також програмні продукти компанії «ІНТАЛЕВ», які дають можливість не тільки організовувати управлінський облік в системі рахунків, але й здійснювати бюджетування, планування, прогнозування та контроль за витратами, собівартістю, доходами та фінансовими результатами в розрізі центрів витрат, відповідальності, прибутку та інвестицій.

Окрема увага має бути приділена призначенню відповідальної особи за організацію управлінського обліку та вибору оптимального варіанту його постановки. З урахуванням накопиченого вітчизняного досвіду, відповідальним за постановку управлінського обліку є фінансовий ди-

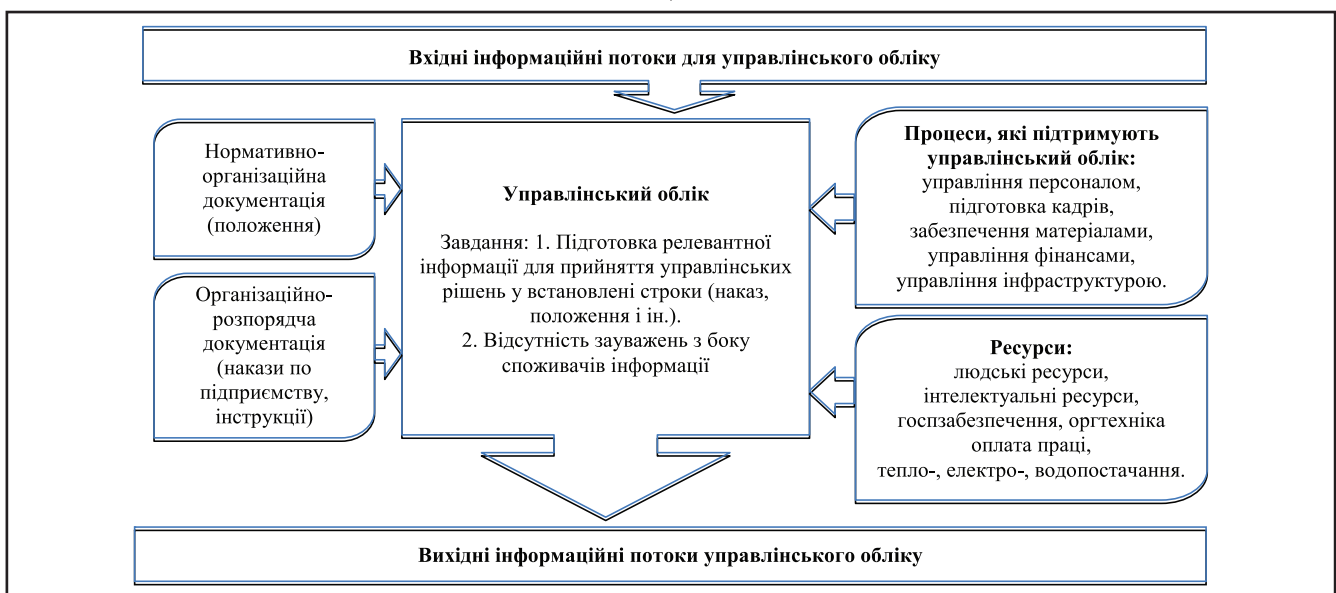


Рисунок 2. Схема процесу управлінського обліку на авіаційному підприємстві

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Вхідні та вихідні інформаційні потоки для управлінського обліку

Постачальники інформації	Інформація
Продаж продукції (маркетинг)	План реалізації виробів за видами продукції
Виробництво продукції	Графіки збірки літаків. Готовність незавершеного виробництва. Звіт по кошторису витрат по цехам
Планування процесу життєвого циклу продукції	Планова трудомісткість за всіма видами продукції. Планова чисельність і середня зарплата. Нормативи для розрахунку зарплати за основними категоріями
Технологічна підготовка виробництва	Циклічні графіки. Переліки стандартів технічного контролю. Розрахунок потужностей, коефіцієнтів змінності і завантаження обладнання. Ліміти на ремонт і оснащення спец. оснащення і спец. інструменту
Забезпечення	Графіки оплати і видачі у виробництво матеріалів, напівфабрикатів, купувальних комплектуючих виробів. План-звіт по кошторису митних витрат. План – звіт по кошторису транспортних витрат
Планування ресурсів	Кошторис витрат на виробництво продукції. Кошторис загальновиробничих витрат. Кошторис адміністративних витрат. Кошторис соціальних витрат. Енергобаланс. Витрати на обслуговування всіх видів обладнання. Графіки планово-підготовчих робіт
Управління персоналом	Кошторис витрат на підготовку кадрів. Кошторис на соціальні витрати
Організація підготовки виробництва до проведення випробувань	План-звіт по кошторису спеціальних витрат
Обслуговування продукції	Умови гарантійного обслуговування
Служба інформаційних технологій	Виробнича програма по виробках. Облік матеріальних витрат. Звіти з зарплати по підрозділах і підприємству в цілому. Звіт за чисельністю по підрозділах і підприємству в цілому. Послуги по обслуговуючих роботах
Стратегічний маркетинг	Концепція стратегічного розвитку підприємства. Пріоритетні напрями діяльності підприємства. Проекти управлінських рішень по коригуванню стратегій
Формування фактичних затрат	Податки і амортизація в собівартості продукції. Фактичні дані за витратними показниками
Управління фінансами	Звіт про доходи і витрати. Звіт про рух грошових коштів
Інформація	Споживачі інформації
Планування, облік і аналіз виробничо-господарської діяльності підприємства	Маркетинг, фінансування, планування ресурсів, закупівлі. Планування процесів життєвого циклу продукції. Служба інформаційних технологій. Виробництво продукції. Обслуговування і ремонт продукції. Управління інфраструктурою. Формування фактичних даних. Бюджетне планування і управління ресурсами. Всі підрозділи
Довідки, ділові листи, висновки, акти, зведення, відгуки	Генеральний директор, засновники і ін. Акціонери, кредитори, органи державного і податкового регулювання

ректор компанії, який має сформувати проектну групу та призначити її керівника, в обов'язки якого входить також здійснення контролю за впровадженням проекту. Постановка обліку може здійснюватися або власними силами підприємства, або за допомогою залучених зовнішніх консультантів. Кожен із вищезазначених способів має свої переваги і недоліки, залежить від визначених термінів заведення управлінського обліку та фінансових можливостей суб'єкта господарювання.

Висновки

Успішність і стабільність фінансової діяльності авіаційного підприємства залежить від урегульованої системи управлінського обліку, яка передбачає процес планування, обліку, контролю, аналізу, регулювання, їх взаємний зв'язок і повна гармонія дадуть можливість обрати правильну стратегію діяльності та досягти успіхів як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Вибір методу організації впровадження управлінського обліку залежить від

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

визначених термінів впровадження проекту та фінансових можливостей суб'єкта господарювання.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 №996–XIV з наступними змінами і доповненнями.

2. Атамас П.Й. Управлінський облік: навчальний посібник / П.Й. Атамас; [2-ге вид.] – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 440 с.

3. Лень В.С. Управлінський облік [Текст]: Навч. посіб. – 2-ге вид., виправл. / В.С. Лень. – К.: Знання-Прес, 2006. – 317 с.

4. Партин Г.О. Управлінський облік: підручник / Г.О. Партин, А.Г. Загородній, Т.І. Свідрик, А.І. Ясінська, Т.М. Бойчук. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2013. – 280 с.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

УДК 330.567

О.О. ДРАГАН,
здобувач, Європейський університет

Проблеми і перспективи участі вітчизняних домогосподарств в операціях організованого фінансового ринку

У статті досліджено особливості фінансової поведінки вітчизняних домогосподарств на різних сегментах фінансового ринку України. Визначено проблеми, що обмежують попит населення на фінансові інструменти. Запропоновано напрями активізації фінансової діяльності домогосподарств на організованому фінансовому ринку.

Ключові слова: фінанси домогосподарств, фінансова поведінка, активізація фінансової діяльності домогосподарств, роздрібний фінансовий ринок.

В статье исследованы особенности финансового поведения отечественных домохозяйств на различных сегментах финансового рынка Украины. Определены проблемы, ограничивающие спрос населения на финансовые инструменты. Предложены направления активизации финансовой деятельности домохозяйств на организованном финансовом рынке.

Ключевые слова: финансы домохозяйств, финансовое поведение, активизация финансовой деятельности домохозяйств, розничный финансовый рынок.

This paper investigates peculiarities of financial behavior of domestic households on different segments of the financial market in Ukraine. Defined the problems that limit the demand for financial instruments. Proposed the directions of the activation of financial activity of household on an organized financial market.

Keywords: finances of domogospodarstv, financial conduct, activation of financial activity of domogospodarstv, retail financial market.

Постановка проблеми. Актуальною проблемою розвитку фінансової системи України на сучасному етапі є високий рівень неорганізованих заощаджень вітчизняних домогосподарств, їх низька активність на фінансовому ринку, необґрунтованість індивідуальних фінансових рішень у цілому. Так, за результатами досліджень у 2013 році 44,4% домогосподарств заощаджували у готівкових коштах, у той час як вклади в комерційних банках мали лише 3,7% [1]. У результаті фінансовий та інвестиційний потенціал населення залишається невикористаним, що в умовах системного дефіциту ресурсів оновлення та структурної трансформації національної економіки ще більше дестабілізує фінансову систему, поглиблює розрив між реальним і фінансовим секторами. Отже, важливим є впровадження нових механізмів організації та стимулювання діяльності домогосподарств на різних сегментах фінансового ринку, формування культури та стереотипу активного споживача фінансових послуг, продуктів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Актуальність даної проблеми обумовлює інтерес до фінансів домогосподарств у сучасній спеціалізованій літературі. Окремі питання теоретико-практичного обґрунтування фінансової по-

ведінки висвітлені в роботах вітчизняних науковців В. Андрущенко, О. Ватаманюка, Ю. Воробйова, В. Ільїна, Т. Кизими, В. Леонова, С. Оспіщева, С. Панчишина, З. Скринник, С. Юрія, В. Федосова та ін. Значний внесок також зробили зарубіжні автори, зокрема З. Боді, Дж. М. Кейнс, Р. Мертон, Дж. Хікс, Дж. Ходжсон й ін. Однак проблема участі вітчизняних домогосподарств в операціях фінансового ринку залишається недостатньо висвітленою. Крім того, науковцями недостатньо уваги приділено аналізу передумов оптимізації фінансової поведінки громадян на окремих сегментах фінансового ринку.

Наслідки фінансово-економічної кризи та хронічний дефіцит фінансових та інвестиційних коштів в економіці країни обумовлюють необхідність аналізу особливостей поведінки вітчизняних домогосподарств в умовах посткризового розвитку вітчизняного фінансового ринку, діагностики проблем та перспектив розвитку фінансових послуг і фінансових інструментів для населення, що дозволить активізувати фінансову діяльність домогосподарств та забезпечити зниження витрат грошового обігу й вартості фінансових ресурсів, залучити кошти населення на організований фінансовий ринок, підвищити їх інвестиційне використання.

Метою статті є дослідження проблем і перспектив активізації фінансової поведінки вітчизняних домогосподарств в операціях фінансового ринку.

