Науково–дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Збірник наукових праць
№4 (131)

Київ 2012

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 4 (131) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2012. – 246 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–трудові проблеми.

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

Відповідно до постанови Президії ВАК України від 14 жовтня 2009 р. №1–05/4 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. ШАПОВАЛОВА, 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,
д.е.н., професор, НАВС

Методологічні засади дослідження обсягів тіньової економіки

У статті розглядаються методологічні підходи до дослідження показників та обсягів тіньової економіки на основі звернення до аналізу дисфункційних явищ, перш за все у сфері державного управління.

Ключові слова: *криза державного управління, дисфункційний розвиток, дисфункційна структура управління, показники–індикатори тіньової економіки.*

В статье рассматриваются методологические подходы к исследованию показателей и объемов теневой экономики на основе обращения к анализу дисфункциональных явлений, прежде всего в сфере государственного управления.

Ключевые слова: *кризис государственного управления, дисфункциональное развитие, дисфункциональная структура управления, показатели–индикаторы теневой экономики.*

In the article the methodological approaches to research of indexes and volumes of shadow economy on the basis of address to the analysis of the dysfunction phenomenon's foremost in the field of state administration are examined.

Keywords: *crisis of state administration, dysfunctional management structure, indexes–indicators of shadow economy.*

Постановка проблеми. Існування феномену тіньової економіки як суттєвої загрози національній безпеці викликає необхідність створення системної їй протидії, розвитку методологічного забезпечення теоретичних досліджень з цієї проблематики. У зв'язку з цим розгляд шляхів піднесення методологічного інструментарію досліджень тіньової економіки, показників, індикаторів їх розвитку на основі вивчення дисфункційних явищ соціально–економічної сфери в умовах сучасних системних кризових явищ є актуальним напрямом економічних досліджень, поглиблення вивчення засобів протидії тіньовим механізмам.

Необхідність протидії тіньовій економіці знайшла відображення у ряді важливих законодавчих, нормативно–правових актах держави, таких як Закон України «Про засади запобігання і протидії корупції» (2011), Указ Президента України «Про невідкладні додаткові заходи щодо посилення боротьби з організованою злочинністю і корупцією» (2003 р., №84/2003), проект Державної програми детінізації економіки, Указ Президента України «Про першочергові заходи щодо детінізації економіки та протидії корупції» (2005 р., №1615/2005), постановах 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 інших. Значний внесок у розробку адміністративно–правових, кримінально–правових, кримінологічних аспектів протидії тіньовій економіці здійснили вітчизняні вчені–юристи. Дослідженню теоретико–методологічних та ме-

© В.А. ПРЕДБОРСЬКИЙ, 2012

тодичних аспектів визначення обсягів та індикаторів тіньової економіки присвячені роботи О. Балко, В. Бородюка, Л. Гармідер, С. Квасова, Ю. Кіржецького, Л. Мусіної, Н. Поліщук, В. Прісняков, Ю. Прилипка, Т. Приходька, Н. Святохо, А. Скрипник, О. Турчинова, О. Фрадинського, Ю. Харазишвілі та ін. У той же час у зв'язку з недостатнім системним вивченням явища тіньової економіки, масштабних обсягів її поширення в сучасних умовах, подальшого спеціального дослідження потребують обсяги та показники тіньової економіки як об'єкти дисфункційної природи у вітчизняних умовах.

Мета статті: розглянути методологічні підходи до дослідження показників та обсягів тіньової економіки на основі звернення до аналізу дисфункційних явищ, перш за все у сфері державного управління.

Виклад основного матеріалу. З початку 70–х років XX ст. соціально–економічна ситуація в світі різко змінюється. Це пов'язано з «революцією менеджерів», коли корпоративний контроль відокремився від власності. «Революція менеджерів» головним своїм наслідком мала появу цілого нового класу загроз державному управлінню. Разом з іншими загрозами вона спричинила відкриття нової епохи його дисфункціонального, кризового розвитку – епохи тінізації соціально–економічних процесів [1].

Тіньова економіка – це системне явище господарювання асоціальної природи з різного роду інтенсивності соціальної небезпеки, яка є формою кризи державного регулювання економіки в умовах процесів трансформації та виявляється в розвитку його дисфункціональності. При побудові теорії тіньової економіки слід звернути увагу передусім на те, що кумулятивне підсилення від її небезпеки побудовано на синергетичному ефекті як в ендогенному, так і в екзогенному аспектах. Головне вихідне положення, на підставі якого визначаються основні фундаментальні засади побудови структури тіньової економічної діяльності, є сформульоване вище положення про те, що тіньова економіка являє собою систему асоціальної діяльності, головним системоутворюючим елементом якої є асоціальна природа її управління. Цей висновок і має бути покладений в основу дослідження структурної організації цього соціально–економічного феномена, визначення її обсягів та індикаторів.

Друга світова війна стала могутнім прискорювачем розвитку теорії і практики управління. Саме в управлінні як соціально–економічному чиннику виявились вирішальні переваги промислового виробництва США та Великої Британії над Німеччиною, яка продовжувала спиратися на стару систему організації виробництва. Починається ера кібернетики та інформатики, управління стає неодмінним атрибутом не тільки виробництва, а й будь–якої соціальної діяльності.

Рубіж 70–х років XX ст. став найвизначнішим етапом у розвитку відносин управління, перетворення їх на центральну ланку постіндустріальної цивілізації. Проблеми новітнього цивілізаційного стану та його сутність розглянуті у працях відомих американських вчених Д. Белла і О. Тоффлера, японського економіста–соціолога Е. Масуди, французьких вчених Ж.Ж. Сорван–Шрейбера, А. Турена та ін.

Новітнього значення, форм набувають процеси переміщення капіталів, їх мобільність. У зв'язку з цим різко зростає значення фінансово–кредитного (валютного) ринку. Сучасні телекомунікаційні технології створили можливість централізованого недержавного управління потоками грошового капіталу в глобальних масштабах. З'явилася потреба у швидкому переміщенні й акумуляції «гарячих грошей», створенні офшорних фінансових центрів. У цих умовах відносини управління здійснюють стрімку метаморфозу із суттєвого, але опосередкованого чинника соціально–економічного зростання на його найсуттєвіший, безпосередній та існуючий елемент, де здійснюються сучасні економічні процеси. Не випадково третій сектор економіки – сфера послуг, у тому числі і насамперед управлінських, фінансово–кредитних, біржових, посередницьких, представницьких, страхових, консалтингових, маркетингових, торгових, юридичних, факторингових, лізингових і т. ін., – у розвинених країнах становить переважаючу частину національної економіки, в якій зайнято приблизно 70 відсотків усіх працюючих [2, с. 44].

Революційні глобальні зміни в економічних відносинах на рубежі 70–х років, вражаюче посилення ролі відносин управління призвели до глибокої перманентної довготривалої кризи державного управління.

Криза державного управління – це особливий переломний стан у розвитку та функціонуванні політичної системи суспільства, державно–владних структур, що характеризується нестабільністю, розбалансованістю діяльності політичних, економічних конфліктів, зростанням критичної невдоволеності і конфліктної активності [3, с. 79].

Конфлікт державного управління притаманний світовим глобальним політичним процесам в останню чверть XX століття. Сутність його становить протиборство з приводу організації, здійснення або перерозподілу влади. Розв'язання та усунення цих конфліктів, знаходження компромісу та злагоди в кожній конкретно–історичній конфліктній ситуації є найважливішим імперативом, потребою розвитку державної влади.

Тіньова економіка об'єктивно зв'язана з розвитком процесів державного управління економікою, їх циклічністю, накопиченням у них кризових явищ та їх проявів. У зв'язку з цим великого методологічного значення набуває дослідження закономірного розвитку цих процесів, їх механізмів.

Криза державного управління економікою, на наш погляд, – це особливий, закономірний перехідний, патологічний стан у розвитку цієї системи, який характеризується гострим, суттєвим порушенням нормального її функціонування, втратою конгруентності її структури та функцій; здатності до створення необхідних умов для діяльності економічних агентів, посилення їх господарської активності, спрямованої на досягнення загальноекономічних суспільно значущих цілей; здатності її власних регулятивних систем підтримувати тотожність внутрішнього середовища (гомеостазу) цієї систе–

ми управління, внаслідок чого різко знижується керованість економічними процесами; господарська діяльність економічних агентів протиставляється діям держави в економіці, яка втрачає їх довіру та сприймається як така, дії якої спрямовані проти їх докорінних інтересів з відповідним загостренням політичної, соціальної конфліктності у суспільстві. Звичайно, цей вид кризи діалектично зв'язаний з іншими видами кризи в суспільстві, знаходиться з ними у системі прямих і зворотних зв'язків.

Сутнісними ознаками кризи державного управління економікою є:

– загострення економічних і соціальних конфліктів, які набувають гострого політичного характеру, оскільки сама можливість їх вирішення, а також вимоги щодо цього адресуються структурам влади для зміни її політичного курсу, їх стратегії і методів як засобів подолання кризи управління економікою;

– нездатність державної влади управляти та розв'язувати конфлікти, що дедалі поширюються, регулювати соціально–економічні процеси на основі консервації структур і методів управління;

– розбалансованість структурно–функціональної системи державного управління економікою та політичних інституцій влади, розрив їх взаємодії, ефективних зв'язків із зовнішнім та внутрішнім середовищем; крах легітимності державної влади; перманентний гострий конфліктний стан суспільства, його політичної системи [3, с. 79].

Кризовий (дисфункційний) процес управління – це його злам, дія негативних чинників на об'єкти управління, прояв дисфункцій його регулятивних систем (як перший виток кризи) і захисно–компенсаторний виток, пов'язаний із реакцією об'єктів управління проти деструктивної дії чинників кризи (наприклад, ухилення від оподаткування у зв'язку з високим рівнем податкового тиску).

Таким чином, кризове управління є єдністю двох протилежних тенденцій – руйнівної та захисної, які знаходяться у постійній боротьбі. Ця боротьба і є сутністю кризи, визначає динаміку хвороби, її направленість. Два витоки кризового управління є проявом діалектики єдності і боротьби протилежностей, вони структурно та функціонально в абстрактному просторі часу не мають певної адреси, тобто можуть за конкретних обставин бути прив'язані чи до рівня державного управління, чи до ланок недержавного управління як об'єктів впливу першого. Однак у контексті нашої проблеми ми зв'язуємо кризовий (патологічний) виток з кризою державного управління економікою. У зв'язку з цим слід розрізняти два різновиди зламу управління – зовнішній та внутрішній. Зовнішній вид зламу управління, наприклад зв'язаний із зайвим (надлишковим) втручанням держави у діяльність інших суб'єктів господарювання, надлишковими обмеженнями, заборонами, податковим тиском щодо їх діяльності; з позаекономічним (в тому числі протиправним) тиском на господарюючого суб'єкта з боку інших суб'єктів господарювання, дії яких система управління розцінює як загрозу зламу і активізує захисну реакцію.

Внутрішній вид зламу управління зв'язаний із девіантною управлінською поведінкою периферійних суб'єктів господарювання з їх економічним, позаекономічним, кримінальним протистоянням по відношенню до вимог державних органів.

Активізація захисно–компенсаторних механізмів, як і послаблення їх дії, залежить перш за все від розвиненості самої системи управління, наявності в ній функцій захисту (безпеки) власних гомеостазних механізмів збереження. Носієм цієї самовідтворювальної функції державного управління є не тільки держава, а й такі громадянські інститути, як підприємництво, профспілки, політичні партії та рухи.

Форма дисфункції державного управління, яка викликана гострим протиборством, протистоянням з приводу управління економікою, виявляється з розвитку малої субкультури, яка протистоїть макроекономічним механізмам управління як ворожим і є так званою тіньовою економікою.

До кола об'єктів теорії тінізації економіки слід віднести, на наш погляд, дослідження управлінських дисфункцій, що виникають у зв'язку з виникненням та функціонуванням сучасних економічних протиріч соціальних інституцій, перш за все держави, які обумовлюють знаходження інших економічних суб'єктів поза режимом ефективної взаємодії з ними та їх впливом.

Дисфункція соціального інституту в економічній сфері обумовлює посилення режиму неефективної взаємодії і впливу на суспільство, що означає втрату якості регулювання й контролю, наступними основними шляхами: 1) управлінська дисфункція соціальної інституції викликає соціально–економічну напругу та конфліктність з–за того, що інституція не здатна виконувати покладені на неї функції; виникає дисфункційна структура діяльності соціальних інституцій; 2) втрата інституцією суспільної функції призводить до виникнення двох негативних ефектів – до переносу негативного ефекту від деформаційного стану інституції на дію об'єктів їх впливу та на виникнення компенсаційної заміни функції інституції, що втратила свої функції, на інші – тіньові, а звідси також негативні; 3) дисфункція соціальної інституції, що продовжується довгий термін часу, негативно впливає на систему цінностей, морально–етичний стан суспільства, його мотиваційну структуру, викликає деформацію всієї соціально–економічної інфраструктури; 4) дисфункція соціальних інституцій викликає зсув всієї соціально–економічної структури в бік її архаїзації, широкої появи перетворених, маргінальних економічних форм; 5) збитки від дисфункції соціальних інституцій особливо негативно впливають на діяльність системи правоохоронних органів, обумовлюють їх вторинну дисфункцію, переродження.

Дисфункція системи державного управління як об'єктів тіньової діяльності виявляється, перш за все, у втраті якості функцій управління. У зв'язку з цим дослідження функціональної структури державного управління є необхідною складовою визначення показників і індикаторів тіньової економіки.

Система функцій управління вже має розвинуту історію. Найбільш вагомий внесок в її розбудові мали Ф. Тейлор,

А. Файоль, Г. Черч, Л. Гулик, Л. Урвік, Л. Джільберт, П. Керженцев, А. Гастєв. Узагальнюючи досягнення теорії управління на сьогодення, слід зробити наступний висновок: найбільш методологічно обґрунтованою класифікаційною ознакою функцій державного управління є їх цільова спрямованість та характер виконуваних завдань [4, с. 208]. Відповідно до завдань функції державного управління можна класифікувати таким чином:

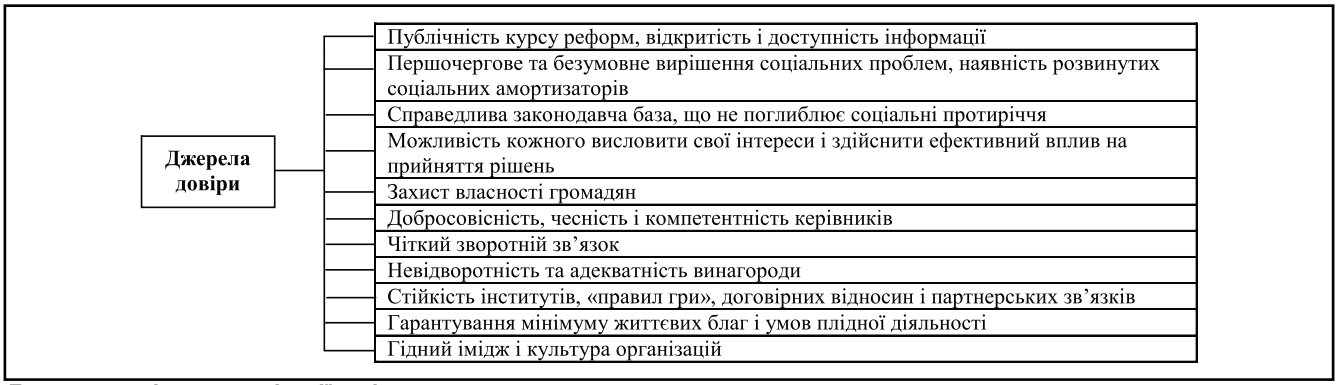
а) основні – це функції, що породжуються основними завданнями державного управління. Основні функції державного управління – це ті, що покликані служити колективним (загальним) інтересам суспільства для вирішення завдань політико–адміністративного, економічного та соціокультурного характеру;

б) загальні функції виходять із загальних завдань управління і є типовими для всього управлінського процесу. Загальні функції покликані забезпечити ефективне функціонування апарату державного управління. Ці функції є об'єктивно невід'ємними складовими будь–якого управлінського процесу, без них останній є нездійсненим, а їх зміст детермінований загальними закономірностями управління як соціально–політичного явища. Вони характеризують типові та відносно самостійні сутнісні прояви діяльності апарату державного управління;

в) допоміжні, ресурсні або такі, що забезпечують, функції виходять із допоміжних завдань управління. Вони не впливають безпосередньо на діяльність об'єкта управління, однак покликані забезпечувати реалізацію основних і загальних функцій державного управління, а також життєздатність самого органу виконавчої влади та його структурних підрозділів. Саме в цьому й полягає їх забезпечувальний та допоміжний характер. Прикметною рисою допоміжних функцій є спільність для всіх управлінських структур, без них діяльність останніх є неможливою [4, с. 209].

До основних функцій державного управління відносяться: 1) програмно–політичні (підготовка документів державної політики концепцій, стратегій, програм тощо), що мають здійснюватись апаратом міністерства (функціональними департаментами); 2) політико–адміністративні, що забезпечують функціонування державного механізму та стабільність конституційно встановлених суспільних відносин; 3) економічні, котрі уособлюють господарсько–організаційну діяльність держави; 4) соціальні, які покликані реалізовувати державну соціальну політику; 5) гуманітарні – спрямовані на функціонування та розвиток духовно–інтелектуальної сфери (освіти, науки і культури).

До загальних функцій державного управління, що покликані забезпечити універсальні види діяльності суб'єктів управління, слід віднести: 1) функцію нормативного регулювання, що в межах виконавчої влади має реалізовуватись Кабінетом Міністрів України або міністром (затвердження інструкцій тощо); 2) нормопроектну (розробка законопроектів, проектів постанов Кабінету Міністрів України, проектів нормативно–правових актів міністерства), що має виконуватись апаратом міністерства (функціональними департаментами); 3) інформаційно–аналітичну (збір, аналіз, узагальнення інформації у відповідній сфері державної політики тощо), що має реалізовуватись насамперед апаратом міністерства (функціональними департаментами), а також окремими консультаційно–дорадчими органами (зокрема, колегією міністерства); 4) управління підпорядкованими органами, підприємствами, установами, організаціями (вирішення установчих та кадрових питань, контроль, аудит, координація діяльності тощо), що має здійснюватись як міністерством безпосередньо (функціональними департаментами або визначеними міністром посадовими особами), так і через уповноважені урядові органи; 5) надання адміністративних послуг (видача дозволів, ліцензій, реєстраційних документів фізичним та юридичним особам), що має здійснюватися урядовими органами. При можливості повноваження щодо надання адміністративних послуг повинні передаватися (делегуватися) органам місцевого самоврядування та іншим чином наближатися до «споживача»); 6) контрольно–наглядову (здійснення контролю та нагляду за діяльністю суб'єктів у відповідному секторі державного управління, застосування заходів адміністративної відповідності до правопорушників), що має здійснюватися відповідними урядовими органами; 7) розгляд скарг приватних осіб в адміністративному порядку, що має здійснюватись в межах урядового органу (з урахуванням їх територіальної організації); для розгляду скарг доцільно утворювати спеціальні апеляційні підрозділи; 8) внутрішнє адміністрування (управління



Джерела довіри в організації реформ

персоналом, бухгалтерія тощо, спрямоване на організацію власної діяльності органу), доцільно відокремлювати в структурі органу в окремий підрозділ (секретаріат). Доповнити загальні функції державного управління слід ще такими функціями як: стратегічний менеджмент, інформаційно–аналітична, прийняття управлінських рішень, функція організації, функція мотивації, контрольна функція.

