

Науково-дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№1 (128)**

Київ 2012

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 1 (128) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2012. – 206 с.

Рекомендовано Вченою радою НДЕІ

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

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

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

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

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

І.Г. МАНЦУРОВ, доктор економічних наук, професор (науковий редактор)
І.К. БОНДАР, 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
А.О. СІГАЙОВ, доктор економічних наук, професор
М.М. ШАГОВАЛОВА, кандидат економічних наук

РЕЦЕНЗЕНТИ

Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор

Формування ринкових відносин в Україні, 2012. Реєстраційний № КВ 5350

© Науково–дослідний економічний інститут, 2012

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

В.А. ПРЕДБОРСЬКИЙ,
к.е.н., професор

Перерозподіл власності та влади як функція тіньової економіки

У статті розглядаються методологічні аспекти окремих функцій теорії тіньової економіки та необхідності врахування їхнього впливу при аналізі сучасних тіньових процесів.

Ключові слова: функція тіньового перерозподілу власності і влади, паразитарна елітна економіка, синергетичний ефект, конкурентно-ринкові позиції.

В статье рассматриваются методологические аспекты отдельных функций теории теневой экономики и необходимости учета их влияния при анализе современных теневых процессов.

Ключевые слова: функция теневого перераспределения собственности и власти, паразитарная элитная экономика, синергетический эффект, конкурентно-рыночные позиции.

In article the methodological aspects of separate functions of theory of shadow economy and necessity of taking into account of their influence at the analysis of modern shadow processes is considered.

Keywords: function of shadow redistribution of property and power, parasitic elite economy, synergetic effect, competitive market position.

Постановка проблеми. Існування системних тіньових процесів обумовлюють необхідність продовження та поглиблення системного їх вивчення. У зв'язку з цим розглядаються шляхи піднесення методологічного інструментарію досліджень тіньової економіки на основі вивчення функціональної структури теорії тіньової економіки в умовах сучасних си-

стемних кризових явищ є актуальним напрямом економічних досліджень, засобом поглиблення вивчення природи тіньових механізмів.

Необхідність протидії тіньовій економіці знайшла відображення у ряді важливих законодавчих, нормативно-правових актах держави, таких як закони України «Про боротьбу з корупцією» (1995), «Про засади запобігання та протидії корупції» (2011), Указ Президента України «Про невідкладні додаткові заходи щодо посилення боротьби з організованою злочинністю і корупцією» (2003, №84/2003), проект Державної програми детінізації економіки, Указ Президента України «Про першочергові заходи щодо детінізації економіки та протидії корупції» (2005, №1615/2005), постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Комплексної програми профілактики правопорушень на 2007–2009 роки» (2006, №1767), з питань відстеження процесів тінізації економіки та розроблення рекомендацій щодо обмеження її зростання, цілий ряд відомчих актів тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. До вітчизняних досліджень з тіньової економіки відносяться праці В.Д. Базилевича, А.В. Базилюка, О.І. Барановського, В.М. Бородюка, З.С. Варналія, А.С. Гальчинського, С.О. Коваленка, І.І. Мазур, В.О. Мандибури, В.М. Поповича, О.В. Турчинова та ін. Значний внесок у розробку адміністративно-правових, кримінально-правових, кримінологічних аспектів протидії тіньовій економіці здійснили вітчизняні вчені-юристи. У той же час у зв'язку з недостатнім системним вивченням явища тіньової економіки, створення її теорії як логічно побудованої системної організації категоріального

апарату теоретичного пізнання, вивчення її функціональної структури потребують подальшого спеціального вивчення.

Метою даної **статті**, таким чином, є подальший розвиток методологічного забезпечення спеціальної теорії тіньової економіки як системної дисфункції державного управління, вивчення її функціональної структури.

Виклад основного матеріалу. Важливе значення для формування теорії тіньової економіки має визнання існування та домінуючого впливу однієї з провідних функцій, одночасно провідної її категорії в системі логіко-категоріального апарату, – категорії тіньового перерозподілу власності та влади. Вона характеризує явище як необхідну форму прояву сутності досліджуваного предмета тіньової економіки. Сутність в цій категорії виступає в особливій формі: тіньовий перерозподіл власності та влади як категорія теорії тіньової економіки має своїм змістом діалектичне поєднання явища, дійсності та можливості, утворюючи початок вихідної категорії нової теорії – теорії детінізації економіки [1, с. 206].

Побудова теорії тіньової економіки через основні, вузлові поняття теорії, що синтезують накопичений науковий матеріал, створює як результат широку системну композицію наукових наслідків, які можуть мати важливе теоретичне та практичне значення. Так, вона дозволяє здійснити подальший розвиток та удосконалення теорії. До деяких наукових наслідків слід віднести різноманітні ендогенні та екзогенні (по відношенню до національного простору) прояви розподільчих та перерозподільчих процесів у територіальному, галузевому, функціональному, структурному аспектах тощо. Однак лише категорія «тіньовий перерозподіл власності та влади» має статус основного наслідку. Застосування цієї основної форми, в якій виступає, виявляється сутність тіньової економіки, дозволяє логічно завершити теорію, теоретично та методологічно підсилити її пізнавальну функцію.

Причинною основою системного тіньового перерозподілу власності та влади є існування паразитарної елітної економіки.

Особливістю економічного розвитку України в пореформений період є, з одного боку, деградація промисловості, сільського господарства, транспорту, з іншого – швидкий розвиток новітнього елітного сектору, перетворення його на стрижень сучасної тіньової економіки як базової структури народного господарства. Все це призвело до створення в Україні економіки особливого роду, яка поглиблює міжсекторний розрив щодо доступу до суспільних ресурсів, до розлому між новітньою базовою структурою економіки – тінізованим елітним сектором і периферією економічного простору, посилює протистояння між економічною владою та рядовими суб'єктами господарювання. Головними засобами забезпечення відтворення соціально-економічної форми сучасного елітного сектору є подальша гібридизація влади, розвиток корупції, віртуалізація економічного життя – відрив фондового, валютного та кредитного ринків від реального сектору, наявність великої кількості сурогатних фінансових інструментів і платіжних засобів, доларизація грошового

обігу, насичення господарської діяльності бартерними розрахунками, неплатежами, давальницькими, толінговими, кримінальними схемами.

Модель відносин між державою, суспільством та елітним сектором, що склалася на сьогодні, не є винятковою особливістю лише сучасних перехідних процесів та спадковістю радянської епохи, вона притаманна всім сучасним розвинутим країнам, визначає свій спосіб тіньового панування цього сектору. Водночас соціально-економічна якість елітного сектору, рівень тінізації економічної діяльності, який він продукує, є різними, що значною мірою визначає соціально-економічну якість всієї структури економіки, її головну спрямованість функціонування.

Елітний сектор економіки існує в різних економічних системах і є в цілому складовою механізми експлуатації суспільства олігархічними структурами. В умовах функціонування демократичних або авторитарних механізмів забезпечення нормальної життєдіяльності соціуму елітна економіка є другорядним явищем, яке істотно не впливає на загальноекономічну ситуацію або стає більш-менш контрольованою. Так, у розвинутих країнах це звичайна сфера діяльності монополізованих секторів економіки, які рано чи пізно стають об'єктами антимонопольного законодавства.

У СРСР до елітної економіки належав насамперед військово-промисловий комплекс, мета його розвитку була в основному пов'язана з військово-політичними цілями держави.

У сучасній економічній структурі України, в тій чи іншій мірі в країнах СНД створена принципово інша елітна економіка, яка значною мірою має для суспільства суто паразитичний тіньовий характер, що знайшло своє відображення, зокрема, в явищі віртуальної економіки. У країнах західної демократії бюрократія, підприємці та політики існують в єдиній системі взаємних стримуючих противаг. Так, політична сфера продукує умови функціонування для підпорядкованої їй бюрократії, але залежить від підприємницького сектору тією мірою, якою останній забезпечує фінансову стабільність суспільства та електоральну підтримку. Підприємці безпосередньо не зв'язані залежністю від політичної сфери, але відчують тиск бюрократії, що здійснює контроль та нагляд за їх діяльністю. В Україні ж, суспільство якої перебуває у стані незавершеної модернізації, для якого притаманними є «відсутність чітких кордонів між сферами діяльності» та гібридизація влади, коли всі три компоненти спільної діяльності – політика, бізнес, адміністративні функції – злиті в єдине ціле.

У сучасних умовах елітна економіка України, яка набула паразитичного характеру, – це сфера господарювання для обмеженого кола осіб, забезпечених олігархічними, політичними відносинами, корупційними зв'язками з вищими щаблями адміністративної та судової влади, правоохоронних органів, відсутністю економічної, політичної конкуренції у поєднанні з необмеженим доступом до національних ресурсів країни. Елітна економіка – це закрита сфера народного господарства, що монополізована олігархічними структурами, які мають на меті

отримання надвисоких доходів за допомогою використання значною мірою спекулятивного фінансового капіталу [2, с. 10]. Існуюча як пануюча тіньова структура елітна економіка утворює відповідно до своїх потреб і тіньову політичну, соціально-економічну інфраструктуру, яка обумовлює тіньовий режим функціонування рядових суб'єктів господарювання.

Головним видом монополії, який є системоутворюючим атрибутом для функціонування паразитичного елітного сектору, виступає монополія на експлуатацію адміністративного ресурсу органів державної влади на свою користь. Існування елітної економіки за межами впливу, регулювання та контролю державної влади, виведення її з-під контролю суспільства перетворює її на наймогутнішу частину сучасної тіньової діяльності – на основний двигун, каталізатор поширення тінізації економічного життя через перекладання фіскального тягаря на плечі пересічної економіки. Поява елітного сектору як головного тінізатора економіки ділить тіньовий економічний простір на три основні частини: тіньовий елітний сектор, тіньовий ординарний (сектор середнього та малого бізнесу), тіньовий архаїзований (неформальний) сектор. Питома вага останнього серед мікро- і малих вітчизняних підприємств у даний час становить близько 70% виробництва [3, с. 8].

Дана форма елітного сектору і обумовлює існування провідної функції тінізації – тіньового перерозподілу власності та влади, діє потужна тенденція до монополізації використання соціально-економічних ресурсів. Так, Антимонопольний комітет України у своєму звіті Верховній Раді визнає, що питома вага ринків з конкурентною структурою за 2010 рік скоротилася на 6%, рівень монополізації зріс у 29 галузях, а питома вага ринків з ознаками домінування за рік збільшилася з 36,6 до 64,5%. Експерти стверджують, що у 2011 році ситуація ще більш погіршилася – орієнтовна частка олігопольних ринків наблизилася до 80%. Однак новою тенденцією є те, що відбувається не тільки укрупнення за галузевою ознакою, а концентрація більшої частини національних багатств в руках п'ятірки найбільш впливових сімей [4].

Синергетичний ефект від взаємного впливу факторів існування паразитарної елітної економіки і функції тіньового перерозподілу влади та власності призводить до погіршення системних структурно-функціональних можливостей вітчизняної економіки, зокрема суттєвого погіршення її конкурентно-ринкових позицій на ринках.

Так, аналіз показників діяльності вітчизняних банків вказує на вкрай обмежені їх можливості щодо надання широкого спектра банківських послуг (за світовими мірками), незначну результативність їх фінансування, значний вплив на діяльність банківського сектору елітного капіталу. Прозорість та контрольованість з боку суспільства за діяльністю вітчизняних фінансових установ ще далекі від загальноприйнятих світових стандартів.

До одного з найважливіших компонентів макроекономічної конкурентоздатності країни належить наявність розвинутого внутрішнього ринку капіталу. Незважаючи на певні позитивні

зрушення в цьому елементі макроекономічної конкурентоспроможності, рівень його залишається ще вкрай низьким. Замість забезпечення довгострокової стратегії розвитку свого бізнесу в умовах вільної конкуренції на порядку денному сучасного елітного сектору передусім стоять проблеми лобювання політичних інтересів та потяг до консервування монопольних позицій на цьому ринку, що прирікає його на існування в згорнутому вигляді з високим рівнем тінізації.

Одним із основних компонентів забезпечення зовнішньої та внутрішньої макроекономічної конкурентоспроможності національної економіки є гармонізація законодавства і зміцнення принципу верховенства закону, ефективного і справедливого функціонування правоохоронної системи, виконання судових рішень. Функціонування всієї правової системи за європейськими стандартами виступає як вкрай важливий, вихідний фактор запуску всієї системи реформування в Україні, і досвід проведення успішних реформ в Грузії це підтверджує. «Ефективний уряд» та «ефективна судово-виконавська система» сприятимуть створенню в Україні «відкритого акціонерного суспільства», тобто системи, в якій захищені інтереси всіх без винятку акціонерів і де стверджуються європейські стандарти корпоративної практики і культури.

Висновки

Побудова теорії тіньової економіки через основні, вузлові поняття теорії, що синтезують накопичений науковий матеріал, створює як результат широку системну композицію наукових наслідків, які можуть мати важливе теоретичне та практичне значення. Вона дозволяє здійснити подальший розвиток та удосконалення теорії.

Так, причинною основою системної асиметрії у розподілі суспільних ресурсів у вітчизняних умовах є існування паразитарної елітної економіки. Елітна економіка існує в різних економічних системах і є в цілому складовою механізмом експлуатації суспільства олігархічними структурами.

Сучасна елітна економіка – це базовий, системоутворюючий сектор народногосподарської структури, як правило, за межами реального сектору, який визначає головне спрямування, статистичну та динамічну її якість, а разом із тим і систему головних інтересів та протиріч економічного розвитку, характер зв'язку між базовим та периферійними секторами. Конкретна соціально-економічна форма елітного сектору залежить від відповідних функцій історичного етапу розвитку всієї економічної структури суспільства. В умовах деградації останньої елітний сектор не може не набувати паразитичної форми. Дана форма елітного сектору і обумовлює існування провідної функції тінізації – тіньового перерозподілу власності та влади, діє потужна тенденція до монополізації використання соціально-економічних ресурсів.

Застосування категорії тіньовий перерозподіл власності та влади дозволяє на гносеологічному рівні відбудовувати ефективну систему пізнання тіньової економіки, причинно-наслідкові зв'язки функціонування її феномену.

Література

1. Кумпф Ф. Диалектическая логика: Основные принципы и проблемы / Ф. Кумпф, З. Оруджев. – М.: Политиздат, 1979. – 286 с.
2. Потемкин А. Элитная экономика / А. Потемкин. – М.: ИНФРА-М, 2001. – С. 10.

3. Сіденко В. Макроструктурні зрушення в українській економіці у контексті інтеграційних процесів / В. Сіденко, І. Крючкова // Дзеркало тижня. – 2003 (28 червня). – С. 8.

4. Пода В. Олигархи определились со своим будущим / В. Пода // Комментарии. – 2011 (23 сент.).

О.М. ВОРОНКОВА,
к.е.н., доцент, Національний університет ДПС України

Перспективи реалізації регулюючого потенціалу Податкового кодексу України

У статті представлено авторське бачення перспектив реалізації регулюючого потенціалу Податкового кодексу України та сформульовано пропозиції щодо внесення відповідних змін до податкового законодавства.

Ключові слова: Податковий кодекс, податкова система, оподаткування, регулюючі можливості, податкове регулювання, податкова ставка, податкові канікули.

В статье представлено авторское видение перспектив реализации регулирующего потенциала Налогового кодекса Украины и сформулированы предложения о внесении соответствующих изменений в налоговое законодательство.

Ключевые слова: Налоговый кодекс, налоговая система, налогообложение, регулирующие возможности, налоговое регулирование, налоговая ставка, налоговые каникулы.

The author's vision of realization perspective of Tax code of Ukraine regulate potential is presented in the article. Suggestions for introducing corresponding changes to the tax legislation are set.

Keywords: Tax code, tax system, taxation, regulate potentialities, tax regulation, tax rate, tax vacation.

Постановка проблеми. Податкове регулювання соціально-економічних процесів є складною проблемою, яка давно привертає увагу науковців і практиків. Об'єктивною причиною цього є існування органічного зв'язку між економікою, соціальною сферою і податками, зумовленого тим, що першоджерелом доходів держави є частка доходів фізичних та юридичних осіб, яка перерозподіляється через податки. Але зосередження уваги тільки на цьому питанні створює однобокий підхід щодо призначення оподаткування. Не треба забувати, що разом зі своєю фіскальною функцією, де вони виступають як наповнювачі бюджету, податки мають великі можливості для регулювання економічних та соціальних відносин у суспільстві. За допомогою диференціації ставок та застосування пільг у сфері оподаткування можна регулювати пропорції між фондом накопичення та фондом споживання, а конкретніше – сприяти потрібним

напрямам формування прибутку та його використання. Податкам також притаманна властивість пом'якшувати або посилювати соціальну диференціацію в суспільстві. За допомогою податкових важелів держава здійснює переливання капіталу з метою проведення ефективної структурної політики народного господарства.

Значної актуальності використання податкових регуляторів набуває в кризовий період. В умовах останньої фінансової кризи уряди багатьох країн успішно використовували податковий механізм для нівелювання кризових явищ.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Особливо гостро питання ефективності податкового регулювання постає в процесі ринкових трансформацій, коли регулюючі можливості держави набувають першочергового значення. Тому для України ще довго не втрапить актуальності питання оптимізації податкового впливу на структурні елементи ринкового механізму. Проблематиці використання регулюючих можливостей оподаткування присвячені роботи вітчизняних вчених В.Л. Андрущенка, З.С. Варналія, В.П. Вишневського, В.М. Геєця, Т.І. Єфименко, Ю.Б. Іванова, П.В. Мельника, А.М. Соколовської, В.М. Суторміної, Л.Л. Тарангул, В.М. Федосова та ін. У роботах вказаних авторів ґрунтовно висвітлюються зміст, механізм, специфіка регулюючої функції податків як об'єктивної інституції, так і суб'єктивні особливості її використання окремими державами. Прийняття Податкового кодексу України також стало підставою для формування нового механізму податкового регулювання, який суттєво відрізняється від попереднього. На сьогодні майже відсутні фахові публікації, в яких досліджуються можливості та наслідки дії податкових регуляторів, запроваджених нормами Податкового кодексу України. Хоча ще зарано робити практичні висновки щодо регулюючої ефективності нових податкових норм через відсутність достатньої статистичної інформації, але певні теоретичні висновки з цього приводу зробити можна.

Тому **метою** даної **роботи** є попередня оцінка перспектив реалізації регулюючого потенціалу Податкового кодексу України та формулювання пропозицій щодо його посилення на основі внесення відповідних змін до податкового законодавства.

Виклад основного матеріалу. Прийняття Податкового кодексу стало новим етапом у процесі реформування податкової системи України. На сьогодні достатньо і опонентів, і апологетів Податкового кодексу України. Справедливість тверджень про його фіскальну та регулюючу ефективність ми зможемо спостерігати через декілька років. Підвищення фіскальної ефективності очікується через розширення бази оподаткування, що буде наслідком застосування податкових регуляторів насамперед у вигляді податкових пільг. Податкові ж пільги мають запрацювати одразу (насамперед у вигляді зниження податкових ставок), і вже з 2011 року керівництво країни обіцяло масовий приплив в Україну іноземних інвесторів. Виконання даної обіцянки можна буде прослідкувати вже за результатами цього року, але попередню оцінку регулюючих можливостей Податкового кодексу України та перспектив їх реалізації можемо провести вже сьогодні.

Зупинимося на стимулюючій складовій Податкового кодексу України. В сучасних умовах справедливою є думка А.І. Крисоватого, що «за економічного спаду нерідко доцільне застосування стимулюючої податкової політики» [1, с. 85]. У Податковому кодексі України використані декілька методів податкового стимулювання. Це зменшення податкових ставок, податкові канікули (по суті, оподаткування за нульовою ставкою), звільнення від оподаткування, податкова знижка, відстрочення або розстрочення податкових зобов'язань. Зменшення ставок та звільнення від оподаткування особливо торкнулося податку на прибуток підприємств. Його базовою ставкою для платників-резидентів є 16%, максимальною для платників-нерезидентів – 20%. У той же час з позиції уніфікації прибуткового оподаткування в країнах ЄС рекомендується введення мінімальної ставки корпоративного податку в розмірі 30% і максимальної його ставки в розмірі 40% (включаючи і місцеві податки на підприємницький дохід) [2, р. 179].

Україна вводить ставки вдвічі менші, що суперечить принципам гармонізації європейських податкових систем, а відповідно проковує як податкову дискримінацію на зовнішньоекономічній арені, так і скорочення бюджетних надходжень усередині країни. Не враховано також результати рейтингу економічної конкурентоспроможності різних держав, які довели, що «держави з низькими податками стали аутсайдерами. Звідси можна зробити висновок: низькі податки не є для інвесторів та підприємців найпривабливішим фактором ведення бізнесу в тій чи іншій країні. Як з'ясувалося, більш важливим стає, особливо в середньо- та довгостроковій перспективі, простота та зрозумілість (визначеність) податкової системи та адміністрування податків» [3]. Простота і зрозумілість навряд чи можуть бути названі перевагами Податкового кодексу України, коли, наприклад, порівняно з попередніми чотирма введено 16 груп основних фондів з метою амортизації. Ми також підтримуємо думку, що «спроби залучати інвесторів внаслідок особливих пільг, звільнень від оподаткування та впровадження вільних від

оподаткування зон – політична помилка. Такі заходи дуже витратні, оскільки позбавляють країну податкових надходжень. Крім того, вони стимулюють корупцію та тіньову економіку» [4, с. 217]. За результатами опитувань, проведених у 21 компанії, які діють у 11 галузях промисловості та походять з восьми країн світу, податкові пільги сприймаються іноземними інвесторами як вторинний фактор [5]. Причому більшість пільг у сфері прибуткового оподаткування підприємств в Україні априорі мають неефективний характер.

По-перше, більшість пільг надана на безвідшкодувальній основі, що означає прямий збиток для бюджету. По-друге, якщо пільга надана у вигляді нульової податкової ставки, як можна казати про збільшення надходжень даного податку за рахунок розширення бази оподаткування, якщо ця база також буде оподатковуватись за нульовою ставкою. По-третє, податкове регулювання процесу формування прибутку має доповнюватися регулюванням процесу використання прибутку. Тобто відбувається не бездумне зменшення ставок або звільнення від оподаткування, а відповідні пільги пропонуються з метою розширення відтворювального процесу або отримання соціального ефекту, коли звільнена від оподаткування частина прибутку спрямовується на виробничий або соціальний розвиток. «Найбільш вагомими для підвищення конкурентоспроможності, реструктуризації і зростання економіки є пільги, що надаються з податку на прибуток і мають інвестиційний характер, а саме: прискорена амортизація, зниження базової ставки податку, інвестиційна податкова знижка, інвестиційний податковий кредит, створення неоподатковуваних резервних фондів, податкові канікули. Основною перевагою таких пільг є їх надання не всім суб'єктам підприємницької діяльності, а лише тим з них, які здійснюють капітальні інвестиції, вкладають кошти в енергозберігаючі, екологічно безпечні і новітні технології, НДДКР тощо» [6, с. 312–313].

Проаналізуємо інвестиційну спрямованість пільг по податку на прибуток в Україні. Деякі податкові пільги були автоматично перенесені до Податкового кодексу із Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств». Новизною стало зменшення податкової ставки та її диференціація для платників-нерезидентів, введення податкових канікул шляхом оподаткування за нульовою ставкою та звільнення від оподаткування на певний термін. Податкові канікули застосовуються у вигляді нульової ставки податку до прибутку підприємств, які мають відповідати ряду вимог. Термін дії такої пільги становить майже п'ять років (з 01.04.2011 р. до 01.01.2016 р.). Для отримання канікул встановлені такі кількісні обмеження: 1) дохід кожного звітного періоду 3 млн. грн.; 2) щомісячна заробітна плата кожного працюючого не менше двох мінімальних зарплат; 3) реєстрація СПД з 01.04.2010 р. Як бачимо, інвестиційна складова даної пільги не прослідковується. Тут можна говорити тільки про наявність посередньої соціальної складової, яка полягає у встановленні нижньої межі щомісячної заробітної плати кожного працюючого.

Щодо звільнення прибутку від оподаткування, то воно встановлюється або на необмежений термін, або на десять років, і торкається окремих платників за конкретними видами економічної діяльності. Їхній перелік доволі широкий, але тільки декілька категорій платників зобов'язані забезпечувати інвестиційне спрямування звільненого від оподаткування прибутку. Зокрема, це виробники продуктів дитячого харчування (умова для отримання пільги – використання звільненого від оподаткування прибутку на збільшення обсягів виробництва та зменшення роздрібних цін таких продуктів), Чорнобильська АЕС (використання прибутку на фінансування робіт з підготовки до зняття і зняття Чорнобильської АЕС з експлуатації та перетворення об'єкта «Укриття» на екологічно безпечну систему), державні підприємства «Міжнародний дитячий центр «Артек» і «Український дитячий центр «Молода гвардія» (провадження діяльності з оздоровлення та відпочинку дітей), підприємства та установи виконання покарань (використання доходів, отриманих від продажу товарів, виконання робіт, надання послуг на фінансування господарської діяльності таких установ та підприємств), підприємства енергетичної галузі (звільняється від оподаткування прибуток у межах витрат на реалізацію інвестиційних програм щодо капітальних вкладень з будівництва (реконструкції, модернізації) міждержавних, магістральних та розподільчих (локальних) електричних мереж, а також у межах сум, спрямованих на повернення кредитів, які використані на реалізацію інвестиційних програм щодо капітальних вкладень з будівництва (реконструкції, модернізації) міждержавних, магістральних та розподільчих (локальних) електричних мереж), суб'єкти кінематографії та/або суб'єкти мультиплікації (кошти чи вартість майна повинні бути спрямовані на виробництво виключно національних фільмів), підприємства машинобудування, які виготовляють продукцію для агропромислового комплексу, підприємства, що отримують прибуток від продажу на митній території України енергоефективних технологій (пільга розповсюджується на 80% такого прибутку, причому звільнений від оподаткування прибуток спрямовується виключно на збільшення обсягів виробництва).

Діяльність майже всіх підприємств із даного переліку є соціально значущою, тобто вже саме по собі звільнення їхнього прибутку від оподаткування вже є пільгою із соціальним характером. У нашому випадку цей характер ще посилюють обов'язковим інвестиційним спрямуванням. У той же час за межею інвестиційного спрямування звільненого від оподаткування прибутку залишились готелі, підприємства легкої промисловості, підприємства електроенергетики, суднобудівної промисловості, літакобудівної промисловості, видавництва, видавничі організації, підприємства поліграфії тощо. Тобто суб'єкти підприємницької діяльності з основною підприємницькою метою – отриманням максимального прибутку. Якщо не врегулювати питання капіталізації звільненого від оподаткування їхнього прибутку, ми не можемо

сподіватися ані на розширення процесу відтворення, ані на значне збільшення податкових надходжень. Є суттєвий ризик того, що, вичерпавши відповідні ресурси для максимального збагачення протягом дії податкових пільг, підприємці просто залишать дані галузі.

Окремою проблемою Податкового кодексу є встановлення терміну дії податкових пільг. Фінансовою наукою і податковою практикою зроблені певні висновки у цьому напрямі, і вони свідчать, що «оптимальний період дії податкової пільги становить чотири роки. За менший відрізок часу пільга не спрацьовує, а за більший – виникає можливість зловживань та втрата ефективності. Податкові пільги повинні мати жорстке цільове призначення, бути обмеженими в часі, а їх надання необхідно супроводжувати комплексним моніторингом» [7]. Податковий кодекс України встановлює основні терміни дії податкових пільг у 5 та 10 років. Якщо з першою позицією можна погодитися, то друга значно перевищує оптимальний термін і позбавляє уряд можливості оперативного податкового регулювання. Тому за доцільне вважаємо перегляд встановлених періодів дії податкових пільг із наближенням їх до п'ятирічного терміну.

Важливим інструментом податкового регулювання є податкова ставка. Її зменшення, збільшення та диференціація дозволяють відповідним чином впливати на соціально-економічні процеси. Найбільшою мірою як податкові регулятори були використані ставки прибуткового оподаткування. Базова ставка податку на прибуток підприємств зменшена до 16%, встановлено додаткові ставки у 0%, 3%, 4%, 6%, 12%, 15% та 20%. Ставка податку на доходи фізичних осіб стала прогресивною. При базовій ставці у 15% введено ставку у 17% до частини середньомісячного річного оподаткованого доходу, що перевищує десятикратний розмір мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року. Наразі актуальним залишається питання вибору між пропорційною та прогресивною шкалою прибуткового оподаткування. Окремі науковці підтримують думку, що згідно з теорією оптимального оподаткування існування єдиної ставки податку на прибуток підприємств є перевагою будь-якої податкової системи, оскільки диференціація податкових ставок спричиняє надлишковий податковий тягар, отже, відбувається і втрата ефективності податку [8, с. 125], а з метою встановлення рівності в оподаткуванні підприємств різних форм власності та їх розміру, спрощення адміністрування податку на прибуток підприємств доцільніше використовувати пропорційний податок [9, с. 288]. Ми приєднуємося до цієї позиції, а також вважаємо базову ставку податку на прибуток у 16% заниженою як з точки зору європейський стандартів, так і фіскальної ефективності.

Зважаючи на непропорційне розшарування українського суспільства за рівнем доходів, ми підтримуємо іншу думку – про доцільність застосування прогресивної шкали прибуткового оподаткування громадян із переглядом розмірів неоподаткованого мінімуму і мінімальної зарплати. Давно

назріло питання про те, щоб прирівняти мінімальну заробітну плату і неоподатковуваний мінімум доходів громадян до прожиткового мінімуму для працездатних осіб. Для оподатковуваних доходів громадян, які перевищують двадцятикратний розмір мінімальної заробітної плати, за доцільне вважаємо встановлення 20% податкової ставки.

Крім того, слід брати до уваги, що податки в кінцевому підсумку сплачують не підприємства, а індивіди – власники підприємства, акціонери, постачальники ресурсів і покупці виробленої продукції. Тому в даному контексті, за умови інтеграції прибуткового оподаткування фізичних і юридичних осіб, диференціація ставок податку на прибуток підприємств значною мірою втрачає свій сенс [9, с. 287]. Відповідно більш доцільною є пропозиція А. Соколовської про зменшення ставки податку на прибуток в Україні до 20% (20,6% у середньому по країнах ЄС) у комплексі з відновленням механізму прискореної амортизації для основних активів при провадженні новітніх, у тому числі енергозберігаючих, екологічно безпечних технологій [10].

Також вчені акцентують увагу на тому, що основною причиною низької інноваційної активності в нашій країні є не висока ставка оподаткування прибутку, а недостатня інвестиційна спрямованість податкових стимулів. Робиться наголос на тому, що необхідно розробити такі податкові стимули, застосування яких не тільки спонукає підприємства до інвестування, але й виправдовує себе з точки зору бюджетної політики країни [9, с. 322].

У недостатній мірі в Податковому кодексі використані і стримуючі можливості оподаткування, зокрема акцизного і ресурсного. Навіть зменшення базової ставки ПДВ не вирішує проблеми його відшкодування. Цю проблему, на нашу думку, вирішити звільнення експортних операцій від оподаткування податком на додану вартість (замість оподаткування за нульовою ставкою). Суттєво відстають від європейського рівня ставки акцизного податку на товари, що шкодять здоров'ю. Європа давно обмежила споживання шкідливих товарів високими ставками акцизів. Потребує податкового обмеження і неконтрольоване використання природних ресурсів: надр, водних, земельних та лісових ресурсів, що в свою чергу зумовлює підвищення ставок відповідних платежів: плати за користування надрами, плати за землю, збору за спеціальне використання води, збору за спеціальне використання лісових ресурсів. Наразі маємо мізерні ресурсні платежі при необмеженому використанні природних ресурсів. Це стосується й екологічного оподаткування, яке має бути суттєвим стримуючим фактором для забруднювачів навколишнього середовища.

Висновки

Враховуючи результати проведеного дослідження, можемо сформулювати такі висновки.

Новий механізм податкового регулювання важко назвати дієвим як з точки зору соціально-економічної, так і фіскаль-

ної ефективності. Це пояснюється такими чинниками. По-перше, податкове стимулювання шляхом вибіркового зменшення податкових ставок та надання податкових пільг без забезпечення їх інвестиційної та соціальної спрямованості призведе до викривлення соціально-економічних пропорцій в державі, а також загрожує її фінансовій безпеці через суттєве скорочення податкових надходжень до державної скарбниці. По-друге, в недостатній мірі у Податковому кодексі України використані стримуючі можливості акцизного, ресурсного та екологічного оподаткування, зокрема щодо обмеження споживання шкідливих для здоров'я людини товарів, неконтрольованого використання природних ресурсів та забруднення навколишнього середовища.

Тому в процесі подальшого реформування податкової системи України актуальним питанням залишається посилення її регулюючої складової. Для цього пропонуємо при внесенні змін та доповнень до Податкового кодексу України врахувати наступні рекомендації:

- обмежити період дії податкових пільг п'ятирічним терміном, на безстроковій основі пільги надавати тільки підприємствам, які випускають соціально значущу продукцію;
- юридично забезпечити інвестиційне та/або соціальне спрямування прибутку, звільненого від оподаткування;
- встановити пропорційну основну ставку податку на прибуток підприємств у розмірі 20%, з додаткових залишити нульову (пільгову) ставку, а також 3% та 4% для страхової діяльності;
- встановити прогресивну шкалу оподаткування доходів фізичних осіб: 15% для оподаткованого доходу, меншого за десятикратний розмір мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року, 17% до частини середньомісячного річного оподаткованого доходу, що перевищує десятикратний розмір мінімальної заробітної плати, 20% до частини середньомісячного річного оподаткованого доходу, що перевищує двадцятикратний розмір мінімальної заробітної плати. При цьому розмір мінімальної заробітної плати та неоподаткованого мінімуму доходів громадян встановити на рівні прожиткового мінімуму для працездатних осіб;
- звільнити експортні операції від оподаткування податком на додану вартість, скасувавши їх оподаткування за нульовою ставкою;
- поступово збільшувати ставки екологічних, ресурсних податків та акцизного податку, наближаючи їх до середньоєвропейського рівня.

Вказані заходи дозволять в значній мірі оптимізувати вплив оподаткування на соціально-економічне становище в країні як у напрямі наближення до європейських стандартів, так і посилення загальних регулюючих можливостей національної податкової системи в аспекті перенесення центру ваги оподаткування в бік найзаможніших верств населення. Наукове обґрунтування ефективності вищезазначених рекомендацій і повинно стати напрямом подальших досліджень з податкової проблематики.

Література

1. Крисоватий А.І. Теоретико-організаційні доміанти та практика реалізації податкової політики в Україні: [монографія] / А.І. Крисоватий. – Тернопіль: Карт-бланш, 2005. – 371 с.
2. Tax and Legal Aspects of EC Harmonization / A.P. Lie, D.G. van Viet. – Kluwer, 1993. – P. 179.
3. Загорсько Ю. Рейтинг конкурентоспособности: двигатель прогресса или ярмарка тщеславия? [электронный ресурс] Ю. Загорсько // Зеркало недели. – 2005. – №45. – Режим доступа: www.zn.ua
4. Пересада А.А. Управление инвестиционным процессом / Пересада А.А. – К.: Лібра, 2002. – 472 с.
5. Шаблиста Л.М. Податки як засіб структурної перебудови економіки / Л.М. Шаблиста. – К.: Інститут економіки, 2002. – 215 с.
6. Реформування податкової системи України: теорія, методологія, практика: монографія / Ярошенко Ф.О., Мельник П.В., Мярковский А.І. та ін.; за заг. ред. М.Я. Азарова. – К.: Міністерство фінансів України, 2011. – 656 с.
7. Загорський В.С. Податки для конкурентноспроможності економіки [Електронний ресурс] / В.С. Загорський // Дзеркало тижня. – 2006. – №16–17 (595–596). – Режим доступу: www.zn.ua
8. Податкова система України: навчальний посібник / за заг. ред. М.Я. Азарова. – К.: Міністерство фінансів України, Національний університет державної податкової служби України, 2011. – 656 с.
9. Реформування податкової системи України: теорія, методологія, практика: монографія / Ярошенко Ф.О., Мельник П.В., Мярковский А.І. та ін.; за заг. ред. М.Я. Азарова. – К.: Міністерство фінансів України, 2011. – 656 с.
10. Соколовська А. Про стратегію реформування податкової системи України [Електронний ресурс] / А. Соколовська // Дзеркало тижня. – 2006. – №13 (592). – Режим доступу: www.zn.ua

*В.П. МАРТИНЕНКО,
д.е.н., професор,
Т.І. ЄВЕНКО,
аспірантка, НУБіП України*

Особливості банківської кризи в Україні

У статті розглядаються причини виникнення банківських криз, висвітлюється специфіка вітчизняної банківської кризи, визначається її вплив на кредитування економіки, пропонуються шляхи виходу з кризи.

Ключові слова: банківська криза, кредитування, економіка, ліквідність, платоспроможність, ризик, рефінансування, фінансова діяльність.

В статье рассматриваются причины возникновения банковских кризисов, освещается специфика отечественного банковского кризиса, определяется его влияние на кредитование экономики, предлагаются пути выхода из кризиса.

Ключевые слова: банковский кризис, кредитование, экономика, ликвидность, платежеспособность, риск, рефинансирование, финансовая деятельность.

The reasons of banking crisis appearance are considered in the article. The peculiarities of Ukrainian banking crisis are revealed. The crisis influence on economy crediting are determined. The ways of crisis overcoming are proposed.

Keywords: banking crisis, crediting, economy, liquidity, business solvency, risk, refunding, financial activity.

Постановка проблеми. У виникненні та розвитку кризових явищ помітно зросла роль банків, оскільки саме вони формують інституційну систему, впливаючи на ефективність розподілу кредиту, структуру процентних ставок, рішення у сфері грошово-кредитної політики. Це пояснюється тим, що стратегія поведінки окремих банків формується у результаті прийняття рішень на мікрорівні, хоча після колективних дій во-

ни впливають на формування макроекономічних умов, у яких існують як самі банки, так і інші економічні агенти. Подібна роль банківського сектору економіки зумовлюється його стало випереджаючою реакцією на зміни у кон'юктурі порівняно з іншими її секторами, що дозволяє використовувати його поведінку як інструмент прогнозування економічної ситуації.

Банки відіграють важливу роль в економіці будь-якої країни, оскільки саме вони забезпечують передачу грошового капіталу зі сфер накопичення у сфери використання. Прояв кризових явищ у даному секторі економіки призводить до негативних тенденцій розвитку держави, адже саме через банки мобілізуються великі капітали необхідні для інвестицій, розширення виробництва, впровадження інновацій тощо.

Отже, вивчення причин появи банківських криз та стану кредитування економіки в даний період є важливим питанням на сьогодні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Останнім часом все більша увага приділяється дослідженню впливу банківських криз на кредитування економіки. Серед сучасних вчених, які вивчали це питання, слід виділити: В.І. Міщенко, М.В. Савостьяненко, В.П. Кирія, Л.О. Примостку, Н.П. Шульгу, Н.І. Версаля, В.В. Прядко, Г.І. Карчеву, А.В. Тютюнника, М.О. Бунятяна, О.Г. Барановського, А.І. Граділь, Н.С. Островську та інших.

Метою статті є визначення причин виникнення банківської кризи в Україні, з'ясування специфіки її впливу на економіку та визначення шляхів виходу з неї.

Виклад основного матеріалу. Кризи в банківському секторі мають давню історію. Так, у XIII ст. король Англії Еду-

ард III для покриття витрат на ведення війни із Францією отримав у кредит від банкірів Барді й Перуцці 1650 тис. золотих флоринів, що на той час було еквівалентом вартості королівства. Король програв війну й визнав себе банкрутом, у результаті чого всю Флоренцію охопила криза, оскільки банкіри теж стали банкрутами, а разом із ними їхні вкладники [1, с. 71]. Якщо в період зародження банківської справи кризи мали здебільшого локальний характер, то в міру її розвитку, а також внаслідок глобалізації фінансових ринків вони набули міжнародних масштабів. Небезпека криз у банківському секторі пов'язана не тільки з банкрутствами, а й із тим, що у суспільстві в цілому формується негативне ставлення до даного сектору. Зважаючи на те, що банки є основними фінансовими посередниками, які акумулюють заощадження населення й інституційних інвесторів, надзвичайно гостро постає саме питання довіри суб'єктів господарювання, що обслуговуються в банківських установах, і особливо за потреби залучення коштів на тривалі терміни.

На сьогодні стали критерії для визначення банківської кризи відсутні. Так, одні вчені визначають банківську кризу як руйнування зв'язків між елементами системи, інші – як закономірну форму оновлення діючої системи управління грошовими потоками і національними фінансами. На думку М.О. Бунятяна, банківська криза є особливим, характерним підвидом кредитної кризи.

Як правило, під банківськими кризами розуміють кризи банківського сектору, при яких нагромадження проблемних активів в обмеженій кількості банків за умов їх неплатоспроможності спричиняє банківську паніку, масове вилучення вкладів, масове призупинення платежів банками тощо [2, с. 7].

У банківській практиці криза проявляється у різкому зниженні платоспроможності банків, які починають відчувати нестачу ресурсів для виконання своїх поточних зобов'язань і для яких характерними різкі стрибки ставок.

Більш повно поняття «банківська криза» відображають визначення, що пов'язані з втратою банківської ліквідності та платоспроможності [3]. Під банківською кризою традиційно розуміється також стійка нездатність значної кількості банків виконувати свої зобов'язання перед контрагентами, яка проявляється у порушенні умов розрахунково-касового обслуговування і зобов'язанні перед вкладниками та держателями банківських зобов'язань. [4, с. 40].

Банківські кризи мають особливу природу й надзвичайно негативні наслідки, що зумовлено специфікою функціонування банківського сектору. Так, останніми дослідженнями доведено, що наслідком банківських криз є втрата до 10% річного ВВП [1, с. 72]. Усі банківські кризи мають різні не тільки природу, причини виникнення та форми прояву, а й кількісні параметри. Умовно причини банківських криз можна об'єднати у групи зовнішніх, інституційних, макроекономічних і мікроекономічних, з подальшою деталізацією у рамках цих груп.

Варто зауважити, що світова криза, яка виникла в середині 2008 року, є однією з найбільш масштабних в історії.

На ліквідацію її наслідків вже виділено \$9,4 трлн., що становить 15,2% світового ВВП [5]. Заходи, спрямовані на боротьбу із глобальною кризою, вживають усі охоплені нею країни, кожна відповідно до своїх можливостей. Оскільки економіка кожної країни має свої особливості, шляхи подолання кризових явищ мають бути до певної міри унікальними, хоча деякі заходи є актуальними для всіх країн світу, зокрема використання для оздоровлення економіки кредитного потенціалу.

Характерною рисою сучасної банківської кризи є істотне погіршення банківських балансів, зростання частки проблемних кредитів і проблемних активів у цілому. Така ситуація негативно позначається на результатах фінансової діяльності банків, створює певні труднощі для кредиторів і позичальників, ускладнює менеджмент банку, знижує довіру населення до банківської системи та стримує відновлення кредитування реального сектору економіки України [6, с. 43].

Причина розбалансованості банківської системи зрозуміла. Відплив капіталу з банківського сектору України за півроку становить 90 млрд. грн. Якщо первинна вартість ресурсів закладається на рівні 12–15% за ставки рефінансування 12%, то неможливо очікувати, що ставки за кредитом комерційного банку будуть нижчими від 21–25% [7, с. 74]. На нашу думку, антикризове рефінансування може розв'язати тільки поточні проблеми з ліквідністю, але через свою строковість воно ніяк не допоможе банкам кредитувати реальну економіку.

Окреслюючи особливості протікання банківської кризи в Україні, науковці визначають п'ять етапів даної кризи [8, с. 12].

На першому етапі (з вересня по жовтень 2008 року) почалося масове вилучення коштів із Промінвестбанку, а згодом значних проблем із ліквідністю зазнав Надра Банк.

Для підтримання ліквідності й недопущення втрати банками платоспроможності, забезпечення виконання ними розрахункової функції, уникнення масової зупинки платіжної системи Національним банком надавалися банкам кредити рефінансування під ліквідне забезпечення та за умови подання ними планів ефективних заходів щодо забезпечення підтримання ліквідності або програм фінансового оздоровлення, а також встановлювалися певні вимоги та обмеження щодо діяльності банків із метою недопущення зростання ризиків у їх діяльності;

На другому етапі банківської кризи (з листопада по грудень 2008 року) до кризи ліквідності додалася валютна криза. На цьому етапі завдяки активним діям Національного банку України низку гострих проблем, пов'язаних із ліквідністю банків, було знято. В окремих банках призначено тимчасові адміністрації з метою відновлення платоспроможності й ліквідності, стабілізації діяльності банків, усунення виявлених порушень, причин та умов, що призвели до погіршення фінансового стану.

Третій етап тривав з січня по лютий 2009 року. У цей час, незважаючи на згадані вище розв'язання проблем із ліквідні-

сто, банки не змогли самостійно підтримувати її без одержання нових кредитів рефінансування від Національного банку України. Чергове погіршення зовнішньоекономічної кон'юнктури, зниження економічної активності, суттєве стиснення внутрішнього попиту продовжували бути основними факторами негативних тенденцій розвитку економіки, що негативно впливало також і на стан ліквідності банківської системи.

З метою посилення контролю за банками Національним банком було впроваджено інститут кураторства. Призначені куратори за дорученням НБУ здійснювали контроль за діяльністю банку, перебуваючи безпосередньо в ньому. Зокрема, контролювалося використання банком кредитів рефінансування, отриманих від Національного банку України, виконання програм фінансового оздоровлення тощо;

На четвертому етапі (з березня по червень 2009 року) намітився певний перелом тенденцій. Завдяки кредитній підтримці банків Національним банком, поступовому відновленню довіри до банків знизилася інтенсивність відпливу коштів клієнтів, рівень ліквідності банківської системи дещо підвищився. Водночас макроекономічна ситуація залишалася складною, що негативно позначалося на загальній ситуації.

В умовах високих ризиків і погіршення платоспроможності населення (зростання безробіття, зниження заробітної плати та інших доходів) розвиток роздрібного кредитування перестав бути пріоритетним. За шість місяців 2009 року обсяги кредитів, наданих фізичним особам, скоротилися на 30 млрд. грн., або на 11% [8, с. 14].

На п'ятому етапі (з липня по серпень 2009 року), незважаючи на певне погравлення у реальному секторі, макроекономічна ситуація залишалася складною.

Протягом липня – серпня 2009 року почало відновлюватися кредитування економіки. Позички, надані суб'єктам господарювання, збільшилися на 2,4 млрд. грн., або на 0,5%, а кредити, надані фізичним особам, скоротилися лише на 30 млн. грн., або на 0,01% [8, с. 15].

Домінуюча тенденція до погіршення якості кредитного портфеля, зниження надходжень від погашення кредитів негативно впливає на рівень ліквідності й залишається однією з основних проблем для банківської системи України. Як свідчить світовий досвід, для зменшення негативного впливу фінансової кризи та недопущення зростання ризиків у діяльності банків важливу роль відіграють антикризові заходи, підтримка банків державою.

Відповідно, банківська криза пройшла низку логічних етапів, для кожного з яких були характерні певні риси та конкретні дії влади задля розв'язання ключових проблем. Хоча для забезпечення належного рівня ліквідності, збільшення кредитування економіки та підтримки банків проводилася гнучка політика рефінансування з вдосконаленням відповідних механізмів, знижувалась облікова ставка, на жаль, ці заходи не дали очікуваного результату.

Під час банківської кризи кредитування економіки дещо загальмувалося. Уряду не вдалося відновити обсяги креди-

тування економіки на рівні, достатньому для підтримання процесів відновлення економічного зростання. Дії Національного банку були обмежені необхідністю виконання закону про бюджет у частині фінансування його дефіциту.

Реальністю сьогодення є те, що комерційні банки України не можуть конкурувати з іноземними банками щодо кредитних операцій, оскільки ставка рефінансування надзвичайно висока. З огляду на це необхідно переглянути її в бік зниження, адже завищена ставка рефінансування швидше формує спекулятивний капітал.

Сьогодні деякі фахівці вважають, що фінансова криза, а разом з нею і банківська, в Україні поглиблюватиметься, адже не ліквідовано причини її виникнення, зокрема зберігається зорієнтованість національної економіки на іноземну валюту [7, с. 77]. Для подолання кризи необхідно створювати свою, незалежну, фінансову систему, яка орієнтувалася б на гривню і внутрішній кредитний потенціал. А загальна економічна політика має поступово змінювати свою спрямованість від антикризової до інноваційної.

Для розв'язання окреслених проблем потрібен комплексний підхід щодо використання різних інструментів фінансової і кредитної політики, а також низка заходів, націлених на зменшення залежності реальної економіки від впливу негативних зовнішніх факторів. Серед таких заходів – уведення тимчасового валютного контролю, обмеження вивезення капіталу тощо. До того ж фінансова система має будуватися на принципі відповідності фінансової політики макроекономічним умовам.

Висновки

Отже, функціонування банківської системи в умовах кризи характеризується зростанням ризику ліквідності, валютного, кредитного та інших ризиків унаслідок значного відливу коштів клієнтів; обмеженими можливостями щодо кредитування економіки та залучення коштів на міжбанківському й зовнішніх фінансових ринках тощо.

Для подолання кризових явищ у банківській системі України необхідні: проведення обґрунтованої внутрішньої макроекономічної та зовнішньоекономічної політики; якнайшвидше розв'язання проблем реструктуризації та рекапіталізації банків; ліквідація (мінімізація) існуючих розривів між активами і зобов'язаннями банківських інститутів; гарантування міжбанківських кредитів, кредитів для малого й середнього бізнесу та надання підтримки компаніям, які не можуть залучити необхідне фінансування через проблеми у банківському секторі; зниження нормативів мінімальних резервних вимог для комерційних банків; субсидування банкам процентних ставок по кредитах громадянам на придбання вітчизняних товарів; розробка й реалізація ефективної антиінфляційної та антидевальваційної політики; збільшення розміру державних гарантій на банківські вклади; підвищення фінансової дисципліни, дієвості банківського нагляду і внутрішнього контролю в банках.

Література

1. Версаль Н.І., Кирий В.П. Особливості формування банками ре-сурсів із використанням боргових цінних паперів в умовах фінансо-вої кризи // *Фінанси України*. – 2009. – № 10. – С. 71–84.

2. Национальный доклад. Риски финансового кризиса в России: факторы, сценарии и политика противодействия. – М., Фінакадемія, 2008. – С. 7.

3. Рудый К.В. Финансовме кризисы: теория, история, политика. – М., «Новое знание», 2003. – С. 70–71.

4. Барановський О. Банківські кризи: сутність, фактори виникнення та особливості прояву // *Економіка України*. – 2010. – №2. – С. 34–48.

5. Савостьяненко М.Б. Інвестиційні проекти міжнародних фінан-сових організацій в Україні // *Наукові праці НДФІ*. – 2008. – № 1. – С. 128–137.

6. Міщенко В.І., Граділь А.І. Удосконалення управління проблемними активами банків // *Фінанси України*. – 2009. – № 10. – С. 43–51.

7. Прядко В.В., Островська Н.С. Кредитний потенціал комерційних банків у період економічної кризи // *Фінанси України*. – 2009. – № 11. – С. 73–77.

8. Карчева Г. Особливості функціонування банківської системи України в умовах фінансово-економічної кризи // *Вісник Націо-нального банку України*. – 2009. – № 11. – С. 11–17.

Л.Б. ІВАНОВА,
докторант, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Облік заборгованості в антикризовому управлінні суб'єктів реального сектору економіки в контексті новацій Податкового кодексу України

Досліджено зміни в обліку кредитора та дебітора що-до несвоечасного погашення боргу в умовах, коли до боржника застосовуються норми антикризового зако-нодавства.

Ключові слова: антикризове управління, банкрут-ство, суб'єкт реального сектору економіки, кредитор, де-бітор, бухгалтерський облік, оподаткування прибутку, сумнівна та безнадійна заборгованість.

Исследованы изменения в учете кредитора и дебито-ра в условиях несвоевременного погашения долга, ког-да к должнику применяются нормы антикризисного за-конодательства.

Ключевые слова: антикризисное управление, бан-кротство, субъект реального сектора экономики, креди-тор, дебитор, бухгалтерский учет, налогообложение при-были, сомнительная и безнадежная задолженность.

Change in the account of creditor and debtor are nvesti-gated in the conditions of ill-timed redemption long, when norms of crisis legislation are applied to the debtor.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.

У системі заходів антикризового управління важливе значення має створення умов, які сприяли б зміцненню фі-нансового стану та подальшому розвитку економіки суб'єк-тів реального сектору економіки. Одна із важливих складо-вих щодо створення умов у ринкових відносинах реалізуєть-ся через регулятивну функцію держави, зокрема за допо-могою норм податкового законодавства.

Взаємовідносини між суб'єктами реального сектору еконо-міки в період кризових ситуацій загострюються через несвое-часну сплату або взагалі несплату заборгованості за продук-цію, товари, послуги, що не тільки погіршує їхній фінансовий стан, а може привести до банкрутства і ліквідації. Велика кіль-кість відкритих справ з банкрутства підприємств у державно-му і недержавному реальному секторі економіки, зростаючи суми кредиторської заборгованості, які призвели до того, що більш чим третя частина підприємств опинилася в передбан-крутному стані, підкреслює актуальність даної проблеми.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В нау-ковій економічній літературі предмет антикризового упра-вління висвітлено у двох аспектах: перший – з точки зору менеджменту, другий – фінансів. Перший аспект предста-вляють такі автори, як С.Г. Біляєв, А.Г. Грязнова, С.М. Іваню-та, В.І. Кошкін, І.В. Кривов'язюк, І.В. Павлов, Н.В. Туленков, А.В. Харитонов та інші. Фінансові проблеми розглянуті в наукових роботах І.О. Бланка, Л.О. Лігоненко, А.М. Под-дєрьогіна, О.О. Терещенко.

Широко представлені теоретико-методологічні основи фінансового аналізу діяльності в антикризовому управлінні підприємств з метою попередження та усунення наслідків банкрутства, зокрема в роботах українських дослідників О. Барановського, І. Бланка, В. Гееця, Л. Костирко, О. Терещенка. В роботах О. Галенко обґрунтовано методичні підхо-ди щодо удосконалення теорії, організації та функціонування системи фінансового аналізу банкрутства.

Питання бухгалтерського та податкового обліку в анти-кризовому управлінні суб'єкта реального сектору економіки

розглянуті частково у розрізі окремих проблем щодо судових процедур банкрутства.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей антикризового управління суб'єктів реального сектору економіки у правовому полі на етапах процедури банкрутства та виявленні специфіки обліку та його організації сумнівної і безнадійної кредиторської заборгованості підприємства-боржника з урахуванням норм Податкового кодексу.

Виклад основного матеріалу. Процедура банкрутства як складова системи антикризового управління спрямована на відновлення платоспроможності підприємства-боржника. Діяльність підприємств реального сектору економіки у процедурі банкрутства знаходиться під впливом законодавства з банкрутства (яке має пріоритетне значення в порівнянні з іншими нормами), а також нормами Цивільного, Господарського, Податкового кодексів України. Новації у податковому законодавстві, зокрема щодо сумнівної та безнадійної заборгованості, наприкінці минулого року призвели до необхідності їх переосмислення та координації з нормами закону про банкрутство. Стосовно дефініцій сумнівної та безнадійної заборгованості можна сказати наступне.

Поняття сумнівної заборгованості визначено у наказі ДПА №346 в 2003 році як «заборгованість за відвантажені товари (виконані роботи, надані послуги) або заборгованість сплати відсотків, щодо якої існує невпевненість у її погашенні боржником і яка відрізняється від безнадійної заборгованості» [7], та Положенні (Стандарті бухгалтерського обліку) 10 як сумнівний борг, інакше кажучи, можливість стягнення якого ще не втрачено, але є підстави вважати, що він може перетворитися у безнадійний.

Категорія безнадійної заборгованості також визначається в Положенні (Стандарті) бухгалтерського обліку 10 як поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позовної давності [9, с. 104]. Згідно з Податковим кодексом (пп. 14.1.11 ст. 14) ймовірність стягнення заборгованості виникає з низки обставин. Одною з них є строк позовної давності, який за Цивільним кодексом України [11] становить три роки або 1095 днів, згідно з п. 102.1 ст. 102 Податкового кодексу, протягом якого кредитор може звернутися до суду з вимогами про стягнення боргу з боржника [3].

Крім того, підставою для включення сумнівної та безнадійної заборгованості до складу доходів та витрат для визначення оподаткованого прибутку у Податковому кодексі є відповідно склад доходів у п. 135.5 ст. 135 – інші доходи (пп. 135.5.4, 135.5.11) та склад витрат у п. 138.10 – інші витрати звичайної діяльності (пп. 138.10.6 г); п. 138.12 – інші витрати (пп. 138.12.1) та інші. Регулювання безнадійної заборгованості здійснюються згідно з пп. 14.1.11 в), г) п. 14.1 ст. 14; пп. 159.1.6 п. 159.1 ст. 159 цього нормативного акту, а регулювання сумнівної заборгованості – у пп. 159.1.1 – 159.1.6 п. 159.1 ст. 159, а також законодавством з питань банкрутства. Також необхідно мати на увазі, що згідно з

нормами Податкового кодексу отримані та перераховані аванси за товари (роботи, послуги) не включаються до складу доходів та витрат.

Згідно з нормами новітнього кодексу у платника податку – продавця (кредитора) сумнівна дебіторська заборгованість виникає у випадку, коли він відвантажив товар (виконав роботи, надав послуги), а покупець порушив строки оплати по договору. У платника податку – покупця (дебітора) ця ж сума заборгованості є кредиторською.

Тобто факт заборгованості є поняттям багатошаровим і виступає на перетині економічних інтересів та безпеки як кредитора, так і дебітора.

Аналіз ситуації щодо змін у податковому обліку прибутку суб'єктів реального сектору економіки стосовно обліку сумнівної заборгованості свідчить про наступне.

По-перше, згідно з нормами Податкового кодексу відсутній досудовий порядок претензійної роботи щодо невиконання господарських договорів як підстави для коригування сумнівної заборгованості (тобто скасовано порядок, коли зміни в обліку пов'язані із затримкою сплати більш ніж 90 календарних днів із граничного терміну оплати, що передбачено договором). Зміни у податковому обліку прибутку як кредитора, так і дебітора на теперішній час відбуваються тільки на підставі судового або нотаріального порядку вирішення спору. Продавець-кредитор має право зробити певні зміни у податковому обліку до закінчення терміну позовної давності, якщо звернувся до суду з позовом про стягнення боргу з покупця; ініціював провадження справи про банкрутство покупця; нотаріус вчинив виконавчий напис про стягнення заборгованості з покупця або стягнення заставленого майна (крім податкового боргу). Дебітор робитиме зміни у податковому обліку за рішенням суду.

З певним ступенем таке скасування досудового претензійного порядку призводить до скорочення строків перетворення заборгованості в сумнівну, що з одного боку повинно сприяти прискоренню оборотності оборотних засобів у господарському обороті реального сектору економіки, поліпшенню фінансового стану кредитора, а також змушувати дебітора дотримуватись договірної дисципліни. З іншого боку, подібна жорсткість щодо сумлінного дебітора, який не виконав договірні відношення за об'єктивними причинами, може привести його до реального банкрутства.

По-друге, відбулися зміни у розрахунку оподаткованого прибутку кредитора, які пов'язано з несвоечасною сплатою боргу дебітором. У ринкової економіки фінансовий стан кредитора знаходиться під впливом ризиків несвоечасної сплати, непогашення заборгованості за товари, роботи, послуги. Регулятивна функція держави полягає в даному випадку у тому, що воно підтримує кредитора. До введення норм Податкового кодексу кредитор мав право зменшити валові доходи або збільшити валові витрати на суму несплаченої вчасно дебіторської заборгованості, що зменшувало його оподаткований прибуток, дебітор, навпаки, повинен був на ту ж суму збільши-

ти валові витрати внаслідок несплаченої кредиторської заборгованості. Складний економічний стан держави на теперішній час зумовив певні зміни по даній нормі оподаткування.

На відміну від закону на прибуток, що діяв раніше, згідно з п. 159.1 ст. 159 Податкового кодексу у випадку виникнення сумнівної дебіторської заборгованості у сумі вартості відвантажених товарів у поточному або попередніх звітних податкових періодах кредитор має право зменшити дохід на цю суму, але одночасно мав зменшити суму витрат цього звітного періоду на собівартість таких товарів (робіт, послуг). Тобто за сутності такої норми діє принцип бухгалтерського обліку відповідності доходів та витрат. Склад собівартості товарів, робіт, послуг розгорнуто у п. 138.8 ст. 138 Податкового кодексу, він складається з витрат, прямо пов'язаних із виробництвом таких товарів, виконанням робіт, наданням послуг, тобто прямих витрат. Таким чином, у продавця у звітному періоді зменшиться сума оподаткованого прибутку за рахунок означених змін у доходах і витратах (собівартості товарів, робіт, послуг), інакше кажучи, на різницю між сумнівною заборгованістю (без ПДВ)¹ та сумою відповідних прямих витрат. Дебітор же за рішенням суду повинен збільшити витрати для обчислення оподаткованого прибутку на суму несплаченого боргу.

Таким чином, економічним наслідком норми за п. 159.1 є перенесення частини ризиків несплати заборгованості на кредитора, поповнення бюджету за рахунок різниці у податковому обліку дебітора та кредитора.

Що стосується виключно процедури банкрутства, то необхідно мати на увазі наступне. В процедурі беруть участь різні кредитори, умови погашення заборгованості боржником неоднакові, тому організація обліку, в тому числі податкового, з метою визначення податку на прибуток має певні характерні риси. В бухгалтерському обліку вимоги ініціуючих справу, конкурсних (реєстрових), конкурсних-нереєстрових, поточних кредиторів пропонується враховувати окремо [5, с. 262]. Тому в сучасних умовах гармонізації бухгалтерського та податкового обліку доцільно проаналізувати умови обліку сумнівної та безнадійної заборгованості різних кредиторів з метою оподаткування прибутку.

Для ініціювання справи про банкрутство у господарському суді вимоги кредитора мають відповідати одній з важливих умов – безспірності, яка визнається у суді або у нотаріальному порядку, тобто до впровадження справи про банкрутство вже є рішення господарського суду про стягнення заборгованості з підприємства-боржника (дебітора). Якщо за рішенням суду (та виконавчим провадженням) підприємство-боржник не сплачує борг, кредитор через 90 днів має право ініціювати справу про банкрутство, якщо розмір його основних вимог становить не менш 300 мінімальних заробітних плат.

Звернення кредитора з позовом до суду (до провадження справи про банкрутство) згідно з нормою пп. 159.1.1 ст. 159 Податкового кодексу означає, що він має підстави на зміни у податковому обліку, які спрямовані на зменшення оподаткованого прибутку. Якщо кредитор використовував

таке право, то вже при ініціюванні справи про банкрутство з позовом у господарському суді, повторно норму пп. 159.1.1 ст. 159 по тій же самій заборгованості використати неможливо, тому у зазначеному випадку ніяких змін у податковому обліку кредитора не виникає.

У дебітора зміни у податковому обліку мають відбуватися незалежно від того, скористався кредитор своїм правом чи ні. Якщо кредиторська заборгованість підприємства-боржника вже визнавалася судом чи за виконавчим написом нотаріуса², він мав зменшити витрати на вартість оприбуткованих товарів (робіт, послуг) у податковому періоді, на який припадає день набрання законної сили рішення суду [9]. В такий спосіб при ініціюванні справи про банкрутство з безспірними кредиторськими вимогами змін у податковому обліку дебітора не має бути (по цій заборгованості).

У ряді випадків виникає необхідність зворотних дій у податковому обліку кредитора і дебітора як у процедурі банкрутства, так і поза межами її дії. Такі випадки виникають за умови: невизнання господарським судом вимог кредитора або їх частини; задоволення позову дебітора про визнання недійсними вимог щодо погашення заборгованості (або її частини) за процедурою про оскарження рішення суду; якщо покупець (дебітор) згідно з пп. 159.1.5 самостійно або за процедурою примусового стягнення погасить суму визнаної заборгованості.

Збільшення доходів і відповідної собівартості кредитора у таких випадках призводить до збільшення прибутку, який оподатковується, і, якщо таке збільшення відбувається не в одному податковому періоді з подіями згідно з п. 159.1.1, – зменшенням прибутку, у кредитора виникає додаткове податкове зобов'язання, по якому нараховується пеня. У даному випадку економічна функція пені є компенсацією перед бюджетом за тимчасове використання пільги з податку на прибуток. Це дуже важливо, тому що у процедурі банкрутства щодо сплати та нарахування пені діє низка норм закону про банкрутство [2].

У даному випадку норми закону про банкрутство не суперечать нормі пп. 159.1.1 ст. 159 загального порядку процедури банкрутства. У Податковому кодексі йдеться про пеню, яка нараховується для сплати в бюджет кредитором, як вже було сказано, за тимчасове використання пільги, що не має ніякого відношення до вимог до боржника – дебітора. У законі про банкрутство ст. 12, п. 4 маються на увазі вимоги кредитора до боржника стосовно пені та інших штрафних санкцій, які нараховуються за несвоєчасне виконання договорів та несвоєчасну сплату боргів в бюджет та соціальні фонди. Штрафні санкції (навіть ті, що виникли до введення дії мораторію) на задоволення вимог кредиторів не додаються до основних вимог при ініціюванні справи про бан-

¹ Згідно з пп. 136.1.2 ст. 136 Податкового кодексу суми ПДВ отримані/нараховані на вартість продажу товарів (робіт, послуг) не враховуються для визначення об'єкта оподаткування, тому зменшення доходу відбувається на суму вартості товарів, які відвантажені, без суми ПДВ.

² Маються на увазі судові рішення до провадження справи про банкрутство.

крутство, але враховуються для сплати, але тільки в останню чергу. Штрафні санкції, які можуть виникнути у поточній діяльності під час провадження процедур банкрутства щодо суб'єктів реального сектору економіки і щодо бюджету та соціальних фондів, не нараховуються взагалі [10].

Пеня не нараховується в обліку кредитора, якщо заборгованість списана або розстрочена внаслідок укладення мирової угоди відповідно до законодавства з питань банкрутства [2], починаючи з дати укладення такої мирової угоди (п. 159.1.2 абзац 3 ст. 159 Податкового кодексу). Мирова угода як процедура банкрутства означає укладення договору розстрочення боргу або прощення цього боргу, тобто йдеться не про погашення заборгованості дебітором, а створення для нього пільгових умов, які сприятимуть відновленню його платоспроможності. З економічної точки зору у випадку прощення боргу у кредитора не виникають додаткові податкові зобов'язання, тому що погашення здійснюється за рахунок його ж (кредитора) витрат. Пільговий порядок розстрочки, особливо в умовах інфляції, призводитиме до втрат частини економічних вигод у кредитора, тому відміна сплати пені є логічною з боку держави, яка підтримує платоспроможність як дебітора, так і кредитора.

Вимоги конкурсних кредиторів, які виникають вже у процедурі розпорядження майном, зумовлюють зміни у податковому обліку як кредитора, так і боржника згідно з тими самими правилами, що й вимоги при ініціюванні справи. Але ці вимоги розглядаються після певного документообігу як кредитора, так і боржника у попередньому засіданні суду. Зміни у податковому обліку кредитора та боржника логічно провести у період погашення заборгованості, тобто або після проведення санаційних процедур, або у процедурі ліквідації після спливу строку мораторію.

Згідно із загальним порядком закону про банкрутство дія мораторію розповсюджується на вимоги ініціюючих (провадження справи про банкрутство) та конкурсних кредиторів, які беруть участь у справі, коли до боржника-дебітора вже застосовуються процедури банкрутства. Нечіткість деяких нюансів стосовно правових норм банкрутства призводить до різночитання норм податкового законодавства.

Не має чіткої визначеності щодо припинення та погашення вимог конкурсних нереєстрових кредиторів. Річ у тім, що згідно зі ст. 14 закону про банкрутство для конкурсних кредиторів, які не виконали певні правила (у 30-денний строк не подали заяву до суду) та не потрапили до реєстру кредиторських вимог, ці вимоги вважаються погашеними, а такі кредитори підпадають під розряд нереєстрових кредиторів. Нова редакція та зміни до норми Податкового кодексу, яка відображено у пп. 14.1.11 ст. 14, зокрема її пп. «в» [4, с. 5], передбачає використання норми пп. 159.1.6 ст. 159 для будь-якого підприємства, яке проходить загальну процедуру банкрутства. Таким чином, погашені вимоги нереєстрових кредиторів можна враховувати як безнадійну заборгованість та використовувати до неї норми пп. 159.1.6 ст. 159,

тобто порядок, коли не відбуваються зміни у податковому обліку кредитора та його боржника.

Але у правовому полі суб'єктів реального сектору економіки до теперішнього часу залишалось неоднозначним питання щодо припинення вимог нереєстрових кредиторів. Такі вимоги можуть бути оскаржені в апеляційному або касаційному порядку, а це означає, що кредиторська заборгованість може бути відновленою, що у певному ступені є суперечністю норми закону про банкрутство. По відношенню до завдань обліку є два варіанти: вважати таку заборгованість погашеною лише у межах процедури банкрутства або вважати її погашеною взагалі. Природно, мається на увазі кредиторська заборгованість, по якій не сплив строк позовної давності. За першим варіантом, якщо вимоги (по яких не закінчився термін позовної давності), які не заявлені конкурсними кредиторами за певними правилами, вважаються погашеними лише у межах процедури банкрутства, в обліку боржника не відбувається ніяких змін. Факт погашення у межах процедури зумовлено такими причинами: вимоги не визнані у суді або у нотаріальному порядку до процедури банкрутства та в умовах процедури банкрутства – це по-перше, а по-друге, завдяки дії мораторію на задоволення вимог кредиторів перебіг позовної давності зупиняється для таких вимог. Якщо строк позовної давності не закінчився, конкурсні нереєстрові кредитори вже поза межами процедури банкрутства можуть відновити роботу щодо вимог до підприємства-боржника. Ця можливість у кредиторів зумовила б процедуру банкрутства більш прозорою в порівнянні з сьогодишньою ситуацією та полегшило б податкове навантаження підприємства-боржника.

Заборгованість перед поточними кредиторами має певні особливості. Це пов'язано з тим, що правила мораторію на задоволення їхніх вимог (основний борг без недоїмки) не діють. Погашення має відбуватися у процесі господарської діяльності суб'єкта реального сектору економіки. Суворо кажучи, згідно з термінами, які передбачені для загального порядку процедури банкрутства, сумнівна заборгованість з поточної діяльності не може перетворитися на безнадійну, але особливий порядок банкрутства підприємств з часткою державної форми власності передбачає більш тривалі строки процедури банкрутства, що зумовлює певним чином виникнення безнадійної заборгованості. В такий спосіб до такої заборгованості діє норма пп. 159.1.6, згідно з якою «Заборгованість, попередньо віднесена на зменшення доходу згідно з підпунктом 159.1.1, яка визнається безнадійною внаслідок недостатності активів покупця, визнаного банкрутом у встановленому порядку не змінює податкові зобов'язання як покупця, так і продавця у зв'язку з таким визнанням». На нашу думку, в даному випадку, коли поточний кредитор не скористався правом зменшити податкове навантаження (159.1.1) або не зміг унаслідок важкого фінансового стану боржника, бажано, що б норми закону про банкрутство були на боці захисту інтересів поточних креди-

торів, які погодилися працювати в умовах високого рівню ризику неповернення боргів. Мораторій на нарахування пені у процедурі банкрутства вже є завадою захисту їх економічних інтересів. Тому було б правомірним по відношенню до непогашення суми основного боргу здійснити зміни у податковому обліку поточних кредиторів щодо зменшення оподаткованого прибутку. Згідно з нормами Податкового кодексу кредитор має право за умови створення резерву сумнівних боргів включити до витрат суму безнадійної дебіторської заборгованості, що наведено у пп. 138.11.6 пункту 138.11 – склад інших витрат статті 138 «Склад витрат та їх визнання». У боржника на суму його безнадійної кредиторської заборгованості збільшаться доходи, а внаслідок цього збільшиться оподаткований прибуток (пп. 135.5.5 п. 135.5 ст. 135 «Порядок визначення доходів та їх склад»).

Висновки

У такий спосіб зміни, які відбулися в обліку сумнівної та безнадійної заборгованості в зв'язку з прийняттям Податкового кодексу – відміна претензійного порядку, зміни щодо алгоритму розрахунків стосовно оподаткованого прибутку у випадках несвоечасного погашення боргів, відобразилися в обліку кредитора та боржника в умовах антикризового законодавства – процедури банкрутства.

В умовах ініціювання справи (загальний порядок) зміни в обліку кредитора та боржника з метою оподаткування прибутку не відбуваються в зв'язку з тим, що вони мають відобразитися в обліку на основі рішень до впровадження справи про банкрутство у судовому порядку.

Сума, нарахованої до початку справляння пені, не враховується до суми основного боргу в бухгалтерському обліку на етапах ініціювання справи про банкрутство (але сплачується в останню чергу), мирової угоди, не нараховується в поточній діяльності у процедурі банкрутства і тому не включається до сум, на які змінюється оподаткований прибуток кредитора та боржника за умови несвоечасного погашення боргу.

Бажано вимоги нереєстрових кредиторів вважати погашеними у межах процедури банкрутства з відповідними змінами у бухгалтерському обліку, внаслідок цього в обліку з метою оподаткування прибутку змін у кредитора та дебітора не відбувається. А також, щоб в умовах процедури банкрутства перетворення сумнівної заборгованості на безнадійну мало економічні наслідки в обліку поточного кредитора по

зменшенню податку на прибуток та його збільшення у суб'єкта – боржника.

Література

1. Галенко О.М. Методика та організація аналітичного обліку розрахунків з дебіторами та кредиторами при банкрутстві підприємства; Економіка [наук. зб.] / О.М. Галенко, Г.В. Булкот. – Рівне: Вісник НУВГП, 2006. – Вип. 3. – С. 18–25.
2. Закон України «Про банкрутство» («Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» в редакції Закону №784–XIV від 30.06.99 р.) [Електронний ресурс]: за даними сайту / Верховна Рада України – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2343-12>
3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. №196–14 [Електронний ресурс]: за даними сайту / Верховна Рада України – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2343-12>
4. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу та деяких інших законодавчих актів щодо вдосконалення окремих норм Податкового кодексу» №3609 від 07.07.2011 р. // Відомості Верховної Ради України, 2011. – №13–17.
5. Іванова Л.Б. Методичні засади бухгалтерського обліку кредиторської заборгованості на етапі розпорядження майном підприємства–боржника у реальному секторі економіки; Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». Збірник / Л.Б. Іванова. – Чернігів: ЦНТЕІ, 2011. – №46. – С. 250–264.
6. Ловінська Л.Г. Організація бухгалтерського обліку та фінансового контролю в сучасних умовах господарювання в Україні / Л.Г. Ловінська, І.Б. Стефанюк. – К.: НДФІ, 2006. – 240 с.
7. Наказ ДПА №346 від 11.07.2003 р. [Електронний ресурс]. За даними сайту / Державна податкова адміністрація – Режим доступу: http://www.dpa.cv.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1460
8. Податковий кодекс від 2 грудня 2010 року №2755–VI // Все про бухгалтерський облік. – 2011. – №1–3.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку / Уклад. В. Кузнецов. – Х.: Фактор, 2011. – 416 с.
10. Постанова №15 Пленуму Верховного Суду України «Про судову практику в справах про банкрутство» від 18.12.2009 р. [Електронний ресурс]: за даними сайту [ligazakon](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/VSO90853.html). Режим доступу – http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/VSO90853.html.
11. Цивільний кодекс України, змінений і доповнений законом від 15.12.2005 р. // Бізнес. Збірник систематизованого законодавства. – 2008. – №4. – С. 34–236.

Теоретичні концепції земельної ренти

У статті розглядаються питання земельних відносин у сільському господарстві. Автором досліджено теоретичні погляди вчених щодо природи земельної ренти та умов її виникнення, визначено чинники та механізм формування розмірів ренти, виявлено фактори її зростання.

Ключові слова: земельні відносини, сільське господарство, земельна рента.

В статье рассматриваются вопросы земельных отношений в сельском хозяйстве. Автором исследованы теоретические взгляды ученых на природу земельной ренты и условия ее возникновения, факторы и механизм формирования размеров ренты, определены факторы роста.

Ключевые слова: земельные отношения, сельское хозяйство, земельная рента.

In the article the questions of the landed relations are examined in agriculture. The theoretical looks of scientists are investigational an author in relation to nature of land rent and terms of her origin, factors and mechanism of forming of sizes of rent are certain, the factors of her height are educed.

Постановка проблеми. Певною мірою господарська історія людства – це історія подолання залежності добробуту суспільства від обсягів і якості землі, історія спроб спочатку пом'якшити обмежувальний вплив земельних ресурсів, а потім, завдяки зростанню продуктивних можливостей штучних факторів виробництва і накопичення людського капіталу, перетворити землю на майже нейтральну до ефективності виробництва загальну умову економічної діяльності в країні, власники якої отримують доходи, природа і закономірності встановлення нормальних розмірів яких не мають принципових відмінностей від інших факторних доходів. Історія розвитку економічної науки – це її еволюція поглядів на місце землі у створенні суспільного багатства та природу доходів, отримуваних власниками цього природного ресурсу. Зміна таких поглядів не менш радикальна, ніж зміна економічної ролі земельних ресурсів як чинника ефективності і суспільного добробуту. Виявлення джерел резервів поліпшення соціально-економічної ефективності землекористування в Україні вимагає дослідження загальних закономірностей еволюції ренти землі та її особливостей у сільському господарстві.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У процесі тривалої еволюції теоретичного осмислення відносин землекористування етапними стали роботи А. Сміта, Д. Рікардо, К. Маркса, А. Маршалла, В. Парето, М. Туган-Барановського та ін.

Метою статті є дослідження теоретичних поглядів вчених щодо природи земельної ренти та умов її виникнення, виз-

начення чинників та механізму формування розмірів ренти, виявлення факторів її зростання.

Виклад основного матеріалу. Узагальнення теоретичних поглядів вчених на природу й економічний зміст ренти наведено в таблиці, з матеріалу якої бачимо, що вони мають суттєві відмінності.

Для дослідження ренти зупинимося детальніше на теорії факторних доходів В. Парето. Принципові відмінності цієї теорії від теорії А. Маршалла полягають по-перше, у врахуванні альтернативних, а не реальних виробничих витрат як елементу ціноутворення; по-друге, у визнанні ціноутворювального впливу рентних платежів як необхідного елементу ринкового механізму руху ресурсів (у тому числі – землі) до осередків їх найбільш ефективного використання; по-третє, в універсалізації ренти, відриві її від природних властивостей землі: рента в баченні В. Парето може бути притаманна будь-якому ресурсу. При цьому ціноутворювальна роль ренти зумовлювалася відхиленням реальних процесів руху ресурсів і, відповідно, ціноутворення від ідеальних, властивих чистій конкуренції.

Тому загалом відмінність між баченням ренти А. Маршаллом та В. Парето швидше стосується вихідних умов моделювання економічних процесів: В. Парето, визначаючи ренту, враховував відмінності між ідеальними і реальними умовами руху ресурсів, А. Маршалл такі відмінності ігнорував. За В. Парето, рента – це надлишок, що зумовлюється перешкодами руху ресурсів до осередків їх найбільш ефективного використання. Чим більші перешкоди, які не дозволяють новим ресурсам влитись у певну сферу діяльності і збільшити рівноважну ефективність виробництва в цій сфері, тим вища буде рента. Тому абсолютна обмеженість земельних ділянок кожного рівня продуктивності породжує ренту саме завдяки тому, що обмежує приплив капіталу і праці та вдосконалення виробництва і зростання його граничної ефективності. Збереження розриву між потенційно можливою і фактичною граничною ефективністю дозволяє власникам землі отримувати ренту. Паретіанська умова ефективності виробництва вимагає, щоб відношення граничної продуктивності останніх залучених до виробництва одиниць різних ресурсів було однаковим в усіх господарюючих одиницях, іншими словами, щоб гранична норма заміщення землі певним альтернативним фактором була однаковою у всіх підприємствах.

Наприклад, щодо землі і капіталу цю умову можна формально записати таким чином:

$$\frac{MP_{n1}}{MP_{k1}} = \frac{MP_{n2}}{MP_{k2}} = \dots = \frac{MP_{nm}}{MP_{km}} = MRTSnk1$$

$$= MRTSnk2 = \dots = MRTSnkm,$$
(1)

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Економічне значення рентних відносин

Автор	Умови виникнення і природа ренти	Чинники і механізм визначення розмірів ренти	Оренда як елемент механізмів узгодження приватних і суспільних економічних інтересів
1	2	3	4
А. Сміт	Виникає, коли попит на продукти землі (зумовлений чисельністю населення і традиціями споживання) достатньо великий, щоб усю продукцію сільського господарства можна було продати споживачам, які готові заплатити ціни, вищі за необхідні для нормального для певного суспільства відшкодування витрачених праці і капіталу. Рента – як надлишок створеного на землі, завдяки її природним властивостям, продукту над необхідним для нормального відшкодування понесених для виробництва витрат праці і капіталу	Рента визначається як монопольна ціна. Завдяки монопольному становищу землевласників, вона не залежить ані від зусиль щодо покращення землі, ані від необхідного для задоволення землевласників, проте завжди охоплює весь надлишок над необхідним для нормальної винагороди праці і капіталу	У випадку коли продукт землі є невідтворюваним (корисні копалини) і ціни визначаються рідкісністю блага за абсолютної обмеженості їх запасів, добробут суспільства зростає за скорочення ренти, що зумовлює суперечливість загальносуспільних інтересів і інтересів землевласників. Але у більшості випадків, коли продукт землі є відтворюваним, а ціна його визначається витратами на виробництво, рента збільшується разом зі зростанням суспільного добробуту. Завдяки тому, що землевласники отримують доходи від приросту інтенсивності використання праці й капіталу на землі, саме їхні інтереси найбільш щільно пов'язані із загальносуспільними, зокрема, розвиток транспортної та торговельної інфраструктури сприяє зростанню ренти з гірших земельних ділянок і водночас поліпшенню забезпеченості населення продуктами харчування та вирівнюванню умов конкуренції між їх виробниками
Д. Рікардо	Виникає через неоднакову продуктивність різних земельних ділянок і нестачу землі вищої якості для задоволення всього попиту на продукти сільського господарства	Рента визначається відмінністю у продуктивності певної земельної ділянки і продуктивністю найгіршої, яку доводиться залучити до виробництва, щоб задовольнити весь обсяг попиту	Залежно від того, забезпечують нововведення приріст продуктивності всіх земельних ділянок (нейтральні щодо ренти новації), кращих (новації, що збільшують ренту), чи гірших (новації, що скорочують ренту), інтереси землевласників можуть бути суперечливими чи єдиними із загальносуспільними, але, враховуючи більш вагомий позитивний вплив на суспільний добробут новацій, що підвищують продуктивність гірших земельних ділянок, здебільшого виникає суперечність між інтересами землевласників і умовами зростання суспільного добробуту за рахунок поліпшення забезпеченості продуктами сільського господарства
А. Маршалл	Виникає завдяки тому, що відмінність у продуктивності певної земельної ділянки і граничної земельної ділянки не пов'язана із зусиллями власника, тож привласнений ним надлишок виробника набуває форми ренти. Так само, як і абсолютна обмеженість земельних ресурсів, що проявляється на макrorівні і забезпечує розрив між суспільною оцінкою граничного продукту і витратами на його виготовлення, не зумовлюється зусиллями власника ресурсу і не є необхідним для утримання його ресурсу в межах галузі	А. Маршалл виділяє практично два механізми формування ренти. По-перше, через диференціацію індивідуальних витрат сільськогосподарських виробників (у тій частині, якою ця диференціація зумовлена не відмінностями їхніх зусиль і витрат, а лише відмінностями у продуктивному потенціалі земельних ділянок, збереження якого не вимагає жодної винагороди власнику) і формування розриву між індивідуальними і граничними витратами виробництва. По-друге, через розрив між оцінкою продукту споживачами і сумою доходів власників виробничих ресурсів, необхідних для їх утримання в галузі	Тією мірою, якою оренда землі як форма землекористування дозволяє досягнути оптимального масштабу типового сільськогосподарського підприємства і, з одного боку, зберегти стимули і зацікавленість усіх учасників виробництва в його найвищій ефективності (що легше за обмеження масштабів виробництва), з іншого – забезпечити умови для застосування прогресивної техніки (здавання про «фабричні ферми») та для реалізації потенціалу талановитих людей завдяки їх вивільненню від рутинної роботи і спеціалізації на вирішенні стратегічних питань бізнесу, що досягається лише за зростання масштабів господарства, оренда забезпечує гармонію суспільних і приватних економічних інтересів у процесі землекористування
В. Парето	Виникає через обмеження, що перешкоджають вільному руху ресурсів до осередків їх ефективного використання та зумовлюють надлишок доходів власників ресурсів над доходами від альтернативного способу використання їх ресурсу	Надлишок факторного доходу у сфері, що захищена від насичення ресурсом технічними чи інституційними бар'єрами, над доходом в альтернативній сфері використання	Тією мірою, якою рентні доходи є елементом ринкових механізмів забезпечення руху ресурсів до осередків їх найбільш ефективного використання, інтереси одержувачів ренти збігаються із загальносуспільними, але в частині надлишку ренти над «платою за неперехід» рента втілює перевищення суспільних витрат над індивідуальними і відбиває недосконалість фактичних умов руху ресурсів

де MP_{n1} – гранична продуктивність землі для першої фірми; MP_{k1} – гранична продуктивність капіталу для першої фірми; MP_{n2} – гранична продуктивність землі для другої фірми; MP_{k2} – гранична продуктивність капіталу для другої фірми; MP_{nm} – гранична продуктивність землі для m -ї фірми; MP_{km} – гранична продуктивність капіталу для m -ї фірми; $MRTS_{nk1}$ – гранична норма заміщення землі капіталом для першої фірми; $MRTS_{nk2}$ – гранична норма заміщення землі капіталом для другої фірми; $MRTS_{nkm}$ – гранична норма заміщення землі капіталом для m -ї фірми.

Якщо існують земельні ділянки, щодо яких гранична норма заміщення землі капіталом неоднакова, то, перерозподіляючи між ними ці ресурси, можна досягти підвищення сукупного продукту. Якщо фермер, в якого гранична норма заміщення землі капіталом менша, передасть останню залучену ним одиницю землі фермеру, в якого ця одиниця землі за продуктивністю еквівалентна більшій кількості капіталу, а в обмін отримає кількість капіталу, достатню для компенсації (збереження незмінними обсягів виробництва) цієї виведеної одиниці землі, то другий фермер зможе збільшити обсяг виробництва за незмінності продукту першого. При цьому у першого гранична продуктивність землі дещо підвищиться, а у другого – зменшиться.

Але в реальності можливості обміну ресурсами обмежені (особливо вагомі такі обмеження щодо землі), отже, поширена ситуація, коли переведення додаткової одиниці певного ресурсу до сфери більш продуктивного використання неможливе. Тоді власник останньої одиниці ресурсу, залученої до цієї (більш продуктивної за інші) сфери отримуватиме доходи вищі, ніж необхідні для утримання його в цій сфері (більші плати за «неперехід»). Саме ці доходи і називатимуться рентними, незалежно від того, який ресурс забезпечив їхнє отримання. Відповідно, обмеження можливостей переходу ресурсу до сфери їх найбільш продуктивного застосування створює передумову отримання ренти як надлишку над доходами, необхідними для утримання ресурсу в певній сфері застосування. Звідси і обґрунтована в межах теорії В. Парето суперечність між інтересами землевласників й загальносуспільними інтересами – особи, які отримують ренту, зацікавлені в обмеженні руху ресурсів і створенні перешкод на шляху поширення прогресу та інновацій, які, зменшуючи економічне значення природних властивостей землі, скорочуватимуть доходи її власників.

Аналогічне бачення поширене в багатьох роботах сучасних авторів. Зокрема, в «Основних проблемах економіки розвитку» знаходимо визначення ренти як «віддачі активу понад його найкращий альтернативний дохід» [1, с. 508]. Серед прикладів, які наводяться в цьому джерелі, доходи працівника, який, опанувавши специфічні знання, цінні для певного підприємства, не може застосувати їх на інших через особливості організації виробничих процесів. Тоді надлишок його оплати над розмірами зарплати, яку могли б запропонувати інші підприємства, і становитиме його ренту від

специфічних знань. Для подальшого дослідження важливо, що з такого тлумачення ренти випливає зацікавленість власника ресурсу у важливій умові реалізації «рентного потенціалу» його ресурсу.

Такою умовою є збереження унікальності свого ресурсу для обраної сфери застосування. Якщо технологічні умови виробництва та властивості ресурсу обмежують можливості збереження такої «унікальності» (ресурс досить універсальний, кожна його одиниця має аналогічні замітники, зміна індивідуальних властивостей кожної одиниці ресурсу або досить витратна, або не спричиняє вагомого впливу на продуктивність виробництва), то для власника залишається лише той шлях реалізації рентного потенціалу свого ресурсу, який розриває зв'язок між зростанням доходів власника і збільшенням внеску його ресурсу в результати виробництва. Це шлях штучного обмеження доступу інших власників аналогічних ресурсів до обраної сфери використання. Щодо орендних відносин у сільському господарстві, прикладом подібного способу максимальної реалізації рентного потенціалу земельної ділянки може бути випадок, коли за допомогою штучно створених перешкод до отримання формальних дозволів і ліцензій, додаткових ускладнень легалізації прав власності обмежується коло земельних ділянок, що можуть бути використані підприємцем-орендаром. Така локалізація ринків оренди землі дозволяє кожному власнику пересічної земельної ділянки отримувати переваги унікальності свого ресурсу як передумови максимальної реалізації його рентного потенціалу.

Рентним потенціалом певної одиниці виробничого ресурсу можна називати надлишок доходів власника ресурсу над доходом від кращої альтернативи його використання, зумовлений, по-перше, перевищенням продуктивності застосування цієї одиниці ресурсу порівняно із граничними умовами використання ресурсу; по-друге, перевищенням оцінки споживачами граничного продукту галузі, порівняно із граничними витратами на його створення, але лише тією мірою, якою це перевищення обумовлене технологічними обмеженнями можливостей виробництва, але не штучними (інституціональними) перешкодами. Тобто рентний потенціал – це паретіанська рента, очищена від інституціонально зумовленої частини надлишку суспільної оцінки цінності граничного продукту галузі над граничними витратами на його виготовлення.

Проілюструємо це положення таким прикладом. Якщо певний продукт через об'єктивні вимоги може вироблятися виключно на деякій групі земельних ділянок і, за існуючих технологій, максимально досяжний обсяг виробництва залишає суспільну оцінку цінності граничного продукту на вищому за граничні витрати рівні, то навіть на найменш ефективній ділянці виникатиме рента, зумовлена надлишком суспільної оцінки граничного продукту над граничними витратами на його виготовлення. Тоді для кожної окремої ділянки цієї групи рента може бути визначена як сума двох різниць. Перша – різниця між індивідуальною продуктивністю цієї ді-

лянки і продуктивністю найменш ефективної ділянки в групі (диференціальна рента). Друга – різниця між граничними витратами на цій найгіршій ділянці і оцінкою цінності граничного продукту цієї групи ділянок споживачами.

Припустимо, що держава, піклуючись про якість продукції і захист споживачів від підробок, законодавчо закріпила право виробляти наш продукт лише за цими ділянками землі. Тепер уявимо, що розвиток технологій зробив об'єктивні придатними для виробництва нашої продукції ще декілька ділянок. Технологічно, за об'єктивними умовами виробництва, це дозволяє збільшити обсяги продукції. Для спрощення припускаємо, що індивідуальні продуктивності нових придатних ділянок однакові та не менші граничної по групі, а на старих ділянках продуктивність не змінилася. Якщо така можливість буде реалізована, диференціальна рента кожної ділянки залишиться незмінною (якщо б нові ділянки мали продуктивність меншу вихідної граничної, то диференціальна рента кожної старої ділянки зросла б), а абсолютна рента скоротиться. Останнє нескладно пояснити – зростання обсягу блага понижує оцінку цінності його останньої одиниці, отже, за незмінності граничних витрат надлишок ціни споживачів над граничними витратами скоротиться. Відповідно, залучення додаткових земельних ділянок скоротило б розміри ренти кожної земельної ділянки. Але поки діє норма, що дозволяє виробництво лише на старих ділянках, нові не можуть бути залучені до виробництва і розміри ренти зберігаються незмінними. Але тепер обмеження обсягів виробництва не технологічні (об'єктивні), а інституціональні – зумовлені недоліками нормативно-правового регулювання. Поки діятиме стара законодавча норма, фактично отримувана рента перевищуватиме рентний потенціал земельних ділянок – певна частина рентних доходів буде породжена вже не технологічними, а інституційними обмеженнями виробництва. Звідси альтернативні способи визначення рентного потенціалу i -ї одиниці певного ресурсу можуть бути формалізовані таким чином:

$$PPI_i = (P_i - MP) + (MU - MC) = TRI - TRI_a - AN_i = AN_f - AN_i, \quad (2)$$

де PPI_i – рентний потенціал i -ї одиниці ресурсу; P_i – продуктивність i -ї одиниці ресурсу; MP – гранична продуктивність застосування ресурсу; MU – цінність граничного продукту для споживачів; MC – витрати виготовлення граничного продукту; TRI – сукупні фактичні доходи від застосування i -ї одиниці ресурсу; TRI_a – сукупні доходи від застосування i -ї одиниці ресурсу в найкращій альтернативній сфері застосування; AN_f – фактично отримувані власником i -ї одиниці ресурсу рентні доходи; AN_i – рентні доходи, зумовлені інституціональними обмеженнями обсягів виробництва.

Бачимо, що відмінність між рентою і рентним потенціалом формується лише стосовно тієї частини ренти, що виникає як надлишок суспільної оцінки граничного продукту над граничними витратами на його виготовлення. Стосовно ренти, яка формується як надлишок індивідуальної продуктивності i -ї земельної ділянки над граничною продуктивністю землі

(диференціальна рента), фактичні рентні платежі можуть перевищувати рентний потенціал лише в тих випадках, коли власник i -ї земельної ділянки має вплив на інституціональні умови землекористування, що здебільшого є неможливим. Тому загалом можна вважати, що перевищення фактичної ренти над рентним потенціалом не може пояснюватися індивідуальними властивостями земельної ділянки, воно формується стосовно всієї галузі і відбиває наявність не технологічних (зумовлених специфікою процедур укладання контрактів чи державного регулювання землекористування), а інституціональних обмежень руху землі.

Нині вітчизняні науковці також приділяють значну увагу вивченню проблем ренти і рентних відносин. У праці Б.Є. Кваснюка сформульована позиція, згідно з якою специфіка рентних відносин в Україні полягає, зокрема, в тому, що рентні платежі через механізм цінних диспропорцій вилучаються зі сфери виробництва (де створюються відповідні обсяги нової вартості) на користь сфери обігу (комерційних посередників, що займають позицію між виробниками і споживачами агропродукції, проте не виконують належних для такої позиції функцій). Такі посередники здебільшого не мають у своєму розпорядженні необхідних об'єктів виробничої, транспортної та складської інфраструктури, не створюють механізмів, що полегшували б фінансове забезпечення розвитку агровиробників, не приймають на себе частину ризику, властивого для агровиробництва, проте привласнюють вагому частину створюваної в ньому нової вартості: «Справа в тому, що рента, створена у сфері виробництва, не реалізується безпосередньо, не привласнюється власниками землі, корисних копалин, тобто селянами і державою, а реалізується і привласнюється, здебільшого, в сфері обігу» [2, с. 19]. Таке бачення рентних відносин створює теоретичні передумови для визначення актуальних вимог до засобів нормативно-правової регламентації оренди землі сільськогосподарського призначення. Зокрема, з таких позицій обґрунтовується необхідність диверсифікації джерел забезпечення виробників агропродукції фінансовими ресурсами для розвитку і вдосконалення організаційно-технічного рівня виробництва. Одним з таких перспективних напрямів пом'якшення залежності агровиробників від комерційних посередників могло б бути поширення механізму застави права оренди земельної ділянки.

У роботах І.Й. Малого рентні відносини розглядаються в контексті розподільчих відносин – як один із механізмів розподілу суспільного продукту і національного доходу. В цьому контексті, за твердженням вченого, принциповим недоліком рентних відносин у вітчизняному сільському господарстві є невідповідність між внеском у створення нової вартості, між об'єктивно потрібними для виконання суспільної функції агровиробництва обсягами ресурсів, між адекватними виробничому навантаженню розмірами винагороди учасників сільськогосподарського виробництва – і часткою доданої вартості, що залишається в розпорядженні виробничих структур сільськогосподарської галузі за результатами роз-

подільчих (зокрема й рентних) відносин. Також згаданий автор звертає увагу на неефективність використання тієї частини рентних платежів, що, згідно з вітчизняним законодавством, вилучається з приватного сектору економіки у вигляді державних й місцевих податків і зборів та має слугувати ресурсною базою для впровадження інновацій, виробничий ефект від яких виходить за межі окремого господарства чи навіть регіону і виявляється в масштабах всієї галузі та національної економіки [3, с. 125].

Погляди багатьох сучасних вітчизняних науковців об'єднує увага до значення приватної власності на землю для формування системи економічних відносин з приводу виробничого використання землі й розподілу продукту, створеного завдяки такому використанню. В роботах [4–7] ця роль відображена в межах концепції абсолютної ренти як механізму реалізації економічного змісту приватної власності на землю. Необхідною умовою такої реалізації В. Андрійчук, А. Гальчинський, В. Мочерний, А. Чухно вважають монополію приватного власника на землю, яка забезпечується поєднанням кількох умов, значення яких по-різному трактується згаданими авторами. Здебільшого до таких умов монополії приватного власника на землю як виробничий ресурс відносять нижчу органічну будову капіталу в сільському господарстві, збереженню якої сприяють різноманітні ускладнення щодо руху капіталу у сфері виробничого використання землі, занижена вартість робочої сили в сільському господарстві, неповторність кожної земельної ділянки щодо можливості постачання продовольства і сировини на певний локальний ринок тощо.

Проте всі вони звертають увагу на вагому суспільну значущість напрямів використання акумульованих через абсолютну ренту коштів для поліпшення забезпечення населення продовольством, тому обґрунтовують необхідність виваженого державного регулювання і контролю за використанням відповідних коштів, незалежно від конкретної форми їх акумуляції (орендні платежі, механізми розподілу і використання прибутків агрофірм чи державні податки на землю, на прибутки сільськогосподарських корпорацій, особисті податки, платежі за землю тощо) для вирішення пріоритетних завдань формування високопродуктивного сільського господарства.

Висновки

Узагальнюючи результати дослідження бачення ренти в економічній теорії, можна зазначити, що земельну ренту слід розглядати як частину доходів, що генеруються в процесі взаємодії агровиробництва і попиту на продукцію цієї галузі. Вона породжується: по-перше, диференціацією індивідуальних і граничних витрат на виробництво продукції, по-друге, необхідністю компенсації власнику землі відмови від переведення її до альтернативного напрямку використання. Основою кількісної оцінки розмірів ренти можуть виступати: по-перше, моделі надлишку виробника. Тоді рента – та частина такого надлишку, що перевищує необхідну компенсацію за додаткові зусилля (витрати), здійснені виробниками для забезпечення зниження своїх індивідуальних виробничих витрат від витрат, властивих граничним умовам обробки землі; по-друге, моделі альтернативних витрат. Тоді рента – це той мінімальний платіж, що стримує власника земельної ділянки від переведення її до альтернативного напрямку використання (плата за неперехід), основою визначення розмірів чого є доходи в «другій кращій» сфері можливого використання.

Література

1. Раух Джеймс Е. Основні проблеми економіки розвитку / Джеймс Е. Раух, Джеральд М. Майер, Антон Філіпенко – К.: Либідь. – 2003. – 688 с.
2. Кваснюк Б.Є. Рента і рентні відносини в Україні / Б.Є. Кваснюк // Економічна теорія. – № 1. – 2004. – С. 9–24.
3. Малий І.Й. Теорія розподілу суспільного продукту: монографія / І.Й. Малий. – К.: КНЕУ, 2000. – 248 с.
4. Економічна енциклопедія: в 3 т. Т. 1 / ред. кол. С.В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – К.: Академія, 2000. – 864 с.
5. Гальчинський А.С. Економічна теорія: підручник для студ. неекон. спец. вищих навч. закл. / А.С. Гальчинський, П.С. Єщенко. – К.: Вища школа, 2007. – 503 с.
6. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств / Василь Гаврилович Андрійчук; Київський національний економічний ун-т. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.
7. Чухно А.А. Сучасні економічні теорії: підручник / А.А. Чухно, П.І. Юхименко, П.М. Леоненко; за ред. А.А. Чухно. – К.: Знання, 2007. – 878 с.

Страхування відповідальності суб'єктів пенсійного забезпечення за збереження пенсійних активів

У статті пропонуються концептуальні засади страхування відповідальності компаній з управління активами та зберігачів, які будуть допущені до управління активами загальнообов'язкової накопичувальної пенсійної системи.

Ключові слова: накопичувальна пенсійна система, пенсійні активи, об'єкт страхування, страховий випадок.

В статье предлагаются концептуальные подходы к страхованию ответственности компаний по управлению активами и хранителей, которые будут допущены к управлению активами общеобязательной накопительной пенсионной системы.

Ключевые слова: накопительная пенсионная система, пенсионные активы, объект страхования, страховой случай.

The article proposes a conceptual approach to liability insurance asset management companies and custodians, who will be admitted to the asset management universally funded pension system.

Постановка проблеми. В ході круглого столу «Проблеми становлення накопичувальної складової пенсійного забезпечення в Україні» [1], що відбувся 12 квітня 2011 року в Національному інституті стратегічних досліджень, усі експерти одностайно погодилися з необхідністю запровадження страхування відповідальності компаній з управління активами та зберігачів, що будуть допущені до управління активами загальнообов'язкової накопичувальної пенсійної системи (II рівня). Наразі цей вид страхування є абсолютно новим для вітчизняного фінансового ринку. Тому завдання науково-практичного осмислення та обґрунтування концепції його запровадження є надзвичайно актуальним.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Концептуальним засадам реформування пенсійної системи, зокрема, було приділено багато уваги в ході круглих столів, які відбулися 15 вересня 2010 року у Національному інституті стратегічних досліджень [2] та 16 вересня 2010 року в Комітеті Верховної Ради України з питань фінансів та банківської діяльності [3]. Парламентські слухання з пенсійної проблематики відбулися 16 лютого 2011 року [4]. Але науково-практичні аспекти запровадження страхування відповідальності компаній з управління активами та зберігачів за збереження пенсійних активів були повністю обійдені увагою.

Тому **метою статті** є спроба якомога більш концептуально осмислення запровадження такого виду страхування як одного з механізмів збереження пенсійних накопичень громадян.

Виклад основного матеріалу. Досвід розвинених країн у сфері довірчого управління демонструє ефективність страхування для компаній з управління активами (далі – КУА), оскільки поліс страхування відповідальності мінімізує їх витрати з управління ризиками, а також є дієвою гарантією захисту майнових інтересів громадян.

Проблема полягає в тому, що стаття 7 («Види обов'язкового страхування») Закону України «Про страхування» [5] не містить такого виду, як страхування відповідальності зберігача та КУА (стаття 6 вищенаведеного Закону «Добровільне страхування та його види» наводить три види страхування, які за своїм економічним змістом можуть бути аналогом страхування відповідальності КУА та зберігачів, а саме: страхування інвестицій, страхування фінансових ризиків та, певною мірою, страхування відповідальності перед третіми особами (відмінної від страхування транспорту. – Авт.). Як правило, об'єктом страхування за цими видами є майнові інтереси, пов'язані з ризиком виникнення збитків (у тому числі неотримання (недоотримання) доходів, понесенням додаткових витрат) страхувальником внаслідок непередбаченого невиконання (неналежного виконання) обумовлених угодою зобов'язань. Страховими ризиками зазвичай наводять надзвичайні або непоборні за даних умов обставини стихійного лиха, пожежі, вибуху, аварії, стихійних лих, банкрутства контрагента тощо, тобто події, що характеризуються відносно малою долею ймовірності).

Відтак відсутні й ліцензійні вимоги та інше нормативно-правове забезпечення такого виду страхової діяльності. Отже, нагальною необхідністю стає внесення відповідних змін до законодавчо-нормативної бази. Причому такі зміни слід вносити якомога скоріше, не чекаючи запровадження накопичувальної системи, з метою напрацювання ринкової практики застосування такого інструменту та статистичної інформації щодо ступеня його ризикованості.

Суб'єктів правовідносин за договорами страхування відповідальності фінансових установ, що здійснюватимуть та контролюватимуть процес управління активами II рівня, наведено в таблиці.

Адміністратор недержавного пенсійного фонду (далі – НПФ) має виступати як бенефіціар за наявності ліцензії на надання послуг у загальнообов'язковій накопичувальній системі пенсійного страхування, виданої Держфінпослуг та коштів в адмініструванні, переданих до нього з Накопичувального фонду на підставі волевиявлення учасника.

Суб'єкти правовідносин за договорами страхування відповідальності фінансових установ, що здійснюватимуть та контролюватимуть процес управління активами II рівня

Страховик	Страховальник	Бенефіціар
Страхова компанія non-life (пул страхових компаній)	КУА	Накопичувальний фонд, адміністратор НПФ
	Зберігач	

Система страхування відповідальності КУА та зберігача має базуватися на таких визначальних категоріях, як об'єкт страхування, страховий ризик та страховий випадок.

Об'єктом страхування мають бути:

– майнові інтереси КУА, пов'язані з ризиком виникнення їх відповідальності по зобов'язанням, що виникають перед бенефіціаром у рамках виконання договору про управління активами Накопичувального фонду чи НПФ;

– майнові інтереси зберігачів, пов'язані з ризиком виникнення їх відповідальності по зобов'язанням, що виникають перед бенефіціаром у рамках виконання договору про зберігання пенсійних активів Накопичувального фонду чи НПФ.

Страховим ризиком має бути передбачувана подія, на випадок настання якої здійснюється страхування, яке має ознаки ймовірності та випадковості її настання, а саме:

– виникнення відповідальності КУА за порушення умов договору про управління активами Накопичувального фонду чи НПФ;

– виникнення відповідальності зберігача за порушення умов договору про зберігання пенсійних активів Накопичувального фонду чи НПФ.

Страховим випадком має бути подія, передбачена договором страхування, з настанням якої виникає зобов'язання страховика здійснити страхову виплату бенефіціару. КУА має страхувати ризик своєї відповідальності перед Накопичувальним фондом або НПФ за порушення договору про управління активами, що викликані помилками та недбалістю спеціалістів, свідомими протиправними діями (бездіяльністю) співробітників КУА та третіх осіб. До таких протиправних дій, як правило, відносять злочини у сфері комп'ютерної інформації, злочини, спрямовані проти інтересів КУА в комерційних та інших організаціях, злочини в сфері економіки.

Відповідно до найкращої світової практики найбільш поширеними страховими випадками для КУА є порушення ними договору, що потягли за собою заподіяння шкоди Накопичувальному фонду або НПФ унаслідок таких обставин:

1. Помилка або недбалість, ненавмисні дії спеціалістів КУА при виконанні посадових обов'язків, а саме:

а) при перерахуванні Накопичувальному фонду або НПФ грошових коштів для подальшої одноразової виплати застрахованій особі, оплати договору страхування довічної пенсії або переведення коштів до іншого НПФ;

б) при перерахуванні Накопичувальному фонду або НПФ грошових коштів для здійснення виплат правонаступникам застрахованих осіб, що померли;

в) при здійсненні інших операцій в рамках виконання спеціалістами КУА своїх посадових обов'язків.

2. Протиправні дії спеціалістів КУА (свідомість яких та розмір нанесеної шкоди доведено рішенням суду) внаслідок таких обставин:

а) внесення змін до електронної бази комп'ютерної системи КУА з метою заволодіння у власність спеціаліста або осіб, що знаходяться з ним у змові, грошових коштів або іншого майна бенефіціара;

б) у випадку інших свідомих протиправних дій спеціалістів КУА при виконанні ними своїх посадових обов'язків.

3. Порушення договору про управління активами в результаті злочину, здійсненого третіми особами в сфері комп'ютерної інформатизації (в результаті атаки хакерів) з метою:

а) несанкціонованого введення або зміни електронних даних безпосередньо в комп'ютерну систему КУА або систему електронного зв'язку, включаючи шахрайські підготовки або модифіковані електронні розпорядження;

б) пошкодження комп'ютерних систем та баз даних вірусами (за винятком випадків внесення вірусів спеціалістами КУА з зовнішніх носіїв та через електронну пошту), що призвели до фінансових втрат бенефіціара;

в) несанкціонований доступ до комп'ютерної системи КУА, включаючи витік або оприлюднення конфіденційних електронних даних;

г) несанкціоноване дистанційне управління комп'ютерною системою КУА через Інтернет зі злочинними намірами (наприклад, списання грошових коштів).

4. Свідомі протиправні дії (бездіяльність) третіх осіб (свідомість яких та розмір нанесеної шкоди доведено рішенням суду) внаслідок наступного:

а) підробка підпису або внесення свідомих протиправних змін в документи грошового та іншого характеру;

б) укладання та проведення в рамках звичайної ділової практики операцій з документами (в тому числі цінними паперами), що містять підроблений підпис, свідомі протиправні зміни або які були викрадені.

Збиток по ризиках, вказаних у пункті 4, зазвичай покривається страховиком за умови, що він був понесений внаслідок того, що підроблений підпис чи протиправні зміни спеціаліст КУА не зміг своєчасно виявити.

При цьому зазвичай не підлягають відшкодуванню:

– здирництво та вимоги сплати викупу (відступних) під загрозою введення вірусів у комп'ютерну систему КУА;

– порушення функціонування або перенавантаження комп'ютерної системи, що зазнає атаки (що призвело до відмови в обслуговуванні клієнтів), спрямованих на перешкоджання доступу клієнтів КУА до її комп'ютерної системи (включаючи сервер та веб-сайт), порушення її функціону-

вання (включаючи неможливість для КУА користуватися електронними даними);

- ненавмисні помилки програмування.

Відповідно до світової практики в багатьох страхових компаніях правила страхування відповідальності КУА містять застереження, що страховик може відмовити у виплаті страхового відшкодування, якщо:

- у КУА відсутня практика регулярного резервного копіювання баз даних (не рідше одного разу на тиждень);

- КУА використовує неліцензійне та контрафактне програмне забезпечення та продукти;

- у КУА не встановлено програми-фільтри та брандмауери та антивірусні програми останніх версій;

- топ-менеджмент не сформулював у письмовому вигляді та не довів до своїх спеціалістів під розпис «Правила використання електронної пошти з корпоративного домену».

Аналогічним чином зберігачеві доцільно застрахувати відповідальність перед Накопичувальним фондом чи адміністратором НПФ за порушення договору про зберігання пенсійних активів внаслідок помилок (недбалості) спеціалістів зберігача, свідомих протиправних дій (бездіяльності) спеціалістів зберігача та третіх осіб. До вказаних протиправних дій (бездіяльності) зазвичай відносяться злочини у сфері комп'ютерної інформації, злочини, спрямовані проти інтересів зберігача в комерційних та інших організаціях, злочини у сфері економіки.

Найбільш поширеними страховими випадками для зберігача є порушення ними договору, що потягли за собою заподіяння шкоди Накопичувальному фонду або НПФ унаслідок таких обставин:

1. Помилка або недбалість, несвідомі дії спеціалістів зберігача при виконанні ними службових обов'язків, а саме:

- а) при виконанні доручень КУА по передачі цінних паперів, в які інвестовані кошти;

- б) при наданні згоди компанії з управління активами на списання (видачу) з їх банківських рахунків грошових коштів, що є коштами Накопичувального фонду або НПФ;

- в) при недотриманні строків припинення виконання доручень КУА щодо передачі цінних паперів та наданні згоди на списання коштів у випадку отримання повідомлення про припинення договору про управління активами між КУА та Накопичувальним фондом (НПФ);

- г) у випадку інших ненавмисних дій спеціалістів зберігача.

2. Протиправні дії (бездіяльність) спеціалістів зберігача (свідомість яких та розмір нанесеної шкоди доведено рішенням суду) внаслідок таких обставин:

- а) надання свідомо неправдивого розпорядження про зберігання цінних паперів Накопичувального фонду чи НПФ;

- б) у випадку інших свідомих протиправних дій спеціалістів зберігача при виконанні ними посадових обов'язків.

3. Злочинів, аналогічних вказаним у п. 3 для КУА.

4. Прийняття до виконання підроблених документів (у тому числі цінних паперів, грошей, документів), що є підставою

для внесення змін по рахунку в цінних паперах або розрахунковому рахунку.

Разом із тим у світовій практиці не відомий жодний випадок, коли б страхування розповсюджувалося на збитки, які стали результатом знецінення фінансових інструментів, в які було проінвестовано кошти, внаслідок ринкової кон'юнктури, несприятливого результату інвестування, пов'язаних із порушенням КУА принципів надійності, ліквідності, дохідності та диверсифікації при інвестуванні коштів.

Також не підлягають страхуванню вимоги відшкодування збитків у результаті будь-яких форм здириництва, пов'язаних із загрозою життю, здоров'ю будь-яких осіб, а також майну, що належить КУА або зберігачу. Аналогічне стосується вимог щодо відшкодування шкоди життю та здоров'ю будь-яких осіб.

Предметом окремого обговорення в експертному середовищі може бути норма щодо відшкодування збитків унаслідок незаконних дій державних органів, органів місцевого самоврядування або посадових осіб цих органів, у тому числі в результаті видання вказаними органами та посадовими особами документів, що суперечать чинним законам та підзаконним актам.

Предметом окремих домовленостей між страховиком та КУА (зберігачем) можуть стати вимоги щодо відшкодування сум неустойки, моральної шкоди та шкоди діловій репутації Накопичувального фонду та НПФ. Аналогічне стосується:

- вимог щодо відшкодування шкоди внаслідок подій у зв'язку з порушенням договорів унаслідок подій, що не можуть бути встановлені;

- вимог щодо відшкодування шкоди, нанесеної невстановленими особами (як спеціалістами страхувальника, так і третіми особами);

- вимог щодо відшкодування витрат на поновлення інформації, що містилася у будь-яких документах та на будь-яких носіях;

- вимог щодо відшкодування шкоди внаслідок розповсюдження відомостей, що становлять комерційну або службову таємницю або іншу конфіденційну інформацію.

Як правило, страхування по вищенаведених пунктах може стати предметом договору, але за додаткову премію.

У багатьох країнах із розвинутою накопичувальною системою страхування відповідальності КУА та зберігача є обов'язковим, тобто компанії, що не уклали відповідні договори, не мають права здійснювати операції з інвестування пенсійних активів. При цьому не можна залишити поза увагою такий важливий механізм гарантування намірів сторін, як попередній договір страхування.

Зазвичай фінансові посередники, що мають намір за результатами конкурсу отримати доступ до управління та збереження пенсійних накопичень, мають надати конкурсній комісії серед інших документів попередній договір страхування відповідальності КУА (зберігача), що містить умови, які дозволяють встановити предмет страхування, страхові

події, підходи до визначення страхової суми тощо. Але головним є зобов'язання сторін укласти основний договір страхування та сплатити страхову премію, а також термін, протягом якого буде укладено основний договір.

Крім того, в попередній договір майже завжди вноситься норма, згідно з якою страховик зобов'язаний направити письмове повідомлення бенефіціару із зазначенням причин, внаслідок яких укладання основного договору не відбулося (згідно із законодавством Російської Федерації у випадку, коли КУА (у російській термінології – управляющая компания) або зберігач (аналогічно – специализированный депозитарий) буде ухилятися від укладання основного договору, страховик має право відповідно до п. 5 ст. 429 ЦК РФ звернутися до суду по примусу до укладання договору).

При цьому на законодавчому рівні може бути встановлено мінімальні обсяги страхової суми, в межах якої страховик зобов'язаний здійснити виплату страхового відшкодування у відсотках до суми пенсійних накопичень, що знаходяться під управлінням КУА, або в абсолютних цифрах (розмір страхового відшкодування не може бути менше 5% коштів, переданих в управління КУА, якщо обсяги таких коштів не перевищують 6 млрд. руб, або 300 млн. руб, якщо перевищують [6]).

Що стосується страховиків, то вони (страхові пули на умовах співстрахування ризиків двома або більше страховиками або перестраховування) повинні мати власний капітал, що вдесятеро перевищує розмір мінімального страхового відшкодування [6]. При цьому державне регулювання страхових тарифів може здійснюватися державним регулятором або урядом шляхом встановлення економічно обґрунтованих страхових тарифів та порядку їх застосування страховиками при визначенні розміру страхової премії (наприклад, у США при обсягу активів під управлінням від \$150 м. до \$250 млн. страховий тариф становить від 0,35 до 0,24% [7]).

Встановлення твердих тарифів (якщо не брати до уваги поправочні коефіцієнти) має як свої переваги, так і недоліки. До переваг насамперед слід віднести попередження надмірної конкуренції та можливості демпінгування (що є вельми популярним на початковому етапі, коли ще відсутня статистична інформація щодо збитковості нового виду страхування) при боротьбі страховиків за частку ринку, що потенційно тягне за собою проблеми з перестраховуванням та відповідно формуванням страхових резервів.

Найсуттєвішим недоліком слід вважати відсутність традиційної для страхування можливості за допомогою тарифної політики стимулювати страхувальників до заходів, спрямованих на зниження ступеня ризику.

Висновки

Страхування відповідальності КУА та зберігача відповідно до світової практики є одним із дієвих механізмів збережен-

ня пенсійних накопичень громадян. Отже, у зв'язку з майбутнім запровадженням загальнообов'язкової накопичувальної пенсійної системи постає нагальна необхідність запуску цього виду страхування в Україні. Для цього необхідно:

- опрацювати зміни до ст. 7 Закону України «Про страхування», доповнивши перелік видів обов'язкового страхування таким: «страхування відповідальності компанії з управління активами та зберігача, що надають послуги з управління (зберігання) пенсійних активів Накопичувального фонду (НПФ)».

- доповнити п. 1 ст. 92 Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» наступним пунктом: «8) попередній договір страхування відповідальності компанії з управління активами (зберігача) укладений зі страховиком, який має відповідну ліцензію Держфінпослуг»;

- розбити ліцензійні умови для страхування відповідальності компанії з управління та зберігача, граничні страхові тарифи з такого виду страхування, порядок їх застосування при визначенні розміру страхової премії та типовий договір страхування відповідальності КУА та зберігача при наданні послуг з управління активами та зберігання пенсійних активів Накопичувального фонду та НПФ.

Література

1. Проблеми становлення накопичувальної складової пенсійного забезпечення в Україні [Електронний ресурс] / К., НІСД, 2011. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/430/>
2. Криза розподільчої пенсійної системи в Україні та напрями диверсифікації «пенсійного портфеля»: аналіт. доп. / О.М. Пищуліна, О.П. Коваль, А.М. Авчухова. – К.: НІСД, 2010. – 104 с.
3. Комітет Верховної Ради України з питань фінансів та банківської діяльності. Круглий стіл з обговорення питань щодо запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування (другого рівня) 16 вересня 2010 р.: [Електронний ресурс]. / Режим доступу: http://www.capitalmarkets.kiev.ua/structure/pension-reform/events_ua.php#2
4. Парламентські слухання «Стан проведення пенсійної реформи та шляхи її вдосконалення» [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.rada.gov.ua/zakon/new/par_sl/sl160211.htm
5. Закон України «Про страхування» від 07.03.96 р. №85/96-ВР.
6. Закон РФ «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации» <http://law.kodeks.ru/egov/index?tid=633200007&nd=901823282&nh=0&ssect=0>
7. Трегуб А. Пенсии без гарантий. Эксперт, №38 (391), 13 октября 2003 г. // [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.expert.ru/2003/10/13/38ex-2text_21373

До уточнення взаємозв'язку між поняттями інтелектуального та людського капіталу

Розглянуто поняття людського та інтелектуального капіталу особи, підприємства. Встановлено співвідношення між категоріями людського та інтелектуального капіталу. Виділено категорію інтелектуального капіталу особи як спільну складову для інтелектуального та людського капіталу підприємства.

Ключові слова: персонал, людський капітал, інтелект, інтелектуальний капітал.

Рассмотрено понятие человеческого и интеллектуального капитала личности, предприятия. Установлены соотношения между категориями человеческого и интеллектуального капитала. Выделена категория интеллектуального капитала личности как общая составляющая интеллектуального и человеческого капитала предприятия.

Ключевые слова: персонал, человеческий капитал, интеллект, интеллектуальный капитал.

The concept of human and intellectual capital of individuals, enterprises. The correlation between categories of human and intellectual capital. The following categories of intellectual capital as a common component of individuals for intellectual and human capital company.

Keywords: personnel, human capital, intelligence, intellectual capital.

Постановка проблеми. В умовах переходу до постіндустріального суспільства ключовим чинником забезпечення конкурентоспроможності виробничо-господарської системи будь-якого рангу стають знання та здатність їх ефективно використовувати. Слід відмітити, що в сучасній управлінській та економічній літературі досить активно розробляються теорії, які б дозволили краще зрозуміти механізми впливу та інструменти використання знань та інформації на результати діяльності виробничо-господарських систем. Щоправда, здебільшого пропонувані теоретичні підходи прагнуть пояснити роль та місце у створенні доданої вартості інформаційних ресурсів суспільства традиційними засобами економічного аналізу, приділяючи набагато менше уваги людині – носію та генератору знань. Відомі на сьогодні концепції людського та інтелектуального капіталу, на нашу думку, вимагають уточнення у зв'язку зі зростанням участі інтелекту та знань особи в процесах створення доданої вартості.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В західній літературі традиційно притримуються запропонованої структури засновника теорії інтелектуального капіталу Т. Стюарту, на думку якого, останній поділяється на людський та

структурний капітал. К.–Е. Свейбі інтелектуальний капітал поділяє на три компоненти, а саме зовнішню складову, яка включає в себе відносини з постачальниками та клієнтами, причому останні можуть бути частково трансформовані в юридичні об'єкти, такі як торгівельні марки, фірмові знаки тощо; внутрішню складову, до якої відносяться патенти, моделі, системи та процеси, що створені працівниками підприємства та є його власністю; індивідуальні компетенції працівників [1]. У роботі в доповнення класифікації, запропонованої К.–Е. Свейбі [2] пропонується зовнішню складову поділити на діловий та соціальний капітал. Незважаючи на деякі відмінності підходів до декомпозиції інтелектуального капіталу, більшість західних вчених вважають, що людський капітал є невід'ємною частиною інтелектуального, оскільки «...коли знання в своїй систематичній формі застосовуються в практичну переробку ресурсів, можна сказати, що саме знання, а не праця, виступає джерелом доданої вартості...» [3, с. 168].

З іншого боку, важко не погодитися з С. Вовканичем, на думку якого «...людський капітал як концепція охоплює не тільки здібність виробляти предмети та послуги, а й широкий аспект освітніх, професійних, психофізіологічних, світоглядних і духовно-культурних якостей людини, національно-мовну комфортність оточуючого середовища, феномен інвестицій у людський розвиток, їх прямий та побічний ефекти...» [4, с. 74]. Тож не дивно, що автор приходять до висновку про те, що широке розуміння людського капіталу та трактування інтелектуального як його підсистеми забезпечить «...діяльнісний підхід до ефективного, якісного та соціогуманістичного використання всіх матеріальних і духовних ресурсів...» [4, с. 76].

У науковому середовищі побутує неоднорідне трактування взаємозв'язку між людським та інтелектуальним капіталом. На нашу думку, більш детальна структуризація людського та інтелектуального капіталу дозволить краще зрозуміти особливості їх взаємодії та створити дієві механізми їх управління.

Метою статті є уточнення категорій інтелектуального та людського капіталу особи та визначення їх взаємозв'язку, що дозволить з нових позицій розглянути процеси формування та використання останніх.

Виклад основного матеріалу. Аналіз більшості наукових праць, що присвячені проблематиці інтелектуального капіталу, дозволяє дійти до висновку, що більшість дослідників, аналізуючи поняття інтелектуального капіталу, розглядають останній як інтелектуальний капітал суспільної системи певного рангу, як-от підприємство, регіон, країна тощо. При цьому зазвичай дослідники не виділяють поняття

«інтелектуальний капітал особи», а оперують термінами «розум», «інтелектуальні здібності», «інтелектуальний потенціал» тощо. При цьому індивідуум, як правило, розглядається як джерело інтелектуального капіталу. Зокрема, в роботі [18, с. 17–18] автори, досліджуючи рівні формування інтелектуального капіталу, серед інших виділяють індивідуальний (індивідуум) та організаційний (підприємство) рівні та вважають, що «власність, що створена під час переходу знань з індивідуального до організаційного рівня являється інтелектуальним капіталом».