Виклад основного матеріалу. Основними організованими інститутами, які надають фінансові послуги вітчизняним домогосподарствам, є комерційні банки, кількість яких на сьогодні становить 180 установ. В комерційних банках сконцентровано станом на 01.01.2012 98,6% депозитів фізичних осіб [2]. Іншим інститутом, який концентрує депозити населення, є кредитні спілки. Але наслідки фінансово-економічної кризи 2008–2009 років ще більше знизили і так невисокий рівень довіри до них: на сьогодні кількість кредитних спілок становить 697 установ [3] (2008 рік – 878, 2009 рік – 816 [4]). Обсяг внесків членів кредитних спілок на депозитні рахунки на 30.09.2012 становив 1285,6 млн. грн. [3], або 0,4% сукупних організованих депозитів домогосподарств. Враховуючи випереджаюче зростання кредитів, які надають кредитні спілки, в порівнянні з депозитами, можна очікувати подальше зниження їх фінансової стійкості та рівня довіри до них.

Банками – лідерами за концентрацією депозитів фізичних осіб станом на 01.01.2013 є ПриватБанк – 27,54%, Ощадбанк – 9,59, Дельта-Банк – 4,53, Укрсоцбанк (UniCredit Bank) – 3,73; ПУМБ – 3,29%. [5]. Вибір банку домогосподарствами, як правило, обумовлений розміром установи, обсягом клієнтської бази, рівнем довіри, іміджем, зручним розташуванням відділення, портфелем роздрібних банківських послуг. Однак дані критерії не зовсім відповідають параметрам оцінки національного рейтингу надійності депозитів [6], за результатами якого лідерами визнано Ощадбанк, Укрексімбанк, Укрсоцбанк (UniCredit Bank), Креді Агріколь банк, «Райффайзен Банк Аваль». ПриватБанк у цьо-

му рейтингу посів лише 16-те місце, а Дельта-Банк – 19-те. Отже, можна констатувати, що домогосподарства керуються не зовсім обґрунтованими критеріями вибору фінансового інституту, що є наслідком недостатньої фінансової інформованості, обізнаності.

В останні роки розвиток банківської системи супроводжується системними ризиками. Так, у посткризовий період рівень насиченості фінансовими інструментами знижується, темпи кредитування відстають від темпів збільшення грошової маси, розширення якої відбувалося переважно за рахунок рефінансування НБУ. Крім того, зростання кредитів відбувається більш швидкими темпами, ніж ВВП, що, незважаючи на збільшення частки кредитів нефінансовим корпораціям, є наслідком використання нових кредитів для погашення «старих», використання кредитних ресурсів для поточного фінансування. В 2012 році КБ з метою залучення коштів населення вимушені підвищувати інтегральну ставку за депозитами, що сприяло зростання обсягу останніх. Однак при формуванні ресурсної бази комерційних банків кошти населення залишаються «дорогими» і «короткими».

Позитивним у розвитку банківської діяльності слід вважати деоларізацію, зокрема заборону кредитів в іноземній валюті, що забезпечує здатність протидіяти зовнішнім шокам. Однак обмеженість внутрішніх ресурсів, недостатній рівень ділової активності обумовлює депресивний характер кредитно-депозитної діяльності. В результаті комерційні банки мотивовані вкладати кошти у фінансові операції. Так, частка цінних паперів (переважно ОВДП) у структурі активів банківської системи в період 2007–2012 років зросла з 4,3 до 9,3% [7]. Це посилює залежність банківської системи від сектору державного управління, стан якого погіршується. Посилює також кредитні та валютні ризики банківської діяльності зростання державного боргу в 2007–2012 роках.

Отже, сучасне розширення фінансових операцій банківського сектору обумовлює подальший розрив реального і фінансового секторів, що в умовах, коли нарощування капіталу не супроводжується зростанням кредитування реального сектору, призводить до створення фінансової бульбашки та зниження ефективності банківських операцій. В таких умовах потреба банківських установ у депозитах зростає ще більше, однак зростають й ризики. В сукупності це і далі стримує відновлення довіри населення до банківських установ.

Важливу роль у структурі фінансових послуг домогосподарств в умовах ринкової економіки відіграє недержавне пенсійне забезпечення. Однак в Україні цей сегмент залишається нерозвиненим у результаті недостатньої інформованості населення, низького рівня довіри останнього до цього сегменту фінансового ринку.

Станом на 31.12.2012 в Україні функціонує 94 недержавні пенсійні фонди (НПФ) та 37 адміністраторів НПФ. Оцінка основних показників функціонування недержавних пенсійних фондів в Україні [8] демонструє нестабільну динаміку зростання кількості укладених договорів, хоча обсяг

пенсійних внесків поступово зростає, збільшується й кількість осіб, які отримали (отримують) виплати. Загальна кількість учасників на кінець 2012 року становила 584 777 осіб, що на 1,6% менше, ніж на кінець 2011 року. Переважну частку учасників становлять особи у віці 25–50 років – 64,8%; 23,6% – особи у віці 50–60 років.

Динаміка основних показників недержавного пенсійного забезпечення демонструє зростання пенсійних виплат, темпи зростання яких перевищують темпи зростання активів НПФ та пенсійних внесків. Позитивним для домогосподарств є зростання частки постійних виплат у порівнянні з одноразовими, хоча їхня частка все ще залишається вкрай низькою – 11,1%.

За період існування НПФ їхній інвестиційний дохід становив 620,3 млн. грн., або 47,2% від сплачених внесків. При цьому пенсійні виплати на 31.12.2012 становлять 251,9 млн. грн., або 40,1% інвестиційного доходу.

Суттєвим недоліком у діяльності недержавних пенсійних фондів є те, що темпи приросту витрат, що відшкодовуються за рахунок пенсійних активів, та пенсійні виплати зростають випереджаючими темпами в порівнянні з прибутком від інвестування активів НПФ. Середня доходність НПФ від інвестування в 2012 році становила 13,3% при рівні дефляції 0,2%.

Важливо відзначити, що подальший розвиток НПФ стримує нерозвиненість і нестабільність фондового ринку і, як результат, обмеженість надійних інструментів для формування інвестиційного портфелю та недостатній розмір інвестиційного доходу для належної диверсифікації останнього.

Страховий ринок України залишається найбільш капіталізованим серед інших небанківських фінансових ринків. Загальна кількість зареєстрованих компаній станом на 30.09.2012 становила 448, у тому числі СК life – 64 компанії, СК non-life – 384 компанії (станом на 30.09.2011 – 445 компаній, у тому числі СК life – 65 компаній, СК non-life – 380 компаній) [9].

Валові страхові премії фізичних осіб страховим компаніям (СК) за дев'ять місяців 2012 року становили 6443,6 млн. грн., або 40,8% сукупних премій СК. Сукупні страхові виплати населенню за цей же період становили 1722,8 млн. грн., або 44,5% від сукупних виплат СК. Аналіз структури страхових премій демонструє, що найбільшим попитом користується страхування наземного транспорту (КАСКО) – 25,8%, страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (ОСЦПВ) – 23,6%, страхування життя – 17,3%, медичне страхування – 7,1%, страхування від нещасних випадків – 7,2%. За страховими виплатами лідером є також страхування каско – 39,6%, ОСЦПВ – 31,6%, медичне страхування – 14,1%. Отже, рівень страхових виплат за дев'ять місяців 2012 року становив за каско – 41%, ОСЦПВ – 35,2%, за медичним страхуванням – 53,3%. У той же час середній рівень страхових виплат становив 26,7%.

Отже, можна констатувати, що, незважаючи на загальну позитивну динаміку страхових премій, рівень страхових ви-

плат зменшується, що в цілому негативно впливає на рівень мотивації домогосподарств до страхування; переважає обов'язкове або вимушене страхування, а рівень розвитку добровільного страхування залишається вкрай низьким.

Аналіз структури активів страхових компаній свідчить, що на 01.10.2012 вони представлені на 62,2% акціями, банківськими вкладками (депозитами) – 19,3%, цінними паперами, що емітує держава, – 5%, нерухомим майном – 4%, правами вимог до перестраховиків – 3% [9]. При цьому за останній рік частка акцій зросла на 21,5%, а частка банківських вкладів зменшилась 13,8%. У той же час офіційні дані свідчать, що у структурі активів, якими представлені страхові резерви, переважають банківські вклади, цінні папери, що емітує держава, поточні рахунки і готівкові в касі, права вимоги до перестраховиків. Отже, можна констатувати, що фактична структура активів не відповідає структурі активів, що визначено Законом «Про страхування». Це можна пояснити складністю виконання вимог закону в умовах недовикористаного ринку страхування.

У той же час в цілому спостерігається зростання позитивного сальдо між страховими преміями і страховими виплатами, чистих страхових премій (за винятком фінансових ризиків), повільніше зростання, а в окремі періоди й зменшення, операційних витрат у порівнянні зі страховими преміями [10]. Це створює резерв підвищення прибутковості страхових компаній в майбутньому. Однак разом із тим відсутнє зростання обсягу сплаченого капіталу понад двох років, зростають операції страхування, які апіорі є збитковими, існують проблеми несвоечасності страхових виплат. І хоча залучення страхових премій від фізичних осіб зростає, що свідчить про зростання роздрібного ринку, виплати переважно здійснюються на користь корпоративних клієнтів, що разом із визначеним вище негативно впливає на перспективи розширення участі домогосподарств в операціях страхування.

Важливим сегментом фінансового ринку, що пропонує фінансові інструменти заощадження та інвестування для домогосподарств, є фондовий ринок. Однак, враховуючи, що він є один із найбільш чутливих сегментів, стабільність якого залежить не лише від економічних, а й від політичних, соціальних, суспільних, культурних чинників, рівень активності населення на фондовому ринку залишається вкрай низьким.

Капіталізація лістингових компаній фондового ринку України станом на 31.12.2012 становила 280,49 млрд. грн., або 17,67% до ВВП. У порівнянні з попереднім 2011 роком капіталізація зросла на 4,01%. Станом на 31.12.2012 відповідно до вимог у біржові списки організаторів торгівлі внесено 2964 цінних папери, з яких 549 включено до біржових реєстрів організаторів торгівлі [11].

Аналіз демонструє, що спостерігається позитивна динаміка обороту фондових інструментів, яка супроводжується зростанням частки операцій з цінними паперами, зокрема з акціями, корпоративними облігаціями, державними цінними паперами, але рівень відкритості ринку при цьому залиша-

ється вкрай низьким. Так, частка цінних паперів, які вільно обертаються на фондовому ринку, не перевищує 10,96% його загального обороту [11], інші торгуються в приватному режимі. В результаті спостерігається дефіцит цінних паперів, що вільно обертаються на ринку, та, як наслідок, відсутній достатній рівень об'єктивності встановлення рівня доходності, ризику, ліквідності.

Протягом 2012 року найбільшу частку торгів забезпечили операції з державними облігаціями – 179,12 млрд. грн., або 67,78% від загального обсягу виконаних біржових договорів, операції з облігаціями підприємств – 26,36 млрд. грн. (9,98%). Операції з акціями становили 23,44 млрд. грн., або 8,87% від загального обсягу. Домінування операцій з державними цінними паперами є наслідком залежності державних фінансів від фондового ринку. В результаті держава відволікає інвестиційні ресурси, а отже стан її фінансів впливає на стійкий розвиток ринку цінних паперів у цілому.