Всі функції державного управління при своїй дисфункції перетворюються у фактори тінізації, становлять дисфункційну структуру державного управління. Встановлення рівня втрати функції за допомогою застосування методів експертних оцінок, соціологічних опитувань тощо дозволяє зробити аналіз рівня небезпеки тінізаційних чинників та вибудовувати заходи щодо протидії їм.

Оцінка рівня дисфункції державного управління щодо основних напрямів своєї діяльності повинна здійснюватися на основі застосування цілої системи показників–індикаторів. Так, наприклад, для оцінки дисфункції програмно–політичної чи нормопроектної діяльності важливо застосувати експертні оцінки щодо джерел довіри до них. Низькі показники довіри означають зростання рівня закритості суспільства до цілей щодо виконання цих функцій, їх дисфункції (див. рис.) [5, с. 168].

Висновки

Методологічні засади пошуку репрезентативних показників обсягу та рівня тінізації повинні спиратися на визначення кола об'єктів теорії тінізації. До таких слід віднести дисфункції управлінських відносин держави. Це обумовлює дослідження функціональної структури державного управління з точки зору втрати нею частини своєї спроможності регулювання і контролю.

Функції державного управління, або до предмета цього дослідження дисфункціональна структура державного управління становить фактори тінізації. Встановлення рівня втрати функцій за допомогою застосування методів експертних оцінок, соціологічних опитувань дозволяє зробити аналіз рівня небезпеки тінізаційних чинників та вибудовувати заходи щодо протидії їм.

Оцінка рівня розвитку дисфункцій державного управління щодо основних напрямів своєї діяльності повинна здійснюватися на основі застосування цілої системи показників–індикаторів.

Література

1. Предборський В.А. До питання про генезу теорії тіньової економіки / В.А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. наук.–дослід. економ. ін–ту Мінекономіки України. – К., 2010. – Вип. 3. – С. 17–21.

2. Гальчинський А.С. Основи економічної теорії / А.С. Гальчинський, П.С. Єщенко, Ю.І. Палкін. – К.: Вища школа, 1995. – 462 с.

3. Антикризисное управление. – М.: ИНФРА–М, 2001. – 432 с.

4. Малиновський В.Я. Державне управління / В.Я. Малиновський. – К.: Атіка, 2003. – 576 с.

5. Мильнер Б.З. Теория организации / Б.З. Мильнер. – М.: ИНФРА–М, 2001. – 480 с.

А.О. СІГАЙОВ,
д.е.н., НТУУ «Київський політехнічний інститут»

Шляхи вдосконалення системи збирання ПДВ в Україні

Уже давно ПДВ є найважливішим податком української фіскальної системи, проте його система збирання ще дуже далека від досконалості. Ефективне адміністрування може істотно вдосконалити збирання ПДВ. Щоб сягнути цього, Україні треба подолати багато труднощів економічного, правового та структурного характеру, серед яких тотальна корупція органів державної влади та наявність значної тіньової економіки. Також обґрунтовується важливість збирання інформації для запобігання ухиляння від сплати ПДВ, необхідність скасування законів про «кишенькові офшори» та незмінність ставки ПДВ в Україні.

Ключові слова: *ПДВ, збирання податків в Україні.*

Уже давно НДС является важнейшим налогом украинской фискальной системы, однако система его сбора еще очень далека от совершенства. Эффективное администрирование может существенно усовершенствовать сбор НДС. Чтобы достичь этого, Украине нужно преодолеть много трудностей экономического, правового и структурного характера, среди которых тотальная коррупция органов государственной власти и наличие значительной теневой экономики. Также обосновывается важность сбора информации для предотвращения уклонения от уплаты НДС, необходимость отмены законов о «карманных офшорах» и неизменность ставки НДС в Украине.

Ключевые слова: *НДС, сбор налогов в Украине.*

VAT has long been the most important tax in Ukrainian fiscal system, but its collection system is far away from being perfect. Effective administration can improve VAT levy considerably. To achieve this Ukraine has to overcome many difficulties of economic, legal and structural kind, among them total corruption and large underground economy. Also we

© А.О. СІГАЙОВ, 2012

argue for the importance of collecting information for prevention of VAT evasion, the necessity of «pocket offshore» laws repeal and VAT rate invariability in Ukraine.

Keywords: *VAT, tax collection in Ukraine.*

Постановка проблеми. Фінансові кризи, що трапляються час від часу, мають далекосяжні наслідки для стійкості податкової системи. Країни, що розвиваються, традиційно покладалися на оподаткування зовнішньої торгівлі, сеньйораж і фінансові санкції (штрафи). Спільною рисою цих податків є те, що вони мають порівняно невелику вартість збирання – митні тарифи збираються централізовано в портах (пунктах перетину кордону), а сеньйораж і штрафи діють як непрямий податок. Подальша зовнішньоторговельна інтеграція зумовлює істотне зменшення надходжень від митних тарифів, а успішні програми макроекономічної стабілізації та фінансова лібералізація – скорочення доходу від сеньйоражу та штрафів. Більшість з цих тенденцій сприяє оптимальному розподілу ресурсів і поліпшує економічну ефективність на макрорівні, водночас країни, що розвиваються, постають перед необхідністю пошуку альтернативних джерел фінансування бюджету. У багатьох країнах вирішують це питання, реформуючи податкову систему, включаючи запровадження податку на додану вартість (ПДВ) та підвищення ефективності його адміністрування.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Податок на додану вартість винайшов французький економіст Моріс Лоре (Maurice Laure), який очолював державну податкову адміністрацію своєї країни (Direction generale des impots). Уперше ПДВ був запроваджений 10 квітня 1954 року для великих підприємств і згодом поширений на всі сегменти бізнесу. Сьогодні у Франції це найважливіше джерело державних доходів, яке становить близько 45% бюджетних надходжень [1].

Головні риси ПДВ такі:

1. Це універсальний податок, що застосовується до будь-якої комерційної діяльності, включаючи виробництво та розповсюдження товарів, а також надання послуг.

2. Це податок на споживання, оскільки у підсумку він припадає на кінцевого споживача і не зачіпає підприємств.

3. Це пропорційний податок, який стягується як відсоток від ціни, а отже є прозорим на кожному етапі виробництва та розповсюдження.

4. Він збирається частинами, через систему відрахувань, коли суб'єкти оподаткування (зареєстровані як платники ПДВ) можуть зменшувати свої зобов'язання на величину податку, яку вони сплатили іншим платникам ПДВ, купуючи ресурси для своєї виробничої діяльності. Цей механізм забезпечує нейтральність податку незалежно від того, скільки трансакцій задіяні в економічному ланцюжку.

ПДВ було винайдено тому, що високі ставки податку з продажу та митних тарифів провокують шахрайство та контрабанду. На відміну від звичайного податку з продажу, який стягується під час кінцевого продажу товару чи послуги споживачеві, ПДВ застосовується до кожного учасника виробничого ланцюжка незалежно від його положення, маючи такий самий вплив на кінцеві ціни й водночас витрачаючи менше зусиль на перевірки правильності нарахувань та статусу платників. Крім того, тягар збирання лягає переважно на підприємства, а не на державу.

Головний недолік ПДВ полягає в тому, що його тягар припадає виключно на фізичних осіб, кінцевих споживачів товарів та послуг. Таким чином, як і будь-який інший різновид податку з продажу, накладений на споживання життєво необхідних благ, ПДВ є регресивним податком: порівняно з багатими бідні сплачують більшу частку зі свого доходу. У багатьох країнах світу політики, схильні до популізму, часто роблять заяви про необхідність зменшення ставок чи навіть скасування ПДВ, намагаючись здобути прихильність виборців, відзначає Боутс [2].

Сьогодні ПДВ є головною складовою податкової системи в 136 країнах світу, відзначають фахівці з МВФ Ібрілл, Кін та інші у відомій монографії «Сучасний ПДВ» [3]. Приклади розміру ставок і ефективності збирання ПДВ у деяких країнах світу подані у таблиці.

Протягом багатьох років у науковій літературі не вщухає гостра дискусія щодо впливу ПДВ на добробут суспільства. Емран і Стігліц [4] попереджають, що збільшення доходів при переході на ПДВ є проблематичним за наявності великого тіньового сектору економіки. Баунсгард і Кін [5] отримали результати, які засвідчують, що для країн із середнім рівнем доходу відновлення бюджетних надходжень після лібералізації зовнішньої торгівлі становить близько 50 центів на долар США, втрачений від зменшення надходжень від оподаткування імпортно-експортних операцій, а для бідних країн це відновлення взагалі є статистично незначущим. Гордон і Нільсен [6] наводять перелік переваг від переходу на ПДВ, серед яких вирізняють зручність збирання, оскільки ПДВ дає змогу владі порівняти звіти з продажу кожного проміжного продукту з даними щодо споживання кінцевих товарів, використовуючи проміжний продукт як вхідний у вертикальному виробничому ланцюжку. У той час коли ПДВ дійсно є дуже зручним для збирання податком, він не може бути панацеєю – його адміністрування охоплює витрати на збирання та обробку інформації, переслідування та покарання неплатників та ін. Отже, ефективність адміністрування ПДВ зростає лише разом із витратами на його збирання та моніторинг. Економічна теорія передбачає, що на адміністрування податків впливають такі чинники, як майнова поляризація суспільства, політична нестабільність, а також структурні чинники, що сприяють ухиленню від сплати податків, наприклад рівень урбанізації, питома вага сільського господарства, зовнішньоторговельна відкритість тощо.

Метою цієї ***статті*** є оцінка проблем та окреслення перспектив в адмініструванні ПДВ з урахуванням міжнародного досвіду, а також спроба виявити залежність між ефективні-

ПДВ у деяких країнах: ставки та надходження (2009)

Країна	Рік запровадження ПДВ	Ставки ПДВ, встановлені на 2004 рік	Надходження від ПДВ	
			питома вага у ВВП,%	питома вага у загальних податкових надходженнях, %
Азербайджан	1992	18,0	0,5	16,0
Албанія	1996	20,0	1,3	34,6
Аргентина	1975	21,0	1,9	21,5
Бельгія	1971	21,0	7,5	17,6
Білорусь	1992	18,0	0,4	19,6
Болівія	1973	14,9	1,4	33,6
Бразилія	1967	20,5	0,9	9,2
Венесуела	1993	16,0	2,0	26,4
Гвінея	1996	18,0	0,1	5,5
Гондурас	1976	12,0	0,5	7,4
Греція	1987	18,0	6,1	35,8
Естонія	1992	18,0	2,9	32,1
Замбія	1995	17,5	2,6	32,3
Індонезія	1985	10,0	0,9	21,9
Італія	1973	20,0	4,6	15,2
Камерун	1999	18,7	1,1	27,9
Канада	1991	7,0	2,3	13,3
Кіпр	1992	15,0	2,8	16,2
Колумбія	1975	16,0	1,2	28,7
Корея (Південна)	1977	10,0	2,3	23,8
Коста-Ріка	1975	13,0	1,7	16,6
Маврикій	1998	15,0	0,9	19,9
Марокко	1986	20,0	1,9	24,2
Мексика	1980	15,0	1,4	21,5
Непал	1997	10,0	0,4	28,0
Нікарагуа	1975	14,0	0,6	11,8
Норвегія	1970	24,0	10,6	25,5
Пакистан	1990	15,0	0,5	15,7
Панама	1977	5,0	0,9	8,5
Парагвай	1993	10,0	1,0	37,7
Перу	1973	19,0	2,4	35,2
Південна Африка	1991	14,0	2,8	23,9
Польща	1993	22,0	3,3	22,6
Росія	1992	18,0	1,2	25,5
Сенегал	1980	17,0	1,5	18,0
Таїланд	1992	7,0	1,3	22,1
Трінідад і Тобаго	1990	15,0	2,2	20,8
Туніс	1988	18,0	1,2	14,3
Туреччина	1985	18,0	1,8	28,7
Угорщина	1988	25,0	3,4	20,1
Україна (2009 р.)	1997	20,0	7,9	40,0
Уругвай	1968	23,0	3,3	26,0
Фінляндія	1994	22,0	9,9	29,7
Чилі	1975	19,0	4,4	40,5
Японія	1989	5,0	1,5	6,6

Джерела: International Tax Dialogue (2010), Мінфін України.

стю адміністрування ПДВ і ключовими економічними та структурними чинниками.

Виклад основного матеріалу. В Україні, як і в багатьох інших країнах (див. табл.), ПДВ став «робочою конячкою» державного бюджету. У 2009 році в Україні майже 40% бюджетних надходжень надійшли від ПДВ, що відповідає 7,9% ВВП. Адміністрування ПДВ, безперечно, є наріжним каменем ефективної роботи всієї фіскальної системи. Проте збирання ПДВ не завжди було таким успішним, як у 2009 році. Надходження від ПДВ впали з 7,3% ВВП одразу після запровадження його в 1997 році до 4,1% ВВП у 2004 році. Оскільки економічна теорія передбачає еластичність ПДВ за ВВП, близькою до одиниці, надходження від ПДВ мали б зростати такими самими темпами, як і ВВП. Українська економіка у 1999–2009 роках зазнавала відчутного зростання, проте еластичність ПДВ за ВВП у середньому становила лише 0,35. Інакше кажучи, на кожні 100 грн. приросту номінального ВВП припадало лише 7 грн. додатково зібраного ПДВ. Ураховуючи, що, за оцінками Тірска

[7], ПДВ охоплює приблизно 62% усіх витрат українських домогосподарств, це вкрай низька продуктивність. Що ж викликає ці явища та яким чином цьому можна запобігти?

Єдина ставка ПДВ (20%) є зручним засобом, що заслуговує на похвалу. Але в Україні донедавна існувало (а подекуди і досі існує) надто багато звільнень з бази, що оподаткується за цією ставкою. Так, наприклад, у 2003 році 14% зареєстрованих підприємств було фактично звільнено від сплати ПДВ. Втрати, пов'язані з цими звільненнями, фактично перевищували надходження від ПДВ і становили майже неймовірні 7,6% ВВП, хоча ця оцінка і видається дещо завищеною. Звільнення становили 27% надходжень від ПДВ, або, інакше кажучи, 27% потенційних надходжень було втрачено. Деякі зі звільнень, такі як освітні та медичні послуги, є цілком звичайними для багатьох країн, але переважна більшість є значно більш сумнівною та не може існувати місця в ефективній системі ПДВ. На думку автора, приблизно три чверті звільнень від ПДВ у 1997–2009 роках могли б бути скасовані без втрат для суспільного добробуту і зі значними здобутками в ефективності адміністрування ПДВ.

Процес «ерозії» бази оподаткування почався одразу після запровадження ПДВ у 1997 році, з 10 поправками до закону про ПДВ у 1998 році, і ще більшою кількістю у наступні роки. Таке поширення звільнень стимулювало не тільки ухиляння від сплати ПДВ, але в умовах, коли платники є об'єктом перевірок, ще й нечувану корупцію. Часто–густо, коли до системи запроваджувалося чергове звільнення, воно поступово незаконно збільшувалося без відповідної реакції податкової адміністрації, набуваючи рис системи «самоконтролю» без належних адміністративних заходів та підходів з боку держави. Більше того, система звільнень самостійно зростала, як ракова пухлина, заохочуючи платників податків лобіювати поправки до законів про ще більші звільнення, в той час коли вони навмисно затримували платежі до бюджету, сподіваючись на подальші податкові амністії.

На нашу думку, головна причина вищезгаданих явищ полягає не в особливостях податкової системи, а в бажанні політичного середовища використовувати останню у власних інтересах. Економісти–податківці мають рацію, коли із пересторогою ставляться до податкових стимулів. Вони водночас є або зайвими та неефективними, бо сприяють втраті надходжень і ускладнюють податкову систему, або ж вони спотворюють стан економічної рівноваги, неоптимально спрямовуючи інвестиції. Зважаючи на труднощі щодо оцінки впливу податкових звільнень на економічне зростання й на те, з якою легкістю вони перетворюються на засоби задоволення особистих інтересів, навіть найкращій податковий стимул є корисним засобом державної економічної політики тільки тоді, коли країна має не лише стабільне макроекономічне середовище, а й стабільну політичну та адміністративну системи, чого аж ніяк не скажеш про Україну.

Розглянемо, наприклад, територіальні податкові звільнення, втілені в Україні у вигляді спеціальних зон (11 «вільних зон» та дев'ять «територій пріоритетного розвитку»). З–поміж інших пільг підприємства, засновані у таких зонах, звільняються від ПДВ на сировину, обладнання та запчастини для власних потреб строком на п'ять років. Ця ініціатива коштувала приблизно 9% надходжень від ПДВ у 2004 році, коли реально діяло 16 зон, здебільшого у Донецькому регіоні, звільнення для яких розглядалися переважно як форма підтримки деяких старих промислових підприємств. На сьогодні немає жодних свідчень того, що така політика сприяла залученню інвестицій у менш привабливі регіони будь–якої країни, проте існує безліч прикладів того, як подібна дискреційна та непрозора політика живить корупцію та знижує ефективність адміністрування податків у цілому.

Створення таких «кишенькових офшорів» у країні, де й без того існує величезна тіньова економіка, неминуче перешкоджає чесному та ефективному стягненню податків. Безмитний імпорт харчових продуктів до спеціальних зон з подальшим перепродажем усередині країни, на нашу думку, є апофеозом фіскального фаворитизму та податкової неефективності.

Хоча протягом усього часу існування ПДВ в Україні постійно надходять пропозиції скоротити його ставку, цей крок видається однаково зайвим як із точки зору наповнення бюджету, так і соціальної справедливості. Остання, безумовно, завжди та повсюди є ключовим питанням оподаткування. Врешті–решт державі не потрібні податки для забезпечення грошима, вона може просто друкувати їх. Навпаки, роль податкової системи полягає в тому, щоб вилучити гроші з приватного сектору найефективнішим, справедливим та необтяжливим способом. Таким чином, соціальна справедливість разом з ефективністю та легким адмініструванням є трьома головними цілями удосконалення будь–якої податкової системи. Звісно, кожен індивід має власні уявлення про справедливість, які можуть істотно різнитися від поглядів інших осіб. Але саме для узгодження полярних поглядів та конфліктуючих інтересів існують політичні інститути, за допомогою яких держава може визначити та втілювати свої погляди на справедливу податкову систему.

З економічної точки зору питання соціальної справедливості полягає у вивченні загального впливу оподаткування на доходи та рівень добробуту населення. Якщо розглядати вплив окремого податку на соціальну справедливість, то, звичайно, виникають пропозиції щодо зміни ставок та бази окремих податків. Хоча такі пропозиції можуть поліпшити становище певної групи, яка несе тягар цього податку, вони не обов'язково поліпшать становище решти економічних агентів, тобто, найімовірніше, не будуть парето–ефективними. З точки зору усунення соціально–економічної нерівності стратегічне значення має загальний вплив бюджетної системи на розподіл доходів та багатства.

Отже, з точки зору стратегічної перспективи критичним чинником в оцінюванні української податкової системи є розміри тіньової економіки. Згідно із загальноприйнятою думкою питома вага тіньової економіки в Україні є щонай–

менше такою самою, як і легальної, якщо не більшою. Хоч би якими були її справжні розміри, наявність великого сектору економіки, який фактично не підпадає під оподаткування, істотно впливає на оцінку впливу різних фіскальних інструментів на соціальну справедливість. Наприклад, у 1993–2002 роках в Україні існував номінально-прогресивний податок на особистий дохід, головний тягар якого лягав на найманих працівників, а переважна більшість осіб із високим рівнем доходу його успішно уникала. Фактично в умовах України такі непрямі податки, як ПДВ та акцизи, є більш прогресивними, ніж прямий податок на дохід, основний тягар якого несе обмежене коло осіб, які живуть на зарплату. Таким чином, назва податку не має відношення до його впливу на соціальну справедливість, і ПДВ навряд чи є більш регресивним, ніж інші українські податки.