У роботі [5, с. 113] автором пропонується розглядати інтелектуальний капітал як капітал, притаманний особі, а саме: «...інтелектуальний капітал є сукупністю знань, навичок, умінь людини, її мобільність (здібність до сприйняття нової інформації, навчання, перепідготовки, адаптації до нових умов) і креативність (здатність неординарно мислити і формувати ідеї), які забезпечують можливість створення додаткового продукту...». Отже, можна зробити висновок про те, що індивідуум – «елементарний носій інтелекту» [6] володіє певним запасом особистого інтелектуального капіталу, сформованого під час його життя. У свою чергу, людський капітал особи «...постає у формі знань, навичок, інших продуктивних характеристик, набутих в своїй підготовці з використанням природних основ, здібностей, здоров'я тощо, що дають змогу вступити у економічні відносини з надання цінних виробничих послуг» [7, с. 29]. Виходячи з вищенаведених міркувань можна стверджувати про те, що інтелектуальний капітал особи є складовою частиною її людського капіталу.

Результатом інтелектуальної діяльності особи – носія людського та інтелектуального капіталу – є створення нового знання, яке є або може стати невід'ємною складовою як людського, так і інтелектуального капіталу підприємства. Адже саме «...людина, незалежно від того, є вона раціоналізатором, винахідником, шукає нові рішення, – єдиний і безальтернативний носій ідеї розробки інтелектуального продукту» і, як наслідок, на думку автора «...людський капітал, як й інтелектуальний, не можна й не треба відокремлювати від їх носіїв – живої людської особистості» [4, с. 73–74]. Дійсно, «інформація стає знанням, якщо вона осмислюється людиною, стає частиною її навколишнього середовища, впливає на її судження та вчинки» [8, с. 11], але знання можуть стати товаром перетворюючись на інтелектуальну продукцію та існувати поза межею категорію людського капіталу. Таким чином, можна стверджувати, що інтелектуальний капітал особистості у випадку його використання здатен генерувати нові знання, які можуть стати як його складовою, так і складовою інтелектуального капіталу вищого порядку (інтелектуального капіталу підприємства, галузі, регіону, країни тощо). На нашу думку, для кращого розуміння ролі та місця інтелектуального капіталу особистості в структурі людського капіталу необхідно більш детально розглянути знання та їх види.

Категорія знання детально розглянута в роботах багатьох авторів, зокрема в [9–11], тож у подальшому під знаннями

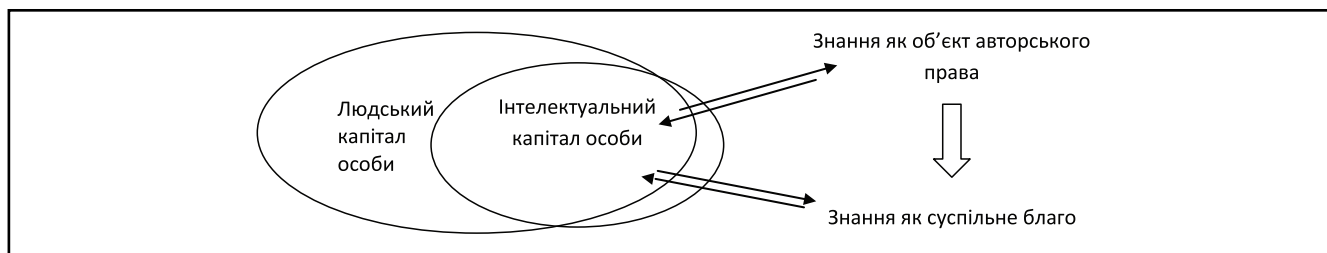
будемо розуміти певним чином осмислену інформацію виходячи з твердження про те, що «тільки шляхом пізнання інформація перетворюється в знання, знання – в розуміння, а розуміння – в мудрість» [16, с. 190]. Знання залежно від їх оволодіння і усвідомлення людиною – носієм елементарного інтелекту, в різних формах та за різними законами беруть участь у формуванні та функціонуванні людського капіталу особи, тому доцільно більш детально зупинитися на властивостях знання як елемента сучасної системи виробничих відносин. Адже з одного боку, «...робітники інтелектуальної сфери володіють власністю на свої унікальні здібності; при цьому така власність не відчужується і не може бути присвоєна в об'єктивній формі» [17, с. 219]. Але, на думку М. Полані, Р. Тойяма та інших, знання поділяються на явні (знання, що можна легко передати, розповсюдити, чітко виразити тощо) та неявні (особисті знання, що носять дещо суб'єктивний характер, оскільки засновані на особистому досвіді) [9, 10]; Дж. Бадаракко запропонував поділяти знання на «блукаюче» (здатне переміщуватися від однієї особи до іншої) та «прикріплене» [11]. Отже, можна зробити висновок, що загалом знання по відношенню до особи, що їх згенерувала, можуть існувати як у відчужуваній (винаходи, технології, патенти, торгівельні марки тощо), так і в невідчужуваній (особистий та професійний досвід, вміння, навички, здатність особи вирішувати нові завдання тощо) формі.

До відчужуваного знання, що є продуктом трансформації інтелектуального капіталу індивідуума, традиційно відносять об'єкти інтелектуальної власності, що захищені законодавством про авторське та суміжні права. Головною особливістю таких знань є можливість визначення їх балансової чи ринкової вартості. Але даний підхід не враховує існування величезної кількості суспільного знання, що сформованого людством за весь період його існування, яке є загальнодоступним, користування яким є безоплатним та яке виступає в якості суспільного блага. При цьому об'єкти авторського права через певний проміжок часу стають надбанням суспільства, а отже, можна стверджувати, що в більшості випадків вони є перехідною стадією трансформації продуктів діяльності інтелектуального капіталу особи у знання як суспільне благо.

У свою чергу, невідчужувані знання як складова інтелектуального капіталу особи поділяються на активні (знання, навички, досвід, що використовуються як у процесах господарської діяльності, так і для продукування нових знань, нагромадження інтелектуального капіталу), так і пасивні.

Активна частина інтелектуального капіталу особи використовується як задля таких інтелектуальних зусиль, що не пов'язані зі створенням нових знань, так і задля таких, внаслідок яких можливе генерування нового знання, яке перш за все збільшить інтелектуальний капітал особи, що його генерувала, а потім за певних умов може бути відчужене та стати часткою інтелектуального капіталу систем вищого порядку.

Інтелектуальний капітал особи нагромаджується за рахунок споживання особою відчуженого знання його активною



Взаємодія інтелектуального та людського капіталу особи

частиною. Щоправда, можливість отримання такого знання є необхідною, але не остаточною умовою накопичення інтелектуального капіталу особистості, адже інформація та знання являє собою «...ресурс, доступ до якого і навіть власність на який не означає можливості володіти і користуватися ним...», оскільки умовою є «...здатність ним скористатися» [17, с. 221]. Тож накопичення інтелектуального капіталу особи залежатиме від:

- доступу до джерел відчуженого інтелектуального капіталу;
- попередньо накопиченого інтелектуального капіталу особи за рахунок освіти, виховання, практичної підготовки тощо;
- фізичних здібностей та вдатностей, сформованих за рахунок накопичення людського капіталу особи;
- рівня вмотивованості особи – носія інтелекту – до здійснення зусиль спрямованих на накопичення власного інтелектуального капіталу.

Висновок

Таким чином, можна стверджувати, що інтелектуальний капітал індивідуума – носія елементарного інтелекту є невід'ємною складовою його людського капіталу. При цьому накопичення інтелектуального капіталу особи у значній мірі залежить як від існуючого в її розпорядженні інтелектуального капіталу у вигляді знань, навичок, досвіду тощо, так і від фізичних здібностей та вдатностей, що накопичені за рахунок витрат здоров'я, виховання, формування життєвих цінностей індивідуума. Інтелектуальні продукти, створені індивідуумом, за певних обставин можуть бути ним відчужені та передані тим чи іншим способом у розпорядження як інших індивідуумів, так і суспільних систем вищого порядку.

Література

1. Sveiby K.–E. A. Knowledge-Based Theory of the Firm to guide Strategy Formulation // Journal of Intellectual Capital. – 2000. Vol. 2, No.4. – Pp. 344–358.
 2. Bueno E. / [Bueno E., Salmador M., Rodriguez O., De Castro G.M.]. Internal Logic of Intellectual Capital: A Biological Approach // Journal of Intellectual Capital. – 2006. Vol. 7, No.3. – Pp. 394–405.
 3. Bell D. The Social Framework of Information Society. The Computer Age: A twenty year view / Bell D.–London. – 1981.

4. Вовканич С. Діяльнісний підхід до людського та інтелектуального капіталу в знаннєвомісткій економіці: концептуалізація понять // Український соціологічний журнал. – 2009, №1–2. – С. 71–78.

5. Чечелова Т.В. Эффективный экономический рост: теория и практика / Чечелова Т.В., Ивлева Г.Ю., Козлова В.А. и др. – М.: Экзамен, 2003. – 320 с.

6. Петренко В.П. Управління процесами інтелектокористування в соціально–економічних системах: Наукова монографія / Петренко В.П. – Івано–Франківськ: Нова Зоря, 2006. – 352 с.

7. Клишко С.Г. Формування людського капіталу та механізм його використання в умовах ринкових перетворень. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук / Клишко С.Г. – Київ, 2004. – С. 272.

8. Nonaka I. SECI Ba Leadership: A Unified Model of Dynamic Knowledge Creation / [Nonaka I., Toyama R., Noboru K.] // Elsevier Science, Long Range Planning, – 2000, vol. 33, (5). – Pp. 6–34.

9. Полани М. Личностное знание: На пути к посткритической философии / Полани М. – М.: Прогресс, 1985. – 344 с.

10. Nonaka I. Managing industrial knowledge / [Nonaka I., Teece D.] // – London: SAGE Publication. – 2001.

11. Badaracco J.L. The Knowledge Link. / Badaracco J.L. – Boston: Harvard Business School Press. – 1991.

12. Капелюшников Р.И. Трансформация человеческого капитала в российском обществе / Капелюшников Р.И., Лукьянова А.Л. – М.: 2009. – С. 189.

13. Курганский С.А. Человеческий капитал: сущность, структура, оценка / Курганский С.А. – Иркутск: Издательство ИГЭА, 1999. – С. 113.

14. Токарева В.В. Развитие человеческого капитала на субрегиональном уровне (в малых городах России): науч. издание / Токарева В.В. – Мичуринск–наукоград РФ: Изд–во Мичурин. гос. аграр. ун–та, 2007. – 186 с.

15. Дятлов С.А. Основы теории человеческого капитала / Дятлов С.А. – СПб.: Изд–во СПбУЭФ, 1994. – 142 с.

16. Акоф Р. Акоф о менеджменте / Акоф Р. – СПб.: Питер, 2002. – 448 с.

17. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність: креатини метафізичного пошуку / Базилевич В.Д., Ільїн В.В. – К.: Знання, 2008. – 687 с.

18. Nielsen C. The emergent properties of intellectual capital: A conceptual offering / Christian Nielsen, Henrik Dane–Nielsen. Working Paper Series Department of Business Studies Aalborg University – No.5, 2008. – P. 27.

Бюджетна ефективність податку на прибуток в Україні

У статті розглянуто методологічні підходи до аналізу бюджетної ефективності податків. Проаналізовано бюджетну ефективність податку на прибуток підприємств в Україні та обґрунтоване визначення бюджетоутворюючих елементів податку.

Ключові слова: податок на прибуток, бюджетна ефективність, фискальна ефективність, елементи податку, бюджетоутворюючі елементи податку.

В статье рассмотрены методологические подходы к анализу бюджетной эффективности налогов. Проанализирована бюджетная эффективность налога на прибыль предприятий в Украине и обосновано определение бюджетообразующих элементов налога.

Ключевые слова: налог на прибыль, бюджетная эффективность, фискальная эффективность, элементы налога, бюджетообразующие элементы налога.

The article discusses methodological approaches to the analysis of fiscal efficiency of taxes. Analyzed the budgetary performance of the CIT in Ukraine and grounded the definition of budget-tax element.

Keywords: income tax, fiscal performance, fiscal efficiency, elements of the tax budget-tax elements.

Постановка проблеми. У сучасній фінансовій літературі можна знайти твердження про те, що податок на прибуток повинен мати регулюючу орієнтацію, тобто забезпечувати державі можливості впливу на обсяги виробництва, структуру економіки, конкурентоспроможність суб'єктів господарювання, їх інвестиційну активність тощо. Але важливо враховувати, що будь-який податок має перш за все бюджетне призначення. Фіскальній історії не відомо жодного прикладу запровадження податку не з першочерговою метою акумуляції коштів до основного централізованого фонду фінансових ресурсів держави. Однак погоджуємося, що вилучення частини прибутку господарюючих суб'єктів до бюджету забезпечує можливості безпосереднього та найбільш відчутного впливу на економічну діяльність за наведеними вище напрямками. Це зумовило той факт, що податок на прибуток підприємств дійсно почали найбільш активно використовувати як важіль державного регулювання соціально-економічних процесів. Хоч таке реноме і означає певну втрату надходжень, але саме їх забезпечення (в тому чи іншому обсязі) є головним аргументом щодо доцільності введення податку та його існування у складі податкової системи держави. Зазначене зумовлює необхідність аналізу бюджетної ефективності податку на прибуток як форми прояву його основного призначення і економічної характеристики реалізації визначальної функції – фіскальної.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання оподаткування прибутку підприємств знайшли своє відображення у працях відомих українських науковців, серед яких В.М. Федосов, А.М. Соколовська, В.М. Мельник, А.І. Крисоватий та ін. Зазначені автори досить ґрунтовно дослідили фіскальний та регулюючий потенціал податку на прибуток, віддаючи перевагу забезпеченню державного впливу на економіку через його механізм.

Мета статті. При цьому проблема бюджетної ефективності податкового перерозподілу прибутку юридичних осіб та методичні підходи до її аналізу недостатньо досліджені. Саме висвітленню такого аспекту присвячується дана робота.

Виклад основного матеріалу. Важливо відзначити, що серед вітчизняних науковців точиться дискусія стосовно сутності понять та показників, через які може розкриватися ефективність наповнення бюджету за допомогою податкових надходжень. На думку одних, необхідним є врахування при цьому так званої ціни податків [6, с. 21]. Однак у наявних літературних джерелах визначення згаданого терміну не надається. Можна лише інтуїтивно здогадуватися, що мова ведеться про ціну справляння для суспільства. Вона може розглядатися в двох аспектах: з точки зору прямих витрат громадян, підприємств і держави, пов'язаних з організацією процесу оподаткування; з точки зору можливих втрат і вигід національного господарства від функціонування податку (в тому числі втрат, спричинених його впливом на економічну діяльність).

І.О. Луніна, Н.Б. Фролова вважають, що дослідження даного питання вимагає аналізу продуктивності та бюджетної ефективності податків. При цьому продуктивність розглядається як відношення ефективної ставки податку до базової, а бюджетна ефективність – це відсоток податкових надходжень у ВВП, співвіднесений зі стандартною ставкою [7]. Однак не всі вчені-фінансисти погоджуються з такою точкою зору. Зокрема, В.М. Мельник зауважує: «В обох випадках отримуємо відповідь на питання про те, скільки той чи інший окремо взятий податок забезпечує надходжень у порівнянні з потенційно можливим рівнем (при найширшій базі оподаткування та відсутності податкових пільг)» [8, с. 110]. Тут же у цитованій праці додається: «Інколи (з тією ж метою аналізу бюджетної ефективності. – Авт.) також зіставляють податкові надходження з ВВП, з'ясовуючи таким чином, яка частка виробленого в країні перерозподіляється через податки. Однак даний показник більше говоритиме про тиск податків на економіку, ніж про їхню цінність для бюджету» [8, с. 110]. Сам згаданий автор пропонує аналізувати фіскальну ефективність податків, яка, на його думку, характеризується співвідношенням акумульованих за допо-

мого певного податку сум із загальними доходами бюджету. Враховуючи, що планування дохідної частини бюджету здійснюється залежно від потреб фінансування державних видатків, у цьому вбачається певна порівняльна характеристика значення відповідного податку для забезпечення держави коштами. З цієї точкою зору погоджується Г.Л. Пенякова: «Під фінансовою ефективністю ми розуміємо фактичну спроможність податку відігравати певну бюджетоутворюючу роль, заради якої його запроваджено» [9, с. 58].

Є.Ю. Баличев погоджується з В.М. Мельником та Г.Л. Пеняковою у загальному аналітичному підході, однак дискутує з ними щодо означення показника: «Ми не називали б відповідний показник (питому вагу того чи іншого податку (групи податків) в доходах бюджету) фінансовою ефективністю, оскільки саме поняття ефективності має передбачати і зв'язок з витратами на організацію процесу справляння» [1, с. 66]. Адже, якщо виходити із загального розуміння ефективності, то «фінансова ефективність – це відношення суми акумульованих у бюджет податків і зборів до витрат на їх справляння. Однак, на нашу думку, аналіз такого показника позбавлений сенсу через величезну різницю між сумами податкових надходжень бюджету та витратами на їх забезпечення» [1, с. 65]. У результаті таких теоретичних викладок Є.Ю. Баличев резюмує, що «за питомою вагою податку чи групи податків у доходах бюджету можна робити висновки про їх бюджетоутворюючу роль (а не фінансову ефективність. – Авт.)» [1, с. 66].

Незважаючи на зазначене, О.С. Іванишина трактує фінансову ефективність податкової системи як «здатність створювати економічні ефекти, пов'язані із забезпеченням належного фінансового результату при допустимих витратах» [5, с. 222]. При цьому авторка не пояснює, які витрати можна сприймати як допустимі та які критерії допустимості, а для аналізу пропонує використовувати саме показник відношення суми акумульованих у бюджет податків і зборів до затрат на їх справляння, критикований Є.Ю. Баличевим. На нашу думку, тут дійсно є підстави сумніватися у репрезентативності такого показника, враховуючи значення отримуваних результатів розрахунків.

Однак, за нашим сприйняттям, Є.Ю. Баличев, говорячи про зв'язок «ефективності» з витратами на провадження певно-

го виду діяльності чи здійснення процесу, мав на увазі «економічну ефективність». Адже «ефективність» як загальний термін більш широкого змісту означає «характеристику якогось об'єкта, що відображає його суспільну користь, продуктивність та інші позитивні якості» [3, с. 358]. У цьому сенсі запропонований В.М. Мельником показник фінансової ефективності не викликає сумнівів ні щодо означення, ні стосовно порядку розрахунку та аналізу. У контексті нашого дослідження значення податку на прибуток підприємств для бюджету, його продуктивність щодо наповнення централізованого фонду держави дійсно повною мірою розкриватиметься через аналіз питомої ваги надходжень у доходах державної скарбниці (як загальних, так і податкових). Це є ефектом від виконання податком фінансової функції. Тому динаміка відповідного показника характеризуватиме зміну бюджетної (фінансової) ефективності податку.

У працях інших авторів знаходимо лише принципи фінансової ефективності (В.М. Федосов, В.М. Опарін, Д.А. Дяковський) та чинники, які на неї впливають (А.М. Соколовська). У цьому контексті науковці виокремлюють такі принципи: В.М. Федосов, В.М. Опарін та інші співавтори відомого підручника з бюджетного менеджменту [2, с. 60] – достатності забезпечуваних надходжень, мінімізації витрат на організацію та управління процесом справляння, недопущення ухилення від сплати податку, еластичність податку, рівномірний розподіл надходжень між адміністративно-територіальними одиницями; Д.А. Дяковський [4, с. 9] – повноти та своєчасності надходження податків до бюджету, недопущення ухилення від оподаткування, оптимізації витрат на справляння. А.М. Соколовська виділяє чинники, що впливають на фінансову ефективність податку: розмір податкової ставки, податкові пільги, недоїмки, зміна обсягу бази оподаткування (зокрема, в результаті зміни сальдо експортно-імпортних операцій та ін.) [10, с. 30]. Зазначене дозволяє припустити, що фактично авторка також розглядає фінансову ефективність через призму забезпечення конкретних надходжень до бюджету.

Виходячи з наведених наших власних міркувань та запропонованих В.М. Мельником визначень і показників, аналіз

Таблиця 1. Бюджетна ефективність податку на прибуток підприємств в Україні у 2004–2010 роках

№ п/п	Показники	Дані по роках						
		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1	Доходи зведеного бюджету України, млн. грн.	91529,4	134183,2	171811,5	219936,5	297893,0	272967,0	314506,3
2	Податкові доходи зведеного бюджету України, млн. грн.	63161,7	98065,2	125743,1	161264,2	227164,8	208073,2	234447,7
3	Надходження податку на прибуток підприємств, млн. грн.	16161,7	23464,0	26172,0	34407,2	47856,8	33048,0	40359,1
4	Питома вага податку на прибуток у загальних доходах зведеного бюджету України, %	17,7	17,5	15,2	15,6	16,1	12,1	12,8
5	Питома вага податку на прибуток підприємств у податкових доходах зведеного бюджету України, %	25,6	23,9	20,8	21,3	21,1	15,9	17,2

Джерело: Статистичний щорічник України за 2009 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – С. 54. Дані Міністерства фінансів України // Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>



Рисунок 1. Динаміка показників бюджетної ефективності податку на прибуток підприємств в Україні у 2004–2010 роках

даних щодо бюджетної ефективності податку на прибуток підприємств в Україні наведено у табл. 1. Динаміку аналізованих показників можна простежити на рис. 1.

Отже, як бачимо, чітко відстежити тенденцію зміни бюджетної ефективності податку на прибуток підприємств в Україні на аналізованому часовому інтервалі не вдається. Незважаючи на це, наведена вище динаміка в цілому пояснювана. Так, протягом 2004–2006 років бюджетна ефективність даного податку зменшувалася. Це пов'язано з тим, що у кінці 90-х – на початку 2000-х років розвинені європейські держави дотримувалися курсу на оптимізацію ставок податку на прибуток корпорацій, що фактично означало їх поступове зниження до оптимального рівня (30–40%). Постсоціалістичні країни Центральної і Східної Європи також орієнтували свою податкову політику у цьому аспекті на послаблення податкового тиску на підприємницької структури [11, с. 128, 160]. Враховуючи умови податкової конкуренції та необхідність стимулювання інвестицій, Україна не могла не відреагувати аналогічними рішеннями. Варто зазначити, що саме з 2004 року базова ставка податку на прибуток була знижена до 25% та запроваджені нові норми амортизації.

Деяке незначне підвищення бюджетної ефективності податку в 2007–2008 роках слід пов'язувати зі змінами у податково-пільговій політиці. Саме перед цим, у 2005–2006 роках, було прийнято ряд державних рішень, спрямованих на кардинальне обмеження пільгового поля шляхом скасування галузевих, точкових (індивідуально пролобійованих для конкретних суб'єктів) та інших економічно необґрунтованих пільг, пільг для вільних економічних зон, територій пріоритетного розвитку та технопарків.

Різке зменшення аналізованих показників у 2009 році пов'язане з наслідками фінансової кризи. Так, за даними офіційної статистики, кількість збиткових підприємств у порівнянні з благополучним для економіки 2007 роком зросла

на 7,4 відсоткового пункту і становила 39,9%. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування був представлений збитками у сумі 42 414,7 млн. грн. (у цілому по Україні), тоді як у 2007 році було отримано 135 897,9 млн. грн. прибутків, а в 2008 році – 8954,2 млн. грн. також прибутків [12, с. 59, 61].

Поступове економічне відновлення у 2010 році, яке відбувалося і в Україні, і в світі, мало своїм наслідком деяке підвищення бюджетної ефективності вітчизняного податку на прибуток підприємств.

За своєю структурою надходження податку на прибуток характеризувалися даними, наведеними у табл. 2.

Різкі зміни наведених у табл. 2 показників з 2004 по 2005 рік (особливо за п.п. 1.9, 1.11) сталися у зв'язку з трансформацією вітчизняної системи статистичного обліку та звітності. Як бачимо з рис. 2, найбільші надходження податку на прибуток в аналізованому періоді забезпечували приватні підприємства. У 2009 році їхня частка у загальній сумі податку на прибуток скоротилася на 20,2 відсоткового пункту (в порівнянні з попереднім роком) у зв'язку з кризовими явищами в економіці, але вже у 2010 році – майже поновилася, не досягнувши рівня передкризового 2007 року лише на 3,2 відсоткового пункту.

На фоні зазначеного досить парадоксальною є зміна надходжень податку на прибуток від державних підприємств. З 2005 по 2008 рік їхня питома вага у загальній сумі податку на прибуток скорочувалася, але в кризовий 2009 рік – зросла у порівнянні з попереднім роком майже у два рази (абсолютна сума – в 1,3 раза), після чого у посткризовий 2010 рік знову скоротилася на 2,1 відсоткового пункту (при незначному зростанні абсолютної суми). Зазначене засвідчує застосування державою адміністративних методів для утримання певного рівня бюджетної ефективності податку. При цьому найбільше піддалися адміністративному впливові саме державні підприємства, що є не лише підкон-

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Таблиця 2. Структура надходжень податку на прибуток підприємств в Україні у 2004–2010 роках

№ п/п	Показники	Дані по роках						
		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1	Надходження податку на прибуток підприємств, млн. грн.	16161,7	23464,0	26172,0	34407,2	47856,8	33048,0	40359,1
	у тому числі:							
1.1	податок на прибуток підприємств і організацій, що перебувають у державній власності, млн. грн.	2582,3	4205,6	3785,4	4428,3	5534,4	7415,6	8187,3
	% до загальної суми надходжень	16,0	17,9	14,5	12,9	11,6	22,4	20,3
1.2	податок на прибуток підприємств і організацій, що належать до комунальної власності, млн. грн.	136,4	191,8	309,0	443,2	400,5	478,2	389,9
	% до загальної суми надходжень	0,8	0,8	1,2	1,3	0,8	1,4	1,0
1.3	податок на прибуток підприємств, створених за участю іноземних інвесторів, млн. грн.	2613,3	3424,0	4314,4	6051,2	7840,3	6485,1	6221,5
	% до загальної суми надходжень	16,2	14,6	16,5	17,6	16,4	19,6	15,4
1.4	податок на прибуток від казино, відеосалонів, гральних автоматів, концертно-видовищних заходів, млн. грн.	3,0	1,4	1,0	2,6	2,9	0,6	-0,2
	% до загальної суми надходжень	0,02	0,006	0,004	0,008	0,006	0,002	-0,0005
1.5	податок на прибуток іноземних юридичних осіб, млн. грн.	169,5	281,3	428,5	603,4	1185,0	1498,9	1605,0
	% до загальної суми надходжень	1,0	1,2	1,6	1,8	2,5	4,5	4,0
1.6	податок на прибуток банківських організацій, включаючи філії аналогічних організацій, розташованих на території України, млн. грн.	460,5	731,5	1430,8	2279,9	3681,9	2488,2	591,9
	% до загальної суми надходжень	2,8	3,1	5,5	6,6	7,7	7,5	1,5
1.7	податок на прибуток страхових організацій, включаючи філії аналогічних організацій, розташованих на території України, млн. грн.	186,4	217,2	228,1	366,7	613,2	515,1	488,7
	% до загальної суми надходжень	1,2	0,9	0,9	1,1	1,3	1,6	1,2
1.8	податок на прибуток фінансових установ, включаючи філії аналогічних організацій, розташованих на території України, за винятком страхових організацій, млн. грн.	0,2	21,5	23,1	31,0	40,8	36,5	42,0
	% до загальної суми надходжень	0,001	0,09	0,09	0,09	0,09	0,1	0,1
1.9	податок на прибуток підприємств і організацій, що належать до колективної власності, млн. грн.	9522,8	-	-	-	-	-	-
	% до загальної суми надходжень	58,9	-	-	-	-	-	-
1.10	податок на прибуток організацій і підприємств споживчої кооперації, кооперативів та громадських об'єднань, млн. грн.	36,8	41,4	45,4	61,9	80,7	60,2	65,6
	% до загальної суми надходжень	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
1.11	податок на прибуток приватних підприємств, млн. грн.	366,6	14113,2	15100,9	19391,1	26949,2	11914,0	21470,7
	% до загальної суми надходжень	2,3	60,1	57,7	56,4	56,3	36,1	53,2
1.12	податок на прибуток інших платників, млн. грн.	79,0	8,3	5,9	9,9	11,2	6,3	9,5
	% до загальної суми надходжень	0,5	0,04	0,02	0,03	0,02	0,02	0,2
1.13	інші надходження податку на прибуток підприємств (реструктурована заборгованість, з прибутку від інноваційних проектів, від застосування знижувального коефіцієнта до норм амортизації, тощо), млн. грн.	4,8	226,9	499,6	736,9	1516,8	2149,3	1287,4
	% до загальної суми надходжень	0,03	1,0	1,9	2,1	3,2	6,5	3,2

Джерело: дані Міністерства фінансів України // Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>

трольними по відношенню до фіскальних органів, а й перебувають у власності та управлінні держави.

Аналогічною тенденцією під час фінансової кризи характеризувалися й надходження податку на прибуток від під-

приємств з іноземними інвестиціями: у 2009 році їхня частка у загальній сумі податку на прибуток зросла на 3,2 відсоткового пункту в порівнянні з попереднім роком, а в 2010 році – скоротилася на 4,2 відсоткового пункту. Але по-

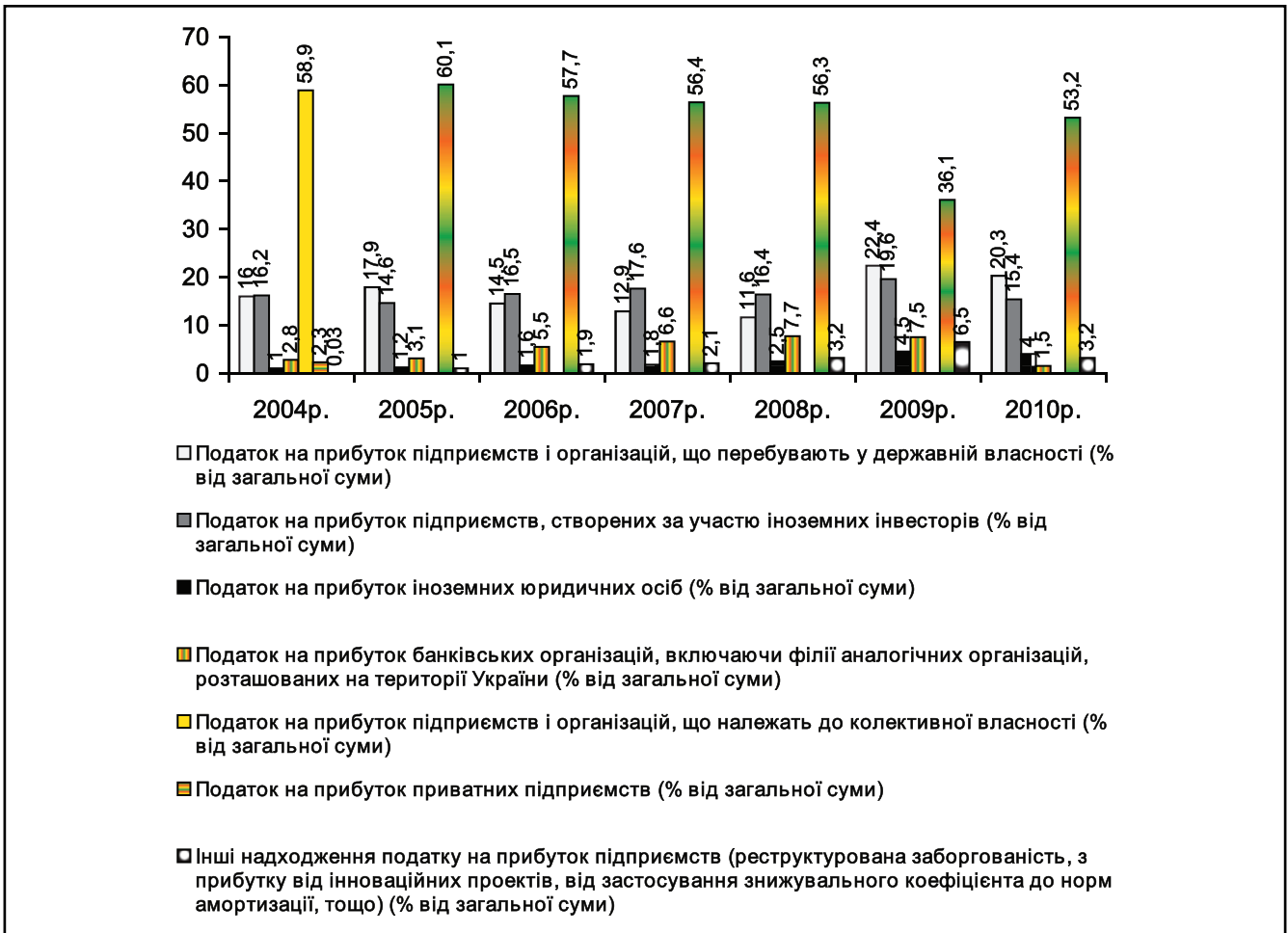


Рисунок 2. Динаміка окремих показників структури надходжень податку на прибуток підприємств в Україні у 2004–2010 роках

яснення такої динаміки дещо інше: оскільки абсолютна сума податку із зазначених платників протягом 2008–2010 років скорочувалася, зміна її частки у протилежному напрямі спричинена змінами бази порівняння – загальних надходжень податку на прибуток.

Цікаво, що іноземні юридичні особи під час фінансової кризи не лише не скоротили платежі державі з податку на прибуток, а й збільшили їх як у абсолютній сумі, так і за часткою у загальних надходженнях податку. Це пояснюється тим, що господарська діяльність зазначених суб'єктів на території України характеризувалася тенденцією до розширення.

Вітчизняний фінансовий сектор різко скоротив платежі податку на прибуток до бюджету в останні два роки аналізованого періоду, причому найбільше – у посткризовому 2010 році (зокрема, банківські установи – у 5 разів за часткою у загальній сумі податку, та майже так само за абсолютною сумою у порівнянні з 2009 роком). Це пов'язано з тим, що за підсумками 2009 року в цілому по країні було отримано збитки від фінансової діяльності та катастрофічне скорочення рентабельності операційної діяльності фінансових установ (більш ніж у 3 рази) (рис. 3, 4), а у 2010 році хоч від'ємний фінансовий результат і змінився позитивним (не останньою чергою завдяки заходам держави, спрямованим

на підтримку фінансового сектору), але на обсяги платежів до бюджету вплинуло перенесення збитків минулих періодів, дозволене податковим законодавством.

У 2011 році намітилися тенденції до зміни ситуації, оскільки надходження податку на прибуток за перше півріччя становили 25 646,0 млн. грн. (при запланованих 46 737,8 млн. грн. на рік). Це пов'язано не лише з певним посткризовим покращенням економічної кон'юнктури, а й зі змінами податкового законодавства. Із введенням в дію Податкового кодексу України суттєво змінилися основні елементи податку, які є визначальними для забезпечення його бюджетної ефективності.

Є.Ю. Баличев зазначає, що «при конструюванні податку майбутній фіскальний ефект окреслюється перш за все виходячи з об'єкта, бази та ставок оподаткування» [1, с. 69]. Аналіз чинних законодавчих норм та практики справляння показує, що саме через функціонування цих елементів і формуються майбутні доходи держави, зокрема, від податку на прибуток, тобто саме вони наперед окреслюють бюджетну ефективність цього податку. Це дозволяє зробити висновок про наявність групи бюджетоорієнтованих елементів податку, які можуть бути визначені таким чином: бюджетоорієнтовані елементи податку – це його складові, які у сукупності визначають бюджетну ефективність податку на найближчу перспективу.

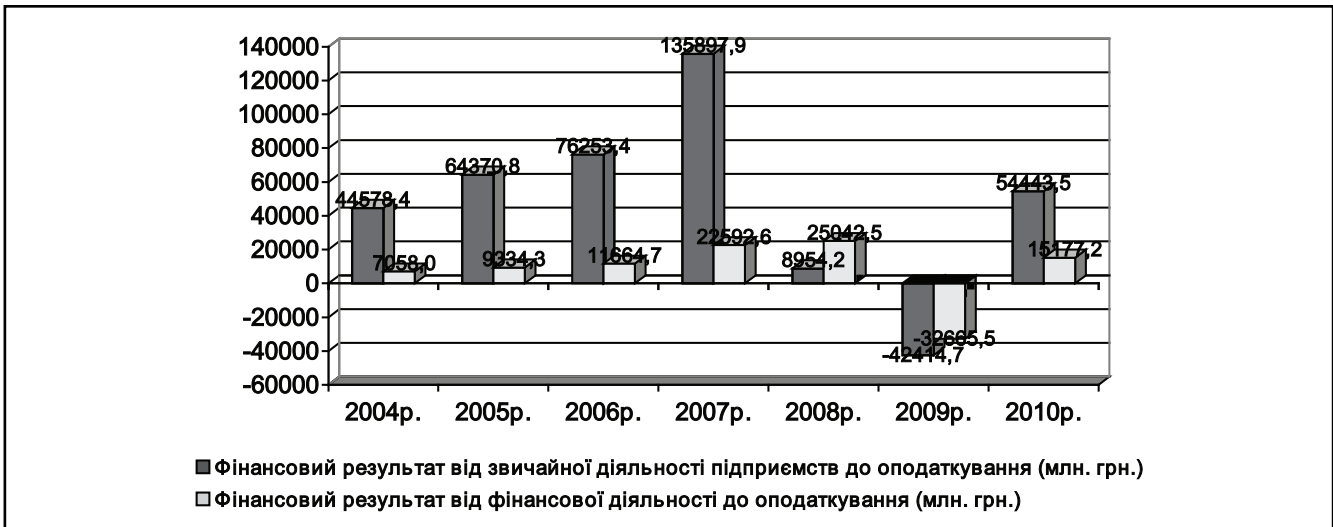


Рисунок 3. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування в Україні у 2004–2010 роках [12, с. 59; 13, с. 67–68]

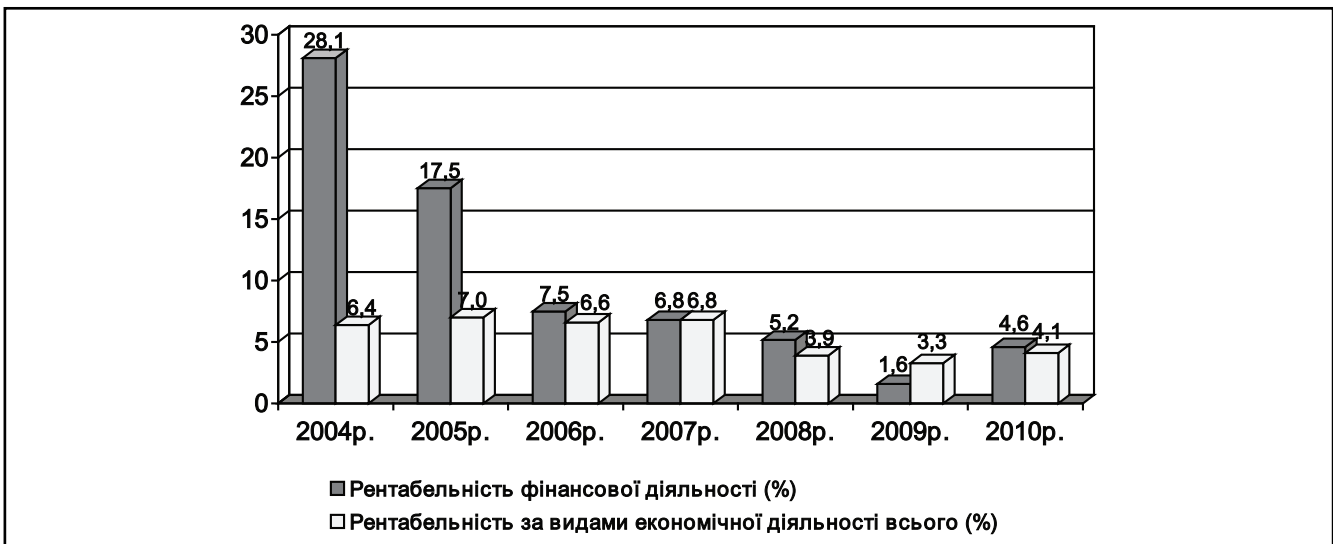


Рисунок 4. Рентабельність операційної діяльності підприємств та організацій України у 2004–2010 роках [12, с. 62; 13, с. 70]

Висновки

Отже, з викладеного слідує, що бюджетна ефективність податку на прибуток та більшості інших сучасних податків визначається сукупністю елементів, серед яких перш за все об'єкт, база оподаткування та ставки. Інші складові або регламентують переказ коштів та пов'язані із цим дії платників, або слугують регулюючій меті (зокрема, пільги). Останні призводять до зменшення надходжень у найближчій перспективі, але створюють підґрунтя для зростання бази оподаткування на подальших часових інтервалах, відіграючи стимулюючу роль. Ці елементи потребують окремого дослідження у зв'язку з їх участю у процесі формуванні бюджетної ефективності податку на більш віддалену перспективу.

Література

1. Баличев Є.Ю. Податки на споживання в Україні: організація справляння та фінансові наслідки функціонування. – Рукопис. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук

за спеціальністю 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / Є.Ю. Баличев. – Київ, 2011. – 241 с.

2. Бюджетний менеджмент: Підручник / В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова та ін.; за заг. ред. В. Федосова. – К.: КНЕУ, 2004. – 864 с.

3. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і гол. ред. В.Г. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2007. – 1736 с.

4. Дяковський Д.А. Оподаткування доданої вартості в Україні: автореферат дисертації кандидата економічних наук: 08.04.01 / Д.А. Дяковський / Національна академія державної податкової служби України. – Ірпінь, 2004. – 18 с.

5. Іванишина О.С. Удосконалення адміністрування прямих податків як чинник підвищення їхньої фінансової ефективності / О.С. Іванишина // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №6. – С. 221–225.

6. Іголкін І.В. Податкова реформа як об'єктивна необхідність зменшення дохідної частини державного бюджету / Іголкін І.В. // Фінанси України. – 2005. – №8. – С. 19–24.

7. Луніна І. О., Фролова Н. Б. Ефективність оподаткування споживання в Україні // Фінанси України. – 2007. – №1. – С. 17–27.

8. Мельник В.М. Домінанти податків і оподаткування та забезпечення повноти їх дії. – Рукопис. Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук за спеціальністю 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / В.М. Мельник. – Київ, 2007. – 444 с.

9. Пенякова Г.Л. Прямі податки в Україні: фіскальна ефективність справляння та методика адміністрування: Рукопис. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук: спец. 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / Г.Л. Пенякова. – Київ, 2010. – 173 с.

10. Соколовська А. Проблеми реформування податку на додану вартість в Україні / А. Соколовська // Економіка України. – 2004. – №4. – С. 24–31.

11. Соколовська А.М. Податкова система держави: теорія і практика становлення / А.М. Соколовська. – К.: Знання-Прес, 2004. – 454 с.

12. Статистичний щорічник України за 2009 рік / за ред. О.Г. Осауленка. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агенство», 2010. – 566 с.

13. Статистичний щорічник України за 2010 рік / за ред. О.Г. Осауленка. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2011. – 559 с.

Д.С. ЗУБ,
аспірант, НДЕІ

Стратегічне планування: вітчизняна практика та напрями вдосконалення

У статті автор встановлює місце стратегічного планування, стратегії розвитку в системі об'єктивних соціально-економічних закономірностей. В роботі на основі проведеного аналізу стану стратегічного планування запропоновано критерії щодо визначення дієздатності стратегії та розроблено пропозиції щодо напрямів вдосконалення стратегічного планування в Україні.

Ключові слова: стратегічне планування, управління, стратегія розвитку, соціально-економічні закономірності, стратегічний менеджмент.

В статье автор устанавливает место стратегического планирования, стратегии развития в системе объективных социально-экономических закономерностей. В работе на основе проведенного анализа состояния стратегического планирования предложены критерии по определению дееспособности стратегии и разработаны предложения по направлениям совершенствования стратегического планирования в Украине.

Ключевые слова: стратегическое планирование, управление, стратегия развития, социально-экономические закономерности, стратегический менеджмент.

The author establishes a place of strategic planning, strategy development in the objective socio-economic patterns. In this paper, based on our analysis of strategic planning, proposed criteria for determining viability strategies and proposals for ways to improve strategic planning in Ukraine.

Постановка проблеми. Досвід економічно розвинутих держав та України, а також цілого ряду літературних джерел свідчить про неможливість довгострокового соціально-економічного розвитку виключно на основі ринкового саморегулювання. Особливістю сучасного етапу розвитку економіки України є пошуки конструктивних напрямів і механізмів її прискореного динамічного зростання. Після пережитої стагнації і спаду економіки у кризові 2008–2009 роки попри ознаки стабілізації питання стійкості і життєздат-

ності держави в довгостроковому періоді залишається актуальним і потребує відповідних досліджень. Оскільки збереження набутих у поточному 2011 році темпів зростання у довгостроковій перспективі потребує стратегічного узгодження, формою реалізації зазначених інтересів є стратегічне планування, а критерієм її повноти виступає ефективність стратегічного планування, дослідження яких є актуальним і своєчасним в умовах сьогодення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню складних проблем побудови стратегії державного регулювання економіки присвячені праці провідних вітчизняних учених економістів, спеціалістів-практиків: В.Ф. Бесєдіна, Б.М. Щукіна, А.С. Музиченка, Я.А. Жаліла. Окремі питання ефективності стратегічного планування в контексті комплексного аналізу проблем перехідної економіки знайшли відображення у працях сучасних українських та російських вчених – Л. Абалкіна, О. Балобанова, О. Бузгаліна, В. Геєця, Б. Кваснюка та інших, а також авторів з далекого зарубіжжя – І. Ансофа, Дж. Гелбрейта, П. Друкера, Дж. Еванса Дж. Кейнса, Ф. Котлера, Р. Коуза, М. Мескона, Ф. Найта, Х. Ламперта, Л. Ерхарда, Дж. Робінсон, П. Самюельсона, Е. Хансена, Р. Харрода, Дж. Хікса, О. Тоффлера та інших науковців, які вирішують ці проблеми в умовах розвинутого ринку.

Незважаючи на безперечні досягнення вітчизняної та зарубіжної економічної думки в дослідженні питань стратегічного планування, недостатньо розробленими залишаються питання підвищення ефективності стратегічної форми планованості, її специфіки в сучасних складних економічних умовах України.

Мета статті – на основі проведеного аналізу стану стратегічного планування запропонувати критерії щодо визначення дієздатності стратегії та розробити пропозиції щодо напрямів вдосконалення стратегічного планування в Україні.

Виклад основного матеріалу. Планування виконує завдання перекладу існуючих прогнозів до реалізації необхідних

результатів. Стратегічне планування є фазою, на якій відбувається формування передумов щодо забезпечення економічного розвитку в стратегічно потрібному напрямі.

Рішення, що підготовлені і прийняті на цій фазі, не можуть бути жорсткими і безальтернативними, їхня характерна риса – висока готовність до уточнення, причому не тільки щодо змісту наміченого, а й у самій постановці завдання, наприклад шляхом корекції її пріоритетності в контексті інших завдань.

У нашій країні є значний досвід стратегічного планування, де найяскравішим прикладом є, звичайно, розробка в 1918 році плану ГОЕЛПРО. ГОЕЛПРО був планом розвитку не однієї енергетики, а всієї економіки. В ньому передбачалося будівництво підприємств, що забезпечують ці будівництва всім необхідним, а також випереджаючий розвиток електроенергетики, і все це прив'язувалося до планів розвитку територій.

Напрацювання, що склалися свого часу в цій області, в чомусь актуальні і сьогодні, вони не минули безслідно для світової практики. Однак умови вимагали при здійсненні стратегічного планування і управління особливих підходів. Необхідність систематичного вирішення завдань стратегічного планування та управління на макрорівні стала очевидною на певному етапі історії: по-перше, коли зросла конкуренція за ресурси в процесі глобалізації (природні, людські, фінансові тощо), по-друге, коли взаємовідносини між суб'єктами господарювання вимагають певної визначеності обставин на десятиліття вперед і, по-третє, коли все більшої популярності отримав стратегічний менеджмент на рівні підприємств.

Стратегічне планування в загальному вигляді являє собою процес визначення цілей та їх змін, а також ресурсів, необхідних для їх досягнення, і політики, спрямованої на придбання і використання цих ресурсів.

Практика засвідчує, що визначення самих лише стратегічних цілей та орієнтирів замало для того, щоб сформувати стратегію прийнятну, зрозумілу, а головне – яку реально реалізувати. Стратегія виявляється складною системою цілей, напрямів, завдань, інструментів та заходів, які лише в цілісному поєднанні спроможні перетворити амбіційні бажання на керівництво до практичної дії [1].

Стратегічне планування передбачає системне визначення цілей і завдань, які взаємопов'язані між собою і взаємоузгоджені із наявним обсягом ресурсного потенціалу. Стратегічне планування залишається дієвим навіть в умовах динамічних змін ринкового середовища, оскільки наперед враховує можливості та загрози зовнішнього оточення й допускає розроблення кількох варіантів сценаріїв і моделей розвитку, які за потреби корегуються та адаптуються до змін. Тому пошук дієвих засобів та інструментів впливу на розвиток національної економіки в цілому та її структурних елементів актуалізує необхідність застосування засад стратегічного планування.

Для вітчизняної практики характерна розробка загальнодержавних стратегій, регіональних стратегій розвитку, а також стратегічних планів розвитку міст. Однак у цілому відсутня комплексна методика, яка б визначала типові вимоги

до планів та їх структури, створювала передумови взаємоузгодження між собою стратегічних планів різних ієрархічних рівнів. Недосконалість методичного забезпечення та регламентування розроблення документів стратегічного планування обумовлює його несистемний характер і знижує ефективність його застосування в Україні.

Історія свідчить, що вихід з будь-якої кризи, докорінні перетворення політичної та соціально-економічної сфер суспільства дають необхідний ефект лише за наявності науково обґрунтованої програми, що відображає об'єктивні реалії та виклики часу.

Упродовж усіх років незалежності в Україні так і не було реалізовано комплексної довгострокової стратегії розвитку країни, хоча не можна не відзначити постійні спроби розробки такого документу як з боку влади (Програма «Україна – 2010»; Послання Президента України до Верховної Ради України «Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002–2011 роки»; Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом європейської інтеграції»; «Українській прорив»; «Довгострокова стратегія розвитку України та пріоритети діяльності Кабінету Міністрів на 2006–2007 роки» та інші), так і з боку неурядових організацій («Концепція економічного розвитку України на 2008–2015 роки», що підготовлена фондом «Ефективне управління»; Національна стратегія розвитку «Україна–2015» та багато інших).

В усіх перелічених документах задекларовані тотожні цілі розвитку національної економіки, проте необґрунтованими є пропонувані механізми їх досягнення та майже відсутнє узгодження строків реалізації з необхідними ресурсами. Тому навіть добре розроблені документи є нежиттєздатними.

Важливим питанням також залишається теоретичне підґрунтя стратегії економічного розвитку. Аналіз розроблених документів стратегічного характеру дозволяє зробити висновок щодо беззаперечного прийняття парадигми «прискороного розвитку» та необхідності системної, структурної та інституційної модернізації.

Стратегія є документом, в якому визначаються пріоритети, стратегічні цілі та напрями розвитку держави, окремих галузей економіки (сфер діяльності) або окремих адміністративно-територіальних одиниць. За своїм змістом вона оприлюднює наміри в сфері формування економічної політики держави і підготовка такого презентаційного документу є процесом стратегічного планування.

Як різновид планового документу політики стратегія має містити цілі, умови, ресурси, важелі впливу, етапи, показники результативності, звітність, оцінку ефектів, оцінку ефективності.

На етапі розробки стратегія є результатом стратегічного планування. Викладення обраних форм управління довгостроковим розвитком є стратегічним документом політики.

Стратегію від інших планів і програм відрізняють:

1. Комплексний характер.

2. Практична спрямованість.

3. Орієнтація на використання переваг економічної системи.

Процес стратегічного планування є досить складним і трудомістким, але він забезпечує успіх і після початку реалізації стратегія стає інструментом для управління розвитком. Вона обирається у відповідності до поточного стану та прогнозів умов для розвитку, наявних ресурсів, сподівань суспільства, кінцевих та проміжних цілей, можливих етапів розвитку, альтернатив.

Одне з джерел проблем криється в тому, що в більшості економічних систем процеси прийняття рішень, що передують розробці стратегії, вкрай політизовані. Стратегія являє собою раціональну ядро, яке руйнівно діє на історично сформоване середовище системи, загрожує усталеним владним відносинам. Природна реакція економічної системи – опір руйнації структури влади, а не тим негативним обставинам, що виникають у зовнішньому середовищі. Така реакція була особливо поширена, коли впровадження стратегічного планування в економічних системах тільки починалося.

Не менш складна проблема полягає в тому, що стратегічне планування негайно викликає конфлікт між звичною діяльністю і новими завданнями. Економічним системам зазвичай бракує здатності, можливості або мотивації для того, щоб мислити і діяти стратегічно.

В економічній теорії пропонуються і на практиці використовуються два основні методи комплексної оцінки ефективності економічної системи.

Перший – порівняльний аналіз функціонування даної системи та інших аналогічних систем.

Другий – аналіз функціонування економічної системи з використанням еталонної моделі, тобто визначення еталонних значень реальних первинних показників і порівняння з ними фактично досягнутих у тому або іншому розрахунковому періоді.

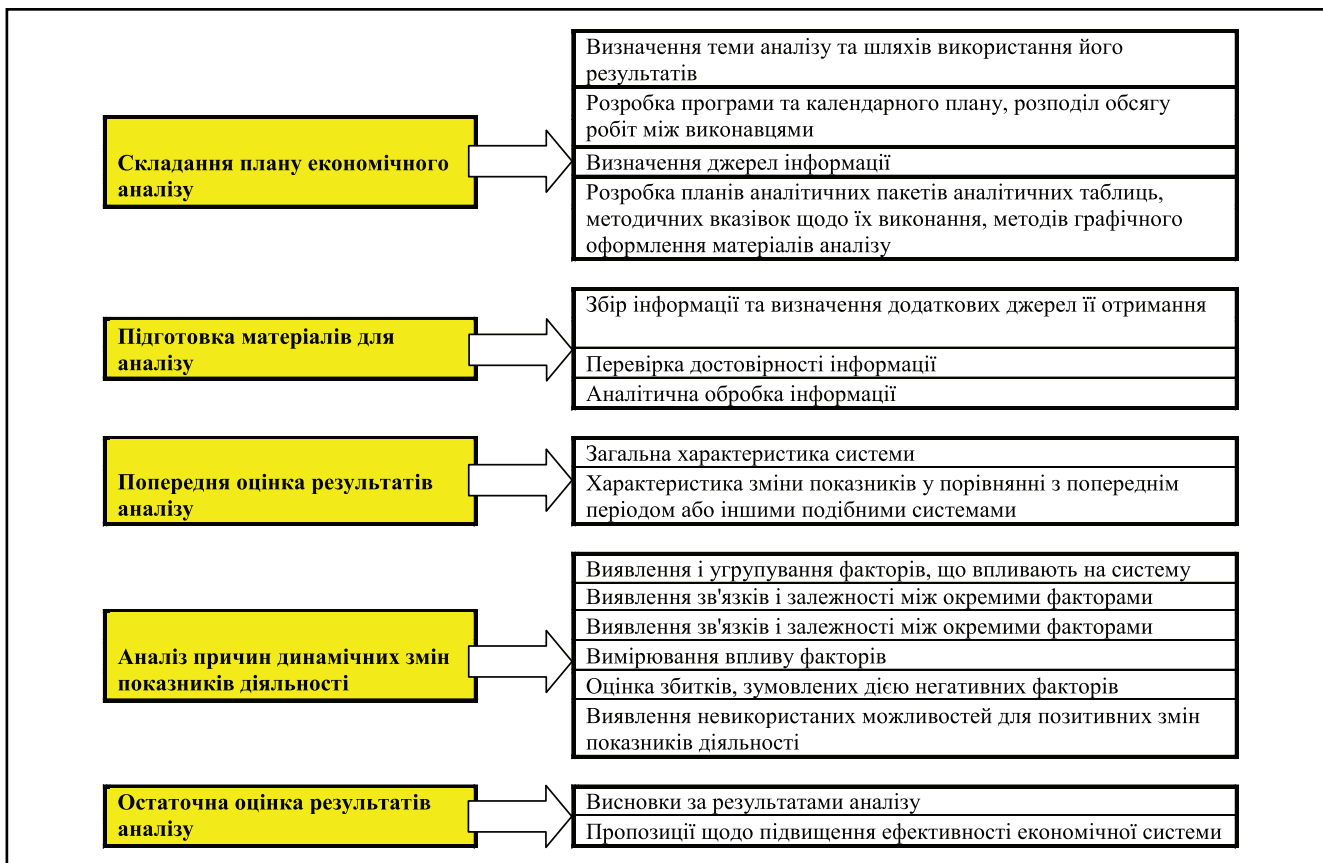
При цьому може бути використаний один з наведених методів (при необхідності можна використовувати обидва: один – як основний, а другий – як допоміжний). Потрібно також зауважити, що в будь-якому випадку показники, які порівнюються, необхідно показувати в динаміці за певний період і з факторним аналізом їхніх змін.

Визначення економічної ефективності системи має спиратися на відповідну методичну основу.

Можна позначити основні етапи проведення комплексного аналізу результатів діяльності економічної системи. Виникає питання – коли необхідно звернутися до стратегії. Одна з умов такого звернення – відбуваються у зовнішньому середовищі швидкі і не пов'язані одне з іншим зміни, викликані різними чинниками, як зовнішніми, так і внутрішніми.

Дієздатність стратегії має визначатися за допомогою відповідних критеріїв і умов. Основними з них є такі:

- наскільки стратегія економічної системи характеризується цілісністю: за яких умов кожна з її складових може «працювати» на загальну стратегію;



Блок-схема комплексного аналізу змін у системі

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

- наскільки стратегія системи «вписується» в навколишнє зовнішнє середовище (відповідає принципу сумісності з нею) з урахуванням швидких її змін;
- наскільки збалансовані між собою стратегічні цілі і матеріально-фінансових ресурсів системи;
- наскільки стратегія системи враховує потенційну можливість ризику і передбачає конкретні заходи для його мінімізації або повної нейтралізації;
- наскільки стратегія системи визначає обґрунтований горизонт ділового планування і терміни реалізації, які вміщують в себе довго- і короткострокові цілі;
- наскільки стратегія системи спирається на дії її лінійних та функціональних структур, їх перспективні орієнтири і цінності.

Аналіз діючої стратегії економічної системи може показати, що система:

- а) знаходиться в більш-менш повній відповідності з сучасною економічною обстановкою;
- б) відповідає сучасним вимогам частково і вимагає коригування стратегічних альтернатив;
- в) потребує докорінного перегляду своєї діяльності.

Аналізуючи стратегічні документи соціально-економічного розвитку урядів різних країн, які досягли результатів в своєму економічному, соціальному та політичному розвитку, можна прослідкувати відмінності у їх структурі, спрямуванні та підходах до розроблення. Неоднаковою є форма та конкретність досліджених документів стратегічного характеру.

Дослідження досвіду розроблення стратегічних документів свідчить, що вони являють собою різновид планових документів де стратегія має містити цілі, умови, ресурси, важелі впливу, етапи, показники результативності, звітність, оцінку ефективності. Тобто основні напрями та пріоритетність розвитку країни відображаються з більш детальнішим урахуванням внутрішніх та повніших факторів впливу і очікуваних результатів.

До основних напрямів розвитку та удосконалення стратегічного планування реалізації державної політики слід наголосити вирішення проблеми удосконалення та подальшої розбудови цілісної системи стратегічного планування в державі на макро-, мезо- та макрорівні:

- з питань розроблення Національної стратегії розвитку України;
- щодо розробки макроструктурних стратегій і національних стратегій вирішення ключових для суспільства проблем;
- з розроблення стратегічних планів розвитку адміністративних районів;
- щодо розробки стратегічних планів розвитку базових адміністративно-територіальних одиниць;
- розробки стратегічних планів розвитку суб'єктів господарювання.

Також потрібно:

- усунути термінологічні розбіжності;
- узгодити цілі та показники стратегічних планів адміністративно-територіальних одиниць у системі регіонального стратегічного планування, визначити взаємозв'язок між ре-

гіональними і муніципальними стратегічними планами за часовими межами, розробниками та відповідальними виконавцями;

- передбачити уніфіковані критерії до описово-аналітичної частини стратегічного плану і побудови SWOT-аналізу для регіону, адміністративного району та базових адміністративно-територіальних одиниць з метою полегшення подальшого взаємоузгодження планів між собою. У процесі розробки стратегічних планів розвитку базових адміністративно-територіальних одиниць доцільно узгодити зарубіжні підходи, які використовуються у вітчизняній практиці, удосконалити їх та максимально адаптувати до умов розвитку українського суспільства.

Обов'язковим елементом проекту стратегічного плану повинно стати визначення пріоритети розвитку міста (селища, сільського поселення). Необхідно науково обґрунтувати й удосконалити SWOT-аналіз (порівняно з існуючими на сьогодні його зразками на рівні міст), в процесі експертного оцінювання сильних і слабких сторін, можливостей і загроз розвитку базових адміністративно-територіальних одиниць потрібно обов'язково здійснювати бальне оцінювання важливості чинників. Це, у свою чергу, дасть можливість вибрати найбільш вагомі із них. Розробка та впровадження у практику вітчизняних підприємств прогресивного досвіду формування стратегічних планів суб'єктів господарювання повинна відбуватись у тісній взаємодії із формуванням та реалізацією Національної стратегії розвитку підприємництва в Україні, Державної стратегії регіональної політики та інших стратегічних документів, що визначають організаційні, нормативно-правові, економічні та мотиваційні аспекти підприємницької діяльності.

Таким чином, при розробленні документів стратегічного планування в Україні доцільно дотриматися впровадження найбільш типових процедур з досвіду окремих країн, розвинутих та таких, які мають схожі з Україною позиції, або враховувати рекомендації з розроблення національних стратегій розвитку міжнародних/всесвітніх організацій, таких як ООН, ОЕСР тощо.

Висновки

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

Література

1. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика: Монографія. – К.: НІСД, 2003. – 368 с.
2. Прогнозування і розробка програм: Метод. посіб./ В.Ф. Беседін та інші [за ред. В.Ф. Беседіна]. – К.: Наук. світ, 2000. – 468 с.

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

4. Роль держави у довгостроковому економічному зростанні; [за ред. д.е.н. Б.Є. Кваснюка]. – К.: Ін-т екон. прогноз.: Х.: Форт, 2003. – 424 с.

5. Методичні рекомендації щодо формування регіональних стратегій розвитку: Затверджено наказом Міністерства економіки та з

питань європейської інтеграції від 29.07.2002 р. №224 // zakon1.rada.gov.ua

6. Франція. Національна стратегія розвитку, план дій (2003), www.ecologie.gouv.fr/article.php?id_article=4177

7. Німеччина. Перспективи для Німеччини – Наша стратегія зі сталого розвитку (2002). www.nachhaltigkeitsrat.de / послуги / download_e / PDF / Perspectives_for_Germany.pdf

8. Японія. Основний план навколишнього середовища (2000) www.env.go.jp / EN / index.html

9. Корея. Національна програма екологічного бачення нового тисячоліття (2003) eng.me.go.kr / користувачів / index.html

Т.А. ВЕНГЕР,

аспірант, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Порівняльний аналіз класичної та кейнсіанської теорій державного боргу

Виділено основні етапи становлення класичної теорії державного боргу, проаналізовано їхні характерні особливості. Здійснено порівняльний аналіз класичної та кейнсіанської теорій державного боргу в трьох ключових аспектах.

Ключові слова: зовнішній державний борг, внутрішній державний борг, борговий тягар, теорія державного боргу.

Определены основные этапы становления теории государственного долга, проанализированы их характерные особенности. Осуществлен сравнительный анализ классической и кейнсианской теорий государственного долга в трех ключевых аспектах.

Ключевые слова: внешний государственный долг, внутренний государственный долг, бремя государственного долга, теория государственного долга.

The main stages of the classical theory of public debt are distinguished as well as their key features are explored in the paper. The article provides comparative analysis of the classical and Keynesian debt theory in line of three crucial aspects of their disagreement.

Keywords: external public debt, internal public debt, burden of the debt, public debt theory.

Постановка проблеми. Державний борг є надзвичайно важливою соціально-економічною проблемою. Швидке зростання його обсягів впродовж кількох останніх десятиліть становить не лише проблему боргової безпеки окремих країн, а й створює загрозу для світової фінансової стабільності, оскільки різкі зміни у співвідношенні валютних курсів, особливо якщо це стосується валюти міжнародних резервів та розрахунків, може призвести до ескалації кризових явищ на глобальному рівні. Тому одним із найбільш пріоритетних

завдань для економічної теорії сьогодні є розробка рекомендацій для виваженої боргової політики, що неможливо без повного розуміння впливу державного боргу на економіку. Оскільки теорія державного боргу фактично була сформована в результаті дискусії між кейнсіанцями та прихильниками класичної школи політекономії всередині ХХ ст., метою статті є здійснення порівняльного аналізу бачення даної проблеми в межах згаданих шкіл.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Подібний аналіз раніше здійснювався як західними (Дж.М. Б'юкененом, Р.Г. Голокомб, Дж.Д. Джексоном, Д.У. Елмендорфом, А. Зардкві, Н.Г. Менк'ю, Ф.Е. Модільяні, Б.У. Ратчфордом, Дж.Г. Темпельман та ін.), так і російськими дослідниками, серед яких, зокрема, варто відзначити праці Б.І. Альохіна. Однак, на нашу думку, окремі аспекти даної проблеми досі не були розкриті повною мірою; окрім того, автором зроблено спробу виділити основні етапи становлення класичної теорії державного боргу, вказавши на характерні риси кожного з них, що є необхідним враховуючи той факт, що вона пройшла тривалий шлях еволюції впродовж двох століть.

Поняття класичної теорії державного боргу можна розуміти у кількох сенсах: у широкому – як сукупність поглядів на дану проблему представників класичної школи політекономії загалом (А. Сміт, Д. Рікардо, Т. Мальтус, Дж.С. Міль, Ж.Б. Сей та ін.); у вузькому розумінні даний термін було введено Дж. Б'юкененом у 1958 році, який під «класичною теорією державного боргу» розумів насамперед теоретичний доробок трьох авторів – пізніх класиків: Г. Адамса, Ч.Ф. Бастейбла та П. Леруа-Болье [9, р. 82]. Однак хоч сам Б'юкенен відводив собі скромну роль, стверджуючи, що все вже було написано до нього, саме з його ім'ям, як правило, і пов'язують завершальний етап формування теорії державного боргу в межах класичної доктрини.

Мета статті – виділити основні етапи становлення класичної теорії державного боргу, проаналізувати їхні характерні особливості. Здійснити порівняльний аналіз класичної та кейнсіанської теорії державного боргу у трьох ключових аспектах.

Виклад основного матеріалу. Таким чином, для початку доцільним є детальний розгляд поглядів класиків на всі три етапи розвитку класичної теорії державного боргу.

Перший етап, як ми вже зазначали, пов'язаний насамперед з англійською школою політекономії. Характерними рисами для цього періоду є, по-перше, розуміння державних витрат як непродуктивних, а державного боргу, відповідно, – як «руйнації капіталу», вилученого з приватного сектору або залученого з-за кордону; по-друге, зовнішній та внутрішній борг хоч і були формально розмежовані, фактично не аналізувалися як окремі явища, що передбачають відмінні механізми впливу на економіку, тому під категорією «державний борг» ранні класики, як правило, розуміли внутрішній державний борг. При цьому причини його формування зазвичай пояснювалися необхідністю фінансування військових дій. «Недостатня ощадливість у мирний період, – за словами А. Сміта, – викликає необхідність входити в борги під час війни» [3, с. 650]. Основними ж кредиторами уряду, як правило, визнавалися купці.

Одним із перших дослідників, що звернули увагу на проблему державного боргу, був Девід Юм. Він дуже своєрідно визнавав за цим явищем певні позитивні риси, стверджуючи, що «...державний борг забезпечує купців різноманітністю грошей, що постійно примножуються у їх руках та створюють гарантований дохід, окрім прибутку від торгівлі» [10], що, на його думку, мало б стимулювати купців як утримувачів державних облігацій зменшувати норму прибутку від торгової діяльності. З іншого боку, вчений наголошував на тому, що негативні соціально-економічні наслідки державного боргу, пов'язані з диференціацією доходів як у межах суспільства, так і між столицею та периферією, утворенням класу рантьє, зростанням податків та ін., переважають можливі вигоди від його утворення. Таким чином, він спростовував популярну тоді думку, що суспільство не стає біднішим через борги, оскільки «це як передача грошей з правої руки лівій», характеризуючи це твердження як таке, що не має в своїй основі теоретичного фундаменту.

Адам Сміт, будучи апологетом вільної конкуренції, будував свою критику державного боргу на основі того, що уряд – поганий менеджер, який управляє фінансами гірше, ніж приватний сектор, через відсутність вмотивованості (конкуренції). «Подібно легковажному марнотратцеві, – пише вчений, – невідкладні потреби якого не дозволяють йому вичекати регулярного надходження доходів, держава постійно здійснює за позичення у своїх власних агентів та комісіонерів і сплачує відсотки за користування своїми власними грошима» [3, с. 652–653]. А. Сміт лише похапцем згадує про зовнішній державний борг, зосередивши основну увагу на проблемі внутрішнього боргу, яку вбачав не стільки у витратах на його об-

слуговування чи у зростаючих податках, скільки в марнотратстві уряду, що призводить до «руйнації капіталу» – вилучення з приватного сектору фінансових ресурсів, що за інших умов могли б бути капіталізованими [3, с. 661–662]. Вчений також звертає увагу на одну з фундаментальних проблем теорії державного боргу – перенесення боргового тягаря на майбутні покоління: «Задоволення вимог даного моменту завжди найбільше привертає увагу тих, хто безпосередньо здійснює управління суспільними справами. Майбутнє звільнення державних доходів від покладених на них зобов'язань вони залишають на клопіт нащадків» [3, с. 654].

Погляди Девіда Рікардо на феномен державного боргу є найбільш контроверсійними в класичній економічній теорії. З одного боку, вчений повною мірою сформулював аргумент класиків проти державного боргу, який спричиняє відтік капіталу, зменшує приватні заощадження та породжує непродуктивне використання ресурсів, з іншого – запропонована ним «теорема еквівалентності» йде в розріз із класичною борговою теорією, будучи швидше релевантною логіці кейнсіанського аналізу: у главі XVII «Начал політичної економії» Рікардо висловлює думку, що через півтора століття стала відомою як «рікардіанська теорема еквівалентності». Суть її полягає в тому, що державний борг не змінює добробуту населення, оскільки податки, викликані запозиченнями і сплачені в майбутньому, капіталізуються раціональним суб'єктом в момент його виникнення. Таким чином, відсотки, сплачені за обслуговування боргу, не зменшують добробуту наступних поколінь, оскільки є по суті лише внутрішніми трансфертами [див. 4, 6, 7].

Разом із тим при розгляді альтернативних джерел дефіцитного фінансування – зростання податків та збільшення боргу – Рікардо вказує на пастку «фіскальної ілюзії», стверджуючи, що система державних запозичень «має тенденцію робити нас менш ощадливими – обманювати нас щодо нашого дійсного положення». Таким чином, негативне ставлення до боргового фінансування він пояснює насамперед непродуктивними витратами уряду (руйнацією капіталу) та марнотратством окремих осіб, викликаних фіскальною ілюзією: «...від знищення національного боргу як не зріс би дохід, так і не зменшилось би споживання. Країна стає біднішою від марнотратства уряду та окремих осіб та від запозичень» [1, с. 153].

Таким чином, представники англійської класичної школи, слідуючи переконанню про неефективність і, відповідно, непотрібність державного регулювання економіки, обґрунтовували необхідність збалансованого бюджету через критику економічних наслідків державного боргу.

Другий етап становлення класичної теорії державного боргу (1880–1900-ті) характеризувався, по-перше, відмовою від тези про апіорі непродуктивні витрати уряду – наприклад, П'єр Поль Леруа-Больє вказував на те, що держава може ефективно використовувати кредит, спрямовуючи його на надання суспільних благ (фінансуючи суспільні роботи); по-друге, було детально проаналізовано

економічні наслідки державного, насамперед внутрішнього, боргу з урахуванням альтернативних втрат суспільства; по-третє, на противагу рикардіанській теоремі еквівалентності було сформульовано основні аргументи щодо перенесення боргового тягаря на майбутні покоління; по-четверте, обґрунтовано принципову подібність внутрішнього та зовнішнього, приватного та державного боргу.

Генрі Адамс розглядає випадок утворення державного боргу, обумовленого необхідністю фінансування військових дій. Він спростовує твердження про неможливість міжчасового зміщення боргового тягаря, оскільки ті вчені, які так вважають, «...не спромоглися усвідомити різницю між понятием втраченим у ході війни капіталом та тягарем, успадкованим громадянами країни в наслідок війни» [9, р. 82]. Методологічне розмежування Адамсом цих понять має важливе значення в контексті подальшої дискусії, оскільки значна частина «неортодоксальних» аргументів на користь принципової неможливості зміщення боргового тягаря якраз і будувалась на основі ототожнення останнього з державними витратами. Показовим тут є вислів Семуельсона: «Для того, щоб вести війну сьогодні, ми маємо кидати у ворога наявні сьогодні боєприпаси; не доларові векселі та не майбутні товари та послуги» [2].

Чарльз Бастебл, по-перше, вказує на принципову подібність приватного та державного боргу, як явищ, що підпорядковуються дії одних і тих самих «основних принципів»; по-друге, протиставляючи борг податкам, доходить висновку про тотожність зовнішніх позик внутрішнім з точки зору їх впливу на податкове навантаження: «...з чисто фінансової точки зору джерело запозичень, насправді, є мало значущим. У будь-якому випадку це негайне полегшення для платника податків, врівноважене більшим навантаженням у майбутньому» [9, р. 84].

П'єр Поль Леруа-Больє здійснив детальний теоретичний аналіз робіт попередників – англійських класиків та французьких мислителів XVIII ст., доводячи, що сам по собі феномен державного боргу не є позитивним чи негативним. Особливої критики з боку вченого зазнали праці Вольтера, Мелона та Кондорса за так звані «софізми», приховані в їхніх доказах економічної нейтральності державних запозичень: «...у Вольтера держава, яка вина тільки сама собі, не стає біднішою, у Мелона державний борг – це борг правої руки лівій руці: права рука – платник податків, ліва – рантьє. Але для процвітання держави не важливо, кому належить вся сума... нація однаково багата в обох випадках» [9, р. 84–86]. Помилковість цих тверджень він пояснює таким чином: у випадку, якщо держава не здійснює запозичень на внутрішньому ринку, їй не потрібно підвищувати податки для обслуговування боргу, тобто витрати платників податків не збільшуються; у той же час рантьє, інвестувавши капітал в інші активи, так само отримують відсоток на інвестиції, приблизно рівний тому, який вони отримували б по державним цінним паперам. За таких умов держава мала б стати багатшою. Таким чином, «...ана-

ліз Леруа-Больє був належним чином сформульований з точки зору наявних альтернатив. Він не порівнював випадок з боргом із випадком без боргу за інших рівних умов, а повернувся в початковий період, коли був можливим вибір з-поміж альтернативних варіантів...» [9, р. 87].

Щодо боргового тягаря, на думку «пізніх класиків», він лягає на плечі наступних поколінь, тобто тих людей, які сплачуватимуть більші податки як плату за теперішні запозичення. Альтернативне джерело фінансування – збільшення податків у поточному періоді без вдавання до запозичень може бути надто обтяжливим, тому пізні класики на відміну від ранніх не засуджували беззастережно державні запозичення.

Однак класична теорія державного боргу не набула значного поширення, що насамперед пояснюється двома фактами: по-перше, глобальними соціально-економічними пертурбаціями першої половини XX ст., викликаними двома світовими війнами, Великою депресією та поширенням кейнсіанства з його відмовою від збалансованого бюджету та обґрунтуванням необхідності державного регулювання економіки; по-друге, багато праць класиків не були відомі дослідникам у США, куди змістився осередок економічної науки у XX ст. Так, «Трактат про фінансову науку» (*Traite de la science des finances*) П. Леруа-Больє, який вважається фундаментальною працею в межах класичної боргової теорії, не був перекладений англійською мовою, а Р. Барро, за ново «винайшовши» рикардіанську теорему еквівалентності у статті *Are Government Bonds Net Wealth?* (1974), у відповідь на критику з боку Б'юкенена зізнався, що раніше не був знайомий з цим аспектом доробку Рікардо. «У 1974 році, – пише вчений, – точка зору Рікардо не була відомою більшості економістів, не була відомою вона й мені» [5, р. 16].

Дж.М. Кейнс особисто не ініціює ревізії класичної теорії державного боргу. З цією проблемою насамперед пов'язані імена А. Лернера, С. Харріса, Е. Хансена, Е. Домара та ін. Характерними рисами кейнсіанської теорії державного боргу є такі:

По-перше, перенесення боргового тягаря на майбутні покоління не можливе. Окремі індивіди та їхні групи шляхом утворення державного боргу можуть збільшити наявний в їх розпорядженні обсяг товарів та сплатити за нього за рахунок майбутнього виробництва лише в тому разі, коли залучення позичкових ресурсів відбувається із зовнішніх джерел. Натомість закрите суспільство не може розпоряджатися більшим обсягом товарів та послуг, ніж той, який воно виробляє в поточний період часу. «Таким чином, придбані урядом товари та послуги завжди мають оплачуватися тими, хто живе в даний момент часу у формі скорочення потоку товарів, доступних для їх приватного споживання, і не можуть бути оплаченими наступними поколіннями ні за рахунок податків, ні за рахунок внутрішніх запозичень» [13, р. 732].

Разом із тим перекласти борговий тягар на майбутні покоління можна, але виключно шляхом зовнішнього фінансування, оскільки в такому разі відмова від споживання здійснюється суспільством країни-кредитора і тягар державно-

го боргу виникає не в час виникнення, а в час погашення боргу та сплати відсотків.

По-друге, хоч утворення внутрішнього державного боргу викликає необхідність для майбутніх платників податків сплачувати відсотки та його основну суму, воно не спричиняє чистих втрат для суспільства, оскільки внутрішній державний борг являє собою трансфери між платниками податків та утримувачами державних облігацій (ця теза була лаконічно сформульована у відомій сентенції Абби Лернера «ми винні самі собі» (we owe it to ourselves)), а відтак державний борг не має нічого спільного з приватним боргом, оскільки останній передбачає зменшення фінансових ресурсів у позичальника після повернення основної суми боргу та сплати відсотків, чого не відбувається на рівні національної економіки.

Таким чином, на противагу класикам кейнсіанці стверджують, що, по-перше, ані внутрішній, ані зовнішній державний борг не спричиняє чистих втрат для суспільства, по-друге, тягар внутрішнього державного боргу не може переноситися на майбутні покоління, оскільки є лише внутрішнім трансфертом. Такий підхід виправданий з точки зору макроекономічного аналізу, який оперує агрегованими величинами, однак він ігнорує проблему перерозподілу доходів та соціальної справедливості, оскільки «майбутнє покоління» не є однорідним утворенням – воно складається, з одного боку, з власників облігацій, які отримують відсоток за державними позиками, з іншого – із платників пропорційно зростаючих податків. Натомість кейнсіанці пропонують отожнювати «покоління» з економікою в цілому. «Справжнє питання, – писав А. Лернер, – полягає в тому, чи можливо шляхом внутрішніх запозичень перенести реальний борговий тягар з теперішнього покоління, у сенсі сучасної економіки загалом, на майбутнє покоління, у сенсі майбутньої економіки загалом» [11, р. 140]. Кейнсіанська боргова теорія також не враховує альтернативних витрат, що виникають в момент утворення боргу. Окрім того, вона розглядає проблему формування державного боргу в короткостроковій перспективі, адже за припущеннями кейнсіанської моделі державні запозичення не лише необхідні для антициклічного регулювання, а й можуть бути вигідними для майбутніх поколінь, оскільки «...в сучасних умовах, коли ми маємо значне безробіття та незадіяні потужності, зростання споживання, скоріш за все, призведе до збільшення інвестицій... і, таким чином, до зростання виробничих ресурсів, успадкованих майбутніми поколіннями» [11, р. 141].

Третій етап становлення класичної теорії державного боргу характеризується переглядом, систематизацією та доповненням поглядів пізніх класиків і гострою критикою на цій методологічній основі кейнсіанської боргової теорії. За

словами Ф. Модільяні, «Точка зору, яка майже не піддавалася сумнівам ще кілька років тому, про те, що національний борг не є тягарем для економіки і що реальна вартість державних витрат, без різниці, як профінансованих, не може бути перенесеною на «майбутні покоління» відступає під потужною контратакою, очолюваною Дж.М. Б'юкененом, Дж.Е. Мідом та Р.А. Масгрейвом» [13, р. 730]. У 1958 році Дж. Б'юкенен вводить у науковий обіг термін «нова ортодоксія», зазначаючи, що «...застосував цей термін через майже повну однаковість, яка спостерігається зараз серед вчених. Слово «нова» модифікує «ортодоксію», але не варто думати, що самі ідеї «нові» чи сучасні. Задовго до появи « нової економічної теорії» були чітко сформульовані положення пануючої сьогодні теорії боргу» [9, р. 5]. Таким чином, він починає дослідження проблеми державного боргу з аналізу та систематизації поглядів класиків, стверджуючи, що відповіді на усі контroversійні аспекти даної проблеми вже були дані раніше. Б'юкенен обґрунтовує три ключові тези:

1. Тягар державного боргу переноситься на майбутні покоління.
2. Існує аналогія між приватним та державним боргом.
3. Зовнішній та внутрішній борг принципово подібні [9, р. 26].

Таким чином була оформлена структура теоретичного дискурсу навколо проблеми державного боргу середини-другої половини ХХ ст.

Б'юкенен вказує на принципову подібність внутрішнього та зовнішнього боргу. Він доводить поверховість кейнсіанської логіки, згідно з якою зовнішній борг вважається більш обтяжливим для суспільства, оскільки відсотки за наданий кредит сплачуються за кордон, у той час як відсотки, сплачені за внутрішній кредит, залишаються в межах національної економіки. Помилку своїх опонентів вчений вбачає в тому, що вони не враховують різниці в базі порівняння: внутрішні запозичення створюють додатковий капітал у державному секторі за рахунок його відтоку з приватного сектору, у той час як зовнішні запозичення дозволяють збільшити капітал у першому секторі без його зменшення в останньому [8, р. 996]. Таким чином, зовнішній борг створює більші вигоди для суспільства, які компенсуються необхідністю виплати відсотків закордонним інвесторам, а вибір між джерелом запозичення має здійснюватись на основі порівняння ефективності наявних альтернатив у кожному конкретному випадку: «Якщо внутрішній рівень продуктивності капітальних інвестицій перевищує ставку, за якою фонди можуть бути позичені за кордоном, для суспільства буде краще обрати зовнішній кредит» [8, р. 997].

Щодо питання про аналогію державного та приватного боргу, на думку Дж. Б'юкенена, помилка кейнсіанців у тому,

Основні відмінності кейнсіанської та класичної теорій державного боргу

Питання	Класики	Кейнсіанці та «нові ортодокси»
1. Чи переноситься борговий тягар на майбутні покоління?	Так	Може переноситись у випадку зовнішнього боргу
2. Чи аналогічний державний борг приватному?	Так	Ні
3. Чи аналогічний внутрішній борг зовнішньому?	Так	Ні

що вони не розглядають альтернатив, можливих до моменту його утворення, а тому трактують відносини з приводу формування та погашення внутрішнього державного боргу як «гру з нульовою сумою»: борг повертається одним членам суспільства за рахунок інших – становить лише внутрішні трансферти, чого не спостерігається у випадку приватного боргу. Ключова методологічна відмінність теорії Б'юкенена в тому, що купівля державних цінних паперів трактується ним як добровільний вибір інвестиційного інструмента, а отримані відсотки, відповідно, як інвестиційний дохід, який за інших умов був би отриманий приватними інвесторами від розміщення заощаджень в інший спосіб. У такому значенні внутрішні державні та приватні запозичення однакові, оскільки в обох випадках мова йде про взаємовигідну угоду: в момент утворення боргу позичальник зміщує деякий обсяг споживання з майбутнього у теперішнє, що дозволяє йому досягти вищого рівня корисності [14, р. 438, 442]; кредитор – отримує обіцянку повернення основної суми та відсотків у майбутньому. Відсоткова ставка прирівнює теперішню та майбутню вартість суми боргу.

Міжчасове зміщення боргового тягара Б'юкенен пояснює з позиції витіснення капіталу, розвиваючи погляди попередників (насамперед П. Леруа-Больє).

Окрім цього, автор робить такі висновки:

– рикардіанська еквівалентність помилкова через хибні передумови;

– ліквідація неписаної норми збалансованого бюджету внаслідок поширення кейнсіанської макроекономіки перетворює бюджетний дефіцит на перманентне явище;

– державний борг є аморальним явищем, оскільки майбутні покоління, на які лягає борговий тягар, не брали участі у прийнятті рішення про його фінансування;

– в умовах виборчої демократії державний борг перетворюється на перманентне явище, оскільки політики, максимізуючи свою корисність, надають перевагу зростанню державних запозичень, а не податків [14, р. 446].

Висновки

Таким чином, класична теорія державного боргу є методологічно більш обґрунтованою, оскільки вона враховує альтернативні витрати, уникає пастки фіскальної ілюзії та некоректного агрегування платників податків й утримувачів державних облігацій різних поколінь в «економіку в цілому» тощо. Однак на відміну від кейнсіанського підходу вона не розглядає можливості використання державних запозичень як механізму антициклічного регулювання. Опозиція класичної та кейнсіанської боргової теорії знайшла своє вирішення в сучасній теорії державного боргу, яка аналізує це

явище на кейнсіанських засадах у короткому періоді та користується класичною методологією, досліджуючи проблему економічних наслідків державного боргу у довгостроковій перспективі.

Література

1. Рикардо Д. Начала политической экономии / Д. Рикардо // Сочинения. – СПб., 1882. – 659 с.
2. Самуэльсон П. Экономика [Електронне джерело] / П. Самуэльсон. – М., 1994. – Режим доступу: <http://bibliotekar.ru/business-64-2/12.htm>
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Соцэкгиз, 1962. – 677 с.
4. Barro R. J. Are Government Bonds Net Wealth ? / R. J. Barro // The Journal of Political Economy. – 1974. – Vol. 82, No. 6. – P. 1095–1117.
5. Barro R. J. Ricardian Equivalence [Electronic resource] / R. J. Barro // This Week's Citation Classic. – 1992. – No 2. – P. 16. – Accessible at: <http://garfield.library.upenn.edu/classics1992/A1992GV99400001.pdf>
6. Barro R. J. The Ricardian Approach to Budget Deficits / R. J. Barro // Journal of Economic Perspectives – 1989 – Vol. 3, No. 2. – P. 37–54.
7. Buchanan J. M. Barro on the Ricardian Equivalence Theorem / J. M. Buchanan // The Journal of Political Economy. – 1976. – Vol. 84, No. 2. – P. 337–342.
8. Buchanan J. M. External and Internal Public Debt / J. M. Buchanan // The American Economic Review. – 1957. – Vol. 47, No. 6. – P. 995–1000.
9. Buchanan J. M. Public Principles of Public Debt / J. M. Buchanan // The Collected Works of James M. Buchanan. – 1999. – Vol. 2. – 169 p.
10. Hume D. Of Public Credit [Electronic resource] / D. Hume // Essays Moral, Political and Literary. – USA, Indianapolis: Liberty Fund. – 1987. – Vol. I, 736 p. – [Original edition published in 1742]. – Accessible at: <http://93beast.fea.st/files/section1/hume/extras/Essays,%20Moral,%20Political,%20and%20Literary.pdf>
11. Lerner A. P. The Burden of Debt / A. P. Lerner // The Review of Economics and Statistics. – 1961. – Vol. 43, No. 2. – P. 139–141.
12. Lerner A. P. The Burden of the National Debt. In Income, Employment, and Public Policy / A. P. Lerner // Essays in Honor of Alvin H. Hansen, edited by Lloyd A. Metzler. – 1948. – New York: Norton. – P. 255–75.
13. Modigliani F. Long-Run Implications of Alternative Fiscal Policies and the Burden of the National Debt / F. Modigliani // The Economic Journal. – 1961. – Vol. 71, No. 284. – P. 730–755.
14. Tempelman J. H. James M. Buchanan on Public-Debt Finance / J. H. Tempelman // The Independent Review. A Journal of Political Economy. – 2007. – Vol. 11, No. 3. – P. 435–449.

Моделювання взаємозалежностей між збільшенням енерговитрат та рівнем економічного зростання України

Стаття описує економетричні моделі загальних енерговитрат в Україні та методи оцінки потенційно можливого впливу ВВП на дані показники. Моделі базуються на побудові векторних авторегресій та використанні тесту каузальності Грейнджера.

Ключові слова: економетричні моделі, загальні енерговитрати, векторні авторегресії, тест каузальності Грейнджера.

Статья описывает эконометрические модели общих энергозатрат в Украине и методы оценки потенциально возможного влияния ВВП на данные показатели. Модели базируются на построении векторных авторегрессий и использовании теста каузальности Грейнджера.

Ключевые слова: эконометрические модели, общие энергозатраты, векторные авторегрессии, тест каузальности Грейнджера.

The article describes econometric models of total energy consumptions in Ukraine and methods of estimation the potential possibility of GDP to influence on these indicators. The models was created on the basis of VAR models and using Granger Causality Test.

Постановка проблеми. Дослідження каузальності у співвідношенні «ВВП – загальний рівень енерговитрат» спрямовано на виявлення причино–наслідкового зв'язку між цими поняттями. Результати даної роботи дозволять відповісти на питання стосовно напрямку каузальності між цими показниками, а також досягнути довгостроковості чи короткостроковості цього впливу. Дані висновки спроможні значним чином вплинути на проведення політики енергозбереження в усіх секторах економіки країни.

Взаємовідношення між енергоспоживанням та економічним зростанням – популярна тема в науковій літературі сьогодні. Проте напрям каузальності у цьому взаємовідношенні залишається спірним. Економічне зростання призводить до енергоспоживання чи енергоспоживання, є двигуном економічного зростання. Напрямок причинності має в даному випадку істотну вагу у прийнятті тієї чи іншої політики.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідники цієї проблеми, намагаючись відповісти на запитання про напрям причинності між енергоспоживанням і розвитком економіки, звертаються до методик Гренджера та Сімса. Проте результати досліджень різняться для розвинутих країн та країн, що розвиваються. Стаття Крафта і Крафта 1978 року доводить одностороннє направлену причинність

від приросту ВВП до енергоспоживання у США протягом 1947–1974 років. Ерол та Ю (Yu) у 1987 році проаналізували дані шести індустриальних країн та не знайшли жодного істотного зв'язку між енергоспоживанням і приростом валового внутрішнього продукту, а також енерговитратами та рівнем зайнятості. У 1987 році цей авторський колектив довів існування причинності від енерговитрат до зайнятості для США. Ю та Чай також знайшли причинність у напрямі від енерговитрат до ВВП для Філіппін, проте причинність мала обернений характер у дослідженні відповідних показників Кореї. Хвонг довів двосторонню причинність між приростом енергоспоживання і приросту ВВП для провінції Тайвань (1991). Хоу (Hou) у 2009 році опублікував роботу стосовно визначення двостороннє направленої зв'язку для економіки Китаю. Для даних України подібних досліджень не проводили.

Мета статті. Визначення моделі векторної авторегресії для встановлення взаємозв'язку між показниками зростання ВВП країни й витрат енергетичних та паливних ресурсів. Встановлення напрямку каузальності за Грейнджером між показником ВВП та рівнем показників енерговитрат.

Виклад основного матеріалу. В науковій літературі викладено чотири основні методи дослідження подібних взаємозалежностей: моделі корекції похибок; тест Грейнджера; коінтеграція; тест Хсіао – Грейнджера (Hsiao's Granger).

Кожен із методів має свої переваги та недоліки. Останнім серед цих методів був розроблений метод Хсіао – Грейнджера, який посилив тест Грейнджера використанням FPE Акайке для визначення довжини лагів.

Визначення напрямку каузальності між ВВП та рівнем показників енерговитрат дозволить оцінити в перспективі ефективність застосування енергоощадних технологій. У разі наявності одностороннє направленої каузальності від ВВП до споживання енергоресурсів політика, направлена на розвиток енергозбереження, не буде спричиняти відповідний рівень економічного зростання. З іншого боку, у випадку односторонньої причинності від енергоспоживання до ВВП, даний механізм може сприяти зростанню ВВП [7, с. 1].

Для проведення оцінки показників рівня енерговитрат країни необхідно розглянути сучасний стан паливно–енергетичного комплексу України.

Як показники енерговитрат країни запропоновано обрахувати значення таких показників, як:

– TEND – загальні витрати енергоресурсів (умовного палива в нафтовому еквіваленті) або витрати перетворених в

електроенергію паливних та енергетичних ресурсів (млн. кВт/год);

- PTL – витрати пального;
- GAS – витрати природного газу;
- ELEC – витрати електроенергії.

Для проведення більш детального аналізу каузальності доцільним є розбиття кожного з вищезазначеного фактора за джерелом походження.

Необхідним є проведення аналізу споживання окремо імпортованого природного газу(GAS(1)) та газу, виробленого всередині країни (GAS(2)).

Витрати пального необхідно оцінити пропорційно до території виробництва:

- PTL(1) – імпортоване пальне;
- PTL(2) – пальне, перероблене на території країни.

Важливим пунктом в аналізі витрат пального може стати аналіз шляхів використання даного енергоресурсу, а саме дослідження витрат домогосподарств, перевізників, агротехніки.

Витрати електроенергії у чистому вигляді для більш детального аналізу необхідно поділити за джерелом походження:

- ELEC(1) – вироблена атомними електростанціями;
- ELEC(2) – вироблена тепловими електростанціями;
- ELEC(3) – гідроенергетика;
- ELEC(4) – з альтернативних джерел, в тому числі малі ГЕС.

Як аналіз показника економічного зростання варто розглянути показник ВВП на душу населення – GDP. Для збереження можливості подальшого порівняльного аналізу моделей різних країн є доцільним використання даних Міжнародного валютного фонду. Ці дані розраховані за паритетом купівельної спроможності в єдиній валюті – доларах США.

Першим етапом у реалізації алгоритму даного дослідження має бути перевірка часових рядів на стаціонарність з метою виключення в подальшому можливості побудови хибної регресії та отримання зміщених оцінок коефіцієнтів.

Ураховуючи певні проблеми інформаційно–статистичного характеру, аналіз даних пов'язаний з обробкою невеликої за обсягом вибірки. Таким чином, для перевірки рядів на стаціонарність є доцільним використання не розширеного критерію Діккі – Фуллера, а критерію Квятковського – Філіпса – Шмідта – Шина (KPSS) [1, с. 31].

Використання моделей векторних авторегресій дозволить оцінити реакцію показників енерговитрат на шоківі зміни факторів, а також зробити висновки стосовно похибок, що вносять у прогноз кожен з них.

Для розгляду проблеми каузальності між GDP та TEND використаємо підхід Грейнджера. Його суть полягає в тому, що TEND вважається каузальним по відношенню до GDP, якщо при рівних інших умовах значення GDP можуть бути краще передбачені при використанні минулих значень TEND, ніж без них.

$$GDP_t = gdp_0 + \sum_{i=0}^k \alpha_i TEND_{t-i} + \sum_{j=1}^k \beta_j GDP_{t-j} + \varepsilon_{1t}$$

$$TEND_t = tend_0 + \sum_{i=1}^k \lambda_i TEND_{t-i} + \sum_{j=0}^k \delta_j GDP_{t-j} + \varepsilon_{2t}$$

$gdp_0, tend_0$ – константи;

$\varepsilon_{1t}, \varepsilon_{2t}$ – некорельовані збурення.

Перевірка каузальності за Гренджером полягає у перевірці значимості коефіцієнтів $\alpha_i, \beta_j, \lambda_i$ та δ_j .

Отже, висновки з моделі можна зробити на основі таких пунктів [2, с. 700]:

1. Якщо α_i статистично значимі як група, δ_j – статистично не значимі, то напрямок причинності за Грейнджером TEND → GDP (unidirectional causality from TEND to GDP).

2. Якщо δ_j статистично значимі як група, α_i – ні, то напрямок причинності за Грейнджером GDP → TEND (unidirectional causality from GDP to TEND)

3. Якщо $\alpha_i, \beta_j, \lambda_i$ та δ_j статистично значимі одночасно, то маємо двонаправлену залежність або залежність з оберненим зв'язком (feedback or bilateral causation).

Таблиця 1. Динаміка видобутку, експорту та імпорту основних паливо–енергетичних ресурсів

Рік	Автомобільний бензин, млн. т	Дизельне пальне, млн. т	Паливний мазут, млн. т	Нафта сира, млн. т	Газ природний, млрд. куб. м
Виробництво					
2009	3,0274	3,9030	2,6000	2,9000	20,8000
2010	2,8730	3,7090	2,4640	2,6000	19,8000
Експорт					
2009	0,5076	0,6091	1,7386	0,0075	0,0054
2010	0,5714	0,6973	2,5196	–	0,0063
Імпорт					
2009	1,6754	2,1571	0,9319	7,4397	37,9539
2010	2,1180	2,4721	0,5463	7,6711	36,5930

Джерело: Державна митна служба України, Державний комітет статистики України [10].

Таблиця 2. Розподіл видобутку електроенергії у 2010 році за джерелом генерації

Спосіб генерації	%	млрд. кВт·год
АЕС	47,80	80,6615
ТЕС і ТЕЦ Мінпаливенерго	41,00	69,2757
ГЕС та ГАЕС	7,10	12,1810
Комунальні ТЕЦ і блок–станції	4,10	6,9403
Нетрадиційні джерела (ВЕС)	0,00002	0,0049

Джерело: Державний комітет статистики України [10].

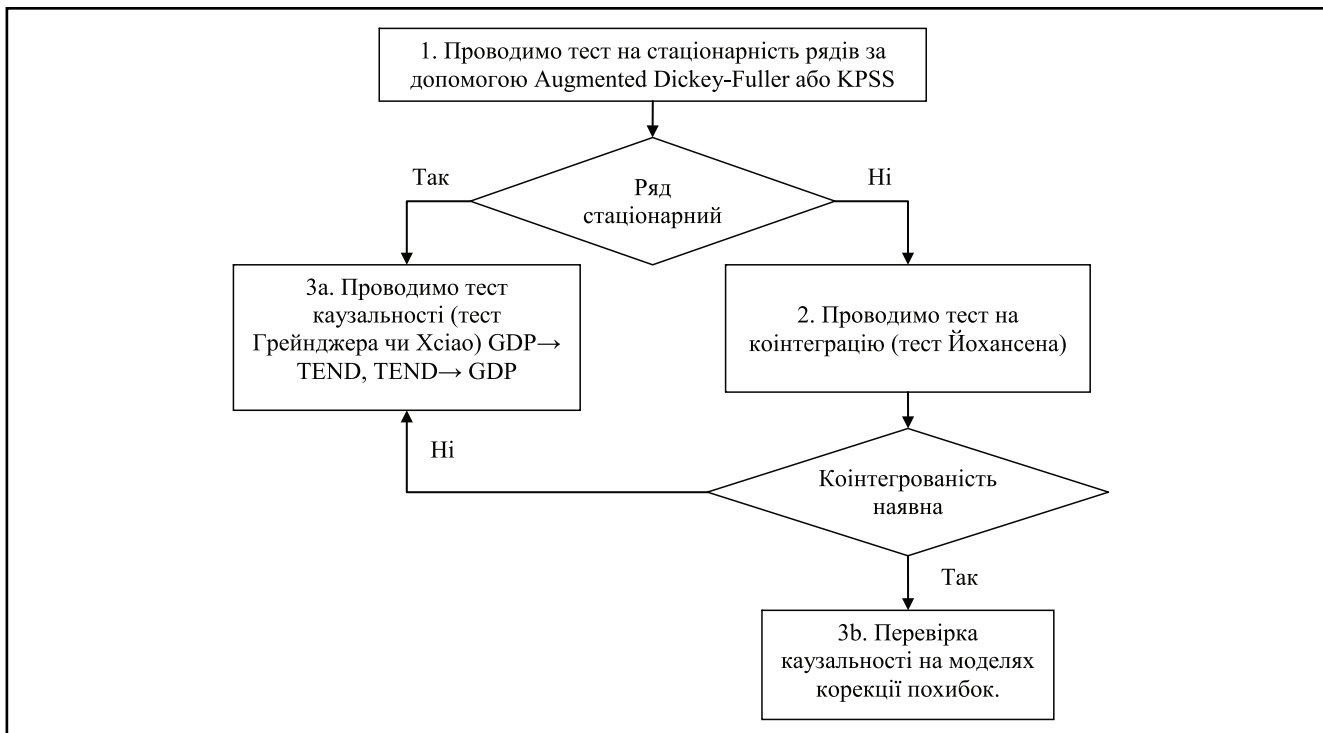


Рисунок 1. Схема аналізу моделі на наявність та напрямок каузальності

4. Якщо α_i , β_j , λ_i та δ_j одночасно статистично не значимі, то причино-наслідковий зв'язок відсутній (independence).

Відповідно дана теорія може бути розширена на весь комплекс показників енерговитрат.

У даному дослідженні як емпіричні дані було обрано рівень валового внутрішнього продукту в розрахунку на одну особу (\$). Дані охоплюють період з 1992 по 2010 рік та розраховані за паритетом купівельної спроможності.

Дані стосовно загальних витрати електроенергії було отримано з енергобалансів, наведених Державним комітетом статистики України. Вище зазначені дані містяться на рис. 3.

Для перевірки на стаціонарність невеликих за обсягом рядів використовуємо тест Квятковського – Філіпса – Шмідта – Ліна (KPSS). Ряд GDP виявився стаціонарним при 5%-ному рівні надійності. Ряд TEND є стаціонарним при рівні 10%.

Враховуючи вище зазначене, можемо переходити до побудови регресійних моделей. У даному випадку використовуємо моделі векторної авторегресії. Після оцінки ряду економетричних моделей оберемо лише адекватні моделі, перевіривши їх за допомогою критерію Фішера.

Моделі впливу загальних енерговитрат на рівень валового внутрішнього продукту:

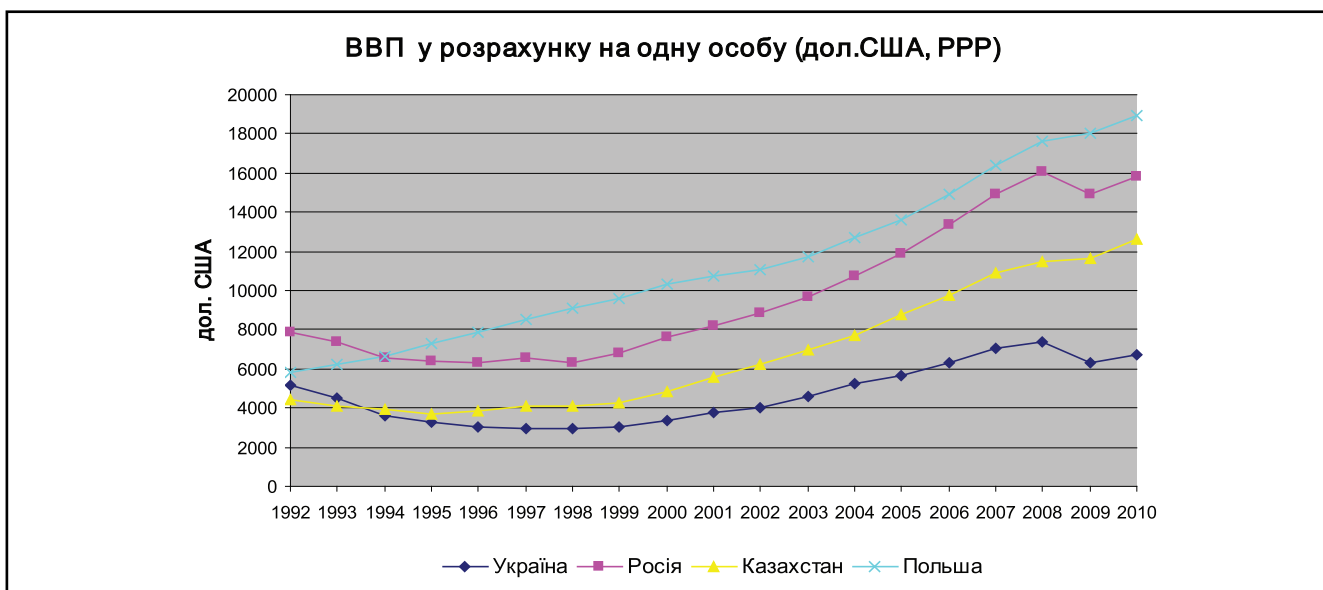


Рисунок 2. Динаміка валового внутрішнього продукту у розрахунку на одну особу, \$

Джерело: Міжнародний валютний фонд [12].

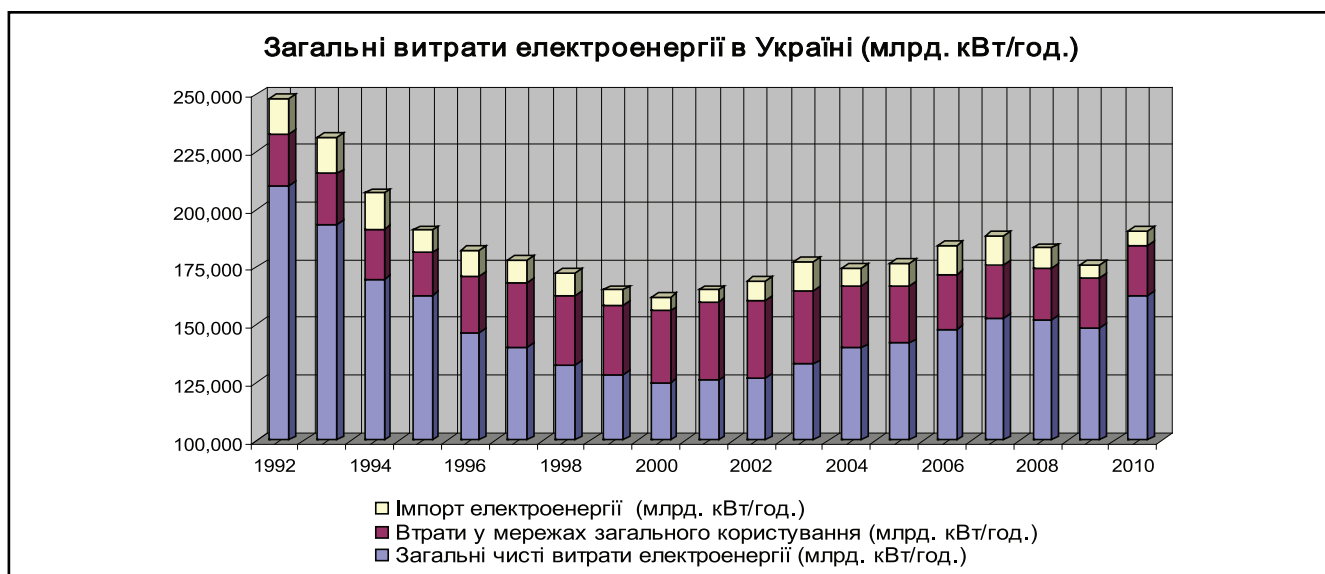


Рисунок 3. Загальні витрати електроенергії в Україні (млрд. кВт·год)

Джерело: Державним комітетом статистики України [10]

$$GDP = 0.93 * GDP(-1) - 47.61 * TEND(-1) + 50.77 * TEND$$

$$GDP = 0.87 * GDP(-1) - 30.83 * TEND(-2) + 36.02 * TEND$$

Модель впливу валового внутрішнього продукту на загальний рівень витрат електроенергії:

$$TEND = 0.0022 * GDP(-1) + 0.65 * TEND(-1) + 51.63$$

У даних рівняннях всі незалежні змінні є значимими, оскільки рівень ймовірності похибки p для гіпотез про значимість коефіцієнтів менше за рівень значимості $\alpha = 5\%$.

Висновки

Дане дослідження дає можливість говорити про наявність каузальності за Грейнджером в обох напрямках, оскільки коефіцієнти при всіх змінних значимі.

Факт, що в моделі вдалося включити змінні з максимальним лагом $l=2$, дозволяє висловити припущення про наявність короткочасного зв'язку (періодом до двох років) між досліджуваними змінними.

Побудова моделі довела, що рівень економічного розвитку є впливовим фактором для поширення енергозберігаючих технологій. Іншими факторами впливу слід вважати:

- зміну рівня прямих іноземних інвестицій;
- збільшення капітальних вкладень в основні засоби;
- зміну індексу цін на основні товари споживчого призначення;
- рівень кредитної ставки;
- рівень екологічних зборів за забруднення довкілля.

Література

1. Носко В.П. Эконометрика. Введение в регрессионный анализ временных рядов, М. – 2000. – 252 с.
2. Damodar N. Gujarati – Basic Econometrics, 4 Ed. McGraw–Hill. 2003. – 1003 p.
3. Erol U., Yu E.S.H. On the relationship between energy and income for industrialized countries. Journal of Energy and Employment №13, 1987. – P. 113–122.
4. Erol U., Yu E.S.H. Time series analysis of the causal relationships between US energy and employment. Resources Energy №9, 1987. – P. 75–89.
5. Ghosh S. Electricity supply, employment and real GDP in India: evidence from cointegration and Granger–causality tests. Energy Policy №37. 2009. – P. 2926–2929.
6. Asafu–Adjaye J. The relationship between energy consumption, energy prices and economic growth: times series evidence from Asian developing countries. Energy Economics №22. 2000. – P. 615–625.
7. Sit B.M. Dynamic model «Electricity consumption – GDP» for republic of Moldova. Problems of the regional energetics, №1, 2007. – P. 1–8.
8. The association between unexpected changes in electricity volume and GDP. IPAT report. 2007. – 29 p.
9. Qiang Hou. The relationship between energy consumption growths and economic growth in China. International Journal of Economics and Finance, Vo. 1, №2, 2009. – P. 232–237.
10. Державний комітет статистики України – <http://www.ukrstat.gov.ua>
11. Управління енергетичної інформації CLLIA – <http://www.eia.doe.gov>
12. Міжнародний валютний фонд – <http://www.imf.org/>

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

В.А. БОРТНИЦЬКИЙ,
аспірант, НДІ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

Відображення інноваційної тематики в контексті інноваційних систем у друківаних працях та авторефератах дисертацій українських науковців

У статті розглянуто бібліографії публікацій неперіодичних друківаних видань українських вчених на інноваційну тематику за період з 1993 року до другого півріччя 2011 року та проаналізовано їх за інформаційними ознаками, хронологією та місцем публікації, а також в контексті належності до тематики національних та регіональних інноваційних систем (за матеріалами електронного каталогу Національної бібліотеки України імені В.І. Вернадського).

Ключові слова: інновація, національна інноваційна система, регіональна інноваційна система.

В статье рассмотрены библиографии публикаций неперіодических печатных трудов украинских ученых на инновационную тематику за период с 1993 года до второго полугодия 2011 года и проанализированы по информационным признакам, хронологии и месту публикации, а также в контексте принадлежности к тематике национальных и региональных инновационных систем (по материалам электронного каталога Национальной библиотеки Украины имени В.И. Вернадского).

Ключевые слова: инновация, национальная инновационная система, региональная инновационная система.

The paper considers aperiodic publication bibliographies of the Ukrainian scientists' on the innovation subject for the period from 1995 to the second half of 2010 and analyses

es them by the informational signs, chronology and place of publication, furthermore, in the context of belonging to the subject of national and regional innovation systems (based on electronic catalog of the Vernadsky National Library of Ukraine).

Keywords: innovation, national innovation system, regional innovation system.

Постановка проблеми. Починаючи з другої половини першої декади XXI століття питання щодо забезпечення інноваційного розвитку України викликали посилений інтерес керівництва держави. Вони неодноразово ставали предметом обговорень Президентом та парламентом України, Радою національної безпеки та оборони, Кабінетом Міністрів України тощо. Результати зазначених обговорень знайшли відображення у ряді нормативно-правових документів, зміст яких зводився до аналізу поточного стану, визначення проблемних питань інноваційного розвитку держави, а також формалізації заходів щодо розбудови національної інноваційної системи та її складових – як «підсумкового результату розвитку науки та високотехнологічних галузей у ХХ столітті», «нового механізму саморозвитку», в рамках яких «зароджуються та реалізуються інновації» [1]. В силу національних економічних, науково-технологічних, ресурсних та багатьох інших особливостей України, відмінних від

країн, де інноваційні системи різного рівня успішно функціонують, реалізація вказаних заходів обумовлює актуальність дослідження наявної в Україні науково обґрунтованої методологічно-методичної бази для їх впровадження [2].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження різних проявів інновацій, як джерела і рушійної сили економічного розвитку країн та їх регіонів, здійснювалися впродовж ХХ століття такими вченими, як К. Менгер, Й. Шумпетер, М. Кондратьєв, Дж. Бернал, С. Кузнець, Л. Де-Брессон, Ф. Хайек, Б. Лундвалл, К. Морган, Р. Нельсон, К. Фрімен, Ч. Едквіст, Ф. Кук, Б. Ашейм, А. Ісаксен, а також такими впливовими міжнародними установами, як Світовий банк, Організація економічної співпраці та розвитку, Міжнародний валютний фонд, Європейська комісія, та ін. Саме вони призвели до створення сучасних концепцій системного інноваційного розвитку [3]. Що ж до України, то перші публікації з інноваційної тематики з'явилися на початку 90-х років ХХ ст. у професорів А. Гальчинського, Ю. Бажала, В. Гейця та в подальшому розвивалися багатьма їх послідовниками. В той же час стан інноваційного та науково-технічного розвитку вітчизняної економіки вказує на недостатню дослідженість вітчизняними вченими особливостей формування і розвитку інноваційних систем різного рівня.

Мета статті полягає у фактичному дослідженні бібліографічних описів наявних неперіодичних друкованих видань українських вчених у контексті національної та регіональних інноваційних систем на основі матеріалів електронного каталогу Національної бібліотеки України імені В.І. Вернадського.

Виклад основного матеріалу. Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського (далі – НБУВ) є головним науково-інформаційним центром, центром накопичення, наукової обробки, зберігання та використання наукових та суспільно значущих вітчизняних, зарубіжних видань на всіх носіях інформації [4]. Згідно із Законом України «Про обов'язковий примірник документів» [5] та рядом інших законів та підзаконних актів (зокрема, діючого наказу Вищої атестаційної комісії від 03.12.2007 р. №845 [6]) бібліотека отримує обов'язковий друкований примірник усіх тиражованих документів і наукових фахових видань виданих на території України, друковані примірники дисертацій та авторефератів дисертацій, які захищаються на території України, тощо. Означений факт дає підстави стверджувати, що в архівах НБУВ накопичено найбільш повний перелік друкованих робіт вітчизняних вчених з інноваційної тематики взагалі, та зокрема щодо інноваційних систем. Як наслідок, це дає можливість скласти об'єктивну уяву щодо поточного стану методологічно-методичних засад розвитку тематики інноваційних систем в Україні.

Розширений пошук за ключовим словом «інновації» в базі даних книжкових видань електронного каталогу НБУВ [7] станом на 01.09.2011 р. дозволив сформувати перелік із 1650 позицій, що вміщували інформацію стосовно опублікованих в Україні неперіодичних видань. Подальша робота

із вказаним переліком за допомогою фільтрів програми Excel, що входить до стандартного пакету Microsoft Office, дозволила виключити позиції, які дублюються (наприклад, електронний каталог вміщує інформацію як щодо автореферату, так і дисертації одного автора) або предметно не стосуються інноваційної тематики (наприклад, слово «інновацій» входило до назви, відповідно бібліографічних описів друкованих матеріалів, однієї із громадських організацій, чії публікації на стосувалися інноваційної тематики) та сформувати остаточний перелік, що складався із 1311 бібліографічних описів. Подальший аналіз зазначеного переліку було спрямовано на систематизацію за:

- видом видань за інформаційними ознаками (монографія, автореферат дисертації, тези доповідей, матеріали конференцій, збірки наукових праць, посібники, довідники і т.д.), що входять до бібліографічного опису [8];

- хронологією та місцем публікації;

- належністю публікацій до тематики з національних або регіональних інноваційних систем (далі – НІС та РІС відповідно).

Дисертаційні роботи (автореферати) додатково систематизувалися за належністю до наукової галузі, а з економічних наук – ще й за спеціальностями, за якими проводився захист дисертацій.

За інформаційними ознаками було виділено 675 друкованих видань, 80 докторських та 556 кандидатських дисертацій (авторефератів дисертацій).

Перше друковане видання на інноваційну тематику в Україні з'явилося 1995 року. Для більш наглядного представлення друкованих видань за їх інформаційними ознаками автором було сформовано п'ять укрупнених груп (рис. 1):

- монографії і колективні монографії;

- збірки (матеріалів і текстів наукових, науково-практичних, науково-теоретичних, всеукраїнських, регіональних, інтернет-конференцій (у тому числі міжнародних), симпозіумів, семінарів (далі – конференцій); тез і доповідей (повідомлень) конференцій; наукових праць; статистичних матеріалів; нормативно-правових актів; матеріалів парламентських слухань);

- посібники (практичні, навчальні, навчально-методичні посібники; підручники; навчальні, навчально-методичні, методичні матеріали і рекомендації; навчальні програми; курси, конспекти і тексти лекцій), орієнтовані на студентів вищих навчальних закладів;

- наукові спеціалізовані видання (наукові, науково-аналітичні доповіді; науково-практичні видання та рекомендації; результати наукових досліджень);

- інші матеріали (виступ Президента України; довідники; термінологічні словники; видання, що за інформаційними ознаками складно ідентифікувати).

Таким чином, електронний каталог НБУВ налічує (за укрупненими групами):

- 312 монографій та колективних монографій;

- 188 посібників;

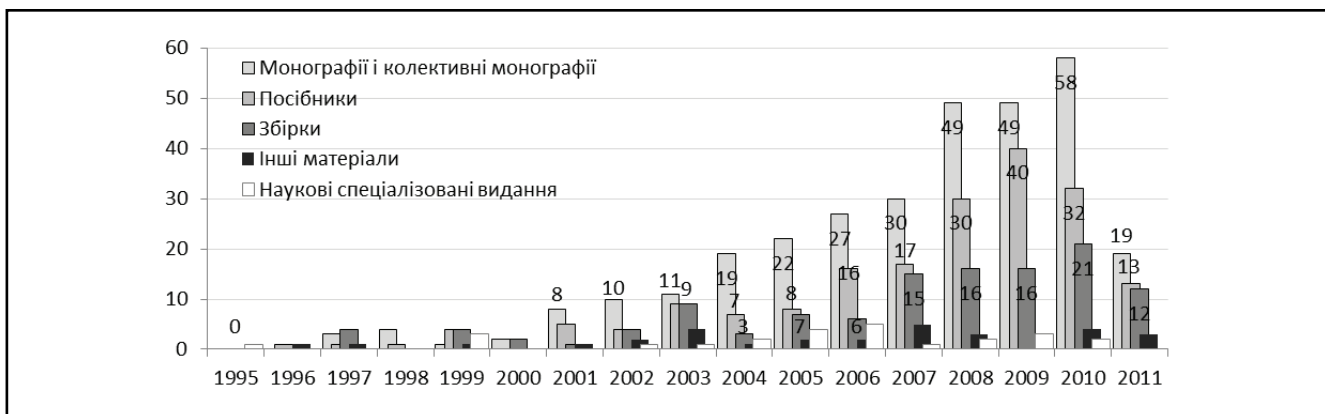


Рисунок 1. Динаміка публікацій на інноваційну тематику окремих друкованих видань в Україні

Джерело: складено автором на основі [7].

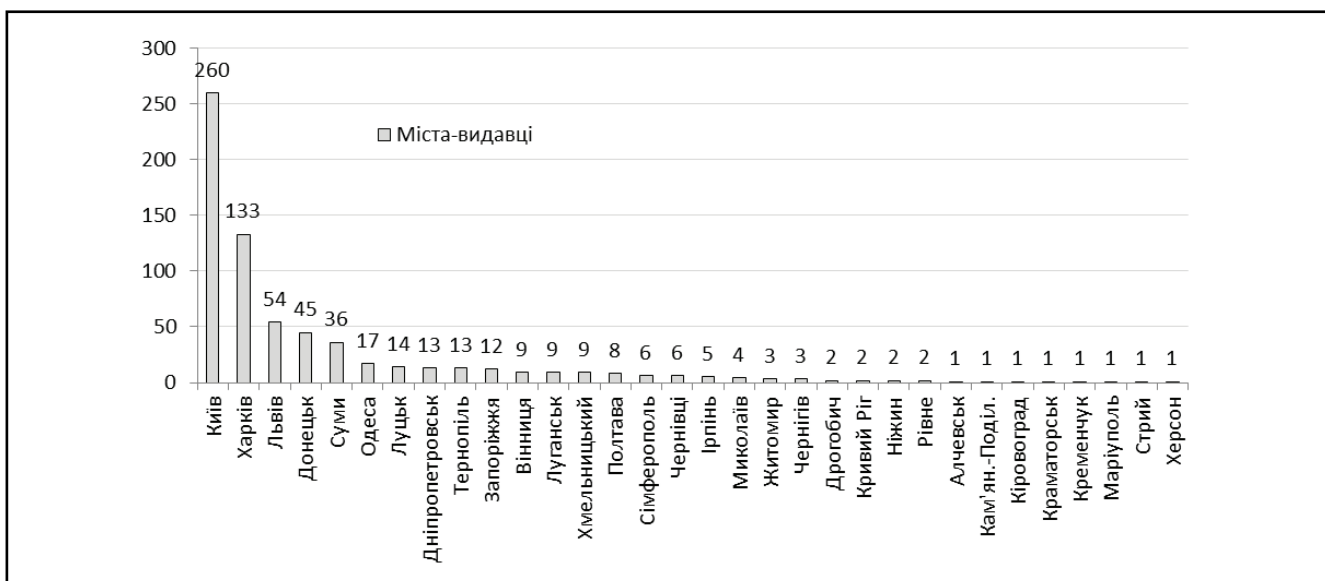


Рисунок 2. Географічний розподіл міст-видавців неперіодичних публікацій на інноваційну тематику в Україні

Джерело: складено автором на основі [7].

– 120 збірок;
 – 30 інших матеріалів;
 – 25 наукових спеціалізованих видань, бібліографічні описи яких містять прямі посилання на належність до інноваційної тематики.

За географічним розподілом перша п'ятірка міст-видавців (Київ, Харків, Львів, Донецьк, Суми) охоплює 78,2% неперіодичних публікацій (528 публікацій) за вищезазначеними групами із домінуванням м. Києва (рис. 2).

Щодо належності до тематики національних та регіональних інноваційних систем, було ідентифіковано всього 15 публікацій (або 2,22% означених друкованих видань), з яких тільки три публікації (або 0,48%) містять у своєму бібліографічному описі термін «регіональна інноваційна система» або «регіональний інноваційний комплекс» і 12 публікацій (1,77%) – термін «національна інноваційна система» (табл. 1).

Перша дисертація на інноваційну тематику на здобуття наукового ступеня доктора наук була захищена в Україні також 1995 року.

Докторські дисертації захищалися за різними науковими галузями, належність до яких відображено на рис. 3. Географічний розподіл за містами, де докторські дисертації захищалися, наведено на рис. 4.

Оскільки предметний інтерес полягає у дослідженні економічної галузі, бібліографічні описи дисертацій на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук розглянуті більш детально. Хронологія захисту цих дисертацій наведено на рис. 5.

Розподіл дисертацій на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук за науковими спеціальностями (в редакції діючого і попередніх наказів Вищої атестаційної комісії щодо затвердження переліків спеціальностей, за якими проводиться захист дисертацій [9]) відображено у табл. 2.

Щодо належності до тематики національних та регіональних інноваційних систем, серед докторських дисертацій було ідентифіковано всього дві дисертації (на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук) або 2,5% захищених докторських дисертацій, з яких по одній роботі (або по 1,25%) присвячено різним аспектам функціонування НІС та РІС (табл. 3).