Окрім того, наслідки фінансово-економічної кризи обумовили те, що на фондовому ринку залишилися в основному великі гравці й доступ фізичних осіб зменшився ще більше. Обмеження також поглиблюються відсутністю належного нормативно-правового забезпечення операцій фізичних осіб з цінними паперами; відсутністю ефективного захисту прав власників, зокрема дрібних; відсутністю механізму «персоніфікації» за порушення «ринкової дисципліни» учасників ринку [12, с. 318]; низьким рівнем інформаційної ефективності фінансового ринку в цілому.

Довгий час привабливим об'єктом заощаджень виступала нерухомість, ринок якої до кризи характеризувався одним із найбільших рівнів доходності. Тривале зростання цін, попиту на нерухомість забезпечували віддачу в 20–30% при мінімальному ризику [12, с. 319]. Однак у результаті насичення ринку, зростання вартості кредитних ресурсів, наслідків кризи 2008–2009 років попит значно зменшився, що обумовило падіння темпів зростання цін та їхнє зниження. В результаті доходність цих операцій зменшилася, а ризики зросли. Одночасно зростають витрати учасників ринку в результаті введення податку на нерухомість, посилення контролю за операціями фізичних осіб з нерухомістю з боку держави, обмеження розрахунків в іноземній валюті та введення ліміту на готівкові платежі. Важливо відзначити, що на сучасному етапі, окрім того, нерухомість може бути об'єктом заощаджень заможних домогосподарств, інвестиції в неї мають довгостроковий характер і потребують одночасних вкладень (кредитні ресурси дорогі); рівень ліквідності відносно низький.

Дослідження основних сегментів фінансового ринку України дозволяє виявити ряд проблем використання фінансових інструментів домогосподарствами:

- значна частина домогосподарств здійснює переважно неорганізовані заощадження, а отже попит на інструменти фінансового ринку залишається низьким;
- рівень трансформації заощаджень домогосподарств в інвестиції є вкрай низьким, а переважно неінвестиційне ви-

користання коштів, залучених фінансовим ринком, обумовлює зростання витрат їх обігу та ризику;

- значна частка організованих заощаджень домогосподарств здійснюється в іноземній валюті, що підвищує загальний рівень ризику на фінансовому ринку, обумовлює зростання витрат обороту фінансових інструментів в умовах високих ризиків і дедоларизації;

- спостерігається сильний вплив держави як учасника фінансового ринку на попит і пропозицію фінансових інструментів, а отже низький рівень довіри до держави ще більше знижує фінансову активність домогосподарств;

- структура фінансових послуг домогосподарств залишається нерозвиненою і слабо диверсифікованою (населення переважно використовує банківські депозити);

- фінансові інструменти переважно доступні великим учасникам, характеризуються низьким рівнем ліквідності, доходності і високим ризиком, а отже є недоступними для більшості домогосподарств;

- інструменти заощаджень населення переважно характеризуються короткостроковим характером.

Отже, подальший розвиток фінансового ринку, враховуючи наявний фінансовий та інвестиційний потенціал домогосподарств, потребує спеціальних заходів щодо розвитку роздрібного сегмента фінансового ринку. При їх розробці слід врахувати наступне.

Результати кореляційно-регресійного аналізу [13] дозволили виявити, що найбільший позитивний вплив на рівень заощаджень населення в Україні мають середньомісячна заробітна плата і величина мінімального прожиткового мінімуму, а депозити як організовані заощадження знаходяться в оберненій залежності від рівня зайнятості і прямій від рівня ВВП на душу населення. Крім того, також встановлено, по-перше, відсутність безпосереднього зв'язку між заощадженнями і депозитами фізичних осіб у комерційних банках; по-друге, банківські кредити знаходяться в оберненій залежності від депозитів населення; по-третє, більший вплив на банківську діяльність мають доходи населення, ніж його заощадження.

Отже, подальше залучення домогосподарств на фінансовий ринок та розвиток останнього буде залежати від динаміки доходів населення. В той же час консенсус-прогноз розвитку України [14] демонструє низьку ймовірність стрімкого зростання реальних доходів, яке могло б у найближчий час суттєво вплинути на зростання організованих заощаджень і підвищити рівень фінансової активності населення. В контексті цього важливим є використання існуючого фінансового потенціалу домогосподарств шляхом трансформації неорганізованих заощаджень в організовані, а також одночасне підвищення ефективності використання фінансовими установами залучених у населення тимчасово вільних коштів.

Висновки

Дослідження дозволяє визначити, що пріоритетними напрямками розвитку роздрібного фінансового ринку слід роз-

глядати: стимулювання участі населення в операціях з фінансовими інструментами; удосконалення інфраструктури фінансового ринку; підвищення рівня захисту учасників фінансового ринку; підвищення рівня фінансової культури, фінансової грамотності; мінімізація фінансових ризиків; розвиток ринкових механізмів організації фінансових відносин.

При розробці конкретних заходів щодо активізації фінансової поведінки домогосподарств слід врахувати ряд характерних особливостей: на рівень організованих заощаджень сильніше впливають інструменти фіскальної політики, ніж монетарної; політична нестабільність впливає лише на споживання, а економічна – безпосередньо на заощадження; інфляція призводить до зменшення організованих заощаджень і зростання грошової маси, а отже неорганізованих; збільшення соціальних виплат призводить до зростання споживання та неорганізованих заощаджень; зростання безробіття обумовлює зменшення заощаджень, переважно організованих; валютні неорганізовані і організовані заощадження є взаємозамінними; розвиток фінансового ринку призводить до зростання організованих заощаджень.

Отже, розробка комплексної виваженої програми розвитку роздрібного фінансового ринку у відповідності до визначених вище принципів дозволить поширити умови раціональної фінансової поведінки домогосподарств, методи ефективного управління фінансовими інструментами, активізувати залучення населення на організований фінансовий ринок, що в сукупності дозволить забезпечити стійкість національної фінансової системи України та зростання її соціально-економічного добробуту.

Список використаних джерел

1. Єфремова, О. Підвищення рівня фінансової грамотності населення допоможе зміцнити довіру до банківської системи / О. Єфремова. // Офіційний сайт Незалежної асоціації банків України. – 31.07.2013. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.nabu.com.ua/ukr/press_centra/news/81386/
2. Грошово-кредитна статистика // Офіційний сайт НБУ. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44579
3. Підсумки діяльності кредитних спілок, інших кредитних установ та юридичних осіб публічного права за 9 місяців 2012 року // Офіційний сайт Нацкомфінпослуг. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/ks_3_kv_2012.pdf
4. Підсумки діяльності кредитних установ у 2009 році // Офіційний сайт Нацкомфінпослуг. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/ks_2009_01.pdf
5. Официальный рейтинг банков Украины. // BANKER.UA [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://banker.ua/officialrating/physicalperson/suma/01/2013/>
6. Рейтинг надійності депозитів – 2013. // Реальна економіка. – 15.02.2013. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://real-economy.com.ua/publication/ratings/34122.html>
7. Основні показники діяльності банків України. // Офіційний сайт НБУ. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807
8. Підсумки розвитку недержавного пенсійного забезпечення в 2012 році // Офіційний сайт Нацкомфінпослуг. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/npz-2012r.pdf>
9. Підсумки діяльності страхових компаній за 9 місяців 2012 року // Офіційний сайт Нацкомфінпослуг. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/sk_3_kv_2012.pdf
10. Капустинський О. Страховий ринок України в 2011–2012 роках / О. Капустинський. – 19.12.2012. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.credit-rating.ua/ua/analytics/analytical-articles/13267/>
11. Загальний огляд фондового ринку України за 2012 рік // Офіційний сайт НБУ. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=125759>
12. Кізіма Т.О. Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма та доміанти розвитку [Текст]: монографія / Т.О. Кізіма. – К.: Знання, 2010. – 431 с.
13. Драган О.А. Факторы сберегательного поведения домашних хозяйств в Украине / О.А. Драган. // Aktualne problemy w wspolczesnej nauki. – Warszawa: Wydawca: Sp. z o.o. «Diamond trading tour». – 2013. – Czesc 6. – С. 47–49.
14. Україна: перспективи розвитку. Консенсус-прогноз (серпень 2013) // Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/file/link/218428/file/Consensus_2013_august_%20Ukr.pdf

О.М. ПРОШКУРАТОВ,
аспірант, Академія фінансового управління Міністерства фінансів України

Стратегічне управління державно-приватним партнерством у будівництві об'єктів соціальної сфери

У статті висвітлено аспекти стратегічного управління для оцінювання та підготовки державно-приватного

партнерства, визначено основні потреби законодавчого вдосконалення для практичної реалізації ДПП в Україні.

Ключові слова: стратегічне управління ДПП, нормативно-правове підґрунтя для реалізації такого партнерства в Україні, аспекти ДПП.

В статье освещены аспекты стратегического управления для оценки и подготовки государственно-частного партнерства, определены основные потребности законодательного усовершенствования для практической реализации ГЧП в Украине.

Ключевые слова: стратегическое управление ГЧП, нормативно-правовая основа для реализации такого партнерства в Украине, аспекты ГЧП.

The article highlights the aspects of strategic management for evaluation and training of public-private partnership, the basic legal requirements for improving the practical implementation of PPPs in Ukraine.

Keywords: strategic management of PPP regulatory framework for the implementation of such partnerships in Ukraine, aspects of PPP.

Постановка проблеми. Важко переоцінити значення підготовки продуманої стратегії програми державно-приватного партнерства (Далі – ДПП). У разі якщо стратегія та управління ДПП є неефективними – за змістом і виконанням, шанси на успішне впровадження проекту ДПП суттєво зменшуються.

Насамперед необхідно висвітлити значення та доцільності нового проекту – обговорення його з основними зацікавленими сторонами й громадськістю.

Відповідальність за підготовку програми обговорення (консультації), як правило, покладають на команду проекту.

Основними зацікавленими сторонами вважаються:

- органи влади, які затверджують ухвалені рішення;
- працівники органів влади (місцевого, регіонального або національного рівня – залежно від масштабів і сфери застосування проекту);
- громадськість і кінцеві користувачі послугами, враховуючи групи з «тендерною позицією»;
- неурядові організації або асоціації, які діють у відповідній сфері або мають інтерес (прямий або опосередкований) до досягнення результатів проекту;
- інші установи, які залучаються до надання послуг (наприклад, фінансові інститути).

Існує загальне правило: проект отримує тим більшу користь, чим раніше і частіше основні зацікавлені сторони залучаються до процесу його впровадження. Залучення зацікавлених сторін на ранніх етапах партнерства дає змогу уникнути конфліктів згодом.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Перспективам розвитку ДПП присвячені праці багатьох відомих вітчизняних та зарубіжних дослідників: Дж. Б'юкенена, В. Варнавського, А. Гальчинського, Е. Дюркгейма, Дж. Коммонса, Д. Норта, Р. Нуреева, А. Чухна, із вітчизняних вчених відзначимо О. Берданова, В. Вакуленко, Н. Сич, А. Ткачук, І.

Федів. Дослідження цих науковців щодо ДПП все більше характеризують таке партнерство як новий, але важливий механізм розвитку економіки.

Метою статті є аналіз потенціалу впровадження та реалізації Україною соціально-економічних проектів у рамках ДПП, а саме залучення приватного капіталу для вирішення невідкладних і нагальних питань, пов'язаних із задоволенням громадських потреб, оскільки інфраструктура країни здебільшого знаходиться в поганому стані або ж перевищила максимальні терміни експлуатації, планові терміни служби і часто є не здатною функціонувати на рівні, необхідному для забезпечення її конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу. Проаналізувавши практичний досвід країн Європейського союзу, в яких активно впроваджуються проекти в рамках публічно-приватних партнерств, необхідно розглянути ключові фактори, які необхідні для успішного впровадження ДПП, та найбільш вживаними на практиці моделями такого партнерства, а також додаткові шляхи створення сприятливого середовища в Україні для розвитку ДПП, у тому числі удосконалення законодавства в такій сфері, що сприятиме максимальній готовності органів влади до їх створення.