Зменшення ставки ПДВ також ніяк не може полегшити його адміністрування, отже, з будь-якої точки зору ПДВ на сьогодні є найкращим з українських податків, головним наповнювачем бюджету. Частка ПДВ у всіх доходах істотно зросла до 40% у 2005 році. Частка податку на прибуток зменшилася на 4% – до 27%. Отже, в умовах України було б фатальною помилкою скорочувати ставку ПДВ без розширення його бази та суворішого адміністрування. Теоретично ці заходи дали б змогу отримувати такі самі надходження від нижчої ставки, але тільки у випадку, якщо вони передуватимуть зниженню ставки, а не навпаки. Таким чином, можна зробити висновок про те, що майбутнє української податкової системи значною мірою залежить від ПДВ, а будь-які спроби послабити цей податок можуть спричинити катастрофу.

Сьогодні найбільшою загрозою для адміністрування ПДВ, а можливо й всієї податкової системи, на нашу думку, є так званий «спрощений» режим оподаткування, що звільняє від сплати ПДВ підприємців-фізичних осіб з оборотом менше 500 тис. грн. та юридичних осіб з оборотом менше 1 млн. грн. Ця система розриває ланцюжок ПДВ починаючи з відносно низького порогу: багато трансакцій залишаються неохопленими ПДВ на легальних підставах, платники ПДВ не можуть отримати відшкодування по закупівлях у «спрощенців». З іншого боку «спрощена» система створює значний ризик формальної зміни організаційно-засновницької структури бізнесу та міграції на менш затратний режим оподаткування. Іншими словами, великий та середній бізнес починають маскуватися під малий, не порушуючи закону. Крім того, в умовах «спрощеного» бухгалтерського обліку та переважання готівкових операцій дуже складно перевірити, чи справді сукупний обіг підприємця не перевищував встановлений законом поріг.

Загальні надходження від «спрощеної» системи оподаткування у 2004 році становили лише 0,4% бюджетних надходжень, а у 2005 році цей показник становив 0,6%. Незважаючи на гучні заяви деяких професійних захисників інтересів бізнесу, ці показники не можуть вважатися істотними бюджетними надходженнями, що не могли бути зібрані іншим шляхом, оскільки вони можуть просто витісняти інші податки, зібрані за відсутності «спрощеної» системи, а отже, бути чистими (нетто) втратами, а не надходженнями.

Поширення «спрощеного» режиму, призначеного для «неформального» сектору малого чи сімейного бізнесу, на юридичних осіб виглядає абсурдним фактом, оскільки вони лишаються цілком «формальними» в усіх інших аспектах, крім податкового. Заснування юридичної особи потребує щонайменше трьох формальних кроків: написання статуту, заведення бухгалтерських книг та реєстрації фірми в місцевому переліку підприємств, а також в органах оподаткування та соціального забезпечення. Усі ці кроки передбачають наявність у фірми можливостей, значно вищих, ніж у звичайного малого індивідуального підприємця, який торгує газетами на вулиці або лагодить одяг чи взуття у себе вдома. Отже, здається, немає вагомих підстав звільняти такі підприємства від реєстрації як платників ПДВ.

Поганим, хоча й часто вживаним у транзитивних економіках аргументом на користь такого звільнення є те, що «звичайний» режим оподаткування надто жорстко та довільно застосовується до підприємств і провокує корупцію, здирництво та фаворитизм. Не слід вважати, що ізоляція окремих платників податків від цих проблем означає, що вони автоматично зникнуть. Навпаки, це ще більше їх загострює, ускладнюючи адміністрування податків та зменшуючи громадський тиск на політиків, які мають ці проблеми розв'язувати. З економіко-теоретичної точки зору звільнення господарських агентів від ПДВ є поганою ідеєю ще й тому, що інформація – це кровоносна система ефективного адміністрування ПДВ. Необхідно спрямовувати всі зусилля на те, щоб запобігти розриву інформаційного ланцюжка, замість заохочення підприємств до цього, чому сприяє «спрощена» система. Цим шляхом неможливо розв'язати серйозні фіскальні проблеми України.

Окрім того, слід пам'ятати, що єдиною метою запровадження «спрощеної» системи є не звільнення малого бізнесу від податків, а саме спрощення ведення податкової звітності. Також слід нагадати, що ПДВ завжди та повсюди сплачують покупці, а продавці лише збирають його, що ніяк не позначається на їхньому добробуті.

Висновки

Підсумовуючи все вищесказане, можна дати такі рекомендації щодо подальшого вдосконалення та підвищення ефективності адміністрування ПДВ:

1. На сьогодні ПДВ є найкращим з українських податків, головним наповнювачем бюджету, проте його потенціал ще далеко не вичерпано. Ефективність його адміністрування зростає лише разом із витратами на збирання та моніторинг цього податку.

2. Будь-які податкові стимули водночас є або зайвими та неефективними, сприяючи втраті надходжень і ускладнюю-

чи податкову систему, або ж вони спотворюють економічну рівновагу, неоптимально спрямовуючи інвестиції.

3. Скорочення ставки ПДВ виявляється зайвим як з точки зору наповнення бюджету, так і соціальної справедливості. В умовах України ПДВ та акцизи є більш прогресивними, ніж прямий податок на дохід, основний тягар якого несе обмежене коло осіб, які живуть лише на зарплату.

4. Єдиною метою запровадження «спрощеної» системи є не звільнення малого бізнесу від податків, а спрощення податкової звітності.

5. Потрібні рішучі заходи, щоб покласти край аферам із відшкодування ПДВ фіктивним експортерам, що набули такого масштабу, який підриває ефективність адміністрування не тільки ПДВ, а й усієї фіскальної системи в цілому.

Насамкінець слід відзначити, що шлях до сучасної податкової системи ані короткий, ані легкий. Україна, запровадивши ПДВ, зробила непоганий старт, але, щоб дістатися фінішу, необхідно постійно та уважно працювати над удосконаленням ефективності адміністрування податків.

Література

1. Report on financial structures // European Central Bank. – 2002. – P. 135.

2. Botes M. Regressivity of VAT – The First Decade's Experience in South Africa // VAT Monitor, September/October 2001. – P. 237–244.

3. Ebrill, L., M. Keen, J–P. Bodin, and V. Summers. The Modern VAT. – Washington: International Monetary Fund. – 2001. – 223 p.

4. Emran, M. S. and J. E. Stiglitz. On Selective Indirect Tax Reform in Developing Countries // Journal of Public Economics. – Vol. 89, 2005. – P. 599–623.

5. Baunsgaard, T. and M. Keen. Tax Revenue and (or?) Trade Liberalization. – IMF Working Paper WP/05/112. – Washington, DC. – 2005.

6. Gordon, R. H. and S. B. Nielsen. Tax evasion in an open economy: Value–added vs. income taxation // Journal of Public Economics. – Vol. 66, 1997. – P. 173–197.

7. Thirsk W. Social Welfare and Indirect Tax Reform in Ukraine. – World Bank, Kyiv. – March 2002.

В.М. БОГОМАЗОВА,
к.е.н., НДЕІ, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України
Н.Є. ДОБРОХАНСЬКА

Впровадження в Україні стратегічного планування, орієнтованого на результат

У статті сформовані науково–методичні рекомендації щодо впровадження у практику роботи стратегічного планування, орієнтованого на результат та узгодженого з принципами середньострокового бюджетного планування.

Ключові слова: *стратегічне планування, бюджетне планування.*

В статье сформированы научно–методические рекомендации по внедрению в практику работы стратегического планирования, ориентированного на результат и согласованного с принципами среднесрочного бюджетного планирования.

Ключевые слова: *стратегическое планирование, бюджетное планирование.*

Постановка проблеми. Бюджетним кодексом України передбачено, що головні розпорядники бюджетних коштів виходячи з індикативних прогнозних показників обсягів видатків і надання кредитів з бюджету на наступні за плановим два бюджетні періоди складають плани своєї діяльності на плановий і наступні за плановим два бюджетні періоди відповідно до прогнозних та програмних документів економічного та соціального розвитку, державних цільових програм із визначенням очікуваних результатів діяльності. Такі плани діяльності щорічно приводяться у відповідність до показників державного бюджету на плановий бюджетний період та прогнозом Державного бюджету України на наступні за плановим два бюджетні періоди.

У той же час визначена Законом України «Про державне прогнозування і розроблення програм економічного і соціального розвитку України» система прогнозних та програмних документів, по суті, не є цілісною узгодженою системою, не відповідає сучасним вимогам щодо організації планування економічного і соціального розвитку, не включає плани діяльності центральних органів виконавчої влади та не узгоджується з принципами середньострокового бюджетного планування за програмно–цільовим методом. З метою розв'язання зазначених проблем Міністерством економічного розвитку і торгівлі України розроблено проект закону «Про державне стратегічне планування» та Методичні рекомендації щодо розроблення планів діяльності головних розпорядників бюджетних коштів на плановий та наступні за плановим два бюджетні періоди.

Проте неузгодженість положень різних законодавчих актів, відсутність методологічних основ впровадження середньострокового планування та оцінки результативності діяльності головних розпорядників бюджетних коштів не дозволяє повноцінно інтегрувати плани діяльності центральних органів виконавчої влади до системи документів дер-

 © В.М. БОГОМАЗОВА, Н.Є. ДОБРОХАНСЬКА, 2012

жавного стратегічного планування та вирішити завдання переходу до бюджетування за цілями і пріоритетами державної соціально–економічної політики.

На сьогодні діяльність багатьох органів виконавчої влади «в'язне» у поточних справах, випускаючи з поля зору стратегічні завдання і цілі, зводиться лише до оперативного реагування на проблеми, що виникають, до своєрідного «латання дірок», за яким не проглядається довгострокова мета діяльності організації. Такий підхід призводить до неефективності управління, перешкоджаючи органам влади в досягненні головних цілей. А тому ефективне управління неможливе без планування, що визначає мету, уточнює завдання і розподіляє ресурси.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Наукові дослідження, що проводяться в країнах СНД, сьогодні концентрують увагу на реформуванні системи державного стратегічного планування. Наприклад, у Росії розробками системи планування на державному рівні займалися такі фахівці, як М. Кліщ [1], О. Берездівіна [2, 3], Д. Циганков [14], О. Бєляєв [14] та ін. Серед зарубіжних авторів значну увагу проблемам оцінки діяльності органів влади приділяли Дж. Бачлер [4], Л. Мадер [5], Н. Менінг [6], Н. Парісон [6], С. Кульман [7, 8] та ін.

Разом із тим в Україні впровадження державного планування, орієнтованого на результат, вивчено недостатньо, крім цього, не розглянуто питання щодо впровадження принципів програмно–цільового методу у прогнозних та програмних документах, можливості включення до системи документів планів діяльності центральних органів виконавчої влади, вимірювання результативності їх роботи.

Мета статті полягає у формуванні науково–методичних рекомендацій щодо впровадження у практику роботи стратегічного планування, орієнтованого на результат та узгодженого з принципами середньострокового бюджетного планування.

Виклад основного матеріалу. Ефективне державне управління в умовах динамічного сьогодення немислиме без принципово нового, демократичного і «прозорого» для громадськості механізму планування діяльності органів виконавчої влади на всіх рівнях. Звідси постає необхідність вироблення нових підходів до проблеми стратегічного мислення у керівників державних органів. Стратегічне планування – це систематичний процес, за допомогою якого органи виконавчої влади прогнозують і планують свою діяльність на майбутнє. Крім цього, воно передбачає отримання кращих результатів у цілому на довгостроковий період, у тому числі за рахунок здійснення менших витрат ресурсів на досягнення запланованої стратегічної мети.

Заходи щодо підвищення ефективності державних витрат актуальні практично у всіх країнах, незалежно від того, виконується їх державний бюджет з дефіцитом чи профіцитом.

Проблема підвищення ефективності системи виконавчої влади і бюджетних витрат знаходиться у числі найбільш актуальних. Вимога ефективного витрачання бюджетних коштів на систему органів влади закріплена у Бюджетному кодексі України (ст. 7 «Бюджетна система України ґрунтується на 10 принципах, одним з яких є ефективність та результативність, що передбачає отримання запланованих результатів діяльності органами виконавчої влади «при залученні мінімального обсягу бюджетних коштів та досягнення максимального результату при використанні визначеного бюджетом обсягу коштів»).

Управління державними витратами являє собою важливу частину бюджетної політики і в значній мірі визначається станом бюджетного процесу, порядком планування, затвердження і виконання бюджету в частині видатків, а також контролем над його виконанням. Заходи вдосконалення бюджетного процесу можуть давати локальний ефект, а можуть призводити до радикальних змін. Саме до таких змін має призводити впровадження бюджетування, орієнтованого на результат (БОР), або програмно–цільового бюджетування (Result–based Management / Performance Budgeting) [7].

Загальноприйнята теза теорії управління, що «ми управляємо тим, що ми можемо оцінити. Якщо неможливо оцінити свою діяльність, то не можна контролювати і керувати процесом, а також удосконалити його». Результати діяльності органів влади у більшості випадків відслідковуються у вигляді результатів у кількісному вираженні.

Важливо в Положеннях про відповідний орган влади ввести поняття результату їх діяльності та його складових елементів.

Під результатами має розумітися ступінь досягнення поставлених цілей і кількісне співвідношення результатів і витрат, а також ефект «зворотного зв'язку», тобто відношення і оцінка населенням діяльності органів виконавчої влади.

Результативність – це користь або вигода, отримані від результатів діяльності, а показники результативності демонструють зміни за певний період і відповідність результату поставленим цілям [1]. Під показником результативності в широкому сенсі розуміють кількісний індикатор, що характеризує результат діяльності або успішність руху до досягнення поставленої мети.

На відміну від показника результативності показники продуктивності та ефективності характеризують витрати, які потрібні для отримання продукту і результату.

Показники продуктивності – це відношення результату до обсягу коштів, який був витрачений на їх отримання, тоді як показники ефективності демонструють, скільки витрат пішло на одиницю виробленого продукту (послуг) і результату [2].

Слід зазначити, що результат у даному випадку близький за змістом до ефекту. Однак ефект не завжди пов'язаний зі здійснюваною діяльністю, і його не завжди можливо відстежити відразу після закінчення роботи. Тим не менш, коли це можливо, слід оцінювати ефект від надання послуг та виконання програм. Для показників продуктивності та ефективності можна використати термін «індикатор». Індикатор (лат. indicator – покажчик) – показник для символічного відобра–

ження інформації про процеси, що відбуваються в предметі управління, а також вимірник, що дозволяє певною мірою передбачити, в якому напрямку слід очікувати розвиток соціально–економічних процесів |3|.

Критерій ефективності бюджетних витрат у математичному вигляді можна виразити формулою:

$$E = \frac{Рез}{Вб}$$

де *Е* – показник ефективності бюджетних витрат;

Рез – результати, досягнуті при використанні бюджетних ресурсів;

Вб – видатки бюджету.

З цієї формули випливає, що підвищення ефективності бюджетних витрат може здійснюватися двома основними способами:

– шляхом зниження (економії) витрат;

– шляхом збільшення кількості (якості) результатів від використання запланованої суми грошових коштів.

У першому випадку найбільш ефективним може бути визнаний такий варіант витрачання бюджетних коштів, при якому мінімізуються витрати на досягнення заздалегідь визначеного результату, тобто мають дотримуватися такі умови: *Рез=const, Вб→min.*

На цій моделі будується, наприклад, конкурсна система державних закупівель. Найбільш ефективним визнається той варіант, при якому необхідний обсяг товарів для державних потреб закуповується за найменшою ціною.

Однак зведення проблеми ефективності бюджетних витрат лише до економії бюджетних коштів є досить обмеженим. Другий варіант підвищення ефективності бюджетних витрат має бути заснований на такій моделі: *Рез→max, Вб=const.*

У цьому випадку ефективність означає досягнення максимального результату при заданому (плановому) обсязі бюджетних ресурсів. Другий варіант визначення ефективності ґрунтується не на мінімізації витрат, а на максимізації корисного ефекту. За другим підходом: наскільки ефективно використовується бюджетом своє функціональне призначення, настільки повно і якісно задовольняються колективні потреби у суспільних благах. Затребуваність представлених підходів до підвищення ефективності бюджетних витрат зростає при переході від моделі «управління витратами» до моделі «управління результатами» при плануванні і виконанні бюджетів у видатковій частині.

Метою реалізації бюджету є не «цільове» витрачання коштів як таке, а вирішення поставлених завдань соціально–економічного розвитку перед державою. Підвищення ефективності бюджетних витрат насамперед пов'язано зі здійсненням перетворень у сфері стратегічного планування і бюджетного процесу. Можна виділити основні напрями перетворень.

Перший напрям включає в себе комплекс заходів щодо забезпечення повного фінансування зобов'язань, прийнятих на себе державними органами влади [14].

Другий напрям передбачає впровадження програмно–цільового принципу при плануванні, який дозволить більш продуктивно використовувати обмежені фінансові ресурси та підвищити рівень відповідальності посадових осіб.

Третім напрямом є вдосконалення методів закупівель для державних і місцевих потреб. Необхідно створити умови для чесної конкуренції при проведенні конкурсів.

Четвертим напрямом є реформування системи державних органів влади. Зміст такої реформи полягає у підвищенні ефективності його діяльності, що має відбуватися на основі планування кінцевих результатів та понесених витрат [6].

П'ятим напрямом реформування є вдосконалення звітності. Державні операції з бюджетними та позабюджетними коштами має охоплювати єдина звітність.

Шостим напрямом є вдосконалення механізмів контролю за витрачанням бюджетних коштів.

Необхідність створення системи планування й моніторингу соціально–економічної результативності бюджетних витрат за допомогою якісних і кількісних індикаторів як стосовно бюджетів всіх рівнів, так і у відношенні конкретних бюджетоотримувачів є актуальною для України.

Серед методів, що забезпечують вирішення цих завдань, у світовій практиці особливу роль відіграє бюджетування, орієнтоване на результат (БОР), та комплексне середньострокове планування витрат у рамках жорстких бюджетних обмежень. БОР дає можливість порівнювати витрати й результати, вибирати найбільш ефективні шляхи витрат бюджетних коштів, оперативно оцінювати ступінь досягнення запланованих результатів і їхньої якості. Основою моделі бюджетування, орієнтованого на результат, є програмно–цільовий метод планування, що передбачає формування програмного бюджету, яке поєднує вимоги до встановлення планового результату й до конкурентного розподілу ресурсів. Результати можуть оцінюватися як кількісними, так і якісними показниками, головними вимогами до яких є вимірюваність і порівнянність. Даний метод управління бюджетними витратами передбачає таку побудову бюджетного процесу, при якому планування й витрати бюджетних коштів здійснюються на основі інформації про результати діяльності структурних одиниць бюджетного сектору.

Систему управління результатами на всіх стадіях бюджетного процесу можна представити таким чином (рис. 1).

З рис. 1 видно, що система стратегічно планування і бюджетування включає чотири фази (стратегічне планування, складання бюджету, виконання бюджету, формування і надання звітності). На всіх етапах задіяні показники моніторингу (індикатори), які дозволяють визначити очікувані результати (ефект), отримані результати, а також результативність і ефективність здійснюваної діяльності. При стратегічному плануванні діяльності органу влади розробляються показники, що дозволяють визначити планові результати (ефекти), які безпосередньо пов'язані з плануванням бюджету на черговий рік.