Таблиця 1. Бібліографічні описи видань, ідентифікованих за тематиками НІС та РІС

Тематика	Бібліографічний опис
РІС	1. Концептуальні засади формування регіональної інноваційної системи / Коюда В.О. [та ін.]; за заг. ред. канд. екон. наук, доц. В.О. Коюди; Харк. нац. екон. ун-т. – Х.: Вид-во ХНЕУ, 2009. – 140 с.: рис., табл. (Шифр: Р116071)
	2. Трофимова В.В. Регіональні інноваційні комплекси в глобальній економіці: монографія / Трофимова Вікторія Валеріївна; Крим. ін-т бізнесу, Центр розв. освіти, науки і інновацій. – Сімф.: ВіТроПринт, 2009. – 260 с.: рис., табл. (Шифр: ВА725666)
	3. Лазарева Є.В. Методологічні аспекти формування інноваційної системи регіону: монографія / Є.В. Лазарева; НАН України, Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. дослідж. – О.: Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. дослідж. НАН України, 2010. – 320 с.: рис., табл. (Шифр: ВА733687)
НІС	4. Александров В.В. Дослідження трансформації інноваційної системи / В.В. Александров [та ін.]. – Х.: Основа, 1998. – 60 с. (Шифр: ВА583840)
	5. Мірошник І.М. Національні інноваційні системи та розвиток високотехнологічних галузей, підприємств, компаній / І.М. Мірошник. – К.: Наукова думка, 2003. – 80 с. (Шифр: ВА657810)
	6. Нежиборець В.І. Правове забезпечення національної інноваційної системи в Україні: питання теорії і практики: дослідж. / Нежиборець В.І., Орлюк О.П., Ревуцький С.Ф.; Акад. правових наук України, НДІ інтелект. власності. – К.: ЧЕХ, 2005. – 105 с. (Шифр: ВА724622)
	7. Пашута М.Т. Промисловість в національній інноваційній системі України / М.Т. Пашута [и др.]. – К.: Науковий світ, 2005. – 80 с.: табл. (Шифр: ВА671366)
	8. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України / Л.І. Федулова [та ін.]; ред. Л.І. Федулова; Інститут економіки та прогнозування НАН України. – К.: УКРІНТЕІ, 2007. – 812 с. (Шифр: ВА696137)
	9. Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації: Матеріали парламентських слухань у Верховній Раді України 20 червня 2007 року / упоряд. Г.О. Андрощук, М.М. Шевченко; голова ред. кол. К.С. Самойлик; Верховна Рада України, Комітет з питань науки і освіти. – К.: Парламентське вид-во, 2007. – 304 с. – (Парламентські слухання) (Шифр: ВА691742)
	10. Національна інноваційна система України: проблеми і принципи побудови: монографія / І.П. Макаренко [и др.]; наук. ред. І.П. Макаренко; Інститут проблем національної безпеки Ради національної безпеки і оборони України, Інститут еволюційної економіки. – К.: [б.в.], 2007. – 520 с. (Шифр: ВС45293)
	11. Національна інноваційна система: зарубіжний досвід, стан в Україні: аналітичні матеріали до Парламентських слухань / В.М. Гець [и др.]; ред. В. М.Гець, Л. І. Федулова; НАН України, Інститут економіки і прогнозування. – К.: [б.в.], 2007. – 184 с. (Шифр: Табачник Д.В. / ВА1014)
	12. Проблеми і перспективи функціонування інноваційної системи держави в умовах глобалізації: матеріали XIII Міжнар. наук.-практ. конф., 27–28 верес. 2007 р. / відп. ред. М.І. Карлін; Волинський держ. ун-т ім. Лесі Українки. – Луцьк: Вежа, 2007. – 296 с.: рис., табл. (Шифр: ВА692776)
	13. Марченко О.С. Консалтингові ресурси національних інноваційних систем: економіко-теоретичний аналіз / О.С. Марченко. – Х.: Право, 2008. – 280 с.: рис., табл. (Шифр: ВА700228)
	14. Онікієнко В.В. Розвиток національної інноваційної системи на етапі становлення в Україні постіндустріального суспільства / В.В. Онікієнко, Л.М. Ємельяненко; НАН України, Рада по вивченню продуктивних сил України. – К.: [б.в.], 2008. – 68 с. (Шифр: ВА707687)
	15. Федулова Л.І. Інтелектуальна власність у національній інноваційній системі: наук.-аналіт. доп. / Федулова Л.І., Андрощук Г.О., Хаустов В.К.; НАН України, Ін-т економіки та прогнозування. – К.: [б.в.], 2010. – 216 с.: рис., табл. (Шифр: ВА724666)

Джерело: складено автором на основі [7].

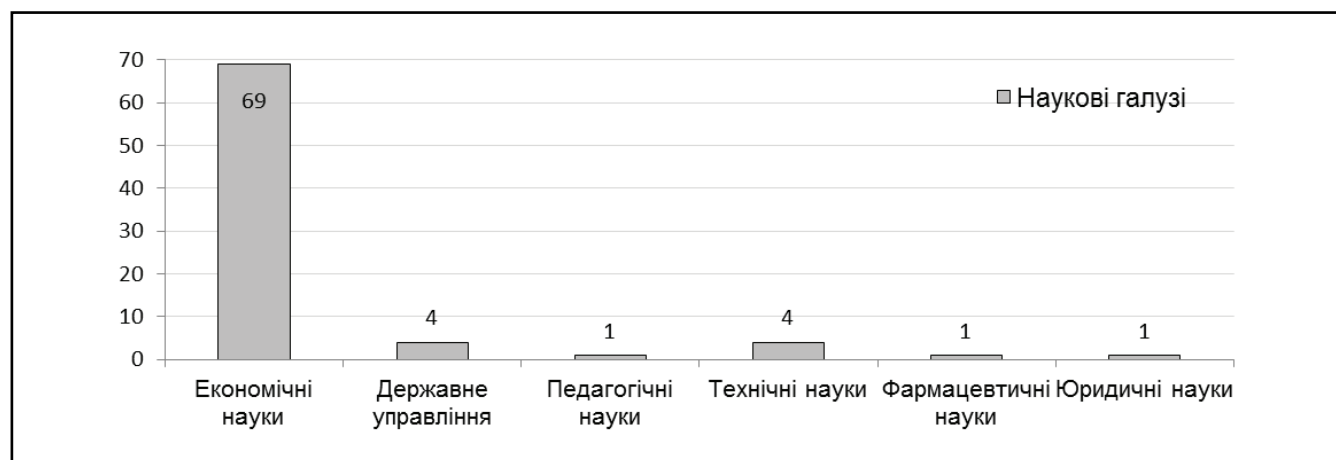


Рисунок 3. Розподіл дисертацій на інноваційну тематику на здобуття наукового ступеня доктора наук за науковими галузями в Україні

Джерело: складено автором на основі [7].

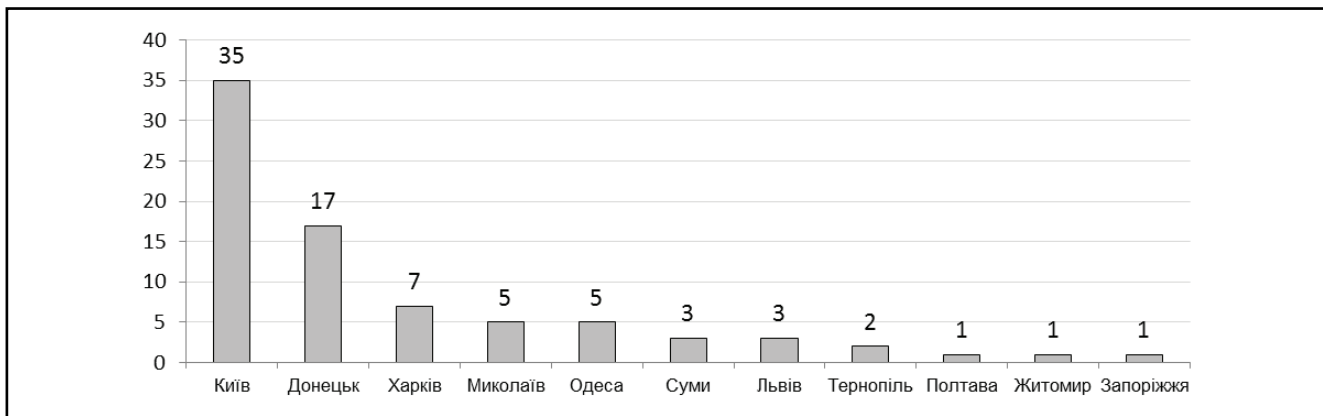


Рисунок 4. Географія захисту докторських дисертацій на інноваційну тематику за містами України

Джерело: складено автором на основі [7].

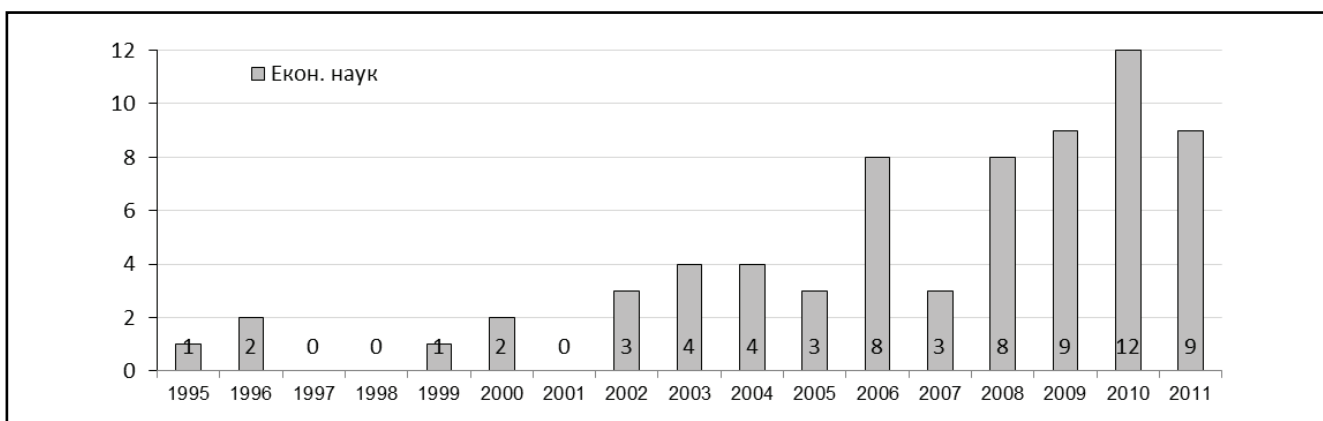


Рисунок 5. Динаміка захисту дисертацій на інноваційну тематику на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук в Україні

Джерело: складено автором на основі [7].

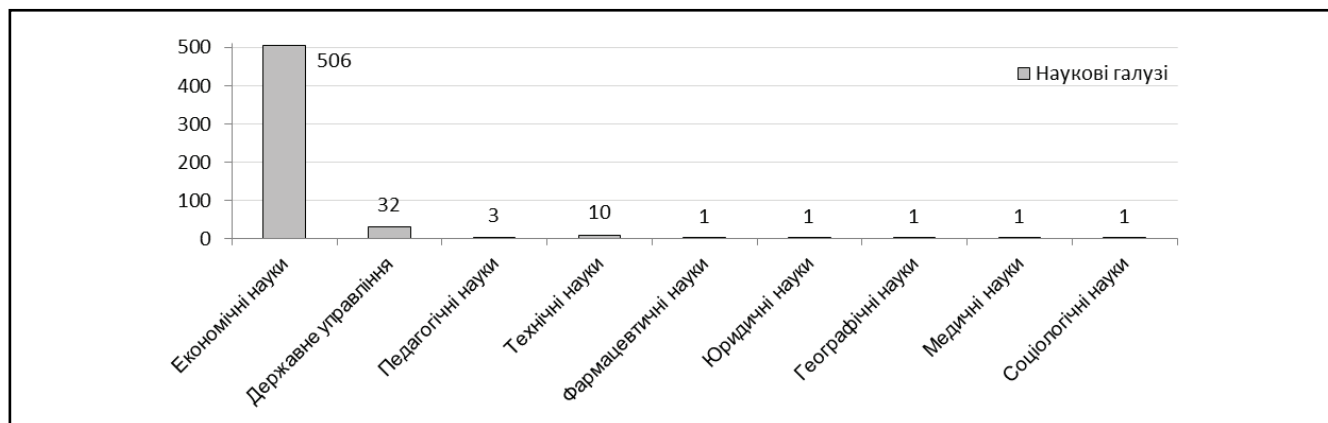
Таблиця 2. Розподіл дисертацій на інноваційну тематику на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук за науковими спеціальностями

Економічна спеціальність	Шифр	Кількість робіт
Економічна теорія та історія економічної думки	08.00.01	2
Світове господарство і міжнародні економічні відносини	08.00.02	2
Економіка та управління національним господарством	08.00.03	12
Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)	08.00.04	11
Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка	08.00.05	6
Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища	08.00.06	1
Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика	08.00.07	1
Гроші, фінанси і кредит	08.00.08	2
Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)	08.00.09	2
Математичні методи, моделі та інформаційні технології в управлінні	08.00.11	2
Економічна теорія	08.01.01	1
Економіка та управління науково-технічним прогресом	08.02.02	10
Організація управління, планування і регулювання економікою	08.02.03	3
Фінанси, грошовий обіг і кредит	08.04.01	3
Світове господарство і міжнародні економічні відносини	08.05.01	1
Економіка, організація і управління підприємствами	08.06.01	4
Підприємництво, менеджмент та маркетинг	08.06.02	1
Економіка промисловості	08.07.01	1
Економіка сільського господарства і АПК	08.07.02	1
Економіка транспорту і зв'язку	08.07.04	1
Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка	08.10.01	2
Всього	69	

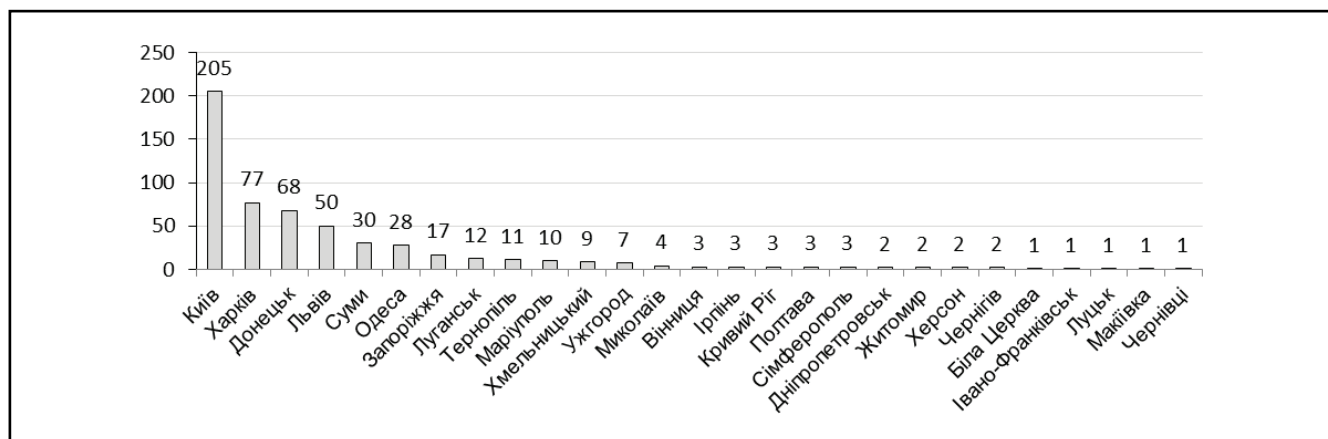
Джерело: складено автором на основі [7, 9].

Таблиця 3. Бібліографічні описи авторефератів дисертацій на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук, ідентифікованих за тематиками НІС та РІС

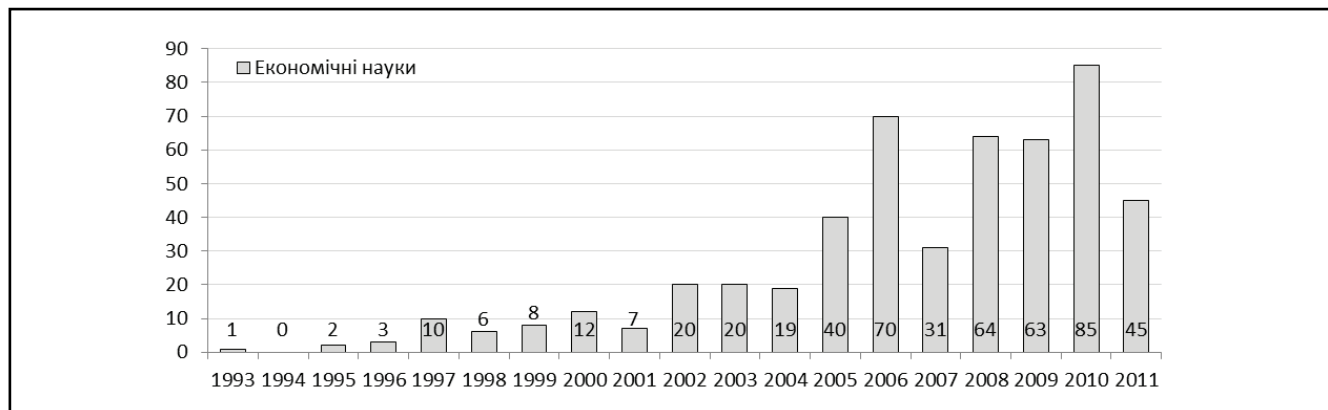
Тематика	Бібліографічний опис
РІС	1. Марченко О.С. Консалтингові ресурси та їх функціонування в інноваційних системах національної економіки: автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.00.01 / Марченко Ольга Сергіївна; Харківський національний ун-т ім. В.Н. Каразіна. – Х., 2008. – 33 с. (Шифр: РА360787)
НІС	2. Лазарева Є.В. Методологічні засади становлення і функціонування інноваційної системи регіону: автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.00.05 / Лазарева Євгенія Вячеславівна; НАН України, Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. дослідж. – О., 2011. – 36 с.: рис., табл. (Шифр: РА380302)

**Рисунок 6. Розподіл дисертацій на інноваційну тематику на здобуття наукового ступеня кандидата наук за науковими галузями в Україні**

Джерело: складено автором на основі [7].

**Рисунок 7. Географія захисту кандидатських дисертацій на інноваційну тематику за містами України**

Джерело: складено автором на основі [7].

**Рисунок 8. Динаміка захисту дисертацій на інноваційну тематику на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук в Україні**

Джерело: складено автором на основі [7].

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Щодо дисертацій на здобуття наукового ступеня кандидата наук, то перша дисертація на інноваційну тематику була захищена 1993 року.

По аналогії з докторськими дисертаціями належність до наукових галузей відображено на рис. 6; географічний розподіл за містами захисту – на рис. 7; хронологія захисту дисертацій на здобуття наукового звання кандидата економічних наук – на рис. 8; розподіл за науковими спеціальностями – у табл. 4.

Відповідний розподіл дисертацій на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за науковими спеціальностями відображено у табл. 4.

Щодо належності до тематики національних та регіональних інноваційних систем, серед кандидатських дисертацій було ідентифіковано всього п'ять дисертацій (на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук), або 0,89% захищених кандидатських дисертацій), з яких одна робота (або 0,17%) присвячено засадам розвитку РІС та чотири

Таблиця 4. Розподіл дисертацій на інноваційну тематику на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за науковими спеціальностями

Економічна спеціальність	Шифр	Кількість робіт
Економічна теорія та історія економічної думки	08.00.01	21
Світове господарство і міжнародні економічні відносини	08.00.02	14
Економіка та управління національним господарством	08.00.03	52
Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)	08.00.04	148
Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка	08.00.05	22
Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища	08.00.06	4
Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика	08.00.07	3
Гроші, фінанси і кредит	08.00.08	12
Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)	08.00.09	4
Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці	08.00.11	7
Економічна теорія	08.01.01	11
Економіка та управління науково-технічним прогресом	08.02.02	60
Організація управління, планування і регулювання економікою	08.02.03	19
Економіко-математичне моделювання	08.03.02	2
Інформаційні системи в економіці	08.03.03	1
Фінанси, грошовий обіг і кредит	08.04.01	10
Світове господарство і міжнародні економічні відносини	08.05.01	11
Економіка, організація і управління підприємствами	08.06.01	55
Підприємництво, менеджмент та маркетинг	08.06.02	16
Економіка промисловості	08.07.01	9
Економіка сільського господарства і АПК	08.07.02	4
Економіка будівництва	08.07.03	1
Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища	08.08.01	4
Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика	08.09.01	6
Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка	08.10.01	9
Економічна безпека держави	21.04.01	1
Всього	506	

Джерело: складено автором на основі [7], [9].

Таблиця 5. Бібліографічні описи авторефератів дисертацій на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук, ідентифікованих за тематиками НІС та РІС

Тематика	Бібліографічний опис
РІС	1. Смірнова О.О. Науково-прикладні засади розвитку регіональної інноваційної системи: автореф. дис.... канд. екон. наук: 08.00.05 / Смірнова Олена Олександрівна; Нац. акад. природоохорон. та курорт. буд-ва. – Сімф., 2011. – 20 с.: рис., табл. (Шифр: РА382566)
НІС	2. Микитюк З.В. Національні інноваційні системи як механізм підвищення конкурентоспроможності в перехідних економіках країн Центральної Європи: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.02 / Микитюк Зоя Василівна; НАН України, Інститут світової економіки і міжнародних відносин. – К., 2008. – 20 с. (Шифр: РА362051)
	3. Бондаренко І.С. Конкурентоспроможність економіки України в умовах розвитку національної інноваційної системи: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.03 / Бондаренко Ірина Станіславівна; Донецький національний ун-т економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. – Донецьк, 2009. – 20 с. (Шифр: РА363132)
	4. Жаліло Б.А. Вплив консалтингу на розвиток національної інноваційної системи: автореф. дис.... канд. екон. наук: 08.00.03 / Жаліло Борис Анатолійович; НАН України, Центр дослідж. наук.-техн. потенціалу та історії науки ім. Г. М. Доброва. – К., 2010. – 23 с.: рис. (Шифр: РА371850)
	5. Лесян Т.А. Формування та державне регулювання національної інноваційної системи України: автореф. дис.... канд. екон. наук: 08.00.03 / Лесян Тетяна Олександрівна; Класич. приват ун-т. – Запоріжжя, 2010. – 20 с.: рис. (Шифр: РА375306)

Джерело: складено автором на основі [7].

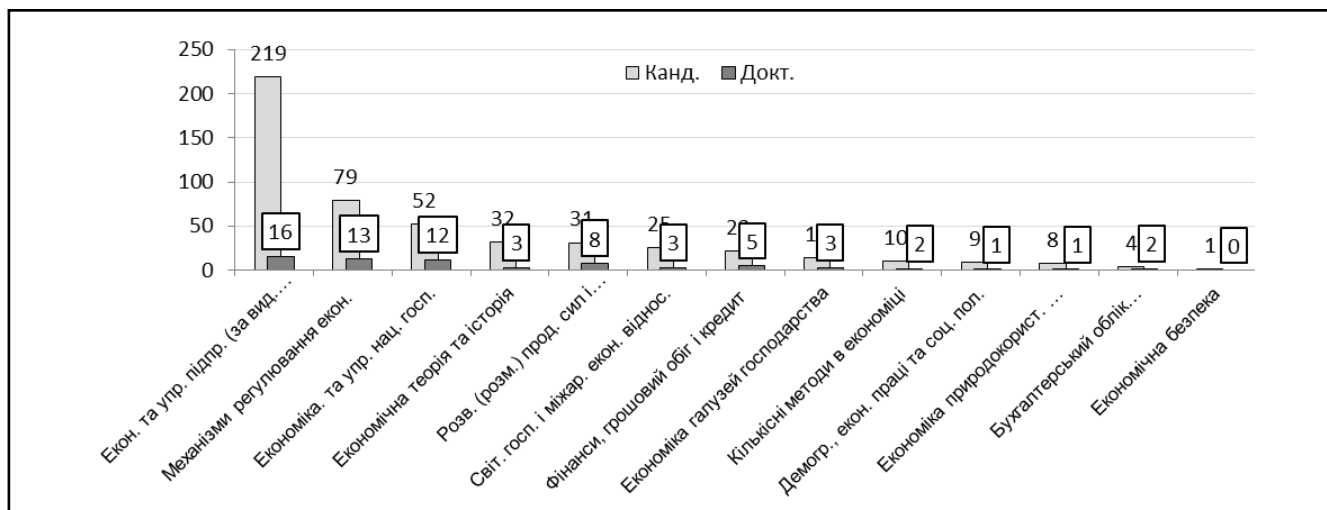


Рисунок 9. Розподіл дисертацій на інноваційну тематику на здобуття наукових ступенів кандидата і доктора економічних наук за укрупненими групами економічних спеціальностей в Україні

Джерело: складено автором на основі [7, 9].

роботи (або 0,71%) різним аспектам функціонування НІС (табл. 5).

Для наглядного представлення якісних та кількісних показників захистів докторських та кандидатських дисертацій на інноваційну тематику в галузі економічних наук, що відбулися в Україні за період з 1993 року по перше півріччя 2011 року, автором було здійснено укрупнення на основі [9] та сформовано 13 груп економічних спеціальностей. Результати відображено на рис. 8.

Висновки

Проведений аналіз бібліографічних описів наявних неперіодичних друкованих видань українських вчених у контексті національної та регіональних інноваційних систем на основі матеріалів електронного каталогу НБУВ дає підстави стверджувати, що, незважаючи на свою актуальність, тематика національних та регіональних інноваційних систем в українській науковій та економічній літературі відображена незначною мірою. Виходячи з позитивного міжнародного досвіду щодо функціонування інноваційних систем різного рівня вона має значний потенціал для подальших досліджень і формування науково обґрунтованої методологічно-методичної бази скорішого впровадження національної та регіональних інноваційних систем на базі національних особливостей України.

Література

1. Постанова Верховної Ради України від 27.06.2007 р. №1244-V «Про Рекомендації парламентських слухань на тему: »Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації«. Відомості Верховної Ради України. – 2007. – №46. – С. 525.
2. Постанова Верховної Ради України від 21.10.2010 р. №2632-VI «Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів». Відомості Верховної Ради України. – 2011. – №11. – С. 72.

3. Бортницький В.А. Економічне зростання в контексті розвитку регіональних інноваційних систем та капіталу здоров'я: концептуальний підхід // Науковий журнал «Економічна теорія», Державна установа «Інститут економіки і прогнозування НАН України». – 2011. – №1. – С. 63–78.

4. Постанова Кабінету Міністрів України від 25.08.2004 р. №1085 «Про затвердження Державної програми розвитку діяльності Національної бібліотеки України імені В.І. Вернадського на 2005–2010 роки» // Офіційний вісник України. – 2004. – №34. – С. 29.

5. Закон України «Про обов'язковий примірник документів» // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – №22–23. – С. 199.

6. Наказ Вищої атестаційної комісії від 03.12.2007 р. №845, зареєстрований в Міністерстві юстиції України 18.12.2007 р. за №1377/14644. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z1377-07>

7. Офіційний сайт Національної бібліотеки імені В.І. Вернадського у мережі Інтернет. Система пошуку в електронному каталозі – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=S&I21DBN=EC&P21DBN=EC&S21FMT=briefwebr&S21ALL=%28%3C%2E%3ERZN%3D%DO%A3%24%3C%2E%3E%29%2A%28%3C%2E%3EK%3D%DO%86%DO%9D%DO%9D%DO%9E%DO%92%DO%90%DO%A6%24%3C%2E%3E%29&Z21ID=&S21SRW=&S21SRD=&S21STN=1&S21REF=10&S21CNR=20&FT_REQUEST=&FT_PREFIX=.

8. Видання. Основні види. Терміни та визначення. ДСТУ 3017–95. – [Електронний ресурс]. – <http://www.chytomo.com/rozdil/standarty/vydannya-osnovni-vydy-terminy-ta-vyznachennya-dstu-301795.html>

9. Наказ Вищої атестаційної комісії від 23.06.2005 р. №377 «Про затвердження Переліку спеціальностей, за якими проводяться захист дисертацій на здобуття наукових ступенів кандидата наук і доктора наук, присудження наукових ступенів і присвоєння вчених звань», зареєстрований в Міністерстві юстиції України 05.07.2005 р. за №713/1099 3 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0713-05>

10. Наказ Вищої атестаційної комісії від 10.06.99 р. №288 «Про затвердження Переліку спеціальностей, за якими проводяться захист дисертацій на здобуття наукових ступенів кандидата наук і доктора наук, присудження наукових ступенів і присвоєння вчених звань», зареєстрований в Міністерстві юстиції України 01.07.99 р. за №425/3718 (втратив чинність) – [Електронний ресурс]. – Ре-

жим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0425-99>

11. Наказ Вищої атестаційної комісії від 13.03.97 р. №86 «Про затвердження переліку спеціальностей наукових працівників», зареєстрований в Міністерстві юстиції України 15.04.97 р. за №133/1937 (втратив чинність) – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0133-97>

Г.В. РИЖКОВА,
аспірантка, Національний університет ДПС України

Особливості надання кредитних ресурсів на фінансування проектів з енергоефективності

У статті розглянуто основні фінансові, юридичні, інституційні перешкоди у процесі отримання кредитних ресурсів для фінансування проектів з енергоефективності в Україні. Визначено основних кредиторів, з якими співпрацює Україна над проектами енергоефективності. Надані умови отримання та переваги використання кредитних ресурсів у процесі фінансування проектів з енергоефективності.

Ключові слова: енергоефективність, кредитні ресурси, фінансування, енергозбереження, кредитна лінія.

В статье рассмотрены основные финансовые, юридические, институциональные препятствия в процессе получения кредитных ресурсов для финансирования энергоэффективности в Украине. Определены основные кредиторы, с которыми Украина сотрудничает в проектах повышения эффективности использования энергии. Обозначены условия и преимущества использования кредитных ресурсов в процессе финансирования проектов по энергоэффективности.

Ключевые слова: энергоэффективность, кредитные ресурсы, финансирование, экономия энергии, кредитная линия.

The main financial, legal, institutional obstacles in the process of obtaining credit resources for the financing of energy efficiency in Ukraine. In the paper, the main creditors, with whom Ukraine cooperates on projects of energy efficiency were defined. The conditions and advantages of using credit resources in the process of funding projects on energy efficiency were given.

Keywords: energy efficiency, credit resources, financing, energy-saving, credit line.

Постановка проблеми. Враховуючи обмеженні ресурси бюджетів усіх рівнів, фінансування проектів з метою підвищення енергоефективності здійснюється з інших джерел.

Найпоширенішими з них є кредитори, донори або співінвестори (в разі спільних заощаджень за перформанс-контрактами), які направляють кредитні ресурси на підвищення енергозбереження. Донорам, які надають гранти, потрібні гарантії щодо цільового використання наданих грошових ресурсів. Кредиторам і співінвесторам потрібна гарантія погашення й отримання проголошеного економічного ефекту від проекту. Однак кредитні ресурси на сьогодні залишаються єдиним вагомим додатковим джерелом фінансування проектів з енергоефективності в Україні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Поняття «енергоефективність» розглядав Герман Дейлі [1]. Л. Мельник, С. Шевцов досліджують енергоефективність як фактор підвищення економічного рівня підприємств [2, с. 154–159]. Різноманітним джерелам фінансування діяльності підприємств присвячені праці А. Пересади [3, с. 451], І. Мазур [4, с. 23], В. Беренса та П. Хавранека [5, с. 43], М. Бромвича [6, с. 37] та ін.

Мета статті. Визначити основні перешкоди та переваги залучення кредитних ресурсів на фінансування проектів з енергоефективності в Україні.

Виклад основного матеріалу. У процесі отримання додаткових кредитних ресурсів з метою фінансування проектів з енергоефективності в Україні існує багато фінансових, юридичних і інституційних перешкод:

- Фінансові:
- відсутність механізмів кредитних гарантій;
 - недостатня прозорість фінансових операцій;
 - низька активність існуючих фінансових установ у сфері енергоефективності;
 - відсутність погодженої фінансової політики на місцевому рівні;
 - слабкість вітчизняних кредитних установ;
- Юридичні:

- відсутність чітких і прозорих прав власності в межах існуючої законодавчої бази;

- слабкість законодавчих структур, які не в змозі забезпечити дотримання чинного законодавства;

- відсутність обов'язкового середньострокового бюджетного прогнозування, що не дає можливості укладання довгострокових договорів щодо надання послуг і не сприяє участі енергосервісних компаній.

Інституційні:

- відсутність моніторингу даних;

- відсутність на місцевому рівні єдиного органу управління у сфері енергетики та рівних принципів закупівлі енергетичних послуг;

- нерозвиненість ринку енергосервісних компаній;

- відсутність досвіду в сфері проектного фінансування, управління бюджетами, активами і боргом;

- недостатні управлінські і технічні навички підприємств в процесі розробки і реалізації економічно доцільних проектів в області енергоефективності;

- недостатня поінформованість регіональних і міських адміністрацій про фінансові ринки і послуги.

Виходячи із вищезазначеного кредитні та інші фінансові організації використовують різноманітні умови та види кредитів виходячи з індивідуального підходу до кожного позичальника.

Так, Європейський Союз надав перший транш фінансової допомоги в розмірі 31 млн. євро на реалізацію програм енергоефективності в Україні у кінці другого кварталу 2011 року [7]. В підписаній угоді визначено напрями використання кредитних ресурсів:

- 1) 163,5 млн. грн. має бути спрямовано на ефективне впровадження теплових насосів, електричного теплоаккумуляційного обігріву та гарячого водопостачання на підприємствах комунальної форми власності та у бюджетних установах;

- 2) 37,5 млн. грн. – на будівництво та реконструкцію електричних мереж, будівництво пристанційних вузлів, підстанцій та електричних мереж для приєднання об'єктів, які виробляють електроенергію з відновлюваних джерел енергії;

- 3) 26,5 млн. грн. – на проведення наукових досліджень у сфері виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива;

- 4) 78 млн. грн. – на модернізацію об'єктів комунального господарства;

- 5) 3,9 млн. грн. – на популяризацію енергоефективності і розвитку відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива;

- 6) 0,6 млн. грн. – на адаптацію законодавства України у цій сфері до законодавства ЄС.

Усього протягом 2011–2013 років Україна розраховує отримати 70 млн. євро відповідних коштів ЄС. У тому числі в 2012 році – 18 млн. євро, 2013-му – 21 млн. євро. З них 63 млн. євро планується витратити на програми енергоефективності і 7 млн. євро – на технічну допомогу. Угода що-

до фінансування за цією програмою була підписана в грудні 2009 року, період її дії становить 60 місяців [7].

Крім того, в Україні реалізується близько 230 проектів з енергозбереження в житлово-комунальному господарстві (ЖКГ), з яких 168 вже перебувають на завершальній стадії. Дані проекти представлені в 22 областях України, Автономній Республіці Крим і в м. Севастополь. Відповідно напрями енергозбереження на сьогодні є пріоритетними при технічному переоснащенні сфери, в якій основні фонди зношені на 65–70% [8]. Основним стимулом для впровадження і реалізації проектів з енергозбереження в ЖКГ України є зростання цін на енергоносії і, як наслідок, постійна необхідність підвищувати тарифи на житлово-комунальні послуги для населення.

Також Німецький банк розвитку KfW, що працює в Україні по мандату уряду Німеччини в рамках проектів фінансової співпраці офіційного Києва і Берліна, кредитує проекти щодо енергозбереження за умови надання державних і місцевих гарантій. Співпрацює в основному з підприємствами, підконтрольними державі, за проектами, які визначені як пріоритетні на урядовому рівні. Кредитні ресурси виділяються за ставкою, одна частина якої є умовою виділення кредитних ресурсів від уряду Німеччини (0,75% річних на 40 років з 10-річним пільговим періодом на оплату тіла кредиту), друга – комерційний відсоток KfW. У середньому ставка становить близько 10–12% річних. Власний внесок реципієнта грошей має бути не менше 20% вартості проекту. Мінімальна сума позики – 50 млн. євро за позиками державного сектору і близько 20–30 млн. євро – для міст. Основний напрям фінансування проектів – це реформування інфраструктури житлово-комунального господарства, розвиток міського електротранспорту, а також підтримка ініціатив з енергозбереження [9].

Так, ПроКредит Банк уклав з німецьким банком розвитку KfW «Угоду про фінансування проектів у сфері енергозбереження» [10]. У межах даного співробітництва ПроКредит Банк пропонує кредити (див. табл.), направлені на підвищення енергоефективності малого та середнього бізнесу. Для отримання такого кредиту клієнту необхідно буде пройти аудиторську перевірку в сфері енергозбереження і енергоефективності [11].

Якщо підприємству необхідно поповнити оборотні кошти, придбати обладнання, виробниче приміщення, інвестувати в бізнес-проекти, що передбачають енергозбереження можна використати «Бізнес кредит» від ПроКредит Банку [11] (див. таблицю).

Основні переваги даних кредитів полягають у наступному:

- прозорі умови надійного банку;

- до 80 тис. грн. – кредит надається без застави;

- індивідуальний підхід, включаючи гнучкий графік погашення відповідно до результатів у сфері енергоефективності кожного окремо взятого підприємства;

- лояльний підхід до застави;

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

– мінімальні витрати на оформлення – без додаткових комісій, страховок, витрат на оформлення застави, відсутність оцінки застави незалежним експертом;

– можливість оформлення рамкової угоди, що дозволяє неодноразово отримувати кредити без додаткових витрат на нотаріальне переоформлення застави;

– можливість використання фінансового ліміту, що дозволяє зекономити час на оформлення кредиту.

Ще однією міжнародною кредитною організацією, яка надає кредити на енергозбереження, є ЄБРР. Він підтримує місцеві комерційні банки (Укрексімбанк, ОТП банк, банк «Форум»), які, у свою чергу, надають кредити малим і середнім підприємствам. Інструменти, які можуть бути доступні підприємствам, включають кредитні лінії, банківські кредити, резервні кредити та інвестиції в акціонерний капітал місцевих банків. Малі та середні підприємства мають безпосередньо співпрацювати з українськими банками, які перед наданням кредитів з метою енергозбереження перевіряють самостійно відповідність їх інвестиційним вимогам.

У процесі співпраці з ЄБРР можна виділити такі умови кредитування [12]:

- розмір кредиту 5–15 млн. євро;
- фіксована або плаваюча ставка;
- деноміновані в іноземних або місцевих валютах;
- короткостроковий та довгостроковий терміни (від 5 до 15 років);
- за деякими проектами можуть бути передбачені пільгові періоди.

Як правило, ставка прямо впливає на рентабельність і фінансову структуру проекту. В основному включає в себе як плаваючу, так і фіксовану ставку. Пропорція встановлюється залежно від оцінки кредитоспроможності підприємства та розміру кредиту. Маржа додається до базисної ставки. Маржа залежить від ризиків країни та конкретного проекту й інформація про нього є конфіденційною.

Також банк вимагає від підприємств страхування ризиків (наприклад, ризики, пов'язані із крадіжкою майна, пожежами, специфічними ризиками будівництва). ЄБРР не вимагає страхування підприємств від політичних ризиків або не конвертованості національної валюти.

ЄБРР зазвичай вимагає від підприємств забезпечення кредиту активами проекту. Вони можуть включати [12]:

– основні засоби, такі як земля, рослини та інші будівлі;

– рухоме майно, наприклад обладнання та інші бізнес-активи;

– внутрішні валютні надходження;

– заставу акцій підприємства тощо.

Крім того, банк може допомогти управляти фінансовими ризиками, пов'язаними з активами проекту і зобов'язаннями суб'єкту господарювання. Це стосується валютного ризику, відсоткового ризику і ризику цін на сировинні товари.

Підприємства, які бажають отримати кредити ЄБРР через зазначені комерційні банки, мають забезпечувати:

– бізнес-плани для створення або розширення бізнесу підприємства;

– продукти, які є конкурентоспроможними на ринку і носять енергозберігаючий характер;

– інформацію про власників та партнерів;

– фінансову або кредитну історію;

– забезпечення у формі застави, іпотеки та ін.;

– кредити, що надані банками повинні використовуватися в жорсткій відповідності з цілями, що містить поданий бізнес-план;

– проекти мають забезпечувати екологічну безпеку та сприяти енергоефективності;

– кредити надаються в основному недержавним підприємствам або підприємствам, в яких частка держави становить менше 50%;

– підприємству необхідно вкласти власних коштів не менше 35%.

Для великих проектів ЄБРР використовує синдіковані кредити. Даному виду кредиту притаманна гнучкість і диверсифікація ризиків у ринкових умовах господарювання. Мета надання його полягає в розширенні спільного фінансування на кредитній базі ЄБРР за рахунок збільшення числа комерційних кредиторів, з якими він співпрацює, продовжуючи вводити нові структури спільного фінансування і методи, і за рахунок впровадження нових країн на ринок. Визначним фактором в отриманні синдікованого кредиту є частка, в якій комерційні банки готові надати кредитні ресурси.

Для проектів у приватному секторі ЄБРР, як правило, при наданні синдікованого кредиту надає у вигляді позикового або акціонерного капіталу до 35% довгострокових потреб у капіталі одного проекту або підприємства. Ціна кредиту буде

Умови кредитування проектів у сфері енергозбереження ПроКредит Банком [11]

Сума кредиту	до 300 тис. грн.	більше 300 тис. грн.
Термін кредиту	до 36 місяців	– кредит в USD/EURO – до 60 місяців – кредит в UAH – до 36 місяців
Валюта	гривня	гривня, долар США, євро
Забезпечення	– нерухоме майно, автотранспорт, обладнання, порука, депозити в банку – до 80 тис. грн. – кредит без застави	
Схема погашень	Ануїтет (щомісячно, рівними частинами), можливий гнучкий графік	
Додаткові витрати	– виписка з Державного реєстру обтяжень рухомого майна; – виписка з Бюро кредитних історій; – нотаріальне оформлення; – страхування (за рішенням Кредитного комітету).	

залежати насамперед від країни та комерційних ризиків і, як правило, встановлюється відповідно до переважаючих умов на ринку синдікованих кредитів. Статус ЄБРР як постійної міжнародної установи і привілейованого кредитора приймається до уваги при оцінці ризиків. Банки, які беруть участь у наданні синдікованого кредиту, де ЄБРР залишається кредитором, отримують частку вигоди від статусу привілейованого кредитора.

Синдіковані кредити як форма спільного фінансування найбільш часто використовуваних на сьогодні ЄБРР у випадках:

- виконання завдань частини кредитів ЄБРР для українських комерційних банків з операцій сприяння їх співробітництву в середньостроковому кредитуванні;
- спільного фінансування з іншими міжнародними фінансовими установами;
- паралельного або спільного фінансування з комерційними банками підтримки експортних підприємств;
- паралельних кредитів з вітчизняними комерційними банками при умові досягнення енергоефективності проектів;
- паралельних кредитів з офіційними державними установами;
- різних об'єктів гарантії;
- приватних розміщень капіталу;
- боргу спільного фінансування з інституційними інвесторами [13].

У статтях 21 і 49 «Угоди про заснування Банку» зміцнений статус привілейованого кредитора кредитів, виданих ЄБРР. Усі акціонери ЄБРР підписали цю угоду, в тому числі в країнах, в яких здійснюються операції. Так, у статті 21 [14, ст. 21] встановлюються правила визначення і використання валюти:

1. Кожного разу, коли позичальник буде проходити необхідні в рамках цієї угоди перевірки, щоб визначити, чи є валюта вільно конвертованою для цілей цієї угоди, банк прийматиме рішення, беручи до уваги першочергову необхідність збереження власних фінансових інтересів, після консультацій, якщо необхідності, з Міжнародним валютним фондом.

2. На членів, що підписали угоду, не накладається ніяких обмежень на отримання, зберігання, використання або передачу Банком наступних валют:

- (I) валютах або ЕКЮ, що отримані банком в якості оплати підписки на його капітал, у відповідності зі статтею 6 цієї Угоди;
- (II) валюти отриманої Банком за рахунок запозичення;
- (III) валюти та інших ресурсів, що знаходяться у віданні Банку як внесків у спеціальні фонди;
- (IV) валюти, отримані Банком в оплату в рахунок основного боргу, відсотків, дивідендів і інших платежів у відношенні кредитів або інвестицій, або доходів від видалення таких інвестицій з будь-яких засобів, зазначених у підпунктах (I) і (III) цього пункту, або на виплату комісійних, зборів та інших платежів.

Стаття 49 передбачає звільнення активів від обмежень «в обсязі, необхідному для виконання цілей і функцій Банку та відповідно до положень цієї Угоди, все майно і активи банку

повинні бути вільні від обмежень, регламентацій, контролю та мораторіїв будь-якого характеру» [14, ст. 49].

Статус привілейованого кредитора при наданні синдікованого кредиту надається ЄБРР. Крім того, органи банківського нагляду в багатьох країнах визнають або прямо в правилах, або в менш формальній формі, що співфінансування методом, який використовує ЄБРР, має бути наданий преференційний режим у застосуванні вимог при визначенні резервного ризику країни. В результаті участі банків в даному випадку звільняються від даного виду ризику. Статус привілейованого кредитора ЄБРР був перевірений і визнаний ефективним.

Висновки

В Україні кредити на проекти підвищення енергоефективності надаються такими банками, як ПроКредит Банк, Укресімбанк, ОТП, «Форум». При цьому:

- державою використовуються додаткові фінансові стимули для заохочення реалізації політики енергоефективності шляхом зниження процентної ставки та встановленням привабливих умов кредитування;
- кредитування здійснюється в рамках комплексних програм, які поєднують інтереси державних установ, населення та підприємницьких структур, і виконують функцію розподілу доходів з урахуванням рівня ефективності використання енергоресурсів.

Отже, кредитування у енергозберігаючі технології передбачає скорочення фінансових витрат у майбутньому, а також формують відповідальність в процесі сумлінного використання енерго- та сировинних ресурсів, захисту оточуючого середовища.

Література

1. Дейлі Г. Поза зростанням: економічна теорія сталого розвитку. – К.: Інтел-сфера, 2002. – 312 с.
2. Мельник Л.Г., Шевцов С.В. Энергоэффективность как фактор повышения экономического уровня предприятия // Л.Г. Мельник, С.В. Шевцов // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 1. – С. 154–159.
3. Пересада А.А. Проектне фінансування: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / А.А. Пересада, Т.В. Майорова, О.О. Ляхова. – К: КНЕУ, 2005. – 736 с.
4. Мазур И.И. Управление проектами: Справочное пособие / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро. – М.: Высшая школа, 2001. – 875 с.
5. Беренс В., Хавранек П.М. Руководство по оценке эффективности инвестиций / United Nations Industrial Organization (ЮНИДО): Пер. с англ. перераб. и доп. изд. / Беренс В., Хавранек П.М. – М.: АОЗТ «Интерэк-сперт», «ИНФРА-М», 1995. – 528 с.
6. Бромвич М. Анализ экономической эффективности капитальных вложений: Пер. с англ. / Бромвич М. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 432 с.
7. ЕС профінансує енергоефективність в Україні вже до липня [Електронний ресурс] / УКРІНФОРМ. – 13.04.2011 – Режим доступу: <http://presscenter.ukrinform.ua/presscenter-3634.html>

8. В Україні реалізується близько 230 проектів з енергозбереження в ЖКГ [Електронний ресурс] / Асоціація енергоаудиторів житлово-комунального господарства. – 22.04.2011. – Режим доступу: <http://www.aea.org.ua/>

9. Німецький державний банк KfW увійшов до складу акціонерів ПроКредит Банку в Україні [Електронний ресурс] / ProCreditBank Україна. – Режим доступу: <http://ua.procreditbank.com.ua/press-center/news/256-nemetskiy-gosudarstvennyiy-bank-kfw-voshel-v-sostav-aktsionerov-prokredit-banka-v-ukraine>

10. Бізнес кредит [Електронний ресурс] / Національний екологічний центр України. – Режим доступу: <http://www.nescu.org.ua/energy/>

11. Планування та контроль енергоспоживання для малих та середніх підприємств [Електронний ресурс] / ProCreditBank Україна. – Режим доступу: <http://ua.procreditbank.com.ua/>

12. Loans for large projects [Електронний ресурс] / European Bank of Reconstruction and Development. – Режим доступу: <http://www.ebrd.com/pages/workingwithus/projects/products/loans.shtml>

13. Синдиковане кредитування українських банків під час світової фінансової кризи [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Npmaup/2010_1/pdf.../56-61.pdf

14. Угода про заснування Європейського банку реконструкції та розвитку (Париж, 29 травня 1990 року): Документ 995_062 редакція від 03.08.2004 на підставі 748/2004 [Електронний ресурс] / Відомості Верховної Ради України. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=995_062

М.П. ЛІЩИНСЬКИЙ,
аспірант, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Формування інвестиційної привабливості аграрних корпорацій України

У статті досліджено стан інвестиційної діяльності в корпоративних структурах АПК України; виявлено основні проблеми, що впливають на обсяг інвестицій, доведено, що Україна має потенційні можливості отримання конкурентних переваг на світовому ринку сільськогосподарської продукції.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна привабливість, аграрні корпорації, управління інвестиційною привабливістю, інвестиційний клімат.

В статье исследовано состояние инвестиционной деятельности в корпоративных структурах АПК Украины; выявлены основные проблемы, влияющие на объем инвестиций, доказано, что Украина имеет потенциальные возможности получения конкурентных преимуществ на мировом рынке сельскохозяйственной продукции.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность, аграрные корпорации, управление инвестиционной привлекательностью, инвестиционный климат.

The article examined the state of investment in corporate structures of Ukraine, identified key issues affecting investment, it is proved that Ukraine has the potential to gain competitive advantage in the global agricultural market.

Постановка проблеми. На сучасному етапі соціально-економічного розвитку відбувається занепад агропромислового виробництва, що характеризується зношенням основних виробничих фондів, відсутністю виробничого потенціалу. Інвестиції необхідні суб'єктам господарювання для

переходу до стабільної господарської діяльності, переоснащення виробництва, підвищення якості продукції та залучення висококваліфікованих кадрів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам залучення інвестицій та управління ними в сільськогосподарських суб'єктах господарювання України присвячені праці багатьох вітчизняних учених, зокрема І.А. Бланк, М.І. Кісіль, Г.П. Лайко, А.А. Пересади, М.П. Сороки, В.Г. Федоренко та ін. Водночас комплексний підхід до ефективного управління інвестиційною привабливістю, передусім як сільськогосподарських корпорацій, потребує більш детального аналізу та вивчення, а також залишається недостатньо дослідженою проблемою.

Мета статті. Враховуючи особливості діяльності корпорацій, узагальнити і дослідити процеси управління їх інвестиційною привабливістю на основі активізації діяльності всіх джерел інвестування.

Виклад основного матеріалу. Інвестиційна привабливість підприємств на сьогодні в більшій мірі залежить від організаційно-правової форми, що в сукупності визначає рівень ефективності його економічної активності. Формування інвестиційної привабливості корпорацій є необхідною і важливою умовою для залучення інвестицій, що дасть змогу підняти рівень виробництва, збільшити обсяги продукції та наростити матеріально-технічний потенціал.

В умовах ринкової економіки важливу роль відіграють корпоративні форми організації, які великою мірою впливають на соціально-економічне становище країни. Сучасна економічна система України діє в умовах становлення ринкових відносин, основною ознакою яких є формування кор-

поративного сектору як основного серед нових організаційно-правових форм господарювання.

Важливим чинником забезпечення ефективної діяльності корпорацій в умовах ринкової економіки є залучення до виробничого процесу додаткових фінансових ресурсів, оскільки у підприємств постійно виникають труднощі щодо нагромадження власних джерел формування як основних, так і оборотних засобів виробництва. Вирішенню цієї проблеми сприяє участь у господарській діяльності сільськогосподарських підприємств позичених коштів.

Інвестиції грають провідну роль у відтворенні виробничих ресурсів. В аграрному інвестиційному процесі відносини регулюються системою економічних, фінансових та інших важелів, що діють через механізми оподаткування; кредитну, цінову та амортизаційну політику, фінансову допомогу у вигляді дотацій, субвенцій, субсидій і бюджетних позик, державні норми і стандарти, регулювання участі інвесторів у приватизації; проведення експертизи інвестиційних проектів та інші заходи.

Переважає більшість елементів механізму управління інвестиційною сферою є загальнодержавними і поширюється на агропромисловий комплекс як на невід'ємну частину національної економіки.

Перехід до регульованої ринкової економіки має докорінно змінити підходи до інвестиційної політики держави з метою посилення її впливу на інвестиційний процес. Головним об'єктом регулювання виступають інвестиції, а інструментами – такі важливі вартісні категорії, як гроші, фінанси, кредит, прибуток, ціни, які відображають процес відтворення. В основу інвестиційної політики держави має бути покладене гнучке поєднання адміністративних та економічних методів управління [5].

У сучасній зарубіжній літературі термін «інвестиції» часто трактується як придбання цінних паперів (акцій, облігацій). В Україні цей термін ідентифікується з терміном «капітальні вкладення». Інвестиції в такому випадку розглядаються як вклади у відтворення основних фондів (споруд, обладнання, транспортних засобів). Водночас інвестиції можуть спрямовуватися на поповнення обігових коштів, придбання матеріальних активів (патентів, ліцензій, ноу-хау).

Сьогодні не існує єдиного підходу до визначення сутності даної категорії, хоча багатьма вченими зроблена спроба в найбільшій мірі розкрити її сутність. Зокрема, І.О. Бланком [1] розглядається інвестиційна привабливість з позиції фінансового стану підприємства як «інтегральна характеристика окремих фірм – об'єктів інвестування з позицій перспективності розвитку, обсягів та перспектив збуту продукції, ефективності використання активів, їх ліквідності, платоспроможності і фінансової стійкості».

Вихід агропромислового комплексу з економічної кризи потребує додаткових інвестицій. Це власні кошти підприємств, бюджетне фінансування, кошти фінансових та інших інвесторів, кредити комерційних банків, а також іноземні інвестиції.

У масштабах держави пріоритетними для інвестицій є ті галузі та виробництва, яким притаманний істотний мультипліка-

тивний ефект. Завдяки такому ефекту розвиток зазначених галузей справляє позитивний вплив на економічне зростання суміжних галузей та виробництв, до галузей з мультиплікативним ефектом відносять сільське господарство.

Аграрний сектор посідає важливе місце в економіці України, тут виробляється 11–14% валової продукції, однак на галузь припадає лише 3,7–5% усіх інвестицій в економіку країни. Сільське господарство разом із іншими складовими АПК забезпечує близько 30% валового внутрішнього продукту, зайнятість майже третини працюючого населення, виробництво 95% товарів масового вжитку, утримання сільської поселенської мережі з 15 млн. жителів, а отже потребує такої державної політики і підтримки, яка б забезпечила привабливість інвесторам, мотивацію для здібного нового агроменеджменту, сприятливі умови життя та достойну оплату праці сільських жителів [3].

На сьогодні в Україні більшість корпоративних структур функціонують у вигляді акціонерних товариств, особливістю яких є випуск цінних паперів з метою залучення великої кількості інвесторів. Це також збільшує обсяг акціонерного капіталу, тобто збільшує потужності акціонерного товариства. Перевагами акціонерного капіталу є можливість проведення за його допомогою великомасштабного виробництва, його зменшений ступінь ризикованості тощо. Водночас основним недоліком акціонерного капіталу є велика його роздробленість, недосконалість законодавчої бази, неузгодженість дрібних акціонерів та власників великих пакетів акцій тощо.

Управління інвестиційною привабливістю сільськогосподарських акціонерних товариств великою мірою зумовлене сучасним станом інвестиційного ринку та його розвитком. Розпочата в Україні економічна реформа потребує підвищення рівня господарства з метою економічного зростання держави. Особливо складною є проблема відродження фінансового ринку, як саморегулюючої системи переливання капіталів, системи довгострокових інвестицій.

Сучасна криза української економіки, що зумовлена її неефективністю, може призвести до тривалого спаду і занепаду сільськогосподарського виробництва.

Так, у результаті масової приватизації в Україні створено низку сільськогосподарських акціонерних товариств, внаслідок чого широкі верстви населення стали власниками їх акцій, що зумовило тривалий процес економічного розвитку акціонерних товариств та більшість з них потребує значного вливання коштів.

На сьогодні для потенційних інвесторів пріоритетними є підприємства, що мають високий виробничий потенціал, резерви зростання прибутку і рентабельності власного капіталу. Серед них перспективні суб'єкти господарювання АПК, де є можливості зростання доходності більшими темпами, ніж витрат. Для цієї сфери економіки найбільш привабливі та прибуткові сектори інвестування такі, як: розвиток машинобудування для виробництва технологічного обладнання для олієжирової, борошномельно-круп'яної, хлібопекарсь-

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

кої, молочної продукції та сільськогосподарської техніки; оновлення і модернізація на базі новітніх технологій підприємств харчової промисловості і підприємств, що здійснюють заготівлю, доробку і зберігання зерна та іншої сільськогосподарської продукції; запровадження високопродуктивних технологій вирощування сільськогосподарських культур й утримання сільськогосподарських тварин та птиці; збільшення випуску хімічних засобів захисту сільськогосподарських рослин і тварин; розвиток сервісного обслуговування щодо надання виробничих послуг агропромисловим підприємствам і, особливо, аграрним [2].

Вище перелічені умови дають змогу інвесторам прийняти правильне рішення щодо вкладання інвестицій з найменшим ризиком і максимальним економічним ефектом. Особливо важливим є те, що кожен рівень може бути самостійним, окремим об'єктом інвестування.

Технологія формування інвестиційного потенціалу корпорації в перш за все повинно бути зорієнтовано на забезпечення її розвитку. Розвиток потенціалу повинен мати результат довготривалої ефективності формування інвестиційного потенціалу.

Роль інвестицій як рушійної сили розвитку сільськогосподарських корпорацій яскраво проявляється в тому, що вони є могутнім стимулом для розвитку науково-технічного прогресу. Застосування нової техніки і технологій сприяє зниженню витрат виробництва, збільшенню обсягів випуску продукції, поліпшенню її якості та створює для підприємств значні переваги над конкурентами. В ринкових умовах господарювання лише застосування високоефективної техніки та передових технологій дає змогу підприємствам виживати і розвиватися, досягати успіхів. Ігнорування технологічного прогресу неминуче призводить до економічного занепаду.

Важливою характеристикою інвестиційної привабливості сільськогосподарських акціонерних товариств виступають показники зношеності основних виробничих фондів, їх вибуття та відтворення, що потребує залучення інвестицій на ці потреби, і насамперед фінансових ресурсів.

Одним із найважливіших фінансових джерел для впровадження сучасних технологій у сільськогосподарське виробництво є кредитні ресурси комерційних банків.

Проте відсутність гарантій повернення наданих кредитів суб'єктами господарювання, збитковість більшості підприємств, низький рівень рентабельності виробництва не сприяють залученню капіталів у сільське господарство в необхідних обсягах [4].

Сучасний стан інвестиційної діяльності в сільському господарстві значною мірою зумовлений загальним станом економіки. Затяжна економічна криза в нашій державі зумовила різкий спад інвестиційної діяльності, особливо в агропромисловому комплексі.

Однак для того, щоб іноземні інвестори виявили бажання вкладати кошти в Україну, необхідно кардинально поліпшити інвестиційний клімат. Велику роль в агропромисловому

комплексі має зіграти також законодавче визначення прав власності на землю.

Аналізуючи обсяг прямих інвестицій зарубіжних країн в економіку України, можна стверджувати, що останній час відбувається скорочення обсягів інвестицій.

Низька активність іноземних інвесторів щодо вкладення капіталу в сільськогосподарські корпоративні структури насамперед зумовлена негативним іміджем України на світовому інвестиційно-кредитному ринку, основними причинами якого є:

1) нестабільна політична ситуація, що певною мірою знижує розвиток інвестиційної діяльності, оскільки більшість інвесторів не можуть повною силою використовувати свої можливості, через відсутність регулювання з боку уряду інвестиційних процесів та неможливість прогнозувати економічний розвиток країни;

2) недосконалість податкового законодавства, стримує потенційних інвесторів, оскільки на сьогодні діє велика кількість податків, що не дає змогу розвитку інвестиційної активності;

3) недосконала законодавча база, що регулює діяльність корпорацій в Україні;

4) непрозорість та недосконалість фондового ринку, що не дає змоги показати реальну ринкову вартість компанії через відсутність інформації про її фінансовий стан;

5) нерозвиненість чіткої системи корпоративного управління, що спричиняє проблеми у корпоративному секторі, через неузгодженість дій між акціонерами та незахищеності прав інвесторів;

6) недостатній рівень розвитку фінансового ринку, зокрема відсутність інвестиційних банків, потужних інвестиційних компаній, страхових компаній, що спеціалізуються на страхуванні інвестиційних ризиків;

7) недостатній рівень інформації про учасників ринку цінних паперів, що не дає змоги інвесторові реально оцінити вартість і потенціал українських підприємств;

8) гальмування земельної реформи, а саме невирішеність питання ринку землі;

9) високий рівень монополізації ринку, що призводить до високого рівня інфляції;

10) досить високі інвестиційні ризики та низький рівень рентабельності більшості аграрних підприємств;

11) відсутність системи страхування інвестицій;

12) низька інноваційна активність та невисокий рівень платоспроможності підприємств;

13) тривалість і громіздкість процедури створення спільних підприємств та багато іншого.

Враховуючи вище викладене, слід зауважити, що привабливими для інвестицій сільськогосподарські акціонерні товариства будуть лише тоді, коли стабілізується правове регулювання інвестиційної та іншої господарської діяльності, а також коли умови господарювання відповідатимуть загальноприйнятим економічним законам та принципам.

Найпершим кроком щодо покращення інвестиційної привабливості є створення стабільного, послідовного правового середовища функціонування як іноземних, так і вітчизняних суб'єктів інвестиційної діяльності.

Серед перспектив основними напрямками інвестицій акціонерними товариствами є покращення матеріально-технічної бази, залучення інновацій, нарощування виробництва, підвищення конкурентоспроможності продукції, що виробляється, залучення висококваліфікованих кадрів та ін.

Для стабілізації економіки і поліпшення інвестиційного клімату потрібно застосувати низку кардинальних заходів, спрямованих на формування у країні як загальних умов розвитку цивілізованих ринкових відносин, так і специфічних, що безпосередньо впливатимуть на активне залучення іноземних інвестицій.

Серед першочергових заходів загального характеру варто назвати:

- досягнення національної згоди між різними владними структурами, соціальними групами, політичними партіями та іншими громадськими організаціями;
- створення у країні цивілізованого ринку, посилення боротьби зі злочинністю;
- гальмування інфляції всіма відомими у світовій практиці заходами, за винятком не виплати працюючим заробітної плати;
- перегляд податкового законодавства у бік його спрощення і стимулювання виробництва;
- мобілізація вільних коштів підприємств і населення для інвестицій шляхом підвищення відсоткових ставок по депозитах і внесках;
- упровадження в будівництво системи оплати об'єктів за кінцеву будівельну продукцію;
- застосування на практиці передбаченого законодавством країни механізму банкрутства;
- застосування податкових пільг банкам, вітчизняним та іноземним інвесторам, які надають довгострокові інвестиції, щоб вони мали можливість компенсувати свої збитки від уповільненого обігу капіталу порівняно з іншими напрямками їхньої діяльності;
- формування спільного ринку з країнами СНД із вільним переміщенням товарів, капіталу і робочої сили.

Активізація процесів інвестування повинна передбачити розробку і реалізацію комплексу заходів як на макроекономічному, так і на рівні суб'єктів господарювання.

Національному корпоративному управлінню притаманні також позитивні тенденції й здобутки: вітчизняні корпорації активно намагаються впроваджувати для своєї ефективності сучасні управлінські технології, автоматизувати виробничо-господарські процеси, підвищувати конкурентоспроможність власної продукції та насамперед дотримуватися

міжнародних стандартів якості, інвестувати кошти у розвиток людського капіталу тощо.

Динаміка інвестицій в агропромисловий комплекс свідчить про погіршення розвитку сільськогосподарських акціонерних товариств, а також про значне прискорене скорочення частки АПК в загальному обсягу інвестицій до основного капіталу.

Отже, агропромисловий комплекс, а особливо сільське господарство, в макроекономічному процесі втрачає свою роль та значення. Незважаючи на законодавство щодо пріоритетності розвитку, державна підтримка акціонерних товариств незначна.

Однією з головних цілей інвестування є забезпечення високого прибутку в процесі використання вкладених засобів. Але в сучасних умовах підприємства можуть у значній мірі керувати показниками прибутковості.

Висновки

Враховуючи вище викладене, для збільшення інвестиційної привабливості сільськогосподарських корпорацій необхідно здійснити ряд нижче перелічених заходів, що лежать далеко за межами їх впливу, а саме: розвиток системи іпотечного кредитування, зокрема іпотеки земельних ділянок; комплексне законодавче забезпечення запровадження ринку земель сільськогосподарського призначення; створення сучасної системи реєстрації нерухомості, зокрема земельних ділянок; розширення бюджетного фінансування фундаментальних наукових дослідження; розвиток системи страхування аграрних ризиків; удосконалення законодавства для створення та ефективного функціонування технопарків; забезпечення стабільної податкової політики та системи державної підтримки сільгоспвиробників; посилення гарантій захисту інвестицій та доходів інвесторів, забезпечення вільного руху капіталів та переміщення товарів тощо.

Реалізація зазначених й інших заходів дасть змогу значно підвищити інноваційно-інвестиційну привабливість АПК, продовольчу безпеку держави та експортний потенціал галузі.

Література

1. Бланк І.О., Гуляєва Н.М. Інвестиційний менеджмент: Підручник. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2003. – 398 с.
2. Лайко Г.П. Формування інвестиційної привабливості підприємств АПК. – Е.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 202 с.
3. Ланченко Е.О. Організаційно-економічний механізм інвестування в аграрній сфері АПК / Наукові доповіді Національного аграрного університету. – 2006, №2.
4. Резнік Н.П. Формування інвестиційно-інноваційного розвитку аграрної сфери // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – №5 (84).
5. Сорока М.П. Інвестиційна привабливість агропідприємництва. – Рівне: Видавництво «Волинська обласна друкарня», 2000. – 40 с.

Механізм управління інноваційними процесами аграрних підприємств

У статті розглядаються проблеми реалізації інноваційних процесів аграрних підприємств. Досліджено сутність та особливості інноваційної діяльності та інноваційних процесів аграрних підприємств. Запропоновано трирівневу структуру організаційно-економічного механізму управління інноваційними процесами аграрних підприємств.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність АПК, інноваційні процеси в АПК, механізм управління інноваційними процесами АПК.

В статье рассматриваются проблемы реализации инновационных процессов аграрных предприятий. Исследованы суть и особенности инновационной деятельности и инновационных процессов аграрных предприятий. Предложена трехуровневая структура организационно-экономического механизма управления инновационными процессами аграрных предприятий.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность АПК, инновационные процессы в АПК, механизм управления инновационными процессами в АПК.

The article deals with the problems of innovation processes realization in the agricultural enterprises. The nature and characteristics of innovation activity and innovation processes of the agribusiness enterprises are researched. Three-tier structure of the organizational-economic mechanism of innovation processes management of agricultural enterprises is developed.

Keywords: innovations, innovation activity of the agricultural sector, innovation processes in the agricultural sector, mechanism of innovative processes management in the agricultural sector.

Постановка проблеми. Варто зазначити, що поступовий перехід України до постіндустріального укладу та інноваційного способу виробництва сільськогосподарської продукції ставить перед аграрною сферою нові завдання. При цьому, як свідчить досвід країн із розвинутою ринковою економікою, саме наука, наукомісткі технології та активна інноваційна діяльність є вихідною рушійною силою всього господарського життя, і переважний приріст сільськогосподарського виробництва забезпечується саме за рахунок практичної реалізації науково-технічних досягнень.

Дослідження переконливо засвідчують, що саме інноваційна діяльність аграрних підприємств, спрямована на розробку і впровадження ефективних інноваційних технологій, є ключовою детермінантою формування конкурентоспроможності аграрного сектору. При цьому зауважимо, що першочерговим завданням стає побудова ефективних органі-

заційно-економічних та управлінських механізмів, які орієнтовані на сприяння інноваційним процесам в аграрній сфері та одержання максимальних економічних ефектів від впровадження інновацій і інноваційних технологій.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню теоретичних і практичних питань формування механізмів управління інноваційними процесами аграрних підприємств присвячено значну кількість наукових праць. Вагомий внесок у теорію і практику управління інноваційними процесами в АПК здійснили такі науковці, як М.М. Гаврилюк, А.І. Гордійчук, С.І. Дем'яненко, А.М. Зоргач, П.М. Музика, П.Т. Саблук, В.Г. Чабан, О.Г. Шпикуляк, О.І. Янковська та ін. В наукових працях зазначених авторів досліджується сутність та особливості інноваційної діяльності в АПК, які обумовлюють специфіку управління інноваційними процесами в галузі та розкриваються ключові елементи менеджменту аграрних інновацій на різних рівнях, від макrorівня до мікрорівня.

За високої позитивної оцінки наукових досліджень із вказаної проблематики окремі аспекти управління інноваційних процесів аграрних підприємств залишаються дискусійними і потребують комплексного наукового опрацювання. Передусім зауважимо, що на даний момент у вітчизняній економічній літературі фактично відсутні розробки системно-структурних механізмів управління інноваційними процесами в АПК, які б дозволяли інтегрувати в єдине окремі рівні і ланки інноваційної діяльності аграрних підприємств.

Мета статті. Відповідно до актуальності обраного напрямку досліджень та виявлених прогалин у вітчизняній і зарубіжній теорії і методології управління інноваційними процесами в АПК основна мета статті полягає у розробці та обґрунтуванні інтегрованого організаційно-економічного механізму управління інноваційними процесами в аграрній сфері.

Виклад основного матеріалу. Дослідження показують, що для економіки України та її аграрної сфери сьогодні характерне різке зниження показників інноваційної активності, продовжує збільшуватися тенденція зниження творчої діяльності підприємств в сфері нових технологій та нових видів продукції. Інноваційною діяльністю займається мале число аграрних підприємств, переважна ж більшість із них взагалі в короткостроковій перспективі не ставлять питання про неї, посилаючись на нездоланні в сьогоднішніх умовах складності пошуку фінансування. У той же час можемо констатувати, що домогтися успіхів в умовах конкурентного аграрного ринку підприємства можуть лише шляхом свідомої та цілеспрямованої інноваційної діяльності.

У дослідженнях О.І. Янковської виділено п'ять особливостей інноваційного процесу в сільському господарстві: три-

валий процес розробки новації; інновації носять, як правило, покращувальний характер; дослідження живих організмів; провідна роль науково-дослідних установ; залежність від природної зони та клімату [11].

На думку А.М. Зоргач, «інноваційна діяльність, як і інноваційний процес у аграрному секторі, порівняно з іншими галузями характеризується тривалими термінами розробок та апробації, що пов'язано зі значною потребою у часі задля того, щоб вивести нові селекції сортів рослин чи порід тварин» [3].

Розвиток інновацій аграрних підприємств може здійснюватися насамперед через взаємодію зовнішнього і внутрішнього середовища, через розвиток складових внутрішнього середовища та наявного ресурсного потенціалу. В умовах нестабільного зовнішнього середовища інноваційний розвиток здійснюється переважно на великих підприємствах завдяки власним фінансовим можливостям. Для аграрних підприємств запровадження інновацій у виробництво це передусім:

- впровадження нових технологій виробництва сільськогосподарської сировини в рослинництві та тваринництві;
- застосування нових більш продуктивних порід у тваринництві та нових сортів рослин, більш продуктивних та стійкіших до хвороб та несприятливих природно-кліматичних проявів;
- використання біотехнологій, які дають змогу отримати нові продукти більш якісні, корисні, що мають оздоровчий та профілактичний ефект;
- застосування нових технічних засобів та технологій обробітку ґрунту, очистки та зберігання сировини;
- застосування енергозберігаючих технологій, застосування екологічних інновацій, які відповідно дають змогу збільшити врожайність, продуктивність, мінімізувати втрати та гарантувати безпеку навколишнього середовища [10].

Проте помітно, що попри деклароване розуміння необхідності обрання саме інноваційного шляху розвитку вітчизняного аграрного сектору, практичні заходи в цьому напрямку є край недостатніми і безсистемними, що зокрема підтверджується роботах [6, 9]. Як зазначає П.М. Музика, «хоча значення інноваційної діяльності для сільськогосподарських підприємств у сучасних умовах господарювання постійно зростає, проте відомо, що підприємства аграрного сектору зазнають серйозної кризи в інноваційній сфері» [9]. Якщо ж не вживати активних заходів для її подолання, як з боку держави, так і керівництва підприємств, несприятливі наслідки позначатимуться у найближчому майбутньому [6].

На наш переконливий погляд, до найважливіших чинників, необхідних для формування в АПК розвинутого та ефективного ринку науково-технічної та інноваційної продукції агропромислового призначення, належать:

- забезпечення науково-дослідної сфери АПК висококваліфікованими кадрами в достатній кількості та фінансовими ресурсами в необхідних обсягах;
- формування спільного взаємозумовленого економічного зростання зацікавленості як у виробників, так і у споживачів до науково-технічної та інноваційної продукції;

- організація спеціалізованих ринкових структур у сфері науково-дослідних та інноваційних розробок агропромислового призначення та реалізація їх у практиці господарювання в усіх галузях і сферах АПК, а також досягнення високого рівня матеріально-технологічного забезпечення наукових і впроваджувальних формувань;

- розробка та застосування в межах національного АПК науково обґрунтованого економічного механізму регулювання функціонування і стимулювання розвитку ринку науково-технічної та інноваційної продукції, який охоплював би вирішення питань ціноутворення, оподаткування, фінансування та кредитування науково-дослідної діяльності та формував достатні стимули до інноваційної діяльності.

З нашої точки зору, найбільш доцільно розглядати організаційно-економічний механізм управління інноваційними процесами в аграрній сфері на трьох рівнях: національному, галузевому (регіональному) та рівні аграрних підприємств (рис. 1).

Таким чином, запропонований організаційно-економічний механізм управління інноваційними процесами аграрних підприємств складається із трьох структурних рівнів:

1. Національного рівня, на якому формується загальна стратегія інноваційного розвитку країни, визначаються базові пріоритети інноваційної діяльності (вектор пріоритетів у інноваціях), у тому числі в аграрній сфері, формуються механізми стимулювання і підтримки інновацій та розробляється нормативно-правова база інноваційної діяльності. Можемо констатувати, що активізація інноваційного процесу та підвищення його ефективності, включаючи широке освоєння досягнень високих технологій та негайне оновлення активної частини основних виробничих фондів аграрних підприємств, є базовим вектором розвитку та підвищення конкурентоспроможності агропромислового комплексу країни.

2. Галузевого та регіонального рівнів, де відбувається інституціоналізація механізму інноваційної діяльності та формується функціональна і забезпечуюча інфраструктура ринку аграрних інновацій, а саме: створюється ринок інноваційних рішень (винаходів, патентів, ліцензій, ноу-хау тощо), формується інфраструктура інноваційної діяльності (створюються бізнес-інкубатори, аграрні інноваційні кластери, агропромислові наукові парки тощо), створюється система ресурсної та організаційної підтримки інноваційних процесів в АПК.

Пошук підходів до управління інноваційною діяльністю в АПК на галузевому та регіональному рівнях має бути пов'язаний передовсім із розробкою інноваційної стратегії АПК та створенням так званого ресурсного блоку інноваційного розвитку. Створення ресурсного блоку інноваційного розвитку АПК має сприяти розв'язанню проблем фінансового, матеріального і кадрового забезпечення [4].

Актуальним завданням у створенні механізмів управління інноваційною діяльністю на рівні галузевого і регіонального АПК є координування процесу розробки системи підтримки інноваційної діяльності, складовими якої є об'єкти інфраструктури: науково-технічні альянси, консорціуми, спільні

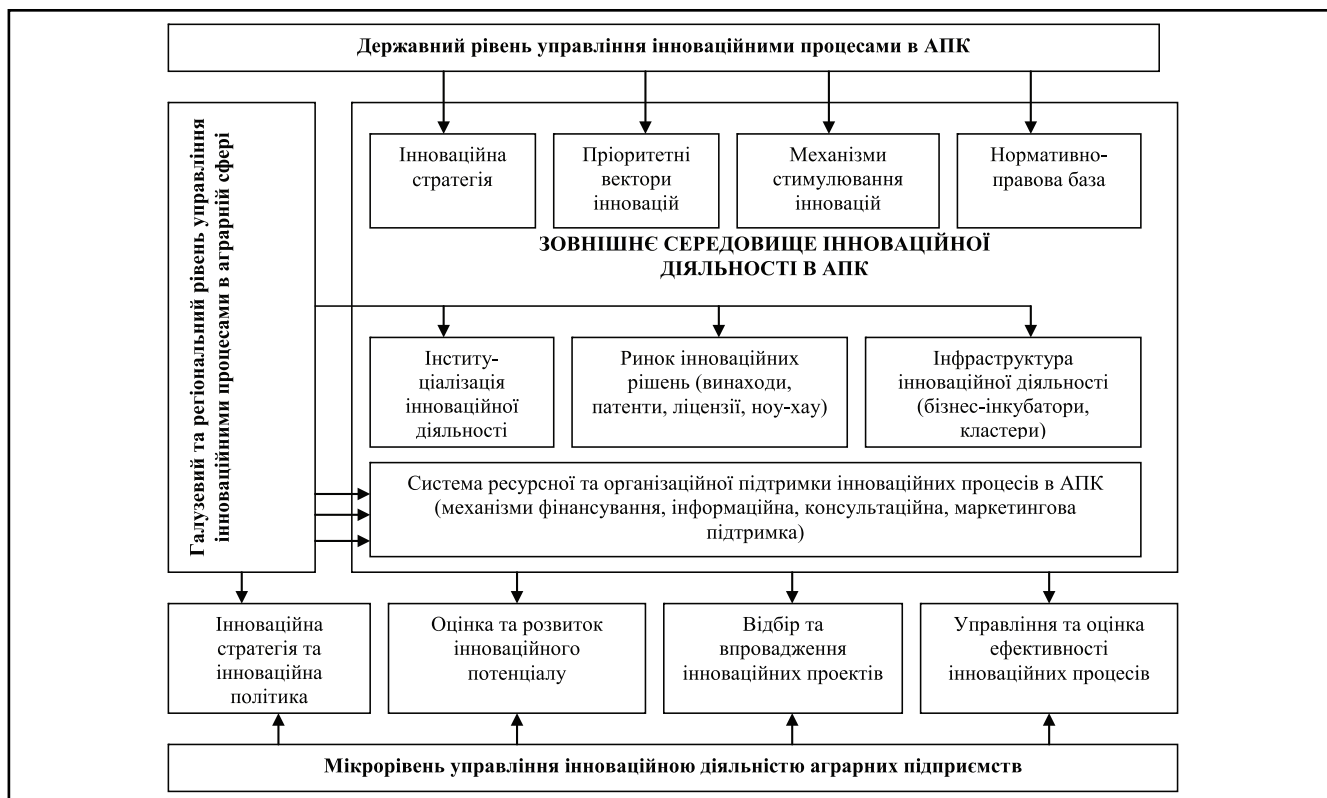


Рисунок 1. Організаційно-економічний механізм управління інноваційними процесами в аграрній сфері (побудовано автором)

інноваційні підприємства, бізнес-інкубатори, агропромислові наукові парки та інноваційні кластерні структури в аграрній сфері [6].

З. Мікрорівня, тобто рівня окремих господарських суб'єктів у сфері АПК, які безпосередньо здійснюють інноваційну діяльність, займаються практичним впровадженням інноваційних проектів, виготовляють і реалізують на ринку інноваційну продукцію або впроваджують інноваційні технології. Управління інноваційним розвитком аграрного виробництва потребує розробки відповідного організаційно-економічного механізму на рівні підприємства – тобто формування його інноваційної політики (яка у переважній більшості випадків розглядається як частина інвестиційної політики [3, 5]) і реалізація її здійснюється через наступний організаційно-економічний механізм (рис. 2).

Вважаємо, що метою інноваційної політики має стати впровадження інновацій та інноваційних технологій у діяльність аграрних підприємств для забезпечення задоволення потреб замовників та оптимального використання стратегічно важливих ресурсів підприємства. На наш погляд, інноваційна політика регламентує складну систему науково-технічної, маркетингової, управлінської, виробничої і економічної діяльності аграрного підприємства, виражає відношення керівництва до інноваційної діяльності підприємства та визначає її мету, напрями, функції і форми реалізації інновацій та інноваційних технологій.

Вітчизняний дослідник у сфері інноваційної політики аграрних підприємств В.В. Лаврук робить значний акцент не

на технічній, а на маркетинговій орієнтованості інноваційної політики підприємств АПК. На думку автора, «формування інноваційної політики базується на двох аспектах»: по-перше, ретельному вивченню потреб ринку і споживачів, яким у перспективі повинна відповідати маркетингова інноваційна товарна політика підприємства; по-друге, ресурси, тобто досягнення в науковій і виробничій сферах, технологіях, управлінських механізмах, матеріальні, трудові, фінансові та інформаційні ресурси [8].

Як зауважує в своїх дослідженнях А.В. Кудлай, «інноваційна політика аграрних підприємств містить у собі важливі стратегічні і тактичні аспекти». Перший полягає в можливості розробки і реалізації довгострокових інноваційних проектів і програм, що забезпечують максимально ефективно досягнення глобальних цілей аграрних підприємств. Заходи тактичного характеру покликані сприяти підвищенню якості продукції й ефективності виробництва, а також зміцненню інноваційного потенціалу підприємств [7].

На підставі проведеного дослідження організаційно-економічних механізмів управління інноваційними процесами аграрних підприємств можемо дійти висновку, що в загальному випадку формування та реалізація інноваційної політики на підприємствах аграрної галузі повинні відбуватися поетапно, відповідно до представленого ітераційного алгоритму (рис. 3).

За результатами здійснених нами досліджень вважаємо, що алгоритм побудови інноваційної політики аграрних підприємств передбачає визначення і узгодження цілей ро-

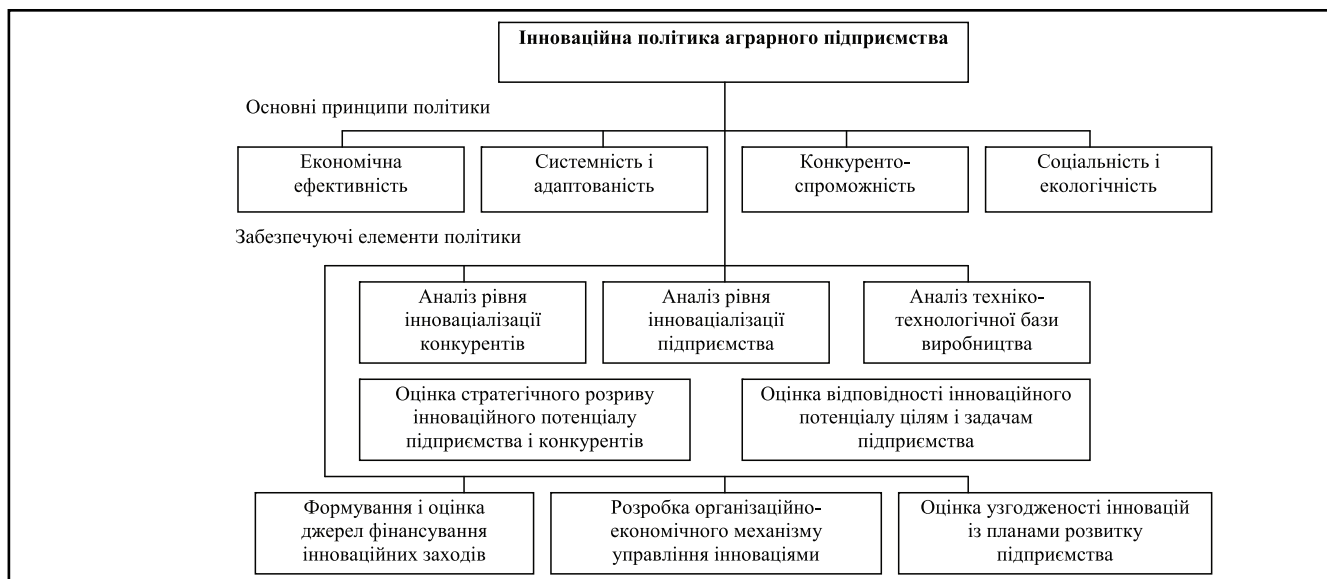


Рисунок 2. Основні принципи і забезпечуючі елементи інноваційної політики аграрного підприємства (побудовано автором)

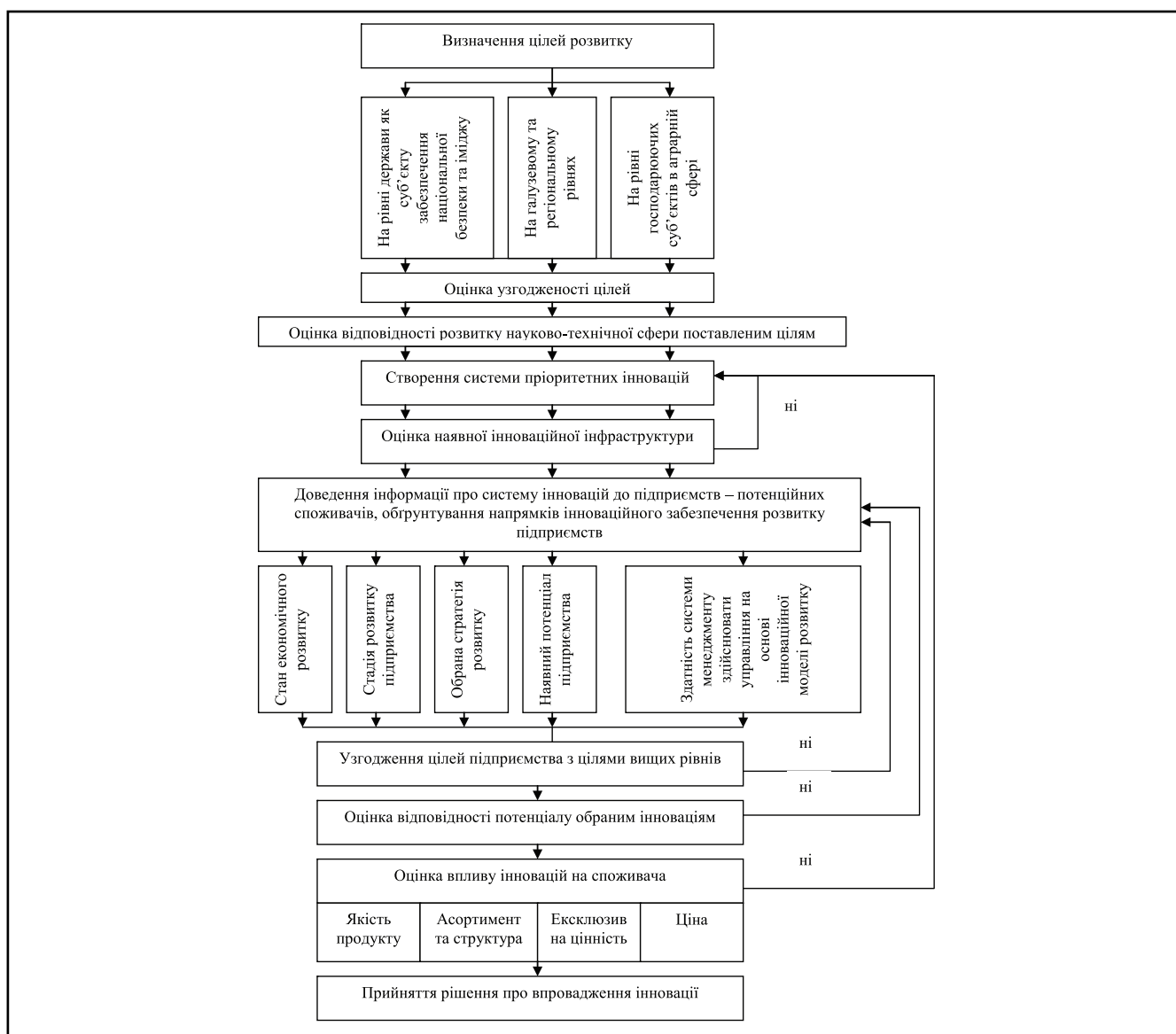


Рисунок 3. Ітераційний алгоритм формування інноваційної політики аграрних підприємств (складено автором)

звитку на всіх рівнях (макрорівень, галузевий та регіональний рівень та мікрорівень); формування пріоритетних векторів інноваційного розвитку галузі; системну оцінку та формування інноваційної інфраструктури аграрної сфери; моніторинг стану розвитку інноваційного потенціалу аграрних підприємств та розробку заходів щодо реалізації і впровадження конкретних інноваційних проектів у галузі.

Висновки

За результатами проведеного дослідження можемо дійти висновку, що інновації та інноваційні технології на сучасному етапі стають критично-важливим чинником успішного розвитку сільськогосподарських та переробних підприємств АПК. Інновацію в аграрній сфері слід розглядати як кінцевий результат інноваційної діяльності, який набув форми принципово нового або значно вдосконаленого виду продукції (роботи, послуги), техніки чи технології і якому передували науково-дослідні роботи з використанням нових методів, технологій, методик.

За результатами досліджень запропоновано структуру організаційно-економічного механізму управління інноваційними процесами аграрних підприємств, яка складається із трьох структурних рівнів: національного рівня, на якому формується загальна стратегія інноваційного розвитку країни, визначаються базові пріоритети інноваційної діяльності, формуються механізми стимулювання і підтримки інновацій та розробляється нормативно-правова база інноваційної діяльності; галузевого та регіонального рівнів, де відбувається інституціалізація механізму інноваційної діяльності та формується функціональна і забезпечуюча інфраструктура ринку аграрних інновацій та мікрорівня, тобто рівня окремих господарських суб'єктів у сфері АПК, які безпосередньо здійснюють інноваційну діяльність.

Література

1. Гаврилюк М.М. Агропромислового виробництва – інноваційний шлях розвитку // Економіка АПК, 2005. – №8. – С. 19–22.
2. Дацій О.І. Розвиток інноваційної діяльності в агропромисловому виробництві України. – К.: ННЦ ІАЕ, 2004. – 428 с.
3. Зоргач А.М. Ефективність застосування інноваційних проектів в аграрних підприємствах: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // http://www.confcontact.com/2008dec/5_zorgach.htm
4. Зубець М.В. Про стратегію утвердження інноваційної моделі розвитку аграрної економіки // Економіка АПК, 2010. – №12. – С. 23–28.
5. Інновації АПК: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://agpr.info/index.php?o=61>
6. Інноваційна діяльність в аграрній сфері: інституціональний аспект: [монографія] / [Саблук П.Т., Шпикуняк О.Г., Курило Л.І. та ін.]. – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 706 с.
7. Кудлай А.В. Інноваційний розвиток економіки: регіональна модель // Економічний простір: Зб. наук. пр. – Дніпропетровськ: ПДА-БА, 2008. – №17. – С. 30–40.
8. Лаврук В.В. Інноваційний продукт у сільському господарстві як результат інноваційного процесу: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=218>
9. Музика П.М. Форми і методи розвитку підприємництва в аграрному виробництві – невід'ємна складова інноваційної діяльності // Наука і методика: зб. наук.-метод. праць. – К., 2008. – №15. – С. 28–37.
10. Чабан В.Г. Інновації як умова підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору // Економіка АПК, 2006. – №7. – С. 68–72.
11. Янковська О.І. Особливості інновацій в сільському господарстві: [Електронний ресурс] // Економіка. Управління. Інновації: електронне наукове фахове видання. – 2010. – №2. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/eui/2010_2/10yaoicg.pdf

О.С. ЕМЕЛЬЯНОВ,
д.е.н., професор, член-кореспондент НАН України, НДІ,
Є.Р. БЕРШЕДА,
д.е.н., професор, член-кореспондент НАН України,
О.Ю. РУДЧЕНКО,
д.е.н., професор, НДІ,
М.М. ШКІЛЬНЯК,
д.е.н., РВ ФДМУ

Залучення іноземних інвестицій в Україну в процесі приватизації

У статті розглядаються актуальні питання регулювання залучення іноземних інвестицій в Україну в процесі приватизації з урахуванням вимог забезпечення національної безпеки, перш за все стосовно стратегічно важливих підприємств.

Ключові слова: іноземні інвестиції, приватизація, національна безпека, стратегічно важливі підприємства.

В статье рассматриваются актуальные вопросы регулирования привлечения иностранных инвестиций в Украину в процессе приватизации с учетом требований обеспечения национальной безопасности, прежде всего применительно к стратегически важным предприятиям.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, приватизация, национальная безопасность, стратегически важные предприятия.

In the article are considered topical issues of regulation of raised funds of foreign investments to Ukraine in privatization process taking into account requirements of ensuring national security first of all concerning strategically important enterprises.

Постановка проблеми. Подальша доля України як суверенної держави та впливового учасника міжнародних економічних відносин у значній мірі залежить від того, як вона скористається шансом щодо формування конкурентоспроможної економіки на основі впровадження інноваційної моделі розвитку. Для вирішення цієї амбітної мети необхідно активізувати інвестиційну та інноваційну діяльність як за рахунок залучення значних інвестиційних як внутрішніх, так і зовнішніх ресурсів, що можливо лише у випадку активного включення національної економіки у процеси міжнародного руху капіталу.

Це зумовлено тим, що потреба України в інвестиціях для підтримання високих темпів економічного зростання та радикального технологічного оновлення до 2015 року оцінюється приблизно до \$150 млрд. [1, с. 71–72], що неможливо забезпечити без активізації залучення іноземних інвестицій.

У сучасних умовах найбільш сприятливим моментом активізації залучення іноземних інвестицій є процеси приватизації на її завершальному етапі, коли до неї залучаються найбільш значущі для економіки та привабливі для інвесторів стратегічно важливі підприємства. Але для цього має бути розроблена та проваджена відповідна стратегія в сфері залучення іноземних інвестицій, яка б, з одного боку, відповідала національним інтересам України, а з іншого – була зрозуміла потенційним інвесторам та відповідала світовій практиці.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Приватизаційні процеси вже протягом тривалого часу знаходяться в центрі уваги як науковців, так практичних працівників. У той же час основна увага приділяється розгляду методичних положень та практичних рекомендацій щодо завершення приватизації як системного соціально-економічного проекту, що здійснюється насамперед з фіскальних позицій наповнення державного бюджету та в значно меншій мірі стосовно активізації інвестиційної та інноваційної діяльності приватизованих підприємств.

На наш погляд, це не завжди є достатньо обґрунтованим підходом, тим більше що мова йде про стратегічно важливі підприємства, які, по-перше, якщо й приватизувати, то ці рішення мають бути виваженими та враховувати ринкову кон'юнктуру; по-друге, вони можуть бути точками економічного зростання оновленої національної економіки в посткризовий період, а це можливо лише при залученні у виробництво суттєвих інвестиційних ресурсів, а також при підвищенні рівня менеджменту. Це доцільно здійснити на основі міжнародних стандартів із можливим залученням іноземних інвесторів, котрі мають як значно більші порівняно з вітчизняним підприємцями фінансові можливості, а також дозволять підвищити рівень корпоративного управління. Далеко не останнім аргументом на користь таких підходів є те, що в

цьому разі посилюється втягування української економіки у міжнародні економічні відносини, що відповідає стратегічному курсу держави, зокрема досягненню амбіціозної цілі формування конкурентоспроможної сучасної економіки.

Мета статті – розгляд питань регулювання залучення іноземних інвестицій у процесі приватизації на її завершальному етапі з урахуванням необхідності активізації інвестиційної діяльності та інноваційних чинників розвитку в постприватизаційному періоді, а також вимог забезпечення національної безпеки, що особливо актуально стосовно стратегічно важливих підприємств.

Виклад основного матеріалу. Досвід свідчить, що у світовій практиці при здійсненні приватизації застосовувалася різні підходи в сфері залучення іноземних інвесторів.

Постсоціалістичні країни Східної Європи та пострадянські країни Прибалтики достатньо активно використали можливість залучення іноземного капіталу для здійснення трансформаційних процесів. У країнах постсоціалістичної трансформаційної економіки найбільш радикальними з позиції створення сприятливих умов для залучення іноземних інвестицій були підходи, що застосовувалися в Угорщині. Зокрема, в період активних приватизаційних процесів в Угорщині було акумульовано понад 40% іноземних інвестицій країн Східної Європи, в тому числі 75% з них надійшло у вигляді плати за об'єкти, що приватизуються [2, с. 63]. Незважаючи на зовнішню привабливість залучення іноземних інвестицій, згодом у країні почали проявлятися негативні наслідки безконтрольного виходу на угорський ринок іноземців. Так, багатьом підприємствам вдалося уникнути банкрутства, проте деяким з них довелося знаходити нові види діяльності, що не завжди економічно виправдано. Не вдалося вирішити проблему зайнятості. Крім того, мали місце значні обсяги вивезення з країни прибутків: за неофіційними даними, \$15 млрд. при вкладенні лише \$12–12,5 млрд. Спостерігається зниження частки експорту в експортно-імпортній структурі: експортний дефіцит зріс за 1996–1998 роки з 30 до 70% [2, с. 69].

Активну участь в приватизаційних процесах в Угорщині брала ТНК, зокрема з 100 найбільших ТНК світу 76 прийшли в Угорщину, а їхня частка у 2000 році становила близько 75–80% іноземних інвестицій. У результаті такої політики іноземні інвестори контролювали близько 70% обробної промисловості країни, 90% автомобілебудування і хімічної промисловості, 80% приладобудування та електротехнічної промисловості, 90% телекомунікацій, 70% фінансового сектору, 50% оптової торгівлі та електроенергетичного комплексу, майже повністю – нафтопереробку, виробництво коксу, цементу, паперову, поліграфічну, цукрову, кондитерську, тютюнову, масложирову промисловість тощо [3, с. 15–16]. Природно, що в таких умовах уряду складно проводити цілеспрямовану промислову політику та впливати на макроекономічні процеси.

Більш виважену і стриману політику застосовують інші пострадянські країни. Що стосується України, то крім пов-

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

торного продажу ВАТ «Криворіжсталь» іноземні інвестори фактично не приймали активної участі у приватизаційних процесах, що зумовлене закритістю та непрозорістю приватизаційних процесів в Україні, а також достатньо сильним впливом на прийняття управлінських рішень урядом в цій сфері з боку вітчизняних бізнес-груп. У результаті в Україні зараз кумулятивний обсяг інвестицій в розрахунку на одну особу становить 977 доларів, що є мізерною сумою порівняно з іншими сусідніми країнами (див. рис.).

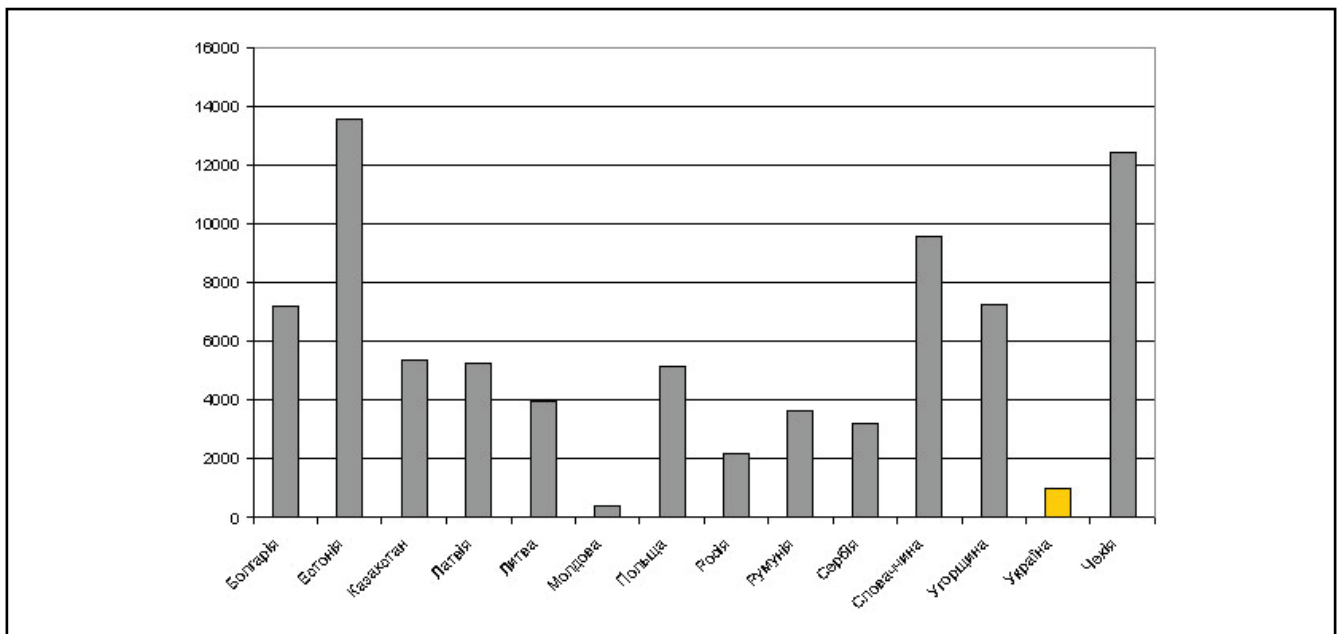
З позиції поліпшення інвестиційного клімату в Україні цікавим є результати опитування іноземних інвесторів, котрі зазначили бажаність: лібералізації руху капіталу, валютного ринку та зняття обмежень на репатріацію прибутків; зняття обмежень на частку іноземної власності в українських компаніях; мінімізацію бюрократичних обмежень, а також зниження податкових ставок і зменшення кількості податків [4]. Крім того, 95% інвесторів визнали, що політика в сфері приватизації є визначальним чинником для прийняття інвестиційних рішень (див. табл.).

Оцінюючи в цілому приватизаційні процеси в Україні, слід зазначити, що їм притаманні такі риси, як практична відсутність стратегії реформування відносин власності в цілому та у виробничому секторі економіки зокрема; неврахування міжгалузевих зв'язків в економіці; нерозвиненість інституційних механізмів ринкового регулювання економіки; неефективність протидії поширенню схем тіньової приватизації та

банкрутства; недостатня прозорість прийняття рішень щодо приватизації, зокрема стосовно стратегічних підприємств і підприємств-монополістів, які в значній мірі зумовлюють тенденції економічного розвитку та суттєво впливають на національну безпеку. Саме тому в сучасних умовах необхідним є формування виваженої політики як на завершальному етапі приватизації, так і зокрема в сфері залучення іноземних інвестицій в економіку України, що відповідає потребам підвищення конкурентоспроможності національної економіки та її інтеграції у світовий економічний простір.

У цьому контексті важливе значення мають положення Закону України «Про основи національної безпеки України», а також Указу Президента України №200/2008 Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 15 лютого 2008 року «Про забезпечення національних інтересів і національної безпеки у сфері приватизації та концептуальні засади їх реалізації» [5, 6].

На наш погляд, в якості загроз економічній безпеці держави, що зумовлені недоліками в сфері управління процесами реформування стратегічних галузей економіки (зокрема, при приватизації стратегічно важливих підприємств), є такі, як зниження конкурентоспроможності виробництва, інвестиційної та інноваційної активності, науково-технічного та технологічного потенціалу, скорочення досліджень на стратегічно важливих напрямках інноваційного розвитку; порушення процесів відтворення та критичний стан основного



Прямі іноземні інвестиції на одну особу, доларів

Джерело: CIA Factbook, Держстат.

Важливість стану приватизації для прийняття інвестиційних рішень, %

Ступінь важливості	Інвестори				
	ТНК	підприємці	інституційні	МФО	загалом
Дуже важливо	60	33	40	100	55
Важливо	30	67	60		40
Не важливо	10				5

Джерело: [4]

капіталу, відсутність здійснення в необхідних обсягах інноваційно-інвестиційної діяльності; низькі темпи розширення внутрішнього ринку тощо.

З позиції іноземного впливу загрози національним інтересам і національній безпеці України в економічній сфері можуть також полягати у критичній залежності національної економіки від кон'юнктури зовнішніх ринків, небезпечному для економічної незалежності країни зростанні частки іноземного капіталу у стратегічних галузях економіки, а також консервації деформації структури національної економіки та відсутності цілеспрямованих дій щодо її подолання. Зокрема, як свідчить аналіз, пріоритетними сферами вкладання іноземних інвестицій в Україні залишаються такі екологоємні галузі промисловості, як хімічна та нафтохімічна промисловість та чорна металургія, а також операції з нерухомості та оптова торгівля. При цьому поза увагою іноземного капіталу залишається розвиток високотехнологічних виробництв, що не відповідає національним інтересам України стосовно вдосконалення структури національної економіки. Саме в цьому напрямі слід проводити цілеспрямовану політику держави в сфері залучення іноземних інвестицій.

Для проведення цілеспрямованої державної політики з урахуванням національних інтересів вкрай важливо забезпечити управління соціально-економічним розвитком на засадах стратегічного планування. З цих позицій стратегія розвитку економіки України та її окремих галузей повинна бути первинною, а приватизаційні процеси – вторинними. Саме тому необхідний перехід на програмні принципи розвитку стратегічних галузей економіки, а політика в сфері приватизації об'єктів цих галузей має спиратися на програми розвитку таких галузей. При цьому важливим є врахування впливу приватизації підприємств, що займають монополію (домінуюче) становище на ринку товарів, науково-дослідних (науково-технічних) установ, містоутворюючих підприємств, а також підприємств, що мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави, на стан економічної безпеки держави, відповідність програм, планів та умов приватизації цих об'єктів вимогам забезпечення національної безпеки; перехід від фіскальної до інвестиційно орієнтованої моделі приватизації.

Механізм приватизації на її завершальному етапі повинен передбачати особливий статус стратегічно важливих підприємств. Критерієм визначення оптимального варіанту реформування стратегічно важливих підприємств є, на наш погляд, отримання максимального ефекту від їх реформування при обов'язковому врахуванні, з одного боку, ринкової кон'юнктури, а з іншого – вимог економічної безпеки. При цьому при розгляді варіантів їх реформування необхідно враховувати як можливість приватизації, так і варіанти підвищення рівня управління та формування за участю підприємств інтегрованих корпоративних структур (в тому числі й за участю іноземних інвесторів), що сприятиме становленню вітчизняних промислово-фінансових груп та транснаціональних компаній. При цьому слід враховувати втрату в ході приватизації мо-

жливостей прямого державного впливу на діяльність стратегічних підприємств, а також те, що їхній продаж має бути синхронізовано з ринковою трансформацією галузей та впровадженням адекватних систем державного впливу.

Що стосується концептуальних положень щодо визначення пріоритетів залучення іноземного капіталу в національну економіку, то достатньо конструктивною є позиція фахівців, котра полягає у доцільності як сприяння прямої активізації інвестування у сфері, що потребують значних інвестиційних ін'єкцій (перш за все, у високотехнологічні виробництва та стратегічно важливі підприємства), так і обмеження його присутності в обсягах, що становлять загрозу економіці та безпеці держави [7].

Для реалізації зазначених методологічних підходів важливим є уточнення понятійного апарату в сфері, що розглядається, з використанням світової практики. Так, аналіз свідчить, що поняття «стратегічні галузі економіки» достатньо широко використовується як в розвинутих країнах, так і в країнах трансформаційної економіки, хоча природно, що перелік галузей, які входять до цієї групи, відрізняється по країнах. Більше того, в різні періоди часу в окремо взятій країні різні галузі відносили до ключових з точки зору загальнонаціональних інтересів. Наприклад, якщо ще 20 років тому пріоритетними галузями промисловості США вважалися автомобіле- і суднобудування, якісна чорна і кольорова металургія, виробництво персональних комп'ютерів, то нині зазначені сфери більше не розглядаються адміністрацією як основоположні в шкалі національних інтересів. На найближчі роки пріоритети в США віддані людині, її соціальним потребам і проблемам, сфері охорони здоров'я і обороні, високим технологіям [8, с. 124]. При цьому слід зазначити, що в США немає загальноновизнаного поняття «стратегічні компанії», хоча, якщо вони працюють у двох виокремлених секторах економіки (перша – ключова інфраструктура, тобто атомні електростанції, водні ресурси, деякі види транспорту; друга – будь-який бізнес, що підпадає під поняття «національна безпека»), то вони фактично є стратегічними.

В Японії досить чітко відрізняють короткострокові та довгострокові національні інтереси і визначають «галузі, що сходять» (перш за все, із значним експортним потенціалом та з високим рівнем доданої вартості) та «галузі, що захоплять», а також проводять виважену політику стосовно підтримки та стимулювання розвитку перших і відповідного переміщення до них ресурсів [9].

В Іспанії до стратегічних галузей економіки відносять перш за все виробництво та продаж озброєння, боєприпасів, вибухових речовин та військового знаряддя, авіаційний транспорт, видобування корисних копалин, виробництво електроенергії, нафтопереробку, та телекомунікації, а також «особливий режим» розповсюджується на радіо, телебачення, ігровий бізнес [10, с. 144].

У Російській Федерації достатньо широко та гнучко підходять до визначення пріоритетів в економічній сфері, хоча й

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

має місце дублювання, що зумовлене наявністю значної кількості суб'єктів управління, котрі регулюють відповідні економічні відносини. Так, має місце застосування таких термінів, як стратегічні галузі, так і стратегічні підприємства та стратегічні товари. Зокрема, стратегічними товарами визнані деякі види товарів, сировини, обладнання та технологій, експорт яких заборонено чи він знаходиться під контролем держави з метою запобігання втрат у сфері національної безпеки. При формуванні переліку стратегічно важливих підприємств відносяться ті, котрі виготовляють продукцію (послуги), що не тільки забезпечує обороноздатність та безпеку країни, але й сприяє «захисту моральності, здоров'я, права та законні інтереси громадян Росії». При цьому в Російській Федерації офіційно визнані понад 40 видів економічної діяльності, які відносяться до стратегічно важливих, зокрема виробництво спеціальної техніки, озброєння та військової техніки, авіа будівництво, космічна діяльність, атомна енергетика; види діяльності, що здійснюються в умовах природної монополії, діяльність по розробці ділянок надр федерального значення, а також діяльність господарюючих суб'єктів, що є монополістами у сфері розробки, виробництва і реалізації металів і сплавів зі специфічними властивостями, що використовуються при виробництві озброєння та військової техніки.

У Казахстані до галузей, що мають стратегічне значення (пп. 3 ст. 1 Закону Республіки Казахстан «Про державний моніторинг власності в галузях економіки, що мають стратегічне значення» від 04.11.2003 р.), відносяться: видобування та переробка паливно-енергетичних корисних копалин (вугілля, нафти, газу, урану та металевих руд); машинобудування; хімічна промисловість; транспорт та зв'язок; виробництво та розподіл електроенергії, а також галузі, що виготовляють продукцію військово-промислового призначення [11].

Таким чином, незважаючи на те, що до стратегічних галузей економіки у різних країнах відносяться різні галузі, все ж до їх переліку відносяться ті, що перш за все визначають економічну безпеку та особливості спеціалізації країн, а також інноваційні чинники їх розвитку.

Слід зазначити, що в Україні, як правило, в офіційних документах застосовується поняття «стратегічні галузі економіки» [6], в той же час їхній перелік не визначено офіційно. В проекті постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку стратегічних галузей та комплексів економіки» зазначено, що до таких в Україні мають відноситися 60 видів економічної діяльності у паливно-енергетичному, оборонно-промисловому, транспортному комплексі, космічній галузі, будівництві, а також житлово-комунальному господарстві [12]. На наш погляд, дискусійним є віднесення житлово-комунального господарства до кола стратегічних галузей. Не заперечуючи занепаду цієї галузі та необхідності спрямування на її відновлення значних коштів, все ж до стратегічних галузей слід відносити ті з них, які можуть забезпечити конкурентоспроможність національної економіки.

Щодо визначення самого поняття «стратегічно важливе підприємство», то в Україні його офіційне визначення відсутнє, а перелік таких підприємств складається відповідно до визначених критеріїв. На наш погляд, особливістю стратегічно важливих підприємств є те, що стосовно них може виникати так званий стратегічний ефект. Економічний зміст стратегічного ефекту полягає в тому, що він відображає рівень захищеності відповідної економічної сфери, її здатність отримувати економічний ефект чи запобігати втратам, зумовленим неможливістю реалізувати інтереси майбутнього розвитку підприємства чи відповідної сфери діяльності. Стратегічний ефект може бути визначається експертним шляхом, має, як правило, неекономічну ситуаційну оцінку та може мати як позитивне, так і негативне значення.

Виходячи з цього стратегічно важливим слід визнати таке підприємство, діяльність якого суттєво впливає на безпеку та ефективність національної економіки, її інноваційний розвиток, а також життєдіяльність населення шляхом реалізації науково-технічного, інноваційного, експортного, інфраструктурного потенціалу, виробництва прогресивної, соціально значущої або імпортозамісної продукції завдяки наявності особливих умов функціонування чи стратегічного ефекту як здатності отримувати економічний ефект чи запобігати втратам, зумовленим неможливістю реалізувати інтереси майбутнього розвитку підприємства чи відповідної сфери діяльності. Таке визначення в більшій мірі відповідає сучасним вимогам щодо забезпечення економічної безпеки національної економіки та запровадження інноваційної моделі її розвитку.

Важливим аспектом врегулювання питань управління стратегічно важливих підприємств, що мають корпоративну організаційно-правову форму господарювання, є забезпечення дієвого впливу держави на прийняття принципово важливих рішень, що стосуються їх долі. З цих позицій доцільним є запровадження інституту «золотої акції». Цей механізм знайшов широке розповсюдження як у розвинутих країнах, так і тих, де останнім часом здійснюються ринкові трансформації, зокрема в Росії та країнах колишнього Союзу. Так, «золота акція» може не допустити перехід стратегічного підприємства у власність іноземних або кланових інвесторів, а в разі визнання можливості та доцільності приватизації підприємства іноземним інвестором її впровадження дозволить запобігти ущемленню інтересів держави.

Введення механізму «золотої акції» може мати як позитивні, так і негативні наслідки. Разом із тим слід погодитися з думкою А.С. Слівака стосовно того, що все ж позитивні наслідки мають більш суттєве значення, що й дозволяє рекомендувати впровадження цього інструменту державного регулювання. Зокрема, позиція щодо недоцільності введення «золотої акції» у зв'язку з тим, що це нібито налякає потенційних інвесторів, недостатньо обґрунтована. Якщо вони мають орієнтацію на підвищення ефективності виробництва, розширення ринків збуту, підвищення рівня менеджменту тощо, то їм немає підстав побоюватися можливості

втручання в діяльність суб'єктів господарювання. Навпаки, саме завдяки державній підтримці можуть бути вирішені складні питання господарської діяльності [13]. Особливо важливо підкреслити, що запровадження механізму «золотої акції» доцільно ще й з тієї точки зору, що зараз в Україні не сформовані інституційні засади націоналізації.

Висновки

Регулювання залучення іноземних інвестицій в процесі приватизації на її завершальному етапі доцільно здійснювати з урахуванням необхідності активізації інвестиційної діяльності та інноваційних чинників розвитку, а також вимог національної безпеки. При цьому необхідним є посилення стратегічного планування та перехід на програмні принципи розвитку стратегічних галузях економіки, а політика в сфері приватизації об'єктів цих галузей має спиратися на програми розвитку таких галузей.

Особливо виважено слід підходити до обґрунтування рішення щодо приватизації стратегічно важливих підприємств шляхом прогнозування наслідків та оцінки впливу на стан економічної безпеки держави приватизації підприємств зазначеного кола. При розгляді варіантів реформування стратегічно важливих підприємств необхідно враховувати як можливість приватизації, так і варіанти підвищення рівня їх управління та формування інтегрованих корпоративних структур (в тому числі й за участю іноземних інвесторів), що сприятиме становленню вітчизняних промислово-фінансових груп та транснаціональних компаній.

Література

1. Лук'янов І. Іноземні інвестиції в економіку України у перехідний період / І. Лук'янов. – К.: Фенікс, 2011. – 120 с.
2. Шевченко С.М. Угорський досвід: приватизація та іноземні інвестиції // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 1997. – №4. – С. 63–69.

3. Участь іноземних інвесторів у приватизації: аналітична доповідь / Центр соціально-економічних досліджень. – К., 2007. – 33 с.
4. Привабливість України в напрямку інвестицій // http://osvita.ua/vnz/reports/gov_reg/18261/
5. Закон України «Про основи національної безпеки України» / <http://www.rada.gov.ua>
6. Указ Президента України «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 15 лютого 2008 року «Про забезпечення національних інтересів і національної безпеки у сфері приватизації та концептуальні засади їх реалізації» / Урядовий кур'єр. – 2008. – №52. – С. 11.
7. Яценко А.В. Державне регулювання інвестиційної та інноваційної діяльності в глобальному економічному середовищі: монографія / А.В. Яценко. – К.: КНЕУ, 2010. – 468 с.
8. Коломойцев В.Э. Восстановление и структурная трансформация промышленного комплекса Украины / В.Э. Коломойцев. – К.: Молодь, 1998. – 383 с.
9. Макмиллан Ч. Японская промышленная система / Ч. Макмиллан – М.: «Прогресс», 1988. – 400 с.
10. Жадан І.О. Гуманістичні засади приватизаційних процесів власності / І.О. Жадан / Державні економічні механізми та важелі гуманізації суспільства. – К.: Видавничий дім «Корпорація», 2008. – С. 142–153.
11. Закон Республіки Казахстан «Про державний моніторинг власності в галузях економіки, що мають стратегічне значення» (від 04.11.2003 г. №490-ІІ) / <http://www.minplan.kz/pressservice>
12. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку стратегічних галузей та комплексів економіки» (проект) / <http://www.rada.gov.ua>
13. Слівак А.Є. Приватизація стратегічно важливих підприємств як чинник забезпечення економічної безпеки держави / А.Є. Слівак // Економіка України: стратегічне планування: монографія / За ред. В.Ф. Беседіна, А.С. Музиченка. – К.: НДЕІ. – 2008. – С. 414–417.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

І.Г. МАНЦУРОВ,
д.е.н., професор, директор НДЕІ Міністерства економічного розвитку та торгівлі України,
О.В. НУСІНОВА,
к.е.н., доцент, професор, Міжнародний науково-технічний університет

Оцінка економічної безпеки власності підприємства на корпоративні права

Розроблені методичні основи оцінки економічної безпеки власності підприємства на корпоративні права, що йому належать. Наведені основні фактори ризику поглинання підприємства. Запропоновано шкалу вагомості факторів ризику та факторів захисту підприємства при корпоративному конфлікті. Встановлено, що втрати підприємства, пов'язані із захистом від рейдерського захоплення, залежать від вартості підприємства та витрат підприємства на корпоративний конфлікт.

Ключові слова: економічна безпека, власність підприємства, корпоративні права, поглинання підприємства, корпоративний конфлікт, рейдерське захоплення, рейдерство.

Разработаны методические основы оценки экономической безопасности собственности предприятия на принадлежащие ему корпоративные права. Приведены основные факторы риска поглощения предприятия. Предложена шкала весомости факторов риска и факторов защиты предприятия при корпоративном конфликте. Установлено, что потери предприятия, связанные с защитой от рейдерского захвата, зависят от стоимости предприятия и затрат предприятия на корпоративный конфликт.

Ключевые слова: экономическая безопасность, собственность предприятия, корпоративные права, поглощение предприятия, корпоративный конфликт, рейдерский захват, рейдерство.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання, окрім проведення цілеспрямованого злиття підприємств, яке проводиться за взаємною згодою обох сторін, поширеним явищем є вороже поглинання, внаслідок якого підприємство втрачає корпоративні права, що йому належали. Частіше всього це поглинання відбувається у вигляді протиправного захоплення – рейдерства. Захищеність підприємства від втрати корпоративних прав, якими воно володіє, в тому числі в результаті рейдерства, характеризує економічна безпека власності підприємства відносно до цих корпоративних прав. Для цього з метою розробки методики оцінки даного виду безпеки необхідно дослідити чинники, що можуть впливати на її рівень.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У сучасному законодавстві термін «рейдерство» був використаний в Указі Президента України №103/2007 від 12 лютого 2007 року «Про заходи щодо посилення захисту права власності», а утворена відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 21.02.2007 р. №257 міжвідомча комісія дістала назву Міжвідомчої комісії з протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств. Таким чином, легальний термін для позначення цього явища в Україні ще не встановлений.

Найбільш повне визначення рейдерства, на наш погляд, надається у роботі [7] – це суспільно небезпечне, протиправне діяння, пов'язане з незаконним придбанням права володіння, користування, розпорядження активами юридичної особи, або пов'язане із установленням контролю над

юридичною особою шляхом незаконного придбання права володіння, користування, розпорядження частками учасників юридичної особи в статутному капіталі юридичної особи або голосуючими акціями акціонерного товариства, що заподіює шкоду правам і законним інтересам власників, здійснюване всупереч їх волевиявленню, що загрожує безпеці особистості, суспільства й держави.

У роботі [6] розрізняються зовнішнє рейдерство (здійснюється зовнішньою компанією-агресором) та внутрішнє рейдерство (внутрішній перерозподіл власності між акціонерами). Крім того, даний автор виділяє біле рейдерство (скупівля акцій), сіре рейдерство (використання колізій у законодавстві) та чорне рейдерство (незаконні методи, головним чином підробка документів).

Як відмічається у роботі [1], в Україні найбільш поширені такі види рейдерства:

- силове захоплення. Одержавши незаконне рішення суду, рейдери залучають для його виконання виконавчу службу, міліцію, спецпідрозділи МВС, а також власної охоронної структури, за допомогою яких заходять на підприємство;
- боргове захоплення. Під приводом невиплаченого або простроченого кредиту рейдери забирають підприємство за борги за допомогою знову ж силового захоплення;
- захоплення за допомогою реєстратора. Якщо незалежний реєстратор підприємства перебуває під контролем рейдерів, рейдери можуть спровокувати серйозні проблеми. За допомогою юридичних маніпуляцій вони можуть перешкодити проведенню зборів акціонерів підприємства, спробувати зібрати свої збори, навіть якщо в них усього 10% акцій;
- додаткова емісія. Рейдери, будучи міноритарними акціонерами підприємства, ініціюють додаткову емісію акцій, які викуповують і збільшують свою частку. Найчастіше така схема застосовується на підприємствах, у яких головний акціонер – держава;
- скупка акцій. Рейдери організують скупку акцій підприємства з метою його наступного захоплення. Для проведення рейдерських операцій вистачить 1–2% акцій – це надає право виступати від імені акціонера і одержувати потрібні рішення в судах;
- контроль над менеджментом. Рейдери шляхом підкупу або погроз вносять в устав підприємства зміни, завдяки яким органи управління підприємства – наглядова рада або правління – призначаються фактично навечно. Статут можна змінити двома третинами голосів акціонерів, але збори рейдери скликати не дають – за допомогою «свого» реєстратора або ж блокуючи проведення зборів судовими позовами;
- реприватизаційне захоплення. Будучи міноритарними акціонерами підприємства, рейдери домагаються в судах скасування, на їх думку, незаконної приватизації, у результаті чого контрольний пакет акцій переходить до іншого власника, підконтрольного рейдерам;
- юридичний терор – рейдери організують позови до підприємства з будь-якого приводу – починаючи від еколо-

гічної обстановки на підприємстві та закінчуючи «неправильним» звільненням того або іншого працівника;

- інформаційний терор – рейдери організують мітинги у стін підприємства з будь-якого приводу або інформаційну кампанію в ЗМІ по дискредитації підприємства або його власника.

Відносно недавно в Україні був прийнятий Закон «Про акціонерні товариства». Його мета – усунути існуючі недоліки законодавства у сфері корпоративного управління, а також вирішити проблеми забезпечення інтересів акціонерів, кредиторів, працівників і держави в цілому.

Для боротьби з рейдерством у зарубіжній практиці використовується велика кількість захисних заходів. Найбільш повний перелік заходів наведений у роботі [1]. Ці автори пропонують заходи до публічного оголошення про поглинання та після цього оголошення.

Так, як основні прийоми захисту компанії від поглинання до публічного оголошення про таку угоду можуть використовуватися:

- ротація ради директорів: рада ділиться на кілька частин. Щороку обирається тільки одна частина ради. Потрібна більша кількість голосів для обрання того або іншого директора;
 - встановлення вимог щодо абсолютної більшості для затвердження угоди злиття – при цьому замість звичайної більшості потрібен більш високий відсоток голосів, не менше двох третин, а звичайно 80%;
 - встановлення обмежень злиття акціонерами, що володіють більш ніж певною часткою акцій в обігу, якщо не платиться справедлива ціна (обумовлена формулою або відповідною процедурою оцінки);
 - покупка компанії або її підрозділу групою приватних інвесторів із залученням високої частки позикових коштів. Акції компанії, що викуповують таким способом, більше не продаються вільно на фондовому ринку. Якщо при викупі компанії цю групу очолюють її менеджери, таку угоду називають викуп компанії менеджерами;
 - поширення звичайних акцій нового класу з більш високими правами голосу. Дозволяє менеджерам компанії-мішені одержати більшість голосів без володіння більшою часткою акцій.
- Основними прийомами захисту компанії від поглинання після публічного оголошення про цю угоду є:
- контрнапад на акції загарбника;
 - ініціація судового розгляду проти загарбника за порушення антимонопольного законодавства або законодавства про цінні папери;
 - об'єднання з дружньою компанією;
 - пропозиція групі інвесторів, що загрожує захопленням, зворотного викупу із премією;
 - укладання зі своїм управлінським персоналом контрактів на управління, у яких передбачається висока винагорода за роботу керівництва. Це служить ефективним засобом збільшення ціни компанії, що поглинається;

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

– придбання активів, які не є привабливими для загарбника або які створюють антимонопольні проблеми;

– випуск акцій для дружньої третьої сторони або збільшення числа акціонерів. Викуп акцій із премією в існуючих акціонерів.

Поширення рейдерства в Україні пов'язане ще й з тим, що на сьогодні немає досконалої методики оцінювання рівня захищеності підприємства від захоплення його рейдерами, що дозволило б своєчасно виявити загрози та розробити систему заходів щодо їх нейтралізації.

Так, у роботі [4] представлено ряд факторів ризику, які, на думку автора, дозволяють зробити висновок, що підприємство є потенційним об'єктом захоплення. До таких факторів відносяться [4, с. 6–7]:

– неконсолідований пакет акцій (частки), тобто для того, щоб заволодіти таким підприємством достатньо провести скупку акцій (частки);

– успішний бізнес, що викликає зацікавленість у конкурентів;

– привабливі активи, тобто захват підприємства може відбуватися не з метою оволодіння бізнесом, а виключно з наміром отримати права на активи цього підприємства (земельні ділянки, нерухоме майно, обладнання і устаткування);

– жорстка конкуренція – захват проводиться конкурентами з метою заволодіння бізнесом або його знищення;

– залежність господарської діяльності від об'єктів інтелектуальної власності (торгівельної марки, промисловий зразок, комерційне найменування), не зареєстровані належним чином;

– конфлікт між акціонерами (засновниками) підприємства;

– наявність родинних/приятельських/подружніх стосунків між засновниками підприємства і не закріплені детально корпоративні стосунки у відповідних документах;

– внутрішні конфлікти на підприємстві (конфлікти між власником і менеджерами).