Будівництво, модернізація, розвиток об'єктів соціального призначення є невід'ємною складовою успішних соціально-економічних перетворень у державі, що вимагає збільшення фінансових можливостей державних і місцевих органів влади. Тому в такому контексті доцільно приділити увагу механізму ДПП, особливо в період інноваційно-інвестиційних реформ, як інструменту для стратегічного відродження морально-технічно застарілих об'єктів соціальної сфери.

Утім реалізація проектів за принципом ДПП має як переваги, так і недоліки [1, с. 42–43].

Зокрема, перевагами ДПП є:

- зменшення навантаження на державний/місцевий бюджет;
- підвищення якості соціальних послуг;
- прогнозована кінцева вартість об'єкта (витрати збільшується лише на коефіцієнт інфляції);
- залучення досвіду приватного сектору при збереженні державного контролю над активами;
- розподіл ризиків між партнерами;
- стимулювання співпраці бізнесу із державою.

Серед недоліків ДПП відзначимо:

- довгострокові фінансові зобов'язання держави;
- високий ризик значних витрат держави у разі розірвання договору ДПП;
- відсутність досвіду реалізації проектів ДПП, у тому числі відсутність спеціалістів з боку держави;
- неможливість врахувати при укладенні договору про ДПП усі ризики, зокрема циклічність виникнення кризових явищ;
- високі витрати на етапі підготовки проекту (витрати на розробку техніко-економічного обґрунтування, оплату кон-

сультантів, юристів, аудиторів, проведення конкурсу та укладення договору);

- розрив у часі між реалізацією проекту та можливістю бюджету профінансувати його реалізацію;
- у бюджеті не відображається конкретний проект, відсутні дієві механізми відстеження його реалізації;
- потенційно висока корупційна складова.

Стратегічне управління функцій у галузі ДПП в Україні та Західній Європі покладено на різні органи. Якщо в Європі створюються консультаційні центри, які складаються з представників приватного бізнесу та влади, то в Україні регулятивні функції практично повністю належить різним міністерствам та відомствам. При цьому кожне з них намагається проводити власну політику щодо регулювання цього питання. Формування та забезпечення державної політики у сфері ДПП Указом Президента від 31.05.2011 №634/2011 покладено на Мінекономрозвитку.

Проте питання методичного забезпечення ДПП під час побудови стратегічного управління реалізації проектів ДПП в Україні ще не дістало системного дослідження. Стратегія управління ДПП, методологія, аналіз проектів ДПП, законодавче «налаштування» до проектів ДПП – ключові фактори, які дозволяють реалізувати таке партнерство в Україні.

Необхідно зазначити, що на сьогодні уряд країни активно здійснює роботу щодо визначення перспективних соціально значущих та економічно ефективних проектів та можливостей залучення інвестиційних ресурсів та управлінських навичок приватного сектору на умовах ДПП. На Міністерство економічного розвитку і торгівлі України покладено відповідальність за створення умов для розвитку ДПП, наступним кроком якого буде прийняття Стратегії розвитку державно-приватного партнерства в Україні, де будуть висвітлені основні завдання, характеристики та принципи для подальшого розвитку ДПП [2].

У 2010 році Верховна Рада України ухвалила, а Президент України підписав Закон України «Про державно-приватне партнерство» [3].

Відповідно до цього закону під ДПП розуміється як співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних органів державної влади та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому цим законом, та іншими законодавчими актами.

Як бачимо, на боці державного партнера виступають органи державної влади та органи місцевого самоврядування. На боці приватного партнера виступають юридичні та фізичні особи, а також можуть виступати декілька осіб, які несуть солідарну відповідальність за зобов'язаннями.

До ознак ДПП відповідно до закону належать:

1. Забезпечення вищих техніко-економічних показників ефективності діяльності, ніж у разі здійснення такої діяль-

ності державним партнером без залучення приватного партнера.

2. Довготривалість відносин (від 5 до 50 років).

3. Передача приватному партнеру частини ризиків у процесі здійснення державно-приватного партнерства.

4. Внесення приватним партнером інвестицій в об'єкти партнерства із джерел, не заборонених законодавством.

Проте в переважній більшості тих країн, які мають позитивний досвід реалізації проектів на умовах ДПП, однією з визначальних ознак ДПП є те, що зазначений механізм застосовується з метою реалізації масштабних, національних або міжнародних, суспільно значущих проектів. Світовий досвід переконує, що взаємодія між державою та приватним бізнесом має найбільший ефект передусім в інфраструктурних галузях, де історично склалися передумови, потреба та можливості для такої співпраці при реалізації масштабних соціально-економічних завдань.

Крім того, до визначальних ознак ДПП прийнято відносити виключно конкурентний спосіб вибору приватного партнера. Більше того, успіх реалізації проекту у формі ДПП напряму залежить від прозорості проведеного конкурсу, оскільки тільки такий спосіб забезпечує вибір найбільш економічно-вигідного проекту та надійного партнера.

На жаль, українське законодавство не передбачає подібних суттєвих ознак та дозволяє реалізацію проекту на умовах ДПП навіть за умови, якщо конкурс фактично не відбувається, а заявку на участь подає лише один учасник.

До основних принципів здійснення ДПП належать:

- рівність перед законом державного та приватного партнера;
- заборона будь-якої дискримінації прав державних чи приватних партнерів;

– узгодження інтересів державних та приватних партнерів із метою отримання взаємної вигоди;

– незмінність протягом усього строку дії договору, укладеного в рамках ДПП, цільового призначення та форми власності об'єктів, що перебувають у державній або комунальній власності, переданих приватному партнеру;

– визнання державними та приватними партнерами прав та обов'язків, передбачених законодавством України та визначених умовами договору укладеного в рамках ДПП;

– справедливий розподіл між державним та приватним партнерами ризиків, пов'язаних із виконанням договорів, укладених у рамках ДПП.

Крім того, для реалізації ДПП в Україні діє низька інших ключових нормативно-правових актів, що створює законодавче підґрунтя для його розвитку, а саме:

– Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо гарантування прав концесіонерів» від 23.12.2010 №2880;

– Закон України «Про оренду державного та комунального майна» від 10.04.92 №2269;

– Закон України «Про фінансовий лізинг» від 16.12.97 №723/97;

- Закон України «Про оренду землі» від 06.10.98 №161;
- Закон України «Про концесії» від 16.07.99 №997;
- Закон України «Про угоди про розподіл продукції» від 14.09.99 №1039;
- Закон України «Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг» від 14.12.99 №1286;
- Закон України «Про управління об'єктами державної власності» (стаття 5) від 21.09.2006 №185;
- 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;
- Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо здійснення спільної діяльності» від 08.07.2011 №3686–VI;
- Закон України «Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів паливно-енергетичного комплексу, що перебувають у державній власності» від 08.07.2011 №3687.

Для забезпечення реалізації законів України в сфері ДПП протягом 2011–2012 років Кабінет Міністрів України затвердив низку методик, положень та порядків: Порядок надання приватним партнером державному партнеру інформації про виконання договору, укладеного в межах державно-приватного партнерства (від 09.02.2011 №81); Методику виявлення ризиків, пов'язаних з державно-приватним партнерством, їх оцінки та визначення форми управління ними (від 16.02.2011 №232); Порядок надання державної підтримки здійсненню державно-приватного партнерства (від 17.03.2011 №279); Порядок проведення конкурсу з визначення приватного партнера для здійснення державно-приватного партнерства щодо об'єктів державної, комунальної власності та об'єктів, які належать Автономній Республіці Крим (від 11.04.2011 №384); Порядок проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства (від 11.04.2011 №384); Порядок ведення Державного реєстру інвестиційних проектів та проектних (інвестиційних) пропозицій (від 18.03.2012 №650); Порядок та критерії оцінки економічної ефективності проектних (інвестиційних) пропозицій та інвестиційних проектів, (від 18.07.2012 №684).

Крім того, стратегічні орієнтири та доцільність розвитку проектів державно-приватного партнерства актуалізовано у Програмі економічних реформ України на 2010–2014 роки Президента України В.Ф. Януковича «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [4].

Отже, нормативно-правове підґрунтя для реалізації такого партнерства в Україні вже сформовано, розроблена методична регламентація їх діяльності, оцінки ризиків та ефективності впровадження таких проектів. Однак впровадження цих засад у практику функціонування секторів економіки, що визначені Законом України «Про державно-приватне партнерство» як основні для впровадження таких інструментів, не підтримують поширення та розвитку цих сфер. Отже, існує нагальна потреба у дослідженні провідного зарубіжного

досвіду формування інституційного та правового середовища реалізації проектів державно-приватного партнерства.

Актуальність розвідок правових засад державно-приватного партнерства обумовлена неоднозначністю сприйняття цього явища в нашій країні. У розвинених країнах його позитивне сприйняття базується на подоланні інструментами партнерства інерційного монополізму держави та недостатності бюджетних коштів для впровадження потрібних проектів.

Незважаючи на доволі позитивну картину на практиці, на жаль, прийнятий закон та підзаконні нормативні акти не є достатньо функціональними, у переважній більшості є декларативними, містять внутрішні протиріччя і неузгодженості та потребують системного доопрацювання.

На сьогодні країни Східної Європи, Латинської Америки, а також країни СНД, включаючи Росію і Україну, все ще знаходяться на стадії розвитку ДПП, включаючи розробку стандартів і законодавчої бази для ДПП. Учасники, що знаходяться на цій стадії, стрімко намагаються створювати ДПП без глибокого розуміння, як їх реалізовувати, тим самим наражаючи себе і своїх партнерів на ризик повторення помилок, які проходили на ранній стадії розвитку ДПП в інших країнах [5, с. 28].

Щоб уникнути подібних помилок, країни, що знаходяться на початку розвитку ДПП, можуть використовувати досвід, накопичений країнами що вже минули цей шлях: Великобританію в галузі будівництва шкіл, лікарень і військової інфраструктури, Австралію та Ірландію в галузі дорожнього будівництва, Нідерландами в галузі будівництва муніципального житла [6, с. 167–171].

Найбільшого поширення концепція ДПП досягає в країнах із розвинутою ринковою економікою і з усталеними традиціями взаємодії держави і приватного сектору. Однак, незважаючи на схожість багатьох позицій, у стратегічному управлінні ДПП у різних країнах відзначаються і певні відмінності. Так, в англо-саксонському світі при виборі приватного партнера проводиться три окремих конкурси: на проектування, на будівництво, на управління. У Франції, навпаки, існує єдиний конкурс на всі види робіт або послуг. Практика застосування ДПП у ряді західноєвропейських країн показує, що даний механізм використовується там, де держава і бізнес мають взаємодоповнюючі інтереси, але при цьому не в змозі діяти самостійно і незалежно один від одного [7, с. 22].

В Україні наявний величезний потенціал державно-приватного партнерства в капіталомістких галузях економіки, у регіональному та міському господарстві, для реалізації якого урядові необхідно впровадити в державі позитивний досвід зарубіжних країн стратегічного управління такого партнерства.