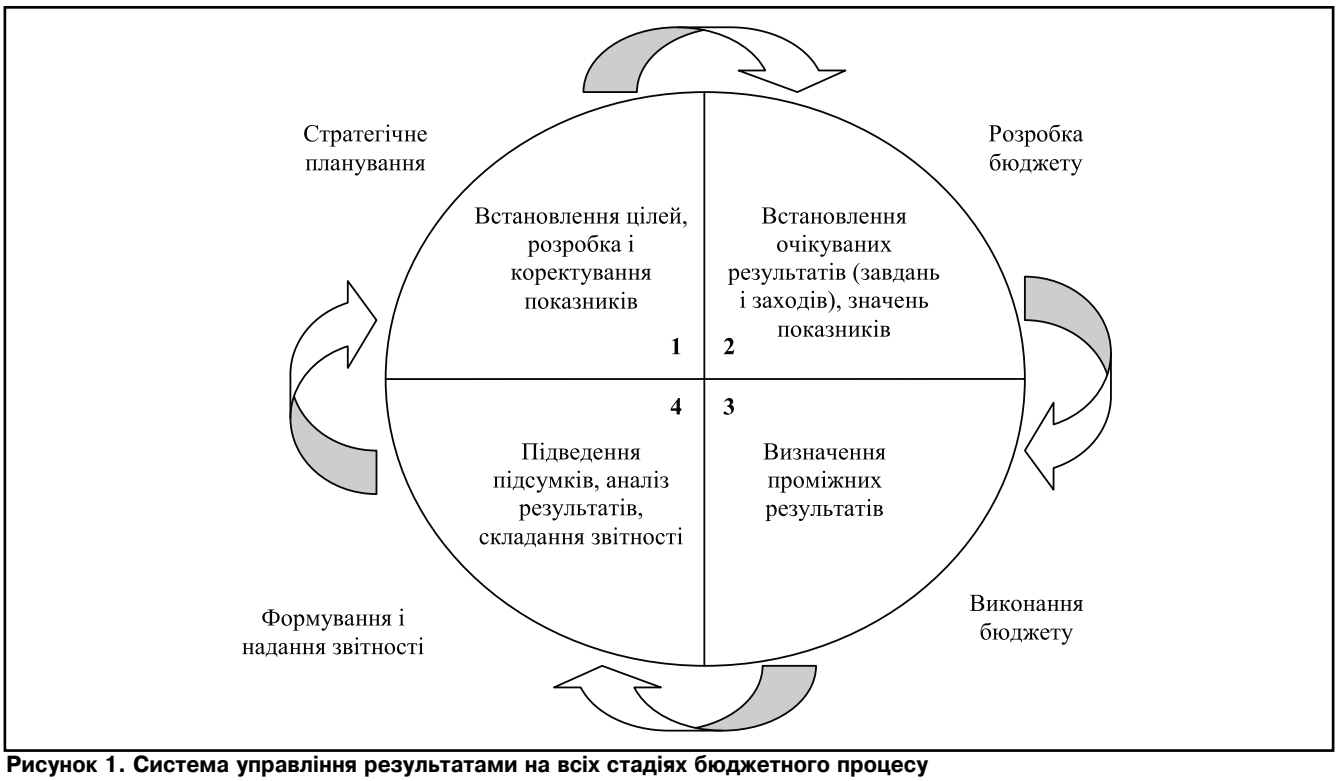


Рисунок 1. Система управління результатами на всіх стадіях бюджетного процесу

Створення системи планування і моніторингу соціально–економічної результативності та ефективності бюджетних витрат на основі якісних і кількісних індикаторів є однією з головних заходів підвищення ефективності діяльності органів влади. Вона дозволяє:

– забезпечувати фінансуванням ті суспільні блага і послуги, кількість, якість, вартість, час і місце надання яких найбільшою мірою відповідають потребам громадян (соціальна ефективність);

– відмовлятися від спрямування коштів на витрати, що здійснюються без належного соціально–економічного планування і обґрунтування;

– здійснювати планування на більш тривалу перспективу;

– встановлювати відповідальність органів влади за кінцевий результат (як у кількісній формі, так і якісній);

– реально оцінювати фінансові можливості бюджету;

– підвищувати обґрунтованість прийнятих управлінських рішень, зокрема з приводу оптимізації мережі бюджетних установ.

Для діючої, так званої витратної, моделі фінансового планування характерне планування видатків поза їх формалізованого зв'язку з результатами, як з фактичними, так і з очікуваними. В основному базою для планування є інформація минулих років, плани будуються «від досягнутого». Лише по вузькому колу витрат на сьогодні встановлені нормативи для визначення обсягів фінансування. І якщо порівняно зрозуміло, хоча і

БЮДЖЕТУВАННЯ, ОРІЄНТОВАНЕ НА РЕЗУЛЬТАТИ (БОР)

Формування і виконання бюджету з метою досягнення **конкретних результатів** згідно зі стратегічними напрямами, цілями, завданнями державної політики **(чіткий взаємозв'язок між результатами і бюджетними витратами)**

Основні відмінності:

Діюча система:	**БОР:**
❖ бюджетні програми слабо ув'язані з програмними цілями	❖ бюджетні програми взаємоув'язані зі стратегічними цілями розвитку
❖ освоєння бюджетних коштів «будь-якою ціною»	❖ бюджетні ресурси виділяються на досягнення результатів
❖ акцент на дотриманні правил, норм та інструкцій	❖ акцент на доцільності та ефективності витрат через надання самостійності
❖ бюджетні програми спрямовані на забезпечення діяльності державних органів, установ і підприємств.	❖ бюджетні програми спрямовані на надання послуг населенню, бізнесу і державними органами один одному.

Рисунок 2. Схема системи бюджетування, орієнтованої на результат

не формалізовано, те, «як» планувати бюджетні витрати, ясності в тому, «навіщо», для яких цілей розподіляються державні ресурси, немає. Немає повної ясності і з тим, яких результатів у масштабах діяльності окремого органу виконавчої влади вдасться домогтися за рахунок бюджетного фінансування.

Особливістю розвитку витратної моделі є більша деталізація планування напрямів витрачання бюджетних коштів. Однак фактична реалізація такого докладного плану може негативно позначитися на соціально–економічному розвитку України, оскільки багато із запланованих спочатку заходів, як правило, недостатньо обґрунтовані і нерідко можуть бути нераціональними. Як результат, на практиці фахівці фінансових органів влади стикаються з необхідністю постійного коригування плану з метою підвищення його раціональності і в межах, що допускаються бюджетним законодавством, перерозподіляють бюджетні ресурси протягом фінансового року. Така ситуація дискредитує саму процедуру планування, показуючи формальність високої деталізації витрат.

Висока деталізація планування обмежує тривалість планового періоду. Якщо рамкові плани (наприклад, із деталізацією по розділах бюджетної класифікації або в розрізі головних розпорядників бюджетних коштів) можуть бути дуже точно складені і на трирічну перспективу, то приведення видатків у розрізі цільових статей і видів витрат, виділення економічних статей витрат із високим рівнем точності складно зробити навіть на рік. Детальні плани на великі терміни невиправдані, їхній рівень виконання низький. Відсутність же фінансових планів, щонайменше на середньострокову перспективу, практично позбавляє можливості органи влади здійснювати стратегічне планування цільових показників своєї діяльності.

Відповідальність розпорядників бюджетних коштів у рамках витратної моделі обмежена дотриманням вимог по «правильному», тобто своєчасному і цільовому використанню бюджетних ресурсів. Безумовно, бюджетні ресурси не повинні витрачатися врозріз із початковим планом, фінансова дисципліна є необхідним елементом для будь–якої моделі. Проте в результаті її одностороннього застосування «витратна» модель не стимулює органи влади підвищувати результативність бюджетних витрат, дестимулює економічну активність учасників бюджетного процесу, оскільки в існуючій ситуації навіть поява економії в результаті раціонального господарювання, як правило, тягне за собою вилучення зекономлених ресурсів. Брак ресурсів, що виник внаслідок неякісного управління ними, як правило, компенсується «зверху».

Об'єктами контролю у витратній моделі є цільове використання бюджетних коштів, відповідність витрачання коштів детальному плану, тоді як ефективність, раціональність, результативність, доцільність зроблених витрат не перевіряються. При цьому контрольні заходи здійснюються виключно зовнішніми по відношенню до об'єкта аудиту органами (контрольно–ревізійними органами, рахунковими палатами). Процедури внутрішнього контролю силами особливих підрозділів, створених у структурі самих органів влади, малоефективні.

Тому найбільш прогресивною, що зарекомендувала себе на практиці в зарубіжних країнах, прийнято вважати модель бюджетування, орієнтовану на результат. Дана модель базується на концепції чіткої прив'язки бюджетних коштів до запланованих результатів діяльності.

Модель передбачає планування та здійснення витрат виходячи з бажаного результату. На відміну від «витратної» моделі для моделі БОР характерна менша деталізація витрат при плануванні. У центр ставиться не тільки «правильне» витрачання бюджетних ресурсів, а досягнення запланованих результатів діяльності. І модель БОР створює необхідні для цього умови:

– надає певну свободу дій органам влади щодо розпорядження бюджетними ресурсами;

– встановлює цінові орієнтири діяльності розпорядників бюджетних коштів;

– знижує ступінь детальності планування бюджетних витрат;

– збільшує часовий горизонт планового періоду і підвищує якість планування роботи органів влади.

Відповідальність органів влади зміщується з цільового використання бюджетних коштів відповідно до встановлених процедур на досягнення запланованих результатів діяльності. Вимоги до дотримання фінансової дисципліни в даній моделі зберігаються, заявлені плани мають виконуватися. При виконанні бюджету акумулюється вся необхідна детальна інформація про напрямки витрачання бюджетних коштів. У зв'язку з розширенням повноважень органів влади з управління бюджетними коштами контрольні заходи видозмінюються. Контрольними процедурами охоплюються, крім використання коштів, фактичні результати, досягнуті за рахунок отриманих бюджетних ресурсів. Особлива роль відводиться внутрішньому контролю, а саме – відстеженню спеціально створеним підрозділом результатів діяльності інших підрозділів, оцінка ефективності використання бюджетних коштів. Порівняльна характеристика «витратної» моделі і моделі БОР представлені в таблиці.

З точки зору результативності кожної з моделей слід зазначити, що якщо «ідеального» варіанту витратної моделі – стовідсоткового виконання докладного плану – досягти цілком можливо, то для оптимізації співвідношення результатів і витрат немає чітких критеріїв.

Питання створення системи державного стратегічного планування зараз фактично вирішуються двома паралельними шляхами:

1) через вдосконалення системи державних стратегічних, прогнозних, програмних і планових документів формування економічної політики;

2) через вдосконалення системи планування і використання бюджетних коштів головними розпорядниками бюджетних коштів.

Так, протягом останніх десяти років в Україні було введено ряд документів, що регулюють застосування програмно–цільового інструментарію:

Порівняльна характеристика «витратної» моделі і моделі БОР

Критерії для порівняння	«Витратна» модель	Модель БОР
Об'єкт планування	Бюджетні витрати	Бюджетні витрати і результати
Основний принцип відбору «нових» ви,трат для фінансування	Політичні рішення, взаємне узгодження,процедура відбору непрозора	Залежно від очікуваного результату та ефективності
Детальність планування	Висока	Порівняно невисока
Період планування	Один рік	Середньостроковий період (3–5 років)
Повноваження головного розпорядника бюджетних коштів (ГРБК)	Порівняно вузькі – витрачання коштів відповідно до плану і встановлених процедур	Більш широкі – управління ресурсами, у тому числі бюджетними, для досягнення найкращого результату
Відповідальність ГРБК	Цільове використання бюджетних ресурсів відповідно до встановлених процедур	Результати діяльності
Економічна зацікавленість ГРБК	в дотриманні плану витрат	в ефективному управлінні бюджетними ресурсами
Об'єкт контролю	Цільове використання бюджетних коштів	Результати діяльності ГРБК, результативність, ефективність витрачання бюджетних коштів
Контролюючі органи	Зовнішні контролюючі органи	Зовнішні контролюючі органи, внутрішній контроль

– починаючи з 2002 року організація бюджетного процесу здійснюється за програмно–цільовим методом, мета, основні принципи та елементи якого визначені у Концепції застосування програмно–цільового методу у бюджетному процесі, схваленій розпорядженням Кабінету Міністрів України від 14 вересня 2002 року №538 [10];

– перехід до середньострокового бюджетного планування (трирічний бюджет або середньостроковий фінансовий план) – Бюджетний кодекс 2011 року [9];

– програмний підхід до планування діяльності органів влади (Закон України «Про державні цільові програми» №1621 від 18.03.2004) [13];

– цільове планування діяльності органів влади («Методичні рекомендації щодо розроблення планів діяльності головних розпорядників бюджетних коштів (за бюджетними призначеннями, визначеними законом про Державний бюджет України на плановий та два бюджетні періоди, що настають за плановим», затверджені наказом Міністерства економіки України №327 від 6.04.2011) [12].

Крім того, у 2011 році підготовлено проект закону «Про стратегічне планування» [11], який має замінити чинний Закон «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України». Однак зміни реалізуються уповільнено, немає єдиної системи змін у системі планування та бюджетування роботи органів влади. Окремі головні розпорядники бюджетних коштів розробляють бюджетні програми без урахування власних функцій та завдань, а також планів діяльності, що містять заходи з виконання інвестиційних програм (реалізації проектів), положень прогнозних та програмних документів економічного і соціального розвитку, державних цільових програм із визначенням очікуваних результатів.

Проведення адміністративної реформи, метою якої є оптимізація системи центральних органів виконавчої влади, усунення дублювання їх повноважень, підвищення рівня державного управління зумовлює необхідність удосконалення стратегічного планування діяльності головних розпорядників бюджетних коштів та оптимізації кількості бюджетних програм.

Основним завданням є при цьому інтеграція системи управління цілями й результатами діяльності міністерств і центральних органів виконавчої влади у бюджетний процес. Фундаментальні труднощі викликає зв'язок між результатами, за які відповідають міністерства й уряд у цілому, з обсягами їхнього фінансування й діяльністю підпорядкованих органів, результатом якої виступають конкретні державні послуги.

План діяльності головного розпорядника бюджетних коштів на плановий та два бюджетні періоди, що настають за плановим (далі – стратегічний план), – це основний документ із планування державної політики у відповідній сфері (секторі), що визначає місію відповідного головного розпорядника бюджетних коштів як суб'єкта державного управління у відповідній сфері (секторі), стратегічні цілі, завдання, заходи та очікувані результати діяльності з урахуванням наявних ресурсів [12].

Стратегічний план має складатися щороку виходячи з визначених актами законодавства завдань і функцій головного розпорядника бюджетних коштів відповідно до:

– послань Президента України до народу, щорічних та позачергових послань Президента України до Верховної Ради України про внутрішнє і зовнішнє становище України;

– програми діяльності Кабінету Міністрів України, стратегічних, прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку України, державних цільових програм;

– основних напрямів бюджетної політики на наступний бюджетний період, бюджетних обмежень згідно із законом про Державний бюджет України та постанови Кабінету Міністрів України про прогноз державного бюджету на наступні за плановим два бюджетні періоди.

Головні розпорядники бюджетних коштів забезпечують узгоджене розроблення стратегічних планів та пропозицій до проекту Державної програми економічного і соціального розвитку на відповідний рік.

Стратегічний план охоплює всю сферу діяльності відповідного головного розпорядника бюджетних коштів, включаючи діяльність розпорядників бюджетних коштів нижчого рівня, підприємств, установ та організацій, що належать до сфери управління відповідного головного розпорядника бюджетних коштів (далі – підприємства, установи та організації, що діють у системі головного розпорядника бюджетних коштів) [12].

Також у сфері планування за результатами зроблено ряд кроків, що знайшло відображення у ряді статей Бюджетного кодексу:

– у статті 2 дається визначення програмно–цільового методу у бюджетному процесі як методу управління бюджетними коштами для досягнення конкретних результатів за рахунок коштів бюджету із застосуванням оцінки ефективності використання бюджетних коштів на всіх стадіях бюджетного процесу;

– у статті 7 відображено в принципах, одним з яких є принцип ефективності та результативності, що передбачає отримання запланованих результатів діяльності органами виконавчої влади «при залученні мінімального обсягу бюджетних коштів та досягнення максимального результату при використанні визначеного бюджетом обсягу коштів»;

– у статті 20 зазначається, що «Особливими складовими програмно–цільового методу у бюджетному процесі є бюджетні програми, відповідальні виконавці бюджетних програм, паспорти бюджетних програм, результативні показники бюджетних програм».

Для залучення в систему планування за кінцевими результатами інших центральних органів виконавчої влади їхня діяльність також має плануватися і оцінюватися шляхом співставлення на всіх стадіях бюджетного процесу результуючих показників діяльності та обсягів фінансування та бюджетування, що використовуються в інших країнах. Міжнародний досвід свідчить про те, що підвищити ефективність державних витрат за рахунок вдосконалення самої лише управлінської технології, не зачіпаючи при цьому бюджетний процес, неможливо. Аналіз міжнародної практики використання методів БОР показує, що процес переходу на такі методи бюджетування не завжди проходить гладко, однак переваги цього методу набагато перевищують витрати. У всякому разі, кількість країн, що використовують у тій чи іншій мірі прийоми і методи БОР, постійно зростає.

Висновки

Задля подальшого реформування системи соціально–економічного планування, одна з цілей якої – забезпечити умови для максимально ефективного використання бюджетних ресурсів відповідно до пріоритетів соціально–економічної політики держави, необхідно посилення спроможності головних розпорядників бюджетних коштів до стратегічного планування своєї діяльності у рамках чітких орієнтирів, які закладені у стратегічних і програмних документах, при одночасному впровадженні системи планування і моніторингу соціально–економічної результативності бюджетних видатків за допомогою якісних та кількісних індикаторів.

І хоча в Україні вже закладені основи стратегічного планування, орієнтованого на результат, залишається несформованою нормативна і методична база з цього питання, що не дозволяє повноцінно інтегрувати плани діяльності центральних органів виконавчої влади до системи документів державного стратегічного планування та, відповідно, досягти соціально–економічної ефективності бюджетних видатків.

Література

1. Клищ Н.Н. Методи повьшения эффективности управлення в органах государственной власти / Н.Н. Клищ // Состояние и механизмы модериизации государственного управлення в РФ. – М., 2004.

2. Березднвина Е.В. Оценка эффективности использования бюджетних средств в части расходов на оказание бюджетних услуг / Е.В. Березднвина, В.Ф. Елисеенко, А.Б. Жулин, Н.М. Сивашева. – [Монография]. – М., Издательский дом ГУ–ВШЭ. – 2004.

3. Березднвина Е.В. Обоснование расходов органа исполнительной власти на выполнение задач в соответствии с докладом о результатах и основних направленнях деятельности / Е.В. Березднвина. – [Текст]: препринт WP8/2007/01 / Е.В. Березднвина; Гос. ун–т – Высш. шк. экономики. – М.: ГУ ВШЭ, 2007. – 72 с.

4. Бачлер Дж. Оценка региональной политики в Европейском сообществе. 2000. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://ieie.nsc.ru/~tacis/bachtler–rec.htm

О.Г. РЯБЧУК,
к.е.н., доцент, НУДПСУ

Напрями підвищення ефективності адміністрування податку на доходи фізичних осіб

У статті досліджено схеми мінімізації оподаткування доходів фізичних осіб та змоделювано стан взаємовідносин із бюджетом різних груп населення при визначених сталих витратах на адміністрування податку на дохо–

© О.Г. РЯБЧУК, 2012

ди фізичних осіб і ситуацію при умові збільшення витрат на удосконалення податкового адміністрування.