У роботі [6] запропоновано виконувати кількісну оцінку ймовірності ворожого поглинання підприємства за допомогою індексу рейдерпридатності. Даний показник визначається як сума шести часткових показників, кожен з яких має коефіцієнт вагомості, що змінюється у діапазоні 0,1–0,7:

K1 – ступінь розпорошеності акціонерного капіталу в компанії (найбільш значимий показник, максимальна вага коефіцієнта – 0,7).

K2 – частка основних засобів у валюті балансу; характеризує наявність у підприємств галузі ліквідного майна: земельних ділянок, будинків, машин і встаткування (другий по значимості показник, максимальна вага – 0,5). Максимальний коефіцієнт надається компаніям, в яких частка основних коштів у валюті балансу перевищує 50%.

K3 – частка боргів у валюті балансу, відображає економічний стан підприємства (настільки ж важливий по значимості показник, як і K2, максимальна вага – 0,5). Максимальний коефіцієнт надається компаніям, в яких кредиторська заборгованість перевищує половину валюті балансу.

K4 – дивідендна політика підприємства: чи виплачує підприємство систематично дивіденди своїм акціонерам (дру-

горядний показник, максимальна вага – 0,3). Максимальний коефіцієнт надається у випадку, якщо на підприємстві не платять дивіденди.

K5 – рентабельність бізнесу в галузі (другорядний показник, максимальна вага – 0,3). Максимальний коефіцієнт надається у випадку, якщо рентабельність галузі більше 15%.

K6 – враховує зовнішні фактори, що полегшують рейдерам їхню роботу, приналежність підприємства до галузей із найбільшим числом захоплень і до регіонів із найбільшим рівнем корупції (другорядний показник, максимальний вага – 0,3).

Автор стверджує, що при збільшенні індексу рейдерпридатності збільшується ймовірність ворожого поглинання компанії.

Заслугує на увагу методика оцінки ризику рейдерства, представлена у роботі [5]. Авторами цієї методики запропоновано оцінювати ризик рейдерства за допомогою певних чинників, які вони об'єднали в п'ять груп:

– організаційна структура компанії;

– наявність і стан власності підприємства;

– фінансово-економічне становище;

– показники якості менеджменту;

– зовнішнє оточення.

Вважається, що всі групи показників рівноцінні, тому вагомість групи не враховується. Кожна група містить декілька чинників, які негативно впливають на можливість настання рейдерського захоплення підприємства. Позитивні чинники при даному підході не враховуються. При наявності чинників ризику вони оцінюються в балах (0,5 або 1).

Загальний рівень ризику рейдерства визначається за сумою отриманих підприємством балів. У роботі [5] зазначено, що, якщо підприємство набирає 3 бали та більше, ризик рейдерства високий.

Автори [3, 2] за допомогою методу контент-аналізу виявили основні фактори ризику рейдерського захоплення підприємства, які представлено нижче.

1. Потенційна фінансова привабливість підприємства. На думку авторів [3, 2], найбільш привабливими для рейдерів є підприємства, які можуть приносити дохід, але в даний момент знаходяться на рівні беззбитковості. Збиткові підприємства він вважає непривабливими через необхідність фінансових вкладень для їх «реанімації», а занадто прибуткові – через підвищений контроль державних структур.

2. Незначна популярність підприємства для пересічного громадянина. Автори робіт припускають, що маловідомі підприємства частіше стають жертвами рейдерів через відсутність протистояння з боку суспільства та влади.

3. Підприємство є монополістом або втримує певний сегмент ринку.

4. Кількість акціонерів на підприємстві. При великій кількості акціонерів ризик рейдерського захоплення більше (можливий перерозподіл пакетів акцій).

5. Можливість перепродажу підприємства.

6. Можливість стабільної роботи підприємства.

Кожен із наведених вище факторів автор [3] пропонує оцінювати за відомими показниками, що їх характеризують. Для порівнянності отриманих результатів обумовлено доцільність використання методу бальної оцінки та запропоновано п'ятибальну шкалу від 0 до 4 та вагові коефіцієнти впливу окремих ризикових факторів на загальний рівень ризику рейдерського захоплення підприємства [3, с. 73]:

$$K_r = 0,2552b_1 + 0,2094b_2 + 0,1521b_3 + 0,1208b_4 + 0,0271b_5, \quad (1)$$

де K_r – коефіцієнт оцінки ризику рейдерського захоплення підприємства;

$b_1, b_2, b_3, b_4, b_5, b_6$ – кінцеві показники привабливості підприємства за кожним фактором ризику відповідно.

У роботі [3] зазначено, що максимальне значення показника K_r дорівнює 1. Крім цього, наведено шкалу для оцінки ступеня ризику рейдерського захоплення підприємства та рекомендовано дії для кожного ступеня.

На наш погляд, не всі з наведених авторами [1–7] факторів, на основі яких пропонується проводити оцінку ризику рейдерського захоплення, є вагомими та безпосередньо характеризують ймовірність настання корпоративного конфлікту, та навпаки, деякі суттєві з них залишаються поза увагою. Тому вважаємо необхідною розробку системи показників – факторів ризику, за допомогою яких можна було б оцінити ймовірність настання корпоративного конфлікту.

Метою статті є розробка методичних основ оцінки ризиків захоплення корпоративних прав, що належить підприємству.

Виклад основного матеріалу. Вагомість кожного фактора пропонується враховувати за допомогою кількості балів, які надаються підприємству при наявності кожного з факторів ризику.

За допомогою експертного оцінювання нами визначено сім найвагоміших факторів ризику, першим серед яких безумовно визнано недоліки корпоративного управління. За їх наявності підприємство може отримати максимальну серед усіх інших факторів кількість балів – 2,5.

Слід заважити, що в даному випадку враховуються лише ті фактори корпоративного управління, які не були розглянуті при оцінці економічної безпеки репутації підприємства.

Таким чином, до недоліків корпоративного управління, які розглядаються як фактори ризику при оцінці ймовірності настання корпоративного конфлікту, виділено лише такі:

1. Недотримання норм та правил, визначених чинним законодавством України, щодо інформування акціонерів/учасників товариства.

За даним пунктом підприємство може отримати 1 бал у разі, якщо на ньому має місце хоча б один такий випадок:

- письмове повідомлення про проведення загальних зборів акціонерного товариства та їх порядок денний не надсилається акціонерам або надсилається у строк, менший ніж 30 днів до дати їх проведення;

- товариство не публікує за 30 днів до дати проведення загальних зборів в офіційному друкованому органі повідомлення про проведення загальних зборів;

- публічне акціонерне товариство не надсилає додатково повідомлення про проведення загальних зборів та їх порядок денний фондовій біржі, на якій це товариство пройшло процедуру лістингу, а також не розміщує за 30 днів до дати проведення загальних зборів на власній веб-сторінці в мережі Інтернет необхідну інформацію;

- акціонерне товариство не надає акціонерам можливості ознайомитися з документами, необхідними для прийняття рішень з питань порядку денного тощо.

2. Відсутність забезпечення заходів контролю за прозорістю своєчасності та повноти інформування міноритарних акціонерів товариства.

Кожен акціонер, у тому числі міноритарний, має право на отримання своєчасної та повної інформації про результати загальних зборів акціонерів, прийняті наглядовою радою підприємства рішення, висновки ревізійної комісії чи аудиторської перевірки. В разі відсутності засобів контролю за прозорістю такої інформації виникає ризик рейдерського захоплення підприємства.

При наявності факторів, які віднесено до цього підпункту, підприємству присвоюється ще один бал.

Для уникнення такого роду загроз підприємство як технічного секретаря наглядової ради може залучити відому аудиторську чи юридичну компанію з бездоганною репутацією, яка б здійснювала оформлення відповідного рішення, забезпечила б мінімальну ймовірність його фальсифікації та довела б його зміст до відома заздалегідь визначеному колу осіб.

Також доцільно створити певний інформаційний портал підприємства з визначеним колом доступу, на якому мають розміщуватися результати загальних зборів акціонерів, рішення, ухвалені (прийняті) наглядовою радою товариства, результати перевірки ревізійної комісії та аудиторської фірми. При цьому процедурою, яка визначає порядок прийняття рішень наглядовою радою підприємства, має бути визначено, що таке рішення вважається оформленим та таким, що набрало законної юридичної сили з певної дати, визначеної в такому рішенні, але в будь-якому випадку не раніше дати його розміщення (опублікування) на інформаційному порталі. Обслуговування такого порталу варто також доручити відомій фірмі, щоб забезпечити конфіденційність та водночас прозорість розміщеної інформації, а також уникнути вірогідності розміщення інформації «заднім числом».

Саме можливість доступу акціонерів до необхідної інформації являється тією мірою контролю, яка забезпечить прозорість їх прийняття та доступність для ознайомлення.

3. Наявність одноособового органу управління або формального колегіального органу, в якому рішення приймає голова.

За наявності такої ситуації на підприємстві при оцінці ймовірності настання корпоративного конфлікту товариство отримує 0,5 бала.

Другим фактором ризику підприємства визнано наявність корпоративного конфлікту в теперішній час. За цим фактором підприємство може отримати максимально 1,5 бала. У

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

випадку наявності корпоративного конфлікту в галузі, до якої належить оцінюване підприємство, або в регіоні, де воно розташоване, встановлюється 0,5 бала. При корпоративних конфліктах у групі, до якої входить таке товариство, кількість балів, які отримує підприємство, становить 1. За наявності конфліктів у групі та у галузі або регіоні одночасно отримані підприємством бали додаються.

Третім негативним фактором, що збільшує ймовірність настання корпоративного конфлікту, є наявність конфліктів з профспілкою підприємства. За ним підприємство може отримати 1 бал.

Четвертим фактором ризику визнано конфлікт з вищим менеджментом підприємства при ускладненій процедурі його обрання (переобрання). При його наявності товариство отримує 1,5 бала.

До п'ятого фактору ризику віднесено конфлікт із колишнім керівництвом підприємства при одноособовому органу управління або формальному колегіальному органу, в якому рішення приймає голова. При наявності конфліктів із колишнім керівництвом підприємство отримує 1 бал.

Шостим фактором ризику, що характеризує вірогідність настання корпоративного конфлікту, визнано наявність ознак можливого рейдерського захоплення, які розглянуті нами вище (публікації в пресі, заяви, виступи, пропозицій щодо продажу компанії, перевірки контролюючих органів, отримання листів з чистими аркушами або інформацією без змі-

сту, скупка боргів, скупка акцій тощо). При наявності хоча б однієї такої ознаки підприємству присвоюється 1,5 бала.

До сьомого фактору ризику віднесено наявність корпоративного конфлікту навколо корпоративних прав цього підприємства у минулому. За цим фактором підприємство отримує 1 бал.

У цілому фактори ризику, на підставі яких проводиться бальна оцінка ймовірності настання корпоративного конфлікту, представлено у вигляді табл. 1.

Максимальна кількість балів, яку може отримати підприємство при наявності на ньому всіх факторів ризику, становить 10.

Проте експертами встановлено, що на ймовірність настання корпоративного конфлікту впливають не лише розглянуті вище об'єктивні фактори ризику, а й суб'єктивні, які неможливо визначити заздалегідь та врахувати при оцінці. Тому навіть при отриманні підприємством 10 балів ймовірність настання корпоративного конфлікту становить 50%.

Для визначення ймовірності настання корпоративного конфлікту за встановленою кількістю балів потрібно користуватися шкалою, наведеною у табл. 2.

Ймовірність настання корпоративного конфлікту нижче 0,1, або 10%, вважається незначною.

При наявності на підприємстві корпоративного конфлікту необхідність оцінки ймовірності його настання втрачається.

При корпоративному конфлікті або при значній ймовірності його настання виникає необхідність прогнозування результату цього конфлікту, тобто перемоги або програшу.

Таблиця 1. Оцінка ймовірності настання корпоративного конфлікту

Фактори ризику	Бали
1. Недоліки корпоративного управління, зокрема:	2,5
1.1. Недотримання норм та правил, визначених чинним законодавством, щодо інформування акціонерів/учасників	1,0
1.2. Відсутність забезпечення заходів контролю за прозорістю своєчасності та повноти інформування	1,0
1.3. Наявність одноособового органу управління або формального колегіального органу, в якому рішення приймає голова	0,5
2. Наявність конфліктів:	1,5
2.1. в галузі або регіоні	0,5
2.2. в групі	1,0
3. Наявність конфліктів із профспілкою підприємства	1,0
4. Наявність конфліктів із вищим менеджментом при ускладненій процедурі його обрання (переобрання)	1,5
5. Наявність конфліктів з колишнім керівництвом підприємства при одноособовому органі управління або формальному колегіальному органі, в якому рішення приймає голова	1,0
6. Наявність ознак можливого рейдерського захоплення (публікації в пресі, заяви, виступи, пропозицій щодо продажу компанії, перевірки контролюючих органів, отримання листів з чистими аркушами або інформацією без змісту, скупка боргів, скупка акцій тощо)	1,5
7. Наявність корпоративних конфліктів у минулому	1,0

Таблиця 2. Шкала визначення ймовірності настання корпоративного конфлікту

Кількість балів	Ймовірність настання корпоративного конфлікту	Кількість балів	Ймовірність настання корпоративного конфлікту	Кількість балів	Ймовірність настання корпоративного конфлікту
10,0	0,500	6,5	0,325	3,0	0,150
9,5	0,475	6,0	0,300	2,5	0,125
9,0	0,450	5,5	0,275	2,0	0,100
8,5	0,425	5,0	0,250	1,5	0,075
8,0	0,400	4,5	0,225	1,0	0,050
7,5	0,375	4,0	0,200	0,5	0,025
7,0	0,350	3,5	0,175	0,0	0,000

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таку оцінку нами запропоновано проводити на підставі бального оцінювання факторів, що характеризують можливість захисту підприємства від ворожого поглинання.

Першим фактором захисту визнано належність підприємства до певної компанії. За цим фактором підприємство отримує кількість захисних балів залежно від рівня компанії, до якої воно належить, зокрема якщо належить до: міжнародної (світової) транснаціональної компанії (наприклад, Mittal Steel) – 2,5 бала, транснаціональної компанії країн СНД (наприклад, Evraz) – 1,5; вітчизняної компанія, що входить до ПФГ (наприклад, System Capital Management, Smart Holding), – 1 бал та великої вітчизняної компанії – 0,5.

Другим показником, за допомогою якого оцінюється ймовірність виграшу підприємства при корпоративному конфлікті, є відношення сумарної вартості активів групи, до якої належить компанія, до сумарної вартості активів компанії. Кількість захисних балів залежить від значення цього показника. Так, якщо цей коефіцієнт менше 1, підприємство не отримує жодного захисного балу, якщо знаходить в діапазоні від 1 до 2, воно отримує 0,5 балів, якщо більше 2, але менше або дорівнює 5, – 1 бал, а якщо більше 5 – 1,5 бала.

Третій, четвертий та п'ятий фактори можуть мати як додатні, так і від'ємні значення, оскільки вони характеризують підтримку або протистояння відповідно з боку: провідних політичних партій та громадських організацій; органів влади; профспілок та колективу підприємства. Тому в разі підтримки провідних політичних партій та громадських організацій підприємство отримує 0,75 бала, а у разі протистояння – 0,75; у разі підтримки органів влади – 1, при протистоянні – 1; у разі активної підтримки профспілок та колективу підприємства – 0,5, а при конфлікті з профспілкою та трудовим колективом – 0,5.

Шостим фактором захисту підприємства є проведення міжнародного аудиту, за що воно може отримати 0,25 захисного бала.

Сьомим фактором захисту визнано досвід, отриманий від участі в аналогічних корпоративних конфліктах (акціонерів або залученої юридичної компанії, яка їх обслуговує). При позитивному досвіді, тобто в разі виграшу в минулих корпоративних конфліктах, підприємству надається 1,5 бала, при негативному досвіді, тобто при поразці, – 0,5 бала.

Восьмий фактор захисту – це наявність залежного органу реєстрації корпоративних прав (реєстратор чи зберігач), за який підприємство отримує 2 бали.

8. Наявність залежного органу реєстрацій корпоративних прав 2

У випадку, якщо корпоративними правами на підприємство володіють декілька «дружніх» компаній, при визначенні захисних балів має враховуватися ефект синергізму. При цьому кількість балів за кожним фактором захисту визначається за формулою:

$$Bc_i = B \max_i + \frac{B \sum_i - B \max_i}{n} \quad (2)$$

де Bc_i – кількість балів за i -тим фактором захисту з урахуванням ефекту синергізму;

$B \max_i$ – максимальна кількість захисних балів за i -тим фактором, яку може отримати підприємство;

B_i – сума балів за i -тим фактором захисту, що отримали всі власники корпоративних прав на оцінюване підприємство;

n – кількість власників корпоративних прав підприємства.

При оцінюванні приймається, що кожен отриманий підприємством захисний бал становить 10% перемоги в корпоративному конфлікті. Відповідно, якщо підприємство не має жодного захисного балу, ймовірність його перемоги у корпоративному конфлікті становить 0%, а при 10 захисних балах – 100%. Рівномірно розподіляється ймовірність виграшу при іншій кількості балів.

Визначивши ймовірність настання корпоративного конфлікту та ймовірність перемоги в ньому, постає завдання

Таблиця 3. Оцінка ймовірності перемоги при корпоративному конфлікті

Фактори захисту	Бали
1. Належність підприємства до:	
1.1. міжнародної (світової) транснаціональної компанії	2,5
1.2. транснаціональної компанії країн СНД	1,5
1.3. вітчизняна компанія, що входить до ПФГ	1
1.4. великої вітчизняної компанії	0,5
2. Відношення сумарної вартості активів групи, до якої належить компанія до сумарної вартості активів компанії (K_p), якщо таке співвідношення	
2.1. $K_p \leq 1$	0
2.2. $1 < K_p \leq 2$	0,5
2.3. $2 < K_p \leq 5$	1
2.4. $K_p > 5$	1,5
3. Підтримка/протистояння з боку провідних політичних партій та громадських організацій	0,75 / -0,75
4. Підтримка/протистояння з боку органів влади	1 / -1
5. Активна підтримка профспілок та колективу підприємства/конфлікт із профспілкою, трудовим колективом	0,5 / -0,5
6. Проведення міжнародного аудиту	0,25
7. Досвід отриманий від участі в аналогічних корпоративних конфліктах (акціонерів або залученої юридичної компанії, яка їх обслуговує)	
7.1. Позитивний	1,5
7.2. Негативний	0,5

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 4. Шкала визначення витрат на корпоративний конфлікт підприємства, що залежать від вартості його активів

Умовно-ринкова вартість підприємства	Витрати, пов'язані з корпоративним конфліктом підприємства
Від \$100 млн. до \$500 млн.	7% вартості підприємства
Від \$500 млн. до \$1 млрд.	\$35 млн. + 5%Ч (вартість підприємства – \$500 млн.)
\$1 млрд. та більше	\$60 млн. + 2%Ч (вартість підприємства – \$1 млрд.)

визначити витрати підприємства, пов'язані із запобіганням рейдерському захопленню.

Витрати підприємства на корпоративний конфлікт залежать від вартості його активів. Шкала для визначення таких витрат наведена в табл. 4.

Крім цього, необхідно враховувати той факт, що на сьогодні в Україні склалася така ситуація, що рейдери готові купувати корпоративні права на підприємства в їх власників, але за ціною, яка в середньому становить 50% від їх вартості.

Тому втрати підприємства, пов'язані із захистом від рейдерського захоплення, запропоновано визначати за формулою:

$$Вт = P_{нkk} \times (P_{пер} \times B_з + (1 - P_{пер}) \times 0,5 \text{Сум.рин}), \quad (3)$$

Вт – втрати підприємства, пов'язані із захистом від рейдерського захоплення;

$P_{нkk}$ – ймовірність настання корпоративного конфлікту;

$P_{пер}$ – ймовірність перемоги при корпоративному конфлікті;

$B_з$ – витрати підприємства на корпоративний конфлікт;

Сум.рин – умовно-ринкова вартість підприємства.

Практичне застосування запропонованої методики оцінки економічної безпеки власності підприємства відносно корпоративних прав, що йому належать, розглянемо на прикладі компаній, яким належать корпоративні права на гірничозбагачувальні комбінати. Для цього спочатку визначимо

ймовірність настання корпоративних конфліктів на ГЗК. Результати бальної оцінки занесемо до табл. 5.

З табл. 5 видно, що за результатами оцінки ВАТ «ПівнГЗК», ВАТ «ЦГЗК» та ВАТ «ІнГЗК» отримали по 1,5 бала, тобто ймовірність настання корпоративного конфлікту там становить 0,075, або 7,5%, а на ВАТ «ПолтГЗК» взагалі 0,5 бала, що відповідає 2,5%. Як бачимо, на всіх цих підприємствах ймовірність нижче 10%, що визнано незначною, тому нею можна знехтувати.

У той же час відносно корпоративних прав на ВАТ «ПівдГЗК» має місце корпоративний конфлікт, тому ймовірність його настання не визначається, а приймається рівною 1.

На наступному етапі необхідно визначити ймовірність виграшу власників корпоративних прав ВАТ «ПівдГЗК», якими є транснаціональна компанія країн СНД Evraz та вітчизняна компанія, що входить до ПФГ, – Smart Holding.

Враховуючи ефект синергізму, проведемо бальну оцінку захисних факторів, які сприятимуть перемозі в корпоративному конфлікті. Результати представимо у вигляді табл. 6.

Як бачимо з табл. 6, ймовірність перемоги власників ВАТ «ПівдГЗК» над рейдерами в корпоративному конфлікті становить 95%.

Умовно-ринкова вартість ВАТ «ПівдГЗК» становить 17 792 048 тис. грн., або \$2 224 006 тис., що перевищує \$1

Таблиця 5. Результати оцінки ймовірності настання корпоративного конфлікту на ГЗК у 2010 році

Фактори ризику	ВАТ «ПівнГЗК»	ВАТ «ЦГЗК»	ВАТ «ІнГЗК»	ВАТ «ПолтГЗК»
1. Недоліки корпоративного управління, зокрема:	0	0	0	0
1.1. Недотримання норм та правил, визначених чинним законодавством, щодо інформування акціонерів/учасників	0	0	0	0
1.2. Відсутність забезпечення заходів контролю за прозорістю своєчасності та повноти інформування	0	0	0	0
1.3. Наявність одноособового органу управління або формального колегіального органу, в якому рішення приймає голова	0	0	0	0
2. Наявність конфліктів:	0	0	0	0
2.1. в галузі або регіоні	0,5	0,5	0,5	0,5
2.2. в групі	0	0	0	0
3. Наявність конфліктів із профспілкою підприємства	0	0	0	0
4. Наявність конфліктів із вищим менеджментом при ускладненій процедурі його обрання (переобрання)	0	0	0	0
5. Наявність конфліктів із колишнім керівництвом підприємства при одноособовому органі управління або формальному колегіальному органі, в якому рішення приймає голова	0	0	0	0
6. Наявність ознак можливого рейдерського захоплення (публікації в пресі, заяви, виступи, пропозицій щодо продажу компанії, перевірки контролюючих органів, отримання листів з чистими аркушами або інформацією без змісту, скупка боргів, скупка акцій тощо)	0	0	0	0
7. Наявність корпоративних конфліктів у минулому	1	1	1	0
Разом	1,5	1,5	1,5	0,5

Таблиця 6. Результати оцінки ймовірності перемоги власників корпоративних прав ВАТ «ПівдГЗК» у корпоративному конфлікті, 2010 рік

Фактори захисту	Бали
1. Належність підприємства до:	2
1.2. транснаціональної компанії країн СНД	
1.3. вітчизняна компанія, що входить до ПФГ	
2. Відношення сумарної вартості активів групи, до якої належить компанія, до сумарної вартості активів компанії (Кп), якщо таке співвідношення	2,25
2.4. Кп > 5	
3. Підтримка/протистояння з боку провідних політичних партій та громадських організацій	0,75
4. Підтримка/протистояння з боку органів влади	1
7. Досвід отриманий від участі в аналогічних корпоративних конфліктах (акціонерів або залученої юридичної компанії, яка їх обслуговує)	1,5
7.1. Позитивний	
8. Наявність залежного органу реєстрацій корпоративних прав	2
Разом	9,5

млрд. Тому величина витрат підприємства на корпоративний конфлікт, за даними табл. 4, становитиме \$84 480 120, а загальна величина втрат, які понесе підприємство внаслідок цього корпоративного конфлікту, згідно з формулою (2) становить \$135 856 264.

Висновки

Таким чином, серед наведених факторів ризику втрати корпоративних прав найбільшу питому вагу становить ймовірність настання корпоративних конфліктів. Витрати підприємства, пов'язані із запобіганням рейдерському захопленню, залежать від його ринкової вартості та ймовірності перемоги в корпоративному конфлікті.

Література

1. Herzl L., Shepro R.W. *Bidders and Targets: Mergers and Acquisitions in the U.S.* Basil Blackwell, Inc., Cambridge, Mass., 1990, Chap. 8.

2. Горовий Д.А., Нестеренко В.Ю. Основні фактори, що впливають на настання ризику рейдерського захоплення // Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії – Дніпропетровськ, 2007. – (Екон. науки; №2(18)). – С. 18–22.

3. Дмитрієв І.А. Управління ризиком рейдерського захоплення підприємства / І.А. Дмитрієв, В.Ю. Нестеренко: монографія. – Харків: ХНАДУ, 2011. – 164 с.

4. Защита бизнеса от рейдерских атак: метод. Рекомендации / Ю.И. Кравец. – Изд. 2-е, изм. и доп. – Одесса: Фенікс, 2009. – 24 с.

5. Коваленко М.А. Економічна безпека корпоративного підприємства: навч. посіб. / Коваленко М.А., Нагорна І.І., Радванська Н.В. – Херсон: Олді-плюс, 2009. – 403 с.

6. Панкратьев В. Защита от враждебного поглощения [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bizentropy.biz/articles/155-zashhita-ot-vrazhdebnogo-poglo-shheniya.html>

7. Федоров А.Ю. Рейдерство и корпоративный шантаж (организационно-правовые меры противодействия). – М.: ВолтерсКлувер, 2010. – 463 с.

О.П. КОЛУМБЕТ,
к.е.н., професор, Академія муніципального управління

Економічний зміст амортизації необоротних активів та проблеми її нарахування в умовах сталого розвитку

У статті розглянуто підходи вітчизняних та зарубіжних економістів щодо вивчення дефініції «амортизація» як економічної категорії та проаналізовані основні методи нарахування амортизації необоротних активів.

Ключові слова: амортизація, метод нарахування амортизації, вартість, відтворення, необоротні активи.

В статье рассмотрены подходы отечественных и зарубежных экономистов относительно дефиниции «амор-

тизация» как экономической категории и проанализированы методы начисления амортизации.

Ключевые слова: амортизация, метод начисления амортизации, стоимость, воспроизведение, необоротные активы.

In this article observed the approaches of the native and foreign economists about define the essence of depreciation like the economics categori. The basic methods of charging amortization are reflected.

Keywords: *amortization, method of charging amortization, value, reproduction, irreversible assets.*

Постановка проблеми. Однією з найважливіших складових процесу загального відтворення є відтворення основних засобів, без яких процес виробництва неможливий. Важливе місце у забезпеченні цих процесів належить амортизації. Амортизація – це складна як економічна, так і облікова категорія, щодо якої не дійшли остаточної згоди ні в науці, ні в законодавстві. Дискусійним є питання щодо визначення амортизації як джерела накопичення коштів для подальшого відтворення основних засобів. За таких умов актуальною є проблема визначення дійсної сутності амортизації в процесі відтворення основних засобів. Проблеми амортизації були і залишилися після прийняття Податкового кодексу України. Що стосується висвітлення цих проблем, то більшість їх аспектів чекають наукового обґрунтування. Перший аналіз наявних проблем в амортизаційній політиці за положеннями Податкового кодексу України здійснив авторський колектив під загальним керівництвом професора, член-кореспондента Національної академії наук України М.Я. Азарова [3].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Як економічна категорія амортизація завжди привертала до себе пильну увагу як вітчизняних, так і зарубіжних економістів, таких як І Веретеннікова, П. Тальміна, Н. Савельєв, Е. Хендриксен, К. Макконелл, О. Бородкін, Ф. Бутинець, Н. Виговська, Л. Городянська, С. Голов, П. Саблук, Є. Мних, М. Чумаченко, А. Фукс, М. Азаров. Однак проблеми нарахування амортизації необоротних активів є предметом особливої уваги економічної науки, оскільки амортизація як економічна категорія водночас виступає як витрати виробництва, так і джерело відтворення і, як наслідок, впливає на фінансово-економічні показники діяльності підприємства. Але, незважаючи на постійний інтерес до амортизації як економічної категорії, вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти не дійшли однозначного висновку щодо сутності амортизації та її значення у господарській діяльності підприємства.

Метою статті є розкриття економічного змісту амортизації необоротних активів і висвітлення теоретичних і методологічних основ порядку її нарахування.

Виклад основного матеріалу. В умовах сталого ринку, подальшого розвитку підприємництва дискусії про сутність амортизації та її роль у господарській діяльності підприємств тільки загострилися. Навіть до дефініції «амортизація» є різні підходи.

На сьогодні існують певні різночитання у визначенні економічного змісту поняття амортизації. Різні економісти розглядають її як перенесення зносу на вартість продукції, як метод накопичення засобів, витрачених на капітальні вкладення, як метод розподілу витрат за калькуляційними періодами, як пільгу з оподаткування прибутку. Аналіз досліджень наукових праць засвідчує відсутність єдиного підходу до розкриття завдання амортизації.

Класична економічна теорія зазначає, що термін «амортизація» походить від латинської *amortisatio* – погашення, сплата боргів [4, 5, 8]. Також існує трактування терміна «амортизація» як а – заперечення, *mor* – смерть, тобто цей термін характеризує постійне існування через відновлення засобів праці [5, с. 170–171]. У США взагалі замість терміна *amortization* використовують термін *depreciation*, що в перекладі з латинської *pretium* означає ціна або вартість *de-pretium* – зниження ціни або вартості.

Узагальнюючи теоретичні та практичні розробки з цього питання, можна виділити дві принципово різні точки зору щодо призначення амортизації. Так, одні вчені вважають, що амортизація – це «поступове перенесення вартості основних виробничих фондів у міру їх зносу на продукцію, що виробляється, та використання цієї вартості для їх наступного відтворення» [11, с. 40], тобто, на їхню думку, амортизація призначена для накопичення засобів, необхідних для відшкодування вартості зношених основних засобів, яку вони втрачають у процесі свого функціонування. Так, С.Ф. Голов [9] зазначає, що без депонування відповідних грошових сум на окремому рахунку в банку не можна казати про наявність амортизаційного фонду. Але таке «заморожування» оборотних активів не може бути корисним для бізнесу, тому протилежна точка зору полягає у доцільності використання сум нарахованої амортизації в обігу із забезпеченням можливості звільнення їх з обігу при необхідності придбання нових необоротних активів [10, с. 48].

Серед науковців можна виділити тих, які вважають, що призначення амортизації у відтворенні вартості зношених засобів праці втілюється шляхом створення амортизаційного фонду. Думки з приводу того, чи є амортизаційний фонд джерелом простого чи розширеного відтворення, висловлюються у ряді наукових праць. З цим погоджується Н. Виговська, яка зазначає: «кошти, що акумулюються... підприємствами за рахунок амортизаційних відрахувань, створюють амортизаційний фонд» [7, с. 261]. Згідно з міжнародними стандартами фінансової звітності створення амортизаційного фонду і відображення джерела капітальних інвестицій на придбання необоротних активів не передбачено, тому така ж практика була прийнята у вітчизняному обліку після його реформування. Але багато науковців і практиків вважають такий підхід не зовсім прийнятним, зокрема М.Г. Чумаченко зазначає, що в цьому питанні «бухгалтерська методологія ввела у нерівноваженість вітчизняну теорію фінансів і економічну теорію, які розглядають амортизацію як нове джерело ... для відтворення основних фондів» і вважає необхідною складовою власного капіталу, виходячи з економічної сутності поняття, так званий «амортизаційний капітал» [13, 14].

Нарахування амортизації регламентується П(С)БО 7 «Основні засоби», за яким амортизація – це систематичне розподілення вартості основних засобів, яка амортизується протягом строку їх корисного використання [2].

Основними елементами амортизаційної політики підприємства, які впливають на величину інвестиційних ресурсів і структуру створеної доданої вартості, є норми амортизації і вартість об'єкта, яка амортизується. На норму амортизації впливають визначений метод її нарахування та термін корисної експлуатації об'єктів основних засобів. Вартість об'єкта, яка амортизується, залежить від оцінки, переоцінки, встановлення ліквідаційної вартості і витрат на поліпшення основних засобів. За таких умов політика у сфері формування амортизаційних відрахувань підприємствами фактично не регулюється як державою, так і власниками, а є прерогативою його облікового персоналу.

Першим суб'єктивним кроком у формуванні інвестиційних ресурсів підприємства через амортизаційну політику є умовне зарахування об'єктів до складу основних засобів (рахунки 10 і 11) і малоцінних швидкозношуваних предметів (рахунок 22). Цей етап є досить важливим, оскільки визначає в подальшому взагалі необхідність розробки амортизаційної політики. Малоцінні та швидкозношувані предмети відшкодовують свою вартість через створені об'єкти господарської діяльності у звітному періоді передачі їх в експлуатацію (дебет рахунку 23 кредит рахунку 22).

Умовою віднесення об'єкту до основних засобів є очікуваний термін їх корисної експлуатації, який має перевищувати один рік або операційний цикл, якщо він відрізняється від року.

Діючі нормативні документи не передбачають єдиного підходу щодо визначення терміну корисного використання основних засобів. Згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби» він встановлюється підприємством самостійно з урахуванням умов та інтенсивності експлуатації, морального зносу та інших факторів. Така самостійність цілком виправдана: для кожного підприємства перелічені фактори будуть різні, тому і термін експлуатації одного і того ж об'єкта основних засобів на різних підприємствах буде відрізнятися. Однак з іншого боку саме ця самостійність і може бути причиною недостовірного формування показників амортизації. Тому питання щодо правомірного визначення терміну експлуатації того чи іншого об'єкта основних засобів досить актуальне. Що стосується методики визначення терміну корисного використання, то серед практиків ведуться активні дискусії щодо варіантів його встановлення [15].

Перший варіант ґрунтується на накопиченому досвіді підприємства при експлуатації подібних активів. Наприклад, якщо підприємство вже використовувало у своїй господарській діяльності певний об'єкт основних засобів, то вже є інформація про термін його корисної експлуатації і на її підставі можна встановити термін використання для придбаного подібного об'єкта.

Другий варіант можна назвати кроком назад. До 01.07.97 р. при нарахуванні амортизації підприємства керувалися єдиними нормами [12]. В них були деталізовані групи та види основних засобів із зазначенням річної норми амортизації для кожного виду (хоча й не враховано особли-

вості експлуатації об'єктів на окремих підприємствах). Враховуючи те, що застосовувався прямолінійний метод нарахування амортизації, визначення терміну корисного використання не дуже складне: потрібно весь термін експлуатації, виражений у відсотках (100%), поділити на встановлену норму (також виражену у відсотках). Наприклад, термін корисного використання меблів дорівнюватиме $100\% : 10\% = 10$ років.

Якщо, наприклад, необхідно встановити термін корисного використання транспортних засобів, який найдоцільніше виражати в кілометрах пробігу (а амортизацію нараховувати відповідно за виробничим методом), то норму амортизації для об'єктів основних засобів було виражено у відсотках від вартості на 1000 км пробігу.

Третій варіант – визначення терміну корисного використання згідно з технічними документами, що додаються до придбаного об'єкта основних засобів (якщо такі дані в них містяться). Однак і цей варіант не ідеальний: він не буде враховувати специфіку експлуатації одного і того ж об'єкта в різних умовах. Наприклад, термін корисного використання автомобіля, використовуваного у своїй господарській діяльності підприємством для перевезення вантажів, буде відрізнятися від терміну корисного використання такого ж автомобіля, але використовуваного у своїй діяльності автотранспортним підприємством, яке здійснює вантажоперевезення на далекі відстані.

Четвертий варіант полягає у використанні строку експлуатації, що пропонується Податковим кодексом України для кожної групи основних засобів. Цей варіант здавалось би є найпростішим, однак, незважаючи на простоту, подібні терміни не можуть враховувати специфіку окремого об'єкта основних засобів, не кажучи вже про умови його використання і моральний знос.

Ліквідувати цю похибку можна лише шляхом проведення експертної оцінки, яка здійснюється технічними фахівцями підприємства та найповніше відображає реальний стан справ. Якщо у процесі експлуатації стає зрозуміло, що об'єкт основних засобів може використовуватися довше (або менше) встановленого терміну, то згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби» термін корисного використання може бути змінено. Це відбувається у випадку зміни очікуваних економічних вигод від використання об'єкта основних засобів внаслідок, наприклад, проведених капітальних і поточних ремонтів, зміни ринкової кон'юнктури.

Зазначимо, що проблема визначення терміну корисного використання основних засобів не нова і полягає не стільки в чисто технічному способі його визначення, скільки в науковій (економічній) обґрунтованості. Чим коротший термін служби, тим вища норма амортизації – необхідно швидше відтворити основні засоби і тому більшу частину їх вартості у вигляді амортизації слід включати до собівартості продукції, що призводить до її збільшення. Чим триваліше термін, тим нижче норма амортизації, більше період відшкодування зносу і,

Групи необоротних активів та методи їх амортизації за бухгалтерським і податковим обліком

№ групи за ПКУ	Групи необоротних активів за податковим та бухгалтерським обліком	Методи амортизації, що використовуються для груп необоротних активів у бухгалтерському та податковому обліку																							
		прямолінійний				зменш. залишкової вартості				прискор. зменш. залишкової вартості				кумулятивний виробничий				50% на 50%				100%			
		бух.	подат.	бух.	подат.	бух.	подат.	бух.	подат.	бух.	подат.	бух.	подат.	бух.	подат.	бух.	подат.	бух.	подат.	бух.	подат.	бух.	подат.		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	У бухгалтерському та податковому обліку не амортизуються									
1	Земельні ділянки	+	+	+	+	+	-	+	+	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
2	Капітальні витрати на поліпшення земель	+	+	+	+	+	-	+	+	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
3	Будівлі, споруди, передавалі пристрої	+	+	+	+	+	-	+	+	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
4	Машини та обладнання	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
5	Транспортні засоби	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
6	Інструменти, прилади, інвентар (меблі)	+	+	+	+	+	-	+	+	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
7	Тварини	+	+	+	+	+	-	+	+	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
8	Багаторічні насадження	+	+	+	+	+	-	+	+	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
9	Інші основні засоби	+	+	+	-	+	-	+	-	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
10	Бібліотечні фонди	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
11	Малоцінні необоротні матеріальні активи	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
12	Тимчасові споруди	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
13	Природні ресурси																								
14	Інвентарна тара	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
15	Предмети прокату	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
16	Довгострокові біологічні активи	±	+	±	+	±	-	±	+	±	±	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
17	Інші необоротні матеріальні активи	+	×	-	×	-	×	-	×	-	×	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		

отже, менше можливостей для своєчасного використання новітніх технічних досягнень. А це, звичайно, збільшує масштаби морального знецінення необоротних активів.

Підбиваючи підсумок визначення терміну корисної експлуатації необоротних активів, зауважимо, що фізично можливий термін їх служби не може бути основою для визначення норм амортизації. Він має визначатися виходячи з економічно доцільного терміну служби, який може бути менше фізично можливого. При цьому розрив між фізично можливим та економічно доцільним періодами функціонування техніки, що інтенсивно морально застаріває (комп'ютери та інша електроніка), буде найбільшим.

Наступний теж суб'єктивний крок в амортизаційній політиці полягає в розмежуванні об'єктів на власне основні засоби (рахунок 10) та малоцінні необоротні матеріальні активи (рахунок 11). Результативне рішення на цій стадії впливатиме на механізм реалізації бухгалтерської концепції амортизаційної політики, що впроваджується через можливість використання підприємством різних методів нарахування амортизації.

Основним питанням амортизаційної політики є, який метод амортизаційних відрахувань обрати.

Так, зарахувавши об'єкт до складу основних засобів, підприємство має право нарахувати амортизацію за одним з п'яти методів: прямолінійним, виробничим, кумулятивним, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості.

До альтернативних методів нарахування амортизації відносять метод списання та заміни, метод групового та складеного обліку, метод оцінки основних засобів.

Якщо ж майно було визнано малоцінним необоротним матеріальним активом, крім вище зазначених методів суб'єкт господарювання може скористатися спрощеним механізмом нарахування амортизації: 50% вартості відноситься на витрати у першому місяці експлуатації об'єкту, а інші 50% – в останньому місяці або 100% вартості амортизується відразу у першому місяці використання об'єкту. Для розмежування об'єктів між основними засобами і малоцінними необоротними матеріальними активами використовують вартісну межу, яка за П(С)БО 7 «Основні засоби» необмежена, але визначена Податковим кодексом України (1000 грн., а з 01.01.2012 р. 2500 грн. за об'єкт) [2]. Інформація щодо можливих методів амортизації об'єктів за Податковим кодексом України наведена в таблиці.

± – амортизується, якщо їх справедливу вартість визначити неможливо.

Об'єктом амортизації таких активів є їхня первісна вартість, зменшена на ліквідаційну;

х – Податковий кодекс України (ПКУ) не виділяє зазначену групу.

Проаналізувавши представлені положення, можна дійти висновку, що вибір методу нарахування амортизації безпосередньо залежить від цілей, які ставить керівництво щодо

управління підприємством. Основними факторами, які впливають на вибір методу, є стратегія розвитку підприємства, можливість залучення коштів, оптимізація податкового навантаження, дивідендна політика.

Висновки

Визначення економічного змісту поняття амортизації дає можливість обґрунтувати порядок нарахування амортизації необоротних активів.

Під амортизацією пропонуємо розуміти комплексну економічну категорію, яка характеризує систематичне поступове перенесення вартості активів унаслідок зносу на готову продукцію, виконані роботи та надані послуги з метою акумулювання коштів на відшкодування витрат на їх відтворення.

Література

1. Податковий кодекс України: за станом на 24 грудня 2010 р. [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua>
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. №92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua>
3. Науково-практичний коментар до Податкового кодексу України в 3 т. – Т. 2 [Електронний ресурс] / [за заг. ред. М.Я. Азарова]. – К.: Міністерство фінансів України, Національний університет ДПС України, 2010. – 2389 с. – Режим доступу: <http://www.profiwins.com.ua>
4. Борисенко З.М. Амортизаційна політика / З.М. Борисенко. – К.: Наукова думка, 1993. – 135 с.
5. Амортизация и оптимальные сроки службы техники / С.Н. Козьменко, Т.А. Васильева, С.П. Ярошенко. – Сумы: Деловые перспективы, 2005. – 223 с.
6. Веретенникова И.И. Амортизация и амортизационная политика / И.И. Веретенникова. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 192 с.
7. Виговська Н.Г. Удосконалення обліку амортизації: стан, проблеми, перспективи / Виговська Н.Г. – Житомир: ЖІП, 1998. – 340 с.
8. Городянська Л.В. Відтворення основних засобів на підприємствах України: теорія і практика обліку та аналізу / Л.В. Городянська. – К.: КНЕУ, 2008. – 224 с.
9. Голов С. Дискусійні аспекти амортизації / Сергій Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – №5. – С. 3–8.
10. Гринько А.П. Облік основних засобів: теорія, проблеми, перспективи: [монографія] / Гринько А.П. – Х.: 2002. – 277 с.
11. Економічна енциклопедія: у 3 т. Т. 1 / за ред С.В. Мочерного. – К.: Академія, 2000. – 864 с.
12. О единых нормах амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов народного хозяйства СССР [Електронний ресурс]: постановление Совета Министров СССР от 22 октября 1990 г. №1072. – Режим доступу: <http://pravo.levon-evsky.org>
13. Чумаченко М. Ще раз про амортизацію як важливе джерело інвестиційної діяльності підприємства / Чумаченко М. // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – №11. – С. 3–7.

М.М. МЕЛЬНИК,
к.е.н., доцент кафедри аудиту та економічного аналізу, Національний університет ДПС України

Фінансовий аналіз як база прийняття управлінських рішень щодо підприємства

Статтю присвячено проблематиці фінансового аналізу у контексті утворення бази для вироблення управлінських рішень щодо підприємства. При цьому розглянуто роль фінансового аналізу з точки зору інформаційного забезпечення інтересів адміністрації підприємства, його власників, засновників, акціонерів, кредиторів, ділових партнерів та державних органів. Розкриті сутність та проблеми застосування основних методичних прийомів фінансового аналізу залежно від сфери використання.

Ключові слова: фінансовий аналіз, внутрішній фінансовий аналіз, зовнішній фінансовий аналіз, аудит, фінансові показники, фінансові коефіцієнти, фінансовий стан, фінансова звітність.

Статья посвящена проблематике фінансового анализа в контексте создания базы для выработки управленческих решений применительно к предприятию. При этом рассмотрена роль фінансового анализа с точки зрения информационного обеспечения интересов администрации предприятия, его собственников, учредителей, акционеров, кредиторов, деловых партнеров и государственных органов. Раскрыты сущность и проблемы применения основных методических приемов фінансового анализа в зависимости от сферы использования.

Ключевые слова: фінансовый анализ, внутренний фінансовый анализ, внешний фінансовый анализ, аудит, фінансовые показатели, фінансовые коэффициенты, фінансовое состояние, фінансовая отчетность.

The article is devoted to problems of financial analysis in the context of creation a basis for making management decisions in relation to the company. At the same time consider the role of financial analysis in terms of information interests of the administration of the company, its owners, founders, shareholders, creditors, business partners and government agencies. The essence and problems of the the application of basic instructional techniques of financial analysis are disclosed depending on the scope of use.

Keywords: financial analysis, internal financial analysis, external financial analysis, auditing, financial performance, financial ratios, financial condition and financial statements.

Постановка проблеми. Прийняття управлінських рішень на деяких вітчизняних підприємствах почасти є хаотичним процесом, заснованим на харизматичних ідеях окремих керівників. Однак після періоду дикого ринку зразка 90-х років минулого століття зростає необхідність логічно-розрахункового обґрунтування навіть найдрібніших резолюцій керівництва господарюючих суб'єктів з питань фінансової сфери. Сучасний ринок вже більше не прощає навіть дрібних помилок, а напружене конкурентне середовище не дає можливості виправити їх наслідки та відновитися до початкового стану, зберігти свої позиції незмінними. Особливо у період фінансової кризи, коли, з одного боку, хвиля банкрутств захлинула окремі галузі економіки, а з іншого – відкрилися канали «перегрітих грошових ринків», управлінські помилки у фінансах підприємства можуть обернутися втратою контролю над ним. Зазначене актуалізує проблематику фінансового аналізу як бази прийняття адміністративних рішень.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням фінансового аналізу присвячувалися праці багатьох відомих українських науковців, серед яких А.О. Чугаєв, А.М. Поддєрьогін, В.М. Мельник та ін. Віддаючи належне існуючим розробкам, слід зауважити, що в новітніх умовах є необхідність певного переосмислення ролі фінансового аналізу в частині обґрунтування рішень керівництва підприємства.

Отже, **метою** даної **статті** є представлення авторського бачення фінансового аналізу як сукупності методів аргументації колегіальних та одноосібних адміністративних ухвал.

Виклад основного матеріалу. У сучасності фінансовий аналіз розглядається як один із напрямів економічного аналізу. Однак з практичної точки зору він скоріше є елементом фінансового менеджменту та аудиту, оскільки його застосування є найбільш витребуваним саме у цьому контексті. Він використовується у країнах розвинутого ринку користувачами фінансової звітності з метою обґрунтування рішень, спрямованих на захист і задоволення їхніх інтересів. Якість таких рішень та майбутні ефекти від них знаходяться у прямій залежності від попереднього аналітичного обґрунтування. Фінансовий аналіз є необхідним у питаннях вибору ділових партнерів, визначення фінансової стійкості підприємства, оцінки ділової активності та ефективності підприєм-

ницької діяльності. Його результати поряд із публічною фінансовою звітністю підприємства виступають інформаційним містком між господарюючим суб'єктом, його партнерами, кредиторами, суспільством в цілому.

Суб'єктами фінансового аналізу слід вважати користувачів відповідної інформації. Всі вони можуть бути умовно поділені на дві групи:

- безпосередньо зацікавлені в діяльності підприємства (власники, кредитори, постачальники, покупці, фіскальні органи, менеджери фірми);

- непрямо зацікавлені через договірні зобов'язані щодо захисту інтересів першої групи користувачів (аудиторські компанії, біржі, юридичні фірми, профспілки, засоби масової інформації тощо).

Оскільки в сучасних умовах менеджмент та власники підприємств переважно відділені, то власники потребують оцінки ефективності використання належних їм ресурсів. Кредитори і постачальники потребують підтвердження достовірності кредитування або постачання матеріальних цінностей на певних умовах, гарантій сплати вартості поставок і повернення кредитів. У зв'язку з цим методика фінансового аналізу, що застосовується на підприємстві або у застосуванні до нього, має включати три взаємопов'язаних блоки:

- аналіз фінансових результатів діяльності підприємства;
- аналіз фінансового стану суб'єкта господарювання;
- аналіз ефективності фінансово-господарської діяльності.

Основна мета всіх аналітичних процедур полягає у отриманні показників, які дають можливість уявити обсяги та значущість прибутків чи збитків підприємства, об'єктивно оцінити його фінансовий стан, зміни у структурі активів і пасивів та у розрахунках з дебіторами і кредиторами. Але сучасний менеджмент уже не стільки цікавить поточний стан підприємства, скільки можливості перспективного розвитку. Тому аналітик повинен також оцінити очікувані параметри фінансового стану.

Вирішення аналітичних завдань залежить від організаційних, інформаційних, технічних, методичних можливостей. У сучасних умовах основною проблемою є обсяги та якість інформації. Фінансова та податкова звітність уже давно є недостатнім джерелом необхідних даних. При цьому внутрішні користувачі (наприклад, менеджери підприємства) завжди мають можливість скористатися більш деталізованими відомостями, отриманими в результаті внутрішнього відбору, оцінки та концентрації інформації. Зовнішні ж користувачі можуть лише розрахунковим шляхом, застосовуючи дедуктивні методи, здійснювати аналітичне читання фінансових звітів. Виняток становлять лише фіскальні органи, що мають право на періодичні контрольні заходи. Однак часова обмеженість перевірок впливає на якість аналітичної інформації.

У зв'язку із зазначеним можна зробити висновок про те, що фінансовий аналіз є переважно прерогативою управлінських структур підприємств. Він дає можливість останнім організувати грошові потоки, пов'язані із функціонуванням суб'єкта

господарювання, та впливати на формування фінансових ресурсів. Але при цьому кожне окремо взяте рішення керівництва має оцінюватися з точки зору загального успіху підприємства, характеру нарощування економічної ефективності його функціонування та економічного зростання. В цьому контексті визначення ціни продукції, обсяги закупок і поставок, напрями технологічного та технічного оновлення і таке інше розглянуті окремо, можуть не досягати максимуму ефективності. Проте загальний результат та перспективи розвитку вимагають певних жертв. Ключовим питанням для сучасного розуміння сутності фінансового аналізу є концепція бізнесу як потоку рішень по розгортанню і використанню ресурсів з метою отримання прибутків. Отримання прибутку не просто є кінцевою метою господарської діяльності підприємства. Головним завданням є отримання достатнього прибутку, що дозволяє підтримувати життєздатність підприємства як економічного суб'єкта та дає йому можливості подальших вкладень капіталу. Для досягнення цієї мети всі рішення мають зводитися до трьох основних груп:

- спрямовані на вкладення капіталу, розміщення ресурсів;
- спрямовані на використання ресурсів (у тому числі виробничі);
- спрямовані на визначення структури фінансових операцій.

Сутність фінансового аналізу зводиться до якісного забезпечення цих напрямів управлінських рішень.

Зовнішній та внутрішній фінансовий аналіз хоч і є складовими одного цілого, але відмінності між ними існують. Як уже зазначалося, зовнішні користувачі обмежені у джерелах інформації. Отже, зовнішній фінансовий аналіз є більш обмеженим. Подолати обмеженість певною мірою дозволяє аудит. Метою фінансового аналізу в аудиті є:

- визначення змісту ділової активності підприємства;
- оцінка перспектив функціонування підприємства;
- встановлення можливих випадкових та невідповідних неточностей у фінансовій звітності.

Першим етапом аналітичної роботи аудитора має бути знайомство з фінансовою звітністю підприємства. Оцінка звіту слугує своєрідним орієнтиром при розробці рішень у процесі аудиту. При реалізації аналітичних процедур аудиторі зазвичай виконують такі дії:

- порівняння фінансових показників за ряд періодів (у тому числі поточного з попередніми);
- порівняння фактичних фінансових показників поточного періоду з плановими та прогнозними;
- порівняння фінансових показників підприємства з нормативними або оптимальними;
- порівняння фінансових показників підприємства із середньогалузевими;
- співставлення фінансових коефіцієнтів із пов'язаними нефінансовими показниками та вивчення причинно-наслідкових зв'язків їх взаємної динаміки.

Основною метою при цьому стає визначення нетипових змін у діяльності підприємства чи в даних його звітності.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В такому випадку фінансовий аналіз відіграє допоміжну роль в аудиті, оскільки його прийоми підпорядковуються завданням аудиторської перевірки. Однак практика свідчить про наявність тенденції зростання самостійної ролі фінансового аналізу. Він стає окремою послугою аудиторських компаній. Засновники та власники підприємств, акціонери все частіше замовляють аналітичну інформацію про фінансовий стан підприємства, його доходи та видатки. Питома вага аналітичних послуг аудиторів постійно зростає. Аналіз спрямовується не лише на поточний фінансовий стан господарюючого суб'єкта, а й на перспективи зростання, очікувані наслідки прийнятих рішень, встановлення можливостей досягнення стратегічних цілей.

Приступаючи до аналізу, аудитор визначає його цілі і завдання, залежно від чого обирає прийоми і методи аналізу, визначає інформаційну базу, встановлює критерії рішень та оцінок.

Застосування аналізу на стадії планування аудиторської перевірки дозволяє визначитися із сутністю та змістом програми, а також часовим інтервалом перевірочних дій. Результати аналізу слугують формуванню уявлення аудитора про бізнес підприємства, його операції, типові факти фінансово-господарської діяльності. Це допомагає з'ясувати у наступному ті місця, де вірогідні помилки у даних обліку та звітності. Як правило, інформаційною базою для такого аналізу слугують попередньо складені клієнтом варіанти звітності. Якщо ж вона відсутня, використовуються облікові дані про заборгованість, рух грошових коштів, фінансові результати, рух матеріальних цінностей тощо. Основні показники порівнюються між собою у розрізі кварталів та місяців на рівні всього підприємства та окремих його структурних підрозділів. Порівняння також здійснюються по асортименту продукції і за так званими центрами затрат. При встановленні незвичайних коливань показників з'ясовуються їхні причини. Аналітичним шляхом необхідно з'ясувати, чи зміна показників є наслідком економічних явищ, чи результатом помилки (випадкової або ж навмисної). Якщо ж результати аналітичного дослідження свідчать про розбіжності в даних аналітичного і синтетичного обліку, це використовується аудитором як підстава для перевірки первинних документів та облікових регістрів.

Аудиторська практика широко користується методикою коефіцієнтного аналізу, що заснована на залежностях між окремими показниками звітності. При цьому розрізняють внутрішній і зовнішній коефіцієнтний аналіз. Головні відмінні риси між ними походять зі складу інформаційної бази. Для внутрішнього коефіцієнтного аналізу інформаційним джерелом слугує весь масив наявної на підприємстві документації, тоді як для зовнішнього – лише офіційна звітність підприємства.

Уся сукупність показників фінансового стану, які аналізуються, поділяється на групу коефіцієнтів розподілу та групу коефіцієнтів координації. За необхідності визначення частки абсолютного показника фінансового стану у підсумку групи показників, до якої він входить, застосовуються коефіцієнти розподілу. Їхній аналіз важливий при дослідженні фінансо-

вого стану підприємства за його балансом. Коефіцієнти координації використовуються для визначення співвідношень між різними (за своєю сутністю) показниками фінансового стану чи їх лінійними комбінаціями, що мають різний економічний зміст [3, с. 581]. Зазначені фінансові коефіцієнти під час аудиту, як і при внутрішньому фінансовому аналізі, порівнюються з базисними та вивчається їх динаміка за ряд періодів. Визначення базисних величин провадиться на основі встановлення усереднених показників за попередні періоди, що були сприятливими з точки зору фінансового стану підприємства. З цією ж метою можуть бути використані середньогалузеві значення аналізованих показників та аналогічні показники найбільших конкурентів. Також за базу порівняння можуть бути прийняті обґрунтовані теоретиками або отримані на основі експертних опитувань оптимальні чи критичні рівні відносних показників, що характеризують фінансовий стан підприємства.

Результати аналізу, проведеного під час аудиту, почасти не лише слугують доказовою характеристикою поточного фінансового стану підприємства, а можуть бути і своєрідним індикатором майбутніх змін.

На заключній стадії аудиту також застосовується фінансовий аналіз з метою отримання підтвердження усіх висновків і коментарів щодо коливань показників зовнішньої звітності. Таким чином, аналітичним шляхом аудитор отримує і надає замовнику певні гарантії реальності показників як за змістом, так і за сутністю.

Важливе значення фінансового аналізу підприємств виявляється і у сфері оподаткування. Тут, як зазначалося, він слугує однією з пов'язаних ланок між підприємством як платником податків та суспільством в цілому. Інтереси держави і суспільства представлені у даному випадку через фіскальні служби. Державна податкова служба України намагається якомога ширше використати методіку фінансового аналізу у своїх стосунках з платниками при адмініструванні податків. Однак, як підкреслював В.М. Мельник, тут є певні проблеми, спричинені різноспрямованими інтересами податківців та підприємств-платників. Різновекторність інтересів зумовлює обмеженість інформаційних джерел та недостатню ефективність застосування наявної методіки фінансового аналізу контролюючими органами. Так, «поки-що не вдається ефективно застосовувати факторний аналіз. Причин цьому, на наш погляд, дві. По-перше, високий рівень тінізації економіки та його постійна динаміка не дозволяє встановити всі стабільні чинники, що визначають рівень податкових надходжень. По-друге, в таких умовах податковою службою поки що не ставилося за мету вироблення специфічних науково обґрунтованих методичних прийомів факторного аналізу в оподаткуванні з максимальним охопленням всієї гами чинників. У 2004 році відповідне завдання було поставлене лише в частині адміністрування податку на додану вартість» [2, с. 198]. Поряд з відзначеним у сучасних умовах при проведенні аналізу податкових зо-

бов'язань платників та причин динаміки податкових надходжень фіскальні підрозділи роблять спроби застосування різнопланової аналітичної методики. Вона включає не лише методи і прийоми вивчення документів, спостереження та експерименти. «Відносини оподаткування наскрізь пронизуються чинниками, вирахування яких не піддається стандартним розрахунковим методикам і стандартному документуванню. Серед них такі, як психологічне сприйняття нововведень платниками, реакція суспільства на окремі рішення в оподаткуванні, тощо. Тому специфіка умов функціонування змушує практикувати такі методи збору інформації для аналітичних досліджень, як анкетування та інтерв'ювання» [2, с. 199]. Перший дозволяє отримати додаткову інформацію для підтвердження висновків, отриманих розрахунково-аналітичним шляхом, через з'ясування думки громадськості на основі охоплення великої кількості учасників відносин оподаткування. Другий передбачає деяке звуження кількості одиниць спостереження, але натомість надає можливість застосування стандартизованих та вільних інтерв'ю. Якщо стандартизоване інтерв'ю зумовлює використання чітко сформульованих запитань, то вільне дозволяє змінювати запитання залежно від конкретної проблемної ситуації. Зібрана таким чином інформація обробляється стандартними статистичними методами і дає можливість відкоригувати загальні висновки стосовно результатів діяльності податкової служби, дійсного фінансового стану та податкоспроможності платників, тощо.

У свою чергу, господарюючий суб'єкт як платник податків проводить аналітичні дослідження з метою оптимізації своїх податкових платежів. Сьогодні за всіма наявними ознаками їх можна вважати одним із напрямів фінансового аналізу підприємств, популярність застосування якого постійно зростає. Він реалізується у рамках податкового планування.

Так, у застосуванні до суб'єктів малого бізнесу Ю.Б. Іванов та К.В. Петросянц виділяють такі етапи аналітичної роботи: загальна оцінка переваг і недоліків різних підсистем оподаткування, передбачених чинним законодавством; розрахунково-аналітична перевірка можливостей переходу на

певну підсистему; розрахунок рівня податкових баз за тими податками, необхідність сплати яких відпадає або виникає при переході на певну підсистему; розрахунок порівняльної економічної ефективності в умовах різних підсистем оподаткування [1, с. 107–108].

Висновки

Таким чином, наведене дозволяє зробити висновок про те, що в сучасних умовах фінансовий аналіз сприяє поінформованості про стан об'єкта не лише адміністрації підприємства та пов'язаних з ним (за характером здійснюваних економічних операцій) інших суб'єктів господарювання і власників капіталу, а й більш віддалених (за ступенем господарських контактів) зовнішніх користувачів інформації (в тому числі державних служб). Це значно розширює традиційне сприйняття сутності фінансового аналізу та його методики, що вважалася переважно спрямованою на інформаційні інтереси керівництва фірми, її засновників, кредиторів та постачальників, забезпечення бази для прийняття управлінських рішень вказаними суб'єктами.

Перспективи подальших досліджень. Нині в Україні особливо актуалізується питання розробки специфічної методики фінансового аналізу, придатної для застосування в інтересах фіска. Очевидно, що з боку держави зростає зацікавленість у даному напрямі наукових досліджень. Господарюючі суб'єкти – платники податків, навпаки, все гостріше відчують потребу аналітичного передбачення наслідків оподаткування за різними підсистемами, що функціонують відповідно до чинного законодавства.

Література

1. Іванов Ю.Б. Малий бізнес: управління податками: монографія / Ю.Б. Іванов, К.В. Петросянц. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2009. – 352 с.
2. Мельник В.М. Оподаткування: наукове обґрунтування та організація процесу: монографія / В.М. Мельник. – К.: «Комп'ютерпрес», 2006. – 277 с.
3. Шуляк П.Н. Финансы предприятия: учебник / Н.П. Шуляк. – М.: Издательский дом «Дашков и Ко», 2000. – 752 с.

Т.А. ГОГОЛЬ,
к.е.н., докторант, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Інформаційні потреби користувачів фінансової звітності малих і великих підприємств

У статті визначено коло користувачів фінансової інформації малих і великих підприємств, встановлено причини наявності відмінностей в їх інформаційних потребах, а також необхідність диференціації фінансової звітності різних за розмірами підприємств.

Ключові слова: малий бізнес, бухгалтерський облік, фінансова звітність, користувачі фінансової інформації, ефективність управлінських рішень.

В статье определен круг пользователей финансовой информации малых и больших предприятий, установлены

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

причины наличия различий в их информационных потребностях, а также необходимость дифференциации финансовой отчетности различных по размерам предприятий.

Ключевые слова: *малый бизнес, бухгалтерский учет, финансовая отчетность, пользователи финансовой информации, эффективность управленческих решений.*

The article identified the range of users of financial information of small and large businesses, established causes of the differences in their information needs, as well as the need to differentiate the financial statements of different-sized enterprises.

Постановка проблеми. В процесі господарської діяльності підприємства взаємодіють із багатьма зовнішніми економічними контрагентами: споживачами, клієнтами, постачальниками, партнерами, посередниками, кредиторами, інвесторами, аудиторськими фірмами, органами влади, громадськістю. Довготривалі взаємовідносини з контрагентами сприяють ефективній діяльності та стабільному розвитку підприємства, однак вимагають надання їм своєчасної, надійної, якісної та достовірної інформації про діяльність підприємства з метою прийняття рішень щодо подальшої партнерської діяльності з даним підприємством.

Фінансова звітність підприємства використовується широким колом користувачів для отримання інформації про фінансовий стан, результати діяльності, рух грошових коштів за звітний період для прийняття більш обґрунтованих економічних рішень та оцінки ефективності прийнятих управлінських рішень. Від якості інформації, що використовується для прийняття таких рішень, значною мірою залежить обсяг витрачання фінансових ресурсів, рівень прибутковості, ринкова вартість підприємства, альтернативність вибору інвестиційних проектів і наявних фінансових інструментів, темпи розвитку підприємства та інші показники, які характеризують рівень добробуту власників і персоналу. Однак відмінності у виробничій і фінансовій діяльності малих і великих підприємств, коли контрагентів, наявності міжнародних зв'язків із ринками товарів, послуг і капіталу зумовлюють необхідність диференціації фінансової інформації, необхідність її представлення у найбільш зручному для користувачів вигляді для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомий внесок у дослідження проблем реформування та трансформації національної системи бухгалтерського обліку та звітності у відповідність з вимогами ринкової економіки та міжнародних стандартів, удосконалення методики бухгалтерського обліку, оподаткування та звітності для суб'єктів малого підприємництва зробили вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема В.В. Бабич, Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Вербицька, Т. Григор'єва, Н.О. Гура, Л.Г. Ловінська, Т.Г. Мельник, Е.П. Милявська, М.Г. Михайлов, Т.М. Моторина, Л.І. Полятикіна, Є.І. Свидерський, В.В. Сопко, О.П. Славкова, О.І. Жабін та інші. Враховуючи значні теоретичні розробки проблеми удосконалення мето-

дики бухгалтерського обліку, оподаткування та звітності малого бізнесу в Україні досі залишаються актуальними.

Мета статті у визначенні кола користувачів фінансової інформації малих і великих підприємств, встановленні причин наявності відмінностей в їх інформаційних потребах, а також необхідності диференціації фінансової звітності малих і великих підприємств.

Виклад основного матеріалу. Операції господарської діяльності будь-якого підприємства знаходять своє відображення в бухгалтерському обліку та показниках фінансової звітності. Всі підприємства незалежно від форми власності та розміру складають фінансову звітність згідно з встановленими стандартами (принципами) бухгалтерського обліку. Тривалий час продовжувалися дискусії з приводу доцільності використання одного набору правил і стандартів бухгалтерського обліку та складання одного пакету звітності для великих, середніх і малих підприємств. Вважалося, що на потреби користувачів фінансової інформації не впливає розмір і форма власності підприємства, а інформація, яка відображається у показниках фінансової звітності, задовольняє інформаційні потреби різноманітних користувачів підприємств різних галузей, форм власності та розмірів. У сучасних умовах ведення бізнесу значно зростає роль та місце інформації та вимоги до її ефективності, створюючи передумови для перегляду поглядів щодо надання однакової інформації різноманітним користувачам.

Уперше пропозиція щодо необхідності розробки різних стандартів для ведення обліку і складання фінансової звітності для різних за розміром підприємств була зроблена ще в 90-х роках ХХ ст. членом йорданської делегації Міжнародного комітету з бухгалтерських стандартів (IASB) [1]. Хоча пропозиція була відхилена, однак було визнано, що необхідна фінансова інформація для користувачів малого бізнесу і великих підприємств відрізняється, що згодом призвело до розробки окремих міжнародних стандартів фінансової звітності для великих підприємств (МСФЗ) та малих і середніх підприємств (МСФЗ для МСП).

Фінансова звітність підприємства використовується з метою надання широкому колу користувачів повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансове становище та результати діяльності підприємства за звітний період, яка допомагає різноманітним користувачам з більшою обґрунтованістю приймати майбутні економічні рішення стосовно подальшої партнерської діяльності з даним підприємством. Важлива роль фінансової інформації в підготовці і прийнятті ефективних управлінських рішень вимагає високих вимог до її якості, серед яких виділяють вимоги до її значимості, повноти, своєчасності, достовірності, зрозумілості, надійності, порівнянності та ефективності, а також здійснюється особливий упор на кількість і різноманітність користувачів та задоволення їх особливих інформаційних потреб.

Великі підприємства, переважно працюючи на світовому ринку, мають багато міжнародних партнерів на ринку капіталу,

товарів і послуг, робочої сили, які зацікавлені в отриманні фінансової інформації для прийняття власних управлінських рішень. Крім того, в умовах зростання темпів інтернаціоналізації торгівлі та інвестицій постає необхідність складання фінансової звітності з можливістю її міжнародного порівняння і зіставності для отримання інформації про фінансовий стан та результати господарської діяльності підприємства. Малі та середні підприємства співпрацюють з невеликою кількістю постачальників та підрядників, мають обмежений доступ до ринку капіталу, переважно діють на регіональному ринку товарів і послуг, що значно скорочує коло користувачів інформації про результати їх господарської діяльності. Також фінансова звітність великих підприємств відтворює більш складні господарські операції, які використовуються великою кількістю користувачів для прийняття широкого кола рішень, ніж рахунки малих підприємств, що зумовлює більш широке розкриття інформації. Отже, чим більше різноманітних контрагентів має підприємство, тим більше коло інформаційних потреб необхідно задовольнити за допомогою показників фінансової звітності, відповідно, обмежене коло користувачів фінансової інформації потребує задоволення невеликої кількості інформаційних потреб.

З вищевикладеного можна зробити висновок, що основні причини наявності відмінностей між потребами зовнішніх і внутрішніх користувачів в фінансовій інформації малого і великого бізнесу пов'язані з різною структурою управління підприємством, масштабами і складністю виробництва, ринків збуту продукції і можливості доступу до капіталу, а також у відносинах з контрагентами підприємства та їх інформаційними потребами.

Розглянемо основних користувачів фінансової звітності та їх потреби у відповідній фінансовій інформації.

Власники та управлінський персонал. Управління (в більшості випадків і власність) в малому бізнесі знаходяться в руках одної або декількох осіб, які виконують більшість функцій управління підприємством, маючи можливість відстежувати практично всі поточні господарські операції. Вони ознайомлені з більшістю аспектів бізнесу та менш залежні від офіційної інформації, що міститься в показниках фінансової звітності, ніж менеджери великих підприємств. Крім того, власники і керівники малих підприємств, як правило, беруть активну участь в поточному і оперативному плануванні та управлінні, маючи більший доступ до внутрішньої інформації, ніж їх колеги з великого бізнесу, що зумовлює прийняття економічних рішень не на основі показників фінансової звітності, а за результатами поточної діяльності на основі показників управлінського обліку та внутрішньої звітності.

Власники і керівники підприємств малого бізнесу знаходяться у безпосередній близькості до працівників (персоналу) підприємства, отримують оперативну інформацію про витрати діяльності, відхилення в організації виробничого процесу та набагато швидше, ніж менеджери великих підприємств мають можливість вирішувати поточні проблеми та приймати економічні рішення, які більше ґрунтуються на

даних поточного обліку і в меншій мірі залежать від офіційної фінансової звітності.

Хоча найбільше управлінських рішень власники малого бізнесу приймають на основі управлінського обліку і внутрішньої звітності, показники офіційної фінансової звітності також використовуються для прийняття низки господарських рішень. Фінансова звітність малих підприємств використовується власниками, як правило, для встановлення винагороди та виплати дивідендів, моніторингу результатів діяльності, оцінки капітальних витрат, бюджетування, планування кредитної і податкової політики підприємства, визначення потреби у фінансових ресурсах, підтвердження понесених витрат, оцінки ефективності прийнятих управлінських рішень, а також, в деяких країнах, як засіб мінімізації податкових зобов'язань. Працівники підприємства та їх профспілки зацікавлені в отриманні вичерпної фінансової інформації про стабільність і прибутковість діяльності підприємства-роботодавця та його здатність своєчасно виплачувати заробітну плату і забезпечувати працевлаштування у майбутньому.

Постачальники і покупці. В ринкових умовах господарювання стабільне функціонування підприємства можливо лише за умов наявності стійких партнерських відносин з постачальниками сировини і матеріалів та покупцями готової продукції. Постачальники, підрядники та покупці не мають можливості отримувати внутрішню інформацію підприємства і на її основі приймати власні управлінські рішення, тому основним джерелом отримання такої інформації є офіційна фінансова звітність.

Постачальники використовують фінансову інформацію для оцінки фінансового стану, ліквідності та платоспроможності підприємства, здатності підприємства своєчасно виконувати свої договірні зобов'язання, а також оцінки перспектив ділових відносин у майбутньому. Чим більше постачальник залежить від підприємства як клієнта, тим уважніше він стежитиме за його фінансовими результатами для оцінки ступеня надійності збуту своєї продукції.

Покупці, що залежать від підприємства як постачальника необхідних їм товарів та послуг, зацікавлені у стабільності поставок. Чим більша залежність клієнтів від постачальника, тим більше вони зацікавлені в його фінансовій звітності для прогнозування динаміки цін та фінансової стабільності.

Кредитори та інвестори. Частина підприємств розвивається виключно за рахунок внутрішніх резервів, однак більшості компаній потрібні багаторазові вливання з боку зовнішніх кредиторів та інвесторів. Розширення обсягів виробництва і ринків збуту власної продукції, модернізація технічного стану потребують наявності вільних грошових ресурсів, які значно обмежені на невеликих підприємствах, змушуючи їх звертатися до кредиторів. Роль банків та інших короткострокових кредиторів значно зростає також через обмежений доступ суб'єктів малого підприємництва до ринку капіталу.

Інвестори і кредитори є основними джерелами фінансування підприємств малого бізнесу, оскільки близько поло-

вини малих і середніх підприємств у розвинених країнах світу мають кредити, формуючи широке коло зовнішніх користувачів фінансової звітності. Інвестори та кредитори надають кошти для розвитку підприємства, відповідно, можна припустити, що їх цікавить однакова фінансова інформація про діяльність підприємства. Однак кредитори насамперед зацікавлені в інформації про обґрунтування доцільності надання або подовження кредиту, визначення схеми його повернення, встановлення розміру процентів залежно від кредитного ризику, можливості підприємства генерувати грошові ресурси та джерела їх отримання для своєчасного погашення кредиту і відсотків. Інвестори зацікавлені в інформації для обґрунтування управлінських рішень про доцільність вкладення грошей в цінні папери підприємства, можливість отримання доходу на інвестований капітал та зростанні вартості бізнесу, а також показниках фінансової звітності, за допомогою яких можна розрахувати дохідність на вкладений капітал, рентабельність інвестицій та ін.

На прийняття інвестиційних управлінських рішень також впливає оцінка ризику підприємницької діяльності [2]. Більшість інвесторів намагаються знизити власний ринковий ризик за рахунок збільшення в інвестиційному портфелі пакетів акцій великих компаній різних галузей та регіонів, відповідно, інвестори зацікавлені в інформації для визначення ринкового ризику інвестиційного портфеля і менш зацікавлені в періодичній фінансовій інформації про поточну господарську діяльність. Банківські установи, кредитуючи невелику фірму, в разі погіршення платоспроможності підприємства ризикують втратити надані кредитні кошти, що змушує банки вимагати періодичну інформацію про господарську діяльність протягом всього періоду кредитування підприємства для можливості зниження ризику неповернення кредиту і відсотків.

Підприємства малого бізнесу є менш диверсифікованими в порівнянні з великими підприємствами, працюють з невеликим капіталом і, в умовах економічної і політичної нестабільності, зростання цін та зниження попиту на власну продукцію, мають більший ризик банкрутства, що відображається у зростанні загального ринкового ризику діяльності компанії. В таких умовах власники підприємств малого бізнесу мають контролювати власні витрати, аналізувати динаміку погашення дебіторської і кредиторської заборгованості з метою зниження ризику підприємницької діяльності.

Різні контрагенти підприємства мають різний ступінь важливості тієї інформації, яка відображається у показниках фінансової звітності та використовується для прийняття управлінських рішень. У разі погіршення платоспроможності невеликого підприємства і неможливості своєчасної сплати власних боргів постачальники та кредитори по-різному відчують погіршення фінансового становища підприємства. Постачальники сировини і матеріалів, не отримавши оплату за поставлену продукцію, можуть швидко припинити поставки такої компанії та зменшити ризик фінансових втрат. Банківські установи не в змозі перервати стосунки з таким під-

приємством, оскільки гроші банку вже інвестовані в діяльність компанії у вигляді банківського кредиту. Отже, банк у більшій мірі зацікавлений у фінансовій інформації про діяльність компанії протягом строку кредитування, стабільній діяльності підприємства та зниженні ризику погіршення його фінансового становища, ніж інші контрагенти та партнери. Для своєчасного отримання достовірної інформації про фінансове становище підприємства кредитні відділи банківських установ вимагають надання їм систематичної фінансової звітності, а також паралельно організовують складання власних звітів з урахуванням їх конкретних інформаційних потреб.

Податкові органи. Світовий досвід свідчить, що податкові органи є одними з основних користувачів фінансової інформації як малих, так і великих підприємств [3]. Вони використовують інформацію з показників фінансової звітності для контролю за правильністю розрахунку доходів і витрат звітного періоду, валового прибутку, нарахування податків та інших обов'язкових платежів та своєчасністю їх справляння.

В Україні з прийняттям Податкового кодексу з 2011 року запроваджено подання фінансової звітності одночасно з податковою декларацією, що робить податкові органи одним з основних користувачів фінансової інформації підприємств [4]. Платники податку на прибуток у нашій країні (великі і середні підприємства) подають разом із податковою декларацією квартальну або річну фінансову звітність, а малі підприємства, віднесені до таких відповідно до Господарського кодексу України, представляють разом з річною податковою декларацією річну фінансову звітність (п. 46.2. ст. 46 Податкового кодексу України).

Преса та населення регіону, в якому діє підприємство, зацікавлені в отриманні достовірної інформації про його фінансовий стан, тенденції розвитку, зміни в довгостроковій і короткостроковій перспективі, оскільки від цього залежать зайнятість в регіоні, орієнтація на місцевих постачальників, користування послугами місцевих банків, вкладення коштів у соціально-економічний розвиток регіону.

Усі підприємства незалежно від галузі діяльності форми власності та розмірів у деяких аспектах своєї діяльності дуже схожі між собою, що проявляється в існуванні подібних рис між потребами в фінансовій інформації користувачів великих і малих підприємств. Схожі риси в потребах користувачів фінансової інформації можуть бути внутрішніми та зовнішніми.

У ринкових умовах господарювання підприємства будь-якого розміру створюють умови для максимально ефективного використання матеріальних, фінансових та трудових ресурсів підприємства, отримання найкращих результатів діяльності в усіх функціональних сферах (виробництво, маркетинг, фінанси, бухгалтерський облік, менеджмент та ін.) з метою досягнення запланованих показників діяльності, поставлених стратегічних цілей та виживання в конкурентному середовищі.

Розмір фірми впливає певним чином на механізм дії господарських процесів підприємства, але не впливає на їх ме-

ту та необхідність цих процесів. За даними внутрішньої інформації системи бухгалтерського обліку великі і малі підприємства приймають аналогічні рішення щодо управління запасами та витратами (постійні і змінні витрати), калькулювання собівартості продукції і послуг, засобів залучення додаткового капіталу, аналізу динаміки попиту і пропозиції, впливу сезонних коливань на ринку продукції.

Основні бухгалтерські дані для складання фінансової звітності та аналізу господарських операцій за звітний період також не відрізняються в малому і великому бізнесі та використовуються аналогічні процеси для підготовки фінансової інформації.

Схожість поглядів також проявляється в отриманні розумної норми прибутку на інвестований капітал. Інвестори, вкладаючи власні кошти у великі підприємства, зацікавлені у зниженні ризику та отриманні прибутку від інвестицій, власники малих підприємств так само зацікавлені в отриманні розумної норми прибутку. Малий бізнес не буде працювати довго і стабільно, якщо прибуток на вкладений капітал буде менше, ніж очікувалося отримувати.

З іншого боку, існують зовнішні подібності між малими та великими фірмами. По-перше, фінансова звітність будь-якого підприємства є основним джерелом фінансової інформації для зовнішніх користувачів. По-друге, правовий статус бізнес-одиниці регулюється законами країни, в яких чітко встановлені права і обов'язки будь-якої фірми та необхідність їх дотримання, відповідно, особли-

вості діяльності підприємства залежать від обраної форми власності, а не від розміру. По-третє, всі фірми, незалежно від розміру, дотримуються положень національного податкового законодавства.

Висновки

Отже, розміри підприємства впливають на коло контрагентів та партнерів, їх потреби у фінансовій звітності для інформаційного забезпечення власних управлінських рішень. Чим більше зовнішніх і внутрішніх користувачів фінансової звітності має підприємство, тим більш різноманітна інформація потрібна для задоволення кола їх інформаційних потреб, що вимагає диференціації фінансової звітності різних за розмірами підприємств.

Основні причини наявності відмінностей між потребами зовнішніх і внутрішніх користувачів у фінансовій інформації малого і великого бізнесу пов'язані з різною структурою управління підприємством, масштабами і складністю виробництва, ринків збуту продукції і можливості залучення додаткового капіталу, а також у відносинах з контрагентами підприємства та їх інформаційними потребами.

Диференціація фінансової інформації за вимогами її основних користувачів дає можливість сформувати раціональну систему інформаційного забезпечення підприємницьких структур та збільшити корисність і якість наданої інформації з метою забезпечення її реальності і більшої придатності для економічного обґрунтування рішень і по-



Відмінні та подібні риси між потребами користувачів малих та великих підприємств

передження ризику у виробничо-господарській та фінансовій діяльності підприємства; можливість представлення інформації у найбільш зручному для користувачів вигляді; адаптацію системи звітності до міжнародних стандартів, створення передумов для інтеграції в систему міжнародного розподілу праці; можливість представлення інформації про результати фінансово-господарської діяльності підприємств та напрями їх розвитку не тільки національним, а й іноземним інвесторам з метою залучення додаткових інвестицій.

Література

1. Accounting Standards for unlisted entities [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.snee.org/filer/papers/434.pdf>
2. Донець Л.І. Економічні ризики та методи їх вимірювання Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
3. Lippitt, J. Oliver, B. (1983): Big GAAP, Little GAAP: Financial Reporting in the small business environment.
4. Податковий кодекс України від 2.12.2010 р. №2755-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, №13-14, №15-16, №17, ст. 112.

М.С. ОСТРОВСЬКА,
Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана,
Т.В. БЛУДОВА,
д.е.н., професор, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Ієрархічна модель визначення інтегрального показника рівня економічної безпеки держави в процесі інноваційної реструктуризації машинобудування України

У статті розглядається питання визначення рівня економічної безпеки промисловості України як складової економічної безпеки держави. Висвітлюються особливості машинобудування України та наголошується на своєчасному виявленні існуючих і потенційних загроз у сфері інноваційної реструктуризації цієї галузі. Розглянутий метод аналізу ієрархій Т.Л. Саати, що дозволяє систематизувати індикатори стану машинобудівної галузі. Представлена ієрархічна модель визначення інтегрального показника рівня економічної безпеки держави в процесі інноваційної реструктуризації машинобудування України.

Ключові слова: економічна безпека держави, метод аналізу ієрархій, індикатори стану машинобудування, інтегральний показник рівня економічної безпеки держави.

В статье рассматривается вопрос определения уровня экономической безопасности промышленности Украины как составляющей экономической безопасности государства. Освещаются особенности машиностроения Украины и подчеркивается своевременное выявление существующих и потенциальных угроз в сфере инновационной реструктуризации этой отрасли. Рассмотрен метод анализа иерархий Т.Л. Саати, позволяющий систематизировать индикаторы состояния машиностроительной отрасли. Представлена иерархическая модель определения интегрального показателя уровня экономической безопасности государства в процессе инновационной реструктуризации машиностроения Украины.

Ключевые слова: экономическая безопасность государства, метод анализа иерархий, индикаторы состояния машиностроения, интегральный показатель уровня экономической безопасности государства.

This article reflects the definition of the economic security level of the Ukraine industry as part of the economic state security. The special features of the Ukraine engineering are pointed out and it is emphasized on the early identification of the existing and potential threads of innovative restructuring sphere in this industry. The T.L. Saaty's method of hierarchy analysis was examined and permits to systematize engineering status indicators. It was submitted the hierarchical model of the integrated indicator of the state economic security in the innovative restructuring process of the Ukraine engineering.

Keywords: economic state security, the method of hierarchy analysis, indicators of engineering status, the integrated indicator of the state economic security level.

Машинобудування є однією з основних галузей промисловості України, де зосереджено 20% основних засобів промисловості та виробництво інноваційної продукції з високим рівнем доданої вартості. Обґрунтування пріоритетів розвитку вітчизняного машинобудування в контексті економічної безпеки держави сприятиме відновленню його ролі як локомотива економічного зростання України та забезпеченню модернізації економіки держави загалом [2].

Від чіткого визначення сутності економічної безпеки машинобудування в умовах глобалізації залежить визначення і класифікація загроз, формування системи забезпечення економічної безпеки машинобудівних підприємств, з'ясування місця, ролі та стійкості галузі з різною концентрацією інноваційної частки капіталу, а отже і визначення рівня економічної безпеки промисловості України як складової економічної безпеки держави.

Постановка проблеми. До характерних загроз при недостатньому рівні інноваційної активності вітчизняних машинобудівних підприємств належать:

1) відсутність необхідної кількості фінансових ресурсів для інноваційної реструктуризації машинобудування;

2) недостатній рівень розвитку технологічної та економічної самодостатності на базі новітніх європейських, світових і національних технологій;

3) недосконалість політичних, правових, економічних та інституційних передумов функціонування машинобудування;

4) неоптимальність галузевої структури машинобудування;

5) недостатній рівень розробки і впровадження стратегії національної політики щодо машинобудування, яка забезпечуватиме зростання темпів випуску наукомісткої продукції високого рівня;

6) незадовільний стан експортного потенціалу та освоєння нових, конкурентоспроможних зразків техніки, підвищення якості та ефективності виробництва з орієнтацією на потреби внутрішнього ринку;

7) недосконалість сучасної державної промислової політики України щодо машинобудування [6].

Для своєчасного виявлення існуючих і потенційних загроз у сфері інноваційної реструктуризації машинобудування України та забезпечення належного рівня економічної безпеки держави необхідно визначити відповідні індикатори, розробити методику їх розрахунку та проводити постійний моніторинг з метою вживання необхідних заходів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Для побудови ієрархічної моделі визначення інтегрального показника рівня економічної безпеки держави в процесі інноваційної реструктуризації машинобудування України необхідна інформація, основним джерелом якої є статистичні дані та експерти. Провівши опитування, групи експертів дістають певну інформацію. Наявність як числових, так і змістовних висловлювань експертів спонукає до необхідності застосування якісних та кількісних методів обробки результатів групового експертного оцінювання. Питома вага цих методів істотно залежить від класу проблем, вирішуваних експертним оцінюванням.

Залежно від цілей експертного оцінювання під час обробки результатів опитування виникають такі основні завдання:

- визначення узгоджених думок (суджень) експертів;
- побудова узагальненої оцінки об'єктів;
- визначення залежності між судженнями експертів;
- визначення відносних ваг об'єктів;

– оцінювання надійності (ризик) результатів експертизи.

Метод аналізу ієрархій Т.Л. Сааті найбільш відповідає вимогам подачі вихідних даних на рівні якісного опису та оцінок [4, 5]. Цей метод є систематизованою математичною процедурою для ієрархічного подання елементів, які визначають сутність певної економічної проблеми.

Мета статті. Побудова ієрархічної моделі визначення інтегрального показника рівня економічної безпеки держави в процесі інноваційної реструктуризації машинобудування України.

Виклад основного матеріалу. У практичних задачах кількісна та транзитивна узгодженість суджень порушується, оскільки людські відчуття неможливо виразити точною формулою. Для підвищення узгодженості щодо числових суджень виходять з того, що коли елемент E_k^{i+1} в $a_{kl}^{i,j}$ разів

пріоритетнішим за елемент E_l^{i+1} , то E_l^{i+1} в $1/a_{kl}^{i,j}$ разів є пріоритетнішим за [5].

У разі порушення узгодженості ранг матриці попарних порівнянь більший за одиницю і вона має кілька власних значень. Але за невеликих неузгодженостей щодо суджень одне з власних значень буде суттєво більшим за інші і приблизно рівним порядку матриці. Таким чином, узгодженість щодо суджень експерта може характеризуватись величиною відхилення максимального значення $\lambda_{\max}^{i,j}$ від порядку матриці A_j^i (який рівний n_{i+1}) [4].

Як оцінка узгодженості суджень експерта у розрізі матриці попарних порівнянь A_j^i використовується індекс:

$$IYC_j^i = (\lambda_{\max}^{i,j} - n_{i+1}) / (n_{i+1} - 1), \quad (1)$$

де IYC_j^i – індекс узгодженості суджень; $\lambda_{\max}^{i,j}$ – максимальне власне значення матриці попарних порівнянь A_j^i . Можна показати [128, 129], що за $n_{i+1} = 1$ та за $n_{i+1} = 2$ індекс $IYC_j^i = 0$.

У випадку, коли безпосереднє обчислення величини $\lambda_{\max}^{i,j}$ здійснюване шляхом розв'язання рівняння, спричинює певні труднощі, можна скористатися наближеним методом [5], що складається з двох послідовних кроків:

1) для кожного стовпчика матриці попарних порівнянь знаходиться сума його елементів:

$$S_l^{i,j} = \sum_{k=1}^{n_{i+1}} a_{kl}^{i,j}, \quad l = 1, \dots, n_{i+1}; \quad (2)$$

із цих сум утворюється вектор-рядок:

$$S_j^i = (S_l^{i,j} : l = 1, \dots, n_{i+1}). \quad (3)$$

2) величина $\lambda_{\max}^{i,j}$ покладається рівною добутку векторів S_j^i та U_j^i , тобто

$$\lambda_{\max}^{i,j} = S_j^i \cdot U_j^i = \left(\sum_{l=1}^{n_{i+1}} S_l^{i,j} \cdot u_l^{i,j} \right) \quad (4)$$

Використовується також відносна оцінка узгодженості суджень:

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

$$BVC_j^i = IVC_j^i / M(IVC), \quad (5)$$

де BVC_j^i – відносна узгодженість суджень експерта у розрізі матриць попарних порівнянь A_j^i ; IVC_j^i – індекс узгодженості суджень; $M(IVC)$ – нормативне значення (математичне сподівання) індексу узгодженості суджень, обчислення якого здійснюється експериментально, шляхом імітаційного моделювання матриці попарних порівнянь. У табл. 1 наведено значення $M(IVC)$ залежно від порядку матриці [1].

Як допустиме використовується значення $BVC_j^i \leq 0,1$ (у деяких випадках використовується $BVC_j^i \leq 0,2$). Якщо ж для матриці попарних порівнянь A_j^i , BVC_j^i перевищує задану норму (0,1 чи 0,2), це вказує на те, що заповнення матриці попарних порівнянь здійснювалося із суттєвими порушеннями щодо логічності суджень. А тому експертові пропонується перевірити свої судження, а то й заново структурувати задачу.

Ураховуючи, що за $n_{i+1} = 2$ індекс узгодженості суджень $IVC_j^i = 0$, нормативне значення індексу узгодженості суджень $M(IVC)$, отримуємо, що $BVC_j^i = 0/0$, тобто є невизначеним. Для уникнення невизначеності в цьому випадку (при $n_{i+1} = 2$) покладають $BVC_j^i = 0$. Оцінювання узгодженості всієї ієрархії здійснюється всієї ієрархії здійснюється шляхом складання зважених показників узгодженості всіх її рівнів.

Якщо для матриць A_j^i , що відповідають елементам E_j^i i -го рівня ієрархії ($i = 1, \dots, L - 1$), визначено індекси узгодженості суджень IVC_j^i ($j = 1, \dots, n_j$) і з цих індексів утворено вектори-рядки:

$$IVC_j^i = (IVC_j^i : j = 1, \dots, n_j), \quad (6)$$

то індекс узгодженості (IVI) повної домінантної ієрархії (що має L рівнів) визначається за формулою:

$$M = IVC^0 + IVC^1 \cdot U^0 + IVC^2 \cdot U^1 + IVC^3 \cdot U^2 + \dots + IVC^{L-1} \cdot U^{L-2} + \dots + U^1 \cdot U^0. \quad (7)$$

Узгодженість ієрархії можна оцінювати також і на основі відносної оцінки:

$$BVI = IVI / M(IVI), \quad (8)$$

де BVI – відносна оцінка узгодженості ієрархії; $M(IVI)$ – нормативне значення індексу узгодженості ієрархії. Для повної домінантної ієрархії $M(IVI)$ обчислюється за формулою:

$$M(IVI) = M(IVC^0) + M(IVC^1) \cdot U^0 + \dots + M(IVC^{L-1}) \cdot U^{L-2} + \dots + U^1 \cdot U^0; \quad (9)$$

$$M(IVC^j) = (M(IVC^j) : j = 1, \dots, n_j). \quad (10)$$

Узгодженість ієрархії вважається допустимою, якщо $BVI \leq 0,1$ (іноді допускається $BVI \leq 0,2$).

Взагалі, від коефіцієнтів необхідно перейти до відносних приростів цих коефіцієнтів від нормативних значень індикаторів, які і будуть показувати реальний ризиковий стан кожної позиції.

Індикатори, їх характеристичні значення розроблено з метою оцінювання стану економічної безпеки держави при інноваційній реструктуризації машинобудування України за чотирма групами показників: загальні показники за секторами машинобудування; показники рівня інвестування машинобудівної галузі; індикатори інноваційної діяльності; індикатори раціоналізаторської та винахідницької активності [3].

Введемо позначення для кожного рівня ієрархії відповідно до схеми на рис. 1.

Нульовий рівень ієрархії:

E_1^0 – інтегральний показник рівня економічної безпеки в процесі інноваційної реструктуризації машинобудування України.

Перший рівень ієрархії:

E_1^1 – загальні показники за секторами машинобудування;

E_2^1 – рівень інвестування машинобудівної галузі

E_3^1 – індикатори інноваційної діяльності машинобудівної галузі

E_4^1 – індикатори раціоналізаторської та винахідницької активності в машинобудівній галузі.

Другий рівень ієрархії:

а) загальні показники за секторами машинобудування:

E_{11}^2 – частка машинобудування у промисловому виробництві України;

E_{12}^2 – частка збиткових машинобудівних підприємств;

E_{13}^2 – питома вага витрат на оплату праці у собівартості продукції машинобудування;

E_{14}^2 – кількість машинобудівних підприємств, одиниць, у тому числі з виробництва: машини і устаткування, транспортні засоби, прилади і апарати;

Таблиця 1. Нормативні значення індексу узгодженості суджень [1, с. 289]

Порядок матриці, n	Нормативне значення, $M(IVC)$
1	0,00
2	0,00
3	0,58
4	0,9
5	0,12
6	1,24
7	1,32
8	1,41
9	1,45
10	1,49
11	1,51
12	1,54
13	1,56
14	1,57
15	1,59

E^2_{15} – обсяги реалізованої машинобудівної продукції, млрд. грн., у тому числі машин і устаткування, транспортних засобів, приладів і апаратів;

E^2_{16} – операційні витрати на одиницю реалізованої продукції, коп. на 1 грн., у тому числі при виробництві: машин і устаткування транспортних засобів, приладів і апаратів;

E^2_{17} – індекс обсягу машинобудівної продукції, %, у тому числі: машин і устаткування, транспортних засобів, приладів і апаратів

б) показники рівня інвестування машинобудівної галузі:

E^2_{21} – ступінь зносу основних засобів машинобудування;

E^2_{22} – інвестиції в основний капітал машинобудування, % до загального обсягу інвестицій в основний капітал промисловості України;

E^2_{23} – структура інвестицій в основний капітал машинобудування;

E^2_{24} – індекс приросту ПІІ, %.

в) індикатори інноваційної діяльності машинобудівної галузі:

E^2_{31} – питома вага видатків державного бюджету на науку у машинобудуванні;

E^2_{32} – частка реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі машинобудівної продукції;

E^2_{33} – частка реалізованої інноваційної продукції за межі України у загальному обсязі машинобудівної продукції;

E^2_{34} – частка підприємств, що реалізують інноваційну продукцію, в загальній кількості машинобудівних підприємств.

г) індикатори раціоналізаторської та винахідницької активності в машинобудівній галузі:

E^2_{41} – коефіцієнт винахідницької активності в галузі машинобудування (кількість отриманих патентів на 1 млн. осіб населення);

E^2_{42} – коефіцієнт раціоналізаторської активності в галузі машинобудування (кількість використаних раціоналізаторських пропозицій на 1 млн. осіб населення);

E^2_{43} – відношення кількості впроваджених об'єктів промислової власності в машинобудуванні (винаходів, корисних моделей, промислових зразків) до зареєстрованих;

E^2_{44} – частка творців інтелектуальної власності в галузі машинобудування, % до загальної їх кількості по економіці.

Отже, відповідно до встановлених позначень ієрархічна модель визначення інтегрального показника рівня економічної безпеки держави в процесі інноваційної реструктуризації машинобудування України набуде вигляду (див. рис.).

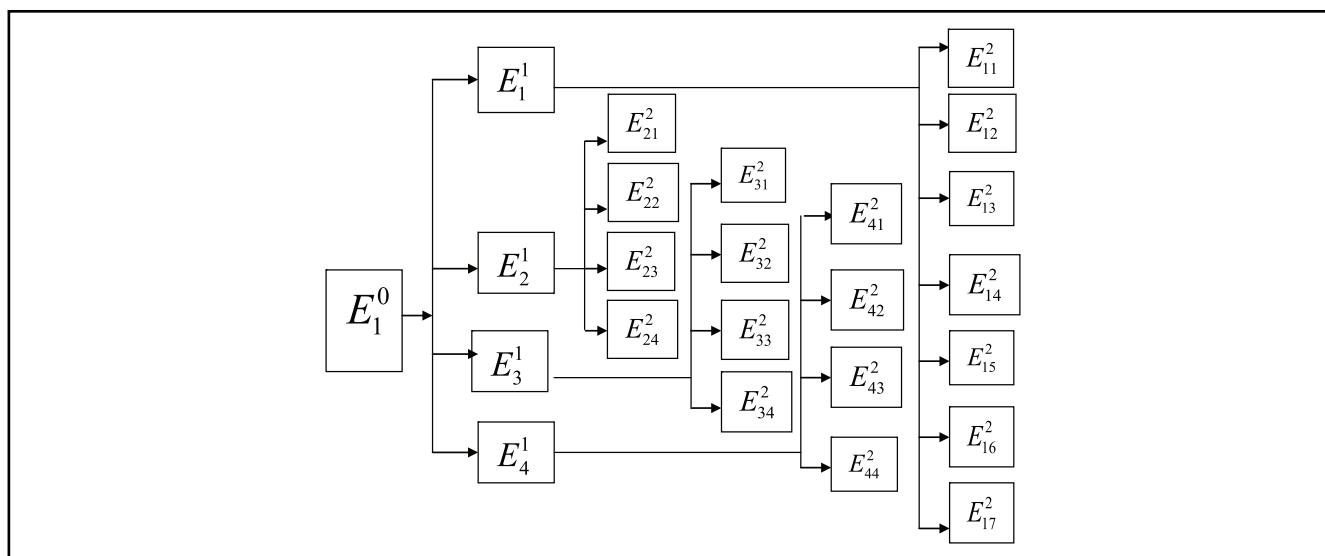
Таким чином, інтегральний показник рівня економічної безпеки в процесі інноваційної реструктуризації машинобудування України (E^0_1 , нульовий рівень ієрархії, схема на рисунку) пропонується обчислювати за формулою:

$$E^0_1 = U^1_1 \cdot \left(\sum_{j=1}^3 \Delta^2_j \cdot U^2_j \right) + U^1_2 \cdot \left(\sum_{j=4}^7 \Delta^2_j \cdot U^2_j \right) \quad (10)$$

де вагові коефіцієнти, одержані за методом експертних попарних порівнянь для першого рівня ієрархії – $U^1_j, j = \overline{1,4}$; і для другого рівня ієрархії – $U^2_j, j = \overline{1,16}$, які узгоджуються з відповідними індексами введених позначень показників на рис. 1; Δ^2_j – відносні відхилення показників другого рівня ієрархії від нормативних значень.

Розглянемо повну домінуючу ієрархію і, враховуючи думки експертів для цієї ієрархії будемо відповідні зважені матриці попарних порівнянь, а для кожної матриці – вектор вагових коефіцієнтів пріоритету (U^j), максимальне власне число (λ_{\max}) і відношення узгодженості суджень (BVC).

У табл. 2–5 розглянуто матриці попарних порівнянь другого рівня ієрархії: загальних показників за секторами машинобудування (табл. 2), показників рівня інвестування машинобудівної галузі (табл. 3), індикаторів інноваційної діяльності машинобудівної галузі (табл. 4), індикаторів інноваційної діяльності машинобудівної галузі (табл. 5). У табл. 6 розглянута матриця попарних порівнянь експертизи груп показників першого рівня ієрархії.



Ієрархічна модель визначення інтегрального показника рівня економічної безпеки в процесі інноваційної реструктуризації машинобудування України

Таблиця 2. Матриця попарних порівнянь експертизи загальних показників за секторами машинобудування

	E^2_{11}	E^2_{12}	E^2_{13}	E^2_{14}	E^2_{15}	E^2_{16}	E^2_{17}	U^1_1
E^2_{11}	1	2	3	2	2	3	2	0,139
E^2_{12}	1/2	1	2	2	4	4	2	0,191
E^2_{13}	1/3	1/2	1	1	2	2	1	0,151
E^2_{14}	1/2	1/2	1	1	2	2	2	0,081
E^2_{15}	1/2	1/4	1/2	1/2	1	1	1	0,161
E^2_{16}	1/3	1/4	1/2	1/2	1	1	1	0,162
E^2_{17}	1/2	1/2	1	1/2	1	1	1	0,115

$\lambda_{\max} = 5,09456$ ВУС = 0,197

Таблиця 3. Матриця попарних порівнянь експертизи показників рівня інвестування машинобудівної галузі

	E^2_{21}	E^2_{22}	E^2_{23}	E^2_{24}	U^1_2
E^2_{21}	1	2	1	1/3	0,201
E^2_{22}	1/2	1	1/2	1/3	0,319
E^2_{23}	1	2	1	1/2	0,222
E^2_{24}	3	3	2	1	0,258

$\lambda_{\max} = 4,048$ ВУС = 0,018

Таблиця 4. Матриця попарних порівнянь експертизи індикаторів інноваційної діяльності машинобудівної галузі

	E^2_{31}	E^2_{32}	E^2_{33}	E^2_{34}	U^1_3
E^2_{31}	1	3	4	3	0,208
E^2_{32}	1/3	1	2	2	0,223
E^2_{33}	1/4	1/2	1	1/3	0,394
E^2_{34}	1/3	1/2	3	1	0,175

$\lambda_{\max} = 4,133$ ВУС = 0,049

Таблиця 5. Матриця попарних порівнянь експертизи індикаторів інноваційної діяльності машинобудівної галузі

	E^2_8	E^2_9	E^2_{10}	E^2_{11}	U^1_4
E^2_8	1	1	2	5	0,301
E^2_9	1	1	3	4	0,208
E^2_{10}	1/2	1/3	1	2	0,258
E^2_{11}	1/5	1/4	1/2	1	0,233

$\lambda_{\max} = 4,025$ ВУС = 0,095

Таблиця 6. Матриця попарних порівнянь експертизи груп показників першого рівня ієрархії

	E^1_1	E^1_2	E^1_3	E^1_4	U
E^1_1	1	2	1	1/3	0,201
E^1_2	1/2	1	1/2	1/3	0,119
E^1_3	1	2	1	1/2	0,222
E^1_4	3	3	2	1	0,458

$\lambda_{\max} = 4,048$ ВУС = 0,018

Висновки

Для розрахунку динаміки інтегрального показника економічної безпеки розроблена програмна реалізація моделі розрахунку. Нормування оптимальних та порогових значень та розрахунок інтегрального показника для оптимальних та по-

рогових значень дозволяє судити про знаходження значень інтегрального показника в діапазоні оптимальних або порогових значень та про його відхилення, що обумовлює розроблення відповідних заходів повернення його в діапазон порогових, а краще оптимальних значень. Запропоновано методику щодо

інтегрального оцінювання рівня безпеки машинобудівної галузі промисловості України, яка від інших відрізняється тим, що визначення вагових коефіцієнтів за допомогою попарних експертних порівнянь дає найбільш адекватний результат.

Література

1. Економічний ризик: ігрові моделі: Навч. посібник / В.В. Вітлінський, П.І. Верченко, А.В. Сігал, Я.С. Наконечний; За ред. д-ра екон. наук, проф. В.В. Вітлінського. – К.: КНЕУ, 2002. – 446 с.
2. Крыжановский Б.Н. Потенциал машиностроения. – К.: Наукова думка, 2003. – 351 с.

3. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс] / Мінекономіки України. – Наказ №60 – 2007 р. – Режим доступу me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article

4. Саати Т. Принятие решений методом анализа иерархий: Пер. с англ. – М.: Радио и связь, 1989. – 316 с.

5. Саати Т., Кернс К. Аналитическое планирование. Организация систем: Пер. с англ. – М.: Радио и связь, 1991 – 224 с.

6. Система економічної безпеки держави / Під заг. ред. д.е.н., проф., заслуженого економіста України Сухорукова А.І. / НІПМБ при РНБО України. – К.: ВД «Стилос», 2010. – 685 с.

Т.М. БУЛАХ,
к.е.н., доцент, КНУКІМ

Проблеми соціального розвитку села в ринкових умовах

У статті розкрито проблеми соціального розвитку села. Аналіз короткого історичного ракурсу виявив основні недоліки стратегії соціальної політики держави, що дало змогу запропонувати напрями її вдосконалення. Основну увагу звернено на те, що розглядати соціальний розвиток села неможливо без економічної складової, особливо зважаючи на реструктуризаційні зміни, проведені у галузі сільського господарства.

Ключові слова: село, соціальний розвиток, проблеми соціального розвитку.

В статье раскрыты проблемы социального развития села. Анализ короткого исторического ракурса выявил основные недостатки стратегии социальной политики государства, что позволило предложить направления ее совершенствования. Основное внимание обращено на то, что рассматривать социальное развитие села невозможно без экономической составляющей, особенно учитывая реструктуризационные изменения, проведенные в области сельского хозяйства.

Ключевые слова: село, социальное развитие, проблемы социального развития.

The problems of social development of village are exposed in the article. An analysis of the short historical foreshortening is a display basic lacks of strategy of social politics of the state, that gave an opportunity to offer directions of her perfection. Basic attention is turned on that examining social development of village is impossible without an economic constituent, especially having regard to the restructuring changes conducted in industry of agriculture.

Постановка проблеми. Пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в Україні об'єктивно впливає з виняткової значущості та незамінності вироблюваної продукції сільського господарства у життєдіяль-

ності людини і суспільства, з потреби відродження селянина як господаря землі, носія моралі та національної культури. Високий рівень соціально-економічного розвитку села є основною умовою продовольчого та сировинного забезпечення республіки, її економічної незалежності. Цим характеризується життєво важлива роль, що виконує агропродовольча сфера в будь-якому суспільстві. Загострення продовольчої проблеми зумовлює надзвичайну актуальність розвитку сільського господарства, суміжних із ним галузей, аграрних відносин і аграрної політики. Адже сільське господарство не тільки виробляє сільськогосподарську продукцію, а й формує продовольчу безпеку, скорочуючи ризики, пов'язані з несподіваними подіями чи можливою нестачею продовольства в майбутньому, сприяє збереженню землі і навколишнього середовища, створенню гарних ландшафтів і підтримці життя сільського населення за допомогою виробничої діяльності в гармонії з природою [10]. Тому на сучасному етапі розвитку Української держави надзвичайної актуальності набувають питання питання комплексного розвитку сільських територій не тільки з позиції виробництва продовольчого ресурсу, а й з урахуванням необхідності забезпечення належних умов та якості життя тих, хто проживає у сільській місцевості.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У країнах з розвинутою ринковою економікою приділяється велика увага як теоретичним, так і практичним питанням соціального розвитку села, особливо аграрній політиці держави. Вагомий внесок у вивчення цих проблем зробили такі відомі вітчизняні вчені, як О. Бородіна, І. Власов, С. Гудзинський, Б. Данилишин, Т. Зінчук, Р. Косодій, О. Могильний, О. Онищенко, М. Орлатий, І. Прокопа, О. Прокопенко, К. Прокіпшак, П. Саблук, М. Хвесик, Л. Шепотько, В. Юрчишин, К. Якуба; зарубіжні – Л. Ван Депенель, Ж. Вілкін, Т. Дуча, Х. Каравелі, М. Кларк, Т. Лонч, В. Назаренко, В. Пациорков-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ський, А. Петріков, Ж. Плева, Т. Ратінгер, О. Хашковская та багато інших. Однак в Україні цій проблемі з боку науковців ще не приділяється достатня увага.

Метою статті є виявлення проблем соціального розвитку села, недоліків стратегії соціальної політики держави та надання пропозицій щодо їхнього вирішення.

Виклад основного матеріалу. Доля українського села тісно пов'язана із соціально-економічними, політичними процесами, які або сприяли розвитку традиційного для нього життєвого укладу з одночасною адаптацією до тенденцій соціально-економічного буття, або завдавали йому нищівних ударів. Тільки у XX ст. відбулися дві радикальні зміни фундаментальних засад сільського буття, які радикально вплинули на його розвиток.

Деградація села пов'язана зі сталінським періодом аграрної політики держави, внаслідок якої у 20-ті – на початку 30-х років XX ст., а в Західній Україні – наприкінці 40-х – на початку 50-х років було проведено насильницьку колективізацію, запроваджено примус до праці, відновлено феодальні методи експлуатації.

Особливо постраждало українське село від голодомору 1932–1933 років, який забрав до 9 млн. людських життів. Дорого обійшлися йому політика індустріалізації, «експерименти» в аграрній політиці керівництва колишнього СРСР (ліквідація «неперспективних сіл», руйнування поселень у зоні створення штучних водосховищ тощо). Програма стирання суттєвих відмінностей між містом та селом обернулася новими невирішеними проблемами як для міста, так і для села. У 70-ті роки розширення господарств спричинило об'єднання колгоспів, радгоспів, районів, об'єктів соціально-культурного призначення, внаслідок чого занепало багато сіл, позбавлених шкіл, медустанов, крамниць, клубів тощо. Скорочення будівництва доріг спричинило обмеження зв'язків між селами, приховане безробіття. Спроба поширити міський спосіб життя на село внесла розлад у традиційний уклад. Серйозною проблемою було і залишається транспортне сполучення, телефонізація села, формування мережі комунально-побутових послуг тощо. На тлі зниження обсягів виробництва, нестійко функціонуючих господарських суб'єктів знизився рівень життя сільського населення. Сучасні реформи на селі теж не додають його мешканцям соціального оптимізму.

Протягом кількох останніх десятиліть спостерігається стійка міграція сільського населення у місто. Мотиви її різноманітні: ширші можливості для працевлаштування, кращі побутові умови, задоволення культурних потреб. З другої половини 80-х років міграція сільського населення дещо стабілізувалася. В 90-х роках у зв'язку з погіршенням рівня життя міського населення намітився зворотний міграційний потік – з міста до села. Загалом українське село за останні 50 років внаслідок міграційних процесів втратило понад 10 млн. осіб, тобто щороку з села виїжджало 100 тис. осіб, унаслідок чого сільське населення не тільки зменшилося, а

й значно постаріло. Особливо складна демографічна ситуація у Чернігівській, Хмельницькій, Житомирській, Київській та Вінницькій областях.

В останні роки на селі намітилися і певні позитивні зміни:

- руйнування монополії колективних форм господарства;
- розширення економічної самостійності та свобода вибору форм господарювання відповідно до потреб, інтересів і можливостей індивідів;
- формування ринку землі, усвідомлення значущості землі як капіталу;
- зародження ринкової свідомості, розвиток підприємливості, підвищення соціальної активності;
- формування ефективного власника, менеджера;
- відновлення фермерських господарств, поява сільської буржуазії [4].

Водночас реформи загострили соціальні проблеми на селі, пов'язані з майновою диференціацією, недостатньою адаптованістю значної кількості сільського населення до нових економічних умов, з появою синдрому соціальної невпевненості. З комерціалізацією вищої освіти важчим став доступ вихідців із села до вузівських аудиторій, що негативно позначається на його соціально-психологічному самопочутті, а також на його перспективах.

У зв'язку з реформами аграрної сфери особливої актуальності набуває аграрна політика держави, яка, з одного боку, має враховувати особливості сільського укладу життя, а з іншого – сприяти інтегруванню села в оновлюваний соціально-економічний простір, забезпеченню його мешканцям стабільних умов і життєвих перспектив. Адже нові відносини, які формуються на селі, суттєво вплинуть на зрушення сфери застосування праці сільських мешканців, спричинять нові хвилі масової міграції, зміну демографічних параметрів як сільського, так і міського соціумів.

Така ситуація вимагає глибокого, комплексного аналізу результатів господарської діяльності агроформувань і розвитку соціальної сфери, оскільки вони знаходяться в тісній взаємозалежності, та обґрунтування перспектив їх подальшого розвитку. Визначального впливу на функціонування аграрного сектору України завдає аграрна політика. Так, за період незалежності країни політика у сфері сільського господарства спрямовувалася на ринкову трансформацію економічних процесів, подолання аграрної кризи, стабілізацію сільськогосподарського виробництва. Для реалізації зазначених цілей були проведені реформи аграрного сектору, головною метою яких стало досягнення ефективності виробництва шляхом перерозподілу землі [2]. В результаті проведення реформ здійснено приватизацію земель сільськогосподарського призначення, власниками якої стали близько 7 млн. селян, реорганізацію колгоспів та радгоспів у приватні структури ринкового типу. Водночас сільськогосподарським підприємствам було списано боргові зобов'язання перед державою, знижено податкове навантаження, спрощено систему оподаткування, лібералізовано ціни на сільськогоспо-

дарську продукцію, закладено основи формування аграрного ринку [3, с. 43]. Проте проведені реформи не забезпечили повною мірою очікуваних позитивних змін у соціально-економічному становищі села, а отже, зумовили наростання соціальних розчарувань серед селян, соціальної нестабільності, погіршення психологічного клімату. Незважаючи на окремі тенденції до зростання сільськогосподарського виробництва (2002–2006), стан аграрного сектору України характеризується наявністю багатьох проблем, що перешкоджають його ефективному функціонуванню та відповідно соціально-економічному розвитку села [5]. Це такі, як:

- низький рівень соціальної активності селян та відсутність громадської ініціативи;
- складна демографічна ситуація, яка в цілому по Україні оцінюється фахівцями як кризова: за 1990–2010 роки чисельність населення скоротилася з 51893,9 тис. чол. до 45782,6 тис. чол., тобто на 13,3%. У тому числі чисельність сільського населення в Україні скоротилася на 16,9% (з 16969,3 тис. чол. до 14513,4 тис. чол.), тобто від демографічної кризи найбільш потерпає село (див. [1 с., 67, [9, с. 29]);
- занепад соціальної інфраструктури побутового обслуговування селян;
- безробіття (серед безробітних на селі велику частину становлять жінки) та низький рівень можливостей для трудової самореалізації на селі (особливо для молоді). Сучасне українське село відчуває гострий дефіцит кваліфікованих кадрів, оскільки не є привабливим на ринку праці через низьку продуктивність і оплату праці і, як наслідок, через відтік кращих кадрів за кордон та дефіцит працівників, що мають знання та навички застосування сучасних технологій та методів ефективного господарювання. Випускники аграрних вищих навчальних закладів і коледжів не бажають повертатися на село після навчання. У 2008 році близько 11% сільської молоді мали повну вищу освіту;
- недостатній рівень доходів. Хоча реальна заробітна плата у 2009 році порівняно із 2000 роком у сільському господарстві зросла майже у десять разів, але в порівнянні з іншими галузями становить тільки 65,3% до середнього рівня по економіці. Впродовж року зайняті у тваринництві мають зарплату в 2–2,3 раза нижчу від середнього показника у промисловості, тоді як зарубіжні фермери є реальними господарями на землі, власниками продукції й доходу від її реалізації. Середньорічні доходи членів фермерських господарств США є вищими від середньорічного душевого доходу по країні [7]. На превеликий жаль, в Україні саме низький рівень заробітної плати, відсутність належних умов праці та відпочинку робить галузь сільського господарства непривабливою для молоді, що, у свою чергу, веде до неможливості закріплення на селі молодих вчителів, лікарів та інших спеціалістів. Необхідність збереження життєвих умов примушує працездатне населення сільської місцевості переходити в немеханізований дрібно-товарний сектор економіки, вести домашнє господарство, для якого характерні не менш важкі умови праці [6];

– трудова міграція селян та, відповідно, відмирання і обезлюднення сіл. З 28 тис. сільських поселень в Україні близько 9 тис. занепадають і вимирають. На сьогодні 120 районів, на які припадає майже третина орних земель, визнано територіями демографічної кризи. Міграція населення із сіл України перевищувала до недавнього часу більше ніж у 8 разів середній рівень, який склався в країнах СНД [11].

Більшість загальноосвітніх шкіл області мають малу наповненість. У деяких селах школи закриваються, що створює умови для внутрішньої міграції сільського населення, особливо молоді, враховуючи прагнення жити в містах з більш високим життєвим рівнем, вищою заробітною платною, хоча не гарантованим, але більш ймовірним заробітком, більшими перспективами досягнення певного життєвого успіху. [12, с. 242];

- відсутність можливостей для розвитку особистості на селі;
 - обмеженість інформаційного простору;
 - низькоякісне життєве середовище. Майже чверть сільського житла було збудовано ще в довоєнні часи, і лише 4% – в період з 1991–2000 років, близько 50% сільських будівель належить до невлаштованих. І, незважаючи на більш високий рівень забезпеченості житловою площею (26,6 м на 1 мешканця у сільській місцевості проти 21,6 м у місті у 2009 році), залишається гострою проблема побутового облаштування сільського житлового фонду, рівень благоустрою житла здебільшого не відповідає сучасним вимогам. Разом із цим ускладнює умови життя на селі відсутність у багатьох селах доріг із твердим покриттям та взагалі транспортного сполучення. Наявність транспортного сполучення має велике значення для закріплення сільського населення у місцях його традиційного проживання, тому що воно сприяє організації зайнятості, а також не лише у міжсезоння, а й у продовж року, надає можливість одержувати прибуток від реалізації сільськогосподарської продукції на стихійних ринках, розміщених біля транспортних магістралей і залізничних станціях [6];
 - відсутність механізму соціального захисту та гарантії для осіб, зайнятих в особистих селянських господарствах;
 - руйнування національних традицій сільського способу життя, сімейних цінностей тощо.
- Переважну більшість вказаних проблем можна вважати результатом відсутності дієвого механізму регулювання соціально-економічного розвитку села, основними недоліками якого продовжують виступати:
- відсутність узгоджених програм реформування з соціальними пріоритетами;
 - невизнання при формуванні бюджетної політики об'єктивної нерівності умов відтворення сільськогосподарського виробництва порівняно з іншими галузями і сферами діяльності;
 - незадовільне законодавче забезпечення та захист прав власності селян на землю і майно;
 - недостатній рівень фінансової підтримки сільськогосподарського виробництва та соціально-економічної сфери се-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ла, державної підтримки облаштування сільських територій, розвитку інфраструктури аграрного ринку, тінізація та монополізація каналів реалізації сільськогосподарської продукції;

– недостатнє стимулювання впровадження інноваційних технологій та інвестицій в агропромислове виробництво;

– відсутність паритетних економічних відносин між аграрним сектором та іншими галузями економіки та умов для підвищення рівня продуктивної зайнятості, створення додаткових робочих місць у сільській місцевості та підвищення рівня доходів, інформаційного забезпечення сільського населення з питань господарювання в ринкових умовах;

– передача об'єктів соціальної сфери сільськогосподарських підприємств до державної та комунальної власності без належного фінансування їх утримання;

– проведення неефективної державної політики щодо створення умов для розвитку кооперативних та інших некомерційних об'єднань сільськогосподарських товаровиробників у сфері заготівлі, переробки, реалізації продукції та фінансово-го і транспортного обслуговування товарних потоків [8].

На сучасному етапі розвиток села передбачає передовсім відновлення його економічної бази, насамперед сільськогосподарського виробництва. Воно відбуватиметься на якісно новому рівні за умови широкого впровадження новітніх технологій. Це сприятиме підвищенню продуктивності праці і, як наслідок, у сільській місцевості скоротиться попит на робочу силу. Враховуючи, що наразі рівень безробіття в сільськогосподарських підприємствах становить близько 10%, очевидно, що вже в найближчому майбутньому зросте рівень безробіття серед сільського населення.

У таких умовах кожне сільське поселення виходячи передусім зі своїх переваг природних можливостей паралельно з сільськогосподарською галуззю має розвивати несільськогосподарські види діяльності (переробка сільськогосподарської продукції, харчова промисловість, надання різноманітних послуг, сільський туризм тощо). Це сприятиме вирішенню ряду важливих народногосподарських проблем, таких як зменшення нераціональних транспортних перевезень сировини та відповідно скорочення витрат, ефективніше використання ресурсів, зокрема, трудових. [10]. Тоді селяни будуть повноцінними суб'єктами господарювання, оскільки розпоряджатимуться не лише сировиною, а й кінцевим продуктом, покращаться соціальні умови, від яких залежать розвиток та ефективність сільськогосподарського виробництва та відродження села взагалі. Проте нині більшість сільських поселень не в змозі надати селянам необхідний асортимент соціальних послуг. Через відсутність необхідної кількості об'єктів соціальної інфраструктури на селі переважна частина сільських жителів змушена одержувати їх за межами місця постійного проживання. Тому доступність соціальних послуг для кожного сільського жителя є одним із визначальних показників соціальної характеристики населених пунктів та сільських територій. На цей показник впливають насамперед густота і людність населених пунктів, рі-

вень забезпеченості об'єктами соціальної інфраструктури, їх потужність, розвиток транспорту та зв'язку та ін.

Висновок

Отже, однією з основних причин затяжної кризи на селі є недостатнє врахування важливості соціального розвитку села, який вимагає змін відповідно до сучасності. Тому важливим є створення сприятливого ринкового середовища у сільській місцевості, яке б сприяло підвищенню умов проживання на селі. Важливими пріоритетами державної політики мають бути соціальні питання. Аграрна реформа не може бути ефективною, продуктивною, якщо не буде враховувати інтереси сільських жителів – соціальні, культурні. Перш за все необхідно створити мінімальні необхідні умови повноцінної життєдіяльності сільських працівників.

Література

1. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку [інформ. анал. зб.; за ред. П.Т. Саблука та ін.] – Вип. 6. – К., 2003. – 764 с. – (ІАЕ УААН).
2. Аллина–Пизано Дж. Аграрные реформы в России и Украине: сравнительный анализ. – Режим доступу: – <http://www/strana-oz.ru>
3. Гайдуцький П. Про основні засади реформування системи державної підтримки сільського господарства та сільської території / П. Гайдуцький // Економіка АПК. – 2005. – № 11 – С. 43–48.
4. Городяненко В.Г. Соціологія: підручник / В.Г. Городяненко. – Київ: ВЦ «Академія», 2003. – Режим доступу: – http://ebk.net.ua/Book/sociology/gorodyanenko_sotsiologiya/part3/31203.htm
5. Куцмус Н.М. Соціально–економічний розвиток села в умовах європейського вибору: дис... канд. наук: 08.00.03 / Наталія Миколаївна Куцмус. – Житомир, 2008. – 191 с.
6. Лебединська К.І. Перспективи та проблеми розвитку соціології села / К.І. Лебединська // Вісник ХНАУ, №948, Харків, 2001. – С. 215–220.
7. Пасхавер Б. та ін. Аграрний сектор: час принципово змінити орієнтири розвитку / Б. Пасхавер, В. Юрчишин, О. Бородіна, О. Шубравська, 1. Прокопа, Л. Молдаван, Т. Осташко // «Дзеркало тижня» №26, 10 Липень 2010.
8. Про затвердження державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2007 р. №1158 // Офіційний вісник України. – 2007. – №73. – С. 7.
9. Сільське господарство України за 2009 рік: Стат. зб. – К.: Держкомстат, 2010. – 376 с.
10. Скидан О.В. Аграрна політика як пріоритет економічної політики держави / О.В. Скидан // Державне управління: удосконалення та розвиток. – Режим доступу: – <http://www.du.nayka.com.ua>
11. Уланчук А.І. Деякі соціально–економічні проблеми сільського населення / А.І. Уланчук // Матеріали І Всеукраїнської заочної наук.–практ. конференції 20–22 січня 2010 року: Актуальні питання сучасної економіки. – Ч. IV: Р. 7. Формування громадянського суспільства. – УДАУ. – 2010.
12. Якуба К.І. Життєвий і трудовий потенціал сільського населення України. Теорія, методологія, практика / К.І. Якуба – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 362 с.

Особливості бухгалтерського обліку власного капіталу спільних підприємств

У статті проаналізовано нормативні акти та праці вітчизняних науковців з обліку власного капіталу спільних підприємств, запропоновано порядок перерахунку внесків до статутного капіталу.

Ключові слова: спільне підприємство, власний капітал, облік, вклад, статутний капітал, інвестиції, фінансові інвестиції.