Розглянемо аспекти стратегічного управління державно-приватним партнерством.

Перед початком і в період впровадження ДПП важливим аспектом ідеального державно-приватного партнерства є розвинена комунікація між партнерами з державного та приватного секторів.

Результати проекту мають бути виміряні (а отже, вимірюваними) і оприлюднені. Варто висвітлювати досягнення: це зберігатиме ентузіазм працівників партнерів та громадської організації. Крім цього, потрібно спільно з представниками партнера розробити план комунікації для зв'язків з медіа, включаючи (за необхідності) антикризовий план [8, с. 11].

Комунікація (поширення інформації) зазвичай відбувається через друковані засоби масової інформації (оголошення в газетах); оголошення по радіо; телевізійні оголошення програми; громадські збори; гаряча телефонна лінія; веб-сайт; інформаційний центр; дні відкритих дверей; брошури; прямі поштові розсилання; річні звіти тощо, а консультування (зворотній зв'язок) — через опитування (анкети, телефонні опитування, флаєри, прямі поштові розсилання, бюлетені); громадські збори; гаряча телефонна лінія; заняття/семінари; веб-сайт; дні відкритих дверей.

Основу стратегії комунікації та консультування мають складати такі елементи:

- чітко окреслені цілі комунікації та консультування (комунікацію і консультування слід розмежовувати);
- визначення основних груп зацікавлених сторін і їхніх інтересів щодо проекту/ініціативи у сфері надання послуг;
- основні етапи впровадження проекту/ініціативи у сфері надання послуг, коли консультації та комунікація є необхідними;
- часові рамки та етапи процесу, під час яких необхідне залучення різних зацікавлених сторін;
- чіткий план дій для кожного із зазначених вище етапів (на випадок, якщо ті чи інші цілі стратегії не будуть досягнуті);
- опис підходу і методів, що будуть використовуватися для інформування зацікавлених сторін і отримання від них зворотного зв'язку;
- опис того, як засоби масової інформації залучатимуться/використовуватимуться у процесі комунікації;
- опис того, як передбачається забезпечити дотримання законодавства, враховуючи попередження, оголошення, розкриття змісту угод, роботу зі зверненнями громадян і отримання згоди від виборців.

Інтенсивність програми консультацій має відповідати масштабам і сфері застосування проекту й очікуваному інтересу до нього з боку різних груп зацікавлених сторін. Великі проекти зазвичай вимагають більш розвиненої програми консультування, яка охоплює різні підходи та методи і діє протягом тривалого періоду часу.

Важливо впровадити результативну стратегію комунікації та протокол, щоб забезпечити зв'язок протягом всього терміну дії угоди про ДПП. Однією з основних цілей комунікації має бути управління сподіваннями людей, а також пом'якшення наслідків їхньої стурбованості щодо змін і невідомого. Найкращим способом досягнення цієї мети є застосування відкритого й прозорого процесу, до якого залучаються зацікавлені сторони. Саме у такий спосіб можна гарантувати, що пропозиція стосовно партнерства задовольнить потреби кінцевих користувачів і врахує інтереси інших зацікавлених

сторін. Крім того, під час реалізації програми консультацій можуть бути визначені інноваційні й ефективні з погляду витрат ідеї та концепції.

Важливі й адекватні консультації дають змогу гарантувати, що кінцеві користувачі й ті, хто залучається до надання послуг, будуть знайомі із процесом і його цілями, проблемами й потребами, втраченими й відображеними в остаточній угоді про партнерство.

Крім того, учасники переговорів про укладання контракту мають визначити відповідні вимоги звітування партнера із приватного сектору. До цих вимог належать звіти про досягнутий прогрес, звіти, пов'язані з виконанням операцій, управлінням і фінансовими аспектами. У більшості випадків звітування здійснюється за визначеним графіком (наприклад, щотижня, щомісяця, щокварталу, щороку або у певній комбінації). Належне звітування сприяє ефективнішому моніторингу прогресу, успіхів і невдач проекту державно-приватного партнерства.

Фундаментальним елементом, який команда проекту повинна обговорити з приватним партнером, є домовленість про метод обліку та схему життєвого циклу проекту, що застосовуватимуться. У більшості країн спостерігається тенденція до зближення стандартів обліку у публічному секторі [9] і згадані стандарти слід використовувати дія дискусій із приватним партнером. Важливо, щоб приватний партнер розумів стандарти, якими керуються всі публічні інституції, адже вони можуть відрізнитися від загальноприйнятих у приватному секторі.

Наступним аспектом ідеального ДПП є системи заходів щодо моніторингу ефективності, за допомогою яких орган влади гарантує, що надання послуг і/або будівництво інфраструктури здійснюється згідно з положеннями контракту.

Під час будівництва об'єктів соціальної сфери орган влади повинен мати можливість здійснювати моніторинг ефективності, беручи до уваги ймовірність повернення у майбутньому права власності або права на експлуатацію інфраструктури. Саме через ці обставини команда проекту й орган влади, який виступає спонсором, повинні мати гарантії, що всі капітальні проекти виконуються згідно із специфікаціями.

Після того як умови контракту будуть виконані, орган влади повинен провести оцінку впровадження проекту. Ця оцінка може бути здійснена працівниками, які брали безпосередню участь у реалізації проекту; або (що є кращим) тими, хто не брав безпосередньої участі в діяльності на етапі перед впровадженням проекту. Така оцінка дасть змогу органу влади визначити, чи було досягнуто первинних цілей партнерства, та оцінити, які аспекти діяльності були результативними й ефективними, а які — ні, для того щоб використати цю інформацію під час планування майбутніх проектів.

Одним з основних завдань процесу оцінювання ефективності ДПП є оцінка відповідності результатів витраченим коштам.

Для належного оцінювання відповідності результатів витраченим коштам необхідно проаналізувати й оцінити такі чинники [10, с. 80].

- план проекту;
- проект будівництва;
- реалізацію проекту / надання послуг;
- управління;
- поточну діяльність.

Проведення оцінювання після завершення впровадження проекту дасть змогу оцінити його з позиції витрат і результативності надання послуг.

При укладанні угоди ДПП її важливою складовою є передбачення можливого розв'язання конфліктів. ДПП зазвичай передбачають укладання численних і складних юридичних угод між усіма сторонами. Саме тому завжди існує можливість для хибної інтерпретації згаданих юридичних угод, що може призвести до виникнення конфлікту між сторонами.

Кінцевою метою розв'язання конфліктів є створення системи, в межах якої всі розбіжності в поглядах розв'язувалися б швидко і без шкоди для надання послуг кінцевому користувачеві.

Щоб гарантувати швидке й мирне розв'язання конфліктів, як свідчать міжнародні приклади кращої практики, треба створювати конкретні механізми їх розв'язання на початку діяльності партнерства і зазначити їх у контракті. В угоді про ДПП необхідно передбачити розв'язання конфліктів і залежно від характеру суперечки та від рівня впливу на ризик проекту, або через посередника – вироблення вирішення проблеми прийнятне для обох сторін, або шляхом процесу арбітражу – застосування деяких базових елементів судового розгляду. Арбітр ухвалює остаточне рішення з розв'язання конфлікту, і воно є обов'язковим для виконання обома сторонами.

У деяких випадках, коли посередництво і розв'язання конфліктів є неможливим без тривалих і затратних судових розглядів, сторони ДПП можуть ухвалити рішення про розпуск партнерства. Для того щоб забезпечити можливість реалізації такого сценарію, в угоду про ДПП, незважаючи на численні причини для розпуску ДПП, вписують так звані офф-рампові положення, які дозволяють за певних умов розпустити партнерство.

Висновки

Отже, концепція стратегічного управління ДПП у будівництві об'єктів соціальної сфери полягає в тому, щоб при

розробці програми такого партнерства висвітлити соціальне значення та економічної доцільності нового проекту, здійснювати ефективне управління у плануванні будівництва і фінансуванні проекту протягом всього життєвого циклу ДПП.

Для цього потрібно удосконалити нормативно-правову базу регулювання відносин ДПП та інституційного забезпечення розвитку ДПП, насамперед у підвищенні гарантій захисту інтересів партнерів у процесі розроблення, затвердження та реалізації таких проектів.

Список використаних джерел

1. Бойко О. Юридична газета, №22, 2013. – С. 42–43.
2. Прес-служба Міністерства економічного розвитку і торгівлі 06.08.2013 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/>
3. Закон України від 01.07.2010 №2404 «Про державно-приватне партнерство». [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakonO.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>
4. Програма економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава». [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.president.gov.ua
5. Шамбір В.Н. Государственно-частное партнерство как форма инвестирования приоритетных муниципальных проектов: автореф. дис. к.э.н. – М., 2010. – С. 28.
6. Муковенков А.Ю. Модернизация инфраструктурных объектов с использованием механизмов государственно-частного партнерства // Экон. науки. 2010. – 7 (68). – С. 167–171.
7. Антонова К.А. Государственно-частное партнерство как фактор социально-экономического развития России: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – М., 2012. – С. 22.
8. Посібник «Як налагодити партнерство». Центр «Розвиток КСВ». – 2010. – 11 с.
9. Slyusarenko O. Deputy Minister. Ministry of Economy of Ukraine: Economic and Social Council of the United Nations Organization. Tel Aviv. Israel. June, 2007.
10. Посібник з моніторингу та оцінювання програм регіонального розвитку / Лендьял М., Винницький Б., Ратейчак Ю., Санжаровський І. / За ред. Санжаровського І., Полянського Ю. – К.: К.І.С., 2007. – 80 с.

С.М. БЕРЕЩЕВ,
директор департаменту по роботі з персоналом «Банк Михайлівський»

Ризики підприємства та управління ризиком неплатежу

У статті уточнено сутність ризику, охарактеризовані етапи і моделі управління ризиками, залежно від величини ризику сформовано систему оцінки ризику неплатежу та план рішень, на прикладі даних підприємства зроблено розрахунки щодо визначення максимальної дебіторської заборгованості.

Ключові слова: ризик, фінансові ризики, ідентифікація ризиків, методи оцінювання ризику, мінімізація ризику, моніторинг ризику, коваріаційна модель, історичне моделювання, моделювання методом Монте-Карло, VAP-модель оцінки ризику, фактори ризику неплатежу, школа рівнів ризику.

В статье уточнена суть риска, охарактеризованы этапы и модели управления рисками, в зависимости от размера риска сформирована система оценки риска неплатежа и план решений, на примере данных предприятия сделаны расчеты относительно определения максимальной дебиторской задолженности.

Ключевые слова: риск, финансовые риски, идентификация рисков, методы оценки риска, минимизация риска, мониторинг риска, ковариационная модель, историческое моделирование, моделирование методом Монте-Карло, VAP-модель оценки риска, факторы риска неплатежа, школа уровней риска.

This paper clarifies the nature of the risk, described the stages and models of the risk management, depending on the risk evaluation was formed the system of risk default and solution plan, based on company estimates were made the calculations to determine the maximum receivables.

Keywords: risk, financial risk, risk identification, risk assessment methods, minimization of the risk, risk monitoring, covariance model, historical modeling, Monte Carlo modeling method, VAP- model of risk assessment, default risk factors, risk levels school.