Ключові слова: *податкове адміністрування, податок на доходи фізичних осіб, ухилення від сплати податку.*

В статье исследованы схемы минимизации налогообложения доходов физических лиц и смоделировано состояние взаимоотношений с бюджетом разных групп населения при определенных постоянных расходах на администрирование налога на доходы физических лиц и ситуацию при условии увеличения расходов на усовершенствование налогового администрирования.

Ключевые слова: *налоговое администрирование, налог на доходы физических лиц, уклонение от уплаты налога.*

The strategies of income tax avoidance are investigated in the article. The author models the level of relations among different social groups with the budget in the context of defined constant expenses and the situation with the condition of increasing of expenses on tax administration.

Keywords: *tax administration, income tax, tax avoidance.*

Постановка проблеми. Адміністрування податку на доходи фізичних осіб в Україні за своїми функціональними характеристиками не є оптимальним. Тому основні зусилля при реформуванні системи оподаткування доходів населення необхідно направити на реформу саме адміністрування податку. Численні звільнення, вибіркові покарання, складне та суперечливе податкове законодавство породжують вражаючу корупцію, масове ухилення від сплати податку і тіньову діяльність. А в тих небагатьох випадках, коли громадянин прагне працювати за податковими законами, витрати на облік і сплату податку є дуже високими. Тому нова система податкового адміністрування має значно зменшити стимули до корупції і ухилення від сплати податків, у тому числі податку на доходи фізичних осіб, що, у свою чергу, сприятиме зменшенню витрат на адміністрування податків.

Грамотна державна політика у сфері оподаткування доходів фізичних осіб може зіграти важливу роль у стабілізації обстановки зі сплатою податку. Ключовою ланкою тут є суворе виконання податкового законодавства. Для цього є два шляхи, використовувані одночасно. Один з них – безжалісне відношення до порушників податкового законодавства, зростання чисельності та кваліфікації податкових працівників, покращення науково–технічної оснащеності податкових органів і т.д. Однак більш ефективнішим є інший шлях – удосконалення податкового законодавства, тобто зменшення числа потенційних порушників, спрощення обліку і звітності, усунення всіляких нюансів, особливостей, приватних пільг і т.д. І якщо ці два шляхи об'єднати в один, можна досягти високого результату.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання удосконалення податкового адміністрування розглядалися у наукових працях українських вчених–економістів та публікаціях практичних працівників Державної податкової служби В. Андрущенка, П. Буряка, З. Варналія, В. Вишневського, В. Гейця, О. Данілова, В. Дедекаєва, Ю. Іванова, С. Лєкаря, В. Мандибури, П. Мельника, В. Мельника, С. Онишко, Ю. Пасічника, А. Соколовської, Л. Тарангул, В. Тропіної, В. Федосова, Л. Шаблистої, К. Швабія О. Шитрі та ін.

Проте проблема підвищення ефективності адміністрування податку на доходи фізичних осіб і на даному етапі розвитку податкової системи є актуальною. Її особлива гострота для України полягає в тому, що оподаткування доходів населення поряд з іншими факторами визначає характер сучасних економічних, соціальних і політичних змін у країні.

Мета статті. Основними завданнями даної статті є:

– визначити основні причини низької ефективності адміністрування податку на доходи фізичних осіб в Україні;

– проаналізувати сплату податку на доходи фізичних осіб у регіонах України;

– дослідити схеми мінімізації оподаткування доходів фізичних осіб;

– змоделювати стан взаємовідносин з бюджетом різних груп населення при визначених сталих витратах на адміністрування податку на доходи фізичних осіб та ситуацію при умові збільшення витрат на удосконалення адміністрування податку для різних категорій населення.

Виклад основного матеріалу. Контроль за дотриманням законодавства про податки і збори, правильністю обчислення, повнотою і своєчасністю сплати податків і зборів є пріоритетним завданням податкових органів. Але у період реформування української економіки рівень фінансової і податкової дисципліни в країні різко впав. Податкова злочинність, тіньовий оборот товарів і коштів, вивіз капіталів за кордон набули масштабного характеру. Такі риси української тіньової економіки, як великомасштабність дій, високі темпи зростання, залучення в неї значної частини населення, зрощування з організованою злочинністю і корупцією, створюють сприятливий ґрунт для ухилення від сплати податків, здійснення іншої забороненої законом діяльності (контрабанда, торгівля зброєю, наркотиками, проституція і т.д.) [7].

Про реальні масштаби податкової злочинності в тому або іншому ступені свідчать такі показники:

– значний розрив між офіційними і реальними доходами окремих категорій населення;

– очевидна різниця між витратами на споживання окремих громадян (придбання у великих обсягах валютних цінностей, нерухомості, автомобілів, предметів обстановки і дорогих послуг) і задекларованими ними доходами;

– прихована зайнятість населення (наявність значного числа працюючих на підприємствах, не зареєстрованих у податкових органах або здійснюючих незаконну підприємницьку діяльність);

– зростання обсягу готівки, що перебуває у позабанківському обігу (використання такої готівки у розрахунках з оплати праці).

Податок на доходи фізичних осіб фактично перетворився на податок на заробітну плату тих, хто працює у «прозорому» секторі економіки. Водночас досить значний обсяг доходів громадян, які отримуються у «тіньовому» секторі, повністю уникає оподаткування [8]. Динамічно нарощується тиск на фонд відтворення населення з боку непрямих податків, які відрізняються від прямих більшою прихованістю і тому більшою соціальною несправедливістю, оскільки в однаковій пропорції стягуються з покупців без урахування рівня диференціації їхніх особистих доходів. Вони є податками на бідних і своєрідним прихованим привілеєм багатих.

Якщо проаналізувати сплату податку на доходи фізичних осіб у регіонах України, можна зробити висновок, що найбільше платників цього податку зареєстровано у Києві, Дніпропетровській, Донецькій, Одеській, Харківській та Запорізькій областях [6]. Але, як видно з таблиці, дуже багато платників у різних регіонах ухиляються від його сплати. Як свідчать результати перевірок, найвищий відсоток ухилення від сплати податку на доходи фізичних осіб у Вінницькій, Житомирській, Закарпатській, Запорізькій, Київській. Луганській, Одеській, Тернопільській, Херсонській та Хмельницькій областях (див. табл.). У середньому ж по Україні відсоток результативних перевірок становить 81,5%, з чого можна зробити висновок, що більше 81,5% перевірених платників податку так чи інакше ухиляються від його сплати.

Достовірна оцінка податкового потенціалу, рівнів оподаткування і збирання податку, а головне – перспектив розширення бази оподаткування істотно залежить від розкриття масштабів тіньової економіки, ступеня її впливу на формування основних параметрів податкової системи, системи перерозподілу доходів населення, характеру відносин податкових органів із платниками податку.

З погляду принципів побудови податкової системи тіньова економіка абсолютно неконструктивна. Вона підриває принцип справедливості і нейтральності оподаткування, тіньові сектори ринку не тільки не фінансують створення суспільного продукту, повною мірою споживаючи його, а й забезпечують собі кращі умови конкуренції по відношенню до сумлінних платників податків, що, у свою чергу, об'єктивно спонукає останніх шукати нелегітимні шляхи мінімізації своїх податкових зобов'язань. Наявність тіньової економіки призводить до підриву конкурентного середовища та істотних бюджетних втрат, у тому числі по податку на доходи фізичних осіб [1].

У даний час найбільше поширення одержали такі схеми мінімізації оподаткування: виплата зарплати у вигляді дивідендів; реєстрація працівників як підприємців без утворення юридичної особи і переведення їх на спрощену систему оподаткову-

Результати контролю за сплатою податку з доходів фізичних осіб за 2010 рік

№	Область	Кількість				Донараховано, тис. грн.			
		платників	результативних перевірок		Перевірок всього	УСЬОГО	основний платіж	фін. санкц.	пеня
			%	кількість					
1	Автономна р-ка Крим	28731	74.2	1502	2025	4492	1209	2500	783
2	Вінницька	23057	89.4	675	755	4203	936	1952	1315
3	Волинська	15102	81.4	358	440	850	241	408	201
4	Дніпропетровська	69143	86.2	2290	2656	5821	2131	3532	158
5	Донецька	60457	79.7	2157	2707	6743	1924	3759	1060
6	Житомирська	18563	90.2	789	875	1783	418	854	511
7	Закарпатська	17069	98.1	659	672	4138	2616	1468	54
8	Запорізька	31978	89.8	1085	1208	3198	1037	1811	350
9	Івано-Франківська	16845	53.9	360	667	1619	489	937	193
10	Київська	29186	95.4	1110	1164	3918	1070	2288	560
11	Кіровоградська	17139	88.1	701	796	2001	380	780	841
12	Луганська	17984	89.7	922	1028	5120	1317	2652	1151
13	Львівська	45356	70.0	1636	2337	5772	3949	1823	0
14	Миколаївська	24211	75.3	773	1027	2149	569	1142	438
15	Одеська	49744	93.4	2461	2635	8845	2914	5929	2
16	Полтавська	22718	75.8	782	1032	4146	1153	2515	478
17	Рівненська	11171	74.9	665	887	2637	1343	1290	4
18	Сумська	16237	73.6	567	770	3726	1003	2187	536
19	Тернопільська	15812	90.4	555	614	1664	404	825	435
20	Харківська	49521	72.6	1593	2164	11551	3789	7464	298
21	Херсонська	16543	91.5	612	669	9250	2829	5703	718
22	Хмельницька	12032	93.8	715	762	3358	788	1465	1105
23	Черкаська	17377	75.3	740	983	10879	3509	7058	312
24	Чернівецька	7161	59.6	375	629	1103	330	611	162
25	Чернігівська	13990	79.5	735	924	4060	1480	2497	83
26	Київ	164205	81.3	2678	3295	13384	7600	5520	264
27	Севастополь	11629	74.6	282	378	1106	263	538	305
	Всього	822961	81.5	27777	34099	127516	45691	69508	12317

Джерело: розроблено автором за даними ДПА України.

вання; використання векселів; використання корпоративних карт; виплата зарплати «у конвертах»; приховані форми позик.

Одержала поширення схема мінімізації платежів щодо податку на доходи фізичних осіб, зміст якої полягає в тому, що окремі види виплат у вигляді оплати праці проводяться у формі проміжних (квартальних, піврічних) дивідендів. При цьому організація проводить емісію, звичайно привілейованих акцій, і поширює їх між своїми працівниками. Дивіденди за даними акціями виплачуються замість преміальних і т.п. [3].

Якщо проаналізувати взаємовідносини населення з бюджетом з точки зору сплати податку на доходи, можна виділити такі основні групи платників: $Ч_П$ – особи, які сплачують податок з доходів фізичних осіб до бюджету в повному обсязі; $Ч_{ЧП}$ – особи, які сплачують податок з доходів фізичних осіб до бюджету не в повному обсязі (частково приховують свої доходи); $Ч_{НП}$ – особи, які повністю ухиляються від сплати податку з доходів фізичних осіб (працюють у тіньовому секторі). Крім того, для проведення якомога точнішого аналізу (з врахуванням всіх категорій населення) необхідно виділити в окрему групу безробітних осіб – $Ч_Б$, які навпаки отримують з бюджету допомогу по безробіттю. Отже, метою регулюючої ролі держави повинно бути зменшення кількості осіб в групах $Ч_{ЧП}$, $Ч_{НП}$ та $Ч_Б$ і відповідно збільшення в групі $Ч_П$, тобто вдосконалення системи взаємовідносин різних груп населення з бюджетом у напрямі зменшення тіньової економіки і кількості безробітних.

Існуючий стан взаємовідносин з бюджетом різних груп населення при визначених сталих витратах на адміністрування податку (надходження податку з доходів фізичних осіб до бюджету за виключенням витрат на допомогу безробітним) можна представити за допомогою імітаційної моделі (1) (рис. 1).

$$ПДФО - В_Б = Ч_П * Д_П * СП * K_1 + Ч_{ЧП} * Д_{ЧП} * СП * K_2 + Ч_{НП} * Д_{НП} * СП * K_З - Ч_Б * Д_Б, \quad (1)$$

де $ПДФО - В_Б$ – сума надходження податку на доходи фізичних осіб до бюджету за виключенням витрат на допомогу безробітним;

$В_Б$ – витрати з бюджету на допомогу безробітним;

$СП$ – ставка податку на доходи фізичних осіб;

$Ч_П$ – чисельність осіб, які сплачують податок на доходи фізичних осіб до бюджету в повному обсязі;

$Д_П$ – доходи осіб, які сплачують податок на доходи фізичних осіб до бюджету в повному обсязі;

$Ч_{ЧП}$ – чисельність осіб, які сплачують податок на доходи фізичних осіб до бюджету не в повному обсязі (частково);

$Д_{ЧП}$ – доходи осіб, які сплачують податок на доходи фізичних осіб до бюджету не в повному обсязі (частково);

$Ч_{НП}$ – чисельність осіб, які повністю приховують свої доходи і не сплачують податок на доходи фізичних осіб до бюджету;

$Д_{НП}$ – доходи осіб, які взагалі не сплачують податок до бюджету;

K – коефіцієнт сплати податку до бюджету (K_1 – коефіцієнт сплати податку особами сектору $Ч_П$, відповідно, K_2 і $K_З$ – коефіцієнти для секторів $Ч_{ЧП}$ і $Ч_{НП}$, причому, K_1=1, $K_З$= 0);

$Ч_Б$ – чисельність безробітних;

$Д_Б$ – середня допомога безробітному з бюджету.

Його недоліками можна вважати нерівномірне «неофіційне» податкове навантаження на різні групи населення, недонадходження необхідних до сплати коштів у бюджет та необхідність дотування безробітних.

З наведеної формули видно, що для виправлення існуючої ситуації необхідне підвищення коефіцієнтів K_2 та $K_З$, тобто необхідно виявляти та «виводити з тіні» доходи відповідних груп населення. Цього можна домогтися, перш за все,

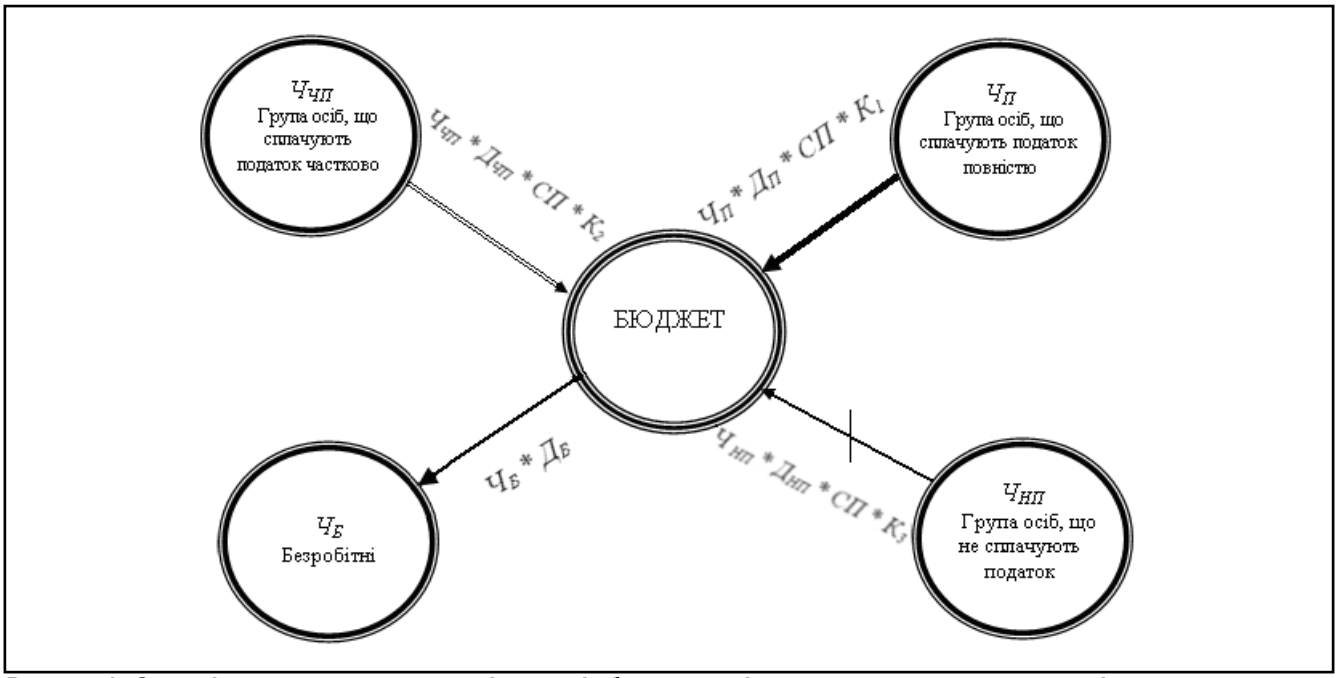


Рисунок 1. Схема існуючого стану взаємовідносин із бюджетом різних груп населення залежно від сплати податку на доходи фізичних осіб, включаючи допомогу з бюджету безробітним

збільшенням витрат на адміністрування податку на доходи фізичних осіб та посиленням контролю за його сплатою. Одночасне отримання роботи частиною безробітних буде також сприяти збільшенню надходжень податку на доходи фізичних осіб до бюджету.

Таким чином, збільшення витрат на адміністрування податку в секторі $Ч_{ЧП}$ на величину $\Delta ВА_{ЧП}$ призведе до умовного переходу деякої кількості платників a_2 з даного сектора в сектор $Ч_П$ (рис. 2), і отже, надходження податку на доходи фізичних осіб до бюджету збільшиться. Так само, якщо збільшити витрати на адміністрування податку в секторі $Ч_{НП}$ на величину $\Delta ВА_{НП}$, яка має бути більш значною, ніж у попередньому випадку, виникне можливість виявлення певної частини тіньових доходів даної групи населення та умовного переходу їх одержувачів (a_3) в сектор $Ч_П$, що також призведе до збільшення надходження податку на доходи фізичних осіб до бюджету (рис. 2). Крім того, посилення роботи по забезпеченню робочими місцями безробітних, водночас із удосконаленням податкового адміністрування, дозволить в подальшому економити кошти державного бюджету та збільшити надходження податку з отриманих доходів.

Надходження податку на доходи фізичних осіб до бюджету за виключенням витрат на допомогу безробітним після збільшення витрат на його адміністрування та отримання роботи частиною безробітних можна представити формулою (2):

$$ПДФО - В_Б = (Ч_П + А) * Д_П * СП * К_1 + (Ч_{ЧП} - a_2) * \\ * Д_{ЧП} * СП * К_2 + (Ч_{НП} - a_3) * Д_{НП} * СП * К_3 - \\ - (Ч_Б - a_4) * Д_Б - \Delta ВА_{ЧП} * a_2 - \Delta ВА_{НП} * a_3 - \Delta ВР_Б * a_4, \quad (2)$$

де $А$ – додаткове збільшення чисельності групи осіб, що сплачують податок на доходи у повному обсязі ($А = a_2 + a_3 + a_4$);

a_2, a_3, a_4 – чисельність осіб, що «переходять» в сектор $Ч_П$, із секторів $Ч_{ЧП}$, $Ч_{НП}$ та $Ч_Б$ відповідно;

$\Delta ВА_{ЧП}$, $\Delta ВА_{НП}$ – додаткові витрати на удосконалення адміністрування податку на доходи осіб в секторах $Ч_{ЧП}$ та $Ч_{НП}$ відповідно;

$\Delta ВР_Б$ – збільшення витрат із бюджету на забезпечення робочими місцями безробітних.