В статье проанализированы нормативные акты и труды отечественных ученых по учету собственного капитала совместных предприятий, предложен порядок пересчета взносов в уставный капитал.

Ключевые слова: совместное предприятие, собственный капитал, учет, вклад, уставный капитал, инвестиции, финансовые инвестиции.

In the article normative acts and labours of domestic research workers are analysed from the account of property asset of joint ventures, the order of count of payments is offered to the chartered capital.

Keywords: joint venture, property asset, account, deposit, chartered capital, investments, financial investments.

Власний капітал є основою для початку і продовження господарської діяльності будь-якого підприємства, одним із найбільш суттєвих і важливих показників, який визначає частину кожного партнера товариства в активах підприємства, ступінь впливу на діяльність підприємства, ступінь впливу на розподіл прибутку або збитків, ступінь фінансування ризикованих інвестицій.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки однією з найважливіших проблем є проведення системних досліджень з обліку власного капіталу. На сьогоднішні проблемними питаннями є оцінка внеску іноземного учасника при оформленні нових засновницьких документів або внесенні змін до уже існуючих засновницьких документів; фактичному здійсненні іноземної інвестиції; державній реєстрації іноземної інвестиції.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питаннями обліку спільної діяльності, в тому числі спільної діяльності без створення юридичної особи без об'єднання вкладів, займалася численна кількість науковців, бухгалтерів-практиків, аудиторів, молодих учених, юристів, до яких слід віднести Т. М. Сльозко [1], В.В. Сопко [2], Я. Волинець [3], О. Кушіна [4], О. Уварова [5], Н. Білова [6] та багато інших вчених-економістів, економістів-аналітиків.

Метою даної статті є продовження досліджень вищезазначених науковців із бухгалтерського обліку власного капі-

талу спільних підприємств та удосконалення методики обліку внесків до статутного капіталу спільного підприємства.

Завданнями, які ставляться автором статті, є: аналіз нормативно-законодавчих актів з обліку власного капіталу спільних підприємств, аналіз досліджень науковців із бухгалтерського обліку власного капіталу спільних підприємств, визначення особливостей формування та обліку власного капіталу на спільних підприємствах, удосконалення методики обліку власного капіталу спільних підприємств у частині внесків до статутного капіталу спільного підприємства.

Виклад основного матеріалу. У сучасній науковій літературі з обліку значна частина фахівців вказує на те, що капітал є найважливішим інструментом в організації обліку, оскільки метою власника капіталу є його збереження та примноження.

За дослідженнями Т.М. Сльозко, в бухгалтерському обліку для його визначення застосовуються такі терміни, як ресурси, фонди, господарські засоби. Перехід економіки до ринкових відносин та міжнародні зв'язки радикально змінили ставлення до капіталу.

Отже, капітал як економічна категорія є об'єктом бухгалтерського обліку. Капітал також є інструментом організації обліку, та лише у тій економіці, де важливу роль у його зростанні відіграють постачальники капіталу – акціонери [1, с. 133–135].

Професори В.В. Сопко та Т.М. Білуха наводять таке визначення власного капіталу: «власний капітал визначається вартістю майна суб'єкта господарювання, тобто чистими активами (різниця між вартістю майна і позиковим капіталом), і складається зі статутного, додаткового й резервного капіталу, нерозподіленого прибутку та цільових (спеціальних) фондів».

Зважаючи на економічний та правовий зміст власного капіталу та для більш зрозумілого окреслення окремих його складових частин, визначення власного капіталу В.В. Сопко сформульовано таким чином: власний капітал – це сума власних коштів підприємства, отримана в результаті його діяльності, або від власників (учасників) у вигляді внесків, придбаних акцій, паїв тощо, або залишена на підприємстві безоплатно.

Проте незалежно від того, хто і як трактує ті чи інші складові частини структури власного капіталу, його загальні розміри, що відображаються у звітності, залежать від реальної оцінки активів, об'єктивності облікових даних щодо розрахунків з кредитором та державою, оскільки основна проблема полягає в тому, що як у міжнародній, так і у вітчизняній практиці загальна величина власного капіталу, виходячи з балансового методу, визначалася і визначається за залишковим принципом: активи мінус зобов'язання [2, с. 46–66].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В умовах недосконалості чинного українського законодавства операції щодо змін власного капіталу СП мають принципове значення як для СП у цілому, так і для його учасників, особливо іноземних. Насамперед це стосується питань зміни структури статутного капіталу СП, які можуть призводити до втрати статусу підприємства з іноземною інвестицією або до отримання такого статусу, тобто коли частка іноземного інвестора змінюється у межах 10%. Також у процесі збільшення статутного капіталу СП унаслідок господарської діяльності може відбутися втрата інвестором суттєвого впливу і первісно зафіксованого рівня контролю.

Поняття капіталу у вітчизняній і зарубіжній літературі трактується з двох поглядів: капітал – це сукупність майнових засобів, що слугують цілям господарства і виражені в грошовій одиниці (вітчизняний аспект) та капітал – це різниця між активами та зобов'язаннями підприємства (зарубіжний аспект). Проте нові підходи до визначення власного капіталу за П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» змінили це трактування, а саме: власним капіталом потрібно вважати частину в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань [7]. Відповідно до Плану рахунків склад власного капіталу наступний: 40 «Статутний капітал», 41 «Пайовий капітал», 42 «Додатковий капітал», 43 «Резервний капітал», 44 «Нерозподілений прибуток (непокриті збитки)», 45 «Вилучений капітал», 46 «Неоплачений капітал» [9]. І саме ці рахунки дозволили впорядкувати методику обліку капіталу СП, тому що вони відображають специфіку створення та функціонування СП.

Відповідно до П(С)БО 2 «Баланс» власний капітал будь-якого суб'єкта підприємницької діяльності може включати такі основні елементи, як статутний капітал, пайовий капітал, додатковий вкладений капітал, інший додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток. Крім цих основних елементів власного капіталу [10], П(С)БО 2 «Баланс» визначає також коригуючі показники, які відображають рух власного капіталу у процесі його формування та управління цим капіталом, а саме це торкається неоплаченого і вилученого капіталу.

Т.М. Сльозко зазначає, що поняття власного капіталу в обліку значно вужче, ніж економічне трактування цієї категорії, і не передає всієї сутності поняття «капітал» та його складових, що створюються на підприємствах різних форм власності. Це пов'язано з тим, що бухгалтерському обліку притаманні риси конкретності, точності та достовірності. Він будується лише на реальних даних, отриманих із первинних бухгалтерських документів [1, с. 133–135].

Вивчення літературних джерел і нормативної бази дозволяє сформулювати таку структуру власного капіталу СП, до якої мають включатися такі елементи:

– статутний капітал, який відображає зафіксовану в контрактній угоді загальну вартість активів і фінансових інвестицій, що є внеском учасників спільної діяльності до об'єкта інвестування у вигляді СП;

– додатковий вкладений капітал, який відображає зміни балансової вартості фінансових інвестицій пропорційно часті інвестора в капіталі СП;

– інший додатковий капітал, який відображає суму дооцінки необоротних активів та зміни чистої вартості реалізації оборотних активів СП;

– резервний капітал, який відображає суму резервів, створених за рахунок чистого прибутку СП відповідно до чинного законодавства на випадок непередбачених подій;

– нерозподілений прибуток (непокритий збиток), який відображає суму прибутку, яка реінвестується у СП, та зміни загальної величини власного капіталу СП унаслідок зміни частки капіталу інвестора або учасника, що має суттєвий вплив;

– неоплачений капітал, який відображає суму заборгованості учасників СД за внесками до статутного капіталу СП, а також може відображати перевищення суми зменшення частки капіталу інвестора в загальній величині власного капіталу СП над сумою власного капіталу інвестора;

– вилучений капітал, який відображає зменшення частки капіталу інвестора в загальній величині власного капіталу СП.

Крім різновидностей власного капіталу на формування активів впливає наявність джерел забезпечення майбутніх витрат і платежів (цільових надходжень, забезпечення майбутніх витрат і платежів, страхових резервів). На думку Я. Волинець, по своїй функції джерела забезпечення майбутніх витрат і платежів тотожні функціям власного капіталу [3, с. 9].

Розглянемо основні етапи обліку елементів власного капіталу СП, починаючи з його формування і закінчуючи використанням прибутку.

Облік статутного капіталу СП має починатися після укладення контрактної угоди про СД і проведення установчих зборів і реєстрації статуту. Таким чином, методика обліку формування капіталу СП починатиметься з відображення у облікових регістрах суми зареєстрованого статутного капіталу СП.

Для подальшого обліку слід ураховувати той факт, що після проведення установчих зборів і реєстрації статуту СП в установленому чинним законодавством порядку попередні внески переходять з розряду заборгованості до категорії власного капіталу, створеного СП. Ця зміна взаємних прав та обов'язків відображається в обліку шляхом списання кредиторської заборгованості СП перед учасниками контрактної угоди на зменшення їхньої заборгованості як акціонерів зі сплати внесеного капіталу.

Другим елементом структури власного капіталу СП виступає додатковий вкладений капітал, який формується у ході господарської діяльності. Розглянемо методику обліку додаткового вкладеного капіталу. Для цього звернемося до П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції» [8], а саме: до пункту 12, який вказує на те, що «балансова вартість фінансових інвестицій збільшується (зменшується) на частку інвестора в сумі зміни загальної величини власного капіталу об'єкта інвестування за звітний період (крім змін за рахунок чистого

прибутку (збитку) із включенням (виключенням) цієї суми до іншого додаткового капіталу інвестора або до додаткового вкладеного капіталу (якщо зміна величини власного капіталу об'єкта інвестування виникла внаслідок розміщення (викупу) акцій (часток), що призвело до виникнення (зменшення) емісійного доходу об'єкта інвестування)».

Розглядаючи інший додатковий капітал, слід зупинитися на питанні обліку переоцінки активів, що пов'язано з внесками та продажем інвестором активів спільному підприємству і можливістю передавання інвестором значних ризиків і вигод, пов'язаних із їхнім володінням.

Важливим етапом методики обліку капіталу СП виступає облік формування та використання резервного капіталу. Адже, розподіляючи прибуток, СП необхідно дотримуватися чинного законодавства, яким визначено, що відкриті акціонерні товариства повинні створювати резервний капітал у розмірі, передбаченому його установчими документами, але не менше 25% від розміру статутного капіталу. При цьому розмір щорічних відрахувань до резервного капіталу має визначатися контрактною угодою, але не менше ніж 5% прибутку після сплати податку на прибуток.

Згідно з пунктом 12 П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції» сформульовано перелік методичних правил, яких потрібно дотримуватися при обліку додаткового капіталу СП, застосовуючи метод участі в капіталі:

- збільшення власного капіталу СП відбувається внаслідок збільшення справедливої вартості фінансової інвестиції (виняток становлять зміни, які є результатом внутрішніх операцій між інвестором, що має суттєвий вплив і СП);
- зменшення власного капіталу СП відбувається внаслідок зменшення справедливої вартості фінансової інвестиції (виняток становлять зміни, які є результатом внутрішніх операцій між інвестором, що має суттєвий вплив та СП);
- збільшення власного капіталу СП відбувається на суму балансової вартості фінансової інвестиції, що відповідає частці інвестора;
- зменшення власного капіталу СП відбувається внаслідок розподілу прибутку через дивіденди;
- зменшення власного капіталу СП відбувається через зменшення балансової вартості фінансової інвестиції на суму, що відповідає частці інвестора;
- збільшення власного капіталу СП відбувається внаслідок отримання ним чистого прибутку;
- зменшення власного капіталу СП відбувається внаслідок отримання ним збитку;
- збільшення власного капіталу СП через інші події відбувається шляхом збільшення іншого додаткового капіталу або додатково вкладеного капіталу інвестора;
- зменшення власного капіталу СП через інші події відбувається шляхом зменшення іншого додаткового капіталу або додатково вкладеного капіталу інвестора;
- зменшення власного капіталу СП шляхом зменшення нерозподіленого прибутку відбувається внаслідок змен-

шення частки капіталу інвестора в загальній величині власного капіталу СП;

– зменшення власного капіталу СП шляхом збільшення непокритого збитку відбувається внаслідок перевищення суми зменшення частки капіталу інвестора в загальній величині власного капіталу СП над сумою власного капіталу інвестора.

Положення (стандарти) бухгалтерського обліку надають свободу вибору відповідних методів обліку, в зв'язку з чим бухгалтерські записи будуть залежати від обраного підприємствами методу, що також фіксується в Наказі про облікову політику.

Створення СП у формі відкритого акціонерного товариства передбачає випуск певної кількості акцій однакової номінальної вартості, які можуть розповсюджуватися шляхом відкритої підписки і купівлі–продажу на біржах. На етапі реєстрації відкритого акціонерного товариства і формування його статутного капіталу чинним законодавством регламентуються відповідні бухгалтерські проведення.

Для початку СД з утворенням юридичної особи СП потребує власних джерел його фінансування. В момент створення СП таку функцію виконує його початковий капітал, який за своїм матеріальним складом є сукупністю активів, інвестованих учасниками СД. Проте під час здійснення спільної діяльності СП вступає у відносини зі своїми контрагентами, утворюючи при цьому поточні зобов'язання, а також у разі необхідності, використовуючи довгострокові залучені кошти.

Статутний капітал СП є основним джерелом діяльності СП і показує суму власних основних і оборотних засобів, внесених учасниками. Внески учасників (власників) до статутного капіталу підприємств з іноземними інвестиціями можуть бути зроблені у формі: майна (будинків, споруд, обладнання та інших матеріальних цінностей); цінних паперів (акцій, облігацій тощо); прав на користування природними ресурсами, майном, об'єктами інтелектуальної власності та інших майнових прав; грошових коштів (у тому числі іноземною валютою).

Внесок українського учасника до статутного капіталу СП оцінюється за домовленістю з іноземним учасником в іноземній валюті та у грошовій одиниці України за цінами міжнародних ринків або ринку України. Внесок іноземного учасника оцінюється в такому ж порядку з перерахуванням сум інвестицій в іноземній валюті в грошовій одиниці України за офіційним курсом НБУ на дату підписання установчого договору. За відсутності цін міжнародних ринків вартість майна, що вноситься до статутного капіталу, визначають за домовленістю між учасниками.

Матеріальні цінності, що вносяться учасниками до статутного капіталу, оцінюють за первинними документами, які підтверджують ціну їхнього придбання (рахунками, товарно–транспортними накладними тощо).

Відповідно до частини 2 статті 115 ЦКУ грошова оцінка внеску учасника госптовариства здійснюється за загальною угодою учасників товариства, а у випадках, установлених

законом, вона підлягає незалежній експертній перевірці. Згідно з частиною 2 статті 86 Господарського кодексу України, якщо мінімальний розмір статутного фонду законодавчими актами встановлено в еквіваленті до іноземної валюти, внески до нього мають оцінюватися в гривнях [11, 12].

Отже, є дві можливі процедури оцінки внесків засновників до статутного капіталу товариства:

- за погодженням засновників;
- у порядку незалежної експертної оцінки.

Господарський кодекс України прямо допускає можливість формування статутного капіталу внесками в іноземній валюті. Іноземні інвестиції можуть здійснюватися, зокрема, у вигляді іноземної валюти, яка визнається конвертованою національним банком України.

Основними етапами внесення іноземної інвестиції до статутного капіталу підприємства є:

- оформлення нових засновницьких документів або внесення змін до уже існуючих засновницьких документів;
- фактичне здійснення іноземної інвестиції;
- державна реєстрація іноземної інвестиції.

Перерахунок сум в іноземній валюті у гривні провадиться за курсом, встановленим НБУ.

У разі створення підприємства може бути щонайменше три дати, на яку здійснюється такий перерахунок. Це дата підписання установчих документів, дата реєстрації підприємства у держреєстратора (внесення підприємства до ЄДРПОУ) та дата фактичного внесення (отримання) інвалютного внеску.

Якщо брати до уваги дату підписання установчих документів, то в таких документах, на думку О. Кушіної, за згодою сторін краще зазначити суму внеску в іноземній валюті з одночасним її перерахунком у гривні за курсом, встановленим НБУ, на дату підписання цих установчих документів або суму внеску тільки в гривнях [4, с. 44–47].

Що стосується дати реєстрації підприємства, в цьому випадку для встановлення розміру статутного капіталу (в гривнях) і частки кожного учасника (як у гривневому еквіваленті, так і в процентному співвідношенні) потрібно керуватися установчими документами. Щоб уникнути суперечностей між учасниками і для виконання деяких норм законодавства, на думку фахівця, до установчих документів слід внести зміни, де будуть перераховані внески (і частки учасників) вже на дату реєстрації.

Інвалютний внесок доводиться перераховувати у гривні на дату фактичного його отримання, хоча б тому, що обсяг інвестиції в іноземній валюті, перерахований у гривні за офіційним курсом НБУ на дату фактичного внесення іноземної інвестиції, зазначають в інформаційному повідомленні, що його складають для державної реєстрації іноземної інвестиції [5, с. 19–22].

На думку Н. Білової, тут логічно орієнтуватися на курс НБУ на дату укладення засновницького договору. Важливим моментом визначає балансову вартість такої валюти. На думку фахівця, балансова вартість іноземної валюти, що не

впливає на валові доходи, слід розраховувати виходячи з курсу НБУ на дату отримання такої валюти [6, с. 27–36].

Висновки

З вищезгаданого можна зробити висновок, що дійсно найменш проблемним є внесок до статутного капіталу грошовими коштами, в тому числі іноземною валютою. Оскільки грошові кошти відносяться до монетарних статей, слід робити перерахунок такого внеску в грошову одиницю України як під час реєстрації підприємства, так і під час підписання установчих документів та фактичного внеску таких грошових коштів. Такий порядок хоч і буде змінювати величину внеску до статутного капіталу, але поряд із цим буде відобразити реальну величину внеску. Що стосується заборгованості по внесках до статутного капіталу в грошовій формі, то її слід перераховувати на дату балансу як монетарної статті.

Заборгованість до статутного капіталу у вигляді основними засобами, нематеріальними активами та ТМЦ, на нашу думку, слід також перераховувати на момент реєстрації СП та підписання засновницьких документів, із коригуванням частки кожного засновника, якщо такі дати не співпадають, а також на момент внесення цих активів до статутного капіталу СП. Єдина різниця між внесками в грошовому вигляді та у вигляді немонетарних активів у не перераховані останніх на дату балансу. Така методика обліку внесків до статутного капіталу спільного підприємства має більш точно та реально відобразити частки засновників (учасників) у статутному капіталі та внесені суми та активи для подальшої діяльності спільного підприємства.

Література

1. Сльозко Т.М. Капітал: об'єкт обліку чи інструмент його організації? // Т.М. Сльозко // Фінанси України. – 2007. – №11. – С. 128–137.
2. Сопко В.В. Бухгалтерський облік капіталу підприємства (власності, пасивів): Навч. посібник / В.В. Сопко. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
3. Волинець Я. Учет собственного капитала / Я. Волинець. – Х.: Консульт, 2004. – 106 с.
4. Кушина О. Інвалютний внесок до статутного капіталу / О. Кушина // Бухгалтерія. – 2009. – №8 (839). – С. 44–47.
5. Уварова О. Формування статутного фонду: юридичний аспект / О. Уварова // Податки та бухгалтерський облік. – 2008. – №101. – С. 14–22.
6. Білова Н. Внесок до статутного фонду: оподаткування різних варіантів / Н. Білова // Податки та бухгалтерський облік. – 2008. – №101 (1181). – С. 27–36.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [зі змінами та доповненнями] // www.Minfin.gov.ua
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції» [зі змінами та доповненнями] // www.Minfin.gov.ua
9. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Затв.

наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. №291 // www.Minfin.gov.ua

10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс» (зі змінами та доповненнями) // www.Minfin.gov.ua.

11. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. №435-IV // www.rada.gov.ua

12. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. №436-IV // www.rada.gov.ua

Ю.В. ТИМЧЕНКО,

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

Формування кооперативних організацій в Україні

У статті розглянуто становлення і особливості розвитку кооперативних організацій в господарській системі України дореволюційного періоду з метою врахування досвіду їх функціонування в процесі формування структури та інститутів сучасної ринкової економічної системи України.

Ключові слова: кооперація, кооперативні організації, процес становлення і розвитку, генезис.

В статье рассматривается процесс становления и особенности развития кооперативных организаций в хозяйственной системе Украины дореволюционного периода с целью учета опыта их функционирования в процессе формирования структуры и институтов современной рыночной экономической системы Украины.

Ключевые слова: кооперация, кооперативные организации, процесс становления и развития, генезис.

In the article, becoming and features of development of co-operative organizations is considered in the economic system of Ukraine of pre-revolution period with the purpose of account of experience of their functioning in the process of forming of structure and institutes of the modern market economic system of Ukraine.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку національної економіки успіх економічних перетворень суттєво залежить від ефективної діяльності економічних організацій різних типів як основних суб'єктів господарської діяльності. Особливе місце серед них займають економічні організації кооперативного типу. Кооперативні організації не просто мають місце в ринковій системі, вони є важливим інституціональним елементом, що відіграє особливу роль та є перспективним в умовах трансформації економічної системи. Світова практика і вітчизняний досвід свідчать про те, що кооперація має могутній потенціал у вирішенні багатьох економічних, соціальних, культурних і духовних проблем. Кооперація могла б сприяти підтримці зайнятості, попиту, збереженню податкової бази, основних виробничих фондів, особливо на селі, протистояти загостренню соціальних конфліктів. Потенціал кооперації не тільки не вичерпаний, а має істотні перспективи. Дослідження умов, що забезпечують

всебічне поширення кооперативного руху, розробка пропозицій щодо інституціонального його забезпечення та підвищення ефективності сприятимуть удосконаленню господарської системи України. Тільки глибокий аналіз теорії та практики кооперативної діяльності на різних історичних етапах і в різних конкретних суспільних умовах буде сприяти адекватному відображенню цієї важливої проблеми в науковій та навчальній сферах, розвитку практики кооперативної господарської діяльності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання становлення кооперації, розвитку кооперативних організацій, різних видів і форм, їх місця і ролі в економічній системі суспільства завжди викликали значний інтерес економістів. Вітоки ідей кооперації як засобу досягнення соціальної справедливості при розв'язанні економічних проблем досліджували ще у працях Р. Оуена, А. Сен-Сімона, Ш. Фур'є, а також Л. Блана, Ф. Лассалья, Ш. Жіда і інших ідеологів «кооперативного соціалізму». З розвитком кооперативних організацій різних форм удосконалювалися і розвивалися й теоретичні концепції. Визначний внесок у становлення кооперативної теорії, практичного вирішення за допомогою кооперації ряду соціальних та економічних проблем внесли Ф. Райффайзен, Г. Шульце-Деліч та інші. Проблемами історії та теорії та практики кооперації, розвитком різних форм кооперативних організацій в Україні в кінці XIX – на початку XX ст. займалися і українські вчені П. Височанський, С. Зарудний, П. Пожарський, М. Левицький, С. Бородаєвський та ін.

Особливо перспективними та плідними для сучасних дослідників є висновки і методологічні підходи до аналізу кооперації М. Туган-Барановського та О. Чаянова, які зробили значний внесок у розвиток кооперативної теорії в Україні та Росії.

Вітчизняні економісти радянського періоду зосередилися головним чином на дослідженні проблеми розвитку кооперативно-колгоспної власності та її історичному аспекті. Лише в кінці 80-х років XX ст. проблеми історії та історії різних форм кооперації знову привернули до себе увагу вчених та практиків. На сучасному етапі окремі аспекти розвитку конкретних видів кооперативних організацій в Україні, теоретичні положення і концептуальні підходи до їх висвітлення містяться в наукових працях вітчизняних дослідників –

М. Алімана, В. Апогія, С. Бабенка, Г. Башняніна, Я. Гончарука, В. Гончаренка, Ф. Горбоноса, Л. Горкіної, В. Зіновчука, О. Крисального, М. Маліка, В. Марочка, Л. Родіонової, Н. Тимочко та ін. Можна вважати, що проблеми кооперації досить широко відображені в економічній літературі України. Разом із тим залишається чимало дискусійних питань теоретичного та практичного характеру, пов'язаних з методологією дослідження кооперації, відносин кооперативної власності, ідентифікацією кооперативних організацій тощо, які потребують розширення і поглиблення наукового пошуку.

Метою статті є аналіз становлення та особливостей розвитку кооперативних організацій дореволюційного періоду, врахування досвіду їх функціонування в процесі формування структури та інститутів сучасної ринкової економічної системи України.

Виклад основного матеріалу. Процес створення і розвитку кооперативних організацій у світі налічує більш ніж 150 років. І сьогодні у всіх країнах, у тому числі з розвинутою ринковою економікою, утворюються нові кооперативи різних видів. Тому перш за все дуже важливо уявити весь комплекс інституціональних умов, що історично склалися в середині XIX ст. в Європі і Північній Америці, економічних, соціальних, політичних, фінансових, правових причин, що спонукали робітників, селян, ремісників та інших представників середніх верств населення об'єднуватися в кооперативні організації.

До економічних причин слід відносити перетворення у ринковому господарстві в економіці переважаючої частини європейських країн і США. Промисловий переворот і як його наслідок бурхливе зростання машинного виробництва, торгівлі, міст, міського населення, робітничого класу, нових середніх верств населення стають основою соціальної бази майбутніх кооперативів. Саме фабричні робітники і службовці, а також ремісники стали утворювати споживчі і виробничі кооперативи у другій половині XIX століття в Англії, Бельгії, Німеччині, Франції, Росії, Італії та інших країнах Європи та США.

Соціальні передумови полягали у важкому матеріальному становищі осіб найманої праці і значних верств малозабезпеченого міського і сільського населення в 40–50 роках XIX ст. Робочий день продовжувався 14–16 годин. Широко використовувалася мало оплачувана жіноча та дитяча праця. Зростали ціни на хліб та інші продукти харчування. Процвітала фальсифікація товарів. Іноді виникала нестача продовольства у містах. У цей час по Європі прокотилася хвиля промислових криз і буржуазних революцій. Але особливо погіршилося становище робітників і ремісників у роки промислових криз і наступних за ними депресій. Так, в Англії під час депресії 1839–1843 років, яка увійшла в історію під назвою «гоłodні сорокові», робітничі квартали промислових міст і селищ являли собою сумну картину жорстоких злиднів, пияцтва і злочинності.

До політичних передумов слід віднести прийняття конституцій з правами і свободами людини (право на створення організацій, свобода слова, зборів, виборче право і т.д.).

Фінансові передумови – це формування національних кредитно-банківських систем – столичних і провінційних комерційних банків із численними філіями, і приватних банкірських домів практично у всіх населених пунктах, які спростили, здешевили і прискорили надання кредиту простим громадянам та їх організаціям, оскільки філії провінційних банків і приватні банкірські дома систематично вивчали потенційну клієнтуру в районах своєї діяльності.

Правові передумови визначилися широким розвитком акціонерних компаній і виданням законів, які регулювали їхню діяльність і дозволяли кооператорам реєструвати свої організації у вигляді акціонерних товариств. Сюди слід також віднести початок дії кооперативного законодавства (перший кооперативний закон у світі був прийнятий в Англії в 1852 році).

Та чи не найбільш вагомими були передумови ідеологічні: просвітницька і практична діяльність основоположників окремих видів кооперативів:

- споживчих – Р. Оуена, У. Кінга та ін.;
- виробничих – Ф. Бюше, Л. Блана та ін.;
- кредитних – Шульце-Деліча і Ф. Райффайзена.

Просвітницька діяльність полягала у виданні газет, журналів, книг, що агітували до створення кооперативних організацій, їх управління, вирішення соціальних та економічних проблем робітників і селян.

Практична діяльність виявлялася у вкладанні власних коштів у кооперативні організації, оренду приміщень, землі, закупку товарів і тощо, робота в кооперативах як радників, аудиторів, управляючих, розробка статутів і законів для кооперативів, захист їх інтересів в органах влади [4, с. 10].

Визначальну роль у формуванні теорії та практики кооперативного руху відіграли ідеї виробничого кооперування. На користь такого висновку свідчить весь історичний досвід розвитку кооперативних організацій у всіх їхніх різноманітних видах і формах.

Біля витоків кооперативних ідей стоять творці утопічного соціалізму – Генріх де-Ревруа Сен-Сімон, Шарль Фур'є, Роберт Оуен. При всій відмінності проектів суспільних перетворень, породженій різницею умов, в яких вони створювалися, у світогляді їх творців, в основу уявлень соціалістів-утопістів про майбутнє соціального суспільства було покладено принципи кооперації, товарної солідарності, співробітництва, добровільності організації та праці, піднесення матеріального добробуту та духовного рівня, повної рівності прав і обов'язків тощо.

Незважаючи на те що на практиці перші спроби виробничого кооперування у Західній Європі успіху не мали, ідеї соціалістів-утопістів дали поштовх до розробки в середині XIX ст. інших форм кооперації – споживчої (робітників) та кредитної (дрібних торговців та виробників, переважно селян). Теоретична розробка засад кредитної кооперації належить Ф. Шульце-Делічу, а також Ф. Райффайзену, який розробив основні правила побудови сільськогосподарських кредитних товариств. Саме з них почали бурхливо виростати найрізноманіт-

ніші форми селянської кооперації в галузі закупівлі, збуту, переробки продукції й т.ін., які й вирішили подальшу долю західноєвропейського селянства та привели до успішного розвитку сільськогосподарського виробництва в цілому.

Деяко інша ситуація склалася в середині XIX століття в Росії та Україні. Тут, як і на Заході, саме вчення соціалістів—утопістів, їх ідей виробничого кооперування дали перший поштовх до розвитку кооперативних ідей. Головною проблемою суспільно—економічного розвитку країн на той час була проблема ліквідації кріпосного права та його наслідків. Реформа 1861 року не вирішила гострих соціально—економічних проблем в українському селі. Потрібно було визначити такі шляхи поступу економіки, які б дозволили їй піднятися до рівня економіки провідних країн світу.

Історія розвитку кооперативних організацій в Україні має власні етапи становлення, інституціональні умови розвитку та господарські досягнення. Найпершими в Україні постали споживчі кооперативи. Їхні начала, за свідченням відомого етнографа XIX ст. Ф. Щербини, беруться у 1863 році, коли в одному з сіл Сорокського повіту Полтавської губернії з'явилася перша кооперативна бакалійна крамниця, яка незабаром припинила свою діяльність за браком коштів [10, с. 299]. Споживчі товариства виникли спочатку у містах, а згодом поширили свій вплив на село. Перше товариство, яке, власне, започаткувало споживчу кооперацію в Росії взагалі, з'явилося у 1866 році в Харкові (саме 6 жовтня 1866 року було зареєстровано статут товариства, а з січня наступного року воно розпочало свою торгівельну діяльність). Ініціаторами його створення були члени харківської громади — М. Бекетов, Е. Гордієнко, О. Брильянтів. Вони і започаткували споживче товариство. На жаль, про їхню діяльність залишилося мало відомостей, а відтак більше згадують активних членів харківського споживчого товариства — М. Балліна та В. Козлова, які з'явилися в товаристві після його заснування.

Діяльність цих двох самовідданих людей є досить вагомою в історії українського кооперативного руху, але дехто з їхніх сучасників не вважав М. Балліна і В. Козлова фундаторами кооперації в Україні. Зокрема, А. Жук, визначаючи заслуги М. Балліна у розбудові кооперації, вважав його байдужим «до українського визвольного руху» [2, с. 63, 95]. Та незважаючи на такі зауваження, можна впевнено сказати, що саме ці кооперативні діячі одними з перших починали реалізувати кооперативні ідеї на практиці в Україні.

Головними підставами виникнення споживчої кооперації в Україні, Росії, як і в країнах Європи були матеріальні умови життя людей. З відміною кріпосного права і розвитком капіталізму стали швидко розвиватися міста, росли фабрики і заводи будувалися залізниці, збільшувалась чисельність робітників, створювалися артілі робітників і ремісників. Одночасно посилювалася і влада зростаючого ринку. Непомірні жадібність купців та крамарів підштовхнули до об'єднання в товариствах споживачів незаможних верств насе-

лення міст, здебільшого дрібних чиновників (службовців різних державних установ), частково робітників і селян.

Голодні роки 1891—1894, 1897—й привернули увагу до сільської споживчої кооперації не лише селян, а й урядовців. Зокрема, 1897 року з'явився зразковий статут споживчого товариства, який деяко полегшував справу становлення кооперативів. Відтоді було достатньо заяви засновників товариства до губернатора [5, с. 20]. У 90-х роках XIX ст. починається зростання ролі споживчих товариств. Якщо в 1894 році з 51 споживчого товариства сільських налічувалося лише чотири, то на початку 1905 року вони встановили трохи більше половини — 265, або 52% до загальної кількості в Україні. Найбільше з них діяло на Полтавщині — 95 товариств, а влітку 1913 року, коли в Києві відбувалася Всеросійська кооперативна виставка, налічувалося 2401 споживче товариство, в Росії, окрім українських губерній, 3327 [3, с. 5]. За підрахунками І. Витановича до кінці 1913 року в Україні налічувалося 2871 товариство, з яких дві третини були сільськими [2, с. 119]. З 20 тис. споживчих товариств в Росії, за підрахунками М.І. Туган—Барановського, майже четверта частина діяло в українських губерніях [2, с. 184]. Споживча кооперація, за кількістю товариств і числом членів була сільською, хоча і мало впливала на спосіб сільськогосподарського виробництва. Здебільшого товариства нагадували звичайні крамниці, в яких селяни, члени кооперативу, купували за пільговими цінами різні промислові товари. Займалися вони і кооперативним збутом сільськогосподарської продукції селянських господарств, але не постійно. Універсальні функції, які перебрало на себе сільське споживче товариство, були здебільшого йому не під силу. Вже тоді виникла необхідність створення спеціальних сільськогосподарських споживчих товариств [5, с. 22].

Пожвавлення кооперативного руху в Україні, яке виявилось у кількісному збільшенні сільських споживчих товариств упродовж 1906—1916 років, не випадковість, а закономірний наслідок певних демократичних завоювань. Уряд під тиском революційних заворушень видав цілу низку законів, які сприяли розвитку кооперації. Більш активну участь почали брати земства. Вони влаштовували різні виставки, курси лекцій, поширювали літературу. Зокрема, перші курси по споживчій кооперації були влаштовані у с. Дзєндзелівці Уманського повіту, що тривали з 1 по 15 червня 1910 року.

Помітний вплив на розвиток кооперації справила і століпінська аграрна реформа, визволяючи селян з—під общинною опіки. Селянин—власник, який господарював на своїй землі, ставав юридичною особою, ніс персональну відповідальність за кооперативні справи [6, с. 59—72].

Українська кооперація не мала б такого поширення у ті часи, не користуючись підтримкою національно свідомої інтелігенції. На початку XX ст. прибічниками кооперативної ідеї були В. Доманицький, Й. Юркевич, М. Стасюк, І. Волошиновський, К. Мацієвич, О. Степаненко, М. Порш, Х. Барановський, Д. Коліух та багато інших.

Майже одночасно з споживчими товариствами почали з'являтися і кредитні. Відомий дослідник українського кооперативного руху І. Витанович починав родовід кредитної кооперації з 1862 року. Не посилаючись на джерело, а виключно на чийсь згадку, він досить, обережно називає маловідоме ощадно-позичкове товариство ремісників в Одесі [2, с. 69]. З самого початку виникнення кредитних товариств зростала питома вага сільських, що свідчило про інтерес до них селян.

Перше ощадно-позичкове товариство в Україні заснували в 1869 році в Гадячі, яке проіснувало до 1918 року. Його організували міщани, що орендували сінокоси. Упродовж 1871 року виникли ще три ощадно-позичкові товариства – Времівське на Катеринославщині, Обозновське та Петрівське на Херсонщині. На початку 1872 року з'явилося Сокиринське ощадно-позичкове товариство, яке діяло до 1918 року. Керівними органами товариства були: загальні збори членів, наглядова рада, управа і «попечитель», яким був відомий діяч суспільно-політичного руху в Україні Григорій Галаган. Завдяки його діяльності товариство одержувало позичку від державного банку. З 14 товариств, заснованих переважно у 70–80 роках на Полтавщині, Сокирянське було найсильніше. Спочатку його членами були лише селяни, а потім усі мешканці волості. У 1908 році товариство обслуговувало 25 сіл, маючи 25 тис. членів [2, с. 71].

Перше кредитне товариство з'явилося у 1895 році в с. Іванківцях Прилуцького повіту Полтавської губернії. Поряд із кредитними виникли і ощадно-позичкові товариства нового зразку. 1 липня 1895 року в с. Дзендзелівці Уманського повіту з ініціативи місцевого вчителя О. Черненка було започатковано ощадно-позичкове товариство. «Люди спокусилися грішми, – наголошував один з дослідників цього товариства, – і стали вступати до товариства». Спочатку вони мали 1000 крб., а за два роки – 20 тис. основного капіталу [5, с. 24].

Кредитна кооперація, яка за своїм соціальним складом була селянською, попри всі негаразди завойовувала симпатії засновників і право на існування. На початку ХХ ст. кооперативне законодавство було дещо вдосконалене, що до певної міри позначилося на кількісному зростанні товариств. На 1 липня 1913 року в Україні налічувалося 724 ощадно-позичкових і 1813 кредитних товариств, які становили п'яту частину кооперативів цього виду в Росії. У січні 1914 року в Україні діяло 2181 кредитне і 911 позичкових товариств, які обслуговували 1,7 млн. членів. На початку 1917 року в Росії налічувалося понад 16 тис. кредитних товариств, які обслуговували понад 10 млн. осіб, а споживча – понад 5 млн. своїх членів. П'яту частину становили кооперативні товариства України, а порівняно з іншими країнами Російської імперії вони за своєю кількістю посідали перше місце. Тривалий час в Україні не було кооперативних спілок, а відтак первинна ланка залежала від різних комітетів сприяння кооперації не маючи власних центрів [5, с. 25].

Споживчі і кредитні товариства як осередки селянської кооперації становили її первинну ланку. Життя вимагало створення кооперативних спілок для координації виробничо-збутової діяльності товариств, для захисту їхніх інтересів. Кооперативні спілки з'явилися лише на початку ХХ століття, а до того товариства підпорядковувалися уряду. Зокрема, у 70–80-х роках діяв Московський комітет допомоги сільським ощадно-позичковим та промисловим товариствам з його філіями у губерніях Росії. Державний банк для нагляду за кредитними товариствами заснував інспекційний відділ, який очолював відомий теоретик кооперації О. Баретті. Після скасування у 1895 році цього відділу він переїхав до Києва. Завдяки його діяльності у 1901 році в Бердянську з'явилася перша в Росії спілка кредитних товариств, а через два роки у Мелітополі. Вони мали дещо обмежені повноваження, виконуючи функції ревізора-інспектора без права займатися банківськими справами. У 1899 році з ініціативи Х. Барановського у Вінниці була скликана нарада чотирьох товариств – з Вінниці, Києва, Житомира, с. Дзендзелівки. Обговорили питання про створення спілки кредитних товариств Київської, Подільської і Волинської губерній, але справа залишилася на папері. Однак кооператори не полишали цієї акції. Вони домоглися створення спілки кредитних товариств у с. Дзендзелівці, бо у Києві уряд не дозволив. У 1911 році розпочав свою діяльність «Київський кредитний союз» – («Союзбанк»). Його управу очолив Х. Барановський, а членами правління стали В. Мельників та П. Доманицький [2, с. 130].

Діяльність районних чи губернських спілок за браком власних коштів була далеко не рівнозначна. Спілки, які мали до того ж обмежені функції, підпорядковувалися державним установам, а також московським кооперативним центрам. Зокрема, заснований у 1908 році Київський союз споживчих товариств, заборгувавши московському союзу, припинив у 1913 році свою діяльність. Наприкінці 1912 року, коли київський осередок споживчих товариств фактично припинив свою діяльність, заходами Московського споживчого союзу було засновано у Харкові – «Потребительное общество юга России» – (ПОЮР). У роки Першої світової війни з'явилися кооперативні спілки з універсальними функціями – так звані інтегралі, які займалися заготівлею продукції для армії. Це були дрібнорайонні об'єднання кредитних і споживчих товариств [5, с. 26].

Кооперативні організації початкового періоду не вирости з настійних потреб. Усі вони, за малим виключенням, загинули. Спочатку товариство, як правило, відкривало магазин, справа йшла добре, але досить швидко починався спад інтересу, і матеріальний добробут закінчувався за два-три роки, і товариство гинуло [8, с. 53].

Більшою частиною засновників споживчих товариств були місцеві поміщики, голови земських управ, міські голови, мирові посередники і ісправники; членами були здебільшого чиновники. Ці члени не завжди належали до незаможної маси населення, яка дорожить навіть копійчаною вигодою; ці люди

менш за все звикли жити самостійним життям і зовсім не були знайомі з самоуправлінням, а знали лише механічну канцелярську працю; ці люди боялися розголошення і звикли до канцелярської таємниці. Внаслідок цих та багатьох інших причин можна було відразу передбачити, що подібні споживчі товариства будуть розвиватися дуже слабо. Не маючи нагальної потреби і не бачучи одразу істотного здешевлення товарів чи надходження прибутку, члени подібного товариства починали втрачати інтерес до свого підприємства саме в той час, коли найбільше була потрібна спільна діяльність всього гуртка для обговорення питань, де можна купити дешевше товар, як влаштувати з меншими витратами склади та управління, які недоліки більш за все шкодять справі і т.п. Замість обговорення цих і тому подібних питань члени переставали відвідувати загальні збори [9, с. 203–204].

У той же час одним із головних умов існування (кооперативного) товариства є усвідомлення його необхідності з боку членів. Якщо члени будуть дивитися на товариство як на збавку, як на щось таке, що може розвиватися без їх сприяння, краще не засновувати ніякого товариства. Успішні товариства засновувалися людьми, які дійсно мали потреби в ньому, які намагалися вибитися із злиднів. Так писали щодо створення споживчих товариств в літературі того часу [9, с. 216].

Дуже повільне поширення кооперативних організацій, для яких не було ще відповідного ґрунту в господарчих умовах життя країни, призвело до того що основна маса селян перестала покладати надії на кооперацію й поступилася своїм місцем заможному селянству (на селі). По містах починають засновуватися фабрично–заводські та залізничні споживчі товариства, в яких пануючу роль відігравали фабриканти й управління залізницями. Ці організації скоріше були лише натяком на кооперативні, адже повністю залежали від своїх засновників, а не були самодіяльними організаціями.

Тільки після революції 1905 року кооперація набуває масового характеру. Широкі селянські маси почали вступати до лав кооперації. Особливого значення набула споживча кооперація. До поширення кооперації на селі мав безпосереднє відношення наказ від 9 листопада 1906 року, що згодом набув значення закону, який скасував общину з її переділами. Почався процес розшаровування села, з'явилася змога дбати за своє господарство, якому не загрозували «переділи». Це створило сприятливі умови для масових заходів, спрямованих на поліпшення селянського господарства. Кредит почав служити не тільки засобом для сплати податків й зборів, а й для поліпшення господарювання.

Позиція уряду відносно кооперативів з самого початку була досить суперечлива. Уряд досить обережно віднісся і до пропаганди кооперативних ідей, і до намагань насадження «народних асоціацій», вбачаючи в них небезпеку для державних установ. Статuti перших кооперативів підлягали утвердженню Комітету міністрів, тобто найвищій урядовій інстанції країни.

Поступово, із зростанням чисельності асоціацій, «для полегшення порядку їх відкриття», затвердження статутів і

дозвіл на відкриття діяльності кооперативів вже в 60–х роках було передано міністерствам, у відомстві яких знаходилися ті чи інші види кооперативних організацій [1, с. 373]. Кожний вид кооперації знаходився у підпорядкуванні окремого державного відомства. Так, споживча кооперація була віднесена до благодійних товариств і перебувала у віданні Міністерства внутрішніх справ по відділу народного здоров'я і громадського притулку; кредитна – до Міністерства фінансів, сільського господарства – до Міністерства землевпорядкування і землеробства. Через відсутність загальнокооперативного законодавства діяльність різних видів кооперації регламентувалась урядовими і відомчими актами. Споживча кооперація регламентувалася примірними статутами, затвердженими Міністерством внутрішніх справ у травні 1897 року, кредитні і позиково–ощадні – «Положенням про затвердження дрібного кредиту» 1904 року, виробничі – «Законом про трудові артілі» 1902 року. Загальним для всіх урядових актів було те, що вони обмежували самоврядування кооперативних організацій і водночас дозволяли органам влади втручатися у їх внутрішні справи [7, с. 101].

Законодавчою підставою для відкриття нових кооперативних організацій були на той час статті законоположення щодо благодійних товариств. З розвитком кооперативних принципів самодіяльності і незалежності державна опіка і регламентація уряду ставали гальмом на шляху кооперативного руху, що викликало невдоволення, а згодом і відкритий протест кооперативної громадськості тому, що швидкий розвиток кооперативного руху ввійшов у протиріччя з адміністративною практикою [7, с. 101].

Законодавча діяльність у галузі кооперативного життя зосереджувалася не в Державній думі, а на кооперативних з'їздах і засіданнях різних громадських комітетів. У Росії відбулося три з'їзди представників кооперації: перший у Москві (1908), другий у Петербурзі (1912), третій у Києві (1913). Законодавче право у царині кооперативного руху, як слушно зауважив відомий дослідник української кооперації і водночас її фундатор С. Бородаєвський, належало російському урядові, а підготовкою законопроектів займалися діячі кооперативного руху. Зокрема, 20 грудня 1912 року при Імператорському товаристві сільського господарства Півдня Росії було засновано кооперативний комітет. У його роботі брали участь М. Гутник, В. Булгаков, О. Степаненко, М. Левитський, С. Шелухін, В. Чеховський, К. Шеметів, які виборювали за українською кооперацією право на створення власних спілок. Кооперативний комітет займався вивченням діяльності кооперативних організацій, сприяв їхньому створенню, скликав з'їзди, обговорював питання щодо внесення змін до статутів і кооперативного законодавства в цілому. На зборах Кооперативного комітету йшлося про забезпечення армії продуктами харчування в роки Першої світової війни, обговорювались проблеми постачання продуктами харчування великих міст [5, с. 27].

Висновки

Дореволюційна кооперація мала свої переваги, надбання і недоліки, але саме тоді була закладена структура та основні принципи її діяльності. Споживчі товариства займалися постачанням промислових товарів селянам, а кредитні – організацією збуту сільськогосподарської продукції. Важливо й те, що вони були «своїми» посередниками між банками та селянськими господарствами – членами кооперативних організацій.

Період від початку ХХ ст. до революційних подій 1917 року був найбільш сприятливим етапом в історії України і Росії для розвитку кооперації з точки зору її інституційного забезпечення. Завдяки ринковим реформам, посиленню їх соціальної спрямованості, удосконаленню законодавства, фінансово-кредитної системи, розвитку народної освіти тощо створювалося необхідне для поширення різних видів кооперативних організацій та їх об'єднань (союзів) інституційне середовище.

Історичний досвід може збагатити та застерегти від помилок сучасних теоретиків і практиків кооперації. Варто зауважити, що прямі аналогії без врахування специфіки конкретних обставин були б помилковими. Мова може йти лише про деякі риси, характер, способи взаємодії держави і кооперативних організацій, які в свій час виявилися в тій чи іншій мірі ефективними чи, навпаки, безрезультативними, однак рівною мірою корисними для їх сучасного глибокого осмислення.

Література

1. Вахитов К.И. Кооперация. Теория, история, практика. – М.: Издательско-торговая кооперация, 2004. – 556 с.
2. Витанович І. Історія українського кооперативного руху. – Нью-Йорк: Т-во укр. кооперації, 1964. – 624 с.
3. Громадський Я. Всеросійський з'їзд по кооперації в Києві 1–7 серпня 1913 р. // Наша кооперація. – 1913 р. – №17. – С. 5–8.
4. Макаренко А.П. Теория и история кооперативного движения: Учебное пособие для студентов высших и средних специальных учебных заведений. – 2-е изд. – М.: ИКЦ «Маркетинг», 2002. – 328 с.
5. Марочко В.І. Українська селянська кооперація: Історико-теоретичний аспект (1861–1929 рр.) / НАН України; Інститут історії України. – К., 1995. – 224 с.
6. Пожарський П.Н. Кооперативна освіта на Україні // Українська кооперація, 1919. – №2. – С. 59–72.
7. Половец В.М. Дореволюційний досвід кооперативного будівництва в Україні та напрями його відродження. Національний кооперативний рух та структурні зміни в економіці України ХХІ ст. Міжнародна науково-практична конференція. – К., 2001. – С. 98–104.
8. Хейсин М.Л. История кооперации в России. – Л.: Время, 1926. – 386 с.
9. Шеллер-Михайлов А.К. Ассоциации. – СПб., 1873. – 418 с.
10. Щербина Ф. Очерки южно-русских артелей и общинно-артельных форм. – Одесса, 1880. – 380 с.

С.М. МАРХОНОС,
к. геогр. н., Інститут туризму ФПУ,
Н.П. ТУРЛО,
к.е.н., Інститут туризму ФПУ

Механізм розробки маркетингової стратегії просування нового туристичного продукту для туристичного агента

У статті розкрито особливості формування маркетингової стратегії для просування нового туристичного продукту туристичними агентами. Визначено основні етапи побудови маркетингової стратегії та часові аспекти її реалізації.

Ключові слова: маркетингова стратегія, туристичний агент, етапи побудови маркетингової стратегії, туристичний продукт.

В статье раскрыты особенности формирования маркетинговой стратегии для продвижения нового туристического продукта туристическими агентами. Определены основные этапы построения маркетинговой стратегии и временные аспекты ее реализации.

Ключевые слова: маркетинговая стратегия, туристический агент, этапы построения маркетинговой стратегии, туристический продукт.

The features of forming of marketing strategy of new tourist product by tourist agent are exposed in the article. The basic stages of construction of marketing strategy and sentinel aspects of its realization are exposed.

Keywords: marketing strategy, tourist agent, stages of construction of marketing strategy, tourist product.

Постановка проблеми. Успішна діяльність туристичного підприємства в сучасних ринкових умовах великою мірою залежить від вміння правильно визначити та послідовно здійснювати маркетингову політику та знайти оптимальні шляхи її

розвитку. Недостатня увага приділяється саме дослідженню маркетингової діяльності підприємств, що не є виробниками туристичного продукту, тобто туристичними агентами.

Саме тому дослідження процесу формування маркетингової стратегії для туристичних агентів на ринку туристичних послуг є досить актуальним на даному етапі розвитку туристичної сфери, оскільки правильно обрана стратегія діяльності є запорукою успішного функціонування і розвитку підприємства та сфери в цілому.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням розробки та реалізації маркетингових стратегій присвячено багато праць вітчизняних та зарубіжних авторів. Серед них роботи таких зарубіжних дослідників, як Й. Ансофф, Дж. Р. Еванс, Ж.–Ж. Ламбен, Ф. Котлер, М. Портер. Серед вітчизняних науковців відомі праці таких фахівців, як Л.В. Батабанова, В.Г. Герасимчук, С.М. Ілляшенко, В.Я. Кардаш, С.В. Ковальчук, Є.В. Крикавського, Н.В. Куденко, П.Г. Перерви, А.О. Старостіної, Т.О. Примак, Т.М. Циганкової, Н.Т. Чухрай та інших вчених.

В Україні вітчизняні вчені також досліджують загальні питання впливу розвитку туристичної сфери на національну економіку. Зокрема, в роботах А.О. Аветисової, Н.І. Ведмідь, А.М. Виноградської, В.Г. Герасименко, М.П. Крачило, В.І. Мацола, Т.І. Ткаченко, Л.М. Шульгіної та ін.

Метою статті є визначення особливостей формування та реалізації маркетингової стратегії для просування нового туристичного продукту туристичними агентами. У зв'язку з цим поставлено такі завдання:

- визначити сутність маркетингової стратегії та основні етапи її побудови;
- визначити оптимальну стратегію просування нового туристичного продукту туристичними агентами;
- дослідити найоптимальніші часові рамки щодо формування та реалізації обраної стратегії.

Виклад основного матеріалу. Дослідження проблем функціонування туристичної сфери має включати вивчення особливостей діяльності таких суб'єктів туризму, як туристичні агенти, оскільки їх відсоток у складі підприємств туристичної сфери є досить вагомим.

Механізм стратегічного планування зорієнтований на вирішення складних і масштабних завдань та вимагає з'єднання централізованого і децентралізованого рівнів ухвалення рішень. Як наслідок, якість стратегічного планування діяльності туристичного підприємства безпосередньо залежить від вміння керівництва оцінити ризик і можливості, які можуть вплинути на діяльність туристичного підприємства, передбачати вірогідні відповідні дії конкурентів і покупців, оцінити власні потенційні можливості та результати, яких можна досягти за цілеспрямованих дій [5, с. 279].

Принципово важливими є такі характеристики стратегії [4, с. 280]:

- будується в умовах і з урахування непередбачуваності розвитку ситуації;

- має бути пов'язана з представленням майбутнього в дуже широкій перспективі;

- припускає поетапне розгортання діяльності, наявність окремих проміжних цілей по кожному етапі і зв'язує всі ці етапи і цілі єдиними підставами для прийняття рішень;

- має враховувати не тільки реальну наявність ресурсів, а й потенційні можливості їх отримання.

За визначенням Ф. Котлера, маркетингова стратегія – це логічна схема маркетингових заходів, за допомогою яких підприємство сподівається виконати свої маркетингові завдання. Вона складається з окремих стратегій для цільових ринків, позиціонування, маркетингового комплексу і рівня витрат на маркетингові заходи. Маркетингова стратегія має уточнити сегменти ринку, на яких підприємство планує зосередити свої зусилля [1, с. 155].

Ж.–Ж. Ламбен визначає зміст маркетингової стратегії як складової частини стратегічного плану маркетингу, який має містити такі елементи: визначення одного або декількох цільових сегментів: вибране позиціонування відносно пріоритетних конкурентів, вимоги до гами товарів, канали збуту, ціни і умови продажів, торгівельний персонал, його завдання і організацію, рекламу і стимулювання збуту, після продажне обслуговування, гарантії, послуги, дослідження ринків [3, с. 570].

Н.В. Куденко стверджує: «Маркетингова стратегія – це вектор (напрямок) дій фірми щодо створення її цільових ринкових позицій. Під ринковою позицією ми розуміємо ринкові аспекти діяльності фірми, тобто її діяльність по відношенню до споживачів або конкурентів» [2, с. 13].

На нашу думку, маркетингова стратегія – це сукупність дій спрямованих на досягнення маркетингових завдань щодо реалізації певної мети. Маркетингова стратегія туристичного агента є досить складною системою, оскільки діяльність турагента передбачає лише реалізацію туристичного продукту з визначеними характеристиками та складовими.

Середовище бізнесу є надзвичайно складним, динамічним, взаємопов'язаним та невизначеним. Такі характеристики середовища є основою багатой різноманітності маркетингових стратегій. Залежно від загальноекономічного стану підприємства розрізняють три види базових маркетингових стратегій [3, с. 144]:

- стратегію виживання;
- стратегію стабілізації;
- стратегія росту.

Для підприємств–турагентів найбільш раціональною є маркетингова стратегія послідовника. Послідовники – це успішно діючі на ринку фірми, маркетинговим спрямуванням яких є не завоювання ринкової першості, а підтримання й охорона своєї ринкової частки. Основна мета діяльності турагента – утримання існуючих споживачів. Стратегія послідовника – досить пасивна, «оборонна» стратегія.

Маркетингова діяльність послідовника характеризується такими ознаками:

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- ефективним сегментуванням ринку з метою уникнення конфронтації з іншими фірмами;
- першочерговою увагою до показників прибутковості, а не підвищення ринкової частки;
- орієнтацією на обмежені, а не повномасштабні конкурентні дії, мінімум витрат на інновації;
- вибір туристичного оператора, співпраця з яким буде найбільш фінансово вигідною та буде забезпечувати певну підтримку з точки зору рекламної діяльності.

Саме щодо вибору туристичного оператора, з яким доцільно буде співпрацювати, ми пропонуємо певні критерії, за допомогою яких можна буде зробити найоптимальніший вибір. До основних критеріїв оцінювання варто віднести: надійність, фінансовий стан та досвід роботи на ринку туристичних послуг. Саме ці критерії, на думку керівників туристичних підприємств України, є основними при виборі як туристичних операторів, так і туристичних агентів. Ми пропонуємо кожний критерій оцінювати від 1 до 3 балів, де 1 – це відповідно не дуже сприятливий бал для відбору та 3 – це максимальний бал для вибору туристичного оператора (табл. 1).

Оскільки було обрано три критерії, вибір підприємства постанання варто здійснювати за такою методикою:

- 7–9 балів – найкращий варіант для співпраці;
- 4–6 балів – нормальний варіант для співпраці;
- 1–3 небажаний варіант для співпраці.

Розробка проекту маркетингової стратегії туристичного агента передбачає аналітичне дослідження і побудову сценарію маркетингових дій досягнення цілей із подальшим письмовим викладенням у певній структурі.

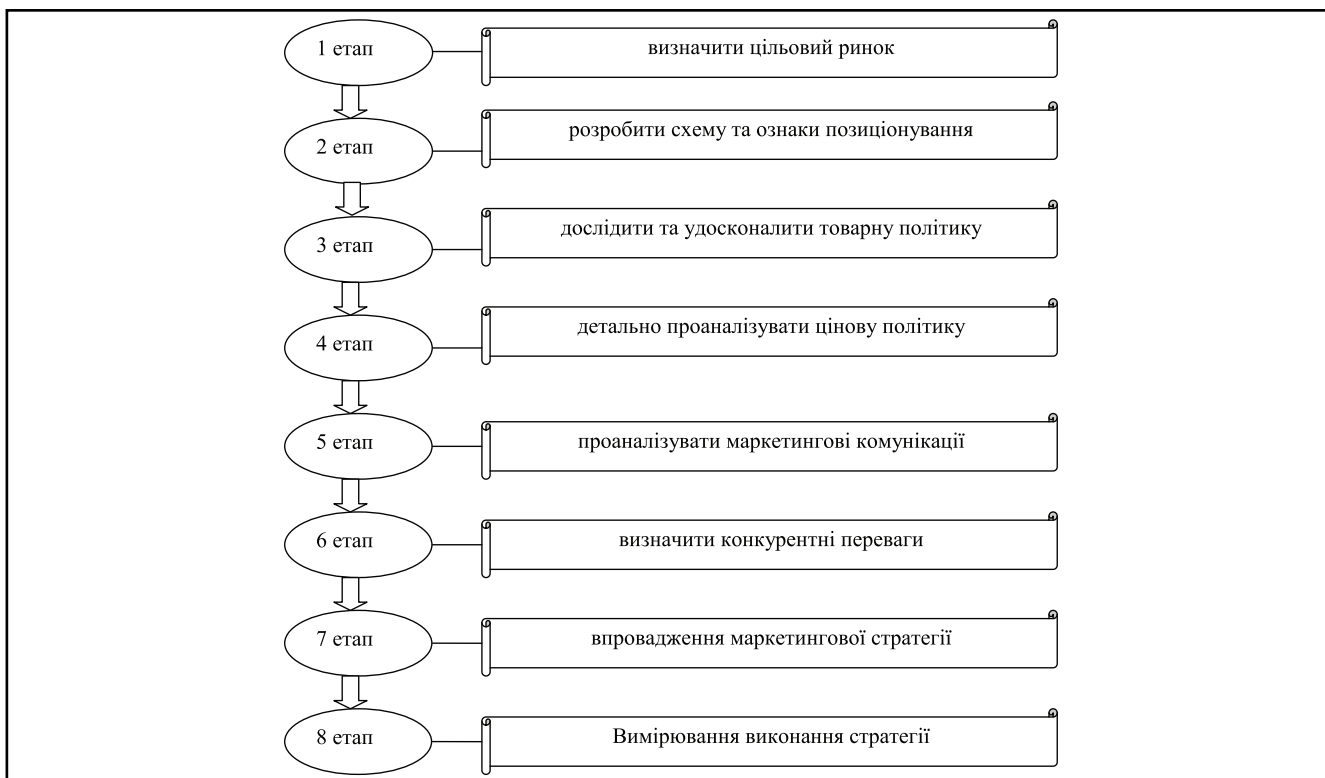
Для правильної побудови маркетингової стратегії туристичного підприємства щодо реалізації нового туру необхідно: визначити цільовий ринок, розробити схему та ознаки позиціонування, дослідити та удосконалити товарну політику підприємства, детально проаналізувати цінову політику та маркетингові комунікації, визначити конкурентні переваги, запропонувати механізм впровадження маркетингової стратегії та методи вимірювання (див. рис.).

1. Визначення цільового ринку. Проект маркетингової стратегії розпочинається описом споживача продукту (кількісні і якісні показники типового покупця обраного туру). Основними характеристиками, які необхідно навести, є:

- віковий та статевий склад цільового ринку;
- рівень доходу цільового споживача;
- соціальна належність;

Таблиця 1. Порівняльна характеристика туристичних операторів, що пропонують певний тур

Критерії, бали П-ва	Надійність			Фінансова стабільність			Досвід роботи на ринку туристичних послуг			Σ балів
	1	2	3	1	2	3	1	2	3	
ТП 1										
ТП 2										
ТП 3										



Етапи розробки маркетингової стратегії просування нового туристичного продукту для туристичного агента

- специфіка вимог цільових споживачів до якості продукції;
- основні очікування споживачів стосовно туристичного продукту.

У разі задоволення наведених характеристик туристичне підприємство може розраховувати на довгострокову співпрацю з клієнтами.

2. Схема та ознаки позиціонування. Визначивши цільовий ринок та його очікування, необхідно обґрунтувати маркетингову ідею, яка б була максимально близька до основних вимог споживача і в той же час вирізняла продукт серед аналогів. На цьому етапі необхідно визначити особливості туру, який пропонується, та виокремити такі його особливості, що привернуть увагу обраного сегмента.

3. Товарна політика. В контексті даного питання необхідно визначити основні властивості туристичного продукту, за допомогою якого туристичне підприємство розраховує досягнути поставлених цілей – отримання максимальних прибутків та залучення постійних споживачів. До кожного туру, який є складовою асортиментної лінії, туристичне агентство підходить з особливою відповідальністю, враховуючи вимоги поставлені до самої товарної політики підприємства. При виборі туристичного продукту, що буде реалізовувати туристичний агент, варто звернути увагу на вартість туру; кількість екскурсій, що входять до туру; тривалість туру; пункти, що входять у вартість; пункти, що не входять у вартість; вид транспорту; категорійність готелів; тип харчування.

4. Цінова політика. На основі оцінки стану досліджуваного ринку та особливостей формування каналів розподілу його учасниками варто розробити і викласти стратегічні аспекти діяльності в двох напрямках: схема єдиної цінової політики та методи її забезпечення.

З одного боку, туроператору необхідно забезпечити принцип рівних можливостей для турагентів при інтенсивній чи селективній системі збуту, а з іншого – створити сприятливі умови рентабельного продажу його продукції для кожного учасника розподільчого каналу.

Забезпечення єдиної цінової політики з туристичними операторами є досить проблематичним аспектом діяльності підприємств туристичної сфери. Тому пропонується запровадити єдину систему надання знижок для клієнтів, щоб запобігти зменшенню прибутковості самого підприємства. Дані заходи мають бути офіційно запроваджені в діяльності самого підприємства, зокрема:

- чітко встановлений відсоток знижок;
- чітко окреслені випадки надання додаткових знижок;
- правила співпраці з туристичними операторами;
- чітко визначені випадки змін рівня знижок.

Застосування вищезазначених вимог до цінової політики дасть змогу туристичному підприємству удосконалити свою діяльність, отримувати максимально можливий рівень прибутків та розширювати свою діяльність.

5. Маркетингові комунікації. На сьогодні в умовах постійного збільшення різноманітності рекламних носіїв досить

складно обрати оптимальну схему просування туристичного продукту. Тому в маркетинговій стратегії необхідно окреслити підхід до вибору маркетингових комунікацій та методи аналізу їх дієвості.

Найбільш важливими, доступними та наглядними засобами просування туристичного продукту є заходи рекламно-інформаційного характеру. Важливим є також спільне рекламування обраного туристичного продукту туристичним агентом і туристичним оператором.

6. Конкурентні переваги. Основною метою викладених вище складових маркетингової стратегії туристичного підприємства є отримання туристичним підприємством певних переваг у своїй діяльності:

- висока якість туристичного продукту;
- прийнятна ціна;
- ефективна система маркетингових комунікацій.

Метою даного розділу маркетингової стратегії є визначити і обґрунтувати основні конкурентні переваги підприємства, вказати основні шляхи їх досягнення. Основні методи визначення конкурентних переваг, які доцільно використовувати:

- анкетування кінцевих споживачів;
- аналіз поточного стану ринку, в тому числі вивчення умов співпраці конкурентів туристичними операторами;
- аналіз цін на продукцію конкурентів тощо.

Досягнення конкурентних переваг ще не гарантує підприємству стабільного успіху в довгостроковому періоді, тому потрібно визначитися із методами підтримки цих показників, що є не менш важливим, ніж їх досягнення. Крім того, доцільно систематично проводити аналіз та прогноз середовища бізнесу на предмет виникнення можливих загроз втрати підприємством конкурентних переваг з метою пошуку шляхів їх подолання.

7. Впровадження маркетингової стратегії в діяльність туристичного підприємства. Для цього необхідно розробити тактичний план реалізації маркетингової стратегії за основними маркетинговими засобами та іншими заходами, що забезпечують реалізацію останньої. Визначаються цілі по представлених вище показниках.

Важливим організаційним заходом, який забезпечує ефективне виконання тактичного плану маркетингу, є встановлення чітких часових меж і відповідальних осіб за виконання кожного пункту плану. Звіт про хід виконання плану пропонується проводити на щотижневих нарадах.

8. Вимірювання виконання стратегії (за визначеною системою показників) є заключним етапом запропонованого підходу, які варто проводити щомісячно. З метою постійного вдосконалення вищезгаданого підходу ми пропонуємо щорічний аналіз, оцінку та перегляд складових його компонентів (основних етапів, способів їх здійснення, системи показників тощо).

Реалізацію новорозробленої маркетингової стратегії просування туристичного продукту в часових межах варто представити таким чином (табл. 2).

Таблиця 2. Часові аспекти розробки і реалізації маркетингової стратегії нового туру

Етапи розробки і впровадження маркетингової стратегії	Термін виконання
Визначення маркетингових цілей та стратегічних намірів їх досягнення	
Аудит відповідності стратегічних намірів умовам середовища бізнесу	
Розробка маркетингової стратегії	
Затвердження маркетингової стратегії	
Доведення інформації про завдання стратегії основним зацікавленим сторонам	
Здійснення вимірювань виконання маркетингової стратегії	
Аналіз, оцінка та перегляд підходів до розробки та реалізації маркетингової стратегії	

Розробку маркетингової стратегії варто починати всередині календарного року, оскільки в кінці року її вже необхідно реалізувати, це пояснюється насамперед сезонністю діяльності туристичної сфери та необхідністю розроблювати маркетингову стратегію щорічно, оскільки на потреби споживачів впливає велика кількість різних факторів.

Висновки

У статті розкрито особливості формування маркетингової стратегії для просування нового туристичного продукту туристичними агентами. Визначено основні етапи побудови маркетингової стратегії та часові аспекти її реалізації. Вище запропоновані заходи є практично обґрунтованими, і застосування даних заходів сприятиме зро-

станню фінансових вигод туристичних агентів у найближчому майбутньому.

Література

1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент: анализ, планирование, внедрение, контроль / Пер. с англ. О.А. Третьяк, Л.А. Волкова, Ю.Н. Каптуревский. – СПб.: Питер, 1999. – 896 с.
2. Куденко Н.В. Маркетингові стратегії фірми / Куденко Н.В. – К.: КНЕУ, 2002. – С. 13.
3. Ламбен Ж.Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. Пер с франц. – СПб.: Наука, 1986. – 589 с.
4. Маркетинг туризму: навч. Посіб. – Ч. 2. – К.: Вид-во Європ. ун-ту. – 2006. – 427 с.
5. Правик Ю.М. Маркетинг туризму: підручник / Ю.М. Правик. – К.: Знання, 2008. – 303 с.

С.Ф. ЛАЗАРЄВА,
к.е.н., професор,
РЛ. УС,

асистент кафедри інформаційного менеджменту, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Методологічне і методичне забезпечення аудиту інформаційних технологій

Стаття присвячена дослідженню й узагальненню світового і вітчизняного досвіду з методологічного і методичного забезпечення аудиту інформаційних технологій (ІТ-аудиту). Запропоновано модель системи методологічного забезпечення та узагальнену класифікацію методів ІТ-аудиту. Надано пропозиції щодо їх застосування в Україні.

Ключові слова: ІТ-аудит, методологічне забезпечення ІТ-аудиту, методичне забезпечення ІТ-аудиту, метод ІТ-аудиту, інспекційні методи ІТ-аудиту, аналітичні методи ІТ-аудиту.

Статья посвящена исследованию и обобщению зарубежного и отечественного опыта по методологическому и методическому обеспечению аудита информационных технологий (ИТ-аудиту). Предложена модель системы методологического обеспечения и обобщенная классификация методов ИТ-аудита. Приведены предложения их использования в Украине.

Ключевые слова: ИТ-аудит, методологическое обеспечение ИТ-аудита, методическое обеспечение ИТ-аудита, метод ИТ-аудита, инспекционные методы ИТ-аудита, аналитические методы ИТ-аудита.

Article is dedicated to investigation of the foreign and native experience of the methodological and methodical maintenance for the information technology audit (IT-audit). Proposed the model of the system of the methodological maintenance and generalized classification of the IT-audit methods. Attached the propositions about use of this maintenance in Ukraine.

Keywords: IT-audit, IT-audit methodological maintenance, IT-audit methodical maintenance, IT-audit method, IT-audit inspection methods, IT-audit analytical methods.

Постановка проблеми. Результативність діяльності організацій дедалі більше залежить від застосовуваних інформаційних технологій (ІТ). Це зумовлює зростання потреби у

підвищенні ефективності й економічності їх функціонування, збільшення переваг і зменшення недоліків від використання, а також обґрунтування відповідних інвестицій в ІТ тощо. Тому дедалі більшого значення і поширення набуває такий інструмент інформаційного менеджменту, як аудит інформаційних технологій (ІТ–аудит). Теоретичними і прикладними розробками у сфері ІТ–аудиту займаються нині ряд організацій, у тому числі міжнародних. У країнах Заходу, зокрема у США, навчання і сертифікація фахівців з аудиту інформаційних технологій здійснюється відповідними професійними інститутами за спеціально розробленими програмами. Однак в Україні ця сфера аудиторської діяльності перебуває на стадії емпіричного накопичення знань і методів.

Метою статті є дослідження й узагальнення світового і вітчизняного досвіду та надання пропозицій щодо застосування методологічного і методичного забезпечення аудиту інформаційних технологій в Україні.

Виклад основного матеріалу. Під методологічним забезпеченням аудиту інформаційних технологій будемо розуміти сукупність правил, принципів й інших норм щодо організації та порядку здійснення цього виду аудиторської діяльності на належному професійному рівні. Його джерелами є стандарти, кодекси професійної етики, керівництва тощо [1–20]. Методологічне забезпечення ІТ–аудиту має загальний характер, його принципи є обов'язковими до виконання суб'єктами та об'єктами аудиту, яких воно стосується.

У світовому масштабі розробниками такого забезпечення є міжнародні й державні організації та громадські професійні об'єднання. Вони ж здійснюють сертифікацію фахівців і контроль рівня знань та практичного застосування відповідних нормативних документів. Відповідно методологічне забезпечення ІТ–аудиту має три рівні: міжнародний, національний і професійний.

Методологічне забезпечення ІТ–аудиту міжнародного рівня має на меті уніфікувати таку діяльність та гармонізувати умови міждержавної взаємодії у цій сфері. До його складу пропонуємо відносити стандарти, кодекси професійної етики, програми навчання тощо, розроблені міжнародними інституціями (табл. 1).

Аналіз методологічного забезпечення ІТ–аудиту міжнародного рівня показує, що найвагоміший внесок в його створення і розповсюдження, а також у розвиток концепції ІТ–аудиту в цілому зробила міжнародна організація ISACA. Нині лише вона працює безпосередньо над розробкою й удосконаленням методологічного забезпечення саме аудиту інформаційних технологій, зокрема стандартів та кодексів професійної етики ІТ–аудитора тощо. Також асоціація одна з небагатьох проводить глобальну сертифікацію фахівців з ІТ–аудиту за рядом кваліфікацій: сертифікований аудитор інформаційних систем (Certified Information System Auditor – CISA); сертифікований менеджер з інформаційної безпеки (Certified Information Security Manager – CISM); сертифікований фахівець із стратегічного управління інформаційними

технологіями організації (Certified in the Governance of Enterprise IT – CGEIT); сертифікований фахівець з контролю ризиків та інформаційних систем (Certified in Risk and Information Systems Control – CRISC).

Інші організації або пропонують стандарти, які лише опосередковано стосуються аудиту інформаційних технологій, або ж обмежуються проведенням тренінгів і розробкою керівництв загального навчального характеру у цій сфері.

Наступний рівень методологічного забезпечення аудиту інформаційних технологій – національний. Пропонуємо до нього відносити стандарти, кодекси професійної етики, практичні керівництва, форми звітності, інструкції, положення й інше методологічне забезпечення ІТ–аудиту, розроблене і затверджене уповноваженими державою інститутами.

Залежно від особливостей законодавства кожної країни, національне методологічне забезпечення ІТ–аудиту можуть розробляти як вищі органи нагляду за професією аудитора (аудиторською діяльністю), так і професійні аудиторські об'єднання, державні організації із стандартизації, науково–дослідні інститути у сфері інформаційних технологій, інформаційної безпеки та ін. Як правило, таке забезпечення розробляється у відповідності з міжнародним, для досягнення максимальної сумісності з ним. Вищі органи нагляду за професією аудитора у тій або іншій країні за дорученням уряду зазвичай виконують такі функції [1, 2, 5, 8–11]: затвердження національних нормативів аудиту (стандартів, кодексів етики тощо); навчання й атестація осіб, які бажають займатися аудиторською діяльністю; сертифікація аудиторів; ведення реєстру аудиторів та їх організацій; розгляд суперечок та застосування дисциплінарних заходів; контроль за дотриманням аудиторами вимог законодавства, стандартів аудиту, норм професійної етики тощо; контроль незалежності зовнішніх аудиторів та якості надання аудиторських послуг; співпраця з іншими аудиторськими організаціями (професійними, державними, міжнародними) та ін.

Аналіз показав, що глибина розробки методологічного забезпечення у різних країнах різна. Найбільші досягнення в його розвитку мають такі країни, як США, Великобританія, Німеччина, Австралія та ін. (табл. 2). Зокрема, найактивніше таке забезпечення розробляється і застосовується у США. Інші ж держави розробляють і впроваджують його, здебільшого, у якості рекомендацій ефективного управління ІТ (керівництв, специфікацій, моделей, методологій тощо), опосередковано обґрунтованих урядовими кодексами найкращих практик у сферах фондового ринку, банківської справи та ін.

Важливий принцип, яким варто керуватися, – розробка методологічних документів (методологічного забезпечення) національного рівня є необхідною лише за відсутності аналогічних документів на міжнародному рівні, або недостатнього висвітлення у міжнародних документах певних аспектів, важливих для тієї або іншої країни. У більшості ж випадків доцільніше керуватися міжнародними методологічними документами, вводити їх в дію на рівні державних або галузевих

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Міжнародне методологічне забезпечення аудиту інформаційних технологій

Організація–розробник	Методологічний документ
<p>Міжнародна федерація бухгалтерів – МФБ (International Federation of Accountants – IFAC), створена у 1977 році. До її складу нині входять 164 діючі члени у 125 країнах світу. Вона об'єднує більше ніж 2,5 млн. фахівців у сфері аудиту і бухгалтерського обліку громадського сектору. В Україні єдиним дійсним членом цієї організації є Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України</p>	<p>Міжнародні стандарти аудиту – MCA (International Standards of Auditing – ISAs): 401 «Аудит середовища комп'ютерних інформаційних систем (Auditing in a Computer Information Systems Environment)»; 1008 «Оцінювання ризиків і внутрішнього контролю – EDP–характеристики і міркування, додаток №1 до MCA 400 (Risk Assessments and Internal Control – EDP Characteristics and Considerations, Addendum 1 to the ISA 400)»; 1009 «Засоби комп'ютеризованої підтримки аудиту (Computer–assisted Audit Techniques – CAATs)» та ін. Положення МФБ (IFAC Statements): 1001 «ІТ–середовище – автономні мікрокомп'ютери (EDP Environments – Stand–alone Microcomputers)»; 1002 «ІТ–середовище – он–лайн комп'ютеризовані системи (EDP Environments – On–line Computer Systems)»; 1003 «ІТ–середовище – системи баз даних (EDP Environments – Database Systems)» та ін. Керівні принципи ІТ–комітету МФБ (IT Committee of the IFAC Guidelines): «Управління інформаційною безпекою (Managing Security of Information)»; «Управління ІТ–планування ведення справ (Managing IT – Planning for transact)»; «Придбання інформаційних технологій (Acquisition of Information Technology)»; «Впровадження ІТ–рішень (The Implementation of IT solutions)»; «Надання і підтримка ІТ–послуг (IT service delivery and support)»; «ІТ–моніторинг (IT Monitoring)» та ін.</p>
<p>Міжнародна організація вищих органів фінансового контролю (The International Organization of Supreme Audit Institutions – INTOSAI), заснована у 1953 році. До її складу нині входять 189 повноцінних членів (вищих органів контролю державних фінансів) і чотири асоційованих. В Україні дійсним членом цієї організації є Рахункова палата (РП) України</p>	<p>Керівництва (Guides) і навчальні тренінги (Trainings, Student Notes), комітету INTOSAI з ІТ–аудиту (IT audit committee): «Основи ІТ–аудиту (Introduction to IT Audit)»; «ІТ–контролі (IT Controls)»; «ІТ–методи (IT methods)»; «ІТ–безпека (IT security)»; «Організація ІТ–аудиту та управління ним (Organization & Management of IT audit)»; «Планування неперервності бізнесу (Business continuity planning)»; «Засоби комп'ютеризованої підтримки аудиту (Computer Assisted Audit Techniques)»; «Завантаження і перетворення даних (Data downloading and conversion)»; «Аудит розробки систем (Auditing systems development)»; «Аудит ефективності ІТ–витрат (Value for money audit of IT)»; «Методологія перевірки безпеки інформаційної системи (Information system security review methodology)»; «Оцінка і аналіз ІТ–витрат (Cost estimation & analysis)» та ін.</p>
<p>«Асоціація аудиту і контролю інформаційних систем» (Information Systems Audit and Control Association – ISACA), заснована у 1969 р. Нині вона об'єднує більше ніж 95000 фахівців у більше ніж 160 країнах світу. Її членами є внутрішні і зовнішні аудиторів, виконавчі директори (CEOs), фінансові директори (CFOs), ІТ–директори (CIOs), педагоги, професіонали з ІТ–безпеки і контролю, ІТ–консультанти та ін. Найближча до України робоча група ISACA знаходиться в Росії</p>	<p>Стандарти ІТ–аудиту і надання впевненості (IT Audit and Assurance Standards): S1 «Договір про аудит» (Audit Charter); S2 «Незалежність (Independence)»; S3 «Професійна етика і стандарти (Professional Ethics and Standards)»; S4 «Компетентність (Competence)»; S5 «Планування (Planning)»; S6 «Виконання аудиторської роботи (Performance of Audit Work)»; S7 «Звітвання (Reporting)»; S8 «Супровід (Follow–Up Activities)»; S9 «Неналежні та незаконні дії (Irregularities and Illegal Acts)»; S10 «Стратегічне управління ІТ (IT Governance)»; S11 «Застосування оцінки ризику у плануванні аудиту (Use of Risk Assessment in Audit Planning)»; S12 «Суттєвість аудиту (Audit Materiality)» та ін. Кодекс професійної етики ІТ–аудитора (Code of Professional Ethics) – висуває до аудиторів вимоги щодо дотримання ключових етичних норм при виконанні професійних обов'язків, а також попереджає про відповідальність і дисциплінарні заходи. Стандарти професійного контролю інформаційних систем (IS Control Professionals Standards) – схожі за змістом до стандартів ІТ–аудиту. Керівні принципи ІТ–аудиту і надання впевненості (IT Audit and Assurance Guidelines): «Належна професійна турбота (Due Professional Care)»; «Документування аудиту (Audit Documentation)» та ін. Керівництва (Guides, Frameworks): «Процедури та техніки ІТ–аудиту і надання впевненості (IT Audit and Assurance Tools and Techniques)» та ін.</p>
<p>Інститут внутрішніх аудиторів (The Institute of Internal Auditors – IIA), заснований у 1941 році. Об'єднує нині близько 170 тис. фахівців у більше ніж 165 країнах світу. Членами цієї організації є фахівці з внутрішнього аудиту, ризик–менеджменту, внутрішнього контролю, ІТ–аудиту, освіти, безпеки та ін.</p>	<p>Практичні керівництва (Practice Guides, Global Technology Audit Guide – GTAG): «Управління інформаційною безпекою (Information Security Governance)»; «Аудит користувацького ПЗ (Auditing User–developed Applications)»; «Виявлення і запобігання шахрайству в автоматизованому середовищі (Fraud Prevention and Detection in an Automated World)»; «Аудит ІТ–проектів (Auditing IT Projects)» та ін. Звіт про придатність систем для проведення аудиту і контролю (Systems Auditability and Control (SAC) Report) – керівництво з поглибленого контролю та аудиту інформаційних систем і технологій. Підкреслює відповідальність менеджменту за визначення, і усвідомлення походження ризиків, пов'язаних з впровадженням інформаційних технологій в організації, а також за нагляд і контроль використання ІТ. Складається з 14 модулів: Середовище аудиту і контролю (Audit and Control Environment); Управління комп'ютерними ресурсами (Managing Computer Resources); Телекомунікації (Telecommunications); Безпека (Security) та ін.</p>
<p>Міжнародна організація із стандартизації (International Organization for Standardization – ISO), заснована у 1947 році. Об'єднує нині національні інститути із стандартизації 162 країн, з Центральним Секретаріатом у Женеві (Швейцарія). За час своєї діяльності організацією було опубліковано більше ніж 18 500 міжнародних стандартів</p>	<p>Міжнародні стандарти: ISO–900x «Система стандартів управління якістю (Quality management systems)»; ISO 15408 «Загальні критерії оцінювання ІТ–безпеки (The Common Criteria for Information Technology Security Evaluation)»; ISO 15504 «Визначення потенціалу ПЗ і процес його удосконалення (Software Process Improvement and Capability Determination – SPICE)»; ISO 17021:2006 «Оцінка відповідності. Вимоги до органів, що здійснюють аудит і сертифікацію систем менеджменту (Conformity assessment. Requirements for bodies providing audit and certification of management systems)»; ISO 19011:2002 «Керівні принципи аудиту якості управління системами навколишнього середовища (Guidelines for quality and/or environmental management systems auditing)»; ISO–2000x «Система стандартів управління ІТ–послугами (Information technology – Service management)»; ISO 2700x «Система стандартів управління інформаційною безпекою (Information technology – Security techniques)»; ISO 31000 «Загальні керівні принципи впровадження ризик–менеджменту (General guidelines for principles and implementation of risk management)»; ISO 38500:2008 «Стандарт стратегічного управління ІТ (The IT Governance Standard)» та ін.</p>

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 2. Національне методологічне забезпечення аудиту інформаційних технологій

Країна	Методологічний документ
Організація-розробник	
США (USA)	
Американський інститут дипломованих громадських бухгалтерів (American Institute of Certified Public Accountants – AICPA)	Положення щодо стандартів аудиту (Statements on Auditing Standards – SASs) – забезпечують керівництва застосування загальноприйнятих стандартів аудиту AICPA (Generally Accepted Auditing Standards – GAAS), зокрема на виконання вимог Закону SOX: SAS Nos. 70 «Обслуговування організацій (Service Organizations)»; 94 «Вплив ІТ на аудиторську оцінку внутрішнього контролю при проведенні фінансового аудиту (The Effect of Information Technology on the Auditor’s Consideration of Internal Control in a Financial Statement Audit)»; 99 «Оцінювання випадків шахрайства при проведенні фінансового аудиту (Consideration of Fraud in a Financial Statement Audit)»; 107 «Ризик і суттєвість в аудиті (Audit Risk and Materiality in Conducting an Audit)»; 109 «Розуміння організації та її середовища, а також оцінювання ризиків і суттєвих помилок (Understanding the Entity and its Environment and Assessing the Risks of Material Misstatements)»; 115 «Порівняння внутрішнього контролю з критеріями аудиту (Communicating Internal Control Related Matters Identified in an Audit)» та ін. Специфікація «SysTrust», розроблена спільно з Канадським інститутом привілейованих бухгалтерів (Canadian Institute of Chartered Accountants – CICA) – є керівництвом оцінки надійності систем із застосуванням стандартизованих принципів і критеріїв
Наглядова рада за веденням фінансової звітності публічних компаній (Public Company Accounting Oversight Board – PCAOB)	Стандарти аудиту (Auditing Standards – ASs), на виконання вимог Закону SOX: AS Nos. 1 – перезатвердив усі загальноприйняті стандарти аудиту (GAAS), розроблені і впроваджені AICPA; 2 і 5 – затвердили модель COSO як основу оцінки ефективності системи і процедур внутрішнього контролю та ін.
Комітет спонсорських організацій комісії Тредвея (The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission – COSO)	Модель внутрішнього контролю (Model of Internal Control), розроблена за сприяння і безпосередньої участі спонсорів COSO – професійних аудиторських організацій: Американської асоціації бухгалтерів (American Accounting Association – AAA), Інституту управлінського обліку (Institute of Management Accountants – IMA), Інституту внутрішніх аудиторів (IIA), Міжнародної асоціації фінансових директорів (The Financial Executives International – FEI) та AICPA – для оцінки ефективності системи і процедур внутрішнього контролю організацій. Керівництво з ризик-менеджменту організацій (Enterprise Risk Management) – розроблене, для застосування зовнішніми аудиторами, зокрема на виконання вимог Закону SOX, щодо запобігання шахрайству, для оцінки ефективності управління ризиками і системою внутрішнього контролю організацій
Національний інститут стандартів і технологій (National Institute of Standards and Technology – NIST)	Федеральні стандарти обробки інформації (Federal Information Processing Standards – FIPs), зокрема на виконання вимог Законів FISMA, E-Government та ін.: FIPS Nos. 186-3 «Стандарт цифрового підпису (Digital Signature Standard – DSS)»; 191 «Керівні принципи аналізу безпеки локальної мережі (Guideline for The Analysis of Local Area Network Security)»; 197 «Передовий стандарт з шифрування (Advanced Encryption Standard – AES)»; 200 «Мінімальні вимоги щодо безпеки федеральної інформації та інформаційних систем (Minimum Security Requirements for Federal Information and Information Systems)» та ін. Спеціальні публікації-керівництва (Special Publication 800 series): SP 800-12 «Основи комп’ютерної безпеки (An Introduction to Computer Security)»; SP 800-18 «Керівництво розробки планів безпеки для федеральних інформаційних систем (Guide for Developing Security Plans for Federal Information Systems)»; SP 800-53 «Рекомендовані контролю безпеки для федеральних інформаційних систем (Recommended Security Controls for Federal Information Systems)»; SP 800-53A «Керівництво оцінювання контролів федеральних інформаційних систем (Guide for Assessing the Security Controls in Federal Information Systems)» та ін.
Великобританія (United Kingdom)	
Британський інститут стандартів (British Standards Institution – BSI)	Стандарти: BS 5760 «Надійність систем, обладнання і компонентів (Reliability of systems, equipment and components)»; BS 7799 «Системи управління інформаційною безпекою – Специфікація з практичним керівництвом (Information Security Management Systems – Specification with guidance for use)»; BS 8900:2006 «Керівництво для управління стійкого розвитку (Guidance for managing sustainable development)»; BS 25999 «Управління неперервністю бізнесу (Business continuity management)»; BS 31100:2008 «Кодекс практики ризик-менеджменту (Code of practice for risk management)» та ін. Специфікація PAS-56 (Publicly Available Specification 56) – універсальне керівництво для управління неперервністю бізнесу. Визначає: процес, принципи і термінологію управління неперервністю бізнесу; забезпечує загальне середовище передбачення інцидентів і реагування на них; описує методики і критерії оцінювання та аналізу непевності бізнесу
Управління TickIT Британського інституту стандартів (TickIT Office within BSI)	Програми сертифікації (Schemes): Tick IT та TickIT Plus – для акредитації систем управління якістю розробників програмного забезпечення, за підтримки UKAS та SWEDAC, а також для навчання і сертифікації TickIT-аудиторів під керівництвом IRCA. Керівництво TickIT Guide та ін.
Управління урядовою комерцією (Office of Government Commerce – OGC)	Методології та керівництва (Best Management Practice, Methods), розроблені, здебільшого, урядовою організацією Великобританії «Центральною комп’ютерно-телекомунікаційною агенцією (Central Computer and Telecommunications Agency – CCTA)», яка з 2001 року входить до складу OGC; більшість із них нині є зареєстрованими торговими марками, і розповсюджуються на комерційних засадах: «Бібліотека інфраструктури інформаційних технологій (Information Technology Infrastructure Library – ITIL®)» – нині один із стандартів de-facto у світовій практиці IT-менеджменту; «Проектування у контрольованому середовищі (PProjects IN Controlled Environments – PRINCE®, PRINCE2®) – процесно-орієнтована методологія проектного менеджменту, зокрема у сфері ІТ, із застосуванням структурного підходу; »Оцінювання ризиків та управління ними (CCTA Risks Assessment and Managing Method – CRAMM) – методологія визначення й аналізу інформаційних ризиків організацій та управління ними; «Структурний аналіз і проектування систем (Structured Systems Analysis and Design Method – SSADM®)» – методологія проектування інформаційних систем із застосуванням системного підходу; а також моделі і методології: M_o_R®, MSP®, P3O®, P3M3®, MoP™, MoP™, e-PIMS™ й інші

Німеччина (Germany)	
Федеральне управління інформаційною безпекою (Federal Office for Information Security – FOIS, нім. аббревіатура – BSI)	Стандарти (BSI–Standards): 100–1 «Система управління інформаційною безпекою (Information Security Management Systems – ISMS)»; 100–2 «Методологія ІТ–безпеки (IT–Grundschutz Methodology)»; 100–4 «Управління неперервністю бізнесу (Business Continuity Management)» та ін. Керівництва (Manuals, Guidelines): «Основа захисту ІТ: стандартні заходи безпеки (IT Baseline Protection Manual: Standard Security Measures)»; «Аудит інформаційної безпеки (Information security audit – IS audit)» та ін.
Австралія (Australia):	
Організація із стандартизації Австралії (Standards Australia)	Стандарти: AS/NZS 4360:2004 «Стандарт з ризик–менеджменту (Risk Management Standard)»; AS 8015–2005 «Стандарт корпоративного стратегічного управління інформаційно–комунікаційними технологіями (Standard for corporate governance of information and communication technology)» та ін. Керівництва: НВ 221:2004 «Управління неперервністю бізнесу (Business Continuity Management Handbook)»; НВ 436:2004 «Керівні принципи ризик–менеджменту (Risk management Guidelines)» та ін.
Австралійська дослідницька фундація бухгалтерів (Australian Accounting Research Foundation)	Стандарти аудиту: AUS 214 «Аудит у середовищі комп'ютерних та інформаційних систем (Auditing in a CIS Environment)» та ін.

документів. Для цього зазвичай необхідно: по–перше, отримати офіційну згоду від розробника методологічного забезпечення (організації, яка його створила і розповсюджує), та, по–друге, здійснити його переклад на державну мову й адаптувати до вимог національного законодавства [5, 7].

Україна, взявши зазначений принцип на озброєння, затвердила і застосовує як національне методологічне забезпечення аудиторської діяльності, в тому числі й у сфері ІТ–аудиту, стандарти аудиту та етики Міжнародної федерації бухгалтерів (табл. 1). Згідно із Законом України «Про аудиторську діяльність» ці стандарти є обов'язковими для дотримання вітчизняними аудиторами, аудиторськими фірмами та суб'єктами господарювання.

Наступний рівень методологічного забезпечення аудиту інформаційних технологій – професійний. Пропонуємо до нього відносити стандарти, практичні керівництва (методології, моделі, керівні принципи тощо) та інше методологічне забезпечення ІТ–аудиту, розроблене професійними аудиторськими та іншими організаціями. Його зобов'язані застосовувати лише сертифіковані члени професійних організацій, решта ж фахівців – вільні керуватися ним на власний розсуд.

Професійне методологічне забезпечення ІТ–аудиту розвивається найбільш динамічно порівняно із національним та міжнародним; постійно вдосконалюється і доповнюється разом із розвитком самих інформаційних технологій. До розробки методологічного забезпечення ІТ–аудиту професійного рівня долучаються як спеціалізовані професійні організації у сфері аудиторської діяльності, так і організації, що займаються стандартизацією діяльності у сфері ІТ–менеджменту, а також великі корпорації ІТ–індустрії (табл. 3).

Професійні аудиторські організації діють у багатьох країнах світу. Вони об'єднують аудиторів у різноманітних сферах професійної спеціалізації. У сфері ІТ–аудиту нині найбільш відомою і значимою з таких організацій є Інститут стратегічного управління інформаційними технологіями (ITGI) у США, до складу якого з 2003 року входить професійна аудиторська організація Фундація аудиту і контролю інформаційних систем (ISACF).

ITGI з 1998 року займається розробкою практичних керівництв, в яких пропонує концептуальні основи, методоло-

гії, моделі, керівні принципи тощо ефективного стратегічного управління інформаційними технологіями організації (IT Governance). Вони засновані на найкращому досвіді з проектування, розробки, впровадження, управління й аудиту ІТ–організацій; стандартах і найкращих практиках управління неперервністю бізнесу, системою якості, стійкого розвитку тощо; а також на загальновідомих методологіях ІТ–менеджменту, зокрема таких, як ITIL, PRINCE2, CMMI, PMBOK, TOGAF, та інших [12, 13, 19, 20].

Багато керівництв, розроблених інститутом, нині є стандартами de–facto у світовій практиці ІТ–менеджменту. Вони тісно взаємопов'язані одне з одним, а також зі стандартами ІТ–аудиту міжнародної організації ISACA. Цим формується єдиний методологічний комплекс для стратегічного управління інформаційними технологіями (IT Governance).

Нині у практичному середовищі ІТ–аудиту найбільш відомим керівництвом, розробленим ITGI, є «Контрольні об'єкти/цілі для інформаційних і пов'язаних з ними технологій» (Control Objectives for Information and related Technology – COBIT®). В його останній робочій версії – 4.1. пропонується не лише детально описана методологія організації і контролю (управління) ІТ–середовища, а й методологія проведення його аудиту.

Інститут позиціонує COBIT як бізнес–орієнтовану методологію високого рівня, метою якої є приведення ІТ–середовища організації у відповідність з її бізнес–цілями. Вона сконцентрована у більшій мірі на тому, що має бути досягнуто, ніж на тому, як досягнути ефективного управління і контролю ІТ.

Методологія пропонує базову референтну модель ІТ–процесів (IT Processes), які керують ІТ–ресурсами (IT Resources) організації для інформаційного забезпечення бізнесу, у відповідності з бізнес–вимогами (Business Requirements). Референтна модель ІТ–процесів COBIT 4.1 є ієрархією чотирьох (4) доменів (груп процесів – domains), які включають тридцять чотири (34) процеси (високорівневі об'єкти/цілі контролю – processes) та двісті десять (210) робіт (деталізовані об'єкти/цілі контролю – activities). Це дозволяє охопити весь спектр видів діяльності у сфері інформаційних технологій організації і забезпечити цілісне бачення її ІТ–середовища.

Таблиця 3. Професійне методологічне забезпечення аудиту інформаційних технологій

Тип видавця	Методологічний документ
Організація-розробник	
Професійні організації у сфері аудиту і стандартів з ІТ-менеджменту	
Фундація аудиту і контролю інформаційних систем (Information Systems Audit and Control Foundation – ISACF), яка входить до складу IT Governance Institute – ITGI	Керівництва (Management Guidelines, Frameworks): «Концептуальна основа ІТ-аудиту і надання впевненості» (IT Assurance/Audit Framework – ITAF™); «Контрольні об'єкти/цілі для інформаційних і пов'язаних з ними технологій (Control Objectives for Information and related Technology – COBIT®)»; «Управління ефективністю ІТ-інвестицій організації (Enterprise Value: Governance of IT Investments – Val IT™)»; «Концептуальна основа управління ІТ-ризиками (The Risk IT Framework – Risk IT)»; «Бізнес-модель інформаційної безпеки (The Business Model for Information Security – BMIS™)» та ін.
Асоціація присяжних дипломованих бухгалтерів (The Association of Chartered Certified Accountants – ACCA)	Практичні керівництва (Papers of ACCA Study System) проведення аудиту у середовищі інформаційних систем і технологій організації, засновані на міжнародних стандартах МФБ (IFAC): Paper Nos. 2.1 «Інформаційні системи (Information systems)»; 2.6 «Аудит і внутрішня перевірка (Audit and Internal review)»; 3.4 «Управління бізнес-інформацією (Business Information Management)» та ін.
Інститут системних адміністраторів, аудиторів, спеціалістів у комп'ютерних мережах та інформаційній безпеці (SysAdmin, Audit, Network, Security Institute – SANS)	Тренінгові курси (Training courses): AUD 429 «Основні елементи аудиту ІТ-безпеки (IT Security Audit Essentials)»; SEC 440 «20 критичних контролів безпеки: планування, впровадження та аудит (20 Critical Security Controls: Planning, Implementing and Auditing)» та ін.; – за цими й іншими тренінгами робоча група SANS проводить навчання і глобальну сертифікацію (Global Information Assurance Certification – GIAC) фахівців за різноманітними спеціальностями, зокрема: Аудитор систем і мереж (Systems and Network Auditor – GSNA); Сертифікований спеціаліст ISO-27000 (Certified ISO-27000 Specialist – G2700); Професіонал з інформаційної безпеки (Information Security Professional – GISP) та ін. Керівництва робочої групи ІТ-аудиту (IT Audit community): «Аудит відповідності внутрішньої політики критеріям QualysGuard та Центру інформаційної безпеки (Auditing for Policy Compliance with QualysGuard and CIS Benchmarks)»; «Вибір корпоративної системи миттєвого сповіщення та впровадження контролів аудиту (Choosing corporate level instant messaging system and implementing audit controls)» та ін. Керівництва (Checklists and Step-by-Step Guides), спільної ініціативи робочих груп SANS/GIAC та CIS, – Консенсусу щодо оцінювання зрілості операційної безпеки (Security Consensus Operational Readiness Evaluation – S.C.O.R.E.): «План системної безпеки (System Security Plan)»; «ІТ-етика (IT Ethics Handbook)» та ін.
Інститут розробки програмного забезпечення, при Університеті Карнегі-Меллон (Software Engineering Institute – SEI Carnegie Mellon University)	Методології (Methods): «Оцінювання операційно критичних загроз, активів та вразливостей (Operationally Critical Threat, Asset, and Vulnerability EvaluationSM – OCTAVE®)» – набір інструментів, технік та методів для ризико-орієнтованого стратегічного оцінювання і планування інформаційної безпеки; «Розробка вимог щодо якості безпеки (The Security Quality Requirements Engineering – SQUARE)» – розроблена підрозділом SEI – CERT, методологія побудови безпеки на ранніх стадіях життєвого циклу розробки ПЗ та ін. Керівництва (Guides): «Впровадження методології OCTAVE (OCTAVE Method Implementation Guide)» та ін. Тренінги (SEI Trainings): «Основи застосування моделі еластичного менеджменту (Introduction to the CERT Resilience Management Model – RMM)» та ін. Моделі (Models): «Модель технологічної зрілості (Capability Maturity Model – CMMSM) – для оцінки та удосконалення бізнес-процесів організації; (Capability Maturity Model Integration – CMMI®)» – набір моделей зрілості для бізнес-процесів: закупівель, виробництва, послуг, персоналу та ін.
Організація «ITSq, LLC», США – створена за ініціативи Carnegie Mellon University	Моделі (Models) ІТ-аутсорсингу: «Модель використання можливостей для провайдерів ІТ-сервісів (eSourcing Capability Model for Service Providers – eSCM-SP)»; «Модель використання можливостей для клієнтів ІТ-сервісів (eSourcing Capability Model for Client Organizations – eSCM-CL)»
Міжнародний консорціум із сертифікації безпеки інформаційних систем (International Information Systems Security Certification Consortium – (ISC)I®)	Тренінгові курси та навчальні матеріали (Whitepapers, Case Studies): «Потреба у безпеці ПЗ (CSSLP Whitepaper I: The Need for Secure Software)»; «Охорона важливої інформації (Case Study: Securing the Right Information Security Team)» та ін. – за цими й іншими матеріалами організація проводить глобальну сертифікацію фахівців за спеціальностями: «Сертифікований професіонал з безпеки життєвого циклу ПЗ (Certified Secure Software Lifecycle Professional – CSSLP®)»; «Сертифікований професіонал з безпеки інформаційних систем (Certified Information Systems Security Professional – CISSP®)» та ін. Керівництва (Guides): «Визначення і виявлення походження загроз ((ISC)I eBook I: Identifying and Addressing Evolving Threats)»; «Офіційне керівництво (ISC)I® для фахівця CISSP® (Official (ISC)I® Guide to the CISSP® CBK®)» та ін.
Інститут проектного менеджменту (Project Management Institute – PMI), США	Керівництво «Система знань з проектного менеджменту (A Guide to the Project Management Body of Knowledge – PMBOK® Guide)» – методологія професійного управління проектами, заснована на найкращому світовому досвіді. Стандарти (Standards): «Модель зрілості проектного менеджменту організації (The Organizational Project Management Maturity Model – OPM3®)» та ін.
Організація «The Open Group's Architecture Forum», США	Керівництво «Концептуальна основа моделювання архітектури організації (The Open Group Architecture Framework – TOGAF®)» – пропонує холистичний підхід побудови інформаційної архітектури організації, із застосуванням різносторонніх методів проектування, планування, впровадження та управління
Організація «Tele Management Forum», США	Керівництва розробки прикладного ПЗ для телекомунікаційних організацій: «Нове покоління систем і ПЗ (New Generation Operation System and Software – NGOSS)»; «Технологічно нейтральна архітектура (Technology Neutral Architecture – TNA) та ін. Референтні моделі бізнес-процесів і прикладного ПЗ телекомунікаційної галузі: «Розширена карта телекомунікаційних операцій (enhanced Telecom Operations Map – eTOM®)»; «Карта телекомунікаційного ПЗ (Telecom Application Map – TAM)»; «Модель обміну даними й інформацією (Shared Information and Data Model – SID)» та ін.
Європейська фундація управління якістю (European Foundation for Quality Management – EFQM)	Модель «Створення конкурентних переваг (EFQM Excellence Model)» – пропонує холистичний підхід до управління організацією, а також методологію для самооцінки системи менеджменту та ін.

Корпорації	
Microsoft Inc.	Керівництва (Frameworks): «Концептуальна основа управління операціями (Microsoft Operations Framework – MOF)» – пропонує методологію створення в організації ефективного і надійного ІТ-середовища для досягнення цілей бізнесу; «Концептуальна основа управління рішеннями (Microsoft Solutions Framework – MSF)» – узгоджений набір концепцій, моделей і правил, заснованих на практичному досвіді та технологіях Microsoft, щодо розробки програмного забезпечення
Hewlett-Packard Inc. (HP)	Методологія «Сервіс-менеджменту ІТ (HP IT Service Delivery Framework – HP ITSM)» – пропонує референтну процесну модель побудови ІТ-підрозділу організації, орієнтовану на задоволення потреб клієнтів ІТ-послуг
International Business Machines Inc. (IBM)	Методологія «Управління ресурсами ІТ-інфраструктури (Infrastructure resource management – IRM)» – пропонує холістичну модель управління ІТ-ресурсами організації, із застосуванням методів різносторонньої оцінки й аналізу досягнення запланованих бізнес-цілей
Motorola, Inc.	Методологія «Шість сігма (Six Sigma™)» – спрямована на вдосконалення бізнес-процесів організації, підвищення їх якості та зниження нестабільності, шляхом виявлення та усунення причин дефектів (помилки) в операційній діяльності
Toyota Inc.	Методологія «Ощадливі ІТ (Lean IT)» – заснована на концепції управління виробничими втратами організації (Toyota Production System – Lean), клієнто-орієнтована методологія управління ІТ-середовищем, основна ідея якої полягає у вилученні із нього того, що є зайвим: ресурсів, процесів, інвестицій тощо, які не додають вартості продуктам чи послугам, що пропонуються клієнту

Основою методології ІТ-аудиту за COBIT є застосування критеріїв і моделей зрілості для оцінювання ефективності і потенціалу процесів ІТ-середовища за визначеними контрольними об'єктами/цілями.

Застосування методології та інструментарію COBIT дозволяє ІТ-керівникам усунути недоліки ІТ-середовища організації з урахуванням вимог контролю, технічних питань і бізнес-ризиків, та донести досягнутий рівень контролю до відомо зацікавлених сторін. Методологія дає можливість розробляти чіткі політики ІТ-контролю в організаціях, керуючись найкращим досвідом у цій сфері.

Керівництво постійно вдосконалюється та гармонізується з іншими відомими стандартами і методологіями ІТ-менеджменту, зокрема ITIL. Публікацію 5-го видання COBIT, згідно з інформацією на офіційному сайті ISACA, заплановано на початок 2012 р. Це видання анонсовано як консолідацію та інтеграцію COBIT 4.1 з іншими ключовими керівництвами (методологіями) ITGI – ISACA: Val IT 2.0, Risk IT, BMIS, ITAF та ін. (табл. 3) в єдиний мета-стандарт методології IT Governance.

Методологічне забезпечення, розроблене іншими професійними аудиторськими організаціями, наприклад Асоціацією присяжних дипломованих бухгалтерів (ACCA) у Великій Британії, Американським інститутом дипломованих громадських бухгалтерів (AICPA) у США та ін., стосується аудиту інформаційних технологій опосередковано. Оскільки більшість із них спеціалізуються у сфері фінансового аудиту і вдаються до застосування методів ІТ-аудиту, як правило, лише з метою висвітлення окремих аспектів, пов'язаних із застосуванням ІТ для надання додаткової впевненості і якості аудиторському висновку.

Велике значення у практиці аудиту інформаційних технологій відіграє методологічне забезпечення професійних організацій у сфері стандартів ІТ-менеджменту, наприклад таких, як SANS, SEI, PMI, (ISC)I та ін. (табл. 3). Таке забезпечення на відміну від методологій високого рівня, таких як COBIT (ITGI) і йому подібних, як правило, є більш вузькоспе-

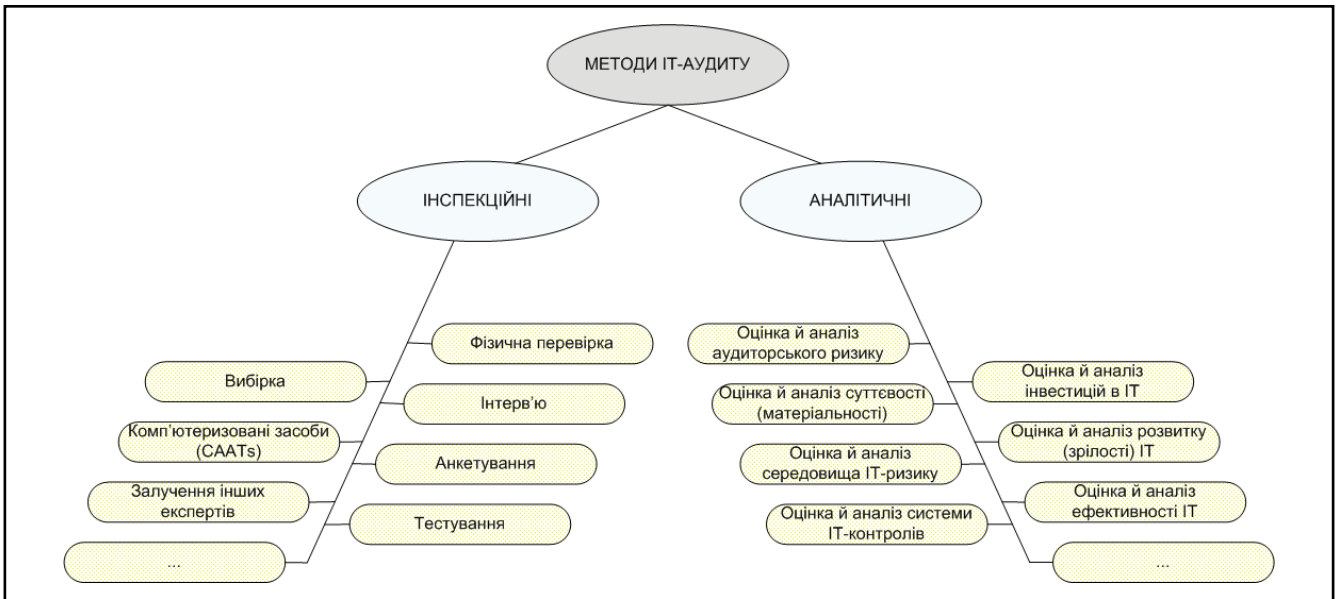
ціалізованим і охоплює найкращий досвід, моделі, керівні принципи і т.п. щодо окремих аспектів ІТ-менеджменту організації, які можуть бути застосовані у процесі ІТ-аудиту як еталони для порівняння.

Також не менш важливими для професійного методологічного забезпечення аудиту інформаційних технологій є методології ІТ-менеджменту, розроблені «великим бізнесом» – всесвітньовідомими корпораціями, наприклад такими, як Microsoft, HP, IBM та ін. (табл. 3). Особливість такого забезпечення полягає в тому, що воно засноване на багаторічному досвіді корпорацій у застосуванні інформаційних технологій для надскладних бізнес-систем.

В Україні методологічне забезпечення ІТ-аудиту професійного рівня практично не розробляється. Вітчизняні професійні об'єднання аудиторів здебільшого практикують навчання та сертифікацію фахівців у сфері бухгалтерського обліку і фінансової звітності за міжнародними програмами ACCA DiplFR, CAP/CIPA, CAPA, CAPS та ін. Зазначені програми якщо і розглядають окремі аспекти аудиту інформаційних технологій, то лише опосередковано, наскільки це необхідно для якісного і професійного проведення фінансового аудиту.

Тому нині як професійне методологічне забезпечення ІТ-аудиту в Україні застосовується відповідне забезпечення, розроблене професійними організаціями розвинених країн світу, зокрема керівництва і рекомендації IT Governance Institute, США.

Слід зазначити, що методологічне забезпечення аудиту інформаційних технологій, зрештою як і інших видів аудиту організацій, покликано надати його виконавцям загальні орієнтири/еталони (методологічні засади) здійснення такої діяльності на високоякісному професійному рівні, не пропонуючи і не нав'язуючи при цьому конкретні прикладні методи чи технології. Саме вони є основою методичного забезпечення аудиту інформаційних технологій (в деяких джерелах можна зустріти термін «внутрішні» або «внутріш-



Узагальнена класифікація методів аудиту інформаційних технологій

ньо-фірмові» стандарти [5, 10, 11]). Розробка методичного забезпечення зазвичай покладається на самих аудиторів.

Отже, під методичним забезпеченням аудиту інформаційних технологій будемо розуміти сукупність прикладних методів і технологій їх застосування (технік, методик тощо), розроблених аудитором (аудиторськими організаціями) самостійно, або запозичених у практичному середовищі, для практичного виконання аудиторських процедур (заходів). Таке забезпечення не повинно суперечити законодавству, встановленим нормам міжнародного і національного методологічного забезпечення аудиторської діяльності, а також умовам договору із замовником аудиту.

Ключовим у цьому виді забезпечення є поняття методу ІТ-аудиту. Виходячи з аналізу різноманітних трактувань сутності терміну «метод аудиту» [10], а також керуючись відповідним методичним забезпеченням аудиту інформаційних технологій і найкращим світовим досвідом провідних аудиторських організацій у цій сфері [6, 12, 15–18], пропонуємо розуміти під методом ІТ-аудиту – сукупність конкретних дій, способів, прийомів, інструментів тощо, які застосовуються аудитором при виконанні тих або інших заходів ІТ-аудиту для досягнення мети його проведення.

Виходячи з аналізу різноманітних підходів до класифікації методів аудиту [10], а також керуючись найкращими світовими практиками (керівництвами, методологіями тощо) у сфері аудиту інформаційних технологій [12–20], пропонуємо всі методи ІТ-аудиту за призначенням і змістом розділити на два класи: інспекційні та аналітичні (див. рис.).

До інспекційних методів ІТ-аудиту пропонуємо відносити – методи, які застосовуються для здійснення збору необхідного і достатнього обсягу аудиторських доказів (фактів щодо поточного стану ІТ-середовища об'єкта аудиту й іншої інформації). Вони мають на меті забезпечити належний рівень об'єктивності і достовірності аудиторського висновку та рекомендацій.

До аналітичних методів ІТ-аудиту пропонуємо відносити – методи, які застосовуються для здійснення професійної оцінки й аналізу поточного стану ІТ-середовища організації, на підставі зібраних аудиторських доказів й іншої інформації. Вони мають на меті забезпечити аудиторський висновок та рекомендації необхідною і достатньою аналітичною інформацією (свідцтвами аудиту).

Нині використовувані на практиці інспекційні й аналітичні методи ІТ-аудиту є досить різноманітними [6, 12–20]. Вибір конкретного методу здійснюється виходячи із цілей, завдань й обмежень ІТ-аудиту тощо, поставлених замовником, а також рівня фахових знань і практичного досвіду аудитора.

Висновки

Для якісного проведення аудиту інформаційних технологій на високому професійному рівні велике значення має відповідне методологічне й методичне забезпечення.

Методологічне забезпечення міжнародного рівня нині практично охоплює всі аспекти здійснення ІТ-аудиту. Разом із цим, зважаючи на динаміку розвитку інформаційних технологій та їх вплив на діяльність організацій, його постійний розвиток і удосконалення мають стати першочерговими завданнями міжнародних інституцій, що його розробляють.

На національному рівні найкращі досягнення у цій сфері мають США та Великобританія. Нормативні документи цього рівня конкретизують міжнародні і доповнюють їх у тих аспектах, що є важливими для кожної окремої держави, відповідно до стану розвитку ІТ-аудиту.

Професійний рівень нормативного забезпечення є найбільш розвиненим. Найвагоміший внесок у його розвиток роблять професійні організації США у сфері аудиту і стандартів ІТ-менеджменту.

Необхідність розвитку методологічного й методичного забезпечення ІТ-аудиту в Україні обумовлює необхідність за-

позичення і використання найкращого світового досвіду у цій сфері, а також налагодження і розвитку співпраці відповідних інститутів у нашій державі із зарубіжними професійними організаціями на всіх рівнях (міжнародному, національному, професійному).

Література

1. Про аудиторську діяльність: Закон України 22.04.93 р. №2939-VI (редакція від 26.05.2011 р.). [Електронний ресурс] / Верховна Рада України [сайт] – Режим доступу до закону: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3125-12&c=1#Current>. – Назва з екрану.
2. Про затвердження Концептуальної основи контролю аудиторської діяльності в Україні: Рішення Аудиторської палати України від 27.09.2007 р. №182/3. [Електронний ресурс] / Аудиторська палата України [сайт] – Режим доступу до рішення: <http://apu.com.ua/files/ris/946583183.doc>
3. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг (том 1, том 2): Видання 2010 року // Пер. з англ. – К. ТОВ «ІАМЦ АУ «Статус», 2010.
4. Міжнародне співробітництво. [Електронний ресурс] / Рахункова палата України [сайт] – Режим доступу: http://www.asrda.gov.ua/control/main/uk/publish/printable_article/1377824
5. Глущенко В.В., Риженко І.Є. Правове регулювання та методичне забезпечення аудиторської діяльності в Україні. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Fkd/2009_1/R2/1.pdf

6. Лазарева С.Ф., Ус Р.Л. Сучасні методи аудиту інформаційних технологій // Держава та регіони: науково-виробничий журнал, вип. 4. – Запоріжжя, 2011. – С. 29–35.

7. Новіченко В.М. Аудит: Історія. Розвиток. Майбутнє. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://apu.com.ua/files/pub/2132130153.doc>

8. Макеєва О. Нагляд за професією аудитора в Україні – чи не час переймати досвід? [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://apu.com.ua/files/pub/194372796.doc>

9. Макеєва О. Конгрес аудиторів Німеччини. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://apu.com.ua/files/pub/1103551316.doc>

10. Рудницький В.С. Методологія і організація аудиту. – Тернопіль: «Економічна думка», 1998. – 196 с.

11. Усач Б.Ф., Душко З.О., Колос М.М. Організація і методика аудиту: Підручник. – К.: Знання, 2006. – 295 с.

12. COBIT 4.1 // IT Governance Institute, 2007. – 196 p.

13. Enterprise Value: Governance of IT Investments – The Val IT Framework 2.0 // IT Governance Institute, 2008. – 119 p.

14. Information technology – Security techniques – Information security risk management – BS ISO/IEC 27005:2008 // BSI, 2008. – 64 p.

15. ITIL v.3 – Lifecycle Publication Suite // OGC, 2007. – 1200 p.

16. Introduction to IT Audit Student Notes // INTOSAI, 2007. – 45 p.

17. IT Methods Student Notes // INTOSAI, 2007. – 97 p.

18. IT Standards, Guidelines, and Tools and Techniques for Audit and Assurance and Control Professionals // ISACA, 2010. – 330 p.

19. The Business Model for Information Security // ISACA, 2010 – 73 p.

20. The Risk IT Framework // ISACA, 2009. – 107 p.

В.В. ЧЕПКА,

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

Кооперативні об'єднання у сільському господарстві: функціонування та фінансування

Статтю присвячено дослідженню розвитку кооперативних об'єднань на основі малих та середніх аграрних підприємств та створенню дієвої моделі кредитної кооперації в сільському господарстві.

Ключові слова: сільськогосподарські кооперативи, кредитна кооперація, спеціалізовані кредитні установи.

Статья посвящена исследованию развития кооперативных объединений на основе малых и средних аграрных предприятий и созданию действенной модели кредитной кооперации в сельском хозяйстве.

Ключевые слова: сельскохозяйственные кооперативы, кредитная кооперация, специализированные кредитные учреждения.

The article is devoted research of development of co-operative associations on the base of small and middle agrarian enterprises and creation of effective model of credit co-operation in agriculture.

Keywords: agricultural cooperative stores, credit co-operation, credit establishments are specialized.

Постановка проблеми. Необхідність функціонування кооперативних об'єднань на основі малих та середніх аграрних підприємств зумовлена нагальною потребою у розбудові заготівельної, переробної, допоміжної, обслуговуючої та кредитної інфраструктури в сільському господарстві. Досвід функціонування такої розгалуженої виробничої та обслуговуючої інфраструктури в розвинених країнах світу засвідчує, що за-

безпечення самофінансування підприємств стане можливим лише в тому випадку, якщо основна частина доходу господарюючого суб'єкта буде надходити не від виробництва сільськогосподарської продукції, а від продукції її переробки.

У переважній більшості країн, що досягнули успіхів в аграрних реформах (Болгарія, Румунія, Албанія, Хорватія, Киргизія, Словенія, Польща), спостерігається зростання економіки в суміжних із сільським господарством галузях, що дало можливість підвищити ефективність і конкурентоспроможність самого сільського господарства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомий внесок у дослідження проблеми фінансування та функціонування кооперативних об'єднань у сільському господарстві внесли С. Дем'яненко, І. Кузьмін, В. Гончаренко, В. Радченко та інші, однак питання ефективності сільськогосподарських кооперативів є неоднозначним та залишається предметом науково-практичних дискусій, у тому числі щодо створення дієвої моделі кредитної кооперації у сільському господарстві.

Мета статті. Необхідно розглянути та дати критичний аналіз розвитку кооперативних об'єднань у сільському господарстві з метою визначення та наведення передумов створення дієвої моделі кредитної кооперації.

Виклад основного матеріалу. Найбільшу ефективність у країнах із ринковою економікою показали сільськогосподарські кооперативи із замкнутим циклом виробництва, що спеціалізуються на окремих видах продукції: овочів, плодів, ягід, зерна, технічних та олійних культур, молока, худоби, птиці. Проте для покращення кінцевих результатів діяльності підприємств у цілому, а не окремих видів чи напрямів вітчизняні господарські структури стають членами одразу кількох кооперативних об'єднань або створюють багатофункціональні кооперативи (рис. 1). Крім того, господарства, які мають багатогалузевий характер розвитку, є більш привабливими для інвесторів, що мають вільні фінансові ресурси та зацікавлені вкладати їх у сільське господарство [1, с. 107].

До складу кооперативу можуть входити суб'єкти господарювання різних організаційно-правових форм і вузькоспеціалізовані кооперативні об'єднання. Кількість та склад учасників кооперативу змінюється залежно від диверсифікації його господарської діяльності.

Важливим моментом визначення взаємовигідного функціонування господарюючих суб'єктів у кооперативних об'єд-

наннях є задоволення обґрунтованих інтересів усіх учасників кооперативу, що особливо актуально в процесі розподілу надходжень від спільної діяльності. Тому в процесі розподілу прибутку від реалізації чи продукції за умови самостійної форми її збуту варто керуватися основним правилом – розподіл надходжень відповідно до дольової участі та внеску кожного окремого учасника в загальний результат.

Головним завданням кооперативу є забезпечення ефективної діяльності об'єднання та розвитку кожного учасника кооперативу на основі концентрації фінансово-кредитних ресурсів. А результативність діяльності багатофункціонального кооперативу та вирішення проблеми фінансування сільськогосподарських підприємств залежить від узгодження потреб та дій учасників кооперативу, чіткого виконання поставлених завдань, дотримання виробничої та фінансової дисципліни.

Для того щоб бути успішною, діяльність багатофункціонального кооперативного об'єднання має бути спрямована на виконання таких основних завдань:

- матеріально-технічне забезпечення учасників кооперативу;
- диференціація джерел надходження грошових коштів, у тому числі від несільськогосподарської діяльності шляхом організації цехів по заготівлі, переробці сільськогосподарської продукції, допоміжних і промислових виробництв;
- створення машинно-тракторного парку та станції техніко-технологічного обслуговування;
- організація та будівництво приміщень для зберігання сільськогосподарської продукції та продукції її переробки, з метою реалізації за оптимальними для виробників цінами;
- налагодження ефективної збутової діяльності, що дозволить сільськогосподарським підприємствам зосередити свою увагу виключно на сфері виробництва та переробки продукції;
- створення консультаційної служби як одного із основних чинників підвищення ефективності та забезпечення фінансової стабільності членів кооперативу шляхом надання господарствам консалтингових послуг.

Матеріальним та фінансовим підґрунтям об'єднання мають виступати:

- внески членів кооперативу: вступний та пайовий. Розмір внесків та порядок внесення визначається відповідно до договору про спільну діяльність;

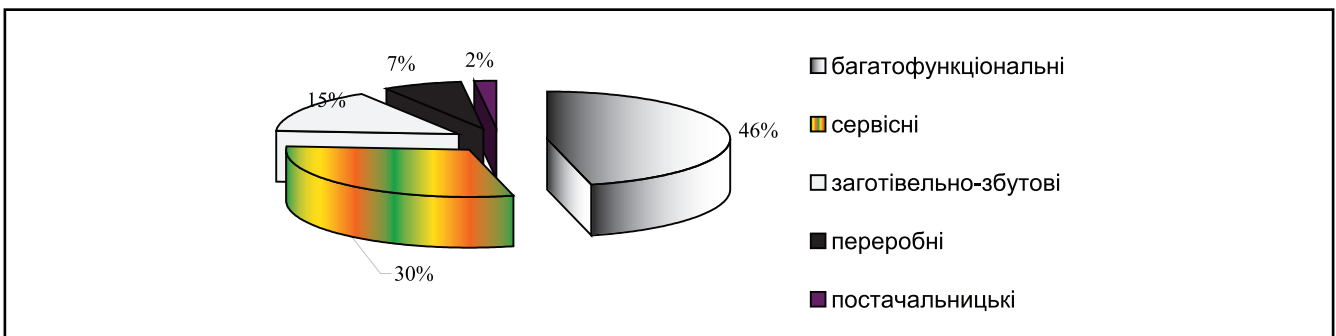


Рисунок 1. Розподіл сільськогосподарських кооперативів в Україні за напрямками діяльності

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- інвестиційні та кредитні ресурси;
- кошти муніципалітетів (селищних і міських рад), сільського населення.

Додатковим джерелом фінансування кооперативного об'єднання мають стати цільові відрахування до фонду розвитку кооперативу та створення кредитного фонду в межах від 10 до 15% усіх грошових надходжень від господарської діяльності кооперативу.

Ключову роль у розширенні доступу до дешевих кредитних ресурсів сільського господарства має відігравати кредитна кооперація: кооперативи, спілки, товариства та ін. Останні здатні максимально точно врахувати специфічні умови діяльності суб'єктів господарювання, мають змогу контролювати доцільність використання кредиту, і ставки в них значно менші, ніж у комерційних банках.