Постановка проблеми. Ризик є невід'ємною умовою фінансово-господарської діяльності підприємств. У ринковому середовищі підприємство в процесі діяльності стикається з великою кількістю різних ризиків, тому для кожного підприємства процес управління ризиками, визначення допустимого рівня ризику, прогнозування ймовірності настання ризикових подій та своєчасна нейтралізація їх негативних наслідків з метою забезпечення оптимальних фінансових результатів діяльності є досить актуальним.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. До початку ХХ ст. ризик вивчали та розглядали лише щодо страхового бізнесу. Вперше ще у 20-х роках минулого століття економіст Френк Найт трактував ризик як невід'ємний елемент бізнесу та економічної науки. Він розмежував поняття ризику як вимірної невизначеності і невизначеності взагалі. Наступний значний крок зробив Гаррі Марковіц, роботи якого покладено в основу всієї сучасної фінансової теорії. Марковіц пов'язав поняття ризику та доходності. Основний його постулат – доходність зростає лише разом із ризиком. У сучасних умовах дослідженням фінансових ризиків займаються такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: Т. Авен, О. Байдіна, В. Вітлінський, П. Верченко, Г. Великоіваненко, А. Матвійчук, С. Наконачний, В. Романов, А. Сігал, Т. Терещенко, О. Ястремський, У. Шарп, Т. Райхман та інші¹. Однак не завжди ці дослідження пов'язані з практичними питаннями, зокрема з визначеннями такого рівня дебіторської заборгованості, який би гарантував необхідний рівень фінансової стійкості підприємства.

Однією з головних проблем діяльності підприємства є ризик втрати коштів з причини значної сумнівної дебіторської заборгованості. У нестабільній економіці України коливання рівня дебіторської заборгованості підприємств та виникнен-

ня в її складі сумнівної і безнадійної може призвести до їх банкрутства, тому надзвичайно важливо оцінювати та прогнозувати рівень дебіторської заборгованості в цілому та за її видами, щоб бути готовим до негативних наслідків.

Метою статті є дослідження теоретико-методичних засад процесу управління ризиками, його складових, оцінювання та прогнозування рівня дебіторської заборгованості підприємства з метою забезпечення його фінансової стійкості.

Виклад основного матеріалу. Управління ризиками зумовлює необхідність з'ясування сутності ризику, оскільки він є складним явищем, та відповідно можливе існування різних його визначень. Виділяють такі трактування ризику:

- ризик – потенційна, чисельно вимірна можливість втрати. Поняттям ризику характеризується невизначеність, зв'язана з можливістю виникнення в процесі реалізації проекту несприятливих ситуацій і наслідків;
- ризик – ймовірність виникнення втрат, збитків, недонадходжень запланованих доходів та прибутку;
- ризик – це невизначеність фінансових результатів у майбутньому;
- ризик – це вартісне вираження ймовірної події, що веде до втрат;
- ризик – шанс несприятливого результату, небезпека, погроза втрат;
- ризик – ймовірність втрати цінностей (фінансових, матеріальних, трудових) у результаті діяльності, якщо умови її здійснення будуть змінюватися в напрямі, що відрізняється від передбаченого планами і розрахунками [2].

Ми погоджуємося з думкою, що ризик можна інтерпретувати як ймовірність недосягнення ключовими показниками результативності рішень (дій) процесів певних значень, запланованих суб'єктами прийняття рішень; а фінансові ризики – ризики втрат фінансових ресурсів в результаті впливу факторів макроекономічного рівня та управлінських рішень безпосередньо на підприємстві. Такий підхід дозволяє розширити існуючі погляди на сутність досліджуваних понять шляхом визначення ризиків з позиції суб'єкта прийняття рішень та результативності управлінських рішень у контексті фінансового менеджменту підприємства в цілому [9].

Поява за останні роки значної кількості робіт з теорії ризику вітчизняних і зарубіжних економістів не забезпечила однозначного трактування сутності поняття фінансового ризику, що зумовило наявність різноманітних рекомендацій щодо попередження їх виникнення та управління ними. Зі швидкою зміною економічної ситуації в країні і кон'юктурі фінансового ринку, розширенням сфери фінансових відносин, появою нових для господарської практики України фінансових технологій і інструментів пов'язано зростання ступеня впливу фінансових ризиків на результати фінансової діяльності підприємства.

У цьому зв'язку ризик слід обов'язково ідентифікувати та розраховувати до максимально припустимої межі. Головна мета менеджменту при цьому – домогтися, щоб за найгіршого розкладу справ мова могла йти тільки про деяке зменшення прибутку, але ні в якому випадку не про банкрутство під-

приємства. У цьому зв'язку особливу увагу слід приділити постійному удосконаленню управління ризиками, особливо фінансовими – кредитним, процентним, валютним ризикам, ризиком упущеної фінансової вигоди, ризиком неплатежу або несвоєчасного платежу контрагентів за надані послуги.

Для менеджерів підприємства особливо важливе значення мають ризики, пов'язані з купівельною спроможністю грошей (інфляційні, дефляційні, валютні, ризики ліквідності), та ризики, пов'язані з вкладенням капіталу (інвестиційні ризики, що включають: ризик упущеної вигоди, ризик зниження прибутковості, ризик прямих фінансових втрат) [4].

Враховуючи, що джерела фінансових ризиків знаходяться як усередині об'єкта дослідження, так і поза ним, виділяють системи управління як внутрішніми, так і зовнішніми фінансовими ризиками, спеціальну систему, що є підсистемою системи управління фінансами.

Систему управління ризиками і фінансовими відносинами, що виникають у процесі цього управління представляє ризик-менеджмент. Методичною основою якого є сукупність методів кількісного і якісного аналізу фінансових ризиків.

Особливе значення для підприємства має якісний аналіз, який передбачає ідентифікацію ризиків, виявлення джерел та причин їх виникнення, встановлення потенційних зон ризику, виявлення можливих вигод та негативних наслідків [10].

Управління ризиками спрямоване на те, щоб навіть на межі кризи можливо було задіяти такі управлінські та фінансові механізми, які б дозволили подолати наявні складнощі з найменшими для підприємства втратами. В межах управління ризиками використовують переважно ті управлінські інструменти, які сприяють попередженню можливих ускладнень за оперативного вирішення поточних проблем підприємства. Головним в управлінні ризиками є швидка і дієва реакція на суттєві зміни зовнішнього середовища за допомогою завчасно розроблених альтернативних варіантів [4].

Здійснюють управління ризиками, використовуючи певні етапи та моделі. Виділяють такі етапи, як: 1) ідентифікація джерела ризику; 2) вибір показників та методів оцінювання ризику; 3) мінімізація ризиків; 4) моніторинг ризиків [5].

До основних моделей оцінювання ризиків відносять:

1. Коваріаційну модель (variance-covariance (VCV)), в якій припускається, що фактори ризику є завжди нормально розподілені і що зміна вартості портфелю є лінійно залежною від усіх факторів ризику.

2. Історичного моделювання (historical simulation). Тут припускається, що прибуток, який дають активи, в майбутньому будуть задовольняти такому ж розподілу, який вони мали в минулому (historical market data);

3. Моделювання методом Монте-Карло.

В оцінці ризиків найчастіше використовують VAR-модель оцінки ризику, яку характеризує три параметри: 1) часовий горизонт, величина якого залежить від конкретної ситуації; 2) рівень довіри (confidence level) – рівень допустимого ризику; 3) базова валюта, в якій обчислюється показник [7].

Цю модель на практиці, після Марковіца, першими використали працівники відомого інвестиційного банку J.P. Morgan. Пояснюється це тим, що VAR – проста та інтуїтивно розуміла концепція, проте обчислення, які при цьому доводиться виконувати – доволі складна статистична проблема. Незалежно від того, що існуючі моделі для обчислення VAR використовують різні методології, всі вони мають спільну структуру, для якої характерними є такі етапи:

- ринкова переоцінка (Mark-to-market) портфеля
- визначення розподілу прибутку портфелю
- обчислення VAR портфеля [9].

Слід підкреслити, що коваріаційний (variance-covariance) метод є єдиним, який дає змогу отримати оцінку VAR у замкнутому вигляді. Оскільки ціни активів і відповідно їх відношення не можуть бути від'ємними, то як дохідність « r_t » можна прийняти логарифмічні прирости.

$$r_t = \ln\left(\frac{P_t}{P_{t-1}}\right).$$

Якщо логарифми відношення цін розподілені нормально, тоді самі, відношення будуть підпорядковуватись логнормальному розподілу [5]. На практиці часто замість логарифмічних приростів використовують звичайні відсоткові зміни цін, оскільки, як можна переконатись шляхом розкладу в ряд Тейлора, для достатньо малих $AP_t = (P_t - P_{t-1})$ ці величини можна вважати еквівалентними

$$\ln\left(\frac{P_t}{P_{t-1}}\right) \approx \frac{P_t - P_{t-1}}{P_{t-1}}.$$

Припущення про нормальний закон розподілу змін факторів ризику значно полегшує знаходження величини VAR, оскільки в цьому випадку розподіл доходностей інструментів, які є лінійними комбінаціями факторів ризику, також буде нормальним. Ця важлива властивість буде справджуватися для будь-якого портфелю, складеного із інструментів з лінійними ціновими властивостями, як наприклад, акцій чи валют.

Для визначення величини VAR, яке використовується в коваріаційному методі, розглянемо інструмент, який складається із єдиного активу. Очевидно, що розмір прибутку або збитку за такою інвестиційною позицією буде дорівнювати зміні ціни цього активу за цей день. Тоді найменш очікувана ціна наступного дня із заданою ймовірністю $(1 - \alpha)$ буде дорівнювати

$$P_{t+1,1-\alpha} = P_t \cdot \exp\{E[r_t] - k_{1-\alpha}\sigma_t\}.$$

Стандартне відхилення доходності може бути оціненим як за обмеженою вибіркою цін (історичний метод спостережень), так і з використанням методів прогнозування [6]. Популярним та порівняно простим у використанні є експоненціальне згладжування з параметром X , яке використано у системі RiskMetrics

$$\sigma_t^2 = \lambda \sigma_{t-1}^2 + (1 - \lambda) r_t^2.$$

Величина VAR відображає не ціну (чи вартість) як таку, а її найбільш очікувану зміну за один день:

$$VaR = P_t (\exp\{E[r_t] - k_{1-\alpha} \sigma_t\} - 1).$$

На практиці величину $\exp\{E[r_t] - k_{1-\alpha} \sigma_t\} - 1$ для зручності

заміняють на її наближене значення $-k_{1-\alpha} \sigma_t$, бо $E[r_t]$ на період в один день приблизно дорівнює 1. Знак «-» також опускають і використовують абсолютне значення VAR [8].

На основі розглянутих вище теоретичних (методичних) підходів оцінимо ризик неплатежу або несвоечасного платежу непогашення дебіторської заборгованості контрагентів за надані послуги використавши експертні оцінки. Дослідимо дебіторську заборгованість на фірмі ТОВ «Люкстексіка», яка займається продажем текстильної продукції. Метою дослідження є визначення системи оцінки ризику неплатежу кореспондентів, що послужить основою для управління ризиками. Враховуємо, що умови надання товарного кредиту ТОВ «Люкстексіка» характеризувались таким: контрагентам, з якими підприємство раніше не мало ділових відносин, послуги з відстрочкою платежу не надаються, а для постійних контрагентів, має місце варіант реалізації з відстрочкою платежу (терміном до 30 днів), що зумовлює виникнення ризику несвоечасних платежів, який необхідно оцінювати і мінімізувати. Вважаємо, що при оцінці ризиків неплатежу до контрагентів, з якими вже склались певні відносини і до тих, з якими підприємство вперше вступає в діловий контакт слід використовувати диференційований підхід. Розрахунки ТОВ «Люкстексіка» з магазином ТОВ «Домашній добробут» у 2013 році представлені в табл. 1.