Дана модель свідчить про ефективність адміністративних заходів у разі, якщо:

$$\Delta ВА_{ЧП} \times a_2 < Д_П \times СП \times a_2 \times К_1$$
$$\Delta ВА_{НП} \times a_3 < Д_П \times СП \times a_3 \times К_1$$
$$\Delta ВР_Б \times a_4 < Д_П \times СП \times a_4 \times К_1.$$

При виконанні вказаних умов сума надходжень податку на доходи фізичних осіб до бюджету, отримана в результаті додаткових адміністративних заходів, буде значно перевищувати загальні додаткові витрати на його адміністрування, що буде свідчити про ефективність адміністрування податку та державного регулювання оподаткування доходів населення в цілому.

Тому найближчим часом необхідно віднайти резерви підвищення результативності адміністрування податку на доходи фізичних осіб з метою вирішення найнагальніших проблем, пов'язаних з його сплатою.

Отже, у практичній роботі податкових органів провідну роль необхідно відвести заходам щодо припинення податкових порушень. Необхідно насамперед проводити регулярні перевірки найбільших податкових агентів, платників податків та проводити роботу зі злісними неплатниками.

При виявленні у податкових агентів порушень, пов'язаних з неправильним або неповним утриманням і несвоєчасним перерахуванням податку, доцільно спростити порядок стя-

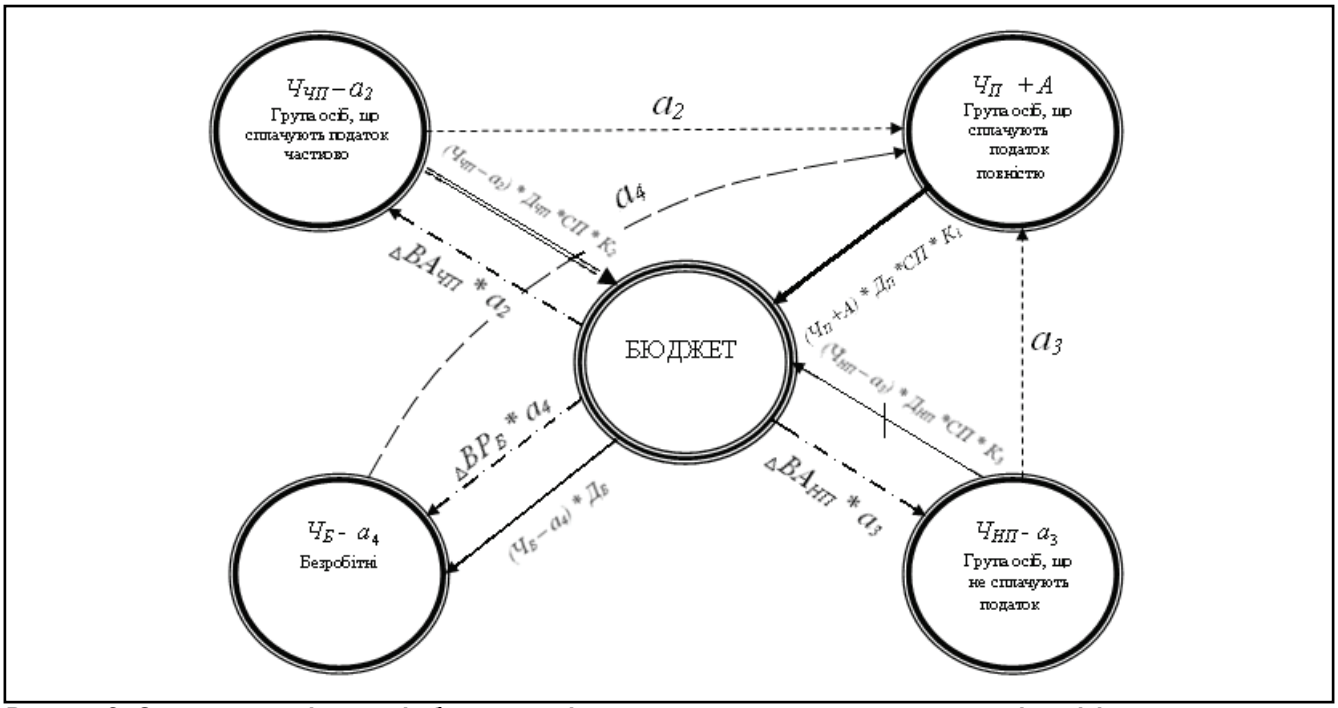


Рисунок 2. Схема взаємовідносин із бюджетом різних груп населення при удосконаленні адміністрування податку з доходів фізичних осіб та адміністративних заходів щодо забезпечення робочими місцями безробітних

гнення сум недобору і наділити додатковими правами податкові органи [5].

Логічним є те, що по мірі лібералізації системи оподаткування і зниження податкового навантаження податкові санкції повинні посилюватися. Завдання посилення штрафних санкцій взаємопов'язане з необхідністю переорієнтації економічних відносин таким чином, щоб фізичним особам було невигідно використовувати схеми мінімізації податкових зобов'язань.

У зв'язку з цим необхідно реалізувати такі пропозиції:

– подвоїти штрафні санкції за несплату податку і за неподання податкових декларацій;

– підвищити розмір штрафу за непредставлення або неповне подання податковими агентами відомостей про доходи, виплачені ними фізичним особам, що повинно позитивно вплинути на виконання ними такого обов'язку. Крім того, одержання податковими органами цих відомостей дозволить створити більш повну інформаційну базу про платників податку і розміри їхніх доходів, створить можливості для підвищення точності проведення аналітичних розрахунків;

– увести штрафні санкції за ухилення фізичних осіб від виконання вимог податкових органів у зв'язку з контролем за відповідністю видатків фізичних осіб їхнім доходам.

Основа контролю за правильністю і своєчасністю сплати податку – інформаційна база про одержуваний фізичними особами дохід. На думку вчених, чим вищі доходи, тим менше вони виявляються податковими органами. Фізичні особи, що одержують високі доходи, як правило, мають безліч джерел доходів, на відміну від осіб з низькими доходами, у тому числі погано контрольовані податковими органами доходи від власності і від заняття підприємницькою діяльністю [4].

Виходом у такій ситуації може стати контроль не за одержанням коштів, а за їхнім використанням. Проте, якщо податкові органи будуть контролювати хоча б видатки на придбання нерухомого майна, транспортних засобів, акцій, державних цінних паперів, ощадних сертифікатів, культурних цінностей, золота в злитках і такого іншого, під державний контроль потраплять кілька мільйонів покупок у рік. Реально податкові органи не зможуть упоратися з таким обсягом інформації і перевірити всі угоди на купівлю на відповідність доходам фізичної особи буде неможливо. Тому було б доцільно встановити суми, при перевищенні яких починалася б дія контролю за видатками.

При проведенні деклараційних кампаній контрольна діяльність податкових органів має бути спрямована насамперед на найбільш забезпечені верстви населення. Потрібно зосередити увагу на одержувачів високих доходів, для яких встановити суворі міри відповідальності за перекручування відомостей, а при непредставленні декларації розрахунок доходу і податку проводити податковими органами. Крім того, з метою скорочення можливостей приховання доходів і майна через його оформлення на членів родини, декларувати треба доходи й видатки родини.

Потрібно також розширити повноваження податкових органів по оцінці доходів з використанням непрямих даних, що свідчать про розміри одержуваного доходу, виходячи зі способу життя платника податків, тобто на основі так званих зовнішніх ознак багатства. Для цього розробити норми, що дають право податковим органам при відсутності даних про джерела доходу в декларації про доходи і видатки або в спеціальній декларації про джерела коштів, при контролі за видатками або при відмові декларувати доходи чи видатки, установлювати дохід на основі відомостей про придбання майна [7].

Крім того, однією з найважливіших умов ефективного функціонування системи оподаткування доходів фізичних осіб є психологічна підготовленість платників до сплати податку. Згода платників на сплату податку в розвинених країнах забезпечується, перш за все, завдяки наявності системи суспільного контролю за використанням бюджетних коштів. Але якщо в розвинених країнах використання бюджетних коштів піддається твердому суспільному контролю, то для України ще має бути створена ситуація, при якій громадянам стане зрозумілим взаємозв'язок між податковими платежами і наданими суспільними послугами.

Висновки

Таким чином, з метою підвищення ефективності системи оподаткування доходів населення, необхідно удосконалити, перш за все, процес адміністрування податку на доходи фізичних осіб.

Відсутність системи, що забезпечує прозорість інформації про напрями використання бюджетних коштів і оцінку ефективності їх використання, є однією з перешкод для успішного використання податку на доходи фізичних осіб у податковій системі України. Тому створення твердої системи контролю за використанням бюджетних коштів, інформування платників податку про напрями витрачання податкових платежів і покараннях осіб, що допустили нецільове використання бюджетних коштів, є однією з необхідних умов скорочення розмірів тіньової економіки і зниження обсягів прихованих від оподаткування доходів.

Крім того, сукупність заходів по збільшенню розміру бази оподаткування, пов'язаних з економічним ростом у країні, змінами в політиці доходів та поліпшенням податкового адміністрування, створить умови для перетворення податку на доходи фізичних осіб в основне джерело бюджетних доходів. Для реалізації зазначених напрямів розширення податкової бази, особливо у сфері вдосконалення податкового адміністрування, потрібне зміцнення позицій держави як представника загальнонаціональних інтересів.

Література

1. Алехин С.Н. Особенности налогового администрирования в современных условиях Российской Федерации / С.Н. Алехин // Финансы и кредит, 2007. – 38(278). – С. 46–52.

2. Дадашев А.З. Налоговое администрирование в Российской федерации / А.З. Дадашев. – М.: Книжный мир, 2002. – 173 с.

3. Дедекаєв В.А. Критерії якості контрольно–перевірочної роботи: Монографія / Дедекаєв В.А., Перчиков В.Е., Мамишев А.В. – К.: МП «Леся», 2007. – 144 с.

4. Кривіцький В.Б. Адміністрування податку з доходів фізичних осіб / В.Б. Кривіцький, А.Л. Нікітішин // Фінанси України, 2005. – 9. – С. 34–39.

5. Паєнтко Т.В. Удосконалення адміністрування як фактор протидії ухиленню від оподаткування / Т.В. Паєнтко // Економіка та держава, 2006. – 2. – С. 24–26.

6. Програма департаменту оподаткування фізичних осіб щодо вдосконалення організації роботи та процедури адміністрування податку з доходів фізичних осіб. – Київ, 2010. – 30 с.

7. Рябчук О.Г. Необхідність удоконалення адміністрування податку з доходів фізичних осіб / О.Г. Рябчук // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць. – №1 (92) – К.: НДЕІ, 2009. – С. 82–88.

8. Рябчук О.Г. Необхідність посилення податкового контролю за сплатою податку з доходів фізичних осіб / О.Г. Рябчук // Фінансове забезпечення економічного розвитку держави в умовах інтеграційних процесів: матеріали міжнародної наук.–практ. конф. до 10–річчя економічних факультетів. – Ірпінь, Національний університет державної податкової служби України, 2007. – С. 55–59.

Н.В. САВЧУК,
к.е.н., Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Світовий досвід державного регулювання ринку інтернет–послуг

Стаття присвячена розгляду світового досвіду регулювання ринку інтернет–послуг в європейських, арабських країнах та країнах Близького Сходу.

Ключові слова: *Інтернет, інтернет–послуга, ринок інтернет–послуг, державне регулювання.*

Статья посвящена рассмотрению мирового опыта регулирования рынка интернет–услуг в европейских, арабских странах и странах Ближнего Востока.

Ключевые слова: *Интернет, интернет–услуги, рынок интернет–услуг, государственное регулирование.*

Article is devoted consideration of world experience of regulation of the market of Internet–services in European, Arabian and the countries of the Near east.

Постановка проблеми. Мережа Інтернет в усьому світі визнана відкритою децентралізовано інфраструктурною комунікацією, каналами якої надаються інтернет–послуги, тому комплексно регулювати цю галузь досить важко. Крім того, засоби правового регулювання інтернет–сфери, які застосовувалися неодноразово в різних країнах світу, відзначалися світовим співтовариством як недемократичні. Світові документи, які покликані регулювати сферу інтернет–послуг, визначають лише загальні принципи розміщення інформації в Інтернеті, а також етику розповсюдження інформаційних матеріалів. Але це не означає, що зміст інформації, яка розповсюджується засобами мережі Інтернет, не регулюється законодавствами різних країн. Нормативно–правові акти, які регулюють питання щодо наклепу, порнографії, авторського права, достовірності інформації та іншим предметам, застосовуються і до інформації ринку інтернет–послуг.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням питань державного регулювання ринку інтернет–послуг у країнах світу займаються такі зарубіжні вчені, як А.Б. Курицкий, С.В. Петровский та українські вчені Л.С. Винарик, А.Н. Щедрин та інші.

Мета статті – вивчення світового досвіду державного регулювання ринку інтернет–послуг.

Виклад основного матеріалу. Інтернет не є керованою організаційною структурою або юридичною особою. Він не є і суб'єктом правовідносин, у зв'язку з чим немає юридичних взаємовідносин між мережею Інтернет (або її національними сегментами) та державою. Основними суб'єктами правовідносин у мережі Інтернет є: 1) власники формаційних ресурсів у мережі; 2) інформаційні посередники (провайдери); 3) користувачі.

Розглянемо регулювання ринку інтернет–послуг у різних країнах світу.

У США на слуханнях у сенаті дотепер переважає концепція саморегулювання Інтернету, відсутності необхідності у спеціальному законодавстві для цієї сфери, за виключенням Закону про електронний підпис, прийнятого у 2000 році [4, с. 87]. Разом із тим питання державного регулювання ринку інтернет–послуг не знімається з порядку денного і є постійним предметом обговорення. Так, конгрес США та інші законодавчі органи окремих штатів уже досить давно обговорюють питання, які пов'язані з Інтернетом. У США переважає думка, що такий закон потрібен, якщо виникла проблема, яка без нього не вирішується. У країні діють численні закони про захист прав споживачів від емісії цінних паперів без відповідного дозволу, про охорону інтелектуальної власності, про покарання за несанкціонований доступ до інформації (він використовується проти хакерів) та ін. Прийнято спеціальний закон про захист авторських прав в Інтернеті та відповідальність провайдерів за його порушення. Федеральна рахункова палата США вважає, що в перспективі інтернет–торгівля перевищить 5% роздрібної торгівлі, і тоді

 © Н.В. САВЧУК, 2012

необхідним буде спеціальне законодавче регулювання [4, с. 88]. Юристи відмічають, що для Інтернету необхідні міждержавні, а не національні правові акти, оскільки, якщо одна сторона введе обмеження або податок, а інша ні, будуть порушені принципи рівних умов конкуренції [4, с. 88].

Американська політика в сфері застосування інтернет–послуг має значний вплив на політику інших країн, які входять до європейського співтовариства, в тому числі України. Тому важливим є використання досвіду цієї країни. Так, 1 червня 1997 року президентом США було зроблено доповідь під назвою «Політика в галузі глобальної інформаційної комерції». У цій доповіді було сформульовано п'ять основних принципів політики адміністрації США щодо інтернет–послуг та електронної комерції [2, с. 149]:

– приватний сектор у цій сфері діяльності має переважати;

– уряд не повинен вводити заходи, які обмежують здійснення електронної торгівлі;

– уряд має встановлювати зрозумілі, мінімальні та прості правові норми там, де це потрібно;

– уряд повинен цінити унікальні властивості Інтернету;

– електронна комерція через Інтернет має базуватися на загальносвітовому підході.

Ці припини лежать в основі відносин уряду США до тих міжнародних угод, які мають забезпечувати глобалізацію електронної торгівлі.

Основним комплексом нормативних документів, які визначають вплив на правові норми європейських країн у галузі інтернет–послуг, є нормативні документи Європарламенту та Ради Європи.

У 1995 році Європейський Союз прийняв Директиву про захист даних, яка встановлює мінімальний захист особистих даних, що слугує не тільки підкріпленням існуючих законів у галузі захисту даних, а й стимулює прийняття нових гарантій правового захисту. Це було зроблено для того, щоб гармонізувати закони країн – членів ЄС у галузі захисту прав громадян та забезпечити обмін персональними даними в межах ЄС.

В основі європейської моделі захисту особистості лежить «принцип ефективної реалізації права». Суб'єкти даних мають чітко визначені права. В кожній країні, яка входить до ЄС, є комісія або вповноважений орган із захисту даних.

Основні права, які встановлені Директивою ЄС: право бути обізнаним про джерело даних; право виправити помилкові дані; право заборони використання даних у неналежних цілях та в інших ситуаціях. Так, приватні особи мають право на вільну відмову від рекламного розповсюдження. В Директиві міститься і більш вагомі гарантії щодо особистих даних – інформації про стан здоров'я, сексуальне життя, релігійної належності, філософські погляди тощо. У майбутньому планується, що використання таких даних комерційними та державними структурами вимагатиме чіткої попередньої згоди суб'єкта даних.

Директива 1995 року накладає на країни – члени ЄС обов'язки забезпечити законодавчий захист персональної інформації, яка стосується європейських громадян, коли вона передається за межі ЄС.

У 1997 році ЄС у додаток до своєї Директиви 1995 року прийняв Директиву про особисті дані в телекомунікаціях. Директива 1997 року покладає обов'язки на власників каналів зв'язку і на операторів зв'язку з метою забезпечення приватного життя користувачам. Нові правила охоплювали ті галузі, які до цього часу не враховувалися законодавцями. Був чітко обмежений доступ до фінансових даних та маркетингової діяльності.

У липні 2000 року Європейська комісія оголосила пропозицію про прийняття нової Директиви про особисте життя в електронних комунікаціях. Цей документ увійшов в один пакет з іншими правилами в галузі телекомунікацій. Нова Директива мала стояти на захисті особистого життя приватних осіб не тільки в галузі телекомунікацій, а й електронних комунікаціях. У липні 2001 року ця Директива була прийнята.

25 червня 2002 року ЄС прийняв іншу Директиву про особисте життя в електронних комунікаціях. Відповідно до цієї Директиви країни – члени ЄС можуть приймати свої власні національні закони про системи зберігання/використання даних трафіку та місцезнаходження людей. Мова йде про електронну пошту, чати та інші види зв'язку. Підґрунтя для створення систем зберігання/використання даних можуть бути різні – від захисту національної безпеки до передбачення кримінальних дій. Дана Директива створена для того, щоб більш ефективно захистити права користувачів, але й самі користувачі мають віршувати чи вносити свої данні до різного роду відкритих каналів зв'язку.

У травні 2000 року на зустрічі «Великої вісімки» в Парижі, де зібралося близько 300 представників правоохоронних органів, дипломатів та бізнесменів США, Японії, Німеччини, Франції, Великобританії, Італії, Канади та Росії, активно обговорювалися методи боротьби з кіберзлочинністю. Ідеї паризької зустрічі отримали розвиток на самміті в Окінаві в липні того ж року [4, с. 88]. 22 червня 2000 року була прийнята «Окінавська хартія глобально інформаційного суспільства» країнами «Великої вісімки» [1]. Дана Хартія проголошує принципи, які направлені на ліквідацію міжнародного розриву в галузі інформації та знань (тобто «цифрового розриву»); сприяння розвитку конкуренції в телекомунікаційній галузі; захисту прав інтелектуальної власності на інформаційні технології; розвиток трансграничної електронної торгівлі в контексті жорстких меж Всесвітньої організації торгівлі; розвиток механізму захисту приватного життя споживачів, а також електронної ідентифікації; електронного підпису та інших засобів, які забезпечують достовірність операцій.