Особливості спеціальних кредитних структур проявляються в наступному:

- основним принципом діяльності є соціальне партнерство, фінансова взаємодопомога;
- до їх складу залучають сільськогосподарські підприємства, в тому числі фермерські господарства, господарства населення, інші господарюючі суб'єкти, які одночасно виступають його власниками;
- період використання та розмір позики, що видається членам кооперативу на суто виробничі цілі, визначаються з урахуванням кредитоспроможності позичальника;
- ресурсна база формується із початкових (одноразових) та пайових внесків членів кооперативу, доходів від діяльності кредитного кооперативу, коштів кредитного фонду багатифункціонального кооперативу, а також коштів приватних осіб та всіх зацікавлених у розвитку сільського господарства підприємств і організацій, у тому числі місцевих рад.

Варто зазначити, що створення таких кредитних структур потребує державної підтримки та врахування позитивного

досвіду функціонування кооперативних кредитних структур у розвинених країнах світу – США, Канаді, Австрії, Німеччині, Франції, Нідерландах. Так, у Нідерландах Rabo-bank покриває 90% потреби сільського господарства у кредитних ресурсах, а понад 40% загального обсягу кредитів, що отримують 80% фермерів Німеччини, надходить від кооперативної системи.

Необхідність забезпечення конкурентоспроможності спеціальних кредитних установ у фінансово-кредитному секторі зумовлює створення багаторівневої злагодженої кооперативної системи. Кредитні спілки у США та Канаді, місцеві Rabo-bank у Нідерландах та Raiffeisenbank у Австрії і Німеччині, місцеві каси у Франції знаходяться в основі їх кооперативних систем, надаючи своїм членам поряд із традиційними банківськими, специфічні фінансові та товарні послуги. Для підтримання ліквідності та вирівнювання грошового попиту, інвестування тимчасово вільних коштів та забезпечення розрахунків кооперативних структур члени первинної ланки створюють регіональні кооперативні установи, зокрема Кооперативні кредитні спілки у США, Провінційні Централі та Федерація народних кас у Канаді, Регіональні кооперативні Банки у Німеччині та каси у Франції.

Надійність та стабільність кооперативної системи забезпечують Центральні (національні) кооперативні банки, через вирівнювання коливань попиту на грошові кошти у кооперативній системі, випуск цінних паперів, інвестування вільних коштів, одержання ощадних депозитів, здійснення лізингових та факторингових операцій, нагляд за ліквідністю та платоспроможністю регіональних банків. А інформаційний та консультативний супровід стабільного функціонування кооперативної системи здійснюють кооперативні об'єднання (асоціації, сервісні кооперативи та т.п.).

Отже, використання світового досвіду створення дієвих моделей кредитної кооперації в сільському господарстві має

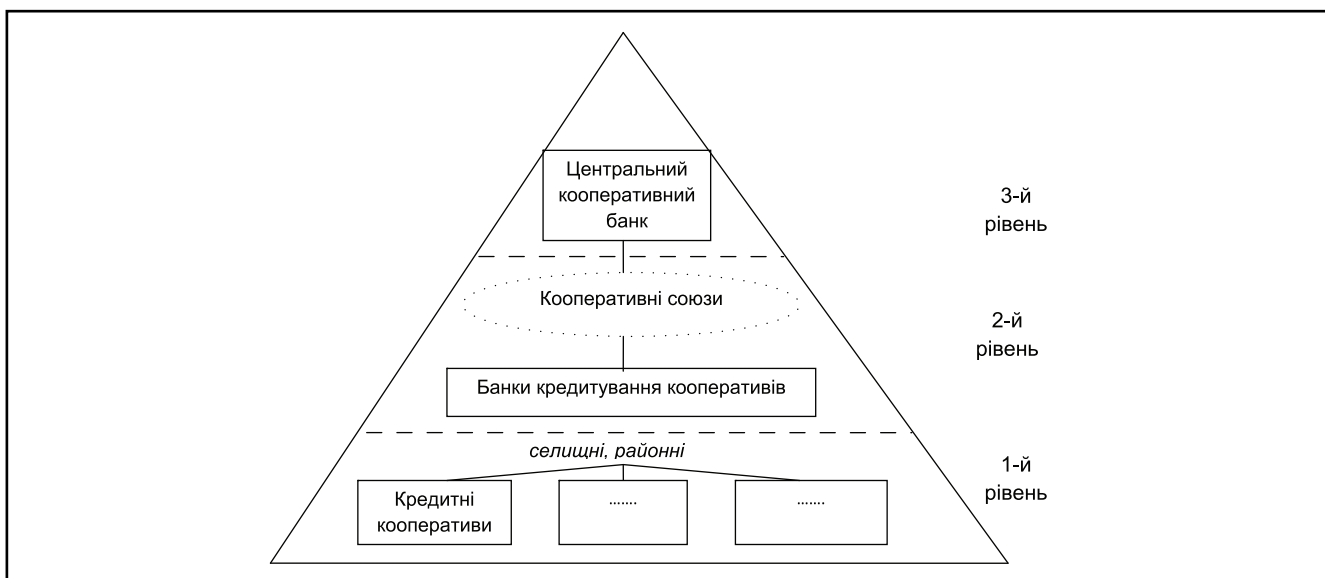


Рисунок 2. Модель кредитної кооперації в сільському господарстві

Джерело: складено за даними [2] та власні доповнення автора.

стати одним із визначальних напрямів державної підтримки розбудови фінансово-кредитних ринків у сільському господарстві та розширення доступу підприємств до дешевих кредитних ресурсів.

На етапі становлення основним завданням кредитних кооперативів (товариств, спілок) є сприяння у поліпшенні самофінансування підприємств через концентрацію їх внутрішніх фінансових ресурсів та використання тимчасово вільних коштів членів об'єднань. У процесі поступового розвитку спеціалізовані фінансові структури в сільській місцевості зможуть виконувати велику кількість банківських операцій. А подальше закріплення за кооперативно-кредитними структурами в Україні ролі головних фінансово-кредитних структур у сільській місцевості сприятиме концентрації та використанню вільних коштів сільського населення та інших суб'єктів господарювання.

Важливим елементом побудови вітчизняної трирівневої моделі кредитної кооперації, що ґрунтується на класичних західних системах фінансово-кредитного обслуговування підприємств, мають стати кооперативні союзи. Так, на першому рівні перебуватимуть селищні (районні) кредитні кооперативи (товариства, спілки), другий – представлятимуть обласні (регіональні) банки кредитування кооперативів, засновані членами первинного рівня, об'єднанні у кооперативні союзи на чолі з Центральним кооперативним банком – третій рівень (рис. 2).

Центральний кооперативний банк та кооперативні союзи мають всебічно сприяти розвитку інфраструктури сільської кредитної кооперації. Перший – за допомогою фінансово-кредитної підтримки кооперативних об'єднань (через обласні банки кредитування кооперативів), а другий – через організацію та координацію діяльності спеціалізованих кредитних установ, а саме: проведення інструктажу та роз'яснювальної роботи; організацію семінарів та консультацій за участі висококваліфікованих фахівців; контроль за законністю проведення кредитних операцій всередині спеціальних кредитних структур та методичне забезпечення їх здійснення.

Позитивний зарубіжний досвід заснування спеціалізованих кредитних структур, зокрема Сільськогосподарського рентного банку в Німеччині, доцільно врахувати також при створенні Центрального кооперативного банку в Україні. Цікавим є той факт, що власний капітал останнього формувався внаслідок того, що в період 1949–1958 років кожне німецьке сільськогосподарське підприємство, починаючи від податкової вартості господарських одиниць у 6000 німецьких марок, щорічно сплачувало 0,15% відповідної податкової вартості обтяжених земельних ділянок як так звані відсотки на поземельний борг рентному банку. Завдяки такій самопомозі сільськогосподарських підприємств було сформовано основний капітал, що становить на даний час 264 млн. німецьких марок [3, с. 135].

Сільськогосподарський рентний банк через надання комерційним банкам середньо- та довгострокових кредитів (у виняткових випадках кілька мільйонних кредитів безпосередньо позичальникам) забезпечує реалізацію державної програми кредитної підтримки фермерів [4, с. 31–34]. Проводячи паралель із системою кредитної кооперації України, такими посередниками між Центральною кредитною установою та первинними кредитними банками виступатимуть обласні Банки кредитування кооперативів.

Починаючи з 1973 року програми підтримки Сільськогосподарського рентного банку поширилися також на всі заходи, спрямовані на поліпшення сільської інфраструктури. А вже з 1994 року банк здійснює рефінансування за допомогою емісійної діяльності на міжнародному рівні, що стало можливим після присвоєння рентному банку категорії AAA визнаною в усьому світі рейтинговою агенцією Standard & Poor's [3, с. 135].

Створення та успішне функціонування Селянського рентного банку в Німеччині є прикладом того, як сільськогосподарські підприємства, покладаючись лише на власні зусилля та фінансові можливості, змогли створити кредитну структуру, яка не лише сприяє довгостроковому кредитуванню суб'єктів господарювання, а й фінансує програми розвитку інфраструктури аграрного сектору.

Доцільність використання німецького досвіду для розширення фінансових можливостей спеціалізованих кредитних установ в Україні зумовлено обмеженістю фінансових ресурсів держави, а можливість застосування схеми сплати відсотків на поземельний борг підприємствами при формуванні Центрального кооперативного банку залежить від включення сільськогосподарських земель у ринковий обіг.

Висновки

Отже, в сучасних умовах розвитку сільського господарства в Україні кооперативні кредитні установи покликані відіграти позитивну роль та стати однією із найнадійніших фінансово-кредитних структур в майбутньому.

Література

1. Радченко В.А. Роль інвестицій в підвищенні ефективності сільськогосподарського виробництва // Економіка АПК. – 2006. – №1. – С. 106–110.
2. Гончаренко В. Модель створення системи кооперативного кредитування та механізм її фінансової підтримки з боку держави // <http://www.rural-sme.org.ua/ukr/banks/about>
3. Дем'яненко С.І. Досвід Німеччини у кредитуванні під заставу сільськогосподарської землі // Економіка АПК. – 2002. – №10. – С. 134–138.
4. Кузьмін І. Фінансово-кредитне забезпечення сільського господарства в розвинутих країнах // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2002. – №1. – С. 31–34.

Страховання як метод мінімізації ризиків на ринку банківських металів

У статті розглянуто проблемні аспекти процесу страхування на ринку банківських металів. Досліджено основні категорії ризиків на ринку банківських металів. Запропоновано страхові продукти, які б підходили до мінімізації ризиків на ринку банківських металів.

Ключові слова: страхування, банківські метали, ринок банківських металів, страховальники, страховики, страхова сума.

В статье рассмотрены проблемные аспекты процесса страхования на рынке банковских металлов. Исследованы основные категории рисков на рынке банковских металлов. Предложены страховые продукты, которые бы подходили к минимизации рисков на рынке банковских металлов.

Ключевые слова: страхование, банковские металлы, рынок банковских металлов, страхователи, страховщики, страховая сумма.

The article discusses the problematic aspects of the insurance market of bank metals. The key categories of risk in the market of bank metals are studied. Insurance products are suited to minimize risks in the market of bank metals.

Keywords: insurance, bank metals, market of bank metals, insurers, insurance companies, the insurance amount.

Постановка завдання. Для ефективного розвитку фінансового ринку важливе значення має оцінка розвитку ринку банківських металів (РБМ). Складність полягає в необхідності врахування великої кількості ризиків на цьому ринку. У світовій практиці успішно використовується метод страхування для мінімізації ризиків на фінансовому ринку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблематика розробки страхових послуг знаходить широке відображення у публікаціях вітчизняних і зарубіжних учених та економістів, зокрема у працях Е. Андрущенко, В. Букато, Д. Кошкина, М. Лапідуса, Н. Машина, В. Міщенко, Т. Нікітіна, Т. Яворської та інших. Проте питання застосування методу страхування для мінімізації ризиків на ринку банківських металів досі є недослідженим.

Метою даної статті є дослідження різних страхових продуктів на ринку банківських металів.

Для досягнення цієї мети були поставлені такі завдання:

- визначити суть та значення страхування;
- дослідити основні категорії ризиків на ринку банківських металів;
- охарактеризувати страхові продукти, які б підходили до мінімізації кожного виду ризиків на ринку банківських металів.

Виклад основного матеріалу. Страхування належить до методів передання ризику через укладення договору, в яко-

му в ролі трансфера виступає страхова компанія. З усіх способів оптимізації ризику страхування найбільшою мірою відповідає ідеальним умовам трансферу ризику. Воно виступає, з одного боку, засобом захисту бізнесу і добробуту людей, а з іншого – видом діяльності, що приносить дохід.

Основними функціями, які виконує страхування на РБМ, є функція страхового захисту та інвестиційна функція. Сутність функції страхового захисту полягає в захисті учасників РБМ від негативного впливу ризиків на даному сегменті фінансового ринку.

У сучасних умовах дуже часто трапляються випадки, коли страхові компанії частину свого капіталу інвестують у банківські метали. Саме в такій схемі можуть працювати банк і страхова компанія, коли остання виступатиме клієнтом банку, вкладаючи кошти у банківські метали і отримуючи дохід у вигляді процентів за депозит.

У даний час ефективність страхового бізнесу в Україні залишається досить низькою. Частка страхових платежів, що можуть розглядатися як джерело потенційних інвестицій в економіку, становить близько 1% ВВП (у країнах ЄС – 8,53%). В Україні страхується лише 10% ризиків, тоді як на Заході – 90–95%, що свідчить про неналежний страховий захист ризиків РБМ. Частка України на загальноєвропейському ринку страхових послуг становить лише 0,05%, тоді як населення України становить 7% населення Європи. Обсяг страхових послуг в Україні менший від Німеччини та Франції у 600 разів, Росії та Польщі – 20 разів [1, с. 201].

Теоретично обґрунтуємо та розробимо практичні рекомендації щодо організації страхового захисту учасникам РБМ. Для мінімізації ризиків на РБМ пропонуємо здійснювати страхування:

- вкладів (депозитів);
- кредитів;
- інвестицій;
- втрати репутації учасників РБМ;
- судових витрат учасниками РБМ;
- відповідальності видобувних компаній і афінажних заводів за надання екологічної шкоди.

1. Укласти договір страхування депозитів у дорогоцінних металах можуть будь-які учасники РБМ, які вкладають свої кошти у банківські метали. Страховим випадком будуть несприятливі коливання вартості банківських металів (при зростанні ціни на вкладений метал вкладник отримуватиме високі проценти за депозитом, а при зменшенні вартості – втрачатиме додатковий дохід). Страховою сумою є грошова сума, в межах якої страхова компанія відповідає за виконання своїх зобов'язань за договором страхування і встано-

влюється відповідно до суми прийнятого депозиту у банківських металах. Даному виду страхування відповідає ризик зміни процентних ставок.

2. Для зменшення кредитного ризику учасникам РБМ (банку, ломбарду і позичальнику) страхова компанія пропонує страхування кредитів (має місце на ринку при кредитуванні під заставу дорогоцінних металів або у дорогоцінні метали). Даний вид страхування належить до добровільних.

Страхова компанія здійснює: страхування неповернення кредиту і страхування відповідальності позичальника за непогашення кредиту.

Предметом страхування є майнові інтереси позичальника, пов'язані з матеріальними збитками, які завдані внаслідок несвоєчасного чи повного погашення кредитів і процентів за користування кредитами протягом терміну, встановленого в договорі страхування. Як правило, у нестабільній економічній ситуації доцільно страхувати суму кредиту з процентами за кожним позичальником окремо. Страхувальниками є банки і ломбарди, які здійснюють кредитування на умовах, встановлених кредитним договором з позичальником, та які уклали зі страховою компанією відповідний договір страхування. Страховими випадками буде неповернення позичальником кредиту у встановлені договором строки, невиплата процентів у повному обсязі. Конкретна межа відповідальності страхової компанії і строк настання її відповідальності встановлюються договором страхування. Страхова сума встановлюється на основі величини кредиту та процента за його користування, яка підлягає поверненню за умовами кредитного договору. При страхуванні ризику неповернення кредитів за всіма позичальниками страхова сума збільшується на суму кредитів, виданих після підписання договору страхування, якщо страхувальник оплатить за цими кредитами страхові платежі. В такому випадку страхова сума визначатиметься виходячи із суми заборгованості на визначену дату без врахування кредитів з простроченою заборгованістю. Страховий тариф визначається шляхом множення основної ставки на певний понижуючий чи підвищуючий коефіцієнт, який залежить від рівня ризику. На розмір страхового тарифу впливають такі чинники: характер діяльності позичальника, цільове призначення кредиту, фінансовий стан страхувальника, умови кредитування тощо.

Період страхування ризику непогашення окремих кредитів встановлюється виходячи із строків погашення суми кредиту. При страхуванні всіх виданих кредитів договір страхування ризику непогашення кредитів підписується переважно на один рік.

При страхуванні кредитів можна страхувати суми кредиту без врахування процентних платежів. Часто страховики виплачують страхувальнику відшкодування в розмірі від 50 до 90% суми непогашеного кредиту та процентів, передбачених кредитним договором.

Страхувальниками при страхуванні відповідальності позичальника за непогашення кредиту виступають самі пози-

чальники – фізичні або юридичні особи, які беруть кредит під заставу дорогоцінних металів. Предметом страхування є майнові інтереси позичальника, що пов'язані з відповідальністю позичальника перед банком за своєчасне і повне погашення кредитів, або за погашення кредитів, включаючи процент за користування ними. Основні правила й умови страхування в цілому аналогічні правилам і умовам страхування ризику непогашення кредиту. Страхова сума визначається страхувальником і страховиком після узгодження і залежить від суми кредиту і процентів за нього. Розмір страхового тарифу враховує величину першого внеску, кількість визначених періодичних виплат кредиту тощо.

3. Предметом страхування інвестицій на РБМ будуть кошти, які вкладатимуться в певну галузь – видобувну, виробничу та ін.

Страхувальниками є фізичні та юридичні особи – інвестори, які вкладають свої кошти в певну галузь (наприклад, розвідка родовищ, депозити в банківське золото) з метою одержання прибутку.

Страховим випадком може бути недоотримання запланованого прибутку під час реалізації інвестиційних проектів, зокрема, внаслідок:

- падіння цін на всі банківські метали, що обертаються на ринку;
- зниження розміру процентів за інвестиціями і кредитами;
- неправильних даних дорозвідки родовища будь-якого дорогоцінного металу.

Страховою сумою є сума коштів, які вкладаються, і запланований дохід.

Серед способів страхування, які може запропонувати страхова компанія інвестору при інвестуванні в дорогоцінні метали, головними є такі:

- страхувати його річний дохід на рівні, який забезпечуватиме безризикові вкладення в банківські метали;
- страхувати не лише ризик втрати коштів, витрачених на купівлю банківських металів, а й втрачений прибуток у розмірі доходу від безризикового вкладення (чи фактичних виплат за попередній рік).

4. Втрата репутації є одним із найнебезпечніших ризиків для банківської установи в сучасних умовах. Він відображає якісну підсумкову оцінку минулої та теперішньої діяльності банку. Найчастіше виникає через операційні збої, нездатність діяти відповідно до законодавства, при появі підозри у зв'язках з кримінальними структурами чи в легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом.

Ризик втрати репутації характерний для банку, видобувних заводів, афінажних компаній, ломбардів та інших учасників РБМ. Страхування ризику втрати репутації страхова компанія може пропонувати як додаткову послугу на РБМ, наприклад при страхуванні кредитів.

Загроза втрати репутації особливо руйнівна для банків, оскільки природа їхнього бізнесу потребує підтримання довіри кредиторів, вкладників та інших фінансових партнерів,

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

які діють у ринковому середовищі. Система управління ризиком репутації в банку має включати:

1. Політику і положення щодо управління ризиком репутації, які мають бути розглянуті та затверджені відповідно до обраної банком форми корпоративного управління та періодично переглядатися. Вони мають охоплювати стандарти роботи з клієнтами та іншими зовнішніми сторонами, роботи з інформацією та найманням персоналу з відповідною позитивною репутацією.

2. Інформаційну систему управління (форми звітності, схема документообігу тощо) для спостережної ради, управління або профільних колегіальних органів банку щодо моніторингу уразливості всіх видів діяльності банку до ризику втрати репутації.

3. Процес контролю за репутацією клієнтів банку для уникнення контактів із клієнтами з незадовільною репутацією, оскільки такі контакти можуть негативно вплинути на репутацію самого банку.

Крім того, для адекватного управління ризиком репутації банку слід проводити регулярний моніторинг повідомлень засобів масової інформації про банк, пов'язані з ним структури та про клієнтів з метою вжиття відповідних заходів, спрямованих на підтримання і відновлення позитивної репутації банку та його іміджу.

5. Учасники РБМ наражаються на юридичний ризик, який безпосередньо не пов'язаний з їхніми операціями, а зумовлений перед усім змінами в законодавстві. Часте прийняття нових законодавчих актів, які регулюють банківську діяльність, їх недостатнє опрацювання, неоднозначне тлумачення нерідко призводять до того, що здійснювана банком фінансова операція, яка спроможна принести дохід у рамках чинного законодавства, стає збитковою у зв'язку зі змінами в ньому. Негативні наслідки для банківського бізнесу можуть спричинити судові розгляди будь-яких справ з участю того чи іншого банку. Як правило, такі ризики можуть викликати небезпеку, додаткові витрати, призвести до втрати репутації банку, відбитися на його фінансовому стані. Мінімізувати негативні наслідки можна, уклавши договір страхування судових витрат, які можуть виникнути внаслідок неадекватних або неправильних юридичних консультацій чи неналежного оформлення документації.

Страховальниками є всі учасники РБМ, які проводять операції з дорогоцінними металами, що безпосередньо пов'язані із законодавчими та нормативно-правовими актами в даній галузі. Зокрема, страховий захист особливо актуальний для банківських установ, унаслідок чого можуть виникнути ситуації, коли:

- чинні закони неспроможні врегулювати юридичні аспекти проблем, які має банк;
- судовий розгляд за участі банку може спричинити істотніші, ніж очікувалося, негативні наслідки для банківської діяльності, а це, у свою чергу, може викликати додаткові витрати для банку або для його клієнтів та партнерів;

- можуть змінитися закони, що стосуються діяльності банків.

Банки особливо схильні до юридичного ризику в той момент, коли тільки приступають до нових операцій. Система управління юридичним ризиком має включати:

1) політику і положення щодо контролю за юридичним ризиком, які мають бути розглянуті та затверджені відповідно до обраної банком форми корпоративного управління та періодично переглядатися;

2) систему визначення і оцінювання легітимності та прийнятності відносин із клієнтами та контрагентами, в тому числі процедури оцінювання легітимності контрактів і угод;

3) процес моніторингу змін у законодавстві України, які можуть вплинути на фінансовий стан банку або спричинити зміну параметрів його роботи;

4) процес моніторингу всіх судових справ, ініційованих банком або проти банку;

5) систему звітності для здійснення моніторингу рівня юридичного ризику для всіх видів діяльності банку.

Для підвищення ефективності управління юридичним ризиком рекомендуємо додатково оцінювати ймовірність ризику збитків, пов'язаних із судовими справами, а також тестування точності оцінок цього ризику.

6. На РБМ екологічний ризик характерний в основному для видобувних компаній або афінажних заводів, які можуть завдати шкоди:

- атмосфері, гідросфері, літосфері, мінерально-сировинним ресурсам, енергетиці, рослинному і тваринному світу, природно-ресурсному потенціалу регіону;

- населенню;

- господарським, військовим, промисловим і сільськогосподарським підприємствам (основним фондам підприємств, інфраструктурі та ін.).

Страховим випадком вважатиметься можливий аварійний випадок в золотовидобувній компанії (наприклад, витік ціанідів при видобутку золота), забрудненість території внаслідок відсутності певного місця, призначеного для відходів даного виду діяльності.

Процес оцінки екологічного ризику в кожному конкретному випадку є «самостійним унікальним дослідженням, технічно складним і дорогим», тому що визначення ціни страхування екологічних ризиків є складною проблемою з таких причин [2, с. 210]:

- техногенний вплив на навколишнє середовище торкається відразу багатьох об'єктів, у тому числі повітряних і водних ресурсів, біо- і антропосфери, впливаючи на кожний з них за багатьма показниками;

- механізми впливу техногенних факторів на об'єкти біосфери є недостатньо вивченими;

- значні труднощі пов'язані з визначенням осіб, яким слід виплачувати збиток;

- наслідки забруднення навколишнього середовища в більшості випадків виявляються протягом багатьох років, тобто мають ознаку пролонгованості.

Як показало дослідження, для страхових компаній світу страхування екологічних ризиків є найскладнішим. В Україні тільки почався процес формування ринку екологічних страхових послуг, страхові компанії поки що не мають достатнього досвіду як зі страхування відповідальності, так і зі страхування ризиків, пов'язаних із діяльністю промислових підприємств.

Висновки

Отже, між рівнем ризиків та фінансовими результатами діяльності учасників РБМ існує прямий зв'язок. Для отримання більших доходів треба прийняти вищий рівень ризику. І навпаки, малий рівень ризиковості дає змогу банку чи фінансовій установі отримати невеликі, але стабільні доходи. Одним із найважливіших і складних завдань, що постають у сфері фінансової діяльності на РБМ перед менеджментом, є балансування між прибутковістю та ризиком, пошук їх оптимального співвідношення. Для мінімізації ризиків на РБМ

запропоновано метод страхування. Виокремлено такі страхові продукти, як страхування вкладень, інвестицій, кредитів, страхування втрати репутації, відповідальності видобувних компаній та афінажних заводів за надання екологічної шкоди. Страхування ризиків на РБМ виступає як засобом захисту бізнесу, так і добробуту населення.

Література

1. Буланович П.Г. Модель заставного страхування екологічних ризиків транзиту вантажів територією України / П.Г. Буланович // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – Вип. 84 // TEM-PUS-TACIS NCD-JEP-23125-2002, «Европейские студии», 2004. – С. 201–210.
2. Каленіченко Ю.Б. Екологічне страхування та проблеми його розвитку в Україні / Ю.Б. Казанцева // Механізм регулювання економіки. – 2005. – №3. – С. 206–215.
3. Яворська Т.В. Страхова послуги: [навч. посібник] / Т.В. Яворська. – К.: Знання, 2008. – 350 с.

П.Ю. БУРЯК,
професор, д.е.н., Львівська державна фінансова академія
О.В. ЛІВІНОВСЬКА,
аспірантка, Львівська державна фінансова академія

Змістовне вираження та складові фінансового механізму інтегрованих підприємницьких структур

Стаття присвячена визначенню сутності фінансового механізму інтегрованих підприємницьких структур. Досліджено основні складові елементи фінансового механізму, види фінансово-кредитних механізмів, ключові вимоги до побудови ефективного фінансового механізму підприємницьких структур. На основі проведеного аналізу складено та обґрунтовано класифікацію фінансових механізмів інтегрованих підприємницьких структур.

Ключові слова: інтегровані підприємницькі структури, фінансовий механізм.

Статья посвящена определению сути финансового механизма интегрированных предпринимательских структур. Исследованы основные составные элементы финансового механизма, виды финансово-кредитных механизмов, ключевые требования к построению эффективного финансового механизма предпринимательских структур. На основе проведенного анализа составлена и обоснована классификация финансовых механизмов интегрированных предпринимательских структур.

Ключевые слова: интегрированные предпринимательские структуры, финансовый механизм.

The article is devoted to determination of essence of the financial mechanism of the integrated business structures.

Main elements of the financial mechanism, types of financial-credit mechanisms, the key requirements for building an effective financial mechanism of business structures are investigated. On the basis of the analysis own classification of financial mechanisms of the integrated business structures is carried.

Постановка проблеми. Сьогодні, в час зіткнення вимог фінансового ринку з інтересами підприємницьких структур та їх інвесторів, актуалізуються дослідження інтеграційних процесів суб'єктів господарювання. Інтеграційним тенденціям підприємницьких структур відводиться вагомий роль – як інструменту економічного піднесення країни. Означене пояснюється можливостями інтеграції зосередити фінансові активи у прогресивних напрямках економіки шляхом концентрації різних за природою капіталів у межах однієї господарюючої структури.

Наукове обґрунтування діяльності інтегрованих підприємницьких структур передбачає дослідження фінансової площини функціонування поряд з організаційними аспектами. Мову доцільно вести про побудову дієвого фінансового механізму інтегрованих підприємницьких структур з метою єдиного руху капіталів і ресурсів, вчасного інформування про законодавчі та нормативні зміни у питаннях обліку, фі-

нансів, грошового обігу, виявлення перспектив для фінансування, інвестування, економічного зростання, підвищення показників прибутковості суб'єктів господарювання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Масив наукової економічної літератури достатньо широко описує організаційні та економічні аспекти фінансового механізму підприємницьких структур. Проте відзначаємо, що більшість джерел аналізують фінанси одного господарюючого суб'єкта, тоді коли науковий інтерес представляє фінансова діяльність саме групи підприємств. У науковій літературі взаємозв'язок фінансових методів, важелів та інструментів як основних елементів фінансового механізму на рівні інтегрованих підприємницьких структур висвітлено ще не достатньо широко. Тому, як завжди в економічній науці, означене коло теоретичних узагальнень потребує подальшого обґрунтування, вдосконалення, розвитку, а це, у свою чергу породжує нову предметну область дослідження.

Організація фінансового механізму на макро- та мікрорівні розглядалася у працях О.М. Ковалюка [1], С.В. Львовичкіна [2], М.І. Крупки [3], С.В. Мочерного [4], І.Г. Сокиринської [5], О.В. Шипунової [6], В.В. Зимовця [7]. Науковці П.Ю. Буряк [8], Т.А. Козенкова [9], С. Рибак [11], П.В. Лобанов [12] досліджували означену наукову проблему в інтегрованих підприємницьких структурах, акцентуючи увагу на різних теоретичних та практичних моментах побудови фінансового механізму останніх.

Мета статті. В рамках цієї наукової публікації ставимо за мету дослідити теоретичні засади фінансового механізму інтегрованих підприємницьких структур, який сприятиме ефективній діяльності господарюючих суб'єктів у період глобалізаційних викликів.

Виклад основного матеріалу. Багатоаспектність та багатоетапність фінансової політики підприємницької структури проявляється когортою її інструментів, важелів та методів, сукупність яких впливає на фінансовому механізмі підприємницької структури. Досліджувана категорія у загальному вигляді представлена системою управління фінансами.

З позицій нашого дослідження наукову зацікавленість представляють організація, ознаки, види фінансового механізму інтегрованих підприємницьких структур. Актуальність означеного аспекту фінансів призвела до вивчення та аналізу наукових положень даного напрямку.

Термін «механізм» використовується в механічних науках і трактується як комплекс частин, деталей для передачі різноманітних форм руху. Цікавими виступають економічні визначення фінансового механізму мікро- та макропозитив, які сформувалися в науковій літературі протягом останніх років (1–7). Аналіз означених робіт демонструє високий рівень зацікавленості науковців досліджуваним терміном. Засади ринкової економіки сприяють більш глибокому і різносторонньому вивченню елементів фінансового механізму ніж за часів командно-адміністративної економіки. Визначення демонструють множинність трактувань терміну, підкреслюють різні аспекти, проте, на нашу думку, науковці

спільні у наступному: фінансовий механізм підприємницької структури – сукупність фінансових форм, важелів, інструментів регулювання фінансових відносин в процесі накопичення та використання фінансових ресурсів на основі правового, нормативного та інформаційного забезпечення. Дія фінансового механізму спрямована на виконання завдань фінансової політики в довгостроковому періоді, а отже, забезпечення стабільного перебігу інвестиційної, фінансової та операційної діяльності.

Фінансовий механізм стимулює весь процес відтворення: виробництва, розподілу, обміну і споживання. Означена категорія має забезпечити найсприятливіші умови для макроекономічних процесів, а на макрорівні – сприяти чіткій взаємодії усіх його елементів: податкових, кредитних, бюджетних, валютних, митних [1, с. 51].

У широкому розумінні фінансовий механізм складається з ряду конкретних спонукальних інструментів, комбінацій між господарюючими суб'єктами, а також між господарюючими суб'єктами і регулюючими інститутами, кожна з яких – це окремий фінансовий механізм у вузькому розумінні цього терміна, який відображає алгоритм поведінки економічних суб'єктів [11, с. 49].

Достатньо поширеною є точка зору, що ефективний фінансовий механізм сприяє концентрації, ефективному перерозподілу, раціональному розміщенню капіталу. Досліджуючи це питання, вважаємо за необхідне відзначити думку, згідно з якою фінансовий механізм не створює заощаджень і, відповідно, капітал, а лише перерозподіляє їх між економічними агентами [7, с. 12].

Спираючись на аналіз фахової літератури, можна виділити три підходи до визначення сутності фінансового механізму:

- 1) організаційно-структурний, який акцентує увагу на впорядкованості, структуризації та організації фінансової системи;
- 2) трансмісійний, тобто такий, який характеризує фінансовий механізм як передавальний механізм фінансової політики;
- 3) операційно-інституційний, який надає великого значення спрямованості цільової функції фінансового механізму на досягнення самоорганізації економічної системи та виділення як пріоритету фінансово-інституційних параметрів [11, с. 48–49].

Фінансовий механізм інтегрованої підприємницької структури представлений як спосіб гармонійної взаємодії суб'єкта та об'єкта підприємницьких відносин (за допомогою фінансових інструментів та методів) на основі інформаційного, правового та нормативного забезпечення. Вважаємо доцільним розглянути детальніше категорії фінансового механізму інтегрованих підприємницьких структур.

Суб'єкти механізму регулюють фінансову діяльність групи. У загальному, суб'єктами фінансового механізму інтегрованих підприємницьких структур виступають фінансові відділи бізнес-одиниць групи. Великі обсяги діяльності, наявність різномірних капіталів сприяють у виборі та виділенні головної фінансової компанії групи серед фінансових відділів підпри-

емств – учасників, або, навіть, створення окремої компанії, якій будуть делеговані функції управління фінансами інтегрованого бізнесу. Суб'єктами регулювання фінансових відносин та виконання функцій управління можуть виступати і власники підприємств, тобто акціонери.

Фінансові ресурси та джерела їх формування – це основні об'єкти фінансового механізму підприємницьких структур. Рівень дослідження теми дозволяє уточнити, що об'єктом виступають відносини, що виникають з приводу формування і використання фінансових ресурсів, адже, фінансові ресурси – це матеріальна форма фінансових відносин, це грошові кошти, що знаходяться в розпорядженні підприємств. Залежно від середовища перебігу фінансові відносини поділяємо на зовнішні (між інтегрованою підприємницькою структурою і посторонними по відношенню до неї підприємствами) та внутрішні (між учасниками інтегрованої підприємницької структури), значну частку займають внутрішньогрупові відносини. Об'єктами фінансового механізму інтегрованої підприємницької структури виступають фінансові ресурси учасників об'єднання, інтегрований потенціал групи (промисловий, фінансовий, страховий, інвестиційний, банківський) та фінансові відносини, які досліджуємо на рівні не окремого учасника ринку, а їх інтегрованої сукупності.

Фінансові методи – це сукупність фінансових способів, які використовуються у фінансовій діяльності господарюючих суб'єктів для виконання своїх функцій [1, с. 55]. Методи фінансового механізму знаходять прояв у підходах, засобах впливу, прийомах, методиках спрямованих на практичне досягнення завдань фінансової політики. До фінансових

методів належать: планування, інвестування, фінансовий аналіз, бухгалтерський, управлінський, податковий, банківський, статистичний обліки, звітність, фінансовий контроль, кредитування, оподаткування, страхування.

В інтегрованих підприємницьких структурах використання фінансових методів ускладнюється організацією обліку, звітності та контролю, оскільки аналізу підлягає група підприємств. Також доцільно контролювати роботу кожного учасника об'єднання окремо і порівнювати отримані результати із загальними показниками по групі. Іншою особливістю виступає складання і подання консолідованої звітності, яка передбачає врахування показників по всіх бізнес-напрямах діяльності з виключенням операцій між учасниками всередині підприємницької структури.

До фінансових інструментів відносять прибутки, податки, збори, внески, відрахування, дивіденди, субсидії. Особливими інструментами фінансового механізму інтегрованих підприємницьких структур виступають: трансфертне ціноутворення; внутрішні запозичення; фінансування шляхом участі у капіталі (в тому числі перехресного), нарахування дивідендів; банківське обслуговування через кредитні організації, які є учасниками групи; використання договорів простого товариства, довірчого управління; використання страхових, інвестиційних, інших фінансових інститутів групи [9, с. 45].

Гарантією розвитку господарюючих суб'єктів є їх надійне правове забезпечення, яке утворює Конституція України, закони України, Укази Президента України, постанови Кабінету Міністрів, статuti підприємств, інші правові акти. Діяльність інтегрованих підприємницьких структур регулюється

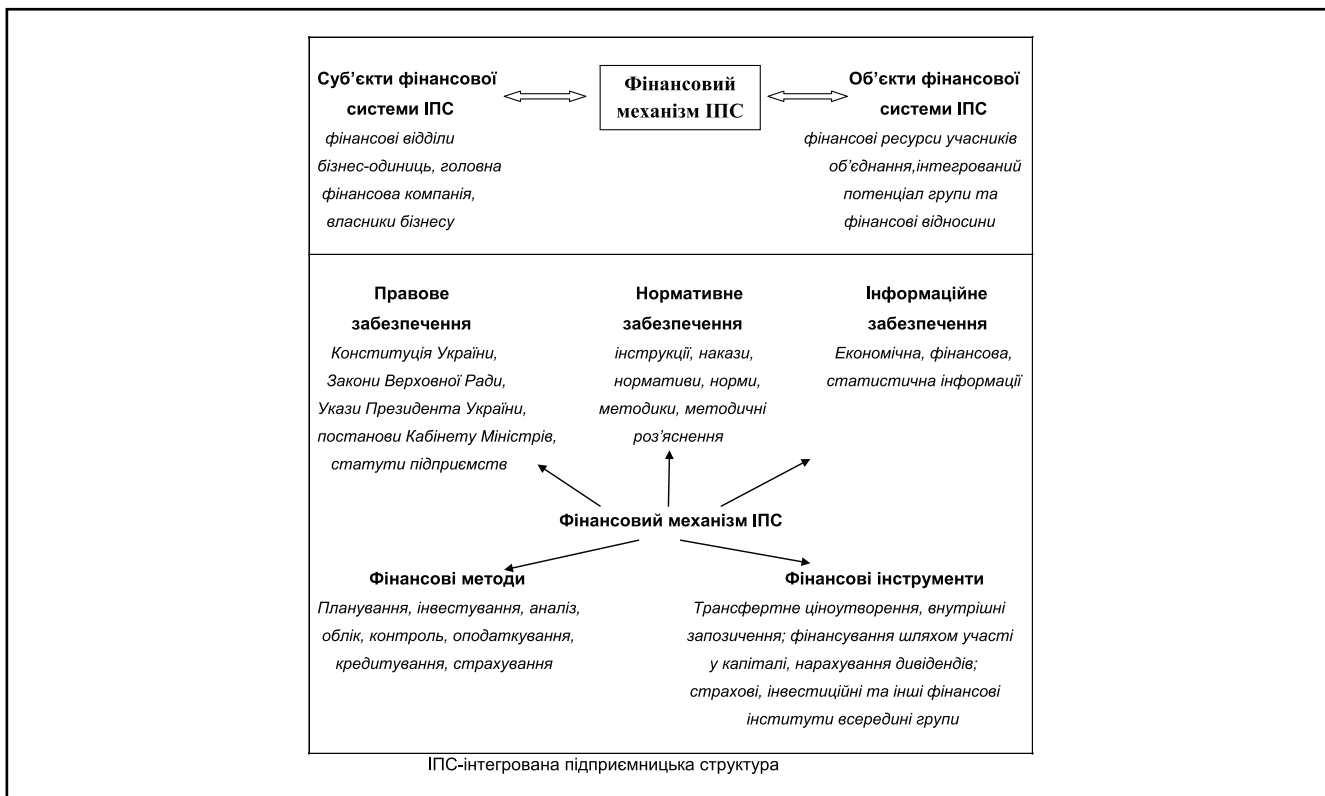


Рисунок 1. Структура фінансового механізму ІПС

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

законодавчими актами, більш детальний аналіз яких проведено автором у джерелі [12]. Нормативне забезпечення фінансового механізму представлено інструкціями, наказами, нормативами, нормами, методиками, методичними рекомендаціями, регламентами, роз'ясненнями. Дотримання нормативно-правових актів сприяє єдиній налагодженій політиці у площині фінансів підприємницьких структур, забезпечує фінансову дисципліну.

Інформаційне забезпечення утворює економічна, фінансова, статистична інформації. Основне призначення фінансової інформації полягає у розкритті відомостей про платоспроможність та фінансову стійкість контрагентів, ціни на ринку, відсоткові ставки, курси валют. Джерелами інформаційної бази виступають звіти підприємницьких структур, статистичні довідники, інтернет-мережа.

Узагальнення складових компонентів фінансового механізму інтегрованих підприємницьких структур подано на рис. 1.

Фінансовий механізм створює певні завдання, які вирішуються елементами того ж механізму. Кожна складова фінансового механізму – це самостійний елемент, але одночасно це частина цілого.

Основні види фінансово-кредитних механізмів створення інтегрованих підприємницьких структур, які окреслив П.Ю. Буряк, представлено на рис. 2.

У науковій літературі виникає суперечність щодо назви фінансовий механізм чи можливо фінансово-кредитний механізм? Повне розкриття змісту поняття «фінансовий механізм» підприємницької структури вимагає впорядкування визначень, які відображають цей процес, та вимагає конкретизації сутності таких категорій, як «фінанси» та «кредит». Досліджуючи зазначені категорії, М.І. Крупка обґрунтовує специфічні риси фінансів і кредиту, а також встановлює їхні спільні риси, якими, на думку автора, є:

– утворення фондів грошових засобів;

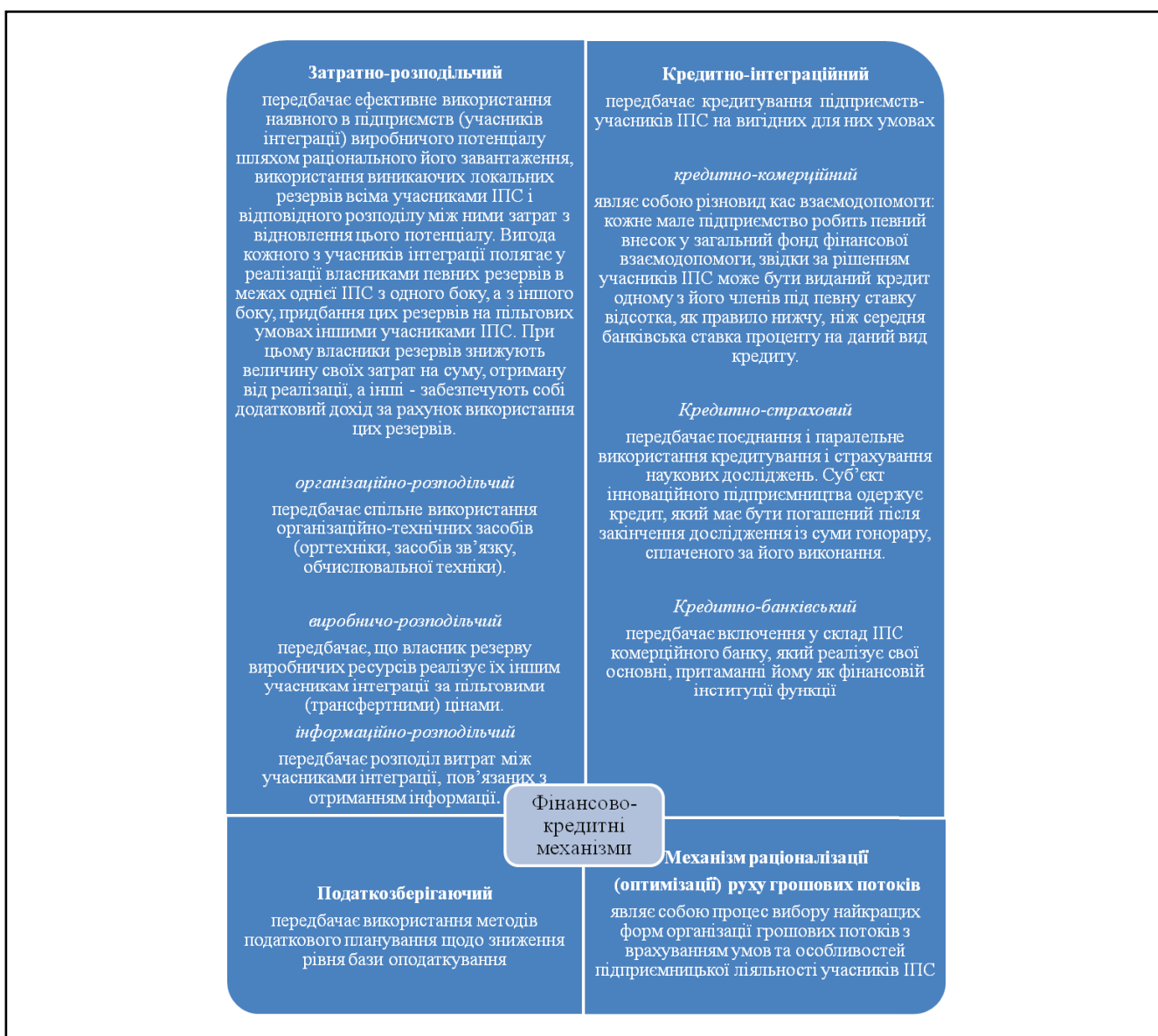


Рисунок 2. Види фінансово-кредитних механізмів ІПС

Складено на основі джерела [9, с. 363–401].

Класифікація фінансових механізмів

Класифікаційна ознака	Вид фінансового механізму
Кількість одиниць, для яких розробляється фінансовий механізм	Група підприємств, окрема одиниця групи, самостійний підрозділ, бізнес–напрямок, бізнес–операція
Вектор впливу фінансового механізму	Регулювання зовнішніх, внутрішніх, внутрішньогрупових фінансових відносин
Інтереси, забезпечення яких досягається за допомогою фінансового механізму	Поточні, стратегічні
Період застосування	Коротко – , середньо – , довгостроковий період
Умови застосування фінансового механізму	Безперервне застосування, періодичне застосування; одиничне застосування, синхронне застосування
Операції, які регулюються фінансовим механізмом	Платежі до органів фінансової системи держави, забезпечення процесу виробництва та збуту продукції, підписання договорів, залучення коштів
Число операцій охоплених фінансовим механізмом	Окрема операція, група операцій, всі операції
Вид механізму, який враховує фінансову складову інтеграційних процесів	Затратно–розподільчий, кредитно–інтеграційний, податкозберігаючий, раціоналізацій (оптимізацій) руху грошових потоків

– цільовий характер використання фондів грошових засобів;

– перерозподіл частини вартості національного продукту і доходу за певних умов;

– законодавство про державне регулювання фондоутворення грошових ресурсів [3, с. 90].

На нашу думку, «фінанси» та «кредит» – це тісно взаємопов'язані категорії, які відрізняються між собою формою руху: на поворотних чи безповоротних умовах. Хоча вважаємо, що не буде помилковим стверджувати: кредит виступає однією з форм вираження фінансових відносин, фінансові ресурси трансформуються в кредитні кошти.

Кожний вид фінансового механізму інтегрованих підприємницьких структур має відповідати таким вимогам:

– ефективність – витрати матеріальних, трудових, фінансових та інших видів ресурсів на всіх стадіях застосування конкретного механізму повинні перебиватись сукупним ефектом від його прямої дії;

– адаптивність – механізм повинен відзначатись гнучкістю для швидкого пристосування до специфічних характеристик виробничо–економічної діяльності (техніко–технологічних, організаційно–технічних, соціально–економічних);

– стійкість – механізм має бути надійним, щоб безвідмовно функціонувати навіть при змінах у навколишньому соціально–економічному середовищі;

– сполучуваність – механізм має достатньою легко і швидко налаштовуватись на спільне використання з іншими видами механізмів, а додаткові витрати на синхронне функціонування різних механізмів мають перебиватись синергетичним ефектом спільної дії;

– доступність – механізм має бути простим, для того щоб його впровадження могло бути здійснене в прийнятні терміни з помірними витратами [18, с. 42].

З метою систематизації основних положень досліджуваного терміну автором узагальнено різні напрями класифікації фінансових механізмів інтегрованих підприємницьких структур у таблиці.

Висновки

Глобалізація економіки спонукає господарюючих суб'єктів до проведення активних інтеграційних процесів, унаслідок чого зауважуємо утворення та діяльність інтегрованих підприємницьких структур – найбільш досконалої форми об'єднання різнорідних капіталів і ресурсів.

Ефективний, налагоджений фінансовий механізм інтегрованої підприємницької структури виступає інструментом стабільності господарюючого суб'єкта, оскільки сприятиме мобільній, конкурентоспроможній діяльності, активізації фінансових і інвестиційних процесів. Різномісні аспекти фінансового механізму забезпечують успішне вирішення питань макро– та мікрорівнів фінансових відносин суб'єктів господарювання.

На наш погляд, досліджені нами положення в даній роботі дозволяють поглибити розуміння теоретичних аспектів фінансової діяльності інтегрованого бізнесу, що є важливим у час кризового стану економіки нашої держави, адже функціонування успішних інтегрованих підприємницьких структур забезпечує зростання економіки. Означене відбувається шляхом залучення значних інвестицій, введення інновацій, вагомими надходженнями (у вигляді податків і зборів) до бюджетів усіх рівнів.

Література

1. Ковалюк О.М. Методологічні основи фінансового механізму / О.М. Ковалюк // Фінанси України. – 2003. – №4. – С. 51–59.
2. Львовчкін С.В. Фінансовий механізм макроекономічного регулювання / С.В. Львовчкін // Фінанси України. – 2000. – №12. – С. 25–33.
3. Крупка М.І. Фінансово–кредитний механізм інноваційного розвитку економіки / М.І. Крупка // Фінанси України. – 2001. – №11. – С. 86–98.
4. Мочерний С.В. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. Т. 2 / С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна, О.А. Устенко, С.І. Юрій. – Львів: Світ, 2006. – 568 с.
5. Сокиринська І.Г. Діагностика фінансового забезпечення діяльності підприємства / І.Г. Сокиринська // Фінанси України. – 2003. – №1. – С. 88–95.

6. Шигунова О.В. Розвиток фінансово-економічного механізму підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня. – Суми, 2002. – 18 с.

7. Зимовець В.В. Акумуляція фінансових ресурсів та економічний розвиток: монографія / В.В. Зимовець. – К.: Ін-т економіки НАН України, 2003. – 313 с.

8. Буряк П.Ю. Інтегровані підприємницькі структури: перспективи розвитку в Україні / П.Ю. Буряк. – Л.: Логос, 2003. – 564 с.

9. Козенкова Т. Финансовые инструменты управления внутрифирменными потоками группы компаний / Т. Козенкова // РИСК. – 2008. – №3. – С. 44–51.

10. Лівіновська О.В. Правові основи діяльності інтегрованих підприємств через призму сучасного законодавства / О.В. Лівіновська // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.11. – С. 169–175.

11. Рибак С. Застосування інтеграційних механізмів у фінансовій політиці / С. Рибак, Л. Лазебник // Економіка України. – 2010. – №5. – С. 46–54.

12. Лобанов П.В. Механізм формування регіональних ФПГ в умовах економічного кризиса / П.В. Лобанов // Вісник ІЕПД НАН України. – 2010. – №1. – С. 37–43.

Л.Ф. РОМАНЕНКО,
д.е.н., професор, академік УАН,
С. С. НЕСТЕРЕНКО,
аспірантка, ВМУРоЛ «Україна»

Вплив ризиків на управління оборотним капіталом

У статті запропоновано вплив ризиків на управління оборотним капіталом. Сформовано ключові проблеми у ризикозахищеності підприємства та яким чином керувати цим ризиком. Виділено рекомендації щодо проведення оцінки ризику в управлінні окремими елементами оборотного капіталу на підприємстві.

Ключові слова: ризикозахищеність, динамічний ризик, структурний ризик, циклічний ризик, відсотковий ризик.

В статье предложено влияние рисков на управление оборотным капиталом. Сформированы ключевые проблемы в рискозащищенности предприятия и каким образом руководить этим риском. Выделены рекомендации по проведению оценки риска в управлении отдельными элементами оборотного капитала на предприятии.

Ключевые слова: рискозащищенность, динамический риск, структурный риск, циклический риск, процентный риск.

In the article influence of risks is offered on a management a floating capital. Key problems are formed in riskozakhischenosti enterprises, and how to manage this risk. Recommendations are selected in relation to the leadthrough of risk estimation in the management of floating capital separate elements on an enterprise.

Keywords: riskozakhischenist', dynamic risk, structural risk, cyclic risk, percent risk.

Постановка проблеми. Ризикозахищеність підприємства є актуальною проблемою в сучасних умовах світової економічної кризи. Оскільки потрібно знати, що таке ризик, як оцінити його рівень, уникнути збитків та яким чином керувати цим ризиком і як створити систему ризикозахищеності підприємства. В умовах кризи для багатьох українських підприємств особливої актуальності набуває (або має набути)

проблема аналізу та прогнозування свого фінансового стану, де найбільшої уваги потребує оборотний капітал підприємства, оскільки правильна його оцінка значно впливає на проблему визначення необхідної суми грошових коштів для обігу, що дозволить виявити внутрішні резерви підприємства та вжити заходи по підвищенню ефективності роботи та запобіганню банкрутства. Ризик – невід’ємна складова частина людського життя. Він породжується невизначеністю, відсутністю достатньо повної інформації про подію чи явище та неможливістю точного прогнозування розвитку подій.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Виникненню кризи на підприємстві та розробленню запобіжних заходів щодо їх подолання було присвячено багато наукових праць вітчизняних та зарубіжних вчених, а саме І.А. Ансоффа, С.Г. Беляєва, І.О. Бланка, Л.С. Бляхмана, О.П. Градова, В.М. Гриньової, А.Г. Грязнової, Г.П. Іванова, М.О. Кизима, Є.М. Короткова, В.І. Кошкіна, Є. Майєра, В.С. Пономаренко, Т.О. Резнікової, Г. Саймона, Д. Шіма, Г.О. Шредера та ін.

Мета статті полягає в класифікації ризиків та з’ясуванні їхнього впливу на управління оборотним капіталом.

Виклад основного матеріалу. Ритмічність, злагодженість і висока результативність роботи підприємства багато в чому залежить від його забезпеченості оборотними коштами. При управлінні оборотним капіталом у кризових умовах підприємству необхідно визначити методи найбільш впливові в умовах функціонування країни і сформулювати свою стратегію розвитку на майбутнє. Загалом організація управління оборотним капіталом зводиться до створення умов для ефективного його функціонування.

Аналізуючи систему управління оборотним капіталом на вітчизняних підприємствах України, можна виділити такі проблеми:

1. Нераціональне розміщення оборотних активів між сферою виробництва та сферою обігу.

2. Відсутність механізму поповнення оборотного капіталу.

3. Інші фактори, які не залежать від підприємства але впливають на стан його оборотних активів (інфляція, недосконала податкова політика і т.д.).

Фінансовий стан компанії знаходиться у безпосередній залежності від того, наскільки швидко кошти, вкладені в активи, перетворюються в реальні гроші. Зростання неплатежів ускладнює ритмічну діяльність підприємства (закупівлю сировини, оплату праці та інші витрати, що здійснюються з виручки) і призводить до збільшення дебіторської заборгованості.

Визначення найбільш ризикових з позиції управління елементів обігового капіталу створить передумови для визначення першочергових напрямів управлінських дій, спрямованих на їх ефективне використання. Для оцінки рівня ризику в управлінні окремими елементами оборотного капіталу для підприємства, що є об'єктом дослідження, рекомендовано проводити такий перелік дій:

- 1) дослідити динаміку значень вартості елементів оборотного капіталу;
- 2) визначити середнє значення за кожним з показників;
- 3) визначити середньоквадратичне відхилення за кожним показником;
- 4) визначити коефіцієнт варіації для кожного з показників;
- 5) обрати елементи оборотного капіталу з найбільшим рівнем ризику управління ними спираючись на занесення коефіцієнтів варіації (чим вище значення коефіцієнту тим більш ризиковим та невизначеним є управління). Ризики, що пов'язані з нестачею або надлишком оборотних коштів на підприємстві, можна класифікувати так (табл. 1).

Політика управління оборотними активами має забезпечувати пошук компромісу між ризиком втрати ліквідності та ефективності роботи підприємства. Одним з основних завдань управління оборотними активами є забезпечення їх джерелами фінансування.

Можна також зазначити, що поняття «ризик» характеризує можливість настання будь-якої несприятливої події. Оскільки ризик присутній у будь-якій управлінській діяльності, проблеми виміру і його оптимізації займають важливе місце в сучасних економічних дослідженнях.

До переліку основних класифікаційних ознак категорії «ризик» належать:

- масштаби економічних рішень;
- сфери використання;

- причини виникнення;
- ступінь системності;
- ступінь впливу на діяльність;
- ступінь обґрунтованості прийняття рішень;
- адекватність часу прийняття;
- масштаб впливу;
- можливість прогнозування;
- рівень виникнення;
- відповідність припустимим межах;
- характер походження;
- джерело виникнення;
- можливі результати тощо.

В економічних дослідженнях традиційно ризик розглядається й оцінюється стосовно окремих сфер діяльності підприємства: виробничої, фінансової, інвестиційної, інноваційної тощо. Так, у наукових працях називають ризики: непередбаченої конкуренції, помилкового ціноутворення, безпосередньо збутів, безпосередньо виробничі, транспортні тощо.

За основу класифікації ризиків руху оборотного капіталу варто взяти прояви динаміки (аспекти розгляду руху) як усієї суми оборотного капіталу, так і його окремих складових елементів. Це пояснюється тим, що оборотний капітал є величиною динамічною, яка значно змінюється за короткі інтервали часу, що відповідно збільшує за певний період кількість форм, в яких він перебуває, а отже, і зміну підстав появи ризику. У табл. 2 наведена характеристика такої класифікації.

Таким чином, класифікуючи рух ризиків оборотного капіталу, можна виділити, що:

- динамічний ризик – це ризик нестабільності, варіабельності в часі оборотного капіталу в цілому й окремих його елементів. Для кількісної оцінки рівня цього виду ризику доцільно використовувати показники: середнє прогнозоване значення елементу оборотного капіталу () і величину його зміни;
- структурний ризик проявляється в нераціональному розподілі коштів усередині оборотного капіталу (як активів, так і джерел їх фінансування). У класифікації ризиків за цією ознакою можна використовувати запропоновані В. Ковальовим [2] дві групи таких ризиків: лівосторонні і правосторонні ризики. Причиною виникнення лівосторонніх ризиків є нераціональний розподіл коштів по елементах усередині оборотного капіталу, що відображається у структурі активу балансу. Правосторонні ризики виникають унаслідок використання різних джерел фінансування оборотного капіталу

Таблиця 1. Ризики для підприємства, пов'язані з нестачею або надлишком оборотних коштів

Витрати та ризики, пов'язані з нестачею оборотних коштів	Витрати та ризики, пов'язані із надлишком оборотних коштів
Затримки в постачанні сировини та матеріалів і як наслідок збільшення тривалості виробничого циклу і зростання витрат. Зниження обсягів продажу через недостатні запаси готової продукції. Додаткові витрати на вирішення питань фінансування	Запаси можуть зіпсуватися фізично або морально застаріти. Зростання витрат на зберігання надлишків запасів. Боржники можуть відмовитися платити або збанкрутувати. Банки, в яких зберігаються кошти, можуть збанкрутувати. Більш високий обсяг товарно-матеріальних запасів і готової продукції збільшує податок на майно. Інфляція може значно зменшити реальну вартість ебіторської заборгованості та грошових засобів

Таблиця 2. Класифікація ризиків руху оборотного капіталу

Вид ризику	Прояв динаміки оборотного капіталу	Ризикова подія
1. Динамічний ризик	Зміна величини (суми) оборотного капіталу і його структурних складових елементів у часі (часовий тренд) (Qдин)	Невідповідність наявного обсягу оборотного капіталу або окремих його елементів потребам забезпечення безперервності діяльності підприємства
2. Структурний ризик	Зміна питомої ваги кожного елемента оборотного капіталу в загальній його величині (зміна структури капіталу) (Qстр)	Нераціональний розподіл фінансових ресурсів та їх матеріалізація в елементах оборотного капіталу (джерел фінансування і розміщення)
3. Циклічний (потоківий) ризик	Тривалість перебування оборотного капіталу в певній формі (елементі) на певному етапі відтворювального циклу (Qцикл)	Зменшення або збільшення тривалості перебування у певній формі оборотного капіталу відносно нормативу
4. Відсотковий ризик	Безперервність трансформації фінансових ресурсів в активи (Qф)	Збільшення вартості залучення капіталу

– власних або позикових коштів. Оцінка структурного ризику може виконуватися на основі показників питомої ваги елементів оборотного капіталу (джерел і напрямів вкладення) в його загальній величині.

Структурні ризики є наслідком циклічних (потоківих) ризиків – які пов'язані з можливим зменшенням або збільшенням тривалості перебування оборотного капіталу в одній чи кількох формах (елементах). Настання циклічного ризику залежить від багатьох факторів, зокрема від якості маркетингової діяльності, стабільності постачань, якості організації виробничої діяльності тощо. Циклічні ризики безпосередньо впливають на фінансові результати роботи підприємства. Оцінку цих ризиків доцільно виконувати шляхом порівняння прогнозованої загальної величини оборотного капіталу і його елементів з аналогічними даними попередніх періодів з урахуванням розміру та абсолютного коливання прогнозних значень;

– відсотковий ризик – це ризик збільшення вартості формування капіталу. В умовах ринкової економіки підприємствам необхідно докладати більше зусиль для пошуку ефективних джерел формування капіталу. При вимірюванні рівня цього виду ризику слід використовувати показник дюрації. Його застосовують для оцінки ризиків залучених і розміщених фінансових ресурсів, через те що «дюрація – це ступінь чутливості до відсоткових ставок залучених коштів і розмі-

щених ресурсів» [7]. Значенням цього показника є середньозважений час виплат (або надходжень) грошових коштів. Дюрація оцінюється окремо для залучених і вкладених коштів; при їх близькому значенні ризик формування капіталу мінімальний [4].

Також причиною відсоткового ризику може бути невправильність або неефективність розміщення залучених ресурсів, унаслідок чого віддача від використання цих ресурсів не встигає покрити вартість зобов'язань.

Оптимізація впливу ризиків на діяльність підприємств і пошук компромісу між ступенем ризику та прибутковістю вимагає використання методів управління ризиком, які ґрунтуються на управлінських технологіях бюджетування і хеджування та математичному апараті багатокритеріальної оптимізації. Управління ризиком здійснюється з використанням таких методів (див. рис.):

1. Уникнення ризику означає просто ухил від заходів, пов'язаних із ризиком.
2. Утримання ризику означає, що ризик залишається за суб'єктом ризику.
3. Передача ризику означає, що суб'єкт ризику (наприклад, інвестор) передає відповідальність за ризик комусь-небудь іншому (наприклад, страховій компанії).
4. Зниження ризику – це зниження ступеня ризику, тобто зменшення ймовірності ризику й об'єкта втрат [1].

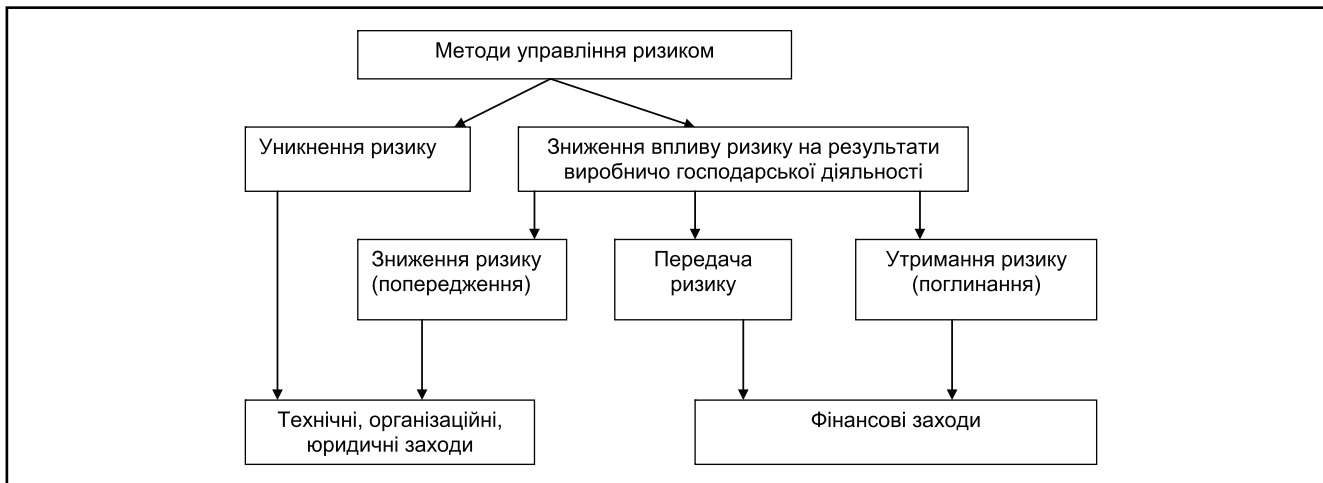


Схема методів управління ризиком

Висновки

Підсумовуючи все вище сказане, акцентуємо свою увагу на тому, що для ефективного управління обіговим капіталом підприємству потрібно оптимізувати загальний обсяг та структуру виробничих запасів, мінімізувати витрати щодо їх обслуговування та зберігання, підвищити платоспроможність підприємства за рахунок залишків оборотних коштів у грошовій формі та нейтралізувати ризики їх використання.

Таким чином викладені рекомендації щодо проведення оцінки ризику в управлінні окремими елементами оборотного капіталу з використанням економіко-математичних методів можуть забезпечити активний вплив на параметри елементів оборотних коштів підприємства з метою усунення небажаних відхилень від заданих оптимальних режимів роботи, підтримку внутрішньої упорядкованості.

Література

1. Артищук І.В. Управління ризикозахищеністю підприємства. Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 215.

2. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 768 с.

3. Горюхов Д.А. Управление рухом оборотного капіталу підприємств через бюджетування // Матеріали четвертої Міжнар. конф. «Сучасні проблеми гуманізації та гармонізації управління». – Харків: Українська асоціація «Жінки в науці та освіті», Харківський нац. ун-т ім. В.Н. Каразіна. – 2003. – С. 68.

4. Гранатуров В.М. Ризики підприємницької діяльності. Проблеми аналізу / В.М. Гранатуров, О.Б. Шевчук. – К.: Вид-во «Зв'язок», 2000.

5. Іванюта С.М. Антикризове управління: навч. посіб. / С.М. Іванюта. – К.: Центр навч. літ-ри, 2007. – 288 с.

6. Мануйлович Ю.М. Проблеми управління оборотними засобами підприємства в сучасних умовах функціонування // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009 – №1. – С. 132–135.

7. Матукова Г.І. Управління оборотним капіталом підприємства в умовах кризи // Научно-практичний журнал «Економіка Криму». – 2010. – №1(30) – С. 204–208.

8. Штангрет А.М. Антикризове управління підприємством: навч. посіб. / А.М. Штангрет, О.І. Копилук. – К.: Вид-во «Знання», 2007. – 335 с.

9. <http://ru.wikipedia.org>

Н.С. КЛИМЕНКО,

аспірант, НДЕІ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

Технологія націоналізації підприємств

Виявлено цілі націоналізації та розглянуто технологію націоналізації як підсистему організації, що залучає такі складові: фізичні об'єкти; технологічні процеси – сукупність технологічних операцій; ноу-хау – знання, інформацію, які необхідні для здійснення технологічних процесів.

Ключові слова: націоналізація, технологія націоналізації.

Определены цели национализации и рассмотрена технология национализации как подсистема организации, включающая такие составляющие: физические объекты; технологические процессы – совокупность технологических операций; ноу-хау – знание, информацию, которые необходимы для осуществления технологических процессов.

Ключевые слова: национализация, технология национализации.

The aims of nationalization are certain and technology of nationalization as subsystem of organization, including such constituents is considered: physical objects; technological processes are an aggregate of technological operations; now-how is knowledge, information, which are needed for realization of technological processes.

Keywords: nationalization, technology of nationalization.

Постановка проблеми. Націоналізація передбачає можливість як перепродажу об'єкта після його повернення в державну власність (тобто реприватизацію), так і його по-

дальше використання в рамках державної власності. Підґрунтям проведення націоналізації підприємств в Україні є неповнота специфікації прав власності, а чинники, що обумовлюють її необхідність, ми пропонуємо досліджувати в контексті наслідків приватизації. Технологія проведення націоналізації потребує додаткового дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. І. Шуттов визначає, що націоналізація передбачає можливість як перепродажу об'єкта після його повернення в державну власність (тобто реприватизацію), так і його подальше використання в рамках державної власності [1]. На думку О. Пасхавера, перегляд результатів приватизації викликає короткострокові ризики (певний шок від самого оголошення про початок реприватизації), середньострокові (невизначеність подальшої долі певного підприємства, галузі та національної економіки у цілому на час, коли буде здійснюватись процедура реприватизації) та довгострокові ризики (втрата довіри до держави з боку інвесторів, передусім іноземних) [2]. Важливо підкреслити, що націоналізацію слід розглядати не як спосіб тотального одержавлення, переділу власності та її експропріації, а як засіб природних і результативних, з погляду інтересів національної економіки, змін у структурі власності. Д. Уайт у роботі «Націоналізація іноземної власності» наголошує, що право на проведення націоналізації є ознакою суверенності держави, яка має верховну владу відносно всіх осіб та речей, що знаходяться у її юрисдикції [3].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Метою статті є визначення змісту технології націоналізації.

Виклад основного матеріалу. Технологія (від грец. *τεχνολογία*, що походить від грец. *τεχνολογία*; грец. *τεχνος* – майстерність, техніка; грец. *λόγος* – (тут) передавати) є підсистемою організації, залучає такі складові: фізичні об'єкти – засоби, інструменти, обладнання; технологічні процеси – сукупність технологічних операцій; *know-how* – знання, інформацію, які необхідні для здійснення технологічних процесів. Вона визначає, яким шляхом здійснюються внутрішні організаційні процеси та як організація отримує результати своєї діяльності: на основі визначеної мети; із ресурсів, що є в організації; з урахуванням факторів зовнішнього середовища.

Технологія націоналізації залежить також від того, проводиться вона на добровільній основі чи здійснюється через примусове відчуження майна на користь держави.

Для визначення технологій націоналізації підприємств слід передовсім виявити цілі націоналізації. За висновками науковців, метою націоналізації є, по-перше, перегрупування державного капіталу, підвищення ступеню участі держави в капіталі певних суб'єктів господарювання, що дасть змогу державі впливати на прийняття рішень, а по-друге, зосередження державної власності в певних галузях економіки, включаючи інфраструктуру, що створює інституційні умови та визначає розвиток економіки в цілому [4, с. 55]. Серед цілей націоналізації слід виокремлювати: підтримку необхідного рівня функціонування стратегічних галузей економіки підприємств; виведення з-під контролю іноземного капіталу галузей та виробництв, що мають ключове значення для національної безпеки держави; реалізація екологічної безпеки; захист споживачів від зловживань природних монополій; встановлення в екстремальних ситуаціях контролю над використанням фінансових ресурсів банків та установ фінансово-кредитної сфери та реалізація головних соціально-економічних цілей соціально-економічного розвитку країни.

Розгляд технології націоналізації з урахуванням ресурсів, що є в державі, потребує врахування того, що в сучасних організаційних підходах технологія розглядається як компонент відкритої системи, що має «входи» та «виходи», і є сукупністю способів перетворення «входів» у «виходи».

Джерелами коштів для придбання майна, що націоналізується, може бути державний бюджет та позабюджетного Державного фонду приватизації, позабюджетних фондів приватизації адміністративно-територіальних одиниць в обсягах, що перевищують заплановану суму надходжень від приватизації на поточний рік. При визначенні ресурсів, що можуть бути спрямовані на націоналізацію об'єктів, слід враховувати,

що, по-перше, загальна вартість об'єкта не може бути меншою ціни його продажу під час приватизації, з урахуванням інфляції, коефіцієнт якої офіційно визначений, та зменшеної на суму зносу основних засобів, суму вибулого майна (активів) та суму перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською, яка утворилася за цей же період, а по-друге, в процесі проведення приватизації в Україні використовувалися різні методи штучного заниження вартості майна підприємств. Розглянемо найбільш поширені з них:

– фіктивне банкрутство (завідомо неправдива офіційна заява громадянина-засновника (учасника) або службової особи суб'єкта господарської діяльності, а так само громадянина-підприємця про фінансову неспроможність виконання вимог з боку кредиторів і зобов'язань перед бюджетом, якщо такі дії завдали великої матеріальної шкоди кредиторам або державі). Фіктивним може бути визнано банкрутство в разі, коли підприємство-боржник не задовольнило вимог кредиторів та зобов'язань перед бюджетом у повному обсязі, за наявності у нього на це можливості, на момент його звернення до господарського суду із заявою про визнання своєї неплатоспроможності [5].

Динаміка кількості випадків порушення справ про банкрутство державних підприємств і господарських товариств із державною часткою представлена в табл. 1 та засвідчує, що починаючи з 2001 року відзначено помітне збільшення розмірів державних об'єктів, що потрапляють під процедуру банкрутства.

Отже, в розрахунку на один об'єкт вартість державної частки в державних підприємствах і господарських товариствах, що перебувають у стані банкрутства, зросла порівняно з 2000 роком у 7,6 раза.

Однією з причин зростання зазначених явищ є невизначеність повноважень та неузгодження дій державних органів, на які покладена функція контролю та здійснення оперативного управління майном, а також контролю над поширенням фактів зловживань з боку посадових осіб зазначених органів. Перші спроби держави вирішити конфлікти з примусовим відчуженням державного майна через акції з фіктивним банкрутством адміністративним шляхом або через судові позови виявилися безрезультатними. Держава змушена була звернутися до механізмів законодавчого регулювання проблеми, спочатку була припинена чинність Закону «Про банкрутство» щодо банкрутства вуглевидобувних, вуглепереробних і шахтобудівних підприємств вугільної промисловості [7]. У 2001 році прийнято загальний закон, в якому встановлювався мораторій на примусове відчуження

Таблиця 1. Динаміка кількості випадків порушення справ про банкрутство державних підприємств і господарських товариств із державною часткою [6, с. 12]

	1996–1997	1998	1999	2000	2001	2002–2003
Загальна кількість, в тому числі:	17	20	30	35	113	118
ліквідація	9	6	13	15	38	23
судове рішення	8	14	15	14	50	71
санация			2	6	24	24
мирова угода					1	

майна всіх державних підприємств і господарських товариств, у статутному фонді яких державна частка становить не менше 25% [8].

Відповідно до Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства економічними ознаками дій з доведення до банкрутства може вважатися такий фінансово-економічний стан боржника, коли виконання умов договорів призвело до погіршення показників оцінки його фінансового стану, зокрема:

- підписання завідомо не вигідних для підприємства (в тому числі фіктивних) договорів;
- необґрунтованої виплати грошових коштів, необґрунтованої передачі третім особам майна;
- прийняття нераціональних управлінських рішень, які негативно впливають на виробничу, торговельну, іншу статутну діяльність підприємства, що призводить до фінансових збитків та втрат;
- заплутування звітності, знищення документів або інформації, внаслідок чого неможлива ефективна робота підприємства тощо.

Навмисне погіршення фінансово-господарського стану підприємства можна визначити за такими основними ознаками:

- зменшення розміру, приховування та заниження оцінки майна, яке знаходиться в розпорядженні підприємства;
- штучне збільшення розміру кредиторської та дебіторської заборгованості;
- продаж задіяних у виробничо-господарській діяльності основних засобів (особлива увага приділяється договорам відчуження майна або оренди майна, зокрема перевіряється відповідність ціни реалізації ринковій та наявність дозволу на вказані операції органу, уповноваженого управляти майном);
- продаж товарів (робіт, послуг), які виготовляє підприємство, за ціною, нижчою за собівартість, без належних економічних підстав (наприклад, регульована ціна реалізації, яка корегується за рахунок коштів державної підтримки; продаж за передоплатою; тимчасове зниження ціни в рекламних цілях; продаж морально застарілої продукції; продаж продукції, що не користується попитом; продаж товарних залишків готової продукції для перепрофілювання або запуску нового виробництва; продаж товарних залишків (сезонної продукції) у зв'язку із закінченням сезону тощо);
- у разі збиткової діяльності підприємства спрямування отримуваних грошових засобів та інвестицій на закупівлю товарів, робіт, послуг, безпосередньо не задіяних у виробничо-господарській діяльності;
- необґрунтоване зменшення або збільшення штату підприємства [5].

Кількість проведених перевірок на наявність ознак приховування, фіктивного банкрутства або доведення до банкрутства підприємств державного сектору економіки за

1996–2003 роки – 12, з них за ініціативою: територіальних органів з питань банкрутства – 3, господарського суду – 3, прокуратури – 2, СБУ – 3, МВС – 1. За результатами перевірок виявлено ознаки дій з фіктивного банкрутства на 1 підприємстві, та ознаки дій з доведення до банкрутства – на 5 підприємствах [9];

– ведення додаткових конкурсних умов продажу підприємства, що впливало на скорочення кількості конкурсантив, а внаслідок цього і зменшувало вартість майна підприємств. Прикладами таких дій є ситуації, що йшлися у:

- ВАТ «Криворіжсталь» (2004) – у конкурсі виявили бажання взяти участь консорціум двох світових металургійних трейдерів LNM Holdings – U.S. Steel, найбільші російські металургійні холдинги «Северсталь» та «Євразхолдинг», українські – консорціум «Інвестиційно-металургійний союз», створений підконтрольними SCM та «Інтерпайпу» компаніями, та «Індустріальна група», створена компаніями, підконтрольними ІСД. Аби усунути іноземних претендентів, ФДМУ встановив специфічну умову допуску покупців до конкурсу: наявність в Україні прибуткового виробництва коксу обсягом не менше 1 млн. т на рік протягом останніх трьох років. Цій умові відповідали лише українські учасники. Переможцем конкурсу став «Інвестиційно-металургійний союз». Ціна комбінату, запропонована консорціумом, становила трохи більше \$800 млн. (російські інвестори були готові запропонувати \$1,2 млрд.);

- ДАК «Укррудпром» (2004) – приватизація здійснювалася на основі спеціального Закону «Про особливості приватизації підприємств Державної акціонерної компанії «Укррудпром», прийнятого Верховною Радою в 2003 році. Закон передбачав критерій, що обмежував вільний доступ інвесторів до приватизації. Відповідно до закону було надано перевагу для інвесторів, які вже мали у власності пакети акцій підприємств, що входили до складу «Укррудпрому», розміром понад 25%. Автоматично це призвело до прямого закріплення основної частини підприємств «Укррудпрому» за трьома бізнес-групами – компанією SCM, групою «Приват» і ТОВ «Смарт-груп»;

- ВАТ «Нікопольський завод феросплавів» (НЗФ) – 26 травня 2003 року відбувся конкурс з продажу 25% акцій НЗФ. Про бажання взяти в ньому участь заявили Челябінський електрометалургійний комбінат, «Кузнецькі феросплави», Стахановський і Запорізький заводи феросплавів, ТОВ «Промінмет», ПриватБанк, Орджонікідзевський ГЗК, консорціум «Придніпров'я». Як умову допуску до участі в конкурсі інвесторів було висунуто такий критерій – «наявність ефективного досвіду управління потужним феросплавним підприємством». Цьому критерію відповідав єдиний учасник – консорціум «Придніпров'я», оскільки під його управлінням перебував з 1999 року державний пакет акцій НЗФ розміром 25%. Пакет акцій викуплено консорціумом «Придніпров'я» за 205 млн. грн. При цьому переможець одержав додаткове право на управління державним пакетом акцій 25% з його наступним викупом. 15 серпня 2003

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

року консорціум «Придніпров'я» викупив і цей державний пакет за 410 млн. грн. [10, с. 13];

– безкоштовна передача майна з балансу на баланс або передача комерційним структурам, обласним державним адміністраціям, банкам і т.д. корпоративних прав державних підприємств в управління [11, с. 68];

– додаткова емісія акцій (з кінця 90-х років в Україні дістав поширення новий спосіб не приватизаційного придбання державного майна – проведення додаткової емісії акцій в акціонерних товариствах, в яких державі належав контрольний пакет акцій. За рахунок додаткової емісії приватні інвестори досягали значного зменшення державної частки. Внаслідок цього державний об'єкт без приватизаційної процедури перетворювався на приватний. Наприклад, унаслідок додаткової емісії на Інгулецькому ГЗК частка держави в статутному фонді зменшилася з 50%+1 акція до 37,5%);

– вкладення в статутні фонди господарських товариств, створених за участю недержавного інвестора (спільні підприємства).

Основним способом захоплення майна великих державних підприємств стало створення нової компанії-клону. У складі «старого» підприємства залишалися борги та неліквідне майно (зазвичай збиткові соціальні об'єкти). Іноді таке перенесення державного майна здійснювалося кілька разів, і в результаті остаточно втрачався зв'язок майна з первісним державним власником.

Резонансними в Україні були три факти такого перетворення на «пустушки» найбільших українських виробників – ВАТ «Росава», ВАТ «Макіївський металургійний комбінат» і ВАТ «Нікопольський південно-трубний завод». ВАТ «Росава» – державна частка становила 96%. У 1999 році весь виробничий комплекс ВАТ було внесено як українську частку в статутний фонд спільного українсько-ірландського підприємства ЗАТ «Росава» (49%). З ірландського боку виступила компанія «Тапістрон лтд», частка якої становила 51%.

ВАТ «Макіївський металургійний комбінат» – державна частка становила 60,8%. При створенні ЗАТ «Макіївський металургійний завод» за участю ТОВ «Смарт-груп» (російський капітал) з української сторони в його статутний фонд був внесений увесь виробничий комплекс ВАТ «Макіївський металургійний комбінат».

ВАТ «Нікопольський південно-трубний завод» (НПТЗ) – державна частка становила 96,7%. За розпорядженням Кабінету Міністрів України від 22.06.99 р. №589-р була проведена реструктуризація НПТЗ, внаслідок чого створено 16 закритих акціонерних товариств за участю недержавних інвесторів. У статутні фонди цих ЗАТ були внесені: з боку держави – виробничі комплекси цехів НПТЗ, з боку інвесторів – інвестиції. Недержавні засновники – компанії, пов'язані з «Інтерпайпом», і шведська компанія CETAB/Carl.Ed-blom.Trade – мають контрольні пакети акцій [10, с. 17–18];

– тіньова приватизація (на неприватизованих підприємствах за рахунок фіктивних угод ФПГ заробляють гроші). В

Україні помітно завищено межі державної власності. В цьому значну роль відіграли тіньові інтереси влади і приватних бізнес-груп, які оберігали від приватизації цілі галузі та економічні сектори. Так, металургійні бізнес-групи від самого початку виникнення встановили контроль над вугільними шахтами, за допомогою якого вони стабільно забезпечували коксохімічне виробництво дешевим вугіллям. Але вони аж ніяк не були зацікавлені в придбанні вугільних шахт у власність, оскільки більшість з них є збитковими або малорентабельними. Крім того, статус шахт як державних підприємств дозволяв зберігати для вугільної промисловості величезні державні дотації, що використовувалися для покриття збитків шахт і частково тіньовим способом привласнювалися ними у вигляді доходів. У 2004 році, наприклад, витрати бюджету на вугільну промисловість становили 3,6 млрд. грн.

Виокремивши мету, можливі ресурси та фактори зовнішнього середовища, що встановлюють технологію націоналізації, перейдемо безпосередньо до її характеристики, заваживши наявність тільки фрагментарних досліджень цієї проблеми [12].

Першим способом націоналізації є визнання договору купівлі-продажу державного майна приватизованого підприємства таким, що суперечить на день укладення договору вимогам чинного законодавства або у випадку невиконання новими власниками взятих на себе обов'язків. В цьому випадку Фонд державного майна України, його регіональне відділення або представництво на місцях за поданням правоохоронних органів або самостійно подає в установленому порядку позов до суду про розірвання таких договорів або визнання їх недійсними.

Націоналізація може бути здійснена через процедуру банкрутства та реструктуризацію боргів підприємства.

Ще раз наголосимо на поширеності цього явища на сучасному етапі, посилаючись на дані Державного департаменту з питань банкрутства, відповідно до яких загальна кількість підприємств, які перебувають в процедурах банкрутства станом на 01.02.2011 р. – 14 509, з них: державних підприємств – 337, з них: в розпорядженні майном – 142, в санації – 68; в ліквідації – 109. Підприємств, у статутному фонді яких частка державної власності перевищує 25 відсотків, – 236, з них: у розпорядженні майном – 56, в санації – 66, в ліквідації – 102 [9].

Націоналізація майна може відбутися через набуття корпоративних прав, що належать фізичним та юридичним особам. Набуття корпоративних прав здійснюється Фондом державного майна України, його регіональними відділеннями або представництвами на місцях.

Націоналізація майна може відбутися за рахунок погашення заборгованості перед бюджетом за умов прийняття відповідного пакету законодавчих актів.

Зарахування державного майна, пакетів акцій, що є власністю держави як внески у статутні капітали господарських товариств, що вже працюють або тільки створюються.

Викуп державою приватизованого раніше майна, якщо є рішення щодо збільшення державної власності.

Скорочення частки нових власників у майні приватизованих підприємств на користь держави на величину різниці поміж реальною вартістю підприємств та ціною їх продажу (у випадку прийняття відповідного закону).

У підтвердження наших визначень технології націоналізації дозволимо собі зауважити, що згідно з проектом закону «Про реприватизацію майна в Україні» (реєстр. №8027 від 19.08.2005 р.) визначені такі способи реприватизації. Реприватизація майна здійснюється шляхом викупу об'єктів реприватизації державою або територіальною громадою в процесі реприватизації та під час санації об'єктів в процесі банкрутства [13].

Висновки

Націоналізація може здійснюватися шляхом:

– примусового оплатного відчуження у власність держави або у власність територіальної громади приватизованого майна (цілісного майнового комплексу підприємства, об'єктів незавершеного будівництва, акцій та інших об'єктів права власності) у разі визнання у встановленому законодавством порядку договорів купівлі–продажу майна, укладених в процесі приватизації, такими, що суперечать вимогам чинного законодавства про приватизацію;

– добровільного (за згодою сторін) оплатного відчуження у власність держави або у власність територіальної громади приватизованого майна (цілісного майнового комплексу підприємства, об'єктів незавершеного будівництва, акцій та інших об'єктів права власності) у разі неможливості забезпечення власником майна, яке реприватизується, ефективного розвитку підприємства (господарського товариства) чи економічної, екологічної безпеки та обороноздатності України;

– повернення у власність держави або у власність територіальної громади приватизованого майна (цілісного майнового комплексу підприємства, об'єктів незавершеного будівництва, акцій та інших об'єктів права власності) шляхом участі держави або територіальної громади у санації підприємства у разі його банкрутства;

– придбання акцій (корпоративних прав), емітованих підприємством (господарським товариством), що підлягає реприватизації, на вторинному ринку цінних паперів або шляхом прямого викупу. Набувачем майна, що реприватизується, з боку держави та територіальної громади є Фонд дер-

жавного майна України, його регіональні відділення або представництва на місцях.

Література

1. Шютт І. Проблеми націоналізації в Україні // Юридичний журнал. – 2006. – №7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу // <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=2346>
2. Звіт про проведення круглого столу «Реприватизація: вигоди та втрати» [Електронний ресурс]. – Режим доступу // http://www.icps.com.ua/key_issues/socio_economy.html
3. White G. Nationalization of foreign property, L., 1963. 152. – P. 35.
4. Рамазанов А. Национализация: современные подходы [Текст] / Рамазанов А. // Экономист. – 2005. – №11. – С. 51–55.
5. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства від 26.10.2010 №1361 [Електронний ресурс]. – Режим доступу // http://www.sdb.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=47511&cat_id=38904
6. Консультативний проект Уряду Німеччини з питань приватизації в Україні. «Приватизація і банкрутство підприємств державної власності в Україні». – К.: 2003.
7. Закон України №1240–XIV від 18.11.99 р. «Про призупинення дії Закону України «Про банкрутство» щодо вуглевидобувних, вуглепереробних та шахтобудівних підприємств вугільної промисловості» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу // <http://www.rsda.gov.ua>
8. Закон України №2864–III від 29.11.2001 р. «Про введення мораторію на примусову реалізацію майна» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу // <http://www.rada.gov.ua/>
9. Аналітична інформація щодо реалізації державної політики у сфері банкрутства [Електронний ресурс]. – Режим доступу // http://www.sdb.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=47511&cat_id=38904
10. Приватизація та реприватизація в Україні після «помаранчевої» революції / О.Й. Пасхавер, Л.Т. Верховодова, К.М. Агеева. В надзаг.: Центр економічного розвитку. – К.: «Міленіум», 2006.
11. Архангельський Ю., Алексеев А., Радзівський А. Про вибір форм власності в контексті економічної ефективності приватизації в Україні // Економіка України. – №1. – С. 65–72.
12. Рудык Э. Национализация: цели, основания, технологии [Текст] / Рудык Э. // Российский экономический журнал. – 1998. – №9–10. – С. 26–32.
13. Проект Закону України «Про реприватизацію майна в Україні» (реєстр. №8027 від 19.08.2005 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу // <http://www.rada.gov.ua>

Методичні підходи до оцінки виробничо-ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств

У статті приведено ряд методичних підходів до оцінки виробничо-ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств, визначено їхні переваги та недоліки.

Ключові слова: виробничо-ресурсний потенціал, оцінка, методи, ефективність.

В статье приведен ряд методических подходов к оценке производственно-ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий, определены их преимущества и недостатки.

Ключевые слова: производственно-ресурсный потенциал, оценка, метод, эффективность.

In article is resulted methodical going near the estimation of production-resource potential agricultural enterprises, their advantages and failings are certain.

Keywords: production-resource potential, estimation, method, efficiency.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання сільськогосподарських підприємств, що характеризуються нестабільністю зовнішнього та внутрішнього середовища, одним із першочергових завдань керівництва є оцінка поточних та перспективних виробничих можливостей підприємств, тобто їх виробничо-ресурсного потенціалу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання, що стосуються оцінки виробничо-ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств, знайшли своє відображення у працях багатьох науковців, а саме А.І. Анчішкіна, В.М. Трегобчука, А.Е. Юзефовича, В.Й. Шияна, В.М. Гладій, Ж.В. Поплавської та ін. Незважаючи на постійне зростання кількості наукових розробок, що стосуються потенціалу сільськогосподарських підприємств, особливо виробничо-ресурсного, проблема не втрачає своєї актуальності.

Метою статті є аналіз методичних підходів до оцінки виробничо-ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств, визначення їх недоліків та переваг.

Виклад основного матеріалу. В економічній літературі існує різноманіття підходів до визначення оцінки виробничо-ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств. Узагальнивши результати вивчених матеріалів, слід відмітити, що під оцінкою виробничо-ресурсного потенціалу розуміється визначення величини виробничих ресурсів, якою володіє і розпоряджається підприємство, а також розрахунок максимально можливого результату від їх найефективнішого використання [1].

Вітчизняними та зарубіжними науковцями розроблено багато методичних підходів, що стосуються визначення величини виробничо-ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств, усі їх умовно можна поділити на дві групи [2]:

- 1) економіко-статистичні методи, що показують зв'язок між виробничими ресурсами і результатами виробництва;
- 2) грошова оцінка земельних, трудових, матеріально-технічних ресурсів, сума яких розглядається як величина виробничо-ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств [1].

Економіко-статистичні методи дозволяють дослідити і комплексно проаналізувати діяльність сільськогосподарських підприємств, дати якісну характеристику зв'язку між результативним і факторним показниками. Розрахований за допомогою цих методів рівень результативного показника розглядається як узагальнююча оцінка ресурсних можливостей підприємств.

У практиці розрахунку виробничо-ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств із усієї сукупності методів математичної статистики найбільш широко використовуються індекси, а також економіко-статистичні моделі, що засновані на кореляційно-регресійному аналізі.

У найбільш загальному вигляді індекси показують, у скільки разів рівень звітного періоду вищий за рівень базисного періоду, суть найпростішого індексного метода полягає в тому, що величина кожного показника, що характеризує той чи інший досліджуваний об'єкт, відноситься до середнього його значення по групі чи базовому значенню за відповідний період.

Зміну розміру земельних ресурсів як головного елемента виробничо-ресурсного потенціалу можна визначити за допомогою індивідуального індексу:

$$I_z = Z_1 : Z_0,$$

де Z_1 – вартість земельних ресурсів у звітному періоді; Z_0 – вартість земельних ресурсів у базисному періоді.

Аналогічним чином можна визначити індекси трудових ресурсів (I_T), основних фондів (I_{OF}), оборотних активів (I_{OA}).

Порівняти величину виробничо-ресурсного потенціалу можна, використавши загальний індекс:

$$I_{\text{впр}} = \frac{\sum Z_1 * T_1 * OF_1 * OA_1}{\sum Z_0 * T_0 * OF_0 * OA_0} \quad (1)$$

де $\sum Z_1 * T_1 * OF_1 * OA_1$ – розмір виробничо-ресурсного потенціалу за звітний період, грн.;

$\sum Z_0 * T_0 * OF_0 * OA_0$ – розмір виробничо-ресурсного потенціалу за базисний період, грн.

Цей індекс показує, наскільки протягом звітного періоду порівняно зі звітним змінилася величина виробничо-ресурсного потенціалу, за рахунок таких факторів: зміни величини земельних ресурсів, трудових ресурсів, основних фондів та оборотних активів.

Багатофакторний кореляційно-регресійний аналіз дає змогу оцінити міру впливу на загальну величину результативного показника (виробничо-ресурсного потенціалу), кожного із введених у модель факторів (земельні, трудові ресурси, основні фонди, оборотні активи), при фіксованому положенні на середньому рівні інших факторів [3].

Математично завдання можна звести до знаходження функції:

$$Y = f(x_1, x_2, \dots, x_n). \quad (2)$$

Зважаючи на те, що будь-яку функцію багатьох змінних шляхом логарифмування або заміни змінних можна звести до лінійного вигляду, рівняння множинної регресії виражається у лінійній формі:

$$Y_x = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_nx_n, \quad (3)$$

де Y_x – залежна змінна (результативна ознака);

x – незалежні змінні (фактори);

a_0 – початок відліку;

a_1, a_2, \dots, a_n – коефіцієнти чистої регресії.

Коефіцієнти чистої регресії, що мають різні значення і одиниці вимірювання, не дають чіткого уявлення про те, які саме фактори найістотніше впливають на результативну ознаку. Крім того, величина коефіцієнтів регресії залежить від ступеня варіації ознаки, тому, щоб привести коефіцієнти регресії до порівняльного виду, їх виражають у стандартизованій формі у вигляді коефіцієнтів еластичності (Е) і бета-коефіцієнтів (в) [4]. Слід відмітити, що в коефіцієнти характеризують фактори, в розвитку яких приховуються найбільші резерви поліпшення результативної ознаки.

Після проведення відповідних розрахунків визначають щільність зв'язку між факторами і результативною ознакою. З метою поглиблення аналізу можна збільшувати кількість суттєвих факторів, які вводять у модель досліджуваного показника і будують багатофакторні рівняння регресії, використовуючи сучасні методи і засоби обчислювальної техніки.

Методика визначення виробничо-ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств на базі економіко-статистичних методів має ряд переваг: можливість отримати на їх основі, урахувавши ресурсозабезпеченість, результативний показник виробничої діяльності підприємства, а співвідношення фактичного і розрахункового показника є показником ефективності використання виробничих потужностей досліджуваних підприємств; усі ресурси можуть використовуватися в загальноприйнятих одиницях виміру, без введення їх у порівняльний вигляд; як фактори можна брати окремі виробничі ресурси, які мають найістотніший вплив на результативний показник.

Враховуючи переваги приведених методичних положень, слід відмітити недоліки економіко-статистичного методу:

метод є досить трудомістким і вимагає складних розрахунків при наявності великого числа досліджуваних об'єктів, складним також є вибір складових ресурсів і форми зв'язку, тому що варіантів може бути кілька; не можна зіставляти зміну ефективності використання виробничо-ресурсного потенціалу в динаміці, в результаті зміни забезпеченості підприємств ресурсами в силу коливань погодних умов розрахунковий показник варіює по роках, і хоч обсяг забезпеченості підприємств ресурсами залишається незмінним, а останні мають тенденцію до покращення, розрахунковий результат діяльності в окремі роки може знижуватися.

Багато недоліків, характерних для кореляційно-регресійних моделей, можна уникнути при використанні методів лінійної оптимізації. Їхнє використання дозволяє визначити максимально можливий рівень виробництва продукції при використанні наявних ресурсів незалежно від спеціалізації підприємств. Метод точно відображає виробництво кожного виду продукції, враховує балансові зв'язки між ресурсами, визначає найкращий напрям виробництва, і з допомогою нього можна розрахувати план виробництва по кожному виду продукції в натуральних одиницях. Поряд з існуючими перевагами цього методу існує і ряд недоліків: складність розрахунку; відсутність нормативів витрачання ресурсів на виробництво продукції, диференційованих по природно-економічних зонах і напрямках спеціалізації.

Грошова оцінка є одним із найпоширеніших методів у практиці дослідження виробничо-ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств, це можна пояснити, відмітивши переваги методу: простота використання порівняно з іншими методами дає змогу досліджувати структуру потенціалу, вивчати її вплив на кінцеві результати виробництва, вести пошук встановлення оптимальної структури ресурсів і здійснювати її порівняння в підприємствах різних форм господарювання; дозволяє визначити величину виробничо-ресурсного потенціалу в динаміці, вимірювати темпи його зростання, визначити, за рахунок яких факторів відбулися кількісні зміни потенціалу, і обґрунтувати заходи щодо його ефективного формування.

Оцінку сукупного виробничо-ресурсного потенціалу проводять за такими показниками [5]:

1. Абсолютний виробничо-ресурсний потенціал (ф. 4):

$$АП = 3P + TP + OЗ + ОА = \sum P_{ij}, (j = 1, 2, 3, \dots, m), \quad (4)$$

де АП – абсолютний виробничо-ресурсний потенціал, 3P – земельні ресурси, TP – трудові ресурси, OЗ – основні засоби, ОА – оборотні активи, P_{ij} – ресурс j -го виду в i -господарстві, районі, або j -й галузі рослинництва і тваринництва.

2. Відносний виробничо-ресурсний потенціал застосовується для порівняння господарств за рівнем ресурсозабезпеченості (ф. 5):

$$ВП = АП : S, \quad (5)$$

де ВП – відносний виробничо-ресурсний потенціал, S – площа сільськогосподарських угідь.



Етапи оцінки ефективності використання виробничо-ресурсного потенціалу

3. Питомий виробничо-ресурсний потенціал дозволяє порівняти підприємства різних районів за величиною потенціалу (ф. 6):

$$III = AP : n, \quad (6)$$

де AP – абсолютна величина виробничо-ресурсного потенціалу досліджуваної сукупності підприємств; n – кількість підприємств.

Однак методика має ряд суттєвих недоліків: величина виробничо-ресурсного потенціалу, розрахована за такою методикою, не враховує значення результатів виробництва за рахунок кожного елемента потенціалу; неврахування таких факторів, як спеціалізація, місцезнаходження, віддаленість від районних центрів, природно-кліматичні умови, кваліфікація працівників, продуктивності праці, матеріаломісткість, матеріаловіддача, рівень технології та ін.

Оцінка сукупного виробничо-ресурсного потенціалу не буде завершеною без порівняння його величини з досягнутими результатами господарювання, тобто завершальним етапом оцінки має бути аналіз ефективності його використання. Ефективність використання виробничо-ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств визначається співвідношенням ефекту (результату виробництва) до затрачених виробничих ресурсів, тобто проводиться оцінка отриманих результатів залежно від рівня використання потенціалу.

Оцінку ефективності використання виробничо-ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств слід проводити в чотири етапи (див. рис.).

Виявлення сильних та слабких місць у процесі оцінки виробничо-ресурсного потенціалу дозволить на майбутнє сформувати ефективну ресурсну стратегію підприємства, що забезпечить прибутковість діяльності [6]. Також важливим чинником підвищення ефективності використання виробничо-ресурсного потенціалу є спеціалізація підприємства та диверсифікація виробництва, що дає можливість не тільки формувати оптимальну структуру потенціалу, а й ефективно його використовувати.

Висновки

Отже, оцінку наявного виробничо-ресурсного потенціалу можна здійснювати, використовуючи різні підходи, однак при використанні того чи іншого методу важливо враховувати їхні переваги та недоліки. Зазначене дозволяє стверджувати про необхідність використання комплексу методів, оскільки недоліки грошової оцінки можна нейтралізувати за рахунок використання економіко-статистичних методів і навпаки, що дозволить отримати об'єктивнішу інформацію про наявний виробничо-ресурсний потенціал, виявити невикористані резерви для подальшого їх залучення до процесу виробництва і, як наслідок, забезпечення високої ефективності функціонування підприємств.

Література

1. Богацька Н.М. Ресурсний потенціал підприємства та проблеми його оцінки: [Електронний ресурс] / Н.М. Богацька. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2010/Economics/57474.doc.htm
2. Каничев Е.В. Оценка ресурсной сбалансированности отрасли животноводства / Е.В. Каничев, В.И. Каничев // Успехи современного естествознания. – 2008. – №3.
3. Теорія статистики: навч. посібник / П.Г. Вашків, П.І. Пастер, В.П. Сторжук, Є.І. Ткач. – 2-ге вид., стереотип. – К.: Либідь, 2004. – 320 с.
4. Мармоза А.Т. Теорія статистики / А.Т. Мармоза. – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2003. – 392 с.
5. Збарський В.К. Економіка сільського господарства: навч. посібник / В.К. Збарський, В.І. Мацибора, А.А. Чалий та ін.; за ред. В.К. Збарського і В.І. Мацибори. – К.: Каравела, 2009. – 264 с.
6. Збродська О.В. Методика оцінки величини та ефективності використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств радіаційно забруднених територій: [Електронний ресурс] / О.В. Збродська. – Режим доступу: <http://nauka.zinet.info/9/zbrodska.php>
7. Шиян В.Й. Інтегральні показники ефективного використання ресурсного потенціалу сільськогосподарського підприємства / В.Й. Шиян, А.В. Олійник. – Х.: ХСХИ, 1989. – 40 с.

Аналіз доцільності інвестування розвитку бурякоцукрового неприбуткового кооперативу

Робота присвячена аналізу доцільності інвестування розвитку бурякоцукрового неприбуткового кооперативу з допомогою економіко-математичного моделювання. Розглянуто особливості інвестування підприємств агропромислового комплексу в умовах невизначеності. Проаналізовано основні проблеми, які виникають на кожному з етапів залучення інвестиційних ресурсів, та запропоновано напрями їх вирішення.

Ключові слова: бурякоцукровий підкомплекс, економічний аналіз, економіко-математична модель, ефективність, інвестування, моделювання, неприбутковий кооператив, розвиток, цукор, цукровий буряк.

Робота посвящена анализу целесообразности инвестирования развития свеклосахарного неприбыльного кооператива с помощью экономико-математического моделирования. Рассмотрены особенности инвестирования предприятий агропромышленного комплекса в условиях неопределенности. Проанализированы основные проблемы, возникающие на каждом этапе привлечения инвестиционных ресурсов, и предложены направления их решения.

Ключевые слова: свеклосахарный подкомплекс, экономический анализ, экономико-математические модели, эффективность, инвестирование, моделирование, неприбыльный кооператив, развитие, сахар, сахарная свекла.

The article is devoted to analyzing the feasibility of investing non-profit sugar-beet cooperative with economic-mathematical modeling. The special features of investing agro-industrial enterprises in conditions of uncertainty were considered. The main problems that arise at each stage of investing were analyzed and proposed directions for their solution.

Keywords: sugar-beet subcomplex, economic analysis, economic-mathematical model, efficiency, investing, modeling, non-profit cooperative, development, sugar, sugar beet.

Постановка проблеми. Бурякоцукровий підкомплекс пережив економічну кризу, що призвело до зменшення обсягів виробництва цукру та його економічної ефективності. Для відродження цієї стратегічної галузі агропромислового комплексу необхідно: створити неприбуткові кооперативи, реконструювати існуючі та побудувати нові високотехнологічні та потужні заводи, вирощувати цукровий буряк по інтенсивних технологіях. Це дасть можливість ефективно використовувати виробничий потенціал цукрових заводів та

земельних ресурсів. Швидке і дієве виконання поставлених завдань потребує великої кількості фінансових ресурсів. Однак сільськогосподарські підприємства та цукрові заводи не мають таких коштів, тому потрібно залучати інвесторів і використовувати кредити.

Збитковість галузі, недосконалий законодавчий механізм, великий ризик неповернення кредитів зробили сільськогосподарське кредитування непривабливим для банків та інвесторів. Вкладати свої гроші інвестор буде тільки в рентабельне виробництво, а враховуючи специфіку сільського господарства, він не наважиться інвестувати без державних гарантій своїх інвестицій.

Надання аграрним підприємствам комерційних кредитів здійснюється за високою процентною ставкою. Сільськогосподарським підприємствам, які вже не перший рік працюють собі в збиток, не вигідні такі умови.

Отже, основним напрямом досягнення стабільного розвитку сільськогосподарського виробництва є державна підтримка і стимулювання залучення інвестиційних ресурсів у дану галузь.

Процес інвестування, як і будь-який процес, вимагає управління і здійснюється через певні функції, спираючись на визначені закони та принципи. У даний час потрібно контролювати й координувати інвестиційну діяльність, визначати напрями інвестицій, їхню доцільність та обґрунтованість використання [2].

Для отримання максимального ефекту від інвестування та реінвестування виробництва цукру потрібно раціонально використовувати залучені та власні кошти.

Фінансування інвестиційного проекту відбувається за рахунок позикових коштів, то об'єднання використовуваних власних і позикових коштів має відповідати оптимальному варіанту [3]. Виконання цих завдань неможливе без допомоги інформаційних технологій, у тому числі математичного моделювання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Для здійснення реструктуризації комплексу і впровадження нових інтенсивних технологій вирощування та переробки цукрового буряку потрібні значні інвестиції, які залучити в сільськогосподарське виробництво з кожним роком все важче. Тому потрібно ефективно використовувати власні та залучені фінансові ресурси, що складно зробити без використання математичного моделювання. В українському науковому середовищі є ряд вчених, які зробили вагомий внесок у вивченні цих проблем. Перш за все хотілося б від-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

мітити роботи В.А. Борисової, О.М. Варченка, В.В. Вітлінського, А.П. Гайдучького, М.В. Голованенка, В.М. Гончарова, М.Я. Дем'яненка, О.С. Зайця, В.А. Кадієвського, М.В. Кузубова, С.А. Кравченко, Н.П. Лопати, І.І. Лукінова, С.І. Наконечного, Т.С. Наконечного, О.М. Тихонова, Ф.О. Ярошенко, О.І. Ястремського. В працях цих науковців є багато цікавих пропозицій та ідей для ефективного залучення та управління інвестиційними ресурсами.

Метою статті є аналіз особливостей та обґрунтування доцільності інвестування в бурякоцукровий неприбутковий кооператив з допомогою використання економіко-математичного моделювання.

Виклад основного матеріалу. У порівнянні з іншими галузями народного господарства кредитування сільськогосподарського виробництва має ряд особливостей. Перш за все ці підприємства, як правило, є проблемними. Бурякоцукрове виробництво значно відстає від інших галузей народного господарства в технологічному та матеріально-технічному забезпеченні, потребує негайного оновлення морально та фізично застарілих засобів виробництва, для чого необхідні довгострокові інвестиції. Банки та інші інвестиційні організації уникають вкладення коштів у розвиток цієї важливої для народного господарства галузі.

Наступною особливістю є сезонність виробництва, яка дуже часто нехтується комерційними банками. Вони, як правило, надають кредит на три місяці, чим штучно створюють умови неплатоспроможності бурякоцукрових підприємств з усіма наступними негативними наслідками. Розрив між вкладенням коштів та їх надходженням від реалізації виробленої продукції сягає року і більше. Процеси відтворення, які протікають у сільському господарстві, не можуть бути перервані, тому необхідне постійне та своєчасне забезпечення його обіговими коштами, що вимагає специфічного кредитного забезпечення.

Бурякоцукровий підкомплекс характеризується високим ризиком і низьким рівнем прибутковості, що призводить до того, що кредити для них є дорогими. Відсоткова ставка на кредит змінюється залежно від регіону та від терміну кредиту. В середньому вона може коливатися від 18 до 25%, а в деяких випадках досягає 30%, наприклад у період останньої фінансової кризи 2009 року.

При цьому інвестори не враховують усіх позитивних чинників доцільності вкладення коштів у сільське господарство, в тому числі бурякоцукровий підкомплекс. Не береться до уваги потенційна можливість підприємств АПК. Наприклад, нехай бурякоцукровий неприбутковий кооператив має завод потужністю 4000 т/добу і середня урожайність цукрового буряку становить 25 т/га. Як правило, такі заводи працюють у сезон 60 діб і виробляють 31 200 т цукру, а посівна площа цукрового буряку становить 9600 га. При таких умовах собівартість однієї тони цукру є дуже високою, а загальний прибуток від реалізації зменшується. Така низька ефективність виробництва цукру в цій ситуації пояснюється

тим, що сільськогосподарські підприємства не мають достатньо обігових коштів на придбання насіння, мінеральних добрив, засобів захисту рослин та сучасної збиральної техніки. Все це призводить до того, що потужність цукрового заводу використовується не більш ніж на 50%.

Оскільки наявних виробничих потужностей досить для забезпечення необхідних обсягів виробництва, розвиток виробничого потенціалу має бути пов'язаний насамперед із технічним переозброєнням галузі шляхом заміни морально та фізично застарілого обладнання й використання інтенсивних технологій [5].

Припустимо, що комерційний банк прийняв рішення кредитувати бурякоцукровий неприбутковий кооператив на суму 11520 тис. грн. під 22% річних для підвищення урожайності цукрового буряку до 40 т/га. Реально кредит видається у середньому на вісім місяців. Отже, в кінці виробничого сезону кооператив має погасити кредит із відсотками, який дорівнює 13 209,6 тис. грн. За цих умов сільськогосподарські підприємства виростять 384 тис. т цукрового буряку, який буде перероблений заводом за 96 діб. У результаті завантаженість потужності цукрового заводу зросте на 60%, а отже знизяться амортизаційні відрахування та загальнозаводські витрати на одиницю продукції. Крім цього, знизиться собівартість сировини. Все це призведе до того, що собівартість цукру буде зменшуватися, а прибуток відповідно зростати. Подібним способом можна показати доцільність кредитування реконструкції або будівництва нового цукрового заводу.

Низька організація банківського кредитування підприємств аграрної галузі характеризується великою ймовірністю неповернення кредитів та недосконалістю законодавчих механізмів. Першочерговим заходом програм розвитку бурякоцукрового комплексу є забезпечення державою необхідних умов доступу сільськогосподарських підприємств до дешевих кредитів.

У 2011 році планується відкрити державний іпотечний аграрний банк, який буде надавати дешеві кредити аграрним підприємствам під заставу земельних ділянок, що є в їх власності. Створення такого банку сприятиме зміцненню стабільності фінансового стану та стимулюванню економічного розвитку підприємств агропромислового комплексу, розбудові інфраструктури села, зменшенню різних форм спекуляції з землею та максимальному використанню сільськогосподарського потенціалу України.

При правильній та ефективній роботі цієї фінансової установи ми отримаємо централізоване цільове використання бюджетних коштів, призначених для розвитку сільськогосподарського виробництва. Державний іпотечний аграрний банк може виконувати й інші функції, наприклад надання консалтингових послуг, написання бізнес-планів, проведення маркетингових досліджень, здійснення лізингових операцій, довірче управління та страхування майна сільськогосподарських підприємств, організація і створення кооперативних форм фінансово-кредитних установ для подаль-

шого розвитку кредитування підприємств агропромислового комплексу.

Починаючи з 2000 року для стимулювання припливу фінансових ресурсів в агропромисловий комплекс було запроваджено державне відшкодування частини ціни за кредит. На практиці це виглядає так: аграрні підприємства знаходять банк, який готовий надати їм кредит, та самі домовляються про умови його надання (термін кредиту, відсоткову ставку, заставу тощо). Механізм надання цієї державної допомоги кожен рік удосконалюється, але ще залишається багато недоліків, які перешкоджають його ефективній роботі. Необхідно удосконалювати пільгове кредитування для аграрних підприємств із допомогою налагодження партнерських стосунків між банками та сільськогосподарськими підприємствами з врахуванням специфічних умов функціонування такого роду підприємств.

Систему економічного стимулювання інтенсифікації інвестиційної діяльності необхідно розвивати на підставі пільгового режиму оподаткування, різних видів пільгового кредиту, інших методів, які дозволяють виконувати роботи без виділення коштів з бюджету, за рахунок накопичення сільськогосподарськими товаровиробниками власних ресурсів. В умовах бюджетного дефіциту така система має бути провідною; з покращенням економічної ситуації в практику агроекологічного управління необхідно активніше залучати методи прямого економічного стимулювання [1].

За десять років функціонування державної підтримки її механізм удосконалювався, але необхідно відмітити, що порядок надання часткової компенсації та надходження бюджетних коштів залишається незмінним. Як правило, змінюються лише розміри часткової компенсації та напрями пільгового кредитування. Враховуючи особливість діяльності бурякоцукрових підприємств, а саме сезонність та великий ступінь ризику втрат врожаю, а відповідно і прибутку, отримати необхідне фінансування для результативної роботи дуже складно.

Отже, важливою передумовою ефективного функціонування бурякоцукрового неприбуткового кооперативу є забезпечення всіх його ланок необхідними фінансовими засобами. В роботі [4] Н.В. Лопата запропонувала економіко-математичну модель інвестування та реінвестування агропромислового виробництва. Запропонована ідея може бути використана для оцінки доцільності інвестування та реінвестування реконструкції та будівництва цукрових заводів, вирощування цукрового буряку, купівлі збиральних агрегатів тощо. З цією метою була розроблена та реалізована економіко-математична модель інвестування та реінвестування неприбуткового бурякоцукрового кооперативу з врахуванням економічних ризиків.

Допустимо, що неприбутковий кооператив інвестує в I ($i \in I$) видів діяльності (будівництво цукрового заводу, вирощування цукрового буряку, придбання збиральних агрегатів, транспортних засобів тощо). При цьому допускається, що цукровий буряк вирощують за Q ($q \in Q$) технологіями.

Нехай I_1 ($i \in I_1$) – область сільськогосподарських культур, для яких повинні виконуватися умови сівозмін. Сільськогосподарське виробництво здійснюється в умовах невизначеності (постійна зміна погодних умов, кон'юнктури, науково-технічного прогресу). Оскільки передбачається, що ціни регульовані та науково-технічний прогрес розвивається повільно, основним чинником невизначеності є змінність погоди. Виділимо Θ ($\theta \in \Theta$) погодних ситуацій, кожній з яких відповідають різні техніко-економічні показники. Кожна θ -та ситуація настає з імовірністю p_θ . Процес інвестування та реінвестування розглядається на заданому часовому інтервалі T ($t \in T$).

Нехай $X_{iq\theta}$ – вартісне вираження обсягу i -ї діяльності по

q -ій технології за θ -та погодних умов у t -му році. Введемо умовні позначення: $a_{iq\theta}$ – товарна продукція в вартісному вираженні від одиниці i -ї діяльності, яка здійснюється по q -ій технології за θ -та погодних умов в t -му році; $C_{iq\theta}$ – собівартість продукції отриманої від одиниці i -ї діяльності, яка здійснюється по q -ій технології за θ -та погодних умов у t -му році (у випадку будівництва нового заводу, закупівлі збиральних комплексів та транспортних засобів це амортизаційні відрахування); \tilde{k} – параметр, який визначає суб'єктивне ставлення до ризику (ціна ризику): схильність, неохильність, байдужість до ризику, обсяги наявного капіталу тощо; S_{it} – максимальний обсяг i -ї діяльності у t -му році; K_t – обсяг планового кредиту в t -му році; b_t – обсяг максимально допустимого кредиту в t -му році; F_{1t} – плата за кредит у t -му році; α – відсоткова ставка за кредит; $K_{iq\theta}$ – обсяг кредитів (інвестицій), які мають бути вкладені на одиницю i -ї діяльності, реалізованої по q -ій технології за θ -та погодних умов; F_{2t} – обсяг реінвестованих коштів у t -му році (F_{21} – власні кошти на початок планового періоду); $M(Z_{3t})$ – математичне сподівання вартості валовий прибуток від реалізації товарної продукції у t -му році; $M(Z_{1t})$ – математичне сподівання вартості товарної продукції у t -му році; $M(Z_{2t})$ – математичне сподівання собівартість товарної продукції у t -му році; F_{4t} – обсяг коштів у t -му році, виділених на соціальний розвиток; β – відсоток, який відраховується на соціальний розвиток; F_{3t} – обсяг поверненого кредиту у t -му році; F_t – фінансовий результат у t -му році.

Ставиться задача оцінити доцільність інвестування та реінвестування цукрового виробництва. Передбачається, що для інвестування цього виробництва використовуються власні кошти та кредити.

Як критерії оптимальності використаємо:

1) максимізація математичного сподівання вартості товарної продукції

$$M(Z_1) = \sum_{i \in I} \sum_{q \in Q} \sum_{\theta \in \Theta} \sum_{t \in T} P_\theta a_{iq\theta} X_{iq\theta}; \quad (1)$$

2) максимізація математичного сподівання вартості валового прибутку від реалізації цукру

$$M(Z_3) = \sum_{i \in I} \sum_{q \in Q} \sum_{\theta \in \Theta} \sum_{t \in T} P_{\theta} (a_{iq\theta} - C_{iq\theta}) X_{iq\theta}; \quad (2)$$

3) максимізація рентабельності

$$Z_4 = \frac{M(Z_3)}{M(Z_2)}; \quad (3)$$

$M(Z_2)$ – математичне сподівання собівартості від здійснюваної діяльності.

$$M(Z_2) = \sum_{i \in I} \sum_{q \in Q} \sum_{\theta \in \Theta} \sum_{t \in T} P_{\theta} C_{iq\theta} X_{iq\theta}; \quad (4)$$

4) мінімізація коефіцієнта варіації:

• по товарній продукції

$$CV(Z_1) = \frac{\sigma(Z_1)}{M(Z_1)} = \frac{\sqrt{M(Z_1^2) - (M(Z_1))^2}}{M(Z_1)}; \quad (5)$$

• по прибутку

$$CV(Z_3) = \frac{\sigma(Z_3)}{M(Z_3)} = \frac{\sqrt{M(Z_3^2) - (M(Z_3))^2}}{M(Z_3)}; \quad (6)$$

5) Максимізація модифікованого показника ефективності виробництва цукру:

• по товарній продукції $B(Z_1) = M(Z_1) - \tilde{k} \sigma(Z_1); \quad (7)$

• по прибутку $B(Z_3) = M(Z_3) - \tilde{k} \sigma(Z_3). \quad (8)$

Обмеження:

1) по обсягу i -ї діяльності у t -му році:

$$\sum_{q \in Q} X_{iq\theta} \leq S_{it}, (i \in I, t \in T), \quad (9)$$

де $X_{iq\theta}$ – обсяг i -ї діяльності реалізований по q -ій технології у t -му році, тобто $X_{iq\theta} = X_{iq\theta}, (i \in I; q \in Q; \theta \in \Theta; t \in T);$

2) баланс діяльності з врахуванням погодних ситуацій:

$$\sum_{q \in Q} X_{1q1t} = \sum_{q \in Q} X_{iq\theta}, (i \in I, \theta \in \Theta, t \in T); \quad (10)$$

3) по сівозмiнах рослинницьких культур:

$$\sum_{q \in Q} X_{iq\theta} = \sum_{q \in Q} X_{i+1q\theta}, (i \in I_1, t \in T), \quad (11)$$

де $(i + 1)$ –ша культура є попередником для i -ї;

4) по інерційності обсягів i -ї діяльності, реалізованої по q -ій технології у t -му році:

$$X_{1q1t} = X_{iq\theta}, (i \in I, q \in Q, \theta \in \Theta, t \in T); \quad (12)$$

5) по кредитах:

$$K_t \leq b_t, (t \in T); \quad (13)$$

6) по оплаті відсотка за кредит

$$F_{1t} - \alpha K_t = 0, (t \in T); \quad (14)$$

7) по інвестуванню та реінвестуванню

$$\sum_{i \in I} \sum_{q \in Q} \sum_{\theta \in \Theta} P_{\theta} K_{iq\theta} X_{iq\theta} - K_t - \sum_{t=1}^T F_{2t} \leq 0, (t \in T); \quad (15)$$

8) по обсягах реінвестування

$$F_{2t} \leq M(Z_{3t}) (t \in T); \quad (16)$$

9) баланс по вартості товарної продукції у t -му році:

$$\sum_{i \in I} \sum_{q \in Q} \sum_{\theta \in \Theta} P_{\theta} a_{iq\theta} X_{iq\theta} - M(Z_{1t}) = 0, (t \in T); \quad (17)$$

10) баланс по собівартості товарної продукції у t -му році

$$\sum_{i \in I} \sum_{q \in Q} \sum_{\theta \in \Theta} P_{\theta} C_{iq\theta} X_{iq\theta} - M(Z_{2t}) = 0, (t \in T); \quad (18)$$

11) баланс вартості валового прибутку від реалізації товарної продукції у t -му році

$$\sum_{i \in I} \sum_{q \in Q} \sum_{\theta \in \Theta} P_{\theta} (a_{iq\theta} - C_{iq\theta}) X_{iq\theta} - Z_{3t} = 0 (t \in T); \quad (19)$$

12) по соціальному забезпеченню

$$F_{4t} - \beta Z_{3t} = 0, (t \in T); \quad (20)$$

13) баланс по поверненню кредитів

$$F_{3t} - K_t = 0, (t \in T); \quad (21)$$

14) баланс по фінансовому результату у t -му році

$$F_t - Z_{3t} - F_{t-1} + F_{1t} + F_{2t} + F_{3t} + F_{4t} = 0, (t \in T); \quad (22)$$

15) по розмаху (економічному ризику) вартості товарної продукції

$$Z_{1\theta t} - Z_{11t} \leq R_{1t} (t \in T); \quad (23)$$

де Z_{11t} – мінімальний обсяг товарної продукції за найгірших погодних умов у t -му році;

$$Z_{11t} = \sum_{i \in I} \sum_{q \in Q} a_{iq1t} X_{iq1t} (t \in T), \quad (24)$$

$Z_{1\theta t}$ – максимальний обсяг товарної продукції за найкращих погодних умов у t -му році;

$$Z_{1\theta t} = \sum_{i \in I} \sum_{q \in Q} a_{iq\theta t} X_{iq\theta t} (t \in T), \quad (25)$$

R_{1t} – нормативний розмах товарної продукції у t -му році.

16) по розмаху (економічному ризику) вартості прибутку

$$Z_{3\theta t} - Z_{31t} \leq R_{3t} (t \in T), \quad (26)$$

де Z_{31t} – мінімальний обсяг прибутку за найгірших погодних умов у t -му році;

$$Z_{31t} = \sum_{i \in I} \sum_{q \in Q} (a_{iq1t} - C_{iq1t}) X_{iq1t} (t \in T), \quad (27)$$

$Z_{3\theta t}$ – максимальний обсяг прибутку за найкращих погодних умов у t -му році;

$$Z_{3\theta t} = \sum_{i \in I} \sum_{q \in Q} (a_{iq\theta t} - C_{iq\theta t}) X_{iq\theta t} (t \in T), \quad (28)$$

R_{3t} – нормативний розмах прибутку у t -му році;

17) невід'ємність змінних

$$X_{iq\theta} \geq 0, X_{iq\theta} \geq 0, K_t \geq 0, S_{it} \geq 0, F_{1t} \geq 0, F_{2t} \geq 0, F_{3t} \geq 0, F_{4t} \geq 0, \quad (29)$$

Таблиця 1. Результати оптимізації кредитування та реінвестування вирощування та переробки цукрових буряків за умови ціни за кредит на рівні 25%

Обсяг кредитування 500 млн. грн.									
№	показник	роки							
		1	2	3	4	5	6	7	8
1	Фінансовий результат, млн. грн.	0	0	13,0	149,7	534,7	919,8	1304,8	1549,4
2	Реінвестування, млн. грн.	0	155,0	129,8	187,5	0	0	0	0
3	Обсяг залученого кредиту, млн. грн.	500	401,0	271,2	83,7	83,7	83,7	83,7	83,7

Таблиця 2. Результати оптимізації кредитування та реінвестування вирощування та переробки цукрових буряків за умови ціни за кредит на рівні 25%

Обсяг кредитування 556 млн. грн.									
№	показник	роки							
		1	2	3	4	5	6	7	8
1	Фінансовий результат, млн. грн.	0	0	13,0	149,7	534,7	919,8	1304,8	1689,9
2	Реінвестування, млн. грн.	0	246,1	61,5	248,4	0	0	0	0
3	Обсяг залученого кредиту, млн. грн.	556	309,9	248,4	0	0	0	0	0

$$(i \in I; q \in Q; \theta \in \Theta; t \in T).$$

Запропонована економіко-математична модель (1)–(29) описує процеси інвестування та реінвестування виробництва цукру за умов, що неприбутковий кооператив може використати власні та позичені кошти. Вона була реалізована на EOM з допомогою програмного забезпечення LINGO 12. Результати оптимізації використання власних та позичених коштів для вирощування та переробки цукрових буряків за умов надання кредиту у розмірі 500 млн. грн. та ціни за кредит на рівні 25% наведено в табл. 1.