Як свідчать дані, наведені в табл. 1, магазин «Домашній добробут» мав середню частоту несвоечасних платежів серед контрагентів ТОВ «Люкстексіка». Магазин зробив 41 закупку в ТОВ «Люкстексіка», з яких лише за три операції не зміг вчасно розрахуватися. Відстрочка платежу по двох операціях становила 30 днів, а по третій – 32 дні. Загальна сума несплачених вчасно платежів становила 17 070 грн., що становить 54 частину від всього обсягу операцій по магазину за рік.

Сформуємо систему оцінки ризику неплатежу і план рішень залежно від величини ризику. Підкреслимо, що підприємству ТОВ «Люкстексіка» для оцінки ризиків неплатежу

необхідно враховувати три фактори, які, на наш погляд, чинять найбільший вплив на рівень ризику:

- 1) поточний фінансовий стан контрагента;
- 2) успішний досвід роботи в минулому з контрагентом (своечасність та повнота сплати боргів);
- 3) ділова репутація контрагента, прогноз кон'юнктури ринку, на якому він діє, його перспективи та можливості на цьому ринку.

Модель оцінки факторів ризику неплатежу представимо в табл. 2.

Оцінка рівня впливу факторів на рівень ризику проводилася експертним методом за 100-бальною шкалою (д даному випадку експертом виступив директор ТОВ «Люкстексіка»). Чим вищим є рівень впливу окремого фактору на рівень ризику неплатежу, тим вищою є оцінка цього фактора.

Наступним етапом в моделі оцінки рівня ризиків є оцінка потенційного контрагенту за цими факторами. Оцінка проводилася таким же чином, як і оцінка значимості факторів, тобто експертним методом за 100-бальною шкалою. При цьому вважатимемо, що чим вищим є значення оціненого фактору для потенційного контрагенту, тим гіршим вважається його стан і тим більшим є рівень ризику (зазначимо, що для тих контрагентів, з якими немає історії взаємовідносин у минулому періоді, ми пропонуємо брати значення другого фактору на рівні 95, тобто близьким до критичного).

Наступним етапом у моделі є одержання інтегрованої оцінки рівня ризику неплатежів для потенційного контрагенту.

Інтегральна оцінка ризику контрагенту по сукупності факторів визначається за такою формулою:

$$R = \sum n_i \cdot f_i.$$

R – інтегральна оцінка ризику;

f_i – експертна оцінка контрагенту по i -му фактору;

n_i – нормоване значення (вага) i -го фактора.

Нормоване значення i -го фактора визначається за такою формулою:

$$n_i = \frac{v_i}{\sum v_i},$$

Таблиця 1. Статистика розрахунків з магазином ТОВ «Домашній добробут»

Показники	Значення показників
Кількість наданих послуг за рік	41
Середня вартість однієї послуги	22334 грн.
Кількість несвоечасних платежів за рік	3
Середня вартість несвоечасного платежу	5690 грн.
Середній термін відстрочки платежу	30 днів
Середній термін затримки платежу	2 дні

Джерело: звітність внутрішнього управлінського обліку.

Таблиця 2. Оцінка факторів ризику неплатежу

№ п/п	Фактори, що впливають на рівень ризику	Рівень впливу факторів (за 100-бальною шкалою оцінювання)
1	Поточний фінансовий стан контрагенту	90
2	Успішний досвід минулої роботи з контрагентом (своечасність та повнота сплати боргів)	65
3	Відомість імені контрагенту, його ділова репутація, прогноз кон'юнктури ринку, на якому він діє, його перспективи та можливості на цьому ринку	80

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

v_i – вагове значення i -го фактора за 100-бальною шкалою.

Визначимо, яким чином підприємство може використовувати отримані результати в практичній діяльності. Перш за все підкреслимо, що отримане значення інтегрального показника рівня ризику неплатежу (завдяки нормуванню завжди знаходиться в межах від 0 до 100) свідчить про існуючий рівень ризику при взаємовідносинах з контрагентом. Чим вище отримане значення показника, тим вищим є рівень ризику. Для застосування результатів моделі у практичній діяльності необхідно сформулювати шкалу оцінок рівня ризику залежно від значення інтегрального показника. На нашу думку, доцільною буде така шкала (табл. 3).

Далі необхідно сформулювати систему прийняття рішень щодо проведення операцій з цим контрагентом залежно від рівня визначеного ризику. Пропонуємо застосувати таку систему (табл. 4).

Тепер проілюструємо результати моделі по управлінню ризиками неплатежів на прикладі компанії того ж таки ТОВ «Домашній добробут». У табл. 5 представлена експертна оцінка факторів ризику.

Розрахунок нормованих значень оцінок факторів представлений нижче:

Нормоване значення фактора 1 = $90 / (90 + 95 + 80) = 0,3396$.

Нормоване значення фактора 2 = $95 / (90 + 95 + 80) = 0,3585$.

Нормоване значення фактора 3 = $80 / (90 + 95 + 80) = 0,3019$.

Оцінимо ТОВ «Домашній добробут» за окремими факторами та визначимо інтегральний рівень ризику (табл. 6).

Зважене значення фактору розраховано за такою формулою:

$$Z = O * H3,$$

де Z – зважене значення фактора; O – експертна оцінка фактора; $H3$ – нормоване значення фактора.

На основі вказаної формули за використання практичних даних підприємства розраховані значення вказаних факторів будуть характеризуватися:

Зважене значення фактора 1 = $40 * 0,3396 = 13,584$.

Зважене значення фактора 2 = $50 * 0,3585 = 17,925$.

Зважене значення фактора 3 = $25 * 0,3019 = 7,548$.

Отже, проведені розрахунки свідчать, що рівень ризику неплатежу (дебіторської заборгованості) для цього контрагента допустимий. Вважаємо, що така система оцінки ризиків неплатежів на підприємстві та прийняття на її основі рішень може бути досить ефективним засобом по запобіганню ризиків, дозволить підприємству контролювати процес розрахунків з партнерами і зменшить рівень ризику неплатежів.

Для підприємства необхідно завжди оцінювати максимальну величину дебіторської заборгованості (VAR).

Оцінка ризику неплатежу експертним методом є досить розповсюдженою через простоту обчислення і використання. Разом із тим вона є суб'єктивною і дуже залежить від експертів, які її виводять. Розглянемо оцінку максимального розміру дебіторської заборгованості з ймовірністю 99%, тобто VAR. Дана оцінка віддзеркалює величину дебіторської заборгованості в кінці кварталу, яку фірма буде мати при найбільш песимістичних прогнозах. Дебіторська заборгованість призводить до зменшення реальних коштів, якими може розпоряджатися підприємство. Така інформація по підприємству дозволяє обчислити коефіцієнт обертання дебіторської заборгованості та скоригувати умови реалізації товару.

Для обчислення дебіторської заборгованості за оцінкою VAR були використані дані ТОВ «Люктексика» за 6,5 року з періодом в один квартал. Інформаційна база дослідження представлена в табл. 7.

Таблиця 3. Шкала рівнів ризику

Значення показника	Рівень ризику
0–25	Низький
26–50	Допустимий
51–75	Високий
76–100	Критичний

Таблиця 4. Прийняття рішень

Рівень ризику	Рішення
Низький	Можливе постачання товару на достатньо велику суму з повним терміном відстрочки платежу
Допустимий	Можливе постачання товару на невелику суму з повним терміном відстрочки платежу
Високий	Можливе постачання товару на невелику суму з урізаним терміном відстрочки платежу (1 тиждень)
Критичний	Постачання товару без 100% передоплати не здійснюється ні в якому разі

Таблиця 5. Оцінка факторів ризику неплатежу

№ фактора п/п	Оцінка факторів
1	90
2	95
3	80

Таблиця 6. Оцінка ризику неплатежу ТОВ «Домашній добробут»

№ фактору п/п	Оцінка факторів	Зважене значення фактору
1	40	13,584
2	50	17,925
3	25	7,548
Інтегральний показник	39,057	

Таблиця 7. Інформаційна база дослідження

Рік	Квартал	Величина дебіторської заборгованості, грн. (P_t)
2006	1 квартал	20046
	2 квартал	0
	3 квартал	10154,2
	4 квартал	9810,3
2007	1 квартал	5600
	2 квартал	5010
	3 квартал	54000,9
	4 квартал	0
2008	1 квартал	1200
	2 квартал	2307
	3 квартал	3013,1
	4 квартал	0
2009	1 квартал	2079
	2 квартал	0
	3 квартал	4579
	4 квартал	1209,4
2010	1 квартал	0
	2 квартал	9881
	3 квартал	4789
	4 квартал	0
2011	1 квартал	1900
	2 квартал	0
	3 квартал	9216
	4 квартал	45001,2
2012	1 квартал	0
	2 квартал	2015,6

Використовуючи раніше розглянуту теорію (замість ціни акції візьмемо величину дебіторської заборгованості) та обчислимо VAR за формулою:

$$r_t = \ln\left(\frac{P_t}{P_{t-1}}\right).$$

Момент	$\ln\left(\frac{P_t}{P_{t-1}}\right)$
1	-9,90578
2	9,225643
3	-0,03445
4	-0,56067
5	-0,11133
6	2,377565
7	-10,8968
8	7,090077
9	0,653626
10	0,267021
11	-8,01072
12	7,639642
13	-7,63964
14	8,429236
15	-1,33136
16	-7,09788
17	9,198369
18	-0,72429
19	-8,47408
20	7,549609
21	-7,54961
22	9,128696
23	1,585748
24	-10,7144
25	7,608672

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Оскільки P_t у наведеній вище теорії представляє ціну цінного паперу, а вона не може дорівнювати 0, а в нас зустрічаються 0, то для коректного оцінювання не втрачаючи загальних вимог замінимо 0 на 1.

r_t – це випадкова величина, що є подібною на нормальний розподіл, бо чим далі від 0, тим менше значень потрапляє в інтервали. Визначимо середнє арифметичне, дисперсію і стандартне відхилення.

$$E[r_{t-1}] = \frac{1}{25} \sum_{i=1}^{25} r_i = -0,99,$$
$$V[r_{t-1}] = \frac{1}{24} \sum_{i=1}^{25} (r_i - E[r_{t-1}])^2 = 47,67.$$

Нехай $\lambda = 0,8$ – тобто волатильність не змінить свій характер.

$$\sigma_t^2 = 0,8 \cdot 47,67 + 0,2 \cdot 57,76 = 49,68,$$
$$k_{1-\alpha} = 2,67,$$

тоді $VAR = 2015,6 \cdot (-2,67 \cdot 49,68) = -267360,47$.

Отже, максимальна величина дебіторської заборгованості на кінець третього кварталу 2012 року з ймовірністю 99% становитиме 267 360,47 грн. Чиста виручка від реалізації за другий квартал становить 5 236 913 грн. Компанія планує збільшити обсяг продажу на 10%, отже прогнозована виручка за 3 квартал становила 5 760 604,3 грн. Звідси:

$$k_{o.d.z} = \frac{\text{виручка}}{\text{дебіторська заборгованість}} = \frac{5760604,3}{267360,47} = 21,54.$$

Оскільки коефіцієнт більше 18, рівень дебіторської заборгованості є задовільним для підприємства. Запропоновані методичні підходи до визначення максимальної дебіторської заборгованості дозволяють зробити висновки.