Деякі країни, особливо Франція, наполягали на посиленні ролі держави у регулюванні ринку інтернет–послуг. У Франції уже зараз діють спеціальні закони, які забороняють публікацію в Інтернеті матеріалів, які підтримують ідеї нацизму, нацистських символів [4, с. 88]. Так, 19 березня 2000 року сенат Франції затвердив законопроект, який вимагає від про–

вайдерів надавати відомості про авторів сайтів будь–якій зацікавленій третій особі під страхом в'язниці. 22 березня 2000 року Національна асамблея Франції проголосила про прийняття законопроекту про обов'язкову реєстрацію власників усіх сайтів країни та про кримінальну відповідальність провайдерів за надання хостингу неідентифікованим користувачам. Відповідно до цього закону всі автори сайтів, які розмішуються на французьких серверах, мають надавати свої особисті дані провайдерам до того, як сайт з'явиться у мережі. За надання неповних або недостовірних відомостей про себе вони будуть покарані ув'язненням на півроку. Відповідальність покладається і на провайдерів: тим, хто надасть місце на сервері неідентифікованим користувачам, також загрожує півроку ув'язнення. Цей закон знищує анонімність та вводить автоцензуру на рівні провайдера. Тобто всі сайти, авторство яких не встановлене, апріорі відповідно до закону переходять під відповідальність провайдера, і він вимушений відповідати за авторство свого серверу.

Уряд та громадські сили Франції широко обговорюють проблеми Інтернету та закликають до відповідальності всіх користувачів інтернет–послуг. Для цього у Франції створений офіційний сайт Хартії Інтернету (Charte de l'nternet), на якому визначаються принципи добровільних обов'язків користувачів та людей, що створюють інтернет–послуги.

У жовтні 2000 року на Саміті з інформаційного суспільства в Женеві Франція запропонувала «Статут етики і громадянської відповідальності користувачів Інтернету». Відповідно до нього всі користувачі мережі Інтернет – суспільні організації та фізичні особи – повинні намагатися поставили Інтернет на розвиток людства. У статуті рекомендується допомогти приєднатися до мережевої культури підростаючому поколінню, в тому числі за допомогою економічних засобів.

Французька влада впевнена, що розвиток користування інтернет–послугами – національний пріоритет, і намагається максимально полегшити доступ до мережі підростаючому поколінню. З 2001 року в країні введено безкоштовний доступ до Інтернету в школах та вищих навчальних закладах, а також у публічних бібліотеках. На думку французького уряду, саме школа має бути важливим інструментом залучення дітей до нових технологій. Тому особлива увага приділяється вчителям, що дозволяє широко використовувати інтернет–послуги в педагогічній практиці. Французьке Міністерство народної освіти також вважає, що доступ дітей до Інтернету має супроводжуватися навчальними програмами, а також контролем, що дозволяє забезпечити безпеку тих, хто навчається в Мережі.

У грудні 2003 року за підтримки уряду був створений сайт Mineurs.org. На сайті викладена вся інформація про проекти в галузі безпечного Інтернету. Користувачі можуть отримувати корисні консультації щодо різних можливостей захисту дітей від неправомірного та потенційно загрозливого змісту Мережі дома та в школі. При цьому підкреслюється, що батьки самі мають пам'ятати про відповідальність за дітей, інформувати їх про небезпеку Інтернету та вчити безпечному доступу. Крім того, на сайті є розділи, які адресовані саме дітям.

З 2004 року у Франції застосовуються конкуренті адміністративні заходи, які забезпечують безпечний доступ у навчальних закладах. Уряд централізовано увів «контентні фільтри», які закривають доступ до сайтів з расистським, антисемітським та неофашистським змістом, а також до порнографічних ресурсів. Ще однією проблемою використання інтернет–послуг є боротьба з тероризмом та екстремізмом. Так, у вересні 2004 року французька влада закрила три сайти, які містили способи виготовлення вибухових пристроїв та принципи їх застосування. У 2005 році одним із приоритетних напрямів був визнаний захист дітей в Інтернеті від інтернет–педофілії та порнографії.

Великобританія також має намір стати на радикальний шлях встановлення тотального контролю над Мережею, ведення в дію системи всезагального електронного спостереження. Розгляд такого питання активізувався після того, як у Лондоні анархісти та радикальні екологи, зв'язавшись по Інтернету, змогли організувати виступи та сутички з міліцією, пошкодити програми магазинів та офісів великих ТНК, державних установ та ін. Секретна британська служба MI–5 створює спеціалізований центр вартістю $39 млн. Система дозволяє спецслужбам отримувати доступ до всієї електронної пошти британців, їх паролям та шифрам, що буде підкріплено новим законодавством [4, с. 89].

Міжнародний договір, розроблений Радою Європи, пропонує всім країнам, що входять її його складу, прийняти достатньо жорстку систему покарань хакерів, а також заборонити використання «білих» хакерських програм, які застосовуються для тестування корпоративних систем. Договір зобов'язує до великої «співпраці» з правоохоронними органами. В обмін на таку співпрацю провайдерам можуть запропонувати зберігати більші обсяги даних, що проходять через них протягом декількох місяців.

В арабських країнах також йде процес інформатизації та використання інтернет–послуг. Але у більшості країн арабського світу присутній жорсткий державний контроль за доступом до мережі Інтернет. Так, у 2000 році в Багдаді (Ірак) користувачам дозволено відвідувати тільки ті сторінки, які не порушують постулати релігії та морально–етичні традиції. На відкритті першого інтернет–кафе голова Міністерства зв'язку Іраку заявив, що уряд має наміри контролювати переміщення користувачів в Мережі. Подібні кафе планується відкрити в усіх великих іракських містах. До цього моменту доступ до Мережі мали лише службовці урядових організацій. Рядовим громадянам держави забороняється користуватися супутниковими антенами, модемами для виходу в Інтернет. Необхідний також спеціальний дозвіл влади на встановлення в особисте користування факс–апарату.

Населення арабських країн нараховує близько 280 млн. людей, але реальний доступ до інтернет–послуг мають при–

близно 4 млн. [1]. Бідність населення більшості цих країн не дозволяє зробити інтернет–послуги загальнодоступними.

Політику щодо інтернет–послуг у державах ісламського світу можна поділити на дві групи. З одного боку, це країни, які ізольовано розвивають національний сегмент Інтернету, при цьому Мережа жорстко регламентується державою. При збереженні закритості і підтримці Мереж це дозволяє отримати вигоди в торгівлі, освіті та управлінні. До таких країн можна віднести Іран, Саудівську Аравію, Туніс, ОАЕ та ін. Інші держави, стривожені великими можливостями Мережі, обмежують доступ своїх громадян та підлеглих до Інтернету. Деякі забороняють доступ до Мережі взагалі. До таких країн можна віднести Алжир, Лівію, Сирію, Ірак, Афганістан.

З 2002 року уряд Саудівської Аравії поставив під суворий контроль діяльність інтернет–кафе, кількість яких у великих містах та постійно зростає [1]. Власники кафе повинні вести облік користувачів, контролювати їхню роботу, зберігати відповідну документацію та надавати її за вимогою інспекторських органів. Порушення встановленого порядку карається позбавленням ліцензії, штрафами або навіть ув'язненням. У 2001 році Рада міністрів країни заборонила доступ та розміщення в Інтернеті громадянам деяких видів інформації. Крім сайтів порнографічного спрямування офіційній забороні підлягають ресурси, які присвячені наркотикам, бомбам, алкоголю, азартним іграм, а також сайти, які гноблять іслам та закони Саудівської Аравії. Також у країні заблоковано багато популярних сайтів, які присвячені здоров'ю, освіті, та ресурси розважального характеру.

Особлива політика щодо інтернет–послуг у Республіці Іран. На сьогодні цензура іранського Інтернету складається з декількох рівнів. По–перше, Міністерство інформації керує діяльністю всіх держаних провайдерів, які є вторинними постачальниками послуг. Крім цього, в автоматичному режимі фільтруються порнографічні сайти та антиісламські ресурси, які розміщені поза Іраном. Систему фільтрації проходять також електронні повідомлення. Діяльність комерційних провайдерів має бути схвалена Міністерством інформації та Міністерством з дотримання канонів ісламу. У 2003 році в Ірані з'явився Комітет з цензури в Інтернеті. Комітет був сформований у системі вищої судової влади та мав право розглядати питання про доступність існування тих чи інших сайтів в інтернет–просторі країни, а також накладати штрафи за порушення в мережі. Також комітет займається розробкою законодавчих актів з проблем інтернет–послуг.

Особливе місце в політиці Ірану належить інтернет–кафе. Оскільки кафе забезпечують користувачам відносну анонімність, вони користуються досить широкою популярністю в Ірані. Основна кількість кафе знаходиться в столиці – Тегерані. Перевірки кіберкафе стали для власників звичними. Основною причиною закриття є відсутність ліцензій. Крім того, в кафе заборонено пускати дітей віком до 18 років. При такій цензурі більшість «неправильних» сайтів розміщуються на закордонних серверах.

Доступ до Мережі жорстко регламентується і в Алжирі. Всі користувачі інтернет–послуг у країні мають відповідним чином зареєструватися. Організація «Центр із наукових та інформаційних досліджень» займається аналізом всіх електронних повідомлень, які надходять або відправляються з Алжиру.

У Сирії Інтернет також підлягає жорсткому держконтролю. У країні блокується багато іноземних веб–сайтів. З появою швидкісного Інтернету уряд у 2004 році заборонив громадянам користуватися голосовим та відеозв'язком.

Одним із найбільш жорстких режимів регулювання Інтернету був створений у часи правління партії «Талібан» в Афганістані. Таліби активно використовували Інтернет для пропагування своїх поглядів. При цьому вони жорстко блокували доступ пересічних мусульман до «чужих ідей». Звичайні громадяни країни взагалі не могли користуватися Інтернетом – у них була відсутня елементарна технічна та матеріальна можливість. Крім того, таліби заборонили користуватися Інтернетом міжнародним благодійним організаціям, які базувалися в Афганістані.

Відомо, що за останні роки схожі проблеми розвитку інтернет–послуг з'явилися і в державах пострадянського простору, де основною релігією є іслам. Такі країни, як Узбекистан, Казахстан, Киргізстан та ін., проводять також політику держконтролю Мережі.

Ринок інтернет–послуг, який з'явився в Японії у 1990–х роках, швидко отримав популярність. З самого початку Японія відставала за кількістю користувачів та комп'ютерів від США. Причиною тому була і залишається відмінність японської писемності від латиниці.

У 1997 році уряд Японії сформував напрями в політиці в галузі електронної торгівлі. Міністерство міжнародної торгівлі та промисловості Японії розробило офіційний документ про основні принципи політики, яки отримав назву «До ери цифрової економіки – для швидкого росту японської економіки в XXI столітті». У документі піднімається питання про необхідність регулювання Мережі, які мають здійснювати уряд, провайдери та самі користувачі. В останні роки в Японії стали широко використовувати фільтруючі програми, особливо у школах, офісах та громадських бібліотеках. Також створена Інтернет Асоціація Японії (IAJapan), яка представляє японську інтернет–індустрію та має свою базу даних. Сьогодні Інтернет Асоціація Японії – одна із найбільш впливових некомерційних організацій, яка розвиває інтернет–економіку країни.

Фільтруючі програми використовуються для запобігання виникненню таких негативних наслідків використання інтернет–послуг, як комп'ютерні віруси, витік інформації, а також найбільш розповсюдженому в Японії «кіберсуїциду» (тобто підготовка та реалізація самогубства за допомогою Інтернету).

Вважається, що країною, яка досягла найбільш жорсткого та успішного регулювання ринку інтернет–послуг, є Китай. Стратегія Китаю базується на його історичному підході до модернізації. Китай позичає технологічні досягнення розви–

нутих країн адаптує їх до особливостей власної культури та намагається наздогнати їх в економічному розвитку.

У розвитку інтернет–діяльності та інтернет–навчанні Китай бачить засіб для створення робочих місць, підвищення життєвого рівня населення, розвитку відсталих регіонів та технологічний розвиток країни в цілому. Китайський уряд активно створює високотехнологічні індустріальні зони, де розвиваються інтернет–технології та виховуються технологічні кадри. За останні роки швидко зросла кількість провайдерів інтернет–послуг, користувачів Інтернету та обсяг електронної торгівлі.

У 1996 році китайський уряд прийняв рішення про встановлення дворівневого доступу до мережі Інтернет. Користувачі, які підключилися до Мережі на першому рівні, можуть вийти у Світову мережу лише через ключові вузли. Існують обмеження кількості таких ключових вузлів, які знаходяться у розпорядженні центральних міністерств або груп, які мають велику політичну владу. Державна політика направлена на те, щоб надавати суспільству та приватним особам інтернет–послуги без шкідливого та незаконного контенту. Тому Китай проводить політику, яка забезпечує відсіювання порнографічних сайтів, вірусів та спаму. Одним із основних засобів такої фільтрації є «файрволли». Але ці фільтри можна обійти, тому китайський уряд активно займається регулюванням та контролем Інтернету та застосовує репресивні заходи проти антиурядових акцій усередині мережі. Головним державним закладом, який здійснює онлайн–моніторинг, є Міністерство державної безпеки. Китай також залучає і місцевих інтернет–провайдерів. У 2002 році провідні китайські інтернет–підприємці підписали зобов'язання підвищувати самодисципліну при використанні Мережі та сприяти видаленню шкідливої інформації з Інтернету. Крім того, влада КНР видала постанову, за якою інтернет–кафе не можуть розмішуватися від шкіл ближче ніж 200 метрів.

Хоча на сьогодні китайський уряд досяг значних успіхів у практичному використанні та контролі Інтернету, але немає гарантій, що цей стан буде продовжуватися довго. Причиною є збільшення кількості користувачів Інтернету та швидке розповсюдження інформаційних технологій. Через п'ять років у Китаї, на думку аналітиків, буде 300 млн. користувачів, що створить перешкоди для їх ефективного контролю [1].

Досить цікавим є досвід регулювання ринку інтернет–послуг в Австралії. В країні був вироблений підхід, який поєднує елементи державного контролю та систему галузевого саморегулювання. Такий підхід отримав назву «режим спільного регулювання». Цей режим вступив в дію з 2000 року після того, як австралійський уряд у 1999 році відповідним законом визначив обов'язки провайдерів інтернет–послуг.

Основними учасниками регулювання Інтернету є Асоціація інтернет–індустрії (Internet Industry Association (IIA)) та Австралійське відомство з теле– та радіомовлення (Australian Broadcasting Authority (ABA)). IIA – це некомерційна організація, засновниками якої є провідні інтернет–провайдери, постачальники контенту, розробники програмних продуктів, а також інші організації. Асоціація розробляє галузеві правила та рекомендації. Моніторингом їх виконання займається Австралійське відомство з теле– та радіопередачі.

Австралійський «режим спільного регулювання» складається з двох частин. Перша частина зобов'язує інтернет–провайдерів надавати кінцевим користувачам інформацію та інструменти управління доступом до ресурсів Інтернету. Кожен провайдер має запропонувати на вибір декілька систем контентної фільтрації або мережевий сервіс, тобто локального контентного фільтра. Другою частиною «режиму спільного регулювання» є зобов'язання компаній, які забезпечують роботу ресурсів у Мережі або хост–провайдерів, відключати ті інтернет–ресурси, які визнані незаконними Відомством за невиконання правил передбачені серйозні санкції. Крім того, австралійське законодавство передбачає санкції по відношенню і до користувачів Інтернету за розміщення певних видів інформації. Тут важливу роль відіграє суспільна організація NetArert, яка займається просвітницькою діяльністю в галузі захисту сімей та особливо дітей від агресивного контенту.

Висновки

Аналізуючи заходи різних країн світу щодо функціонування ринку інтернет–послуг, можна зробити висновок, що важливим фактором при обранні типу політики щодо цієї сфери діяльності є національні особливості країни та релігія. Але спільні проблеми для всіх країн підштовхують їх обрати більш жорстку політику по відношенню до ринку інтернет–послуг, незважаючи на позитивні риси, які він вносить у галузі науки, техніки, освіти, економіки. Україні необхідно також враховувати світовий досвід регулювання ринку інтернет–послуг при розробці відповідного законодавства.

Література

1. Ваш личный Інтернет: http://www.content–filtering.ru

2. Винарик Л.С., Щедрин А.Н., Васильева Н.Ф. Информационная экономика: становление, развитие, проблемы / НАН Украины; Институт экономики промышленности. – Донецк, 2002. – 312 с.

3. Винарик Л.С., Щедрин А.Н., Васильева Н.Ф. Онлайновый электронный рынок: становление, проблемы / НАН Украины; Институт экономики промышленности. – Донецк, 2003. – 176 с.

4. Курицкий А.Б. Интернет–экономика: закономерности формирования и функционирования. – СПб.: Издательство С.–Петербургского университета, 2000. – 232 с.

5. Петровский С.В. Интернет–услуги в правовом поле России: анализ действующего и проектируемого законодательства. – М.: Агентство «Издательский сервис», 2003. – 272 с.

С.А. ДЕМІНСЬКИЙ,
докторант, Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України

Вплив інституційних факторів на економічне зростання в перехідних економіках

Робота присвячена аналізу динаміки інституціональної системи в контексті фундаментальних взаємозв'язків між інституціональним і економічним розвитком.

Ключові слова: *перехідна економіка, міжнародні індикатори інституціонального розвитку, економічне зростання, інституційні реформи, проксі–індикатор, інституційні змінні.*

Работа посвящена анализу динамики институциональной системы в контексте фундаментальных взаимосвязей между институциональным и экономическим развитием.

Ключевые слова: *переходная экономика, международные индикаторы институционального развития, экономический рост, институциональные реформы, прокси–индикатор, институциональные переменные.*

Work is devoted the analysis of dynamics of institutional system in a context of fundamental interrelations between institutional and economic development.

Keywords: *transitive economy, the international indicators institutional development, economic growth, institutional reforms, a proxy–indicator, institutional variables.*

Постановка проблеми. У даний час загальновизнаним є той факт, що в початковий період реформування соціалістичних економік роль інституційних факторів була суттєво недооцінена. Найбільш популярні рецепти переходу до ринкової економіки надавали основного значення більш традиційним змінам в області економічної лібералізації, стабілізації та приватизації [1].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Саме тому на перших етапах аналізу післяреформеної економічної динаміки увага в основному приділялася питанню відносної важливості структурних факторів (початкові умови) та особливостей національної економічної політики (структурні перетворення, стабілізація та лібералізація). Разом із тим відносно небагато робіт у цей період було присвячено впливу якості інститутів на відновлення та підтримання зростання в перехідних економіках (про них буде докладніше сказано нижче).

Мета статті. Описані авторитетні міжнародні індикатори інституціонального розвитку і за їх допомогою проведений аналіз поточних тенденцій у розвитку інститутів.

Виклад основного матеріалу. Вплив економічної лібералізації на економічне зростання було вивчено в роботі М. Де Мело та А. Гелба [2], в якій автори використовували сконструйований ними індекс лібералізації на основі трьох складових: ступеню лібералізації внутрішніх ринків, ступеню лібералізації зовнішньої торгівлі, масштабів приватизації. Було показано, що даний індекс статистично значимо пов'язаний із темпами економічного зростання в перехідних економіках протягом першої половини 90–х років. Надалі Р. Сахай, К. Вег та С. Фішер використовували ті ж індекси лібералізації у своїй шкалі для 20 країн із перехідною економікою і виявили, що економічне зростання позитивно і статистично значимо пов'язане з розміром профіциту бюджету, рівнем іноземної допомоги, глибиною економічної лібералізації і негативно пов'язане із середнім темпом інфляції [3]. У своїй подальшій роботі ті ж автори (Р. Сахай, К. Вег, С. Фішер) розширили аналітичні вибірки до 25 країн і дійшли висновку, що в доповнення до отриманих ними раніше результатів на економічне зростання негативно і статистично значимо впливають початкові умови, а позитивно – вибір режиму обмінного курсу (вказувалося на сприятливий ефект плаваючого режиму) [4].