За такого рівня кредитування перші два роки весь прибуток іде на повернення частини кредиту та реінвестування в власний розвиток. Починаючи з третього року фінансовий результат зростає. Неприбутковий кооператив нарощує свої потужності і досягає максимального фінансового результату в восьмому році в розмірі 1549,4 млн. грн. і повністю повертає кредит. У перший рік діяльності обробляється 15 008 га землі з 25 008 га доступної, що свідчить про нестачу коштів для обробітку всієї площі.

У табл. 2 наведені результати оптимізації інвестування та реінвестування виробництва цукру за умови надання кредиту у розмірі 556 млн. грн. Кредит погашається за перші три роки, що дає можливість підприємству швидше розвиватися і нарощувати виробничі потужності.

Фінансові результати на кінець восьмого року значно кращі в порівнянні з варіантом кредитування 500 млн. грн. Збільшення розміру кредиту до 600 млн. грн. погіршує фінансові результати діяльності неприбуткового кооперативу.

Отримати такий великий кредит сільськогосподарським підприємствам досить складно без гарантій і допомоги держави. На початку 2000 року для підприємств агропромислового комплексу було запроваджено державне відшкодування частини ціни за кредит. Це призвело до збільшення в десятки разів обсягів пільгового кредитування та забезпеченості кредитними ресурсами в розрахунку на 1 га посіву, розширення напрямів кредитування сільськогосподарських підприємств через банки та зростання кількості підприємств, які почали користуватися кредитними ресурсами тощо.

Незважаючи на велику кількість переваг, механізму пільгового кредитування аграрних підприємств притаманні такі недоліки: нестабільність, непрозорість, бюрократизм процедур надання допомоги та нерівномірний її розподіл за регіонами; тривалі затримки з поверненням компенсації; обмеженість терміну дії допомоги бюджетним роком; відсутність контролю за розподілом та використанням кредитних ресурсів.

Реалізувавши розроблену модель оптимізації інвестування та реінвестування виробництва цукру за умов державної допомоги у відшкодуванні половини ціни кредиту, відмітимо, що реінвестування практично не планується, а кредити повністю використовуються для виробничих цілей. Фінансовий результат діяльності бурякоцукрового неприбуткового кооперативу за умов державної підтримки зростає швидкими темпами і в кінці восьмого року становив 1968,4 млн. грн. Це говорить про те, що кооператив досяг фінансової стабільності.

Висновки

Механізм часткової компенсації відсоткової ставки за кредитами комерційних банків бурякоцукровим підприємствам є ефективнішим інструментом фінансової підтримки порівняно з минулою практикою товарного кредитування та субсидювання. Необхідною складовою його функціонування є швидке налагодження партнерських відносин між банками і сільськогосподарськими підприємства на взаємовигідних умовах.

При високій відсотковій ставці (25%) кооператив активно реінвестує отримані доходи, зменшуються обсяги кредитування. За умов кредитування 500 млн. грн. реінвестовано за чотири роки 472,3 млн. грн. За умови низької процентної ставки (12,5%) реінвестування практично не планується, всі вісім років кредити використовуються для виробничих цілей. Оптимальним рівнем кредитування для цих двох планів є 556 млн. грн.

Отже, наші дослідження підтверджують доцільність будівництва цукрового заводу, використання високих технологій для вирощування цукрових буряків за рахунок кредитування та реінвестування. У цьому випадку важливим є вирощу-

вання цукрового буряку за сучасними технологіями, оптимізація процесів збирання сировини та її переробки. Забезпечення раціонального рівня інвестування розвитку неприбуткових кооперативів, збільшення потужності цукрового заводу, а також підвищення урожайності цукрового буряку, призведе до підвищення економічної ефективності виробництва цукру та його конкурентоспроможності.

Література

1. Борисова В.А. Інвестування природного ресурсного потенціалу АПК / Борисова В.А. // Економіка АПК. – 2000. – №9. – С. 81–87.

2. Гуткевич С.О. Інвестиційна пріоритетність галузей агропромислового комплексу / С.О. Гуткевич // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №10. – С. 143–148.

3. Дадашев Б.А., Кравченко С.А. Оцінка інвестиційних рішень в АПК України / Дадашев Б.А., Кравченко С.А. // Фінанси України. – 2000, №9. – С. 73–80.

4. Лопата Н.П. Оптимізація інвестування та реінвестування сільськогосподарського виробництва / Лопата Н.П. // Економіка АПК. – 2004. – №6. – С. 74–80.

5. Ярошенко Ф.О. Інвестиції на розвиток сільського господарства / Ф.О. Ярошенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – №6. – С. 34–36.

О.П. МАСИНА,

аспірант, Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі

Аналіз практики використання єврооблігацій при залученні українськими підприємствами ресурсів на міжнародних фінансових ринках

У статті проаналізовано практику використання українськими підприємствами єврооблігацій з метою залучення грошових коштів на міжнародних фінансових ринках. Виявлено характерні особливості та основні проблеми при використанні цього фінансового інструменту.

Ключові слова: єврооблігації, емітент, обсяги залучень, рейтинги, організатори випусків, інвестори.

В статье проанализирована практика использования украинскими предприятиями еврооблигаций с целью привлечения средств на международных финансовых рынках. Выявлены характерные особенности и основные проблемы при использовании этого финансового инструмента.

Ключевые слова: еврооблигации, эмитент, объемы привлечений, рейтинги, организаторы выпусков, инвесторы.

The article analyzes the practice of Eurobonds` usage by Ukrainian entities for raising funds in international financial markets. The characteristic features and the main issues of this instrument usage were defined.

Постановка проблеми. З огляду на зави́сокий рівень відсоткових ставок при банківському кредитуванні в Україні вітчизняні підприємства зацікавлені в отриманні доступу до більш дешевого фінансування через емісію єврооблігацій на міжнародних фінансових ринках. Однак у порівнянні з обсягами залучення коштів через єврооблігації навіть відносно інших учасників СНД (зокрема, Росії та Казахстану), не ка-

жучи вже про західні країни, ринок українських єврооблігацій може бути охарактеризований як недостатньо розвинутий. Отже, причини цього явища потребують додаткового науково-практичного аналізу з метою розробки рекомендацій по розширенню та полегшенню доступу вітчизняних підприємств до міжнародних ринків капіталів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Доволі детальний огляд ринку єврооблігацій України наведено у [1]. Аналіз динаміки індексів та ситуація на ринку українських єврооблігацій аналізується у [2]. Використанню єврооблігацій як інструменту залучення іноземних інвестицій присвячено роботу О.В. Криворучко [3]. Багатокритеріальне порівняння публічного розміщення акцій та облігацій проведено Н. Пайтрою [4].

Метою статті є виявлення основних перешкод доступу вітчизняних підприємств на міжнародні ринки капіталу шляхом використання єврооблігацій.

Виклад основного матеріалу. Протягом усього строку незалежності на міжнародні ринки єврооблігацій виходили 34 вітчизняні корпоративні емітенти, які в сукупності здійснили 67 емісій. Переважна більшість залучень (66 од.) відбувалися у доларах США. Загальна сума залучень становила \$21,4 млрд. До п'ятірки найбільш активних позичальників входять чотири провідні українські банки та підприємство зв'язку (табл. 1).

Як видно з табл. 1, беззаперечним лідером з використання єврооблігацій є Укресімбанк, частка якого – 19,9% усього обсягу залучень (\$4,26 млрд. з \$21,4 млрд.). Лідер-

Таблиця 1. Найбільш активні вітчизняні оператори ринку єврооблігацій

Емітент	Загальна кількість випусків	Загальні обсяги залучення, \$ млрд.
ПриватБанк	8	1,24
«Альфа-Банк Україна»	7	2,64
Укресімбанк	6	4,26
УкрСиббанк	5	1,18
«Київстар Дж.Ес.Ем.»	4	0,63

Джерело: спеціалізований веб-портал cbonds.info [5].

ром з кількості емісій є ПриватБанк (8 випусків), але вони не відрізняються великими обсягами (найбільший випуск \$500 млн. з погашенням у 2012 році (LPN)).

Станом на вересень 2011 року з 67 емісій 23 успішно погашено на загальну суму \$3,66 млрд. В обігу знаходяться 35 емісій на загальну суму \$15,07 млрд. Ще п'ять емісій на загальну суму \$1,7 млрд. (усі – «Альфа-Банк Україна») були обміняні таким чином. Єврооблігації «Альфа-Банк Україна» 2012–2 (LPN) було випущено в обмін на ноти 2009 року погашення (\$345 млн.) та були окремим випуском до першої дати виплати процентів (30.10.2009 р.), після чого були консолідовані в один випуск спільно з випусками 2010 та 2011 років погашення (\$450 млн. та \$250 млн.), які, у свою чергу, були обміняні на ноти 2012–3 та 2012–1.

Один випуск єврооблігацій (XXI Століття 2011 (LPN), \$150 млн.) було достроково погашено, а ще один випуск того ж емітента реструктуризовано (XXI Століття, 2014 (Restruct. LPN ex-2010), \$175 млн.).

Насамкінець по двох випусках вітчизняних позичальників було об'явлено дефолт (ІСД, 2010 (LPN), \$150 млн. та «Нафтогаз України», 2009 (LPN), \$500 млн.).

Середній обсяг залучення по всіх 67 емісіях становить \$319,4 млн. Однак більш детальний аналіз дає дещо іншу картину. Всю суму емісій можна умовно поділити на три групи: великі, середні та малі (табл. 2).

Як видно з табл. 2, до групи «великих» можна віднести лише одну емісію («Нафтогаз України», 2014 (LPN)), що становить 1,49% від їх загальної кількості. Натомість її обсяг дорівнює \$1595 млн., або 7,45% від загального обсягу залучень.

До групи «середніх» входить основна кількість емісій (57 од.), тобто 85,07% від загальної кількості. На частку цієї групи припадає 80,27% від загального обсягу залучень, а саме – \$17180 млн. Середній обсяг однієї емісії для цієї групи складає 301,4 млн. грн.

Насамкінець до групи «малих» входять дев'ять емісій, або 13,43% від загальної кількості. На частку цієї групи припадає 2,25% від загального обсягу залучень, або \$481 млн.

Таким чином, можна констатувати певну рівномірність у розподілі емісій за обсягами залучень.

Цікаво, що до групи «середніх» входить емісія Укресімбанку з погашенням у 2014 році, єдина серед запозичень, що номінована у гривнях. Вона оформлена у вигляді купонних облігацій на загальну суму 2385,05 млн. грн. та розміщена за «правилом S» (RegS) 28.01.2011 р. При цьому обсяг книги заявок становив 3180 млн. грн. Лот кратності становить 50 тис. грн., мінімальний торговий лот дорівнює 1250 тис. грн. Ставка купона за цим випуском дорівнює 11% з періодичністю виплати один раз на рік при методі розрахунку кількості днів 30E/360.

Рейтинг цієї емісії Moody's Investors Service був визначений на рівні Ba3 зі стабільним прогнозом, тоді як Fitch Ratings зафіксовано на рівні B. Рейтинг S&P не присвоювався. Емісія здійснювалася з використанням SPV «Biz Finance PLC».

Облігації пройшли лістинг на Ірландській фондовій біржі, при цьому агентами з розміщення виступали світові лідери у сфері міжнародних розміщень Credit Suisse, Citigroup, Deutsche Bank. Завдяки цьому більше 90% обсягу транзакцій було розміщено серед міжнародних інвесторів, що вкладають «реальні гроші» перш за все з Лондону, американських офшорних інвесторів та за додаткової участі приватних інвесторів зі Швейцарії та інших країн Європи.

Відносно обсягів погашень зазначимо, що найбільші сумарні обсяги погашень припадають на 2015 рік (шість емісій на загальну суму \$2374,8 млн.: Укресімбанк, «Миронівський хлібопродукт», ДТЕК, агрохолдинг «Авангард», «Метінвест Холдинг» та ПриватБанк).

Порівняно великі обсяги єврооблігацій доведеться погашати у 2012 році (чотири емісії на загальну суму \$1765,6 млн.: «Альфа-Банк Україна», «Київстар Дж.Ес.Ем.», Укресімбанк та ПриватБанк).

Незначним чином також відрізняються обсяги погашень 2016 року (п'ять емісій на загальну суму \$1725 млн.: Укресімбанк, Ощадбанк, ПриватБанк, Ferrhexro та агрохолдинг «Мрія»).

Загалом доходимо висновку, що обсяги залучень на міжнародних ринках з використанням єврооблігацій, що мають бути погашені протягом найближчих восьми років, не є «непідйомними», тим більше що позичальники переважно від-

Таблиця 2. Розподіл емісій єврооблігацій вітчизняних позичальників за обсягами

Емісії	Кількість, од.	%	Обсяг, \$ млн.	%
«Великі» (понад \$1 млрд.)	1	1,49	1595	7,45
«Середні» (від \$100 млн. до \$1 млрд.)	57	85,07	17180	80,27
«Малі» (до \$100 млн.)	9	13,43	481	2,25
Усього	67	100,00	21402	100,00

Джерело: спеціалізований веб-портал cbonds.info [5].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

носяться до еліти вітчизняного бізнесу. Хоча певного ризику додає невизначеність фінансової ситуації як у світі загалом, так і в Україні зокрема. За умови стрімкої та неконтрольованої девальвації гривні внаслідок дії другої хвилі світової фінансової кризи та невдалої економічної політики уряду погашення 2012 року можуть опинитись під загрозою, оскільки позичальниками є суб'єкти господарювання, основне джерел доходів яких знаходиться в Україні. Тоді з великою долею ймовірності для них постане завдання реструктуризації існуючої заборгованості.

Частка погашень 2015–2019 років характеризується ще більшою невизначеністю та щільно залежить від ситуації на міжнародних фінансових ринках та внутрішніх умов в Україні.

Проаналізуємо також рейтинги вітчизняних позичальників на міжнародних ринках капіталу. Переважна більшість вітчизняних емітентів єврооблігацій зверталися за рейтингами до провідних світових агенцій. Виняток становлять єврооблігації «Фінінпро» (випущені для фінансування інфраструктурних проектів в рамках підготовки України до Євро-2012 та гарантовані Міністерством фінансів України), а також «ВТБ Лізинг Україна» та концерну «Галнафтогаз», 2012 (CLN, CNV).

Найменш охоче вітчизняних позичальників рейтингує S&P. Станом на кінець вересня 2012 року тільки двоє емітентів мають рейтинг цієї агенції: «Альфа-Банк Україна», 2012 (LPN) на рівні В- та агрохолдинг «Мрія», 2016 на рівні В (обидва відносяться до спекулятивної категорії та свідчать про досить високу вразливість в умовах несприятливої ділової, фінансової та економічної кон'юнктури, хода наразі є можливість виконання фінансових зобов'язань). Решта емітентів або взагалі не мали рейтингу S&P, або він був відкликаний (Withdrawn).

Moody's Investors Service та Fitch Ratings є більш поблажливими до вітчизняних емітентів єврооблігацій. Так, переважна більшість компаній, по оцінці Moody's, має рейтинг В2 або В3 (спекулятивна категорія, низька кредитоспроможність та значний кредитний ризик). Реструктуризовані емісії двох емітентів (банк «Фінанси та Кредит», 2014 (Restruct. LPN ex-2010) та VAB Банк, 2014 (Restruct. LPN ex-2010)) за версією Moody's мають спекулятивний характер, дуже низьку кредитоспроможність та високий кредитний ризику (Саа1). Рейтинги ще чотирьох емітентів відкликано.

Переважає більшість вітчизняних емісій, на думку Fitch, гідні рейтингу В (значною мірою спекулятивний). Означає наяв-

ність значних кредитних ризиків, однак при цьому залишається «подушка безпеки». Наразі фінансові зобов'язання виконуються, однак здатність продовжувати виплати залежить від ділової та економічної кон'юнктури. В окремих випадках рейтинг цього рівня може бути надано цінним паперам, на які накладено арешт або по яких проголошено дефолт, але з винятково високим потенціалом повернення коштів).

Емісії «Нафтогазу України», 2014 (LPN) Fitch надало рейтинг CCC, що означає реальну можливість дефолту. Насамкінець «Інтерпайп Україна», 2017 (Restruct. LPN ex-2010) має рейтинг RD, що означає, що емітент не здійснив своєчасні платежі по певній, але не основній частині зобов'язань та продовжує проводити виплати по інших видах зобов'язань.

Отже, в цілому провідні міжнародні рейтингові агенції досить критично оцінюють здатність вітчизняних емітентів єврооблігацій розраховуватися за власними борговими зобов'язаннями, припускаючи при цьому значну ймовірність дефолтів.

Оцінимо також галузеву приналежність вітчизняних емітентів єврооблігацій (табл. 3).

Переважає частка ринку єврооблігацій припадає на фінансово-банківський сектор (20 емісій з 35, що обертаються на ринку). На цю ж галузь припадає і найбільша кількість емітентів, серед яких виділяються ПриватБанк (7 емісій з 20) та Укрексімбанк (4 емісії). Решта банків мають по одній емісії в обігу за винятком Надра Банку, в якого одночасно обертаються дві емісії: Надра Банк, 2017 (Restruct. LPN ex-2010) та Надра Банк, 2017 (LPN). Решта 12 емісій доволі рівномірно розподілені між шістьма галузями.

Майже половина обсягів залучення коштів на міжнародних ринках припадає на фінансово-банківський сектор (\$6,06 млрд. з \$12,92 млрд., або 47%). Друге місце з великим відривом посягає добувна промисловість (\$2,15 млрд., або 17% на частку «Нафтогазу України», 2014 (LPN), Ferrexpo, 2016 та концерну «Галнафтогаз», 2012 (CLN, CNV)).

Також досить значний обсяг (\$1,45 млрд., або 11% від загального обсягу залучень) припадає на металургію в особі «Метінвест Холдингу» (дві емісії на загальну суму \$1,25 млрд., погашення у 2015 та 2018 роках) та «Інтерпайпу Україна» (емісія 2010 року на \$0,2 млрд., реструктуризована до 2017 року).

Доволі активними позичальниками на міжнародних фінансових ринках є підприємства АПК, які наразі є емітента-

Таблиця 3. Розподіл емісій українських єврооблігацій в обігу по галузях

Галузь	Кількість емітентів	Кількість емісій	Обсяг, \$ млрд.
Фінансово-банківська	10	20	6,06
Добувна	3	3	2,15
Металургія	2	3	1,45
АПК	4	5	1,33
Енергетика	1	1	0,50
Зв'язок	1	1	0,18
інше	1	2	1,26
ВСЬОГО	22	35	12,93

Джерело: спеціалізований веб-портал cbonds.info [5].

Таблиця 4. Рейтинги організаторів випусків єврооблігацій українських емітентів

Рік	Інвестиційний банк	Обсяг, \$ млн.	Частка ринку, %	Кількість емітентів	Кількість емісій
2011	Morgan Stanley	1 678	27,33	4	5
	ВТБ Капітал	1 487	24,21	4	5
	JP Morgan	1 083	17,64	2	3
2010	Morgan Stanley	1 345	24,24	3	4
	Credit Suisse	1 100	19,83	3	3
	«ВТБ Капітал»	767	13,82	2	3
2009	Credit Suisse	1 595	41,10	1	1
	HSBC, UBS	1 496	38,55	1	3
	«ВТБ Капітал»	789	20,35	1	1
2008	UBS	460	41,44	3	5
	ING Wholesale Banking Лондон	150	13,51	1	1
	HSBC	125	11,26	1	1
2007	UBS	1,515	н/д	5	9
	Credit Suisse	625	н/д	4	5
	Deutsche Bank	425	н/д	3	4

Джерело: спеціалізований веб-портал cbonds.info [5].

ми шести емісій. Але середня сума залучення по галузі дорівнює лише \$0,27 млрд., тобто є меншою середньої по Україні та значно поступається лідерам. Так, середній обсяг залучення у фінансово-банківському секторі становить \$0,3 млрд., у металургії – \$0,48 млрд., а у добувній промисловості – \$0,72 млрд.

Проаналізуємо також найбільш популярних організаторів випуску єврооблігацій українських емітентів (табл. 4).

Як видно з табл. 4, протягом 2010–2011 років пальма першості належить інвестиційному банку Morgan Stanley, одному з найбільших американських комерційних банків. Протягом останніх років він вивів на ринок єврооблігацій таких вітчизняних емітентів (у тому числі й суверенні єврооблігації України):

– 2011 рік – Ferrexpo, 2016; Ощадбанк, 2016; Україна, 2016–2; Україна, 2021; «Фінінпро», 2018;

– 2010 рік – «Миронівський хлібопродукт», 2015 (LPN); Україна, 2015; Україна, 2020; «Фінінпро», 2017.

Досить стрімко у 2009 році увійшов на український ринок єврооблігацій інвестиційний банк «ВТБ Капітал» (Росія, група компаній ВТБ). Його клієнтами наразі є:

– 2011 рік – Київ, 2016 (LPN); «Метінвест Холдинг», 2018; Україна, 2016–2; Україна, 2021; «Фінінпро», 2018;

– 2010 рік – «Метінвест Холдинг», 2015 (LPN); Україна, 2015; Україна, 2020;

– 2009 рік – «ВТБ Лізинг Україна», 2019 (LPN).

Насамкінець до трійки лідерів українського ринку єврооблігацій входить швейцарський інвестиційний банк Credit Suisse. До його послуг звернулися такі вітчизняні емітенти:

– 2011 рік – Київ, 2016 (LPN); «Метінвест Холдинг», 2018; Ощадбанк, 2016; Україна, 2011–2; Укрексімбанк, 2014, UAH;

– 2010 рік – «Метінвест Холдинг», 2015 (LPN); Україна, 2011–2; Укрексімбанк, 2015 (LPN);

– 2009 рік – «Нафтогаз України», 2014 (LPN).

Звернемо увагу на те, що інвестиційні банки досить часто виступають як співорганізатори випусків. Так, наприклад, співорганізаторами випуску єврооблігацій «Метінвест Холдингу», 2018 виступили відразу п'ять інвестиційних банків, а саме: «ВТБ Капітал», Credit Suisse, Deutsche Bank, ING Wholesale Banking Лондон та RBS.

У цілому можемо констатувати, що український ринок єврооблігацій користується певною популярністю серед провідних інвестиційних банків світу. Разом із тим його не можна вважати монополізованим з огляду на досить велику

Таблиця 5. Структура інтересу іноземних інвесторів до єврооблігацій українських компаній

Емітент	Географія розміщення	Типи інвесторів
Агрохолдинг «Авангард», 2015	Європа – 68%, США – 22%, Азія – 10%	Фондові менеджери – 62%, приватні рахунки – 15%, хедж-фонди – 17%, банки – 6%
ДТЕК, 2015 (LPN)	Європа – 37%, США – 58%, Азія – 5%	Управляючі активами – 65%, хедж-фонди – 20%, пенсійні фонди – 10%, інші – 5%
«Метінвест Холдинг», 2015 (LPN)	Європа – 61%, США – 37%, інші – 2%	Управляючі активами – 31%, банки – 31%, хедж-фонди – 26%, пенсійні фонди – 9%, інші – 3%
«Метінвест Холдинг», 2018	США – 40%, Великобританія – 18%, Швейцарія – 8%, СНГ та інші країни Європи – 32%, інші – 2%	Управляючі активами – 60%, банки – 20%, хедж-фонди – 10%, приватні інвестори – 10%
Ощадбанк, 2016	Великобританія – 64%, Європа – 26%, Швейцарія – 8%, Азія – 2%	Управляючі активами 59%; банки 11%; хедж-фонди 20%; інші – 10%
Укрексімбанк, 2015 (LPN)	Великобританія – 35%, Швейцарія – 9%, Нідерланди – 7%, Німеччина та Австрія – 6%, Азія – 4%, Франція – 4%, інші країни – 35%	Управляючі активами – 80%, банки – 12%, приватні інвестори – 4%, інші – 4%

Джерело: спеціалізований веб-портал cbonds.info [5].

кількість бажаючих надати вітчизняним емітентам послуги з виходу на міжнародні ринки позикових коштів: у 2011 та 2010 роках по 11 установ, у 2008 році – п'ять установ, у 2007 році – дев'ять установ. Отже, українські компанії мають змогу вибрати для себе оптимальне співвідношення «якість–витрати» при емісії єврооблігацій.

Певну уяву про інтерес іноземних інвесторів до єврооблігацій вітчизняних емітентів може дати вибірковий аналіз географії розміщення та типів інвесторів (табл. 5).

Як видно з табл. 5, основний інтерес до єврооблігацій вітчизняних емітентів зосереджено в Європі (виняток – єврооблігації ДТЕК), на яку припадає від 50 до 98% інвесторів. Друге місце в цьому рейтингу посідає США, тоді як азійським інвесторам належить досить незначна частка єврооблігацій українських емітентів.

Стосовно типів інвесторів можна констатувати, що найбільш вагома частка інвестицій припадає на управляючі компанії (від 60 до 80%). На другому місці знаходяться хедж–фонди та банки. На частку інших інвесторів припадає доволі незначна частина (до 10%).

Висновки

Найбільш активними операторами ринку єврооблігацій в Україні є представники фінансового сектору (головним чином банки). Вочевидь це пояснюється їхньою більшою обізнаністю зі специфікою функціонування цього фінансового інструменту зокрема та міжнародних ринків позикових коштів в цілому.

Разом із тим співвідношення кількості успішно погашених до кількості проблемних емісій (23 од. до 8 од. відповідно) є яскравим свідченням недостатньо виваженої фінансової політики позичальників а також слабого професійного рівню топ–менеджменту та фінансових аналітиків.

Причина переважної більшості проблем з погашенням емісій єврооблігацій криється у фінансовій кризі 2008 року,

наслідком якої в Україні стало стрімке зниження курсу гривні по відношенню до основних світових валют. При цьому усі минулі та нинішні емісії номіновано у доларах США (за винятком Укрексімбанк, 2014, УАН), а джерела грошових надходжень позичальників розташовані переважно в Україні.

Отже, вивчення досвіду використання Укрексімбанком позик на міжнародних фінансових ринках, номінованих у гривні, заслуговує найвищої уваги та прискіпливого вивчення. Не підлягає сумніву, що внаслідок слабкої конвертованості національної валюти позичальникам у гривні доведеться сплатити інвесторам додаткову премію за ризик. Отже, перед спеціалістами постає завдання побудови оптимальної моделі, яка б визначала граничний рівень дохідності гривневих єврооблігацій з одночасною мінімізацією ризику неповернення позики.

Іншим практичним завданням, що в перспективі може поставати перед вітчизняними позичальниками, є розробка практичних аспектів реструктуризації випусків єврооблігацій.

Література

1. Кость А., Ланда В. Єврооблигації України. Обзор рынка. Октябрь 2010 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ufc-capital.com/data/filestorage/reviews/company_reports/2010/20101029-ukr-eurobonds_book_2010-rus.pdf
2. Фурса С. Єврооблігації України: американські гірки в темному тунелі // Дзеркало тижня. – 2010. – №8. – С. 7.
3. Криворучко О. Використання єврооблігацій як інструменту залучення іноземних інвестицій: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.08 / О.В. Криворучко; Донец. нац. ун–т економіки і торгівлі ім. М. Туган–Барановського. – Донецьк, 2009. – 20 с.
4. Пайтра Н. Механізм формування власного капіталу банків України: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / Н.Г. Пайтра; Львів. нац. ун–т ім. І. Франка. – Л., 2010. – 20 с.
5. Спеціалізований веб–портал CBONDS.INFO // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cbonds.info>

Г.О. ПАНАСЕНКО,
к.е.н., доцент, Макіївський економіко–гуманітарний інститут

Теорія розв'язання винахідницьких завдань (ТРВЗ) – дієвий інструмент стратегічного планування розвитку банківської установи

Стаття присвячена вивченню особливостей та можливостей використання інструментів теорії винахідницьких завдань у процесі стратегічного планування діяльності банківської установи. Розглянуто основні складові даної теорії. Проаналізовано переваги і недоліки, а також плюси використання способів і методів вирішення винахідниць-

ких завдань у фінансовій сфері. Обґрунтовано необхідність і доцільність доповнення та можливої заміни використовуваних на сучасному етапі механізмів і способів складання стратегічних планів банку на інструменти ТРВЗ, що пов'язано з потребою впровадження адекватних сучасному рівню розвитку економічної системи України інстру-

ментів пошуку сильних рішень у бізнесі. Наведено практичні приклади використання ТРВЗ при складанні плану підвищення конкурентоспроможності банку та нарощування його ресурсного потенціалу.

Ключові слова: банк, стратегія, план, ТРВЗ, інструменти, способи, методи, прогнозування, сильніші рішення, винаходи, творчість.

Статья посвящена изучению особенностей и возможностей использования инструментов теории изобретательских задач в процессе стратегического планирования деятельности банковского учреждения. Рассмотрены основные составляющие данной теории. Проанализированы достоинства и недостатки, а также преимущества использования способов и методов решения изобретательских задач в финансовой сфере. Обоснована необходимость и целесообразность дополнения и возможной замены используемых на современном этапе механизмов и способов составления стратегических планов банка на инструменты ТРИЗ, что связано с необходимостью внедрения адекватных современному уровню развития экономической системы Украины инструментов поиска сильных решений в бизнесе. Приведены практические примеры использования ТРИЗ при составлении плана повышения конкурентоспособности банка и наращивания его ресурсного потенциала.

Ключевые слова: банк, стратегия, план, ТРИЗ, инструменты, способы, методы, прогнозирование, сильные решения, изобретения, творчество.

Paper is devoted to the study of characteristics and capabilities of tools of the theory of inventive problems in strategic planning activities of the institution. The main components of this theory. Analyzed the advantages and disadvantages, as well as benefits of using the means and methods of solving inventive problems in the financial sector. The necessity and appropriateness of additions and possible replacement used in the present stage of the mechanisms and ways to make strategic plans for the bank instruments of TIPS, which is associated with the need to establish adequate current level of development of the economic system of Ukraine, powerful search tools business decisions. The practical examples of using TIPS in the preparation of the plan to increase the competitiveness of the bank and enhance its resource potential.

Keywords: bank, strategy, plan, TIPS tools, methods, techniques, forecasting, strong solutions, inventions, creativity.

Постановка проблеми. У постіндустріальну епоху, особливості якої полягають у глобалізації економіки, хаотичності розвитку, невизначеності й мінливості споживчих вимог, критичним чинником економічної переваги стають знання. Таким чином, найважливішими явищами сучасного розвитку слід, очевидно, вважати економіку знань, інноватизацію та формування людиноцентристського суспільства. Безумовно, головні учасники економічної системи – держава, підприємства, фінансові установи, домашні господарства –

не можуть перебувати осторонь цих процесів і не брати в них активної участі. Більше того, абияка участь у таких умовах також неприпустима.

У контексті останніх подій, пов'язаних зі світовою фінансовою кризою, на особливу увагу заслуговує функціонування банківських установ, які являють собою, на думку А. Сміта, артерії, якими рухається «кров економіки» – гроші [1, с. 412]. Крім того, сьогодні переважну частину світового прибутку дає аж ніяк не виробництво, а виключно фінансові маніпуляції з капіталом [2]. Тобто «гроші роблять ще більші гроші» вже без будь-якого «посередництва» реального виробництва: у грошей з'явилася принципово нова функція – «безпосереднього самопородження капіталу».

Таким чином, реальність свідчить про те, що сучасні тенденції в напрямі постійних інновацій, внутрішньої гнучкості й відмови від штампів несуть у собі значний деструктивний потенціал. Безперервне оновлення в роботі генерує високу внутрішню нестабільність, змушує можливість працювати єдиною командою. В цих умовах динамізм сучасної економіки вимагає від менеджерів банківських установ прийняття рішень, що стосуються не тільки поточних операційних проблем, а й рішень, спрямованих на забезпечення благополуччя кредитної організації в середньо- і довгостроковій перспективі, що, у свою чергу, зумовлює необхідність проведення наукових та практичних розробок у сфері методів та засобів стратегічного планування розвитку банківських установ. З огляду на це дослідження особливостей застосування та впровадження інструментарію теорії розв'язання винахідницьких завдань у стратегічний менеджмент банку є актуальним та своєчасним.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На сьогодні вже створено багато інтелектуальних методів планування та прогнозування розвитку як складних економічних систем взагалі, так і банківських установ зокрема. Всі вони є підсилювачами інтелекту й покликані полегшити процес функціонування та уникнення кризових явищ. Проте ступінь їх системності й інструментальності суттєво різняться. Так, психологічно комфортні методи (мозкового штурму (атаки), каталогу, фокальних об'єктів, синектики, які представлені у працях Г. Мінса, Д. Шнайдера, Т. Парсонса, В. Зотова, В. Дружиніна, С. Янга, С. Оптнера, Г. Щедровицького, О. Прохорова та ін.) слабкосистемні й нетехнологічні, з них важко отримати гарантовано вдалі рішення, тим більше в заданий час. А головний недолік багатоваріантного підходу морфологічного аналізу – відсутність апарату вибору сильних рішень. І тільки півстоліття тому виникла теорія вирішення винахідницьких завдань, яка вже на сьогодні зросла до загальної теорії сильного мислення (термін ЗТСМ застосовано Г.С. Альтшуллером в 1986 році). Але, незважаючи на те що ЗТСМ глибоко наукова й системна концепція і спочатку орієнтується на виявлення і вирішення протиріч, що надає їй статус «прикладної діалектики», вона ще не отримала широкого розповсюдження в науковій теорії та практиці. Найчастіше ТРВЗ вживається в соціології та педагогіці. Що

стосується економічної сфери, то там робляться лише перші кроки щодо її використання. Дослідженнями в цьому напрямі займаються такі російські вчені, як Н.К. Ахтямов, В.В. Лихолетов, Б.В. Злотін. Проте багато питань усе ще залишаються поза науковою думкою. Так, не визначено застосовність узагальнених параметрів ТРВЗ в економічній системі, не встановлено механізм вирішення суперечностей у разі виникнення кризових ситуацій у фінансовому секторі.

Мета статті. З огляду на вищезазначене метою дослідження є з'ясування теоретичних і методологічних основ ТРВЗ, що дозволить виявити можливості й особливості застосування основних інструментів ТРВЗ для стратегічного планування банківської діяльності.

Виклад основного матеріалу. ХХ століття називають століттям ТРВЗ, коли була створена теорія рішення винахідницьких завдань. ХХІ століття можна назвати періодом активного використання ТРВЗ для реалізації практичних завдань будь-якої природи. Потужний потенціал ТРВЗ–ЗТСМ протягом останніх років привернув увагу багатьох дослідників і практиків. Проте слід зазначити недостатній (для повного і глибокого освоєння фахівцями) обсяг публікацій, матеріалів з ТРВЗ. Недостатня увага до просування ТРВЗ–технологій на ринок (хоча це проблема переважно держави) призвела до того, що сьогодні про ТРВЗ у середньому знає, мабуть, менше потенційних споживачів, ніж 20 років тому, і ще менше фахівців упевнені в ефективності ТРВЗ–технологій.

Народившись як «залізна» (орієнтована на вирішення інженерних завдань), ТРВЗ виявилася, за висловом А.В. Лимаренко [3, с. 124], «значна в методологічній кістці». Після інженерів великий інтерес до неї виявили педагоги. З безсумнівно значущих робіт, що стосуються взаємодії ТРВЗ і суміжних наук, слід звернути увагу на монографію «Від технологічного браку до наукового відкриття» В.В. Митрофанова [4] та монографію–підручник «Креатологія...» Г.С. Пігорова [5]. З огляду на це вважаємо, що ТРВЗ цілком реально й доцільно використовувати і в економічній сфері, зокрема в сфері банківського стратегічного планування та прогнозування. До такого висновку, крім усього іншого, підштовхує ряд особливостей, притаманних вітчизняному ринку на сучасному етапі, а саме:

1. Нестійка політична ситуація у країні.
2. Непередбачуваність уряду.
3. «Короткі гроші» (зараз неможливо отримати кредит більше, ніж на три місяці).
4. «Жадібна» податкова політика держави.
5. Правове свавілля чиновників, незахищеність бізнесу та бізнесменів.
6. «Самодіяльність» у підготовці керівників. Функцію навчання виконують численні «бізнес–школи», викладачі яких не мають досвіду в бізнесі, а лише переказують роботи з маркетингу, менеджменту та психології.
7. Інформаційний голод. Керівники нового бізнесу мають гостру потребу в інформації про закономірності розвитку

ринкової економіки. Їм необхідно орієнтуватися в швидко мінливих умовах, бачити взаємозв'язок подій.

Таким чином, в Україні з'явилася потреба в заміні методу «спроб і помилок» інструментами пошуку сильних рішень у бізнесі. Тим більше, наскільки б точними не були наявні інструменти планування та прогнозування, як і раніше, дуже велику роль відіграє невизначеність, що суттєво знижує надійність прогнозу та не дозволяє говорити про так звану «нелінійну» економіку без відповідних інструментів управління системними ефектами. Це вимагає від керівництва банківських установ зосередженості на інноваційних технологіях та інструментах планування, зокрема на ТРВЗ. Підтвердженням цього є такі аргументи:

1. Як уже зазначалося раніше, ТРВЗ є глибоко науковою та системною концепцією. Досить згадати схему багатокранного мислення («системний оператор») Г. С. Альтшуллера [6, с. 321]. Накладення системного оператора на банківську систему дозволяє отримати достовірну, об'єктивну інформацію про неї, її розвиток. Ніякого «методу наукового стику». Більше того, застосування ТРВЗ при стратегічному плануванні дає можливість побачити помилки, допущені в процесі розвитку банківської установи або її моделей, описів у минулому, невикористані ресурси для зростання.

2. ТРВЗ – це досить велика сфера, до якої належать і закони розвитку різноманітних систем, і спеціальні інформаційні фонди та програми інформатизації творчого пошуку рішень.

3. ТРВЗ має важливу особливість – інваріантність, що робить її широко застосовуваною в найрізноманітніших галузях. У результаті цього створюється можливість розгляду типових важливих проблем будь-якої науки і сфери діяльності.

4. На користь застосування ТРВЗ при стратегічному плануванні розвитку банківської установи свідчать створені на її основі ефективні технології інноваційного креативного менеджменту (ЕТІКМ), які дозволяють формувати так зване «мислення ТРВЗ». Суть його полягає в тому, що усунення протиріч у розвитку систем відбувається шляхом їх (систем) глибокого вивчення, аналізу та прийняття ефективних управлінських рішень на тлі зняття психологічної інерції та формування творчої мотивації і творчого мислення. ЕТІКМ можна використовувати в тих сферах практичної діяльності банківських менеджерів, де займаються розробкою планів та прогнозів, наприклад:

- в умовах аутсорсингу, коли ряд функцій головного банку передається дочірнім структурам або видаляється шляхом розміщення замовлень на стороні;
- при дефіциті часу для обдумування;
- при переважаності інформацією, коли немає часу на її обробку;
- при дефіциті інформації для осмислених висновків;
- для аналізу швидких рішень [7, с. 107].

На сьогодні у роботі Е. Янча [8, с. 45] описано близько 100 методів прогнозування. Однак вони абсолютно не задовольняють вимоги сучасних банкірів. У процесі розробки страте-

гічних планів банків виникають питання не стільки кількісні, скільки якісні: чи має банківська установа значні резерви зростання? Яке буде подальше банківництво? Які принципи – нові завдання і проблеми з'являться в майбутньому? Наявні аналітичні інструменти не дають відповідей на подібні питання. Це зумовлено тим, що більшість методик планування та прогнозування є суб'єктивними: вони виходять з оцінок, думок і суджень експертів. І хоча цей вихідний матеріал піддається об'єктивній обробці, він неминуче в основі своїй залишається суб'єктивним. «Навіть коли є формальна математична модель, наприклад, модель розвитку різних сторін економіки, вихідні припущення, сфера застосовності моделі, інтерпретація вхідних даних – все це значною мірою залежить від інтуїції відповідного фахівця» [9, с. 79].

Відповідь на більшість із поставлених питань можна знайти завдяки використанню широкого інструментарію ТРВЗ, до якого належать:

1. Винахідницькі прийоми.
2. Закони розвитку систем.
3. Системний оператор.
4. Вепульний аналіз.
5. Спеціалізовані інформаційні фонди.
6. Показники ефектів.
7. Стандарти на рішення винахідницьких завдань.
8. Алгоритм розв'язання винахідницьких задач.
9. Курс розвитку творчої уяви.
10. Прийоми для подолання інерції мислення.
11. Прийоми вирішення наукових (дослідних) завдань.
12. Теорія розвитку творчої особистості.

Попереднім етапом упровадження ТРВЗ інструментарію в банківську практику є проведення ТРВЗ-аналізу. Цей етап дозволяє врахувати конкретну ситуацію, конкретний час, місце, наявні ресурси для прийняття того чи іншого рішення. ТРВЗ-аналіз – це інструмент прив'язування, адаптації загального прогнозу до конкретної ситуації і конкретних ресурсів, які є в наявності в банку. ТРВЗ-аналіз спрямований на виявлення основних протиріч конкретної фінансової установи і розв'язання виявлених завдань. При виборі й постановці цих завдань можуть бути використані соціально-технічні прогнози.

Так, завдяки ТРВЗ-аналізу стратегічний розвиток банку можна описати в таких основних «координатах суперечностей», які є невід'ємним елементом прийняття управлінських рішень, оскільки вирішення протиріч – це спосіб поліпшити будь-яку наявну систему (в певному сенсі – це «двигун еволюції»).

1. У просторі: банк займає якусь площу і працює на певній території, крім фізичного простору, для нього існує ще ряд умовних «просторів»: юридичний, політичний, соціальний, податковий та ін.

2. У часі: банківська установа колись була створена, існує певний час, має власну історію, виробничі цикли й т. ін.

3. У структурі: банк має власну структуру і сам є елементом інших, більш складних систем.

4. У відносинах: у фінансовій установі працюють люди, і вони вступають у різні взаємини.

5. У впливах: банк впливає на людей різними каналами, люди впливають на банк і один на одного.

ТРВЗ стверджує, що будь-який якісний крок у розвитку – результат подолання будь-якого протиріччя [10, с. 35]. Наведемо кілька практичних прикладів можливого використання ТРВЗ у процесі стратегічного планування діяльності банку.

У процесі планування конкурентоспроможності банку досить корисними можуть бути «обхідні» способи вирішення протиріч, а саме спосіб переходу системи в надсистему (зумовлений вичерпанням можливості функціонування й подальшого розвитку в рамках певної системи). Переконливим доказом життєздатності таких методів є значний пласт фактографічних прикладів реального підвищення конкурентоспроможності установ за рахунок злиттів і поглинань. Сучасним прикладом підвищення конкурентоспроможності банку за рахунок переходу системи в надсистему є аутсорсинг. Як доводить практика, зворотна комбінація реорганізації в підсистему володіє також значним потенціалом ефективності. Тракується вона таким чином: банк неконкурентоспроможний в існуючих рамках, але його частина, підсистема є (або може стати) конкурентоспроможною. Альтернативною моделлю конкурентоспроможності є модель переходу до альтернативної системи – з такою ж функцією, але іншим принципом дії. Так, замість «нав'язування продуктів і послуг» щодо клієнта впроваджується стратегія «притягнення споживача». Міцуакі Сімагуті вважає, що треба боротися за клієнта, підвищуючи свої позиції, а не з конкурентом, намагаючись погіршити його ситуацію на ринку [11, с. 50].

Другий приклад стосується процедури планування ресурсної забезпеченості банківської установи. У цьому випадку доцільно використовувати три стадії у процесі складання стратегічних планів залучення та накопичення ресурсів – аналітичну, оперативну й синтетичну. Досить часто банківські менеджери нетерплячі: знайшовши вирішення завдання, склавши план і прогноз, вони схильні вважати свою місію виконаною. У результаті нова ідея використовується тільки частково і не повною мірою. А будь-який новий план та ідея тому й нові, що вони запечечують якісь старі постулати. Закладена в стратегічному плані нова ідея повинна бути прогресивнішою, ефективнішою за вже відомі ідеї.

У подальшому викладі представлено стратегічний хід розв'язання завдання нарощування ресурсної бази. Це дасть уявлення про застосування описуваної методики ТРВЗ на всіх етапах творчого процесу планування.

Основний недолік ТРВЗ полягає в тому, що необхідне її тривале вивчення, як і будь-якого іншого навчального предмету. Ефективність застосування ТРВЗ залежить від ступеня її вивчення (наприклад, людина може застосовувати у своїй діяльності від 5 до 50 творчих прийомів).

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Хід рішення	
Логічні операції	Хід роздумів при розв'язанні завдань
Аналітична стадія	
Перший крок	
Поставити завдання в загальному вигляді	Наростити ресурсну базу
Другий крок	
Уявити собі ідеальний кінцевий результат	Максимально високі залишки на рахунках фізичних осіб до запитання
Третій крок	
Що цьому заважає?	Невелика кількість клієнтів
Четвертий крок	
Чому?	Активна діяльність конкурентів, низькі відсоткові ставки по депозитах до запитання
П'ятий крок	
За яких умов не заважатиме?	Проведення великої рекламної компанії, використання бонусів за стабільні залишки на рахунках, додавання додаткових послуг та продуктів до поточних операцій клієнтів фізичних осіб
Підсумок:	Посилення реклами, розширення асортименту послуг, перегляд тарифів на обслуговування
Оперативна стадія	
Перший крок	
Перевірити зміни в самому об'єкті	Перевірки піддаються банківські процедури, пов'язані з веденням та обслуговуванням поточних рахунків фізичних осіб
Другий крок	
Перевірити зміни в середовищі	Вивчається оточення банку, аналізується потужність соціальної складової прилеглої території
Третій крок	
Перевірити зміни в сусідніх об'єктах	Проводиться моніторинг конкурентів, їх потужність та конкурентоспроможність
Підсумок:	Залучити до обслуговування численний, але не достатньо охоплений соціальний пласт громади, створити для нього спеціальні пропозиції, запропонувати кращі умови порівняно з конкурентами
Синтетична стадія	
Перший крок	
Надання нової форми	Створення більш зручного інтерфейса та форми для використання поточних рахунків
Другий крок	
Зміни в інших об'єктах	Вплинути на конкурентів навряд чи вдасться, внесення змін в інші послуги поки не розглядається
Третій крок	
Зміни в методі використання	Порівняти умови відкриття, закриття та обслуговування поточних рахунків у конкурентів, спростити, наскільки це можливо, всі процедури
Четвертий крок	
Застосовність знайденого принципу до вирішення інших завдань	Проаналізувати можливість застосування знайдених рішень до обслуговування поточних рахунків юридичних осіб і депозитних рахунків фізичних осіб.
Загальний підсумок:	Збільшення кількості клієнтів, поточних рахунків та залишків за ними. Проведення додаткових процедур при залученні вкладників, перенесення операцій з обслуговування рахунків з клієнтів на банківських працівників.

Висновки

Проблема розповсюдження ТРВЗ у банківській сфері пов'язана з теоретичним осмисленням і аналізом наявних напрацювань. Ця робота ще тільки на початку шляху. Праці Г.С. Альтшуллера, Б.Л. Злотіна, Г.І. Іванова, І.Л. Вікентьєва, В.М. Цурікова та ін. є науково-популярними, але для масового впровадження необхідні роботи з концептуального синтезу напрацювань з ТРВЗ і досягнень із суміжних галузей знання. Як свідчить проведене дослідження, застосування ТРВЗ у стратегічному банківському плануванні цілком виправдано та доцільно. ТРВЗ дозволяє вирішувати творчі завдання високого рівня складності. Перевага використання інструментарію ТРВЗ у процесі складання страте-

гічних планів розвитку банківських установ полягає в можливості передбачити принципово важливі повороти в прогнозованій системі.

Аналіз у подальшому може бути розширений шляхом застосування в банківській діяльності інших відомих на сьогодні закономірностей з ансамблю законів організації та розвитку систем, виявлених та узагальнених у ТРВЗ.

Література

- Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Эксмо. – 2007. – (Серия: Антология экономической мысли). – 960 с.
- Гиперкризис: нас ждет супервойна. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://2000.net.ua/2000/derzhava/resursy/73801>

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

3. Лимаренко А.В. Педагогическая гармония: Синергетическая парадигма образования: Очерк педагогики сотрудничества / Лимаренко А.В. – Владивосток: Изд-во владивосток. ун-та, 2000. – 398 с.
4. Митрофанов В.В. От технологического брака до научного открытия / В.В. Митрофанов. – СПб.: ИМИ Центр, 1998. – 395 с.
5. Пигоров Г.С. Креатология и интеллектуальные технологии инновационного развития: учебник для вузов / Г.С. Пигоров и др. – Д.: Пороги, 2003. – 502 с.
6. Альтшуллер Г.С. Найти идею: введ. в теорию решения изобрет. задач / Г. С. Альтшуллер; Отв. ред. А. К. Дюнин; АН СССР, Сиб. отд-ние. – Новосибирск: Наука: Сиб. отд-ние, 1986. – 209 с.
7. <http://elibrary.ru/item.asp?id=13006399> Королев В.А. ТРИЗ как философия бизнеса / Королев В.А. // Менеджмент качества. – 2009. – № 2. – С. 106–109.
8. Янч Э. Прогнозирование научно-технического прогресса / Янч Э. – М.: Прогресс. – 1970. – 568 с.
9. <http://elibrary.ru/item.asp?id=15241221> Световцева Т.А. Концептуальный подход к построению модели банковского сектора институционально адекватного развития национальной экономики / Световцева Т.А. // Известия Курского государственного технического университета. – 2010. – №3. – С. 77а–83.
10. Злотин Б. Научные разработки в ТРИЗ «Детройтской школы» фирмы Ideation International Inc // Тез. докл. науч.-практ. конф. по ТРИЗ. – Петрозаводск. – 1999. – С. 31–41.
11. <http://elibrary.ru/item.asp?id=14452567> Дедегкаев В.Е. Банковский маркетинг – один из главных механизмов развития предпринимательской деятельности банков / Дедегкаев В.Е. // Проблемы экономики. – 2010. – №2. – С. 49–54.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

В.І. ПИГА,
д.е.н., професор, НДЕІ

Роль промислового потенціалу в соціально-економічному розвитку регіонів України

У статті досліджені особливості територіальної організації промислового потенціалу України та визначений його вплив на рівень соціально-економічного розвитку регіонів.

Ключові слова: промисловий потенціал, соціально-економічний розвиток регіонів.

В статье исследованы особенности территориальной организации промышленного потенциала Украины и определено его влияние на уровень социально-экономического развития регионов.

Ключевые слова: промышленный потенциал, социально-экономическое развитие регионов.

Постановка проблеми. Поглиблення диференціації регіонів України за рівнем соціально-економічного розвитку пов'язано з особливостями розміщених та розвинутих в регіонах видів економічної діяльності. Промисловість – це провідна галузь економіки в Україні, яка задовольняє не лише попит на промислову продукцію, а й забезпечує зайнятість населення, доходи та є основою соціально-економічного розвитку країни. Тому при дослідженні проблем та розробці напрямів і механізмів регулювання соціально-економічного розвитку регіонів необхідно враховувати особливості розміщення та розвитку їх промислового потенціалу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням вивчення промислового потенціалу присвятили свої дослідження В. Белінська, О. Галиця, Я. Жаліло, Л. Збразька, С. Іщук,

Ю. Кіндзерський, Л. Ковальська, О. Луцків, І. Репіна, О. Федонін, М. Шевченко, М. Якубовський та ін. Регіональні аспекти промислового розвитку досліджували З. Варналій, А. Гальчинський, В. Геєць, Б. Данилишин, С. Дорогунцов, М. Долішній, Л. Яковенко та ін. Проте недостатньо розробленою залишається проблема дослідження впливу промислового потенціалу на рівень соціально-економічного розвитку регіонів.

Метою статті є дослідження регіональних особливостей розвитку промислового потенціалу та його впливу на соціально-економічний розвиток регіонів.

Виклад основного матеріалу. Відтворення промислового потенціалу є одним із факторів соціально-економічного розвитку регіонів. Проте у зв'язку з розбалансованістю та регіональними диспропорціями у розвитку та розміщенні промислового виробництва в Україні роль останнього у загальному соціально-економічному розвитку відрізняється у різних регіонах. Дослідження регіональних особливостей розвитку сформованого промислового потенціалу включає аналіз його масштабності, ролі в регіонах, темпів зростання та ефективності використання.

Масштабність та величину промислового потенціалу регіонів правомірно оцінювати через такі цільові показники його розвитку, як валова додана вартість та обсяги промислової продукції, а також через обсяги розміщених в регіонах основних факторів виробництва: праці (кількість найманих працівників) та капіталу (вартість основних засобів).

В Україні спостерігається висока концентрація промислового потенціалу: у 2010 році більше 70% реалізованої промислової продукції, 65% ВДВ України, 70% основних засобів, 50% інвестицій в основний капітал та 55% найманих працівників промисловості були зосереджені у семи регіонах: Донецькій, Дніпропетровській, Луганській, Запорізькій, Харківській, Полтавській областях та м. Києві. Частка промисловості у структурі випуску цих регіонів більше 56% (окрім м. Києва – 13%). Загалом, промисловість займає високу частку у випуску (більше 30%) у 21 регіоні. У шести регіонах (м. Київ, М. Севастополь, Тернопільська, Чернівецька, Волинська та АРК) частка промисловості у випуску відносно невисока (від 14 до 28%). Частка промисловості у ВДВ більша 30% у Донецькій, Дніпропетровській, Луганській, Запорізькій, Полтавській, Сумській областях, від 20 до 30% ВДВ формується у промисловості ще 11 регіонів. Від 27 до 50% основних засобів регіону зосереджені у промисловості 12 регіонів. Від 25 до 40% працівників зайняті у промисловості шести регіонів (Донецькій, Дніпропетровській, Луганській, Запорізькій, Полтавській та Сумській областях).

Промисловий потенціал характеризується не лише обсягами залучених ресурсів у виробництво та отриманих результатів (промислова продукція та ВДВ), а й якісними показниками, що характеризують ефективність, динамічність промислового виробництва як складових його спроможності забезпечувати зростаючий попит на промислову продукцію і стале зростання ВДВ.

Узагальнюючим показником ефективності використання промислового потенціалу є співвідношення ВДВ до обсягів промислової продукції. При порівнянні цього показника для галузі промисловості та всієї економіки у регіонах слід відмітити низьку ефективність використання промислового потенціалу в порівнянні з середньою ефективністю функціонування економіки в усіх регіонах. Таким чином, регіони, що спеціалізуються на промисловому виробництві (Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Луганська, Полтавська),

посідають останні місця у рейтингу регіонів за рівнем ефективності економіки в цілому (рис. 1). Враховуючи високу частку цих регіонів у випуску країни (35% у 2009 році) та валовій доданій вартості (32% у 2009 році), правомірно відзначити, що низька ефективність використання промислового потенціалу цих регіонів визначила низьку ефективність промислового виробництва всієї країни.

Низька ефективність використання промислового потенціалу регіонів пояснюється особливостями територіального розміщення галузей промисловості та галузевої структури промисловості в регіонах, наявністю та ступенем розвитку міжгалузевих зв'язків, технологічним рівнем виробництва, зовнішньоекономічною спрямованістю промислових комплексів в регіонах та асортиментом промислової продукції, що випускається.

Аналіз динаміки промислового виробництва свідчить, що регіони з найбільшим за масштабом промисловим потенціалом (Донецька, Дніпропетровська, Запорізька, Луганська, Полтавська області) демонструють середні темпи зростання промислової продукції: від 108 до 116% у 2010 році. Найвищі темпи зростання спостерігалися у Рівненській (130%), Волинській (127%) та Черкаській (117%) областях. В інших регіонах зростання промислового виробництва відбувається повільно.

Порівнюючи зростання ВДВ промисловості з економікою у регіонах (рис. 2), слід відмітити, що у 2010 році темпи зростання ВДВ у промисловості перевищували відповідний показник по економіці у 23 регіонах, що свідчить про поживлення промислового виробництва відносно інших сфер економічної діяльності.

Аналіз взаємозв'язку ефективності використання і динамічності розвитку промислового потенціалу регіонів із масштабністю промислової діяльності та її часткою у структурі економік регіонів України виявив закономірності, які зумовили існування регіонів п'яти типів за особливостями розвитку сформованого в них промислового потенціалу:

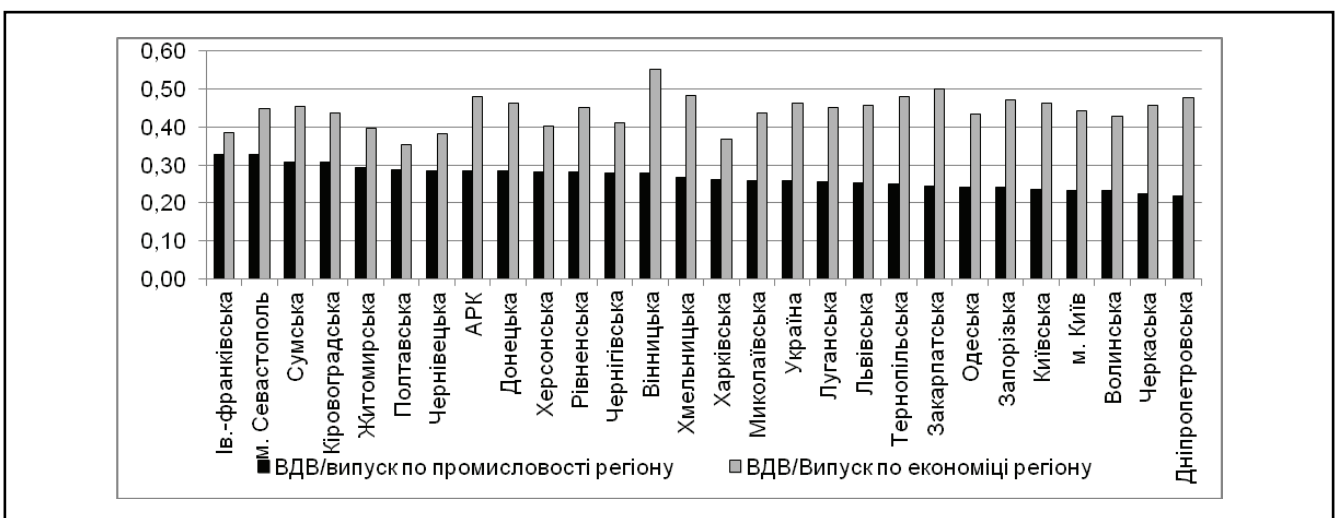


Рисунок 1. Ефективність промислового виробництва та економіки в регіонах у 2009 році

Складено за даними [1].

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

1) регіони з чітко вираженою промисловою спеціалізацією та великими масштабами промислового виробництва, темпи його зростання середні, а ефективність використання низька (Донецька, Полтавська, Луганська, Дніпропетровська, Запорізька);

2) регіони з диверсифікованою структурою економіки, але промисловість яких теж займає суттєву частку в промисловому виробництві країни, ефективність використання та темпи зростання промислового потенціалу низькі (м. Київ);

3) регіони з низькою концентрацією промислового потенціалу, але промисловість яких відіграє важливу роль в економіці регіону, темпи зростання і ефективність використання промислового потенціалу порівняно високі (Закарпатська, Волинська, Київська, Львівська, Харківська, Рівненська, Черкаська, Житомирська);

4) регіони з низькою концентрацією промислового потенціалу, промисловість займає високу частку в економіці регіону, темпи зростання і ефективність використання промислового потенціалу низькі (Сумська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Херсонська, Чернігівська, Хмельницька, Миколаївська);

5) регіони, що поряд із відносно незначним за масштабами промисловим виробництвом мають низький рівень зростання та ефективність промислового виробництва (Тернопільська, Чернівецька, АПК, Вінницька, Одеська, м. Севастополь).

Таким чином, в Україні формування та розвиток промислового потенціалу мають регіональні відмінності, пов'язані з диференціацією галузевої структури промисловості, що, в свою чергу, впливає на обсяги, темпи зростання та ефективність промислового виробництва.

Вплив сформованого промислового потенціалу на соціально-економічний розвиток досліджується через вивчення взаємозв'язків його показників із показниками соціально-економічного розвитку регіонів та виявлення спільних тенденцій у регіональній диференціації між ними.

Оцінка рівня соціально-економічного розвитку здійснюється за методикою, затвердженою постановою Кабінету Міністрів України від 20 червня 2007 року №833 «Про запровадження комплексної оцінки соціально-економічного розвитку Автономної Республіки Крим, областей, м. Києва та Севастополя» [3]. За вказаною методикою оцінка проводиться на основі системи показників, що характеризують різні сфери соціально-економічного розвитку регіонів.

За результатами комплексної оцінки соціально-економічного розвитку регіонів України у 2010 році [4] регіони розділилися на три групи: «лідери», «середняки» та «аутсайдери» (рис. 3).

Система показників оцінки соціально-економічного розвитку регіонів не включає показники екологічної сфери, які виділені окремо в інформаційний блок [1]. У зв'язку з тим, що стан навколишнього середовища в регіоні характеризує умови проживання населення та впливає на рівень його здоров'я, порівняння територіального розміщення промислового потенціалу доцільно проводити не лише з оцінкою соціально-економічного розвитку території, а й з оцінкою впливу промисловості на навколишнє середовище та екологічну безпеку регіону.

Таким чином, порівняння здійснюється за двома аспектами:

1) з одного боку, оцінюється регіональна диференціація промислового потенціалу за такими групами показників:

- масштабність сформованого потенціалу (ВДВ промисловості, обсяги реалізованої промислової продукції, обсяги інвестицій в основний капітал промисловості, кількість найманих працівників у промисловості);
- частка в економіці регіону (частка промисловості у ВДВ, випуску, інвестиціях в основний капітал, чисельності найманих працівників в регіоні);
- темпи зростання (індекс ВДВ промисловості, індекс промислової продукції, індекс інвестицій в основний капітал промисловості);

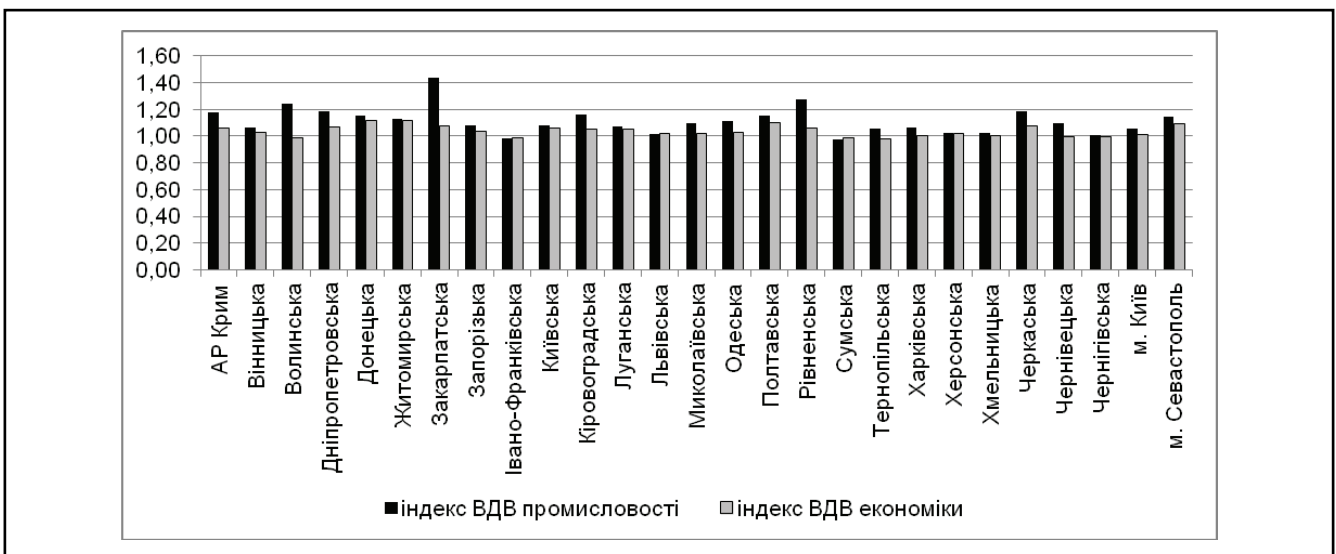


Рисунок 2. Індеси ВДВ промисловості та економіки у регіонах у 2010 році

Складено за даними [2].

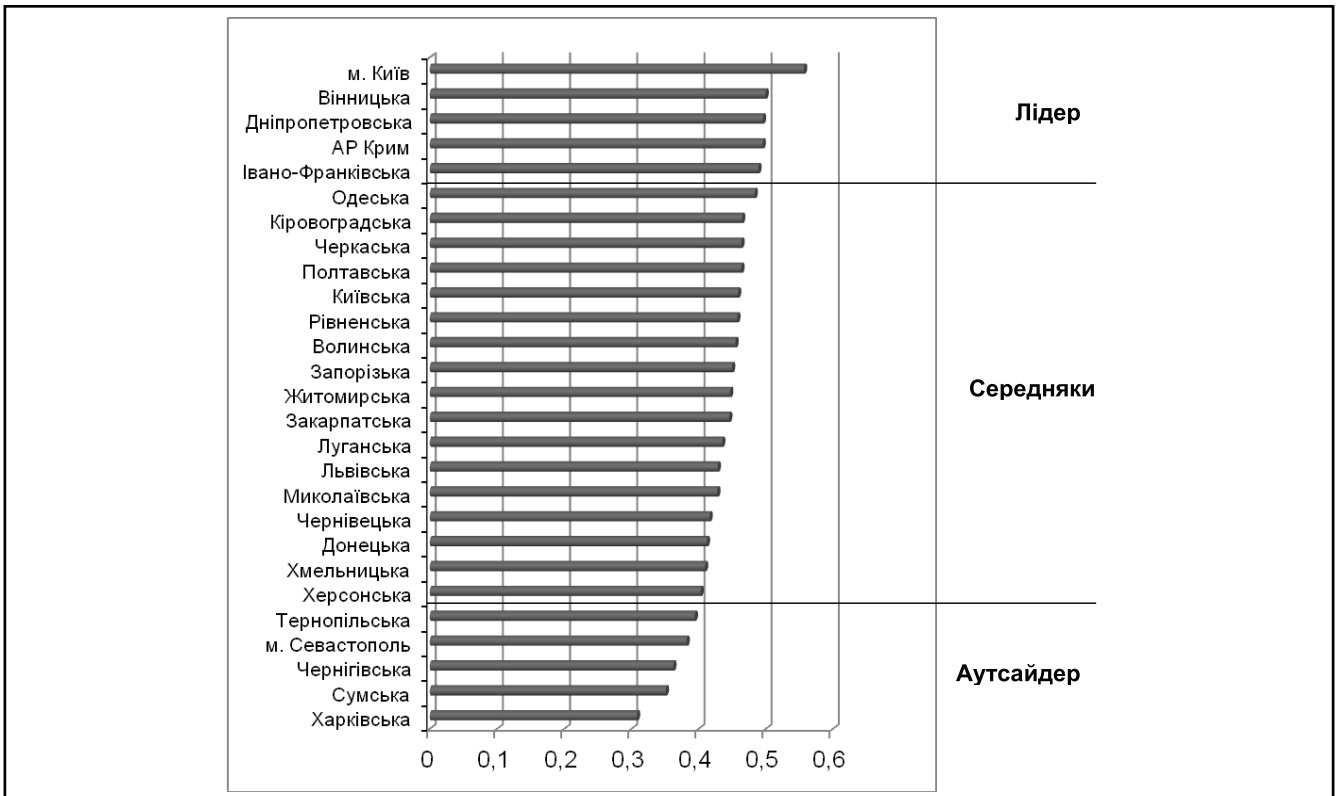


Рисунок 3. Оцінка соціально-економічного розвитку регіонів України у 2010 році

Джерело: складено за даними [4].

Порівняльна таблиця результатів аналізу регіональної диференціації регіонів за промисловим потенціалом та соціально-економічним розвитком

Група	Регіони	Параметри розвитку промислового потенціалу	Рейтингова оцінка соціально-економічної сфери	Рейтингова оцінка екологічної сфери
1	Дніпропетровська	Високі: масштабність, частка в регіоні, темпи росту. Середня ефективність	Висока	Низька
	Донецька		Низька	
	Запорізька			
	Луганська			Висока
	Полтавська			
2.	Київ	Висока масштабність. Низькі: частка в регіоні, темпи росту, ефективність	Висока	Низька
3.	АРК	Низькі: масштабність, частка в регіоні. Середні: темпи росту та ефективність	Висока	Висока
	Вінницька		Середня	
	Одеська			
	Тернопільська		Низька	
	Чернівецька			
Севастополь				
4.	Івано-Франківська	Низька масштабність. Високі: частка в регіоні та ефективність. Низькі темпи росту.	Висока	Висока
	Кіровоградська		Низька	
	Миколаївська			
	Сумська			
	Херсонська			
	Хмельницька			
Чернігівська				
5.	Київська	Низька масштабність. Високі: частка в регіоні, темпи зростання. Середня ефективність	Середня	Висока
	Львівська			
	Волинська			
	Житомирська			
	Закарпатська			
	Рівненська			
	Черкаська			
	Харківська		Низька	

2) з іншого боку, оцінюється регіональна диференціація за показниками розвитку регіонів у соціально-економічній та екологічній сферах:

– соціально-економічна сфера (реальний сектор, інвестиційна та зовнішньоекономічна діяльність, державні фінанси та фінансові результати діяльності підприємств, споживчий ринок, соціальна сфера) (повний перелік показників в [3]);

– екологічна сфера (обсяги викидів в атмосферне повітря пересувними джерелами, обсяги викидів в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення, обсяги промислових токсичних відходів).

Результати проведеної оцінки та порівняння, наведені у таблиці, свідчать, що серед регіонів із масштабним промисловим потенціалом лише в Дніпропетровській області та м. Києві високий рівень соціально-економічного розвитку, але водночас найбільший рівень забруднення навколишнього середовища. В інших регіонах з високою концентрацією промислового потенціалу (Донецька, Запорізька, Луганська, Полтавська) рівень соціально-економічного розвитку середній.

Регіони, в яких промисловість займає високу частку в структурі економіки, розділилися на дві групи: з середнім та низьким рівнем соціально-економічного розвитку (вісім регіонів) та з низьким рівнем соціально-економічного розвитку (сім регіонів).

У групі регіонів, де частка промисловості низька, є регіони з високим (АР Крим, Вінницька обл.) та низьким (Тернопільська, Чернівецька, м. Севастополь) рівнем соціально-економічного розвитку.

Висновки

З проведеного аналізу правомірно зробити висновок, що промисловий потенціал регіонів може сприяти забезпеченню високого рівня соціально-економічного розвитку

регіонів (прикладом цього можуть бути м. Київ, Дніпропетровська, Івано-Франківська області). Проте стан розвитку промислового потенціалу в більшості промислово орієнтованих регіонах, особливості галузевої структури, умови праці, сировинна спрямованість виробництва та залежність від зовнішньоекономічних факторів не створюють умов для підвищення соціально-економічного розвитку регіонів. Разом з тим у більшості регіонів, що не спеціалізуються на промисловому виробництві, рівень соціально-економічного розвитку низький (окрім АР Крим та Вінницької області).

Таким чином, проведення вибіркової регіональної промислової політики, спрямованої на підтримку розвитку промислового потенціалу в регіонах з високою його концентрацією у напрямі реструктуризації з метою підвищення ефективності та екологічної безпеки. У регіонах, де промисловість залишається одним з основних видів економічної діяльності та демонструє високу ефективність і темпи розвитку, промислова політика має бути спрямована на подальший розвиток та розширення промислового потенціалу з метою забезпечення зайнятості населення, підвищення його доходів та надходжень до місцевих бюджетів.

Література

1. Валовий регіональний продукт за 2001–2009 роки: [стат. зб. за ред. І.М. Нікітіної]. – К.: Державний комітет статистики України, 2011. – 155 с.
2. Матеріали сайту: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Постанова Кабінету Міністрів України від 20.06.2007 р. №833 «Про запровадження комплексної оцінки соціально-економічного розвитку Автономної Республіки Крим, областей, м. Києва та Севастополя».
4. Комплексна оцінка соціально-економічного розвитку регіонів України за 2010 рік. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=244046960.

К.В. ПЕТРЕНКО,
к.е.н., доцент, КНУКІМ

Проблеми та перспективи соціогуманітарного розвитку депресивних територій

Стаття присвячена проблемам та завданням соціогуманітарного розвитку в Україні. Визначено основні засади соціогуманітарного розвитку та стратегічні напрями реалізації соціогуманітарної політики щодо підтримки депресивних територій.

Ключові слова: соціогуманітарний розвиток, депресивні території.

Стаття посвящается проблемам и задачам социогуманитарного развития в Украине. Определены основные принципы социогуманитарного развития и стратегические направления реализации социогуманитарной политики по поддержке депрессивных территорий.

Ключевые слова: социогуманитарное развитие, депрессивные территории.

This article is dedicated to socio-humanitarian problems and issues development in Ukraine. The main principles of socio-humanitarian development and strategic directions of the socio-humanitarian policies to support of depressed areas.

Постановка проблеми. Створення сприятливих умов для стимулювання розвитку депресивного регіону в умовах фінансово-економічної кризи є як соціальною, так і економічною складовою механізмом забезпечення депресивних територій. Від дієздатності державної регіональної політики, яка є важливим індикатором готовності нашої держави до інтеграції в європейську спільноту, залежить успішне здійснення соціально-економічних перетворень в Україні. В процесі здійснення державної регіональної політики в Україні тривалий час не приділялася достатня увага соціальним та гуманітарним проблемам розвитку окремих територій, які загострюються під час кризових явищ і особливо на депресивних територіях.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню та узагальненню проблем регіонального розвитку і управління цим процесом присвячені фундаментальні дослідження українських учених, серед яких найбільшою ґрунтовністю відрізняються наукові праці О.М. Алімова, О.І. Амощі, С.І. Бандура, І.Г. Балабанова, М.О. Барановського, О.О. Бейдика, А.Г. Бобкової, Ю.А. Веденіна, О.А. Гейман, В.М. Геєця, С.А. Генсирюка, П.В. Гудзя, Б.М. Данилишина, Л.В. Дейнеко, М.І. Долішного, С.І. Дорогунцова, В.К. Євдокименка, І.В. Зоріна, В.О. Квартальнова, М.П. Крачила, Д.В. Клинового, В.І. Куценко, В.І. Кравченка, О.О. Любіцевої, В.І. Пили, В.С. Преображенського, І.Д. Родічкина, А.В. Степаненка, І.Т. Твердохлебова, М.Г. Чумаченка, Л.Г. Чернюк, М.І. Фащевського та ін.

Концептуальні основи соціального та гуманітарного розвитку досліджувалися у багатьох працях таких вчених, як В.Г. Бульба, С. Вовканич, В.В. Говоруха, С.О. Горбунова-Рубан, Б.М. Данилишин, В.І. Куценко, Е.М. Лібанова, В.О. Меленюк, І.М. Новак, О.М. Палій, В.А. Скуратовський, М.А. Хвезик та інші.

Метою статті є дослідження теоретичних засад соціогуманітарного розвитку депресивних територій, що спрямоване на стимулювання ефективного соціально-економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Соціальні та гуманітарні проблеми є і були завжди в кожному суспільстві. В різні історичні епохи розвитку людства ці проблеми трансформувалися відповідно до досягнутого рівня економічного розвитку, системи організації суспільства та пріоритетних у той чи інший час моральних цінностей. Соціогуманітарний розвиток тісно пов'язаний з цивілізаційною проблематикою, яка чітко сформулювалася ще в 20-х роках XIX ст. та поєднує проблеми соціального та гуманітарного розвитку. Соціогуманітарне перетворення депресивних територій насамперед пов'язане з забезпеченням нормальних умов життєдіяльності населення.

На сьогодні досить часто окремо розглядають категорії «соціальний» та «гуманітарний розвиток». Існує багато дефініцій категорії «гуманітарний розвиток». Гуманітарний розвиток розглядається як сукупність галузей, що сприяють задоволенню гуманітарних інтересів людини, спрямованих на піднесення культурного й освітнього рівня населення, формування людського капіталу. Крім цього, тлумачення «гуманітарний» походить від французького слова *humanité*, латинського *humanities* – людська природа, освіченість. Тобто це сфера, яка має безпосереднє відношення до людини, людського суспільства [6].

А соціальний розвиток безпосередньо пов'язаний із життям людей у суспільстві. Основні напрями та пріоритети соціального розвитку на сучасному етапі українського суспільства відображає соціальна політика, що спрямована на створення умов для реалізації соціального потенціалу людини, формування соціальної безпеки людини в суспільстві та розвиток суспільних відносин. Така політика має виявляти та розв'язувати суперечності як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру в економіці, політиці, соціальних, духовних відносинах, аспектах, тенденціях розвитку та функціонування, що впливають на соціальне буття, соціальне самопочуття та безпеку людини [10, с. 98]. Тому, на наш погляд, саме поняття соціогуманітарний розвиток найбільш повно характеризує розвиток суспільства в освітньому, культурному, науковому, інформаційному просторі. Отже, політика держави в соціогуманітарній сфері має бути спрямована на ідеологічні орієнтири, стан науки, освіти і культури, етнополітичні проблеми, міжконфесійні відносини, охорону здоров'я, соціальне забезпечення, інформаційний простір та інше.

На сьогодні залишається багато не вирішених проблем у соціогуманітарній сфері, особливо на депресивних територіях. Так, протягом 2000–2010 років не сталося відчутного поліпшення стану справ у системі охорони здоров'я. Залишається складною ситуація із соціально небезпечними хворобами. Незадовільно вирішуються питання розвитку медицини в сільській місцевості, багато сіл не мають фельдшерсько-акушерських пунктів. Це істотно обмежує доступність кваліфікованої медичної допомоги для мешканців цих сіл. Отже, стан справ в одній з найважливіших сфер суспільного життя – здоров'я населення – потребує суттєвого поліпшення. Потрібно вдосконалити систему державних закупівель лікарських засобів і виробів медичного призначення.

Ефективна соціогуманітарна політика передбачає існування якісної, доступної освіти, всебічний розвиток науки. Однією з причин нинішнього кризового стану науки в Україні є недостатнє фінансування. Це стосується насамперед академічної науки, завданням якої є проведення фундаментальних досліджень. Вирішення проблеми фінансування збереже людські і матеріальні ресурси науки і освіти, якісний рівень інтелектуального потенціалу нації.

Україна має значні досягнення у розвитку освітньої галузі завдяки розвиненій мережі навчальних закладів різного

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

рівня. Загальне охоплення освітою перевищує рівень країн із середнім доходом, а за деякими позиціями – таке, як у країнах із високим рівнем доходів. Чисельність осіб з вищою освітою така, як у багатьох країнах з вищим обсягом ВВП на одну особу, ніж в Україні. Проте, незважаючи на традиційно високий показник охоплення освітою, остання перебуває в складному становищі. Це стосується передусім кількісного і якісного зниження рівня дошкільної і загальної середньої, а подекуди і вищої освіти.

Далекою від сучасних стандартів залишається освіта на селі. Серед факторів, які негативно впливають на навчальний процес, слід зазначити недостатню забезпеченість підручниками та наочним приладдям, а також низький рівень комп'ютеризації, оскільки школи, здебільшого, оснащені морально і фізично застарілими комп'ютерами, або (особливо у сільській місцевості) взагалі їх не мають. Низька заробітна плата вчителів призводить до виникнення кадрової проблеми у навчальних закладах. Потребують удосконалення організаційні та фінансові механізми функціонування системи вищої освіти [4].

Отже, потрібно продовжити модернізацію системи освіти, запровадити державні стандарти освіти, які б відповідали стандартам країн Європейського Союзу, потребам внутрішнього розвитку держави та суспільства, прискорити створення сучасних навчальних програм, підручників нового покоління, в повній мірі реалізувати програми інформатизації навчальних закладів.

Дуже важливим на сьогодні залишається питання створення незалежного громадського, суспільного телебачення та радіомовлення. Стратегічним завданням держави в соціогуманітарній сфері є нагальна потреба у перебудові інформаційної політики. Засоби масової інформації недостатньо виконують соціальні функції та запити, а лише формують примітивні смаки у населення через тиражування зразків низькопробної масової культури.

Отже, виходячи з вищесказаного стратегічні напрями реалізації соціогуманітарної політики держави такі:

- неухильне дотримання правових, економічних та організаційних засад і гарантій для самореалізації особистості;
- забезпечення якісної і доступної освіти, всебічного розвитку науки, культури, духовності;
- забезпечення єдиного стандарту надання гуманітарних послуг та створення соціального стандарту для працівників гуманітарної сфери;
- гарантування свободи слова і думки, вільного доступу громадян до інформації.

На нашу думку, використання Україною міжнародних норм і стандартів у реалізації соціогуманітарної політики є дуже важливим. Вхідження України як повноправного члена у світове співтовариство накладає на неї певні обов'язки щодо реалізації загальнолюдських цінностей, прав і свобод.

Досвід здійснення соціогуманітарної політики в країнах Західної Європи показав, що вони пройшли шлях від благодійності до «держави добробуту», яка гарантує для своїх гро-

мадян оптимальну систему соціальної безпеки. Позитивні зміни в здійсненні соціальної політики в країнах Західної Європи розпочалися після Другої світової війни, коли уряди західноєвропейських держав стали здійснювати цілеспрямовану, різноманітну гуманітарну політику, спрямовану на задоволення потреб людини.

Основним змістом соціальної моделі «держави добробуту» у повоєнний період було прискорення зростання частини коштів, які виділялися державою на соціальну допомогу населенню, поступове збільшення розмірів соціальних витратків. Більшість розвинутих держав Європи у своїй політиці дотримуються базових принципів «держави загального добробуту», тобто активно сприяє ефективному поєднанню економічного зростання і розвитку людського потенціалу.

Саме концепція соціогуманітарного розвитку стала продовженням теорій про роль людини у суспільному прогресі. Тобто йдеться про процес розширення можливостей кожної людини, її вибору щодо охорони здоров'я, освіти, професійної діяльності. Головною метою розвитку визначається ста- ле зростання якості життя усього населення. Згідно із концепцією людський розвиток розглядають як мету та критерій суспільного прогресу, як засіб збільшення доходу, що набуває цінності лише тоді, коли реально впливає на добробут людей [10]. Отже, згідно з Концепцією людського розвитку пропонуються такі напрями дій держави щодо оптимізації зв'язку між економічним зростанням і людським розвитком:

- збільшення інвестицій в освіту, охорону здоров'я, професійну підготовку;
- більш справедливий розподіл доходів і національного багатства, що забезпечить матеріальну базу розвитку широких верств населення і протидіятиме концентрації ресурсів у нечисленних групах;
- розширення можливостей людей здійснювати свій вибір у політичній, соціальній, економічній галузях, передусім тих груп населення, які з різних причин мали обмежені можливості [2, с. 69–72]. Принцип соціальної держави означає спрямованість державної політики на першочергове задоволення соціальних, гуманітарних потреб громадян.

Що стосується забезпечення фінансово-економічного механізму реалізації в соціогуманітарній сфері, то слід зазначити, що видатки потрібно узгоджувати з економічною базою держави; широко залучати кошти позабюджетних фондів для вирішення питань соціогуманітарної сфери, тобто необхідно застосовувати багатоканальне фінансування медицини, освіти, культури як за рахунок державного і місцевих бюджетів, так і за рахунок самофінансування; крім цього, заробітна плата в соціогуманітарній сфері обов'язково має бути адекватною вкладеній праці.

Система ж державного управління соціогуманітарною сферою має бути замінена на громадсько-державне управління, яке безпосередньо буде брати участь в розробці та реалізації соціогуманітарної політики, залучаючи широкі кола громадських структур.

У сфері освіти зусилля мають бути спрямовані на забезпечення умов для реалізації безперервної освіти; розгортання конкуренції в наданні учням і батькам можливостей вибору навчальних закладів, а конкуренція закладів, у свою чергу, стимулює підвищення якості навчання та економію ресурсів за рахунок їх концентрації в більш продуктивних структурах.

У сфері охорони здоров'я необхідно розробити стратегію активної участі самої людини в зміцненні її здоров'я. Потрібно налагодити співпрацю між сферами охорони здоров'я, освіти, спорту, молодіжної політики, громадськими організаціями. Необхідно розробити національну концепцію щодо участі людини у зміцненні свого здоров'я.

У сфері культури слід перейти до інноваційно-інвестиційної моделі управління.

Висновки

Таким чином, соціогуманітарний розвиток має бути спрямований на:

- зміни організаційних структур закладів гуманізації сфери з метою підвищення гнучкості та зменшення ієрархії, розширення ступеня автономії;
- вироблення стратегії та концепції розвитку соціогуманітарної сфери;
- покращення доступу населення до освіти, охорони здоров'я, соціальної допомоги, культури;
- розширення партнерства в мобілізації фінансових та інших ресурсів для розв'язання конкретних задач; врегулювання особливо гострих проблем соціального значення – зниження рівня безробіття, підвищення якості медичного обслуговування та шкільної освіти.

Одним із регіональних механізмів реалізації соціогуманітарної політики місцевими органами виконавчої влади має стати залучення громадських структур до здійснення соціогуманітарної політики. Слід зазначити, що соціогуманітарна політика має постійно перебувати в безперервному процесі оновлення, який має відповідати індивідуальним потребам та інтересам особистості. У центрі уваги органів законодавчої та виконавчої влади, які розробляють та впроваджують соціогуманітарну політику має бути – людина, задоволення її культурних, духовних, освітніх потреб, надання їй якісних медичних послуг, забезпечення реалізації демократичних прав і свобод.

Література

1. Вовканич С. Україна і міжнародні ініціативи щодо соціогуманітарної політики світового співтовариства у III тисячолітті / С. Воаканич. – Сучасність. – 2000. – №7–8. – С. 95–100.
2. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Підручник. – К.: Знання, 2004. – 535 с.
3. Данилишин Б.М., Куценко В.І. Чорнобильська зона: соціально-економічні аспекти розвитку (інформативно-аналітичний матеріал) / За заг. ред. Б.М. Данилишина. – К.: РВПС України НАН України, 2008. – 113 с.
4. Іваніцька М.М. Гуманітарний розвиток і гуманітарна політика держави <http://www.kds.org.ua/blog/ivanitska-mm-tvorcha-ro-bota-gumanitarnij-rozvitok-i-gumanitarna-politika-derzhavi>
5. Крупнік А.С. Соціально-захисна спрямованість державної соціальної політики в умовах трансформації українського суспільства: монографія / А.С. Крупнік. – Одеса, 2002. – 169 с.
6. Куценко В.І. Гуманітарна сфера в контексті глобалізації // Регіональна економіка. – 2002. №3. – С. 41–50.
7. Меленюк В.О. Теоретичні основи державної соціальної політики в Україні / В.О. Меленюк // Держава та регіони. Серія: Державне управління. – 2009. – №1. – С. 126–132.
8. Новак І.М. Соціальний розвиток регіонів України: оцінка та напрями зменшення диспропорцій: Монографія / І.М. Новак; НАН України. Ін-т економіки промисловості, Ін-т демографії та соціальних досліджень. – Донецьк; Київ, 2008. – 196 с.
9. Регіональна політика України: формування соціогуманітарних пріоритетів розвитку / За ред. Ю. Тищенко; УНЦПД. – К., 2006. – 332 с.
10. Скуратовський В.А. Соціальна політика: навч. посіб. / В.А. Скуратовський, О.М. Палій, Е.М. Лібанова. – 2-ге вид., доп. та перероб. – К.: УАДУ, 2003. – 364 с.
11. Соціальна політика регіону: монографія / В.В. Говоруха, В.Г. Бульба, С.О. Горбунова-Рубан та ін. – Х.: Вид-во ХарPI НАДУ «Магістр», 2006. – 272 с.
12. Хвесик М.А. Соціогуманітарний простір і розвиток продуктивних сил України: методологічні аспекти визначення взаємодії / М.А. Хвесик. – К.: РВПС України НАН України, 2009. – 120 с.
13. Яременко О.О. Соціальна політика як регулятор взаємодії соціальних структур і соціальних інститутів <http://www.politik.org.ua/vid/magcontent.php3?m=8&n=23&c=252Vtkty.r>

Теоретичні передумови дослідження інноваційного розвитку регіонів України з урахуванням ризиків небезпек

У статті запропоновано узагальнення теоретичних підходів вітчизняних та зарубіжних науковців до визначення інноваційного розвитку регіонів держави з урахуванням ризиків небезпек. Запропоновано методологічні основи такого дослідження.

Ключові слова: інноваційний розвиток, регіональна інноваційна система, ризики небезпек.

Предложено обобщение теоретических подходов отечественных и зарубежных ученых к определению инновационного развития регионов государства с учетом рисков угроз. Предложены методологические основы такого исследования.

Ключевые слова: инновационное развитие, региональная инновационная система, регионы Украины, риски угроз.

Theoretical approaches to the solution of innovation method of estimation of innovative development of Ukrainian regions with the consideration of danger risks by means of cluster analysis with a subsequent selection and interpretation of clusters of regions with different qualitative and quantitative characteristics of their innovative development is considered. The groups of Ukrainian regions obtained as the result of the cluster analysis procedure are substantiated. The list of indicators, needed for adequate estimation of regional innovative development is proposed.

Keywords: innovation development, regional innovation system, regions of Ukraine, risks.

Постановка проблеми. Теорія інноваційного розвитку держав та регіонів вперше почала розроблятися в США і країнах Західної Європи в середині 1980-х років, а свій сучасний вигляд отримала впродовж 1990-х років у роботах М. Портера, М. Енрайта, Дж. Даннінга, Б.-О. Лундвалья, Б. Йонсона, Б. Асхайма, А. Ізаксена, Е. Райнерта та інших дослідників [16, 18, 19].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретико-методологічні та методичні дослідження цієї категорії представлені у працях як вітчизняних (В.М. Геєць, В.П. Семиноженко, В.П. Соловійов, Г.І. Кореняко, В.М. Головатюк, В.В. Онікієнко, Л.М. Ємельяненко, Л.Л. Антонюк, І.В. Брикова, І.М. Миценко, А.С. Гальчинський, А.І. Сухоруков, Б.Є. Кваснюк, Я.А. Жаліло та ін.), так і іноземних (Б. Асхайм, Дж. Даннінг, М. Енрайт, А. Ізаксен, Б. Йонсон, Р. Каплінські, Б.О. Лундваль, М. Портер, Е. Райнерт, К. Фрімен та ін.) вчених [2, 6–8, 13]. Дослідження перцепції основних ідей англо-амер-

риканської та європейських (скандинавської, французької, італійської) шкіл економіки, чільне місце в дослідженнях яких посідає інноваційний розвиток регіонів та держав в українському науковому середовищі, засвідчує чітке сприйняття та розуміння українськими вченими домінуючих у світовій науці ідей. Перші роботи на дану тематику почали з'являтися на початку 1990-х років, що співпало з періодом бурхливого розвитку в зарубіжній економічній науці та було пов'язано з пошуком представниками вітчизняної економічної думки нових моделей розвитку незалежної держави, що були б альтернативою керованій плановій економіці періоду Радянського Союзу.

Мета статті. Завдання, поставлені перед даним дослідженням:

- підсумувати головні позиції домінуючих в українському науковому просторі підходів до інноваційного розвитку;
- вказати на специфічні відмінності, що характерні для рецепції цієї категорії українським науковим співтовариством;
- сформулювати висновки щодо необхідності подальших досліджень, які б враховували наявність неповноти і існуючих наукових працях.

Виклад основного матеріалу. В процесі свого термінологічного оформлення та становлення як визнаної концепції наукової теорії, перш за все в економіці та соціології, поняття «інновація» та «інноваційний розвиток» зазнало ряд змін, результатом яких і є кілька варіантів тлумачення цих понять в сучасній науці.

Інноваційний розвиток регіону як наукова концепція вперше можна прослідкувати у працях 1970–80-х рр. Хоча опосередковано постійне впровадження інновацій в економіку можна прослідкувати на більш ранньому етапі людського розвитку. Так, відомий норвезький економіст Е. Райнерт стверджує, що першими державами, які зрозуміли важливість інновацій для власного виживання були італійські міста-республіки кінця Середньовіччя – епохи Відродження, серед них: Генуя, Венеція, Флоренція. Специфічною рисою тоді ще не оформленої термінологічно потреби в інноваційному розвитку було використання кількох типів інновацій – інноваційної продукції, процесів, організаційних інновацій та маркетингових [18].

Вперше питаннями інноваційного розвитку людського суспільства та економіки держав та світу зацікавилися в 1970-х рр. економісти та футурологи Д. Белл та Е. Тофлер [15]. Останній, у книзі «Шок майбутнього», вивчав все зростаючу швидкість введення інновацій в економіку держав світу та

водночас – в щоденне життя їх громадян, та дійшов висновку, що в подальшому темпи інноваційності будуть тільки зростати. Втім, головний наголос Тофлер зробив на дослідженні механізмів адаптації суспільств та індивідів до швидкості цих змін, що зближає його роботу з проблематикою, дослідженням якої займається соціологія та психологія. Бел здійснив більш детальний аналіз суто економічних змін, та зробив прогноз виникнення т. зв. «постіндустріального» або «інформаційного» суспільства – в якому головною рушійною силою є знання та інформація, замість ресурсів матеріального виробництва. Ці терміни були прийняті світовою науковою спільнотою та поклали початок власне економічним дослідженням інноваційного розвитку економік держав та регіонів світу.

Важливим етапом став вихід праці американського економіста М. Портера «Конкурентні переваги держав», на якій варто зупинитися детальніше. В цій праці Портер здійснив важливий перехід до досліджень інноваційного розвитку регіонів, постулювавши, що від здатності компаній та підприємств постійно впроваджувати інновації на регіональному та локальному рівнях залежить економічний розвиток держав. За твердженням Портера, продуктивність та конкурентоспроможність держави, а отже і зростання рівня життя її громадян, залежать від практичного втілення в економіці держави безперервного процесу створення та впровадження інновацій. Саме такі галузі, що характеризуються постійним залученням інновацій, будуть мати конкурентні переваги. Висновок М. Портера свідчить про прямиий зв'язок між продуктивністю праці та інноваційним розвитком регіонів та держав [19].

Головним результатом його досліджень стало створення «ромбу конкурентних переваг», що складається з чотирьох детермінант, здатних визначити конкурентоспроможність держави у світовому господарстві (див. рис.).

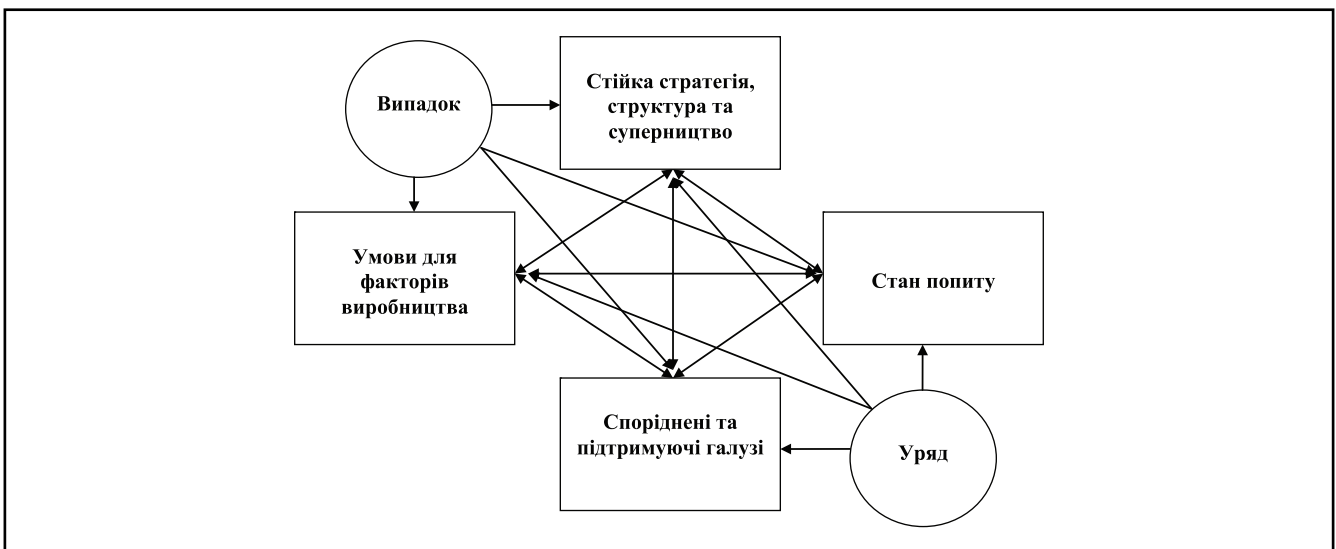
1-а детермінанта – умови для факторів виробництва. Портер заперечує постулати класичної економічної теорії, відповідно до якої праця, земля, капітал, природні ресурси та інфраструктура, що була додана у цей перелік пізніше, визначають

товаробіг, і що держава буде експортувати ті товари, при виробництві яких будуть максимально використовуватися надлишкові фактори. Він стверджує, що держава не наслідує, а створює найбільш важливі фактори виробництва (які виступають у якості конкурентних переваг держави): науково-технічну базу та кваліфіковану робочу силу. Протидіючи несприятливим географічним умовам держава створює власні конкурентні переваги, виходячи з концепції географічного посибілізму: так, нестача або відсутність корисних копалин у Швейцарії змусила швейцарські фірми з самого початку їх діяльності використовувати ресурсо- та енергозберігаючі технології.

2-а детермінанта – стан попиту. Якщо попит на внутрішньому ринку держави випереджає попит на світових ринках з точки зору вимогливості до якісних характеристик продукції, це сприяє більш ранньому формуванню у фірм уявлень щодо вимог споживачів, та впливає на конкурентні переваги у відповідних галузях. Класичним прикладом є попит на дешеві енергозберігаючі кондиціонери на японському ринку, що забезпечив лідерство японських ТНК у даному сегменті світового ринку після серії криз 1970–1980-х рр.

3-тя детермінанта – споріднені та підтримуючі галузі. Найбільш конкурентні галузі розвиваються у тісній взаємодії з рядом споріднених та підтримуючих галузей, що сприяє значному пришвидшенню процесу винайдення та впровадження інновацій.

4-та детермінанта – стійка стратегія, структура та суперництво. Важливим фактором конкурентоспроможності є наявність чіткої стратегії, здатної забезпечити компанію можливістю витримати тиск ринкового конкурентного середовища. Головним принципом є гнучкість у визначенні найбільш ефективних стратегій та їх суміщення. Важливим є також наявність жорсткої конкуренції в галузі, що примушує фірми постійно впроваджувати інновації. Негативними з такої точки зору виступають злиття та поглинання фірм, оскільки вони сприяють їх укрупненню, а отже монополізації галузі та зменшенню інноваційної активності.



«Ромб конкурентних переваг» М. Портера [11]

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Також у моделі Портера присутні дві незалежні сили, що впливають на всі чотири детермінанти: уряд та випадок.

Роль уряду полягає у створенні спеціалізованих факторів виробництва, перевірки продукції фірм на відповідність стандартам безпеки та вимогам охорони навколишнього середовища, обмеженні прямої кооперації між конкуруючими в одній галузі фірмами¹, стимулюванні підвищення продуктивності праці на підприємствах тощо.

Випадок є важливим, але повністю неконтрольованим фактором. До цієї категорії можна віднести стихійні лиха, війни, епідемії тощо.

Необхідно враховувати, що інноваційний розвиток як стратегія може бути використаний як окремими підприємствами, компаніями, так і регіонами, державами. Можна розрізнити інноваційний розвиток фірм, галузей, регіонів, держав, міжнародних інтеграційних об'єднань. Наприклад в офіційних документах Європейського Союзу йде мова про ЄС як єдину макроекономічну систему, а стратегічна мета ЄС, що була проголошена на Лісабонській зустрічі Ради ЄС (23 – 24 березня 2000 р.), була сформульована наступним чином: «ЄС повинен протягом десятиріччя стати найбільш конкурентоспроможною та наукоємною економікою у світі, здатною до стійкого економічного зростання при створенні більшої кількості більш якісних робочих місць та більш високим ступенем соціальної згуртованості» [20]. Оскільки вибір та розробка головної стратегічної лінії розвитку Європейського Союзу є функцією саме Ради ЄС, дане формулювання стратегічних цілей розвитку організації можна вважати індикативним.

Окремі суб'єкти процесу інноваційного розвитку тісно взаємопов'язані та взаємодіють один з іншим в ланцюжках додавання вартості. При аналізі цих ланцюжків та факторів інноваційного розвитку держави деякі дослідники використовують інституціональний підхід, що означає визнання економічних суб'єктів головними факторами підвищення інноваційного розвитку економіки. Під факторами інноваційного розвитку держави при цьому маються на увазі суб'єкти економічної діяльності, що формують під тиском міжнародної конкуренції в сільському господарстві, промисловості та сфері послуг просторову структуру господарства держави для оптимального використання своїх конкурентних переваг у міжнародному поділі праці [11, с. 138]. До таких факторів відносяться:

1. Держава (центральні та регіональні органи влади), що створює рамкові умови функціонування економіки, організовує спеціальні центри знань та агентства регіонального розвитку, відповідальні за проведення кластерної політики;

2. Дослідницькі організації (науково-дослідні інститути, вищі навчальні заклади), що забезпечують отримання знань та впровадження інновацій у виробництво в транснаціональних корпораціях, малих та середніх підприємствах через технологічні та наукові парки;

3. Транснаціональні корпорації, що в багатьох аспектах визначають наявність в економіці держави ключових інновацій та формують у просторі глобальні ланцюжки додаван-

ня вартості, що взаємодіють з локальними кластерами малих та середніх підприємств;

4. Мали та середні підприємства, що формують регіональні та локальні кластери з зовнішньою економією на масштабах виробництва та є, переважно, генераторами додаткових інновацій, але володіють не меншою конкурентоспроможністю, ніж ТНК, з якими вони взаємодіють через глобальні виробничі ланцюжки. Часто утворюються змішані за складом компаній форми організації виробництва – промислові райони різних типів.

Основні фактори інноваційного розвитку, що утворюють єдину систему, мають свій просторовий вираз у вигляді такої ланцюжка, що формується у регіонах: 1) отримання знань у ВНЗ та НДІ – 2) впровадження інновацій у виробництво в інноваційних структурах (технопарках, наукових парках і т. п.) – 3) виробництво високотехнологічної продукції в кластерах малих та середніх підприємств. Важливим є те, що інновації можуть запроваджуватися як у традиційних, так і в наукоємних галузях господарства, а це означає, що немає низькотехнологічних галузей, є лише низькотехнологічні фірми. Базові умови функціонування цього ланцюжка визначаються проведенням державної регіональної інноваційної політики. Ланцюжок також здійснює обмін інноваціями та продукцією з іноземними ТНК, що самі, в свою чергу, формують глобальні ланцюжки додавання вартості. Така модель просторової взаємодії інституціональних факторів інноваційного розвитку є регіонально інноваційною системою, що використовує географічно диференційовані конкурентні переваги, підтримує та підвищує інноваційний розвиток регіону, а, відповідно, і держави в цілому у світовому господарстві.

Для розкриття сутності поняття «інноваційний розвиток» можна виділити декілька важливих його складових.

Просторовий вимір. Зазвичай виділяють два основні вектори інноваційного розвитку: для підприємств і для країн, але в умовах глобалізації цього недостатньо. Сучасне підприємство може складатися з виробничих одиниць, які розташовані на територіях різних держав та іноді конкурують одне з одним. Крім того, загальний інноваційний розвиток держави може бути нижчим, ніж у окремих її регіонів і територій, а також національних утворень. Разом із цим існують протилежні точки зору на те, що є ключовим: інноваційний розвиток підприємств або країн. Автори праць з менеджменту, вслід за роботами М. Портера, вважають, що економічна вартість створюється тільки на підприємствах. Роль держави в процесі розвитку конкурентоспроможності полягає в проведенні політики, спрямованої на створення сприятливих умов для виробництва вартості в рамках підприємств. Ця точка зору визнана досить редукаціоністською і викликала критику як з боку вчених, так і тих, хто зайнятий реалізацією економічної політики.

¹ Оскільки це призводить до втрати ними конкурентоспроможності через відсутність стимулів для розвитку та впровадження інновацій за умов стабільної ринкової позиції та прибутків.

Мета зростання добробуту. Положення про те, що інноваційний розвиток є передумовою зростання добробуту посідає дедалі центральніше місце в різних визначеннях. При цьому значно відрізняються означення самого поняття «добробут». Це може бути ВВП на душу населення (Всесвітній економічний форум), рівень життя (Рада з конкурентоспроможності США), рівень життя і соціальний добробут (Європейська Комісія). Лише в деяких визначеннях йдеться про справедливий розподіл матеріальних благ. У зв'язку з цим постає питання: якщо конкурентоспроможність є збільшенням прибутку, що його отримує країна, або загального добробуту країни, якою є роль дешевої робочої сили в розвитку привабливості для прямих іноземних інвестицій? Очевидно, що держави чи регіони які спираються на дешеву робочу силу як на головний інструмент досягнення економічних цілей, не враховують стратегічний аспект конкурентоспроможності та не можуть вважатися конкурентоспроможними в повному розумінні цього поняття.

Роль урядів і економічної політики. Здійснюючи економічну політику, уряд України зобов'язаний чітко й обґрунтовано сформулювати цілі соціально-економічного розвитку, розподілити їх на галузеві й регіональні рівні, поставити завдання перед суб'єктами підвідомчих територій, інвестувати державні програми і проекти, забезпечити контроль за виконанням законодавчих актів, правових норм. Уряд може грати роль каталізатора та ініціатора підвищення інноваційності компаній, для чого використовується заохочення їх до підвищення ефективності, стимулювання виникнення на ранньому етапі попиту на прогресивні продукти, концентрація зусиль на створенні спеціалізованих факторів та стимулювання місцевої конкуренції через обмеження прямого співробітництва та прийняття антирестивських законодавчих норм.

Значна увага приділяється проблемам формування політики інноваційного розвитку та адекватної промислової політики у Європейському Союзі. Згідно з рекомендаціями ЄС сучасними принципами промислової політики мають стати:

- перехід від єдиної державної промислової політики до національної політики конкурентоспроможності, яка розробляється державою, науковою спільнотою та громадськими інститутами;
- визначальна роль переходу до економіки знань, в якій виробництво, розподіл та використання інформації є головними умовами економічного зростання;
- зменшення значення традиційних ресурсомістких галузей, зростання частки наукоємних галузей;
- відмова від фокусування промислової політики на окремих галузях економіки та масштабних субсидіях;
- концентрування уваги на формуванні інституційного та підприємницького середовища, яке підвищує адаптивність та інноваційність фірм;
- зростання відповідальності держави за якість національного підприємницького середовища в умовах глобалізації [21, с. 284–285].

Роль знань. Питання про роль знань є новим у економічній науці. Інформація і інновації сьогодні є центральними рушійними силами еволюції світової економіки. Наприкінці ХХ – початку ХХІ ст. процес створення та нагромадження нових знань спричинив перехід до якісно нового стану суспільства: знання стали самостійною продуктивною силою, новим фактором виробництва, який відіграє провідну роль у системі факторів. Складним процесом трансформації новоотриманих ідей та знань в об'єкт економічних відносин є інноваційна діяльність.

Стратегічний суспільний ефект інновацій полягає в тому, що вони:

- прискорюють зростання продуктивності факторів виробництва, що важливо за умов дефіцитності цих факторів;
- забезпечують прискорення зростання обсягів виробництва;
- прискорюють структурні зрушення, сприяють перерозподілу ресурсів за перспективними напрямками суспільно-економічного розвитку;
- якісно покращують статус країни в глобальній економіці та підвищують національну конкурентоспроможність.

Основною ознакою сучасного розподілу сил у світі є суттєвий відрив країн-лідерів (т. зв. «інноваційний анклав»), від менш потужних країн, які майже повністю залежать від позиції лідерів. Для країн, що належать до інноваційних лідерів, характерна висока концентрація найбільш рентабельних видів бізнесу (продукт з найвищим вмістом доданої вартості), переважно високотехнологічна структура національного виробництва, винесення за межі країни промислово-технологічного циклу еколого- та ресурсоємних виробництв, зосередження найбільших фінансових потоків.

Інноваційний розвиток можна охарактеризувати як процес структурного вдосконалення національної економіки, який досягається переважно за рахунок практичного використання нових знань для зростання обсягів суспільного виробництва, підвищення якості суспільного продукту, зміцнення національної конкурентоспроможності та прискорення соціального прогресу у суспільстві» [13, с. 321–322].

Значну увагу питанням інноваційного розвитку України та регіонів приділено у національній доповіді НАН України «Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави» – ґрунтовному дослідженні проблем держави, виданому за редакцією академіка НАНУ В.М. Гейця. У доповіді здійснено комплексний аналіз стану та визначальних тенденцій економічного, соціального, політико-правового та гуманітарного розвитку України у світлі загроз та ризиків пов'язаних, у тому числі, з кризовими процесами в сучасному світі. В рамках висвітлення макроекономічних змін, трансформацій реального сектору економіки, безпеки у сферах енергетики та екології, в доповіді зазначено, що світові рейтинги конкурентоспроможності можуть бути використані для визначення пріоритетних напрямків розвитку України. Сучасні умови розвитку економіки України вимагають ґрунтового та ком-

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

плексного оцінювання можливостей інтеграції держави у світовий господарський простір. Перспективи такої інтеграції значною мірою залежать від ролі та місця держави у глобальному економічному середовищі, які, в свою чергу, визначаються поточними конкурентними позиціями держави та, що є більш важливим, її здатністю забезпечувати умови для довгострокової конкурентоспроможності національної економіки. Тому здійснюваний у роботі аналіз міжнародних рейтингів конкурентоспроможності слугує визначенню пріоритетних напрямів розвитку економіки України в міжнародному конкурентному середовищі. На підставі аналізу рейтингів конкурентоспроможності ВЕФ та IMD, а також даних ООН щодо рівня людського розвитку та рейтингу Світового Банку (DoingBusiness²) стверджується, що нині в Україні ключового значення набувають не виключно економічні, а соціально-демографічні складові людського розвитку: покращення стану здоров'я населення та підвищення якості освіти, що є головними рушійними силами розвитку суспільства.

Загальний висновок дослідження: Україна має потенціал конкурентоспроможності, який є основним резервом для системних зрушень соціально-економічного середовища, незважаючи на негативну динаміку світових рейтингів. Головними рушійними силами структурних змін в економіці України та регіонів мають стати реформи державних і громадських установ, інфраструктури й макроекономічного середовища, що покращить показники держави у світових рейтингах. Трьома головними перевагами, які має використати Україна в довгостроковому періоді для реалізації існуючого потенціалу є великий внутрішній ринок, достатньо високий рівень освіти населення, висока здатність до інновацій [2, 10].

Можна виділити кілька ключових рис, характерних для переважної більшості досліджень з тематики інноваційного розвитку держави та регіону в Україні:

– головною рушійною силою інноваційного розвитку вважаються суб'єкти економічної діяльності: фірми чи підприємства (ТНК та їх філії, фірми регіонального та державного значення та такі, що функціонують лише на локальному рівні, часто в рамках існуючих кластерів);

– незважаючи на визнання важливої ролі держави, вона зазвичай позиціонується не як безпосередній учасник процесів інноваційного розвитку, а як орган, що задає «правила гри» (економічне, екологічне та трудове законодавство, податкове навантаження на підприємства тощо) та в подальшому контролює їх дотримання, в той час як двигуном зростання регіональної економіки вважається інноваційне підприємництво та бізнес різних форм та розмірів (від МСП до ТНК та їх філій);

– наголошується на необхідності створення регіональних кластерів та регіональних інноваційних систем як основи інноваційного розвитку національної економіки та економік регіонів держави.

Традиційно мало уваги приділяється стану навколишнього природного середовища регіону, результатом чого є не зав-

жди адекватна оцінка інноваційного розвитку регіонів держави, яка не враховує реальні та потенційні ризики небезпек та негативні впливи забруднення навколишнього середовища на економічну та соціальну складові регіональної системи.

Висновки

Таким чином, проведене дослідження дозволило виконати поставлене завдання та встановити, що в українському науковому середовищі домінує такий підхід до розуміння інноваційного розвитку регіону і держави, що сформувався та розвинувся під значним впливом засновників досліджень з даної тематики – представників американської, британської та скандинавської шкіл. Засади регіональної політики інноваційного розвитку регіонів мають враховувати вплив на процес впровадження інновацій в регіональну економіку різнорідних факторів економічного, демографічного, соціального, екологічного походження.

Література

1. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: регіональний аспект. – Режим доступу до джерела: http://www.kneu.kiev.ua/journal/ukr/article/2005_1_Antonjuk_ukr.pdf
2. Геєць В.М., Александрова В.П., Бажал Ю.М., Богиня Д.П., Гуржий А.М. Україна у вимірі економіки знань / Інститут економіки та прогнозування НАН України / В.М. Геєць (ред.). – К.: Основа, 2006. – 588 с.
3. Геєць В.М., Семиноженко В.П. Інноваційні перспективи України. – Харків: Константа, 2006. – 272 с.
4. Закон України «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки» №537–V від 09.10.2007 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2007. – № 12.
5. Информационное общество. М.: АСТ, 2004. – 381 с.
6. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я. А. Жаліло, Я. Б. Базиліюк, Я. В. Белінська, С. В. Давиденко, В. А. Комаров, Г. Є. Петрова, О. М. Струк.; За ред. Я. А. Жаліла. – К.: НІСД, 2005. – 388 с.
7. Концептуальные основы инновационного развития экономики Украины: теоретико-методологические аспекты / Шарко М.В. – Херсон, 2005. – 394 с.
8. Лазаревич А.А., Ханкевич А.В., Буслова М.К., Широканов Д.И., Позняков В.В. Грядущее информационное общество / НАН Беларуси; Институт философии. – Минск: Белорусская наука, 2006. – 392 с.
9. Миценко І.М. Інноваційна безпека України в процесі глобалізації знань / Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – Сб. наук. праць. Д: ДНУ, 2009. – С. 547.
10. Онікієнко В.В., Ємельяненко Л.М. Розвиток національної інноваційної системи на етапі становлення в Україні постіндустріального суспільства. – К.: Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України, 2008. – 65 с.

² Даний рейтинг базується на оцінці регуляторної політики держави, розвитку приватного підприємництва, що в сукупності характеризує легкість ведення бізнесу.

11. Пилипенко И. В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы / Пилипенко И. В. – Смоленск: Ойкумена. – 2005. – 496 с.
12. Портер М. Конкуренция / Портер М. – М.: Издательский дом «Вильямс». – 2006. – 608 с.
13. Соловйов В.П. Інноваційний розвиток регіонів: питання теорії та практики: Монографія / Соловйов В.П., Кореняко Г.І., Головатюк В.М. – К.: Фенікс, 2008. – 244 с.
14. Тоффлер Е. Нова парадигма влади. – Харків: Акта. – 688 с
15. Тоффлер Э. Шок будущего. – М.: АСТ. – 2002. – 112 с.
16. World knowledge competitiveness index 2008 [Електронний ресурс]. – Centre for international competitiveness. Cardiff's metropolitan university. – Wales, United Kingdom. – 57 p.– Режим доступу до джерела: www.cforic.org/pages/wkci2008.php. – Назва з екрана.
17. Sixth Periodic Report on the Social and Economic Situation and Development of Regions in the European Union [Електронний ресурс]. European Commission, Luxembourg, 1999. – Режим доступу до джерела: <http://ec.europa.eu>. – Назва з екрана.
18. Reinert, Erik S., Competitiveness and its predecessors – a 500-year cross-national perspective. Paper prepared for the Business History Conference, Williamsburg, Virginia, March 11–13, 1994. – Oslo, May 1994. – 32 p.
19. Porter M. E. The Competitive Advantage of Nations: With a New Introduction. N. Y.: The Free Press, 1990, Palgrave Tenth Edition, 1998. – 855 p.
20. Martin R.L. A Study on the Factors of Regional Competitiveness [Електронний ресурс]. – A draft final report for the European Commission Directorate-General Regional Policy, 2004. – Режим доступу до джерела: <http://ec.europa.eu>. – Назва з екрана.
21. Lisbon European Council 23 and 24 March 2000. Presidency Conclusions [Електронний ресурс]. – Режим доступу до джерела: http://www.europarl.europa.eu/summits/lis1_en.htm. – Назва з екрана.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Г.В. МАМОНОВА,
к.ф-м.н., доцент кафедри вищої математики, НУДПСУ,
О.Г. РЯБЧУК,
к.в.н., доцент кафедри аудиту і економічного аналізу, НУДПСУ

Напрями підвищення фіскальної ефективності оподаткування доходів населення

У статті визначено основні причини низької фіскальної ефективності податку на доходи фізичних осіб в Україні, обґрунтовано необхідність запровадження прогресивного оподаткування доходів населення.

Ключові слова: фіскальна політика, фіскальна ефективність, податок на доходи фізичних осіб, прогресивне оподаткування.

В статье определены основные причины низкой фискальной эффективности налога на доходы физических лиц в Украине, обоснована необходимость введения прогрессивного налогообложения доходов населения.

Ключевые слова: фискальная политика, фискальная эффективность, налог на доходы физических лиц, прогрессивное налогообложение.

The main reasons of low fiscal efficiency in the sphere of income tax in Ukraine are described in the article. The author invest igates the necessity of progressive taxation of population in the context of its incomes.

Keywords: fiscal policy; fiscal efficiency; income tax; progressive taxation.

Постановка проблеми. Глибока соціально-економічна криза, що охопила світову економіку, в більшості країн світу поставила на порядок денний питання про те, в якій сфері суспільно-економічного життя країни і які саме реформи

необхідно здійснювати першочергово. Однією з таких сфер, що насамперед підлягають реформуванню з метою покращення соціально-економічного становища в Україні, є податкова система, і зокрема система оподаткування доходів фізичних осіб.

Оподаткування доходів населення, крім регулюючого значення в економіці, має ще й велике значення як елемент фіскальної політики держави. Фіскальна політика зумовлює використання можливостей уряду формувати податки і витрати коштів державного бюджету для регулювання рівня ділової активності і розв'язання різноманітних соціальних проблем, тобто це система регулювання, пов'язана з урядовими видатками і податками. Взагалі, фіскальна політика є важливим фактором державного регулювання ринкової економіки. Метою фіскальної політики повинне бути досягнення макроекономічної стабільності в економіці та в суспільстві. Проте для постсоціалістичних країн в цілому та для України зокрема проведення ефективної фіскальної політики було і залишається серйозною проблемою. Вона, перш за все, пов'язана із неоднозначним розумінням бюджету та податків як самостійних економічних категорій, їх місця в економіці та форм впливу на суспільство в той чи інший період розвитку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням підвищення фіскальної ефективності системи оподаткування доходів населення в Україні присвячено досить ба-

гато праць вітчизняних науковців. Серед них особливо слід відзначити роботи Ю.Б. Іванова, А.І. Крисоватого, П.В. Мельника, А.М. Соколовської, Ф.О. Ярошенка, К.І. Шваб'я, В.М. Федосова та багатьох ін.

Про невідповідність сучасним економічним реаліям існуючої податкової та бюджетної систем в країні свідчить рівень виконання державного бюджету, який за останні роки є далеко не стовідсотковим. І такий результат є не лише наслідком кризи в економіці, більшою мірою це пов'язано з неефективною податковою політикою, не оптимально сформованою структурою доходів та видатків державного бюджету, відсутністю їх диверсифікації, нереальними прогнозними показниками з окремих груп надходжень, в тому числі з надходження податку на доходи фізичних осіб.

Мета статті – визначити мету державної фіскальної політики, визначити причини низької фіскальної ефективності податку на доходи фізичних осіб в Україні, обґрунтувати необхідність запровадження прогресивного оподаткування доходів фізичних осіб.

Виклад основного матеріалу. Фінансова політика пов'язана з реалізацією координуючої ролі держави в соціально–економічному розвитку країни. Свого часу, понад сто років тому, Адольф Вагнер сформулював закон зростання державних потреб і державних видатків. Увесь наступний розвиток підтвердив правильність його висновків.

Якщо говорити про фіскальну ефективність, то вона передбачає наступні елементи: достатність доходів, мінімізацію видатків на збирання доходів і запобігання ухиленню від сплати платежів до бюджету, а також еластичність податкової системи, рівномірне розподілення податків між адміністративно–територіальними одиницями. Оцінити ефективність фіскальної політики можна з різних позицій, а саме з позиції економічного суб'єкта, який сплачує податок та з позиції держави, яка отримує податки. З точки зору фізичної особи оцінка ефективності фіскальної політики держави є простою, так як тут діє пряmlinійна логіка: чим більший податок, тим гірша ситуація. Якщо оцінювати фіскальну ефективність з точки зору держави, то тут можливі два аспекти аналізу: оцінка ефективності фіскальної політики, яка впливає на економічну активність населення та оцінка ефективності наповнення дохідної частини державного бюджету. Як правило, ці дві оцінки вступають у протиріччя, і ефективна фіскальна політика з точки зору одного критерію може бути зовсім неефективною з точки зору іншого.

Якщо говорити конкретно про податок на доходи фізичних осіб, то він у доходній частині бюджету має зростати при зростанні ВВП та частки оплати праці в ресурсах його формування.

Можна розмежувати поняття «фіскальний потенціал податку на доходи фізичних осіб» та його «фіскальна функція». Фіскальний потенціал визначається часткою у ВВП нарахованих відповідно до чинного законодавства сум податку до бюджету. Ступінь виконання податком на доходи фізичних

осіб його фіскальної функції характеризується часткою у ВВП фактично сплачених до бюджету сум податку. Різниця між цими показниками є критерієм ефективності виконання податком на доходи фізичних осіб його фіскальної функції.

У цілому фіскальна політика – це використання державних податків і урядових витрат з метою досягнення макроекономічної рівноваги. Крім того, це складна система економічних відносин між рівноправними суб'єктами: державою, підприємствами, організаціями, установами, закладами та громадянами з приводу розподілу та перерозподілу суспільного продукту, створення централізованого фонду фінансових ресурсів і його використання на задоволення загальнодержавних потреб [1].

Метою фіскальної політики є встановлення макроекономічної стабільності та високого рівня зайнятості на основі розвитку виробництва.

Для України, зокрема, проведення ефективної фіскальної політики було і залишається серйозною проблемою. Вона, перш за все, пов'язана з неоднозначним розумінням бюджету та податків як самостійних економічних категорій, їх місця в економіці та форм впливу на суспільне виробництво і рівень життя населення в той чи інший період розвитку. Досвід розвинутих країн свідчить, що зростання та ефективність виробництва і зайнятості визначається гнучкими, стабільними, динамічними та оптимальними податковою і бюджетною системами, розробленими відповідно до конкретних соціально–економічних особливостей розвитку країни.

В економіках усіх країн на кожному етапі їх розвитку вирішувалася проблема щодо того, що доцільніше, забезпечити формування бюджету фіскальними методами чи зниженням податкових ставок домагатися стимулювання економічної діяльності і розширення податкової бази [2].

Із часів виникнення податків їхніми платниками були, перш за все, громадяни, населення країн. На даний час податкові платежі з доходів населення є частиною фінансово–економічних відносин, створюють окремі підсистеми у податкових системах країн. Перш за все податок на доходи фізичних осіб, так само як і всі інші податки, створює додаткове джерело доходу для державного бюджету, тому виконання ним фіскальної функції було очевидним з моменту його виникнення.

Фіскальна ефективність податків залежить від багатьох чинників. Виконання фіскальної функції податком на доходи фізичних осіб, насамперед, залежить від рівня доходів населення країни, проте мають вплив і інші фактори [7]. В цілому проблеми бюджету, з одного боку, породжені масштабною кризою в економіці, яка суттєво впливає на дохідну частину бюджету через постійне зменшення його наповненості фінансовими ресурсами. З іншого боку, неефективні кроки щодо «поліпшення» ситуації через збільшення податкового тиску ще більше поглиблюють її.

Отже, повнота бюджету, як правило, прямо пропорційна благоустрою громадянина. Достаток бюджетних коштів дозволяє державі брати активну участь в житті країни. Наяв-

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

ність достатньої кількості бюджетних коштів дозволяє державі здійснювати державне регулювання економіки не тільки у наказовій формі, а й задіяти економічні важелі державного регулювання.

У розвинених країнах податок на доходи фізичних осіб в основному формує більше третини всіх податкових надходжень у бюджет. В Україні цей податок займає більш скромне місце в дохідній частині бюджету. І хоч його сума в доходах бюджету постійно зростає (див. рис.), частка його в останні роки у зведеному бюджеті країни не перевищувала 16% (табл. 1).

Недостатня фіскальна ефективність податку на доходи фізичних осіб пояснюється такими основними причинами, як: низький у порівнянні з економічно розвиненими країнами рівень доходів переважної більшості населення України, затримки виплат заробітної плати значній частині працівників та поширення практики масового ухилення від оподаткування [4].

Крім того, бюджет недоотримав кошти від надходження цього податку у зв'язку зі змінами в системі оподаткування

доходів фізичних осіб із 2004 року (встановленням пропорційної ставки оподаткування доходів населення).