Висновки

Система ринкових відносин об'єктивно зумовлює існування ризику в усіх сферах господарської діяльності. Ринкове середовище вносить у діяльність підприємств елементи невизначеності і поширює «асортимент» ризикових ситуацій, які виникають за наявності конкретних умов та обставин.

- Ризикові ситуації формують умови для існування і реалізації економічного ризику, з яким у процесі своєї діяльності зіштовхуються практично всі підприємства.
- Відсутність повної інформації, існування протидіючих тенденцій, елементи випадковості та інші нові економічні умови господарювання зумовлюють важкопрогнозованість процесу управління, оскільки більшість управлінських рішень підприємства приймається в умовах невизначеності та економічного ризику. При означених обставинах підприємствам потрібно не уникати ризику, а вміти правильно оцінювати його ступінь і безпосередньо управляти ним з метою обмеження. Підприємствам необхідно своєчасно враховувати чинники ризику при прийнятті управлінських рішень, кваліфікована організація процесу управління ризиковою ситуацією, що спрямована на забезпечення адаптації діяльності підприємства до мінливих умов зовнішнього та внутрішнього середовища. Стратегія управління ризиковою ситуацією залежить від специфічних

ризиків, які можуть виникати в процесі діяльності підприємства, можливості правильно оцінити конкретну ризикову ситуацію, знайти оптимальний варіант виходу з неї, враховуючи наявні у розпорядженні підприємства ресурси.

- У результаті проведеного дослідження дебіторської заборгованості можна зробити висновок, що максимальна величина дебіторської заборгованості за третій квартал 2012 року з рівнем достовірності 99% становить 267 360,47 грн., що становить 21,54 частину від виручки. Даний рівень дебіторської заборгованості є допустимим для стабільного фінансового стану підприємства, хоча волатильність даного показника є немалою.

За допомогою інтегрованої оцінки ризику неплатежу і шкали, побудованої за допомогою експертних оцінок можна зменшити волатильність дебіторської заборгованості, не допускаючи у деяких випадках пом'якшення умов продажу.

Фінансовий стан підприємства у третьому кварталі 2013 року не зміниться через ризик дебіторської заборгованості, але у більш довгострокових прогнозах через високий рівень волатильності дана тенденція може змінитися. Отже, використовуючи метод оцінки ризику неплатежу (непогашення дебіторської заборгованості) по кожному контрагенту, підприємство зменшить волатильність і забезпечить вищу стабільність свого функціонування.

Список використаних джерел

1. Макаренко О.І. Фінансові ризики суб'єктів господарювання / Стаття на сайті <http://naub.org.ua/> 2010. – 2 с.
2. Шегда А.В. Ризики в підприємстві: оцінювання та управління: Навч. посібник / К.: Знання, 2008. – 271 с.
3. Донець Л.І. Економічний ризик і методи його вимірювання: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
4. Верченко П.І. Ризикологія: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / К.: КНЕУ, 2006. – 176 с.
5. Семенов Г.А., Бугай В.З. Фінансове планування і управління на підприємствах / Навч. посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 432 с.
6. Уманців Ю., В. Ємець. Міжнародне портфельне інвестування в контексті фінансової глобалізації / Вісник НБУ, вересень, 2008.
7. Кушакевич Б.Ю.. Використання коваріаційної моделі для обчислення VAR портфеля / Наук. вісник НЛТУ України, Київ, 2008. – 5 с.
8. Лобанов А. Проблемы метода при расчёте value at risk // Рынок ценных бумаг. – 2000.
9. Ніколайчук М.В. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук «Управління фінансовими ризиками на підприємствах реального сектору економіки». – К., 2013.
10. Ніколайчук М.В. Поєднання кількісного та якісного підходів до оцінювання ризиків / М.В. Ніколайчук // Вісник Хмельницького національного університету: науковий журнал. – №6, т. 3 (164). – 2010. – С. 126–132.
11. Ніколайчук М. В. Модель оптимізації управління ризиком портфеля реалізації продукції підприємств / М. В. Ніколайчук // Економіка розвитку: науковий журнал. – №2 (58). – 2011. – С. 105–109.
12. Вітлінський В. В., Великоіваненко Г. І. Ризикологія в економіці та підприємстві: монографія К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

МАРЧЕНКО В.М., НЕЧАЄВ О.Л. Направленість розвитку економічної діяльності в Україні	3
ПАХОМОВ С.Ю. Інституціональний маневр як передумова переходу до розвитку і якісного зростання	8
АВКСЕНТЬЄВ М.Ю. Методологія і принципи планування в економічній теорії	14
САМОФАЛОВ С.П. Антикризове управління корпоративними правами держави	18
СИСОЄВА Л.Ю. Особливості прояву системних ризиків банківської діяльності	23
ПОЛІЩУК Є.А. Проблеми оцінки впливу небанківських фінансових установ на стабільність фінансової системи	29
ШИЛЕПНИЦЬКИЙ П.І. Аналіз нормативно-правового забезпечення розвитку державно-приватного партнерства в Україні	33
ЗАБОРОВЕЦЬ Ю.О. Проблема заборгованість як складова кредитного портфелю комерційного банку	41
ГЕРАСИМЕНКО В.В., ЄГОРИЧЕВА С.Б. Повноваження і узгодженість дій центральних органів державної влади у сфері валютного контролю: економіко-правовий аспект	44
СІЛАКОВА Г.В., РОЗІНА Я.Є. Підходи щодо формування кредитної політики комерційного банку	48
КОВАЛЬСЬКИЙ М.Р. Державне управління у сфері охорони та використання земель	53
МД. МОМІНУЛ ХОК Модернізація української економіки на інноваційних засадах – імперативна вимога її виживання та розвитку	57
ВИКЛЮК М.І., МОСТІПАН Ю.Є. Концептуальні засади модернізації податкової служби України	62
БЕЛЬСЬКА О.І. Суть та мета економічного розвитку	67
ДВОРЯНИНОВ А.В. Стан та тенденції тінізації економіки України, напрями її подолання	72
МОСКАЛЕНКО Ю.В. Теоретичні засади функціонування кредитного ринку України	76

Інноваційно-інвестиційна політика

ШМОРГУН Л.Г. Проблемні питання щодо покращення інвестиційної політики в Україні	80
МІКАЕЛЯН С.Г. Високотехнологічні виробництва – основа розвитку інноваційної системи	84
МАЛИШ І.М. Обґрунтування вибору альтернативного інвестиційного проекту в інновації	87
КВАСОВА О.П. Особливості інвестиційної діяльності банків на фондовому ринку України	93
БАРДИН О.Я. Інноваційна діяльність як спосіб збільшення руху грошових потоків	98
ПЕТРОВСЬКА І.П. Оцінювання рівня сформованості державної інноваційної політики в машинобудуванні	100

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

БУЖИН О.А. Моніторинг показника собівартості платних робіт і послуг підрозділів цивільного захисту в умовах ринкового ціноутворення	106
НЕПОЧАТЕНКО О.О. Забезпечення фінансової безпеки аграрних формувань	110
КОЗАК Л.В. Диференціація за якістю як чинник ефективності стратегій позиціонування зернової продукції в Україні	113
БОЙКО О.М. Індустріальні парки як нова організаційна форма неоіндустріальної трансформації промислового потенціалу країни	121
ГУНЬКО Л.А. Формування типів сільськогосподарських землекористувань в умовах нових земельних відносин	128
КОШЕЛЬ А.О. Шляхи удосконалення нормативної грошової оцінки земель природно-заповідного фонду та іншого природоохоронного призначення за допомогою механізму страхування	133
СПІРІДОНОВА К.О. Формування методичних рекомендацій щодо вибору аутсорсера	136
КАЛЬНИЙ С.В. Головні загрози у забезпеченні економічної безпеки сільського господарства в Україні	140
ЗАПУХЛЯК І.Б. Управління гомеостазом підприємства як новітня парадигма забезпечення його розвитку	146
КЛИМАШ Н.І. Економічна природа позикового капіталу та ефективність його використання на вітчизняних підприємствах	150
НЕСТЕРЕНКО С.С. Достовірний облік первинних документів сьогодні – запорука успіху завтра	155
НЕТЕСАНИЙ Ю.В. Сучасний стан та перспективи подальшого розвитку кредитних спілок в Україні	159
ОЛЬВІНСЬКА Ю.О. Основні напрями підвищення ефективності функціонування суб'єктів підприємницької діяльності	167
ЮР'ЄВА П.Б. Територіальна організація роздрібної торгівлі України	171
БОДЮК А.В. Економіко-ресурсний аспект досліджень корисних копалин	176
МАГУТА О.В. Економічна сутність цільового капіталу як сучасного механізму додаткового фінансування освіти та науки в Україні	180
ШЕВЧУН М.Б. Якість логістичних процесів – фактор успішного розвитку торговельного підприємства	186
БЕЛОКОЗ О.І. Визнання та оцінка клієнтського капіталу торговельних підприємств	189
ПЕРУНОВ М.М. Прогнозування індексів промислової продукції за видами діяльності переробної та легкої промисловості	193
ОРЧЕЛОТА О.І. Особливості впровадження та організації управлінського обліку на підприємстві авіаційної промисловості	197

Соціально-трудові проблеми

ДРАГАН О.О. Проблеми і перспективи участі вітчизняних домогосподарств в операціях організованого фінансового ринку ..	202
ПРОШКУРАТОВ О.М. Стратегічне управління державно-приватним партнерством у будівництві об'єктів соціальної сфери ..	206
БЕРЕСНЕВ С.М. Ризики підприємства та управління ризиком неплатежу	211

До авторів збірника

Шановні автори!

Науково-дослідний економічний інститут Міністерство економічного розвитку і торгівлі України приймає до друку у періодичному збірнику «Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
2. **Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки.**
3. У статті відповідно до нових вимог ВАК від 15.01.2003 р. № 7–05/1 необхідні такі елементи:
 - анотація на трьох мовах (українська, російська, англійська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;
 - ключові слова на трьох мовах (українська, російська, англійська);
 - постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;
 - аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
 - формування цілей статті (постановка завдання);
 - виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
 - висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.
4. Обсяг – не більше 1 друкованого аркуша (до 16 сторінок) формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, ліве, праве – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.
5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.
6. Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).
7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Microsoft Word, якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.
8. Якщо стаття містить графіки чи діаграми, виконанні в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.
9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.
10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.
11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.
12. Статті надаються на диску, до диска обов'язково додаються роздруковані статті (діаграми, графіки, схеми) в якісному вигляді для можливості подальшого сканування (1 прим.). Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.
13. Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.
14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.
15. *У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.*

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49

Редакційна колегія

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

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№ 12 (151) 2013 р.
Періодичність – щомісячник**

Редактори: І.Г. Манцуров, А.О. Сігайов
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Науково–дослідний економічний інститут
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України
Свідоцтво про державну реєстрацію: Серія ДК № 1488 від 08.09.2003 р.
Адреса редакції: 01103, Київ–103, бул. Дружби Народів, 28

Підписано до друку 25.12.2013 р.
Формат 60х84 ¹/₈. Папір офсетний
Ум. друк. аркушів 25,58.
Гарнітура Europe. Наклад 300 прим.