Для підтвердження цього нами пропонується лінійна двофакторна економетрична модель, що побудована на основі ряду часових даних (поквартально з 1998 по 2003 рік), в якій:

Y – сума надходжень до бюджету податку з доходів фізичних осіб (млн. грн.);

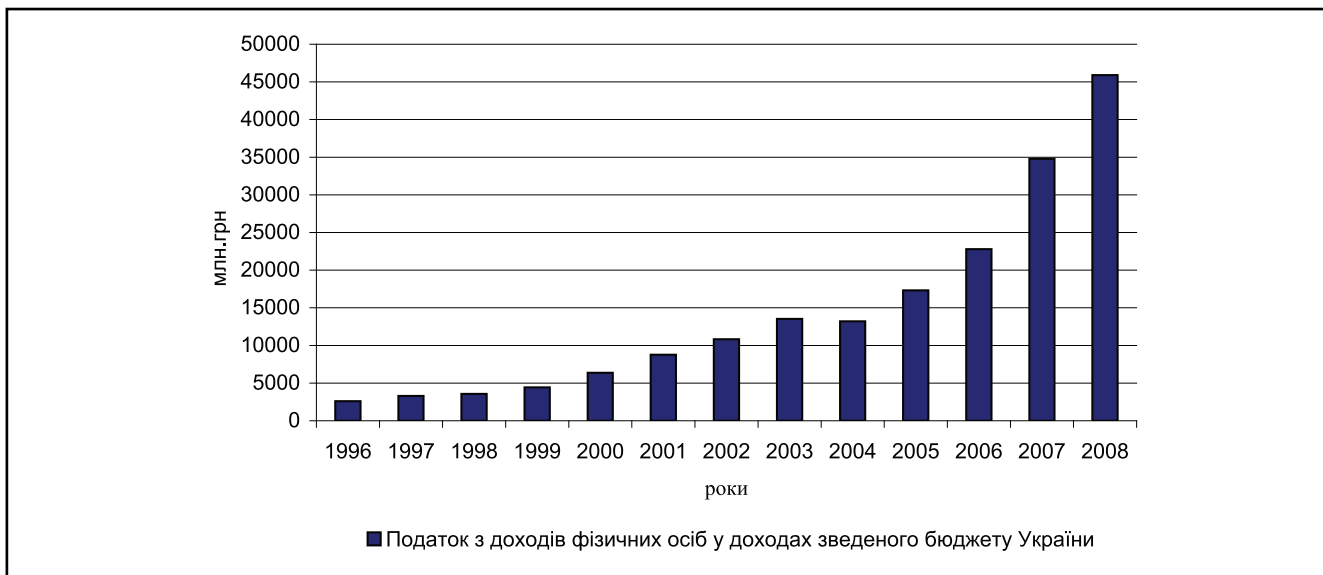
$X1$ – кількість зайнятого населення (тис. осіб);

$X2$ – валовий внутрішній продукт ВВП (млн. грн.);

U – адитивна випадкова змінна, що агрегує в собі вплив на суми надходжень інших (латентних) змінних.

Вихідні дані для побудови моделі подані в табл. 2.

Багато науковців вважають, що прості моделі, які описують поведінку однієї або кількох змінних, оцінені на основі ряду минулих (часових) значень досить часто виявляються придатними для прогнозування та прийняття економічних рішень. Парадоксальним виявився той факт, що громіздкі макроекономічні моделі, побудовані у 60-х роках минулого століття виявилися менш точними в прогнозах ніж прості



Динаміка надходжень до бюджету податку на доходи фізичних осіб у 1996–2008 роках

Таблиця 1. Податок на доходи фізичних осіб у дохідній частині зведеного бюджету України

Рік	Доход		
	млн. грн.	в тому числі податок з доходів фізосіб	
		млн. грн.	частка, %
1996	30218,7	2593,1	8,6
1997	28112,0	3295,7	11,7
1998	28915,8	3570,6	12,3
1999	32876,4	4434,4	13,5
2000	49117,9	6377,7	13,0
2001	54934,6	8774,9	15,9
2002	61954,3	10823,9	17,5
2003	75285,8	13521,3	17,9
2004	91529,4	13213,3	14,4
2005	134183,2	17325,2	12,9
2006	171748,3	22791,1	13,3
2007	219939,1	34782,1	15,8
2008	297844,6	45895,8	15,4

Джерело: розроблено авторами за даними Держкомстату та Державного казначейства України.

Таблиця 2. Вихідні дані для побудови моделі залежності надходження податку на доходи фізичних осіб до бюджету від кількості зайнятого населення та ВВП

Період	Надходження ПДФО, млн. грн.	Зайняте населення в середньому за період, тис. осіб	ВВП, млн. грн.
1998			
I кв.	791,634	20845,1	20871,0
II кв.	829,368	22348,6	23367,0
III кв.	945,325	23978,3	28908,0
IV кв.	1004,272	24848,7	29447,0
1999			
I кв.	856,757	18086,3	25284,0
II кв.	1054,526	19856,2	29731,0
III кв.	1158,034	20234,6	38138,0
IV кв.	1365,091	20654,3	37289,0
2000			
I кв.	1185,732	19045,3	32309,0
II кв.	1451,845	20090,6	37889,0
III кв.	1700,834	20380,7	51238,0
IV кв.	2039,336	21163,0	48634,0
2001			
I кв.	1811,892	18978,5	39201,0
II кв.	2086,465	19674,0	46481,0
III кв.	2271,835	20436,6	58999,0
IV кв.	2604,748	20654,7	59509,0
2002			
I кв.	2257,265	19075,4	44132,0
II кв.	2560,339	20006,2	50117,0
III кв.	2818,110	20235,7	65067,0
IV кв.	3188,281	21070,6	66494,0
2003			
I кв.	2734,707	19385,7	52583,0
II кв.	3202,147	20049,8	60798,0
III кв.	3501,836	20258,0	75812,0
IV кв.	4082,625	21043,2	78151,0

Джерело: розроблено авторами за даними Держкомстату та Державного казначейства України.

багатофакторні лінійні моделі часових рядів, започатковані Боксом та Дженкінсом.

Оцінку лінійної моделі проведено шляхом використання методу найменших квадратів.

Отримана оцінка представлена лінійним регресійним рівнянням:

$$Y = -139,4807 + 0,0336X_1 + 0,055154X_2 + U. \quad (1)$$

Відповідно до отриманої оцінки (1) було розраховано коефіцієнт детермінації – кількісний показник, що визначає якість оцінки моделі: $R^2 = 0,93$. Також передує використанню моделі для прогнозування та прийняття рішень перевірка оціненої моделі на адекватність шляхом використання спеціального статистичного тесту (F-тесту Фішера). Розраховане значення F-статистики $F = \frac{R^2}{1-R^2} \times \frac{T-K}{K-1} = \frac{0,93}{1-0,93} \times \frac{24-3}{3-1} = 140$ значно

перевищує критичне значення, взятої для рівня значущості $\alpha = 0,05$ кількості ступенів свободи $n_1 = 2; n_2 = 21; F_{kr} = 3,49$. Це свідчить про адекватність даної моделі. Початковий економічний аналіз показує значущість кожної з незалежних змінних. На основі отриманих оцінок можна зробити висновок, що збільшення кількості зайнятого населення на одну тисячу осіб викликає збільшення податкових надходжень в середньому

на 0,0336 грошових одиниць (у даному випадку на 33,6 тис. грн. у квартал), збільшення ВВП на один мільйон гривень призводить в середньому до збільшення надходжень податку з доходів фізичних осіб на 55,154 тис. грн.

Розраховані для даної моделі коефіцієнти еластичності дозволяють розрахувати, на скільки відсотків зміниться Y, якщо кожен з факторів окремо або обидва одночасно зміняться на 1 відсоток.

Використання такого часового ряду даних (з 1998 по 2003 рік) має логічне пояснення: саме на початку 2004 року мала місце податкова реформа в частині зміни системи оподаткування доходів фізичних осіб.

На основі отриманої моделі розраховано імовірне надходження податку на доходи фізичних осіб до бюджету за 2004–2008 роки для зафіксованих початкових даних (X_1 – зайняте населення (тис. осіб), X_2 – валовий внутрішній продукт (ВВП) (млн. грн.)) за умови незміни системи оподаткування доходів фізичних осіб.

Проведено порівняльний аналіз зареєстрованих сум надходжень податку на доходи фізичних осіб за 2004–2008 роки із розрахунками, отриманими на основі оціненої за методом найменших квадратів моделі (табл. 3). За результата-

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Таблиця 3. Аналіз надходження податку на доходи фізичних осіб до бюджету на основі економетричної моделі, млн. грн.

Роки	Розрахункові надходження податку на основі моделі	Фактичні надходження податку	Відхилення, +, -
2004			
I кв.	3164,0055	2759,8600	-404,145
II кв.	3802,9617	3080,5898	-722,372
III кв.	4944,6319	3430,2508	-1514,38
IV кв.	4972,4655	3942,5815	-1029,88
2005			
I кв.	4330,7292	3425,6616	-905,068
II кв.	5069,4384	4096,9991	-972,439
III кв.	6223,6682	4557,6282	-1666,04
IV кв.	6552,3969	5244,9302	-1307,47
2006			
I кв.	5323,4236	4575,3866	-748,037
II кв.	6414,7481	5607,0664	-807,682
III кв.	7848,7686	6073,6760	-1775,09
IV кв.	8221,8837	6535,0314	-1686,85
2007			
I кв.	7046,2665	6734,5619	-311,705
II кв.	8551,5212	8612,7766	+61,2554
III кв.	10323,969	8972,9238	-1351,05
IV кв.	11177,898	10461,8066	-716,091
2008			
I кв.	9801,8374	9721,6532	-80,1842
II кв.	12326,138	11918,6804	-407,458
III кв.	14640,841	11911,1930	-2729,65
IV кв.	13375,683	12344,2328	-1031,45
Всього за 2004–2008 рр.	154113,27	134007,48	-20105,79

Джерело: розраховано авторами.

ми аналізу зроблено висновок, що в загальному розмір фактичних надходжень податку на доходи фізичних осіб, отриманих державним бюджетом протягом 2004–2008 років, менший від розрахункових надходжень більш як на 20 млрд. грн. Таким чином, у результаті заміни прогресивної шкали оподаткування доходів населення пропорційною ставкою в бюджет була недоотримана значна сума коштів.

Отже, одним із основних факторів, що визначає ефективність виконання фіскальної функції податком на доходи фізичних осіб, є прогресивні ставки. Тільки будучи прогресивним податок на доходи фізичних осіб може зайняти своє гідне місце в податковій системі країни.

Крім того, отримана модель свідчить про існування значних обсягів доходів, що приховуються від оподаткування. Навіть проста економічна логіка вказує на те, що сплата 33 гривень податку в середньому в квартал однією працюючою особою – це парадоксальне явище.

Разом із тим основну частку податку на доходи фізичних осіб, як до, так і після реформи, забезпечують у бюджеті України надходження від доходів низькозабезпечених та середньозабезпечених верств населення, оскільки тут нижчий відсоток ухилення від сплати податку [6].

Висновки

У сучасному розвинутому соціально-ринковому світі роль податку на доходи фізичних осіб як активного фіскального ре-

гулятора економічного зростання та інструмента управління суспільним розвитком дедалі істотно посилюється. Розбудова цивілізованого демократичного суспільного ладу потребує також створення адекватної йому системи оподаткування доходів населення, спроможної через перерозподільний механізм забезпечити соціальну гармонію та фінансово-економічну рівновагу в країні. На жаль, сучасний стан системи оподаткування доходів фізичних осіб в Україні є далеко не ідеальним, що засвідчує її невідповідність дійсним потребам та можливостям громадян. Крім того, необхідність здійснення кардинальних реформ у податковій системі держави та у системі оподаткування доходів фізичних осіб диктується необхідністю виправлення кризової соціально-економічної ситуації в країні.

Таким чином, фіскальна ефективність системи оподаткування доходів фізичних осіб у державі має бути всебічно адекватною численним соціально-економічним вимогам суспільства в цілому та кожного громадянина зокрема.

Література

1. Гончаров Ю.В. Податкова політика держави і оподаткування доходів населення / Ю.В. Гончаров // «Економіка України: глобальні виклики і національні перспективи». Колективна монографія за редакцією Беседіна В.Ф., Музиченка А.С., Київ, 2009. – С. 54–59.
2. Дьяченко Я.Я. Пріоритетні напрями державного впливу на формування доходів фізичних осіб / Я.Я. Дьяченко // Фінанси України. – 2008. – №7 (152). – С. 34–52.

3. Рябчук О.Г. Аналіз фіскальної функції податку з доходів фізичних осіб / О.Г. Рябчук // Тенденції та перспективи розвитку податкової системи України: зб. тез доповідей міжнародної наук.-практ. конф. – Ірпінь, Національний університет державної податкової служби України, 2008. – С. 573–577.

4. Рябчук О.Г. Фіскальна значимість оподаткування доходів громадян / О.Г. Рябчук // Економіка України: макропроблеми розвитку [колективна монографія за ред. В.Ф. Беседіна, А. С. Музиченка] – К.: НДЕІ, 2008. – С. 305–316.

5. Савченко А.Г. Бюджет повної зайнятості та фіскальна політика / А.Г. Савченко, С.М. Соломенко // Фінанси України. – 2007. – №4. – С. 3–12.

6. Скрипник А. Фіскальні та соціальні наслідки переходу до плоскої шкали оподаткування доходів фізичних осіб / А. Скрипник // Економіка України. – 2006. – №12. – С. 11–20.

7. Швабій К.І. Оподаткування доходів населення: проблеми науки та практики: [монографія] / К.І. Швабій. – Ірпінь: Національний університет ДПС України, 2009. – 296 с.

О.Д. ГОРДЕЙ,

к.е.н., доцент, Національний університет ДПС України

Підвищення рівня життя населення в Україні за рахунок реалізації програм економічного і соціального розвитку

У статті розглянуто основні державні програми економічного та соціального розвитку в Україні. Визначено місце фінансового забезпечення рівня життя населення в них. Запропоновано основні напрями підвищення рівня життя населення в процесі реалізації зазначених програм.

Ключові слова: рівень життя населення, фінансове забезпечення, державні програми, економічний та соціальний розвиток.

В статье рассмотрены основные государственные программы экономического и социального развития в Украине. Определено место финансового обеспечения уровня жизни в них. Предложены основные направления повышения уровня жизни населения в ходе реализации этих программ.

Ключевые слова: уровень жизни населения, финансовое обеспечение, государственные программы, экономическое и социальное развитие.

The main government programs of economic and social development in Ukraine were considered in the article. The place financial software standards of the population's living were definitely in them. The main directions of improving standards of the population's living were proposed in the process of implementation of these programs.

Keywords: standards of the population's living, financial software, government programs, the economic and social development.

Постановка проблеми. Соціальна диференціація населення як явище соціально-економічного життя поглиблюється у процесі нерівномірного розподілу фінансових ресурсів між різними верствами суспільства. Очевидно, що визначення заходів та інструментів дій, направлених на зменшення соціальної диференціації населення, на скорочення

бідності, підвищення рівня життя населення, можливе при розробці та реалізації комплексних державних програм економічного та соціального розвитку в Україні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Основні складові рівня життя населення вивчав англійський економіст А.С. Пігу [1, р. 201–286], соціально-економічні проблеми та їх вплив на рівень життя розглядав професор Гарвардського університету Р. Бауер [2, р. 119–126]. Питання підвищення доходів працюючих верств населення аналізував лауреат Нобелівської премії з економіки 1978 року Герберт А. Саймон [3]. Структуру грошових доходів і витрат громадян розглядали А.Г. Загородній та Г.Л. Вознюк [4], інвестиційний характер фінансових ресурсів населення описав А.Н. Азрилян [5]. Відсутність досліджень щодо впливу реалізації державних програм на рівень життя населення і визначає актуальність вибраної теми.

Мета статті. Проаналізувати практичне втілення соціально-економічної політики, спрямованої на забезпечення соціальних стандартів з метою підвищення рівня життя населення в практиці державотворення в Україні.

Виклад основного матеріалу. Підвищення рівня життя населення можливе за рахунок збільшення значень державних соціальних стандартів, які передбачаються в системі численних державних програм. Стратегічно важливою на даний період часу є «Програма економічних реформ на 2010–2014 роки» Президента України, в якій частково враховані шляхи підвищення рівня життя населення [6]. Так, у ній передбачається створення основних передумов економічного зростання шляхом забезпечення низького рівня інфляції, стабілізації курсу гривні, державних фінансів і, як наслідок, створення стійкої фінансової системи. Не менш важливим напрямом є необхідність підсилення людського та соціального капіталу шляхом збільшення ефективності й

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

стабільності соціального захисту, покращення якості й доступності освіти і медичного обслуговування.

У програмі містяться чотири блоки першочергових завдань, які включають усі сектори економіки, що здійснюють фінансове забезпечення рівня життя населення. Так, у розділі «Сталий економічний розвиток» зазначено необхідність: стабілізації державного бюджету за рахунок зменшення питомої ваги боргових зобов'язань, сповільнення інфляційних процесів, відсутності різкого коливання грошової одиниці; реформу податкової системи та міжбюджетних відносин, розвиток фінансового сектору.

Наступний розділ, який у нашому випадку є основним, «Підвищення стандартів життя» вміщує такі основні сфери, як медичну, освітню, соціальну, а також пенсійну систему, в якій передбачено покращити пенсійне обслуговування у зв'язку з низьким розміром пенсій у переважній більшості пенсіонерів та нерівними умовами пенсійного забезпечення. Наприклад, розмір пенсій 55% пенсіонерів не перевищує 800 грн., а їхня частка в загальній сумі видатків на виплату пенсій становить усього 38%. Разом із тим 12% пенсіонерів з порівняно високими пенсіями (понад 1500 грн.) отримують 28% від загального обсягу місячних видатків на виплату пенсій і тільки 3,2 тис. пенсіонерів одержують дійсно високі пенсії (понад 10 000 грн.), з них третину складають особи, які мають видатні заслуги перед батьківщиною [6, с. 25]. Крім того, передбачена реалізація принципу адресності у процесі об'єднання всіх видів та надання соціальної допомоги (за винятком допомоги при народженні дитини, інвалідам з дитинства й дітям-інвалідам), а також з урахуванням доходів одержувачів допомоги.

Блок «Поліпшення бізнес-клімату й залучення інвестицій» розроблений у зв'язку з незадовільним бізнес-кліматом, завдяки чому не реалізовується в Україні підприємницький, про що свідчать результати двох впливових міжнародних досліджень – Всесвітнього банку «Ведення бізнесу – 2010» і «Рейтинг глобальної конкурентоспроможності» Всесвітнього економічного форуму. Так, за простотою ведення бізнесу Україна посідає 142-ге місце зі 183 країн світу, в тому числі за показником ефективності податкової системи України міститься у кінці списку, на 181-му місці [6, с. 36]. У розділі також передбачені процеси приватизації й управління державною власністю, розвитку науково-технічної та інноваційної сфери, зокрема скорочення їх фінансування. Наприклад, загальний обсяг видатків на дослідження й інноваційні розробки у ВВП (наукоємність ВВП) протягом 2000–2009 років в Україні зменшився з 1,16 до 0,95% (у тому числі з держбюджету 0,41%). Водночас в ЄС показник наукоємності ВВП у середньому становить 1,9%, у Фінляндії й Швеції – 3,7%, США й Німеччині – 2,7% [6, с. 47]. Відповідно збільшення ефективності даних процесів неможливе без підтримки міжнародної інтеграції та співпраці.

І нарешті, останній розділ «Модернізація інфраструктури та базових секторів», як підсумок, включає реформи в основних

секторах економіки, без яких неможливий процес підвищення рівня життя населення, а саме: в електроенергетиці, вугільній галузі, нафтогазовій промисловості, житлово-комунальному господарстві, розвитку транспортної інфраструктури і сільськогосподарства, зокрема проведення земельної реформи. Не менш важливими у процесі реалізації та вдосконалення стратегії фінансового забезпечення рівня життя населення є обґрунтування бюджетної політики. Однією з них є Постанова ВР України «Про основні напрями бюджетної політики на 2011 рік» [7]. У ній визначені основні передумови ефективності економічних реформ на 2010–2014 роки та передбачено заходи, які приведуть до збільшення фінансового забезпечення у 2011 бюджетному році, а саме:

1) необхідність створення сприятливих умов для розвитку виробництва, стимулювання сталої економічної і соціальної розбудови держави за рахунок:

– утримання граничного розміру дефіциту бюджету на рівні не більш ніж 4,5% прогнозованого річного обсягу ВВП;

– збереження частки перерозподілу ВВП через зведений бюджет на рівні, що не перевищує прогнозований на 2010 рік, та не більше ніж 30,5%;

– утримання обсягу державного боргу на економічно безпечному рівні (не більш ніж 40% ВВП) шляхом здійснення державних запозичень з метою забезпечення економічного розвитку та фінансової стабільності.

У контексті дисертаційного дослідження особливо важливими є заходи, спрямовані на поступове підвищення соціальних стандартів і відповідного рівня життя населення. Вони мають забезпечуватися насамперед завдяки скороченню переліку захищених статей видатків, залишаючи направлені на:

- а) оплату праці працівників бюджетних установ;
- б) нарахування на заробітну плату;
- в) придбання медикаментів та перев'язувальних матеріалів;
- г) забезпечення продуктами харчування;
- д) оплату комунальних послуг та енергоносіїв;
- е) поточні трансферти населенню;
- ж) поточні трансферти місцевим бюджетам.

Розвиток соціально-транспортної інфраструктури пов'язаний певним чином у 2011–2012 роках із підготовкою і проведенням в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу.

Особливої важливості набувають заходи щодо підвищення рівня життя населення за рахунок:

– забезпечення системного підвищення мінімальної заробітної плати, посадового окладу (тарифної ставки) працівника I тарифного розряду Єдиної тарифної сітки, прожиткового мінімуму та рівня забезпечення прожиткового мінімуму;

– надання соціальної допомоги, включаючи надання пільг, залежно від матеріального становища сім'ї, а також підготовки пропозицій щодо поступової монетизації пільг на проїзд у транспорті (для цього уряд планує запровадити непрямі методи оцінки матеріального становища громадян);

- забезпечення нарахування пільг та компенсації за професійною ознакою відповідним категоріям громадян з урахуванням їх матеріального становища та фінансування їх за рахунок коштів підприємств і установ;

- збільшення обсягу соціальної допомоги при народженні дитини;

- вдосконалення фінансово-кредитної, податкової політики;

- проведення реформування міжбюджетних відносин з метою забезпечення підвищення фінансового забезпечення регіональної і місцевої влади для стабільного соціально-економічного розвитку регіонів;

- запровадження виваженої боргової політики у процесі залучення кредитів міжнародних фінансових установ з метою реалізації проектів економічного та соціального розвитку України у межах, визначених дефіцитом бюджету розвитку.

Джерелами інформації для вивчення поточного стану основних складових системи фінансового забезпечення рівня життя населення є: поточний облік і звітність організацій та установ, що обслуговують населення; дані статистики про зайнятість населення, працевлаштування і рівень оплати праці, пенсій, соціальних виплат, бюджетів домашніх господарств, переписів населення, різні соціологічні й інші обстеження умов життєдіяльності населення тощо.

При всій вазі розглянутих документів необхідно визначити певні недоліки у програмах економічного і соціального розвитку держави, які не стимулюють підвищення рівня життя населення:

- відсутність однозначного визначення змісту та основних аспектів категорії «рівень життя» та показників, що її характеризують, а також факторів, які впливають на зміну цих показників;

- відсутність оцінки інтегрального показника рівня життя населення для ефективного управління соціально-економічним становищем як регіону, так і держави в цілому;

- низький методичний рівень аналізу, планування і прогнозування соціально-економічних процесів, що проводяться без урахування факторів фінансового забезпечення рівня життя населення;

- недостатність системного підходу при розробці цілей, завдань програми, методів їх реалізації;

- відсутність прив'язки програм з інноваційно-інвестиційними планами, які в кінцевому підсумку приведуть до підвищення рівня життя;

- відсутність інформаційного супроводу процесу реалізації державних програм соціально-економічного розвитку на основі використання сучасних інформаційних технологій з метою залучення потенційних інвесторів на регіональному, державному та міжнародному рівнях.

Зростання обсягів фінансового забезпечення рівня життя населення залежить від ефективності заходів щодо активізації людського фактора, збагачення змісту праці, що зумовлено наявністю спеціальних глибоких знань, які утворю-

ються у процесі розвитку системи освіти і науки. Сьогодні необхідні не тільки висока економічна культура, навички брати участь у цій конкуренції, а й збільшення фінансових стимулів у сфері освіти та охорони здоров'я.

Відповідно виникає потреба у створенні спеціалізованого інституту, де б вивчалися питання раціонального фінансування рівня життя та створення і ефективного функціонування системи фінансового забезпечення рівня життя населення (Академія рівня життя населення), прийнятті відповідного законодавства, яке б регулювало процес фінансового забезпечення рівня життя, оскільки високий рівень освіти та інтелектуальної підготовки населення – це передумови ефективного функціонування ринкової економіки та підвищення рівня життя населення.

Крім того, відсутність єдиного виконавчого органу призводить до неефективності дотримання основних напрямів державних стратегій розвитку та зниження рівня життя населення у кризові періоди розвитку. Узагальнено можемо запропонувати Комітет рівня життя населення або Департамент рівня життя при Міністерстві соціальної політики України, до компетенції якого б входило виконання таких функцій:

- 1) формування та постійне удосконалення показників рівня життя населення;

- 2) моніторинг рівня життя населення на основі стандартних статистичних досліджень, а також замовлення додаткових досліджень з метою оперативного встановлення відхилень у процесі фінансового забезпечення рівня життя населення за від'ємних показників;

- 3) контроль за використанням бюджетних ресурсів на потреби системи фінансового забезпечення рівня життя населення;

- 4) здійснення прогнозних розрахунків та визначення стратегічних напрямів економічного та соціального розвитку з метою підвищення рівня життя населення;

- 5) внесення пропозицій та змін до законодавчої та нормативної бази;

- 6) використання перспективних зарубіжних досліджень у процесі удосконалення системи фінансового забезпечення рівня життя населення;

- 7) розробка стратегії функціонування та розвитку системи фінансового забезпечення рівня життя населення на близьку та середньострокову перспективу.

Виходячи з функцій можна виокремити такі завдання Комітету рівня життя населення:

- 1) забезпечення ефективного функціонування системи фінансового забезпечення рівня життя населення;

- 2) знаходження додаткових фінансових резервів для покращення значень основних показників рівня життя населення;

- 3) визначення основних напрямів для створення сприятливих соціальних та економічних умов для підвищення рівня життя населення;

- 4) розробка превентивних заходів з метою запобігання стрімкому зменшенню рівня життя населення у кризові періоди;

б) створення новітніх технологій та механізмів для підвищення рівня життя населення.

Причому базисом для створення Комітету або Департаменту рівня життя населення може стати Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, оскільки на його базі і під керівництвом Е.М. Лібанової проводилися детальні дослідження щодо рівня життя населення [8] та інших соціальних аспектів розвитку суспільства в Україні [9].

Висновки

Саме розробка та реалізація державних програм економічного та соціального розвитку, а також відповідні структурні інституціональні зміни приведуть до підвищення ефективності фінансового забезпечення рівня життя населення і тільки комплексний підхід до формування системи фінансового забезпечення рівня життя населення, враховуючи запропоновані новостворені складові, необхідні для всебічного та гармонійного розвитку суспільства можуть привести до його підвищення в довгостроковій перспективі.

Література

1. Pigou A. C. The Economics of Welfare / Pigou, Arthur Cecil, 1920. – London: Macmillan and Co. – Pub. Date 1932. – 463 p.
2. Bauer R. Social Indicators / Bauer Robert. – London, 1966. – 357 p.
3. Herbert A. Simon Administrative behaviour: a study of decision-making processes in administrative organization / Simon Her-

bert Alexander. – New York: A Division of Simon&Schuster Inc. – 1997. – 368 p. – [4th ed].

4. Загородній А.Г. Баланс грошових доходів і витрат населення: фінансово-економічний словник [Електронний ресурс] / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк // Циклоп – енциклопедії та словники. – Режим доступу: <http://cyclcop.com.ua/content/view/1504/1/1/49/>

5. Азрилян А.Н. Бюджет домашнього господарства: большой бухгалтерский словарь [Електронний ресурс] / А. Н. Азрилян // Циклоп – енциклопедії та словники. – Режим доступу: <http://cyclcop.com.ua/content/view/496/1/1/10/#4172>

6. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава: Програма економічних реформ на 2010–2014 [Електронний ресурс] / Офіційна Інтернет-сторінка сайту Президента України. – Режим доступу: http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf

7. Про основні напрями бюджетної політики на 2011 рік: Постанова Верховної Ради України: від 04.06.2010 року № 2318–VI [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2318-17>

8. Рівень життя населення України [за ред. Л.М. Черненко] / НАН України. Ін-т демографії та соц. дослідж., Держ. ком. статистики України. – К.: ТОВ «Видавництво «Консультант», 2006. – 428 с.: іл. – Бібліогр.: с. 417–426.

9. Комплексний демографічний прогноз України на період до 2050 року / [колектив авторів]; за ред. чл.-кор. НАНУ, д.е.н., проф. Е.М. Лібанової. – К.: Український центр соціальних реформ, 2006. – 138 с.

Ю.Б. ЧЕРНЯВСЬКА,
к.е.н., доцент кафедри економічної теорії, Київський національний університет будівництва і архітектури,
І.О. ЦИБУЛЬНИК,
к.т.н., головний спеціаліст з питань будівництва Міністерства фінансів України

Удосконалення законодавчо-нормативних важелів державної політики регулювання вітчизняного ринку праці

У статті обґрунтовується необхідність удосконалення національної законодавчо-нормативної бази державного регулювання ринку праці шляхом прийняття та введення в дію закону України «Про професійну орієнтацію населення» та реалізації комплексу заходів щодо створення нової організаційної структури – асоціації трипартизму «працівник – підприємство – навчальний заклад», яка дасть змогу забезпечити більш якісну як теоретичну, так і практичну підготовку працівників та їх працевлаштування на конкретні вакантні робочі місця.

Ключові слова: ринок праці, законодавчо-нормативні важелі державної політики регулювання ринку праці, професійна орієнтація, закон України «Про професійну орієнтацію населення».

В статье обосновывается необходимость усовершенствования национальной законодательно-нормативной базы государственного регулирования рынка труда на основе принятия и внедрения закона Украины «О профессиональной ориентации населения» и реализации комплекса мер относительно создания новой организационной структуры ассоциации трипартизма – «работник – предприятие – учебное заведение», которая позволит обеспечить более качественную как теоретическую, так и практическую подготовку работников и их трудоустройства на конкретные вакантные рабочие места.

Ключевые слова: рынок труда, законодательно-нормативные рычаги государственной политики регулирования рынка труда, профессиональная ориентация

ція, закон України «О профессиональной ориентации населения».

In the article the necessity of improvement of national legislative–normative base of government control of labour–market is grounded on the basis of acceptance and introduction of law of Ukraine «About the professional orientation of population» and realization of complex of measures in relation to creation of new organizational structure of association of tripartizma is «worker – enterprise – educational establishment», which will allow to provide more high–quality both theoretical and practical preparation of workers and their employments into concrete vacant workings places.

Keywords: labour–market, legislative–normative levers of public policy of adjusting of labour–market, professional orientation, Law of Ukraine «On the professional orientation of population».

Постановка проблеми. На сьогодні заходи державного регулювання недостатньо дієві і не забезпечують балансу інтересів учасників національного ринку праці. Відсутність ефективного механізму державного регулювання цього ринку стала однією з важливих причин стримування його розвитку. В зв'язку з цим актуальною є розробка напрямів і шляхів удосконалення законодавчо–нормативних важелів державного регулювання вітчизняного ринку праці.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням державного регулювання національного ринку праці приділялося багато уваги з боку таких вітчизняних економістів–вчених, як І. Бондар, В. Геєць, А. Колот, В. Лич, Ю. Маршавін [2–8] та інших. Зокрема, Ю. Маршавін зробив вагомий внесок в законодавчо–нормативне регулювання вітчизняного ринку праці, створивши Єдину технологію обслуговування незайнятого населення в центрах зайнятості України [8]. Проте й досі реальний ринок праці потерпає від дефіциту одних спеціалістів і надлишку інших. Оскільки такі випадки є непоодинокими, необхідно реформувати законодавчу базу, в ході дослідження якої виявлено чимало проблемних питань [1].

У зв'язку з цим **метою даної статті** є пошук основних напрямів удосконалення законодавчо–нормативних важелів державного регулювання вітчизняного ринку праці.

Виклад основного матеріалу. Одним із найбільш важливих напрямів удосконалення організаційно–економічного механізму державного регулювання ринку праці в Україні є законодавчо–правові важелі, які передбачають регулювання ринку праці шляхом дотримання змісту Конституції України та Кодексу законів про працю. Слід відзначити, що Закон України «Про зайнятість населення» фактично не гарантує виконання та дотримання положень та принципів, викладених в них, та в значній мірі носить декларативний характер.

Проведене дослідження виявило відсутність в українській законодавчій базі закону, який би обумовлював і регулював таку важливу складову формування ефективного ринку

праці, як профорієнтація. Вважаємо за необхідне терміново розробити та прийняти закон України «Про професійну орієнтацію населення», головним пунктом якого буде професійна орієнтація молоді, яка навчається, з детальними положеннями про порядок проведення профінформаційної роботи з населенням, про територіальний центр професійної орієнтації населення, про професійну орієнтацію осіб з обмеженою працездатністю. Важливо сформувати перелік професій і спеціальностей, що вимагають професійного відбору, розробити норми та нормативи чисельності профконсультантів у центрах професійної орієнтації, школах тощо.

Уже тривалий час Україна вдосконалює через зміни та доповнення Кодекс законів про працю, прийнятий за радянських часів. Міжнародне бюро праці через реалізацію проекту технічного співробітництва «Україна: сприяння реалізації основних принципів та прав у світі праці» позитивно вплинуло на розроблення в Україні Концепції реформування законодавства України про працю та проекту Трудового кодексу. Завдяки міжнародній підтримці процес формування Трудового кодексу в Україні здійснювався на демократичній основі. У першому читанні Трудовий кодекс було прийнято Верховною Радою України наприкінці 2003 року, однак й дотепер не відбулося подальших кроків щодо його узаконення [9, с. 7]. Отже, значним недоліком правової сфери в Україні є невідповідність Кодексу законів про працю України вимогам часу та затягування з прийняттям нового Трудового кодексу.

Прагнення нашої держави адаптувати законодавство України до кращих світових умов є позитивним напрямом удосконалення правової бази в трудовій сфері. Але цей процес має враховувати соціально–економічні умови та можливість додержання законодавчо прийнятих норм і гарантій. Тому ми погоджуємося із думкою вчених, які вважають недоліком правової бази України орієнтування вітчизняного соціально–трудового законодавства на міжнародні стандарти без урахування вітчизняних умов [9, с. 8]. Непокоїть і той факт, що в нашій країні дуже велика частка суб'єктів соціально–трудових відносин є безграмотними щодо правової сфери, порушуються права найманих працівників унаслідок невідповідальності роботодавців за порушення соціально–трудових норм, а також зниження ролі профспілок у захисті трудових прав працівників.

На сучасному етапі необхідно законодавчо забезпечити функціонування нової організаційної структури – асоціації трипартизму «працівник – підприємство – учбовий заклад» [12, с. 11] з регламентуванням прав і обов'язків цієї структури та впровадити в практику підготовку працівників з цільовим призначенням на тристоронній основі працівник – підприємство – учбовий заклад, що дасть змогу задовольнити вимоги всіх сторін та підвищить відповідальність кожного.

Витрати на професійне навчання для роботодавця – це перш за все інвестиції в майбутнє, в підвищення конкурентоспроможності власного бізнесу, але, з іншого боку, роботодавець повинен мати можливість контролювати та впливати на ефек-

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

тивність використання власних інвестицій, а державі, в свою чергу, треба забезпечити мотивацію та захист цих інвестицій.

У результаті такого заходу працівник отримує необхідну кваліфікацію та місце роботи, учбовий заклад – гарантоване працевлаштування та проходження виробничої практики, роботодавець – кваліфікованого працівника, який прийде на робоче місце вже підготовлений саме до цього робочого місця. Необхідно також висувати й певні вимоги до працівника – сумлінно оволодівати навичками, підвищувати свою компетентність та відпрацювати на виробництві обумовлений час, учбового закладу – надати необхідний рівень знань, роботодавця – забезпечити виробничу практику та працевлаштування.

У зв'язку з цим назріла нагальна необхідність сформува-ти відповідні закони, що враховували б сучасні виклики розвитку економіки та інтереси роботодавців, міжнародний досвід та світові тенденції розвитку. Головна фігура на ринку праці – роботодавець. Але чомусь він виявився в українському законодавстві відстороненим у вирішенні питань професійної орієнтації і професійної освіти. Наразі фактично відсутній законодавчий механізм участі роботодавців у процесі професійного навчання та професійної орієнтації. Так, Законом України «Про організації роботодавців» (ст. 22) організаціям роботодавців надані права щодо «...участі у розробленні та реалізації державної політики в галузі професійної освіти, у формуванні кваліфікаційних вимог до випускників навчальних закладів...», проте Законом України «Про професійно-технічну освіту» (ст. 29) участь роботодавців у процесі професійної підготовки обмежена перш за все зобов'язаннями та відповідальністю. У проекті закону «Про професійний розвиток працівників на виробництві» (ст. 14) також відсутня чітка роль роботодавця у процесі формування та реалізації державної політики у цьому аспекті.

Розглянемо ще один приклад – збірник «національний класифікатор України «Класифікатор професій» ДК

003:2005», до якого увійшли всі види професій та реальні роботодавці до його створення не мали жодного відношення. А на його основі розробляються учбові програми, навчаються люди, витрачаються значні кошти. Тому насамперед необхідно законодавчо надати право роботодавцям погоджувати кваліфікаційні характеристики професій, які будуть обов'язковими для Міністерства освіти, науки, молоді та спорту України щодо розробки навчальних програм.

Таким чином, роботодавець виявився усунутим від участі в підготовці навчальних програм, реальному формуванні державного замовлення, здійсненні поточного контролю знань в учбовому закладі, участі у контролі отриманих знань. Держава повинна побачити у роботодавці партнера, визначити його роль і законодавчо її закріпити.

З метою сприяння зайнятості молоді на основі цих нововведень у законодавчому полі Кабінет Міністрів України і місцеві державні адміністрації, органи місцевого самоврядування повинні розробити річну та довгострокову державну і територіальну програми професійної орієнтації випускників загальноосвітніх шкіл. У законодавчому порядку зобов'язати створити Профорієнтаційні комітети, до складу яких будуть входити: центри зайнятості, профспілки, спілки роботодавців, навчальні заклади (регіональні), громадські організації та соціальні партнери, місцевий відділ освіти, місцевий центр соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді, місцевий відділ у справах сім'ї, молоді, фізкультури та спорту, служба у справах неповнолітніх. Ці програми мають ґрунтуватися на науковому, системному підході з урахуванням фактичних та прогнозних показників соціально-економічного розвитку міста і інших населених пунктів, стану регіонального ринку праці.

За допомогою цього закону потрібно сформува-ти відповідне кадрове забезпечення за рахунок підготовки фахівців таких спеціальностей, як психолог-профконсультант, психологія, соціолог тощо. Забезпечити їх матеріальне зао-



Законодавчо-правові важелі державного регулювання національного ринку праці та напрями удосконалення його механізму

хочення на конкурсній основі за результатами проведеної профорієнтаційної роботи. Це має принципове значення, тому що від роботи таких фахівців залежатиме макроекономічна стабільність на ринку праці. Важливо також у законодавчому порядку закріпити ці норми з переліком регламентованих вимог до осіб, що обіймають ці посади.

Також у законодавчому порядку потрібно зобов'язати всі ВНЗ проводити рекламні кампанії спеціальностей, які виносяться на конкурс, проведеними центрами зайнятості з метою недопущення спотворення реальної ситуації на ринку праці і професійної дезорганізації та дезорієнтації випускників шкіл, а також накладати адміністративні штрафи за порушення цієї постанови та законодавства.

Також необхідно внести відповідні зміни та доповнення до Кодексу законів про працю України, законів України «Про освіту», «Про охорону праці», «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні», ратифікувати конвенції та рекомендації Міжнародної організації праці з питань професійної орієнтації.

Шляхи удосконалення законодавчо-нормативних важелів державної політики регулювання вітчизняного ринку праці узагальнено нами у структурно-логічній схемі (див. рис.).

Висновки

Таким чином, основними напрямками реалізації законодавчо-нормативних важелів державної політики регулювання ринку праці в Україні мають стати:

- включення системи професійної орієнтації до господарського механізму ринкової економіки;
- розробка закону «Про професійну орієнтацію населення»;
- законодавче забезпечення функціонування нової організаційної структури – асоціації трипартизму «працівник – підприємство – навчальний заклад» з регламентуванням прав і обов'язків цієї структури;
- запровадження в навчальних закладах профвідбір для абітурієнтів, які обирають спеціальності, де ставляться підвищені вимоги до психофізіологічних особливостей працівника, та профконсультації – для інших спеціальностей;
- вживання економічних санкцій до навчальних закладів, які проводять агітаційні кампанії не враховуючи потреб ринку праці.

Література

1. Закон України «Про зайнятість населення» // Відомості Верховної Ради. – 1991. – № 14. – С. 170–177.
2. Бондар І. Концепція повної зайнятості – суть, реалії, шляхи оновлення / І. Бондар, Н. Юрлова // Україна: аспекти праці. – 1999. – № 2. – С. 35–42.
3. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко. – Харків: Константа, 2006 – 272 с.
4. Колот А.М. Еволюція державної політики зайнятості в країнах з розвинутою ринковою економікою / А.М. Колот // Зайнятість та ринок праці. – К.: РВПС України НАН України. – 2000. – Вип. 11. – С. 47–55.
5. Лич В.М. Трудовий потенціал та ринок праці України. Монографія «Новий формат стратегії і тактики соціально-економічного розвитку України: людина, громада, держава» / В.М. Лич. – К.: Видавничий дім «Корпорація», 2005. – С. 258–267.
6. Маршавін Ю.М. Державне регулювання ринку праці України: теоретико-методологічний аспект [Електронний ресурс] / Ю.М. Маршавін. – Режим доступу: <http://www.dcz.gov.ua>
7. Маршавін Ю. Шляхи врегулювання професійно-кваліфікаційного дисбалансу на ринку праці / Ю. Маршавін // Україна: аспекти праці. 2006. – № 1. – С. 26–29.
8. Маршавін Ю. Єдина технологія обслуговування незайнятого населення в центрах зайнятості України / Ю. Маршавін, Л. Ляліна, М. Руженський, В. Поливанов та ін. – К.: Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості, 2000. – 300 с.
9. Новікова О. Напрями вдосконалення державного та регіонального управління щодо збереження та розвитку трудового потенціалу України / О. Новікова // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 2. – С. 7–8.
10. Петрова Т. Ринок освітніх послуг і ринок праці: проблеми взаємозв'язку та взаємодії / Т. Петрова // Україна: аспекти праці. – 2006. – № 4. – С. 3–4.
11. Хаффнер Ф. Ринок праці та державна політика щодо стимулювання зайнятості та підтримки безробітних: німецький досвід / Ф. Хаффнер // Міжвідомчий науковий збірник «Зайнятість та ринок праці». – Вип. 3. – К.: АТ «Українська видавнича група», 1995. – С. 51–59.
12. Чернявська Ю.Б. Організаційно-економічний механізм державного регулювання ринку праці в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / Ю.Б. Чернявська. – Київ, 2010. – 20 с.

О.О. САВЧУК,
аспірант, КПІ

Актуальні проблеми розвитку соціального партнерства в Україні

Статтю присвячено актуальним питанням розвитку соціального партнерства в Україні. У цьому контексті обґрунтовано сутність, принципи та функції соціального партнерства, розроблено механізми розв'язання актуальних проблем розвитку соціального партнерства в Україні.

Ключові слова: соціальне партнерство, держава, роботодавець, наймані працівники.

Стаття посвячена актуальним вопросам развития социального партнерства в Украине. В этом контексте

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

обоснованы суть, принципы и функции социального партнерства, разработаны механизмы решения актуальных проблем развития социального партнерства в Украине.

Ключевые слова: *социальное партнерство, государство, работодатель, наемные работники.*

The article is dedicated to the vital question of development of system of social partnership. The matter, principles and social insurance functions are proved in this context. The mechanisms of decision of issues of social partnership in Ukraine are developed.

Keywords: *social partnership, state, employer, employees.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах дослідження і вдосконалення системи соціального партнерства на основі наукових підходів має забезпечити не лише належне його місце в соціальній політиці держави та корпоративній культурі роботодавців, а й розробку методичних та організаційних засад, обґрунтування основних принципів побудови і функціонування, їх реалізацію на практиці для побудови нових соціально-трудових відносин, які б максимально захищали інтереси сторін соціального партнерства.

Нинішній стан відносин соціальних партнерів – держави, роботодавців та найманих працівників – характеризується домінуванням формальних процедур соціального партнерства, які не мають вагомих і реальних економічних наслідків. Крім того, до числа актуальних проблем розвитку соціального партнерства в Україні відносять:

- 1) різноспрямованість інтересів соціальних партнерів;
- 2) несформованість суб'єктів соціального партнерства та їх представників;
- 3) недосконале законодавство і стійку практику ігнорування законодавчого забезпечення системи партнерських відносин;
- 4) занижені стандарти життя;
- 5) поляризовану соціальну структуру і майнове розшарування суспільства;
- 6) тіньову економіку і поширення корупції.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Перелік невичерпний, а тому є потреба здійснювати комплексні дослідження проблем розвитку соціального партнерства в Україні, що неодноразово підкреслювалося як українськими, так і зарубіжними вченими, серед яких: В. Гостеніна, В. Деркач, А. Доронін, Б. Ільченко, Л. Качан, Н. Крещенко, А. Колосок, А. Колот, А. Кудряченко, О. Кузнєцова, В. Павлов, В. Руденко, О. Ситник, Л. Шадріна.

Безперечно, праці згаданих вчених становлять значний науковий інтерес у сфері соціально-трудових відносин, проте, на наш погляд, ефективних теоретико-методичних підходів до розробки практичних засобів подолання вищезазначених проблем соціального партнерства в Україні недостатньо.

Метою статті є уточнення сутності та визначення інституціонального середовища функціонування соціального

партнерства для розв'язання актуальних проблем розвитку соціального партнерства в Україні.

Виклад основного матеріалу. Запровадження та популяризація соціального партнерства на сьогодні є одним з основних напрямів реформування ринку праці в Україні та соціальної сфери загалом. Пріоритетність надання такого значення соціальному партнерству зумовлена багатьма чинниками, зокрема такими явищами, як зміна соціальних цінностей, значний сектор тінізації вітчизняного ринку праці, низький рівень доходів населення, невідповідність рівня та якості життя європейським стандартам. Саме з цих позицій до основної мети розвитку соціального партнерства слід віднести: по-перше, забезпечення реалізації інтересів найманих працівників і роботодавців; по-друге, підвищення відповідальності усіх учасників економічного відтворювального процесу за рівень оплати праці та ефективність господарювання; по-третє, створення нормального соціально-психологічного клімату в суспільстві та всіх рівнях.

За постановкою мети, яка обумовлює необхідність вдосконалення соціально-трудових відносин на засадах соціального партнерства, визначимо засоби її досягнення та сформулюємо зміст відносин між учасниками соціального партнерства на основі вивчення зарубіжного досвіду, адаптованого до українського середовища.

Дійсно, в Україні інститут соціального партнерства формується відповідно до світових тенденцій, а особлива увага приділяється питанням економічної ефективності і правового вирішення колективних трудових конфліктів, які направлені на мінімізацію економічних збитків підприємств, установ та організацій, які можуть виникнути у результаті колективних трудових спорів (конфліктів).

Варто відмітити, що світові моделі соціального партнерства формувалися відповідно до соціально-економічних та національних особливостей країн і відрізняються механізмами правового регулювання договірної процесу, особливостями відносин між соціальними партнерами, за рівнем демократизації виробничого життя, політичною орієнтацією соціально-трудових відносин та за іншими ознаками.

Основною спільною рисою розвитку соціального партнерства є акцентування уваги на широкому спектрі соціальних проблем – від інституціоналізації взаємовідносин між працівниками і підприємцями, забезпечення безпеки на робочому місці до участі працівників в управлінні компаніями і підписання колективних угод.

Ефективність соціального партнерства неодноразово випробовувалася в періоди економічного спаду виробництва, інфляції, безробіття, страйків тощо. Нині система соціального партнерства успішно працює за рахунок цілісної соціально-економічної політики держави, яка визнається суспільством і передбачає відмову від централізованого вирішення ряду питань і розв'язання їх на рівні регіонів, галузей, підприємств на основі переговорів між роботодавцями і найманими працівниками за участю держави як посередника і гаранта дотримання законодавства.

Ліберально–радикальний характер ринкових реформ, що неминуче призводили до зuboжіння значної частини населення й посилення соціальної нерівності людей, об'єктивно обмежує можливість реального використання механізму соціального партнерства в Україні [1, с. 96].

Проте завдяки розумінню взаємозалежності і роботодавцями і найманими працівниками один від одного та цивілізованому врегулюванню трудових конфліктів між ними вдається налагодити переговорний процес і зменшити вплив негативних наслідків конфліктів у трудовій сфері [2, с. 20].

Сьогодні значущість системи соціального партнерства впливає з його соціальної суті, тобто з того, що воно стосується всіх аспектів трудової діяльності, пов'язане з реалізацією права власності та функцій управління і є специфічною формою відносин в суспільстві. А економічною основою соціального партнерства є оцінка внеску різних соціальних груп у формування прибутку підприємства та національного доходу країни.

Наукові тлумачення соціального партнерства відзначаються різноманітністю. Одним із перших, хто використовував термін «партнерство» для соціальних відносин ще у XIX ст., був Дж. Мілль. Він писав, що становище класу робітників можна підвищити лише зміною відношення величини засобів для розподілення між робітниками на користь останніх. Запропонував позитивну програму реформування буржуазного суспільства, один із пунктів якої мав такий зміст: перехід від підприємств із найманою працею до кооперативних виробничих асоціацій, тобто поступовий перехід капіталу до рук робітників [3, с. 19].

На думку експертів Міжнародної організації праці (МОП), соціальне партнерство варто визначати як механізм, за допомогою якого підприємці, представники трудящих й уряду розробляють комплекс погоджених і багатосторонніх шляхів для вирішення всіх важливих питань економічної та соціальної політики в національному масштабі шляхом пошуку компромісів [4, с. 18].

А. Колот у своїх наукових працях уточнює поняття «соціальне партнерство» і визначає його як «особливий тип відносин у соціально–трудої сфері, який передбачає застосування різноманітних форм і методів погодження інтересів найманих працівників, роботодавців та їхніх представницьких органів шляхом прагнення до спільних домовленостей, консенсусу, опрацювання і спільної реалізації заходів із різноманітних напрямів соціально–економічного розвитку». Він зазначає, що соціальне партнерство передбачає постійний діалог між суб'єктами відносин у сфері праці, переговорний, договірний процес узгодження інтересів [5, с. 124].

Для конкретизації додамо, що в реальному житті соціальне партнерство виступає як альтернатива вслякій диктатурі класу або особистості і є цивілізованим методом вирішення соціальних конфліктів на різних рівнях, указуючи такі сторони соціального партнерства, як уряд, підприємці і профспілки. А головною умовою формування партнерських відносин

при цьому, на думку А.І. Кудряченка, «є збіг цілей найманих працівників та власників підприємств» [6, с. 135].

На думку російських науковців, «соціальне партнерство є особливим типом соціально–трудоих відносин, які притаманні ринковій економіці і забезпечують оптимальний баланс реалізації основних інтересів різних соціальних груп, насамперед найманих працівників і роботодавців» [7, с. 15]. У своїх працях науковець доводить, що соціальне партнерство передбачає застосування договірного процесу та консультацій, з подальшим оформленням результатів таких переговорів у формі колективного договору, який засвідчує баланс інтересів соціальних партнерів щодо визначення умов та організації праці.

Це судження заслуговує уваги з огляду на те, що колективний договір як засіб досягнення згоди між роботодавцем та найманим працівником може стати дієвим інструментом реалізації стабільності в трудових відносинах; насамперед такий договір має захищати найманих працівників від роботодавців як економічно більш сильної сторони.

Інтегруючи найрізноманітніші підходи і на основі проведеного дослідження пропонуємо доповнити термін і таким чином визначити цю дефініцію: соціальне партнерство – це такий тип соціально–трудоих відносин, що орієнтуються не на конфронтацію сторін, а на пошук і досягнення соціального консенсусу, на забезпечення оптимального балансу в реалізації різних, специфічних інтересів суб'єктів (сторін) соціального партнерства, за якого підприємець може забезпечити собі стабільне отримання відповідного прибутку, а найманий працівник – гідні (за мірками свого суспільства) умови життя, що для держави є гарантом громадянського спокою та відтворення робочої сили. Саме в таких відносинах об'єктивно зацікавлені всі соціальні групи, оскільки при них досягається стабільність суспільства, його прогресивний соціально–економічний розвиток.

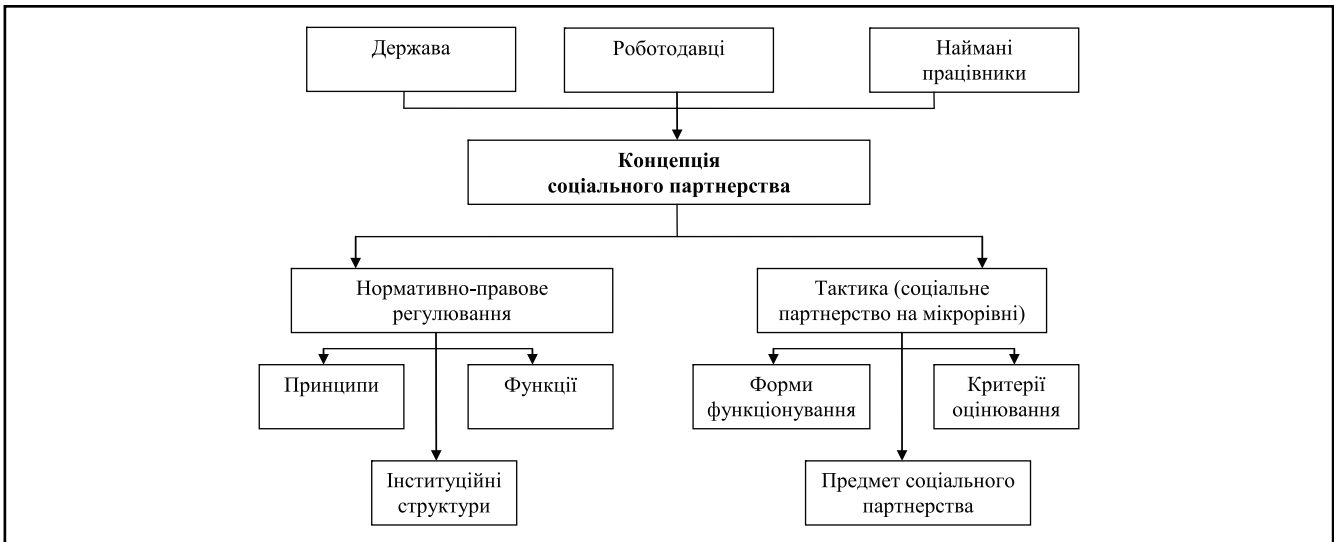
Таким чином, соціальне партнерство варто розглядати як один з інструментів захисту інтересів найманих працівників та роботодавців в ринкових умовах господарювання, який сприяє розвитку суспільного виробництва шляхом уникнення трудових конфліктів.

Інституціональне середовище, яке забезпечує розвиток системи соціального партнерства в Україні, представлено на рисунку.

Автор акцентує увагу на тому, що різносторонні інтереси соціальних партнерів – держави, роботодавців та найманих працівників – можливо узгодити на основі популяризації в суспільстві соціального партнерства з усіма його елементами (принципами, функціями, інституційними структурами та формами функціонування).

Уточнимо, що основними принципами, розробленими МОП, які закладені в основу концепції соціального партнерства на будь–якому рівні, є:

1. Загальний і міцний мир може бути встановлений лише на основі соціальної справедливості.



Інституціональне середовище системи соціального партнерства

2. Ненадання в якій-небудь країні працівникам нормальних умов праці є перешкодою для інших країн, які бажають покращити становище трудящих.

3. Свобода слова і свобода об'єднання є необхідними умовами постійного прогресу.

4. Злиденність у будь-якому місці є загрозою для загального добробуту.

5. Всі люди незалежно від раси, віри і статі мають право на матеріальний добробут і духовний розвиток в умовах свободи і гідності, сталості в економіці і рівних можливостей.

6. Повна зайнятість і зростання життєвого рівня.

Дотримуватися принципів соціального партнерства зобов'язані всі без винятку інституційні структури: об'єднання найманих працівників, об'єднання роботодавців, органи соціального партнерства (національна рада соціального партнерства), примирювальні, посередницькі структури, незалежні експерти, арбітри та інші інформаційні консультативні формування.

Зміст соціального партнерства розкривають його численні функції, які пропонуємо класифікувати на функції першочергового рівня (захисна, превентивна, відтворювальна, перерозподільна функції) і так звані другорядні функції (контролююча, стимулююча, стабілізуюча функції), зокрема:

Актуальні проблеми розвитку соціального партнерства та механізми їх розв'язання

Актуальні проблеми розвитку соціального партнерства	Механізми розв'язання проблем			Очікувані результати
	рівень	форма функціонування	напрями оцінювання партнерських відносин	
Різностямованість інтересів соціальних партнерів	Мікро-, макрорівень	Спільні консультації, укладення колективних договорів	Колективно-договірне регулювання	Досягнення консенсусу інтересів
Несформованість суб'єктів соціального партнерства та їх представників	Мікро-, макрорівень	Участь усіх суб'єктів в роботі органів соціального партнерства, в управлінні виробництвом, в доходах	Соціальні напрями оцінювання	Посилення ролі соціальних партнерів у переговорному процесі
Домінуванням формальних процедур соціального партнерства	Мікрорівень	Укладення колективних договорів та галузевих (регіональних) угод	Юридичні напрями оцінювання	Якісне виконання колективних договорів
Недосконале законодавство	Макрорівень	Перегляд чинного законодавства, його адаптація до зовнішніх умов з урахуванням міжнародного досвіду	Юридичні напрями оцінювання	Законодавство, яке відповідає реаліям сучасності
Стойка практика ігнорування законодавчого забезпечення системи партнерських відносин	Мікро-, макрорівень	Контроль за виконанням спільних домовленостей; розгляд претензій та розбіжностей, що виникають між сторонами	Соціальні та економічні напрями оцінювання	Посилення відповідальності за недотримання законодавства
Занижені стандарти життя (мінімальна заробітна плата, прожитковий мінімум)	Макрорівень	Погодження на вищому рівні соціально-економічної політики держави	Економічні напрями оцінювання	Підвищення рівня та якості життя
Поляризована соціальна структура і майнове розшарування суспільства	Мікро-, макрорівень	Галузеві (регіональні) тарифні умови оплати праці, зайнятості, норм праці	Економічні напрями оцінювання	Формування середнього класу
Тіньова економіка і поширення корупції	Мікро-, макрорівень	Легалізація ринку праці; укладення колективних договорів	Економічні напрями оцінювання	Розвиток реального сектору

1. Функція соціального захисту найманих працівників передбачає збереження досягнутого рівня життя.

2. Превентивна (попереджувальна) функція направлена на зниження ймовірності реалізації соціальних конфліктів і негативних наслідків від них.

3. Відтворювальна функція забезпечує суспільне відтворення.

4. Перерозподільна функція – це не що інше, як підтримка досягнутого рівня доходів, перерозподіл ризиків у часі та просторі.

5. Контролююча функція пов'язана з контролем за конфліктами і передбачає особисту відповідальність кожного з соціальних партнерів.

6. Стимулююча функція (стимулювання активності найманих працівників).

7. Стабілізуюча функція, тобто узгодження інтересів соціальних партнерів.

Відтак, звертаємо увагу читачів на механізми розв'язання актуальних проблем розвитку соціального партнерства в Україні з урахуванням рівня виникнення проблеми, форми функціонування соціального партнерства на основі провідних напрямів оцінювання партнерських відносин (див. табл.).

Потрібно відзначити, що механізми розв'язання актуальних проблем розвитку соціального партнерства у більшості випадків зводяться до:

- проведення спільних консультацій;
- укладення колективних договорів;
- спільного розв'язання колективних трудових спорів;
- організації примирних та арбітражних процедур;
- участі найманих працівників в управлінні виробництвом, у доходах;
- участі представників сторін у роботі органів соціального партнерства;
- розгляду претензій та розбіжностей, що виникають між сторонами;
- обміну потрібною інформацією;
- контролю за виконанням спільних домовленостей тощо.

Оцінювати розвиток та дієвість соціального партнерства варто відповідно до основних напрямів його розвитку. Серед найвагоміших:

- 1) поширення ідеології соціального партнерства на підприємстві, в регіоні, в країні;
- 2) рівень цілеспрямованого впливу держави на формування відносин соціального партнерства;
- 3) дієвість, розвиток і вдосконалення законодавчо-нормативної бази соціально-трудового партнерства;
- 4) оцінка формування організаційної структури сфери соціального партнерства на мікро- та макрорівнях;
- 5) рівень управління та інформаційне забезпечення здійснення соціального діалогу між найманими працівниками та роботодавцями, наявність моніторингової та консультаційної інфраструктури;
- 6) наявність та підготовка кадрів для системи соціально-трудового партнерства [8, с. 67].

Висновки

Насамкінець зазначимо, що система партнерських відносин може ефективно функціонувати тільки за умов економічного розвитку, а передумовою зміцнення соціально-партнерства на мікрорівні та налагодження колективно-договірних процесів регулювання соціально-трудових відносин між роботодавцями і найманими працівниками є формування та вдосконалення корпоративної культури підприємства.

Для розвитку соціального партнерства в Україні необхідні щонайменше дві сторони, при цьому кожна з них буде відстоювати свої інтереси, а тому дуже важливо продумати результати їх спільної діяльності. Зокрема, втілення концепції соціального партнерства:

– для держави означає зниження безробіття, конфліктних ситуацій, стабілізація розвитку суспільства;

– для роботодавців – створення єдиної корпоративної культури, підвищення якості продукції, зменшення плинності кадрів, збільшення продуктивності праці, забезпечення розширеного відтворення за рахунок підвищення прибутковості та стабільного виробничого процесу, узгодження інтересів соціальних партнерів;

– для найманих працівників – відчуття захищеності, зниження ймовірності настання або уникнення соціальних конфліктів та негативних їх наслідків, достойний рівень оплати праці відповідно до трудового внеску, підтримку досягнутого рівня доходів, відчуття особистої відповідальності, стимулювання активності найманих працівників, професійний ріст та забезпечення впевненості у завтрашньому дні, що приведе до стабілізації рівня життєдіяльності працівників тощо.

Подальші дослідження механізму соціального партнерства можуть бути присвячені актуальним проблемам гармонічного поєднання загальнодержавних, регіональних та індивідуальних інтересів.

Література

1. Ільченко Б. Формування інституту соціального партнерства у процесі соціально-економічної самоорганізації українського суспільства // Соціальні виміри суспільства: Зб. наук. пр. – К.: Ін-т соц. НАН України, 2003. – Вип. 6. – 438 с.
2. Руденко В. Цивілізоване вирішення трудових конфліктів – у конструктивній взаємодії соціальних партнерів / В. Руденко // Соціальний захист. – 2003. – №8. – С. 15–21.
3. Милль Дж. С. Основы политической экономики / Дж. С. Милль. – М.: Наука. – 1980. – Т. 3.
4. Шадрина Л.Ю. Коллективный договор как инструмент социального партнерства [Текст]: дис. канд. экон. наук: 22.00.08 / Шадрина Любовь Юрьевна. – Новосибирск. – 2004. – 169 с.
5. Доронин А.Д. Социальное партнерство как важнейший институт производственной демократии [Текст] / А.Д. Доронин // Вісник СевНТУ. Вип. 100: Політологія: зб. наук. пр. – Севастополь: Вид-во СевНТУ, 2009.

6. Качан Л. Шлях до суспільства злагоди – у налагодженні плідного діалогу соціальних партнерів / Л. Качан, В. Лесин // Людина і праця. – 2004. – №1. – С. 3–6.

7. Гостенина В.И. Социальное партнерство в формирующейся рыночной экономике России: социально-управленческий аспект

[Текст]: автореф. дис. доктор социологических наук: 22.00.08 / Гостенина Валентина Ивановна. – Москва. – 2004. – 40 ст.

8. Деркач В.А. Формування механізму соціального партнерства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/e-journals/DeBu/2007-2/doc/3/03.pdf

Л.В. ТІТЕНКО,
аспірант, Полтавський університет економіки і торгівлі

Актуальні аспекти управління оборотним капіталом організацій споживчої кооперації (на прикладі Кіровоградського регіону)

У статті розглядаються актуальні аспекти управління оборотним капіталом у системі споживчої кооперації України. Автор проводить аналіз на прикладі районних кооперативних організацій Кіровоградської області. Виявлено основні тенденції в розвитку ресурсу, наведено оціночні судження щодо ефективності управління ним.

Ключові слова: сукупні ресурси організації, управління ресурсами, оборотний капітал.

В статье рассматриваются актуальные аспекты управления оборотным капиталом в системе потребительской кооперации Украины. Автор проводит анализ на примере районных кооперативных организаций Кировоградской области. Выявлены основные тенденции в развитии ресурса, приводятся оценочные суждения касательно эффективности управления им.

Ключевые слова: совокупные ресурсы организации, управление ресурсами, оборотный капитал.

The article considers topical aspects of working capital management in the cooperative system of Ukraine. The author makes analysis by the example of regional cooperative organisations of the Kirovohrad Region. The main trends in the resource development are revealed, evaluation as to the efficiency of its management is given.

Keywords: aggregate organization's resources, resources management, working capital.

Постановка проблеми. Багаторічний досвід діяльності споживчої кооперації показує, що визначальним фактором господарювання і провідним засобом підвищення конкурентоспроможності її організацій є ефективне управління підконтрольними їм ресурсами, і передусім оборотним капіталом. Оборотний капітал являється найбільш динамічною частиною капіталу кооперативних організацій, яка впродовж складного трансформаційного переходу вітчизняної економіки до ринкових умов господарювання значною мірою сприяла їх при-

стосуванню до підприємницького середовища. У зв'язку з цим дослідження управління даним ресурсом є завжди актуальним і затребуваним як з точки зору розвитку його методології, так і з позицій господарської практики.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Управлінню оборотним капіталом економічних організацій (у тому числі організацій споживчої кооперації), наріжним аспектам ефективності формування, використання і відтворення означеного ресурсу традиційно відводиться належне місце в енциклопедичних виданнях, академічних дослідженнях, періодиці теоретичного і науково-практичного спрямування, вузівській навчальній літературі. Серед відомих і визаних видань на вказану тематику, що вийшли друком останнім часом, праці сучасних вітчизняних і зарубіжних науковців – І.О. Бланка [1], О.В. Карпової [2], Н.С. Краснокутської [3], А.А. Мазаракі [4], К.А. Раїцького [10], А.К. Семенова [11], Л.Т. Снітко [12], О.С. Стоянової [13] та багатьох інших.

Поряд із тим, як може свідчити студіювання опублікованих наукових здобутків, прикладів застосування існуючих аналітичних напрацювань з метою практичного аналізу економічної ситуації у сфері діяльності організацій споживчої кооперації України (й особливо у галузі управління їх ресурсами) майже не зустрічається, хоча потреба в таких дослідженнях нині вельми актуальна. Даною статтею автор продовжує цикл власних публікацій, присвячених нагальним питанням теорії і практики управління ресурсами вітчизняних організацій споживчої кооперації [14–17].

Мета статті – проаналізувати діяльність районних кооперативних організацій Кіровоградщини за 2005–2009 роки на предмет ефективності управління їх оборотним капіталом, виявити тенденції в розвитку даного ресурсу та дати їм оцінку. Інформаційно-аналітичну основу статті склали дослідження вітчизняних і зарубіжних вчених, статистичні бюлетені Кіровоградської обласної спілки споживчих товариств України та власні узагальнення і висновки автора. Об-

робка інформаційних матеріалів здійснювалася із використанням сучасних інформаційних технологій.

Виклад основного матеріалу. Під оборотним капіталом організацій (англ. – capital stock) найчастіше розуміють їх поточні активи, або кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди і фонди обігу. Даний ресурс є другим за вартістю (після основного капіталу) ресурсом районних організацій Кіровоградської облспоживспілки і становив у середньому за п'ять аналізованих років майже 1/6 частину вартості їх сукупних ресурсів [5–9]. У трактуванні автора, під вартістю сукупних ресурсів економічної організації пропонується розуміти вартість компонентів її основного й оборотного капіталу плюс вартість персоналу (сума фонду заробітної плати і виплат соціального характеру). Від ефективності управління таким компонентом сукупних ресурсів організацій, як оборотний капітал, значною мірою залежить їхнє становище в конкурентному середовищі, і особливо тих, що діють у торгівельній галузі. Власне кажучи, від обсягу та структури оборотного капіталу кооперативних організацій, від співвідношення тих його частин, які знаходяться у сферах виробництва та обігу, у грошовій чи матеріальній формі, від джерел формування даного ресурсу залежать кінцеві результати їх фінансово-економічної діяльності.

Кіровоградська обласна споживча спілка (ОСС) нараховує на даний момент 19 районних споживчих товариств (РСТ) і дві районні споживчі спілки, загалом 21 РСТ/РСС. У вказаних районних організаціях Кіровоградської ОСС впродовж

2005–2009 років мало місце поступове зростання частки оборотного капіталу в сумарній вартості їх активів (табл. 1). На наш погляд, виявлені зміни слід трактувати як позитивну тенденцію до оптимізації структури ресурсів РСТ/РСС, що відбувається під впливом факторів ринкового середовища та заходів управлінського характеру. Зростання питомої ваги оборотного капіталу спостерігалось по абсолютній більшості вказаних організацій (у 19 із 21) і становило в середньому по них 9,04%.

Найвагомішим зростання частки ресурсу було у Світловодському РСТ – на 34,17%, Олександрійській РСС – на 17,52% та Бобринецькому РСТ – на 11,37%. У той же час в Олександрівському і Новоукраїнському РСТ відбулося деяке її зниження – на 1,46 та 1,30% відповідно. Сталістю відзначалося зростання частки оборотного капіталу в Знамянському, Компаніївському, Онуфріївському, Петрівському РСТ, що може свідчити про зростання мобільності їх активів, а також дозволяє говорити про позитивні зрушення у структурі майна. Загалом по всіх 21 РСТ/РСС питома вага оборотного капіталу зросла на 7,73%.

Виявлене збільшення питомої ваги оборотного капіталу в діяльності РСТ/РСС Кіровоградської ОСС за період 2005–2009 років дозволяє констатувати зростання їхньої мобільності, наближення означених господарюючих суб'єктів до традиційної структури майна організацій сфери товарного обігу, для яких характерна висока частка поточних активів у загальній їх сумі. Зрушення, що спостерігаються в

Таблиця 1. Динаміка частки оборотного капіталу в загальній вартості активів районних організацій споживчої кооперації Кіровоградської області за 2005–2009 роки* (у процентах)

	Назва РСТ/РСС	Питома вага оборотного капіталу в загальній вартості активів					Зміна в пунктах у 2009 році в порівнянні з 2005 роком
		2005	2006	2007	2008	2009	
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	Бобринецьке	15,07	17,26	20,65	28,00	26,44	+ 11,37
2.	Вільшанське	12,19	12,89	18,92	21,20	17,74	+ 5,55
3.	Гайворонське	19,78	17,67	17,90	37,51	22,25	+ 2,47
4.	Голованівське**	4,18	4,49	4,29	4,33	4,96	+ 0,78
5.	Добровеличківське	13,06	15,03	16,16	26,75	21,68	+ 8,62
6.	Долинське	12,23	15,73	15,61	11,24	13,80	+ 1,57
7.	Знамянське	6,15	8,06	11,82	15,52	17,07	+ 10,92
8.	Кіровоградське	15,41	14,46	22,45	25,08	20,05	+ 4,64
9.	Компаніївське	8,80	11,71	11,90	24,81	25,80	+ 17,00
10.	Маловисківська	40,99	40,50	33,30	32,30	42,45	+ 1,46
11.	Новгородківське	13,40	19,01	22,75	36,45	22,23	+ 8,83
12.	Новоархангельське	7,48	2,69	9,05	23,41	16,65	+ 9,17
13.	Новомиргородське	11,47	12,31	12,41	12,46	11,82	+ 0,35
14.	Новоукраїнське	15,67	18,42	13,48	24,13	14,37	- 1,30
15.	Олександрівське	19,43	16,46	16,02	27,46	17,97	- 1,46
16.	Олександрійська	17,64	17,56	38,49	37,29	35,16	+ 17,52
17.	Онуфріївське	36,53	43,84	44,41	44,50	44,60	+ 8,07
18.	Петрівське	15,38	16,30	19,05	27,63	29,57	+ 14,19
19.	Світловодське	20,51	20,41	50,28	73,55	54,68	+ 34,17
20.	Ульяновське	10,08	14,10	18,78	24,89	18,87	+ 8,79
21.	Устинівське	10,33	11,52	11,35	17,89	16,71	+ 6,38
	Разом по РСТ/РСС	14,95	15,83	19,91	26,49	22,68	+ 7,73

* Підраховано за: 5, с. 60, 62, 63; 6, с. 57, 59, 60, 62; 7, с. 57, 59, 60, 62; 8, с. 57, 61, 62, 64; 9, с. 56, 60, 61, 63.

** Включаючи показники Голованівського СТ «Надія».

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

питомій вазі оборотного капіталу в майні досліджуваних організацій, відбувались як під впливом зміни обсягу самого ресурсу, так і внаслідок зміни обсягу основного капіталу.

Тенденція до збільшення загальної суми оборотного капіталу за 2005–2009 роки спостерігалася як у цілому по Кіровоградській ОСС (на 3 502,0 тис. грн.), так і в розрізі 17 її окремих РСТ/РСС 5–9. Найбільшим було зростання в Олександрійській РСС – на 837,9 тис. грн., Бобринецькому РСТ – на 748,2 тис. грн., Маловисківській РСС – на 362,3 тис. грн. та Компаніївському РСТ – на 341,1 тис. грн. Зниження загальної суми оборотного капіталу в цьому періоді відбулося у Новоукраїнському РСТ – на 381,0 тис. грн., Олександрівському РСТ – на 147,5 тис. грн. та у Світловодському РСТ – на 108,8 тис. грн. Схожа тенденція спостерігалася і в структурних частках оборотного капіталу. Їхнє зростання в 2009 році (на фоні 2005 року) становило по запасах – 3841,1 тис. грн., по дебіторській заборгованості – 32,8 тис. грн., по коштах – 43,6 тис. грн. Обсяг інших оборотних активів за вказаний час знизився на 415,5 тис. грн.

Перебіг виявленої тенденції в динаміці ресурсів оборотного капіталу споживчої кооперації відстежується і в темпах його зростання по окремих РСТ/РСС та по ОСС в цілому [5–9]. Найвагомим приріст оборотного капіталу був у Компаніївському РСТ – на 215,48%, у Знамянському РСТ – на 209,13%, в Олександрійській РСС – на 128,43% та у Бобринецькому РСТ – на 115,04%. Поряд із цим у чотирьох районних організаціях відбулося зменшення темпу зростання оборотного капіталу, максимум якого припав на Новоукраїнське РСТ – 51,82%. У цілому виявлені зрушення в темпах зростання оборотного капіталу по районних організаціях можна вважати позитивними і очікувати від них сприятливого впливу на фінансовий стан РСТ/РСС у найближчому майбутньому.

На господарську діяльність та фінансову ефективність організацій споживчої кооперації істотно впливає якісний склад оборотного капіталу, тобто його структура, оскільки зміни в ній зумовлюються змінами окремих складових частин. Дослідження означеного ресурсу кооперативних організацій Кіровоградської ОСС за 2005–2009 роки ілюструє зростання питомої ваги найдинамічнішого елементу його

структури – запасів, що мало місце в 16 з 21 РСТ/РСС. У розрізі 21 організації частка запасів варіює від 16 до 98%, набуваючи в середньому значення близько 65%. Аналіз статистичної інформації по РСТ/РСС показує, що станом на 2009 рік частка запасів була найбільшою у Новгородківському РСТ – 98,11%, Новоархангельському РСТ – 96,44% та у Маловисківській РСС 94,25% від обсягу їх оборотного капіталу. Загалом, частка запасів в оборотному капіталі РСТ/РСС Кіровоградського регіону становила 79,83%, у той час коли розміри інших складників означеного ресурсу перебували на позначках – 15,97% – для дебіторської заборгованості, 3,59% – для грошових коштів та 0,61% – для інших оборотних активів [5–9].

Дебіторська заборгованість – друга за обсягом (після запасів) складова частина оборотного капіталу для переважної більшості досліджуваних РСТ/РСС. Зниження її частки мало місце по 14 районних організаціях регіону, що необхідно розглядати як позитивний фактор в їх діяльності. В цілому сумарна дебіторська заборгованість по всіх РСТ/РСС зменшилася за 2005–2009 роки на 6,26%. Найбільше вона знизилася в Устинівському, Ульяновському й Олександрівському РСТ – на 20,58%, 20,40% та 19,89% відповідно [5–9].

Спостерігалася зниження в оборотних активах організації і питомої ваги грошових коштів. Така динаміка мала місце в 12 організаціях із 21 РСТ/РСС. У цілому по всіх РСТ/РСС частка грошових коштів знизилася за п'ять досліджуваних років на 0,97%. Станом на 2009 рік вона суттєво коливалася в діапазоні від 0,03% – в Онуфріївському РСТ, до 9,74% – у Бобринецькому РСТ [5–9].

Що ж стосується інших оборотних активів, то, як вже зазначалося вище, їхня сума і частка в оборотному капіталі РСТ/РСС Кіровоградській ОСС є незначною. З огляду на це динаміка їх зрушень майже не впливає на структуру оборотного капіталу споживчої кооперації регіону, а отже і на результати фінансово-господарської діяльності тих РСТ, які ними володіють.

Висока питома вага запасів і її позитивна динаміка за 2005–2009 роки у більшості районних організацій Кіровоградської облспоживспілки зумовлена переважанням у них

Таблиця 2. Залежність між темпами зростання обсягу діяльності і темпами зростання запасів у розрізі окремих кооперативних організацій Кіровоградської області за 2005–2009 роки*

Назва РСТ/РСС	Коефіцієнт множинної кореляції	Рівняння регресії
1	2	3
Гайворонське РСТ	0,688	$y = 104,23 + 0,1x_1$
Кіровоградське РСТ	0,768	$y = 92,16 + 0,24x_1$
Новгородківське РСТ	0,672	$y = 60,36 + 0,45x_1$
Новомиргородське РСТ	0,805	$y = -350,76 + 4,68x_1$
Петрівське РСТ	0,718	$y = 45,13 + 0,57x_1$
Світловодське РСТ	0,730	$y = 31,98 + 0,56x_1$
Устинівське РСТ	0,706	$y = 120,53 - 0,07x_1$

y – темпи зростання виручки від реалізації товарів, робіт, послуг, %;
x₁ – темпи зростання запасів, %.

* За матеріалами вибіркового обстеження.

торгівельної спеціалізації, домінуванням в їх діяльності товарно–грошових та товарообмінних операцій. Як відомо, саме в торгівлі та ресторанному господарстві рух запасів є найбільш динамічним, а відповідно, потребує ефективного управління ними. Ефективним аналітичним та прикладним інструментом управління запасами організації є кореляційно–регресійний аналіз, який дозволяє виявити тісноту зв'язку між темпами зростання обсягу діяльності РСТ/РСС та темпами зростання їх запасів (табл. 2).

Як показують результати кореляційно–регресійного аналізу, здійсненого автором за матеріалами вибіркового обстеження кількох РСТ, відносно тісний зв'язок між темпами зростання виручки від реалізації товарів і темпами зростання запасів існує в Новомиргородському РСТ, коефіцієнт множинної кореляції в якому становить 0,805. У вказаному РСТ зростання запасів на 1,00% призводить до зростання товарообігу на 4,68%, хоча висока дебіторська заборгованість, у свою чергу, вкрай негативно впливає на результати його діяльності. Найменш слабким серед наведених організацій є кореляційний зв'язок зазначених показників у Гайворонському РСТ, для якого зростання запасів на 1,00% спричинює зростання обсягу товарообігу лише на 0,1%.

Важливим показником ефективності управління оборотним капіталом виступає швидкість його обігу. Розрахований на основі статистичних даних за 2005–2009 роки, даний показник відображав тренд до прискорення оборотності оборотного капіталу для меншості РСТ/РСС Кіровоградської ОСС (вісім організацій із 21). Найбільш високим на кінець періоду даний показник був у Ульяновському РСТ – 11,22 обороту. Для вказаної організації є характерним і найбільш інтенсивне прискорення оборотності за весь період спостережень – 8,04 обороту. Критичним являвся вказаний показник для Онуфріївського РСТ: протягом трьох останніх років його розмір коливався в діапазоні 0,7–0,9 обороту за рік. Разом по всіх РСТ/РСС регіону оборотність оборотного капіталу за аналізований період прискорилася на 0,05 обороту [5–9].

Для інвестування в оборотний капітал організації споживчої кооперації можуть використовувати як власні, так і залучені кошти. Оскільки вказаний ресурс забезпечує весь про-

цес відтворення, відображає фактичний рух товарно–матеріальних цінностей, то від ефективності управління ним суттєво залежать інші показники соціально–економічної діяльності організацій, і насамперед рентабельність. Аналіз рентабельності оборотного капіталу дозволяє визначити вплив розміру означеного ресурсу на результати господарської діяльності кооперативних організацій.

Виконані на основі статистичних бюлетенів підрахунки можуть свідчити, що за досліджуваний період відбулися важливі зміни в динаміці рентабельності оборотного капіталу в переважній більшості районних організацій Кіровоградської ОСС. Якщо станом на 2005 рік в облспоживспільці налічувалося чотири неприбуткові організації, то на 2009 рік їх число скоротилося до 1 (Світловодське РСТ). Найвища рентабельність на вказаний термін мала місце у Знамянському, Кіровоградському і Новоукраїнському РСТ – 25,61%, 15,22% та 13,13% відповідно. Загалом показник рентабельності за п'ять аналізованих років зріс по РСТ/РСС регіону в середньому до 4,84% [5–9].

Рентабельність й оборотність оборотного капіталу організації змінюється під впливом зрушень у структурі означеного ресурсу. Для виявлення взаємозв'язку між даними показниками в окремих районних організацій Кіровоградської ОСС автором було проведено кореляційно–регресійний аналіз. З цієї метою на основі дослідження парної кореляції було відібрано три фактори впливу (питома вага основних елементів: запасів, дебіторської заборгованості та грошових засобів), які найбільшою мірою впливають на рентабельність оборотного капіталу РСТ/РСС досліджуваного обласного регіону. За результатами аналізу, здійсненого на матеріалах вибіркового обстеження кількох РСТ/РСС, було одержано рівняння регресії, які дозволили виявити характер та тісноту зв'язку між рентабельністю оборотного капіталу досліджуваних організацій (y), питомою вагою запасів (x_1), питомою вагою дебіторської заборгованості (x_2) і питомою вагою їх грошових коштів (x_3) (табл. 3).

Аналіз отриманих результатів показав, що найтісніший зв'язок між означеними факторами в досліджуваному періоді діяльності мав місце у Новоукраїнському РСТ, для якого коефіцієнт множинної кореляції становив 0,995. На осно-

Таблиця 3. Залежність між рентабельністю оборотного капіталу і питомою вагою його основних елементів у розрізі окремих кооперативних організацій Кіровоградської області за 2005–2009 роки*

Назва РСТ/РСС	Коефіцієнт множинної кореляції	Рівняння регресії
1	2	3
Бобринецьке РСТ	0,901	$y = 87,80 - 0,87x_1 - 0,75x_2 - 0,88x_3$
Голованівське РСТ	0,948	$y = - 82,17 + 1,52x_1 - 1,62x_2 - 20,02x_3$
Новоукраїнське РСТ	0,995	$y = 20,89 + 0,27x_1 - 1,51x_2 + 0,28x_3$
Олександрійська РСС	0,918	$y = - 291,72 + 2,91x_1 + 2,87x_2 + 13,12x_3$
Світловодське РСТ	0,976	$y = 56,89 - 0,26x_1 - 1,04x_2 - 9,37x_3$

y – рентабельність оборотного капіталу, %;
 x_1 – питома вага запасів у загальній сумі оборотного капіталу, %;
 x_2 – питома вага дебіторської заборгованості у загальній сумі оборотного капіталу, %;
 x_3 – питома вага грошових засобів у загальній сумі оборотного капіталу, %.

* За матеріалами вибіркового обстеження.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

ві даного коефіцієнта визначено, що зростання частки запасів на 1,00% викликає зростання рентабельності оборотного капіталу на 0,27%, підвищення дебіторської заборгованості на ту ж величину зумовлює зниження його рентабельності в цій організації на 1,51%, а при зростанні частки грошових коштів на 1,00% рентабельність аналізованого ресурсу в даному РСТ зростає на 0,28%. Отже, найвагомий вплив на рентабельність оборотного капіталу Новоукраїнського РСТ мала зміна дебіторської заборгованості, що і показує найвищий коефіцієнт перед відповідним показником у рівнянні регресії.

Загалом на основі отриманих рівнянь регресії можна зробити висновок про необхідність зниження запасів у Бобринецькому та Світловодському РСТ, дебіторської заборгованості – у Бобринецькому, Голованівському, Новоукраїнському, Світловодському РСТ, грошових коштів – у Бобринецькому, Голованівському і Світловодському РСТ, оскільки дані елементи зумовлюють зниження рентабельності оборотного капіталу відповідних кооперативних організацій.

Висновки

Аналіз діяльності районних організацій Кіровоградської ОСС за 2005–2009 роки показав суттєві зрушення в динаміці їх оборотного капіталу, що дозволяє сформулювати оціночні судження щодо тенденцій у розвитку даного ресурсу та ефективності управління ним. Виявлені тенденції у формуванні й використанні оборотного капіталу в РСТ/РСС Кіровоградщини та пов'язані з ними управлінські труднощі є характерними для багатьох організацій споживчої кооперації України, а тому заслуговують на належну увагу.

1. Оборотний капітал є другим за вартістю (після основного капіталу) ресурсом організацій споживчої кооперації. У структурі сукупних ресурсів районних організацій Кіровоградської ОСС його вартість за п'ять аналізованих років залишалася на рівні 1/6 їх частини. Разом із тим упродовж досліджуваного періоду мало місце поступове зростання частки оборотного капіталу в сумарній вартості активів організацій, що, на наше переконання, можна трактувати як позитивну тенденцію до оптимізації структури ресурсів, зростання мобільності в діяльності організацій та наближення структури їх майна до виду, характерного для організацій сфери товарного обігу.

2. Дослідження якісного складу оборотного капіталу Кіровоградської ОСС за 2005–2009 роки показало зростання в її районних організаціях частки найдинамічнішого елементу – запасів, що мало місце в 16 організаціях з 21. На наш погляд, висока частка запасів і її позитивна динаміка у більшості товариств та спілок також може свідчити про поглиблення в них торговельної спеціалізації, домінування в їх діяльності товарно-грошових і товарообмінних операцій.

3. Важливим індикатором ефективності управління оборотним капіталом в організаціях споживчої кооперації є швидкість його обігу. В Кіровоградській ОСС вплив управ-

ління на даний показник можна вважати малосуттєвим, на що вказують низькі темпи його зростання: за 2005–2009 роки оборотність ресурсу прискорилась лише на 0,05 обороту, а в розрізі окремих РСТ/РСС прискорення оборотності спостерігалось тільки у восьми організаціях. Отже, основний вплив на обіг кооперативних організацій Кіровоградського регіону в 2005–2009 роках мав не управлінський фактор, а випадкові фактори ринкового характеру, що вказує на необхідність суттєвого посилення управлінського впливу на даний ресурс з метою прискорення швидкості його руху і підвищення в такий спосіб результатів фінансово-економічної діяльності організацій.

4. На оборотність і рентабельність оборотного капіталу кооперативних організацій вагомий вплив має структура цього ресурсу. З метою цілеспрямованої вибудови ефективної структури оборотного капіталу слід застосовувати кореляційно-регресійний аналіз, який дозволяє виявити взаємозв'язок між рентабельністю ресурсу і динамікою найважливіших факторів її формування – запасами, дебіторською заборгованістю, грошовими коштами. Такий метод було застосовано автором для аналізу матеріалів вибіркового обстеження п'яти РСТ/РСС Кіровоградської ОСС. За результатами аналізу складено рівняння регресії, які доводять необхідність зниження запасів у Бобринецькому і Світловодському РСТ, зниження дебіторської заборгованості – у Бобринецькому, Голованівському, Новоукраїнському і Світловодському РСТ, зменшення грошових коштів – у Бобринецькому, Голованівському і Світловодському РСТ з метою підвищення ефективності управління рентабельністю їх оборотного капіталу.

Література

1. Бланк І.А. Управление формированием капитала / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр: Эльга, 2000.
2. Карпова Е.В. Ресурсы торгового предприятия. Учебн. пос. для вузов / Е.В. Карпова. – М.: КНОРУС, 2005.
3. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчальний посібник / Н.С. Краснокутська. – К.: ЦНП, 2005.
4. Мазаракі А.А. Економіка торговельного підприємства: [підручник для студ. коопер. вузів] / А.А. Мазаракі, Н.М. Ушакова, Л.О. Лігоненко. – К.: Хрещатик, 1999.
5. Основні показники господарсько-фінансової діяльності споживчої кооперації Кіровоградської області за 2005 рік. – Кіровоград: Обласна спілка споживчих товариств України, 2006.
6. Основні показники господарсько-фінансової діяльності споживчої кооперації Кіровоградської області за 2006 рік. – Кіровоград: Обласна спілка споживчих товариств України, 2007.
7. Основні показники господарсько-фінансової діяльності споживчої кооперації Кіровоградської області за 2007 рік. – Кіровоград: Обласна спілка споживчих товариств України, 2008.
8. Основні показники господарсько-фінансової діяльності споживчої кооперації Кіровоградської області за 2008 рік. – Кіровоград: Обласна спілка споживчих товариств України, 2009.

9. Основні показники господарсько-фінансової діяльності споживчої кооперації Кіровоградської області за 2009 рік. – Кіровоград: Обласна спілка споживчих товариств України, 2010.

10. Раицкий К.А. Экономика и управление в организациях торговли / К.А. Раицкий. – М.: Аспект Пресс, 2009.

11. Семенов А.К. Экономика торгового предприятия / А.К. Семенов. – М.: БЕК, 2002.

12. Снитко Л.Т. Управление оборотным капиталом организации: Учебное пособие / Л.Т. Снитко, Е.Н. Красная. – М.: Издательство РДЛ, 2002.

13. Стоянова Е.С. Управление оборотным капиталом / Е.С. Стоянова, Е.В. Быкова, И.А. Бланк. – М.: Перспектива, 1998.

14. Тітенко Л.В. Ефективність формування і використання ресурсів основного капіталу організацій споживчої кооперації (на прикла-

ді Кіровоградського регіону) / Л.В. Тітенко // Вісник ЖДТУ / Економічні науки. – 2011. – №3 (57).

15. Тітенко Л.В. Обґрунтування стратегії управління ресурсами організацій споживчої кооперації / Л.В. Тітенко // Вісник ЖДТУ / Економічні науки. – 2011. – №2 (56). Частина 2.

16. Тітенко Л.В. Ресурси підприємств кооперативної торгівлі: теоретичні проблеми трактування змісту категорій і методології аналізу / Л.В. Тітенко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету / Економічні науки. – 2010. – №18. Частина 1.

17. Тітенко Л.В. Формування понятійно-термінологічної системи в дослідженні підприємств та організацій споживчої кооперації / Л.В. Тітенко // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі / Економічні науки. – 2010. – №5 (44). Частина 1.

Т.А. ТИЦУК,

к.е.н., доцент, завідувач відділу макроекономічного прогнозування та досліджень тіньової економіки, Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України

Хронологія циклів зростання: Україна у контексті світових тенденцій

Досліджено проблему моделювання циклів зростання економіки України. Запропоновано підхід до ідентифікації фаз циклів зростання з урахуванням структурних розривів тренду. Проаналізовано особливості динаміки фаз циклів зростання економіки України та країн – членів ОЕСР.

Ключові слова: цикл зростання, структурний розрив, рецесія.

Исследована проблема моделирования циклов роста экономики Украины. Предложен подход к идентификации фаз циклов роста с учетом структурных разрывов тренда. Проанализированы особенности динамики фаз циклов роста экономики Украины и стран – членов ОЭСР.

Ключевые слова: цикл роста, структурный разрыв, рецессия.

The problem of growth cycles modeling for Ukrainian economy is investigated. Approach to growth cycle phases identification which allows to take into account structural breaks of trend is proposed. The specific features of cycles phases dynamics in Ukraine and OECD member-countries have analyzed.

Keywords: growth cycle, structural break, recession.

Постановка проблеми. Остання економічна криза 2008–2009 років у певних країнах характеризувалася як звичайна фаза рецесії чергового циклу, в той час як в інших, поряд із циклічними коливаннями, криза спричинила структурні зрушення. Відповідно до оцінок МВФ¹ ВВП більшості країн Азії та Латинської Америки, що розвиваються, вже за підсумками 2010 року перевищив його потенційний рівень.

Економіки США та Євросоюзу, навпаки, поки характеризуються від'ємним розривом ВВП. Процеси після кризового відновлення економіки України почалися у 2010 році (ВВП збільшився на 4,2%²), проте були достатньо повільними, враховуючи глибину її падіння. При цьому темпи відновлення у багатьох країнах, що розвиваються, у середньому становили 106–107%. У зв'язку з цим актуальним питанням є ідентифікація передумов, які впливають на темпи посткризового відновлення. Виокремлення впливу циклічних явищ та структурних зрушень у динаміці економіки у період кризи дозволяє оцінити потенціал інерційного відновлення економіки та відновлення, яке може бути забезпечено тільки при створенні умов для структурних зрушень або при впливі екзогенних чинників. Кількісна оцінка та моделювання циклічних явищ та структурних зрушень у динаміці економіки України дозволяє прогнозувати темпи її посткризового відновлення. Крім того, зазначена інформація дозволяє прогнозувати динаміку розриву ВВП, що, у свою чергу є важливою інформацією для ідентифікації наступної фази перегріву та формування заходів щодо управління інфляційними процесами.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Сучасні підходи до оцінки потенційного ВВП та циклічної складової часових рядів базуються на концепції, запропонованій Е. Прескоттом та Р. Ходріком [1–2], яка передбачає використання виробничої функції Кобба – Дугласа для моделювання динаміки економічної системи та фільтру Ходріка – Пре-

¹ World economic outlook, квітень 2011 року

² За даними Держкомстату

скотта як математичного апарату. Аналіз, проведений експертами Організації з економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), показав ефективність цього фільтра для виокремлення середньострокового тренду та циклічних коливань часового ряду порівняно з такими відомими фільтрами, як фільтр Крістіано – Фітцджеральда та метод усередненого за фазами тренду [3–5]. Зазначені фільтри дозволяють коректно моделювати часові ряди за умов відсутності у цих рядах структурних розривів. Якщо в динаміці певного процесу, який описаний за допомогою часового ряду, відбулися структурні зрушення, фільтри можуть давати некоректні результати. Методологію моделювання структурних розривів середньострокового тренду часового ряду досліджено Р. Цейєм [6], Е. Шлитом [7], Гомезом та Маравалом [8] тощо.

Роль структурних чинників та особливості циклічності економічного розвитку України досліджено у монографії І. Крючковой [9]. У колективній монографії Інституту економіки та прогнозування [10] проаналізовано особливості пристосування різних секторів економіки України до шоків впливів. Разом із тим у зазначених роботах не запропоновано методологію, яка дозволяє кількісно оцінювати структурні розриви у динаміці середньострокового тренду динаміки ВВП. Використання фільтрів, які розглядаються у цих роботах, без попередньої обробки рядів з метою врахування структурних зрушень, які могла спричинити економічна криза, призводить до некоректних результатів.

Метою цієї роботи є моделювання та ідентифікація циклів зростання економіки України з урахуванням структурних розривів, оцінка потенціалу інерційного відновлення економіки та подолання тенденцій, спричинених структурними зрушеннями на основі реалізації зазначеної моделі.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до класичного визначення економічного циклу він розглядається як послідовність фаз піднесення та спаду економіки. В поворотних точках циклу тенденції зростання економіки протягом фази піднесення змінюються тенденціями спаду або навпаки. Разом із тим певні періоди можуть характеризуватися погіршенням або покращенням макроекономічної ситуації, яке супроводжується значним уповільненням, або прискоренням темпів зростання основних показників макроекономічної динаміки, хоча самі темпи можуть залишатися позитивними. В такому випадку йдеться про флуктуації макроекономічних показників навколо довгострокового тренду. Послідовність фаз прискорення та уповільнення зростання відносно довгострокових тенденцій динамічних рядів основних макроекономічних показників у сучасних теоріях циклів [2–5] визначається як цикл зростання. Відповідно до такого визначення класичні бізнес-цикли також належать до циклів зростання. В сучасних умовах розвиток більшості національних економік характеризуються наявністю циклів зростання та відсутністю економічних циклів у їх класичному розумінні.

Циклічні коливання виникають унаслідок відхилень економіки від стану рівноваги через зміни співвідношень чинників

попиту та пропозиції. Відповідно до сучасних теорій економічного зростання детермінантами довгострокових тенденцій розвитку економіки є динаміка акумуляції капіталу, робочої сили та технічного прогресу (технологічних змін). Трендова складова розвитку економіки пов'язана з постійними поступовими змінами та за своєю природою є нестационарною. Циклічна складова пов'язана з дією короткострокових чинників, яка розсівається або поглинається з часом та за своєю природою є стаціонарною.

Темпи економічного зростання протягом фази підйому випереджають динаміку її довгострокового тренду, який пов'язаний із динамікою потенційного ВВП. Коли ВВП починає перевищувати його потенційний рівень, формується позитивний розрив ВВП, економіка входить у стан перегріву та виникають передумови для прискорення інфляційних процесів. Як наслідок, темпи ВВП починають уповільнюватись і стають меншими за темп потенційного ВВП, економіка входить у фазу спаду та формується негативний розрив ВВП через неповне використання суб'єктами економіки її продуктивної потужності.

Під впливом екзогенних збурень у тренді часового ряду можуть виникати структурні розриви, які призводять до зсуву його рівня. На практиці зсуви рівня тренду мають місце у разі стійкої дії зовнішнього шоку та у разі, якщо дія шоку спричинила певні структурні зміни у функціонуванні економічної системи.

Для ідентифікації фаз циклів, їх амплітуди та поворотних точок із рядів динаміки макроекономічних показників мають бути видалені сезонна складова, тренд та структурні розриви. У такому контексті модель динамічного ряду є композицією (адитивною або мультиплікативною) його тренду, структурних розривів, циклічних і сезонних коливань:

$$y_t = t_t \times b_t \times c_t \times s_t \times i_t, \quad (1)$$

де y_t – часовий ряд; t_t – тренд; b_t – циклічні коливання змінної y_t навколо тренду t_t ; c_t – структурні розриви тренду t_t ; s_t – сезонні коливання змінної y_t навколо ряду $t_t \times b_t \times c_t$; i_t – нерегулярна складова часового ряду y_t .

Довгостроковий тренд t_t у формулі (1) може визначатися з використанням фільтра Ходріка – Прескотта [2], який дозволяє виокремити в часовому ряді тренд та циклічну складову на основі розв'язання оптимізаційної задачі:

$$\sum (\ln y_t - \ln t_t)^2 + \lambda \sum [(\ln y_{t+1} - \ln t_t) - (\ln y_t - \ln t_{t-1})]^2 \rightarrow \min. \quad (2)$$

де λ регулює, наскільки згладженим є t_t , чим більший λ , тим ближчою є динаміка t_t та фактичного сезонно скоригованого динамічного ряду показника, що аналізується, з урахуванням його структурних розривів $t_t \times b_t \times c_t$.

Згідно з рекомендаціями ОЕСР фільтр (2) може використовуватися як смуговий фільтр для ідентифікації циклів, частота яких відповідає діапазону від 12 до 120 місяців. Коефіцієнт λ

розраховується як $\lambda = [4 * (1 - \cos(w_o))]^{-1}$, де $w_o = 2\pi/\tau$ – частота, виражена у радіанах, τ – кількість періодів повного циклу.

Коли у часовому ряді $\{y_t\}$ присутні викиди та структурні зрушення, його можна описати у вигляді моделі:

$$y_t = f(t) + Z_t, \quad (3)$$

де $f(t)$ – параметрична функція, яка представляє екзогенні впливи на Z_t , такі як викиди та структурні зрушення. Функція $f(t)$ може бути детерміністичної та стохастичною залежно від виду природи впливу. На практиці $f(t)$ визначається аналітиком на базі відповідної інформації щодо природи та характеру впливу та процесу y_t . Часовий ряд Z_t описується за допомогою Гаусовської аврогегресійної моделі ковзного середнього (АРМА)

$$\Phi(B)Z_t = \theta_0 + \theta(B)a_t, \quad (4)$$

де $\Phi(B) = 1 - \Phi_1 B - \dots - \Phi_p B^p$ та $\theta(B) = 1 - \theta_1 B - \dots - \theta_q B^q$ – поліноми ступеня p та q , відповідно, θ_0 – константа, B – оператор лагу, такий що $BZ_t = Z_{t-1}$, $\{a_t\}$ послідовність незалежних розподілених за нормальним законом змінних з законом з математичним сподіванням, рівним нулю, і постійною дисперсією σ^2 . У моделі передбачається, що усі корені многочленів $\Phi(B)$ та $\theta(B)$ лежать у межах одиничного кола.

Для детерміністичної моделі передбачається, що $f(t)$ може бути представлено у вигляді:

$$f(t) = \omega_0 \frac{\omega(B)}{\delta(B)} \xi_t^{(d)}, \quad (3)$$

де $\xi_t^{(d)} = 1$, якщо $t = d$ та 0 , якщо $t \neq d$ – індикативна змінна, яка позначає наявність впливу у момент часу d , $\omega(B) = 1 - \omega_1 B - \dots - \omega_s B^s$ та $\delta(B) = 1 - \delta_1 B - \dots - \delta_r B^r$ –

поліноми ступеня s та r відповідно, ω_0 – константа, яка характеризує початковий вплив збурення. Таке представлення $f(t)$ є загальним та може бути використано для опису збурень часових рядів різних видів. Існує 4 спеціальних випадки $f(t)$:

[1] $w_0 = w_I$ та $\omega(B)/\delta(B) = \theta(B)/\Phi(B)$: інноваційне збурення (ІО) часового ряду $\{a_t\}$, що має динамічний ефект через роз-

повсюдження ваг π $\pi(B) = 1 - \pi_1 B - \pi_2 B^2 - \dots$

$= \Phi(B)/\theta(B)$ на Z_t . Це збурення впливає на Z_t для усіх $t \geq d$.

[2] $w_0 = w_A$ та $\omega(B)/\delta(B) = 1$: адитивний викид (АО). Це збурення впливає на Z_t в одній точці.

[3] $w_0 = w_L$ та $\omega(B)/\delta(B) = 1/(1-B)$: зрів рівня (LC), $Y_t = Z_t$

для $t < d$ та $Y_t = Z_t + w_L$ для $t \geq d$. Це означає, що зсув рівня на відстань w_L виникає у період $t = d$ та ця зміна є постійною.

[4] $w_0 = w_T$ та $\omega(B)/\delta(B) = 1/(1-\delta B)$, де $0 < \delta < 1$: приходяща зміна рівня. Це означає збурення, яке впливає на Z_t для усіх $t \geq d$. Однак, ефект зменшується експоненціально зі

швидкістю δ та початковим впливом w_T . Оскільки $0 < \delta < 1$ ефект нівелюється поступово.

На практиці комбінація зазначених випадків може використовуватися як функція відповіді на екзогенні збурення. Наприклад, комбінація (3) та (4) характеризує збурення, яке має постійний та проходящий ефект.

Згідно з підходами Національного бюро економічних досліджень (НБЕР) ідентифікація фаз циклу економіки США здійснюється на основі квартальних динамічних рядів ВВП, за допомогою даних щодо реальних наявних доходів населення, зайнятості та з використанням місячних даних з індексу промислового виробництва та роздрібного товарообігу. Відповідно до методології Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) ідентифікація циклів національних економік країн-членів цієї організації здійснюється на основі даних з індексу промислового виробництва, оскільки вони наявні на місячній основі та динаміка цього показника є близькою до динаміки ВВП, що дозволяє оперативно аналізувати тенденції розвитку економік.

Аналіз та модельні розрахунки на основі методу Тратто-сеатс з використанням фільтру Ходрика – Прескота часових рядів ВВП та індексу промислового виробництва, Україні свідчать, що у період з 2000 року по перше півріччя 2011 року економіка України тричі перебувала у стадії рецесії: з другого кварталу 2001 року протягом 26 місяців, з другого кварталу 2004 року протягом 28 місяців та з першого кварталу 2008 року протягом 20 місяців (рис. 1). Порівняно із тенденціями країн ОЕСР середня тривалість рецесії в Україні майже у 2,5 раза більша. Крім того, на відміну від країн ОЕСР, де фази рецесії є коротшими за фази піднесення у три рази, в Україні їх тривалість майже співпадає. Також протягом фази рецесії, яка в Україні почалася у другому кварталі 2004 року та тривала 28 місяців, економіка країн ОЕСР у фазу рецесії не входила.

Шоківі явища на світових товарних та фінансових ринках протягом останньої кризи спричинили структурний розрив ВВП України. Загальне падіння ВВП протягом четвертого кварталу 2008 року – першого кварталу 2009 року становило 20 в.п. (розраховано за сезонно-скоригованими даними). З них падіння на 10 в.п. (зсув рівня) пояснюється зміною центральної тенденції ВВП, унаслідок чого його середньостроковий тренд змістився на 10 в.п. Падіння ще на 10 в.п. (зміни, що проходять) з часом, було подолано економікою.

Застосування цієї моделі до складових ВВП показало, що структурні розриви мали місце в усіх секторах економіки, крім сектору загальнодержавного управління (ЗДУ) (рис. 2). Після зміни центральної тенденції розвитку сектору домашніх господарств (падіння на 18 в.п.), за умов збереження темпів відновлення економіки на рівні 4–5%, докризовий рівень кінцевого споживання домашніх господарств (сезонно скоригований) може бути досягнуто вже у поточному році. Решта секторів зазнала більші структурні розриви. Різка падіння темпів освоєння капітальних інвестицій призвело до



Рисунок 1. Цикли зростання, %, потенційний ВВП =100, та структурні розриви ВВП

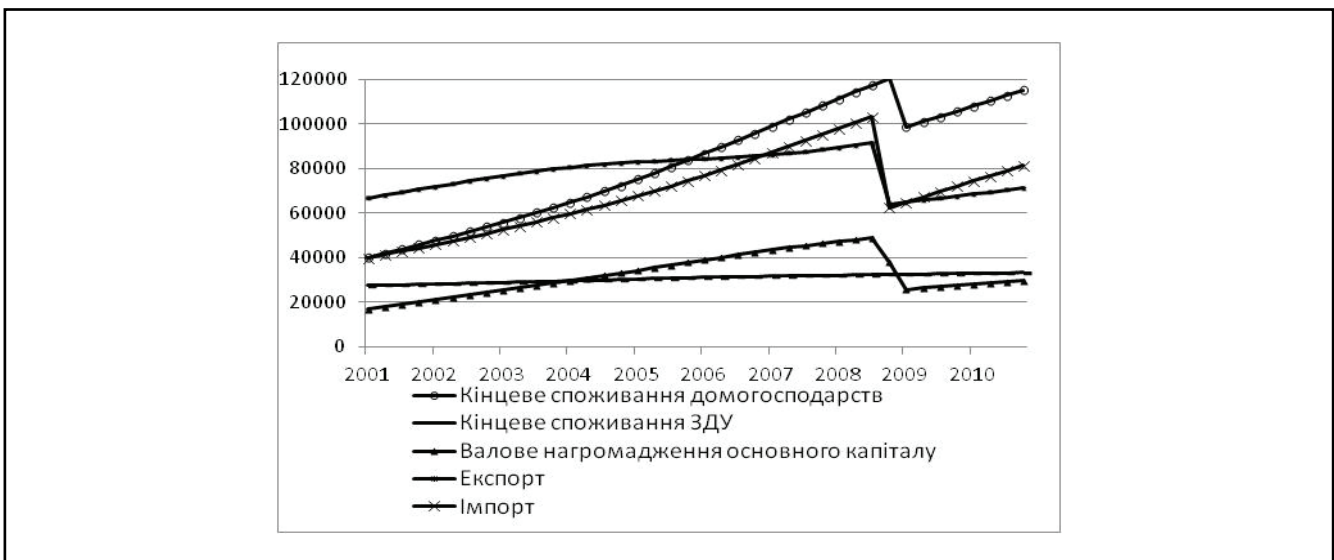


Рисунок 2. Тренди складових ВВП, млн. грн. у постійних цінах

зміни середньострокового тренду ВНОК (падіння на 48%). За умов збереження існуючих темпів відновлення для досягнення докризового рівня буде потрібно близько шести років. Падіння експорту також призвело до зміни його середньострокового тренду, який змістився вниз на 30 в.п. Відновлення докризових тенденцій за умов збереження існуючих темпів зростання можливо за три-чотири роки.

Через слабку спроможність вітчизняної економіки поглинати екзогенний вплив кризових і шоківих явищ динаміка економічного зростання в Україні характеризується значно більшою волатильністю порівняно із загальносвітовими тенденціями (рис. 1). Декомпозиція динаміки ВВП згідно з (1) демонструє, що внаслідок дії кризових явищ 2008–2009 років та адаптації вітчизняної економіки до нових умов глобального ринкового середовища її продуктивна потужність значно зменшилася. Зокрема, це позначилося на падінні потенційного ВВП на 10%, про що свідчить наявність структурних розривів (зсувів рівня) потенційного ВВП (рис. 1). Така динаміка свідчить про формування нового стану рівноваги, який характеризується меншою за докризову продуктивну потужність економіки, та призводить до неможливості її повного інерційного відновлення.

Інерційне відновлення, яке полягає в поступовому поверненні рівня ВВП до його рівноважного стану, відбувається тоді, коли ВВП є нижчим за його потенційний рівень. Потенціал інерційного відновлення вітчизняної економіки оцінюється на рівні 7%, що дорівнює різниці між рівноважним ВВП, який сформувався внаслідок дії кризових явищ, та ВВП у період найнижчої точки циклу зростання.

За останні десять років відбулася конвергенція циклів зростання в Україні та циклічних коливань світової економіки. Поворотні точки циклів зростання за групою країн – членів ОЕСР майже співпадають із поворотними точками динаміки вітчизняної економіки 2003, 2008 та 2009 років (рис. 1). Разом із тим коливання на світових товарних ринках у 2004–2005 роках призвели до появи в динаміці економіки України ще одного циклу при незначному уповільненні зростання у країнах ОЕСР. Зазначена ситуація свідчить про низьку спроможність економіки України поглинати шоківий вплив чинників динаміки світових товарних ринків. Ці циклічні коливання спричинили підсилення впливу чинників попиту на інфляційні процеси в Україні та призвели до прискорення зростання індексу споживчих цін. У цілому амплітуда коливань циклів зростання в Україні є значно більшою за їх амплітуду у групі країн ОЕСР.

Це означає, що розриви ВВП (різниця між потенційним і фактичним рівнем ВВП) в Україні протягом усіх останніх циклів були більшими, ніж середній розрив у країнах ОЕСР. Це пояснює високі темпи інфляційних процесів у періоди, коли розрив ВВП був негативний.

Повне інерційне посткризове відновлення економіки можливе за умов відсутності в її динаміці структурних розривів (зсувів рівня потенційного ВВП), які виникають через структурні зрушення в її функціонуванні під впливом дії кризових і шокових явищ. Економіки, які виявилися стійкими до впливу зазначених збурень, зазнали чергової стадії рецесії, притаманної кожному циклу зростання, але їх продуктивна потужність збереглася на існуючому рівні. Класичним прикладом такої динаміки є економіка Польщі (рис. 1). Через згортання активності на зовнішніх товарних та фінансових ринках темп зростання економіки Польщі (сезонно скоригований ВВП) уповільнився і став нижчим за його потенційний рівень. Як наслідок, сформувався негативний розрив ВВП та цикл зростання увійшов до фази рецесії. Водночас економіка Польщі виявилася спроможною поглинути екзогенну дію зазначених явищ, її потенційний ВВП не зазнав структурних розривів (рис. 2) і протягом кризи продовжував щоквартально зростати в середньому на 0,9% ВВП (сезонно скоригований) і складав близько 99% від його потенційного рівня. За таких умов відновлення зростання економіки Польщі відбувається інерційно через її поступове повернення до стану рівноваги, який відповідає рівню потенційного ВВП. При цьому, оскільки через стабільне зростання продуктивної потужності економіки зберігався негативний розрив ВВП, чинники попиту не впливали на інфляційні процеси і в 2010 році приріст ВВП становив майже 4% при збільшенні споживчих цін лише на 2,6%.

У певних країнах, зокрема у США, Польщі, Німеччині та Франції, кризовий стан світових товарних та фінансових ринків спричинив виникнення негативного розриву ВВП. За таких умов ВВП зазначених країн був нижчим за його потенційний рівень, але, разом з тим, ці шоки не спричинили виникнення структурних розривів у динаміці ВВП. У певних країнах, наприклад у Португалії, внаслідок шокових явищ виникли структурні розриви у динаміці ВВП, які полягали у різкій зміні цього показника, а потім його поступовому поверненні у початковий стан (тип структурного розриву – зміни, що проходять). Темпи зростання потенційного ВВП уповільнилися, проте розривів у динаміці потенційного ВВП не відбулося. У третій групі країн, серед яких слід виділити Україну, шокові явища 2008–2009 років спричинили зміну центральної тенденції динаміки економічного зростання. Після різкого падіння потенційного ВВП у четвертому кварталі 2008 року повернення економічної системи у початковий стан не відбулося.

Декомпозиція усереднених тенденцій економічної динаміки країн ОЕСР демонструє, що протягом останньої кризи, поряд із черговою фазою рецесії, ця група країн зазнала певних втрат у рівні продуктивної потужності їх економік.

Глибина падіння ВВП (сезонно скоригованого) цієї групи країн упродовж 2008 року – першого кварталу 2009 року становила майже 5%. Внаслідок адаптації до нових умов, що сформувалися на глобальних товарних та фінансових ринках, рівень потенційного ВВП зменшився на 1,5%, що свідчить про зміщення стану рівноваги економіки зазначеної групи країн і зменшення її продуктивної потужності. Разом із тим ВВП країн ОЕСР був на 2,5% нижчим за цей рівноважний рівень, який встановився під дією кризових чинників. За таких умов інерційні процеси повернення економіки в її рівноважний стан забезпечили лише часткове відновлення зростання (на 2,5%).

Потенціал інерційного відновлення економіки України за рахунок повернення ВВП в його рівноважний стан уже майже вичерпаний, при цьому ВВП ще залишається значно нижчим за докризовий рівень. Це означає, що подальше відновлення відбуватиметься в умовах позитивного розриву ВВП, а це формуватиме умови для прискорення інфляційних процесів. Велика амплітуда циклів зростання вітчизняної економіки, яка виникає внаслідок її високої чутливості до динаміки попиту на світових товарних ринках, також є чинником прискорення інфляційних процесів.

Висновки

Таким чином, періоди рецесії в Україні характеризуються більшою тривалістю порівняно із усередненими тенденціями країн-членів ОЕСР. На відміну від динаміки циклів зростання країн-членів ОЕСР, у яких фази рецесії є коротшими за фази піднесення у середньому у 3 рази, тривалість фаз рецесії в Україні майже дорівнює тривалості фаз піднесення. Поворотні точки циклів зростання за групою країн-членів ОЕСР майже співпадають із поворотними точками динаміки вітчизняної економіки 2003, 2008 та 2009 років. Разом із тим коливання на світових товарних ринках у 2004–2005 роках призвели до появи в динаміці економіки України ще одного циклу при незначному уповільненні зростання у країнах ОЕСР. Зазначена ситуація свідчить про низьку спроможність економіки України поглинати шоковий вплив чинників динаміки світових товарних ринків. Шокові явища на зовнішніх товарних та фінансових ринках спричинили структурні розриви потенційного ВВП в Україні. Протягом 2009–2010 років потенціал її інерційного відновлення був майже вичерпаний. Подальше відновлення економіки України можливе за рахунок випереджаючого зростання інвестиційної складової ВВП з одночасною активізацією процесів імпортозаміщення.

Література

1. Prescott, Edward C., 1997, «Needed: A Theory of Total Factor Productivity» Staff Report 242, (Minneapolis: Federal Reserve Bank of Minneapolis).
2. Hodrick, Robert, and Edward C. Prescott (1997), «Postwar U.S. Business Cycles: An Empirical Investigation,» *Journal of Money, Credit, and Banking*, 29 (1), 1–16.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

3. Nilsson, R., and Gyomai, G., Cycle Extraction; A Comparison of the Phase– Average Trend Method, the Hodrick–Prescott and Christiano– Fitzgerald Filters, OECD, 2008.
4. L. J. Christiano, T. J. Fitzgerald (1999), «The Band Pass Filter» NBER Working Paper No. W7257.
5. Boschan C., Ebanks W.W. (1978), «The Phase Average Trend: A New Way of Measuring Economic Growth», Proceedings of the Business and Economic Statistics Section. American Statistical Association, Washington, D.C.
6. Tsay, R. S. 'Outliers, level shifts, and variance changes in time series'. Journal of Forecasting, 7, (1988)
7. Schlicht, Ekkehart, 2007. «Trend Extraction From Time Series With Structural Breaks.» Discussion Papers in Economics 1926, University of Munich, Department of Economics.
8. Gymez, V. and Maravall, A. (2000) Seasonal Adjustment and Signal xtraction Time Series, in A Course in Time Series Analysis (eds D. Peca, G. C. Tiao and R. S. Tsay), John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, NJ, USA.
9. Крючкова І.В. Структурні чинники розвитку економіки України. – К.: Наукова думка, 2004. 380 с.
10. Економіка України: шоківі впливи та шлях до стабільного розвитку / [О.Г. Білоцерківець, Т.В. Бурлай, Н.Ю. Гончар та ін.]; за ред. д-ра екон. наук І.В. Крючкової; НАН України; Ін-т екон. та прогнозів, Київ, 2010.
11. Congressional Budget Office (2004), «A Summary of Alternative Methods for Estimating Potential GDP», Congressional Budget Office Background Paper.

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Перерозподіл власності та влади як функція тіньової економіки	3
ВОРОНKOBA O.M. Перспективи реалізації регулюючого потенціалу Податкового кодексу України	6
МАРТИНЕНКО В.П., ЄВЕНКО Т.І. Особливості банківської кризи в Україні	10
ІВАНОВА Л.Б. Облік заборгованості в антикризовому управлінні суб'єктів реального сектору економіки в контексті новацій Податкового кодексу України	13
КИРИЛЮК І.М. Теоретичні концепції земельної ренти	18
КОВАЛЬ О.П. Страхування відповідальності суб'єктів пенсійного забезпечення за збереження пенсійних активів	23
РЕВТЮК Є.А. До уточнення взаємозв'язку між поняттями інтелектуального та людського капіталу	27
БОРЗЕНKOBA O.Д. Бюджетна ефективність податку на прибуток в Україні	30
ЗУБ Д.С. Стратегічне планування: вітчизняна практика та напрями вдосконалення	36
ВЕНГЕР Т.А. Порівняльний аналіз класичної та кейнсіанської теорій державного боргу	40
ЛАВРЕНЧУК В.А. Моделювання взаємозалежностей між збільшенням енерговитрат та рівнем економічного зростання України	45

Інноваційно-інвестиційна політика

БОРТНИЦЬКИЙ В.А. Відображення інноваційної тематики в контексті інноваційних систем у друкованих працях та авторефератах дисертацій українських науковців	49
РИЖKOBA Г.В. Особливості надання кредитних ресурсів на фінансування проектів з енергоефективності	57
ЛІЩИНСЬКИЙ М.П. Формування інвестиційної привабливості аграрних корпорацій України	61
САВИЦЬКИЙ Е.Е. Механізм управління інноваційними процесами аграрних підприємств	65
ЕМЕЛЬЯНОВ О.С., БЕРШЕДА Є.Р., РУДЧЕНКО О.Ю., ШКІЛЬНЯК М.М. Залучення іноземних інвестицій в Україну в процесі приватизації	69

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

МАНЦУРОВ І.Г., НУСІНОВА О.В. Оцінка економічної безпеки власності підприємства на корпоративні права	75
КОЛУМБЕТ О.П. Економічний зміст амортизації необоротних активів та проблеми її нарахування в умовах сталого розвитку	82
МЕЛЬНИК М.М. Фінансовий аналіз як база прийняття управлінських рішень щодо підприємства	87
ГОГОЛЬ Т.А. Інформаційні потреби користувачів фінансової звітності малих і великих підприємств	90
ОСТРОВСЬКА М.С., БЛУДОВА Т.В. Ієрархічна модель визначення інтегрального показника рівня економічної безпеки держави в процесі інноваційної реструктуризації машинобудування України	95
БУЛАХ Т.М. Проблеми соціального розвитку села в ринкових умовах	100
ДМИТРЕНКО А.В. Особливості бухгалтерського обліку власного капіталу спільних підприємств	104
ТИМЧЕНКО Ю.В. Формування кооперативних організацій в Україні	108
МАРХОНОС С.М., ТУРЛО Н.П. Механізм розробки маркетингової стратегії просування нового туристичного продукту для туристичного агента	113
ЛАЗАРЄВА С.Ф., УС Р.Л. Методологічне і методичне забезпечення аудиту інформаційних технологій	117
ЧЕПКА В.В. Кооперативні об'єднання в сільському господарстві: функціонування та фінансування	125
ЧИЖ Л.М. Страхування як метод мінімізації ризиків на ринку банківських металів	129
БУРЯК П.Ю., ЛІВІНОВСЬКА О.В. Змістовне вираження та складові фінансового механізму інтегрованих підприємницьких структур	132
РОМАНЕНКО Л.Ф., НЕСТЕРЕНКО С.С. Вплив ризиків на управління оборотним капіталом	137
КЛИМЕНКО Н.С. Технологія націоналізації підприємств	140
ЛИПКАНЬ О.В. Методичні підходи до оцінки виробничо-ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств	145
МАНЬКО М.І. Аналіз доцільності інвестування розвитку бурякоцукрового неприбуткового кооперативу	148
МАСИНА О.П. Аналіз практики використання єврооблігацій при залученні українськими підприємствами ресурсів на міжнародних фінансових ринках	153
ПАНАСЕНКО Г.О. Теорія розв'язання винахідницьких завдань (ТРВЗ) – дієвий інструмент стратегічного планування розвитку банківської установи	157

Розвиток регіональної економіки

ПИЛА В.І. Роль промислового потенціалу в соціально-економічному розвитку регіонів України	163
ПЕТРЕНКО К.В. Проблеми та перспективи соціогуманітарного розвитку депресивних територій	167
ФЕДІВ А.В. Теоретичні передумови дослідження інноваційного розвитку регіонів України з урахуванням ризиків небезпек	171

Соціально-трудова проблема

МАМОНОВА Г.В., РЯБЧУК О.Г. Напрями підвищення фіскальної ефективності оподаткування доходів населення	177
ГОРДЕЙ О.Д. Підвищення рівня життя населення в Україні за рахунок реалізації програм економічного і соціального розвитку	182
ЧЕРНЯВСЬКА Ю.Б., ЦИБУЛЬНИК І.О. Удосконалення законодавчо-нормативних важелів державної політики регулювання вітчизняного ринку праці	185
САВЧУК О.О. Актуальні проблеми розвитку соціального партнерства в Україні	188
ТІТЕНКО Л.В. Актуальні аспекти управління оборотним капіталом організацій споживчої кооперації (на прикладі Кіровоградського регіону)	193
ТИЦЬУК Т.А. Хронологія циклів зростання: Україна у контексті світових тенденцій	198

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 рецензії фахівця у відповідній галузі науки.**
3. У статті відповідно до нових вимог ВАК від 15.01.2003 р. № 7-05/1 необхідні такі елементи:
 - анотація на трьох мовах (українська, російська, англійська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;
 - ключові слова на трьох мовах (українська, російська, англійська);
 - постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;
 - аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
 - формування цілей статті (постановка завдання);
 - виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
 - висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.
4. Обсяг – не більше 1 друкованого аркуша (до 16 сторінок) формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, лівє, правє – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.
5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.
6. Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).
7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Microsoft Word, якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.
8. Якщо стаття містить графіки чи діаграми, 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

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№1 (128) 2012 р.
Періодичність – щомісячник**

Адреса редакції: 01103, Київ–103, бул. Дружби Народів, 28
Науково–дослідний економічний інститут

Редактори: І.Г. Манцуров, І.К. Бондар
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Підписано до друку 24.01.2012 р.
Формат 60x84 ¹/₈. Ум. друк. аркушів 23,95.
Наклад — 500 прим.