Загалом, упродовж 90–х років більшість дослідників перехідного процесу підкреслювали центральну роль змінних економічної політики в трактовці міждержавних відмінностей у стабілізації рівня випуску і виходу з рецесії. На це, зокрема, вказувалося в роботах Селовскі, Мартіна [5], Берга, Боренштейна, Сахай [6] та Гаврілішина [7]. З іншого боку, В. Попов показав, що вплив фактору економічної лібералізації стає незначним, якщо в регресії здійснюється контроль відмінностей у початкових умовах [8]. Негативний вплив початкових умов на економічне зростання у перехідних економіках виявив також К. Денізер [9].

Вплив відмінностей у проведеній економічної політиці (відмінності в темпах інфляції, дефіцит державного бюджету, частка податкових зборів у ВВП і т.д.) на економічне зростання в перехідних економіках додатково розглядалися в роботах Ж. Фірдмака [10] та Дж. Роланда [11].

Розпочатий у кінці 80–х років процес перетворень у країнах Східної Європи характеризувався не тільки переходом від командної до ринкової економіки (трансформація економічних інститутів), а й переходом від авторитарних і тоталітарних політичних режимів до демократичних (трансформація політичних інститутів). Економічна теорія не дає чіткої відповіді на питання, чи сприяє політична лібералізація економічному розвитку під час трансформаційного періоду.

У теоретичній літературі наводиться декілька аргументів на користь того, що авторитарне правління може сприяти економічним перетворенням у перші роки трансформації. По–перше, це може бути пов'язане з труднощами одночасного здій–

© С.А. ДЕМІНСЬКИЙ, 2012

снення економічних і політичних реформ. Проблема полягає в тому, що перехід від авторитарної системи до демократичної неминуче призводить до послаблення державної влади в країні, в результаті чого послаблюється контроль за збиранням податків і виконанням законів. У цьому випадку держава стикається з ризиком втрати загального контролю над ситуацією і не може гарантувати дотримання законів і правил, які необхідні для функціонування нової економічної системи. Привабливим варіантом було б проведення трансформації законодавства (і інститутів, взагалі) авторитарним урядом, створення нових економічних інститутів в рамках старої політичної системи і подальша передача влади демократичному уряду разом з формуванням нових політичних інститутів. Чилі є добре відомим прикладом країни, в якій радикальні економічні перетворення були здійснені авторитарним режимом, який з часом передав владу демократичному уряду. Те ж саме можна сказати і про Корею, Тайвань, Сінгапур.

По–друге, при демократичному режимі виборці можуть не підтримати економічні реформи, навіть, якщо вони принесуть довгострокові вигоди для більшості голосуючих. Невизначеність результатів реформ призводить до того, що для окремого виборця ризики настільки високі, що він особисто може зволіти не підтримувати їх проведення, хоча для більшості населення довгостроковий результат реформ буде позитивним (у рівновазі Неша більшістю буде прийнято рішення голосувати проти реформ, хоча реформа була б схвалена).

У цілому в колишніх соціалістичних країнах процеси економічної та політичної трансформації відбувалися по–різному. Наприклад, в Угорщині та Словенії обидва типи перетворень пройшли відносно швидко і одночасно (Словенія взагалі вважається найуспішнішою перехідною економікою), тоді як у сучасному Туркменістані ступінь демократизації не сильно відрізняється від її рівня в радянський період. У своїй роботі Ж. Детер, Х. Ганем та Е. Золі [12] зробили спробу встановити зв'язок між економічними і політичними змінами в 25 країнах із перехідною економікою. Як індекс економічної лібералізації автори використовували той же індекс, що і М. Де Мело [2]. Як проксі–індикатор для рівня розвитку громадянських свобод ними застосовувався індекс, що публікується Freedom House [13]. Для всіх специфікацій і для різних розбивок країн на групи автори припустили, що рівень політичних свобод сприяв поглибленню економічної лібералізації. Проте в роботі не досліджується вплив різноманітних видів лібералізації на економічне зростання.

У більш пізній роботі Т. Пушака, Е. Тонсона, А. Варудакіса була проаналізована модель, в якій економічне зростання в перехідних економіках є функцією від вихідних умов і від основних змінних економічної політики – фінансової стабілізації, лібералізації та структурних реформ. У цій роботі стійкий статистично значущий вплив на зростання був виявлений тільки для темпів інфляції та дефіциту державного бюджету [14].

Однак із плином часу і в міру накопичення досвіду вивчення перехідних економік при аналізі все більша увага стала приділятися інституційному аспекту ринкової трансформації. Доповідь Світового банку [1], присвячена підсумкам першої декади реформ, таким чином сформулювала основні висновки з питань економічного зростання в цей період:

– відмінності у вихідних умовах були основним фактором, що пояснює масштаби скорочення виробництва в початковий період (1990–1994) перехідного процесу, в той час як інтенсивність проведених країнами реформ добре пояснює відмінності в темпах зростання в більш пізній час;

– ключова роль у відновленні економічного зростання і збільшенні зайнятості належить новим підприємствам, у тому числі малим і середнім. Успішна політика заохочення зростання базується на підтримці балансу двох важливих компонентів: заохоченню виходу на ринок нових підприємств і зміцненні дисципліни (жорсткість бюджетних обмежень) серед існуючих компаній;

– таким чином, у центрі економічної політики опиняються дві групи інституційних реформ. Це, по–перше, заходи з поліпшення інвестиційного клімату (захист прав власності, спрощення механізмів і процедур регулювання, створення для нових підприємств рівних умов для конкуренції з традиційним сектором та ін.), що забезпечують привабливість входження на ринок для нових підприємців. По–друге, це законодавчі й регуляційні зміни, спрямовані на створення ефективної системи корпоративного управління на підприємствах, насамперед у традиційному секторі. Така система має включати в себе сучасні системи обліку, аудиту та відкриття інформації, захист прав міноритарних акціонерів, законодавство про банкрутство, інфорсмент тощо;

– якість інститутів та законодавства щодо захисту прав інвесторів і контролю за менеджерами виявляється найважливішим чинником розвитку національних фінансових систем, розширення доступу приватних підприємств до кредитування та інвестування і, відповідно, до прискорення економічного зростання.

Якщо в першій половині 90–х років необхідність зміцнення ринкових інститутів розглядалася переважно у досить вузьких межах, то в останні роки інституціональним факторам відводиться центральна роль в обґрунтуванні успішного здійснення ринкових трансформацій. Це означає, що результативність різних заходів економічної політики, включаючи приватизацію, скорочення субсидій і заохочення конкуренції, багато в чому залежить від якості інституційного середовища, в якому проводиться ця економічна політика. У наш час існує не дуже багато емпіричних досліджень з впливу інститутів на економічне зростання в країнах з перехідною економікою. Практично у всіх з них дослідникам вдається виявити позитивний взаємозв'язок між якістю національних інститутів і темпами економічного зростання.

Однією з перших робіт у цьому напрямі можна вважати роботу А. Брунетті, Г. Кисунька, Б. Ведер [15], в якій автори вивчали, головним чином, фактори, що визначають обсяг прямих іноземних інвестицій в 20 країнах із перехідною еко–

номікою, але одночасно розглянули і вплив інститутів на економічне зростання. Як пояснюючі інституційні зміні використовувався ряд індексів, побудованих на основі експертних опитувань:

– predictability of rules – індекс, що відображає рівень передбачуваності прийнятих правил;

– political stability – міра невизначеності щодо можливості зміни курсу виконавчою владою;

– property rights – індекс, що відображає ступінь захисту прав власності;

– judiciary reliability – індекс надійності та передбачуваності судової системи;

– lack of corruption – міра обмеженості (контролю) корупції.

Оцінка впливу на економічне зростання проводилася двома способами: або будувалася окрема регресія на кожний із перелічених індексів з контролем на початкові економічні умови, відкритість економіки, інфляцію (проксі для макроекономічної стабілізації) і рівень державного споживання, або регресії будувалися для кожного індексу без включення вище перелічених контрольних змінних, але з використанням методу інструментальних змінних, в якому дані зміни виступали в якості інструментів. В обох специфікаціях всі інституційні індекси позитивно статистично значуще впливали на економічне зростання.

Серед перших спроб аналізу ролі інституційних факторів на зростання в перехідних економіках слід також відзначити роботу Л. Моерса [16]. Він проводив оцінку для 25 країн за період 1990–1995 років. Автор використовував як пояснювальні інституціональні змінні два індекси ЄБРР (якість виконання законів взагалі і інвестиційних законів, зокрема), а також показник покраїнових політичних ризиків, що публікується Euromoney. При цьому, однак, у регресії не здійснювався контроль за макроекономічною стабілізацією, глибиною структурних перетворень та початковими умовами. У результаті Л. Моерс зробив висновок, що інституціональні фактори дійсно позитивно впливають на зростання (причому найбільший ефект надає скорочення індексу покраїнових ризиків), принаймні протягом аналізованого періоду часу [16].

О. Гаврілішин та Р. Ван Роден [17] вивчали фактори економічного зростання за даними шкали протягом 1991–1998 років, включивши в аналіз ряд інституційних змінних. Усього було використано дев'ять змінних інституційного розвитку з п'яти різних джерел:

1) індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom), що публікується Heritage Foundation [18]. Взагалі кажучи, цей індекс складається з десяти компонентів, але автори використовували у своїй моделі тільки сукупний індекс економічної свободи (HERgen) і одну з його складових, індекс корупції (HERleg);

2) індекс Nations in Transit, що публікуються Freedom House, включаючи рівень розвитку демократії (FRdem); рівень економічної свободи (FRec); середнє значення індексів якості застосування законодавства та державного управління (rule of law; governance і public administration (FRleg)); індекс цивільних свобод (FRpol) [13];

3) індекс правової системи ЄБРР, що показує ефективність правової системи країни (EBRDleg);

4) середнє значення індексів інституційного середовища, що публікується Світовим банком;

5) компонента політичних ризиків в індексі покраїнових ризиків, опублікованому Euromoney.

Базове рівняння регресії, яке використовували автори у своїй роботі

$$\mathrm{Gr}_{i,t} = \alpha_0 + \alpha_1 \mathrm{INFL}_{i,t} + \beta_1 \mathrm{RI}_{i,t} + \beta_2 \mathrm{RI}_{i,t-1} + \beta_3 \mathrm{RI}_{i,t-2} + \gamma_1 \mathrm{IC1}_i + \gamma_2 \mathrm{IC2}_i,$$

де INFL – рівень інфляції у відповідний період; RI – індекс структурних перетворень; C1 і C2 – два «кластери» початкових умов, що відображають відповідно макроекономічні диспропорції і рівень соціального розвитку і пов'язані з цим диспропорції.

Таким чином, контролювалися три фактори розвитку перехідних економік: якість макроекономічної стабілізації, глибина структурних перетворень та лібералізації, а також вихідні умови. У це рівняння по черзі додавалися різноманітні індекси інституційного розвитку і тестувався вплив цих індексів на економічне зростання. Головним результатом дослідження є той факт, що інституційне середовище дійсно надає стійкого і позитивного впливу на економічне зростання.

Й. Аренс та М. Мейєрс [19] провели подібний аналіз даних по 25 країнах із перехідною економікою за період 1993–1998 років. Як показники інституційного розвитку були використані різні індекси, що публікуються Світовим банком, а також індекс корупції Transparency International [1, 20]. Усі використані інституційні змінні виявилися статистично значущими і позитивно пов'язані з темпами економічного зростання. Зауважимо, що при цьому регресія контролювалася на початкові умови та інфляцію (проксі для макроекономічної стабілізації).

У роботі Т. Бека та Л. Лавена [21] безпосереднім предметом дослідження також був зв'язок між економічним зростанням і рівнем інституційного розвитку в країнах із перехідною економікою протягом перших десяти років перехідного періоду (1992–2002 роки для 24 країн Східної Європи і колишнього СРСР). Контролюючи регресію на вплив фактору природних ресурсів, рівня економічного розвитку в дореформений період і на тривалість розвитку країн в умовах соціалізму, автори показали значимість фактора інститутів для пояснення міждержавних відмінностей в економічному зростанні.

Одночасно з цим автори визначили, що динаміка інституціонального розвитку в перехідних економіках визначається, головним чином, їхніми природними ресурсами і особливостями їхнього історичного досвіду і побудували відповідні інструментальні регресії для обраних інституційних змінних. Таким чином, в їхній базової моделі була вирішена проблема ендогенності.

Оцінки проводилися для декількох варіантів залежної змінної і різних індикаторів якості інституційного середови-

ща. В якості характеристики темпів економічного розвитку користувалися або зростанням ВВП у 1992–2002 роках, або зростанням споживання за той же період, або зростання споживання електроенергії на душу населення. Проаналізовані показники інституціонального середовища включали індекси ЄБРР за 1996 рік (інституційного розвитку, правопорядку, корупції та інтенсивності реформ).

Поряд із формальними інститутами (такими як якість правопорядку і захист прав власності) на економічну ситуацію впливають і неформальні інститути, які належать суспільному (соціальному) капіталу. Як відзначалося вище, соціальний капітал визначається як культурне явище, що показує ступінь залучення громадян країни в політичні й економічні процеси, наявність довіри між громадянами й довіри громадян своїм державним інститутам (див. роботу Р. Путнема [22]).

У своїй роботі М. Райзер, К. Хейфер, Т. Новотни та К. Уоллес [23] оцінювали вплив суспільного капіталу на зростання за допомогою найпростішого регресійного рівняння:

$$Growth = a + b * Civik\ engagement + c * Trust\ in\ Institutions + d * Reforms + c,$$

де як показник Civik engagement використовувалася частка населення, яка бере активну участь у роботі суспільних організацій, а як Trust in Institutions – середній індекс довіри населення державним інститутам.

Таким чином, перші дві змінні були проксі для якості суспільного капіталу в окремих країнах (були використані дані по 19 країнах за 1998 рік). Для показника Reforms використовувалося середнє значення індексу реформ EBRD за 1989–1998 роки.

Оцінки проводилися в різноманітних специфікаціях, однак у всіх випадках аналіз показав, що на економічне зростання у перехідних економіках позитивно впливає тільки ступінь залучення громадян країни в політичні і економічні процеси (Civik engagement), у той час як довіра державним інститутам виявилася статистично непов'язана зі зростанням.

Висновки

У роботі виконана спроба врахувати і застосувати до вивчення перехідних економік висновки і рекомендації інституціонального підходу до аналізу джерел, факторів довгострокового економічного зростання і кількісного підходу до виміру міжкраїнових відмінностей у якості найважливіших ринкових і державних інститутів.

Дане дослідження узагальнює статистичні результати, отримані в рамках розглянутих вище міжкраїнових емпіричних напрацювань. Ще раз відзначимо, що всі проаналізовані роботи продемонстрували наявність позитивного статистично значимого взаємозв'язку між якістю інститутів і економічним зростанням у державах з перехідною економікою.

Література

1. World Development Report, 2002. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://wdr2011.worldbank.org/fulltext

2. De Melo M., Gelb A. Transition to Date: A Comparative Overview, in Salvatore Zecchini, (Ed.) Lessons from the Economic Transition: Central and Eastern Europe in the 1990s. Dordrecht: Kluwer, 1997. – Pp. 59–78.

3. Fischer S., Sahay R., Vegh C. Economies in Transition: The Beginnings of Growth, American Economic Review (Papers and Proceedings) 86: 2, 1996. – Pp. 229–233.

4. Fischer S., Sahay R., Vegh C. Stabilization and Growth in Transition Economies: The Early Experience, Journal of Economic Perspectives 10:2, 1996. – Pp. 45–66.

5. Selowsky M., Martin R. Policy Performance and Output Growth in the Transition Economies, American Economic Review (Papers and Proceedings) 87: 2, 1997. – Pp. 349–53.

6. Berg A., Borenzstein E., Sahay R., Zettelmeyer J. The Evolution of Output in Transition Economies: Explaining the Differences, IMF Working Paper 99/73, 1999.

7. Havrylyshyn O., van Rooden R. Institutions Matter in Transition, but so do Policies« IMF Working Paper 00/70, 2000.

8. Popov V. Shock Therapy versus Gradualism: Explaining the Magnitude of the Transformational Recession, mimeo, Carleton University, 1999.

9. Denizer C. Stabilization, Adjustment, and Growth Prospects in Transition Economies. World Bank Policy Research Working Paper 1855, 1997.

10. Fidrmuc J. Liberalization, Democracy and Economic Performance during Transition, mimeo, ZEI, 1999.

11. Roland G. Transition and Economics: Politics, Firms, Markets, Cambridge: MIT Press, 2000.

12. Dethier J.–J., Ghanem H., Zoli E. Does democracy facilitate the economic transition: an empirical study of Central and Eastern Europe and the Former Soviet Union. Policy Research Working Paper No. 2194 (Washington: The World Bank), 1999.

13. Freedom House [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.freedomhouse.org/template.cfm?page=1

14. Pushak T., Tiongson E.R., Varoudakis A. Public Finance, Governance, and Growth in Transition Economies: Empirical Evidence from 1992–2004. World Bank Policy Research, 2007.

15. Brunetti A., Kisunko G., Weder B. Institutions in Transition. Reliability of Rules and Economic Performance in Former Socialist Countries. World Bank Policy Research Working Paper 1809, 1997.

16. Moers L. How important are institutions for growth in transition countries? Tinbergen Institute Discussion Paper: 99–004/2, 1999.

17. Havrylyshyn O., Wolf T., Berengaut J., Castello–Branco M., van Rooden R., Mercer–Blackman V. »Growth Experience in Transition Countries: 1990–98«, IMF Occasional Paper 184, 1999.

18. Heritage Foundation. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.heritage.org/

19. Ahrens J., Meurers M. Institutions, Governance, and Economic Performance in Post–Socialist Countries: A Conceptual and Empirical Approach. 4th International Conference. Institutions in Transition, 23–24 lipanj, Portoro, Slovenija, 2000.

20. Transparency International. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.transparency.org/

21. Beck T., Laeven L. Institution Building and Growth in Transition Economies. CEPR Discussion Papers 5718, 2005.

22. Putnam R., Helliwell J. Economic growth and social capital in Italy, Eastern Economic Journal, Summer, 1995.

23. Raiser M., Haerpfer C., Nowotny T., Wallace C. Social Capital in Transition: A First Look at the Evidence, EBRD Working Paper 61, 2001.

Т.О. ЗІНЬКЕВИЧ,
к.е.н., доцент, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана,
В.П. ЛІСОВСЬКА,
к. фіз.–мат. н., доцент, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана,
В.Д. СТАСЮК,
к. пед. н, доцент, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Перевірка статистичних гіпотез в економічних дослідженнях

У статті розглянуто та проаналізовано важливість застосування математичних і статистичних методів в економіці. Показано на прикладних задачах, що методи математичної статистики є основою для економічного аналізу і прогнозування, вони дають можливість приймати обґрунтовані економічні рішення у бізнесі в умовах невизначеності.

Ключові слова: *вибірка, закони розподілу, гіпотези: основна та альтернативна, перевірка гіпотез, критерії згоди, рівень значущості.*

В статье рассмотрена и проанализирована важность применения математических и статистических методов в экономике. Показано на прикладных задачах, что методы математической статистики являются основой для экономического анализа и прогнозирования, они позволяют принимать обоснованные экономические решения в бизнесе в условиях неопределенности.

Ключевые слова: *выборка, законы распределения, гипотезы: основная и альтернативная, проверка гипотез, уровень значимости.*

It was reviewed and analysed the importance of mathematical and statistical methods in economics. Shown on the task that statistical methods are the basis for economic analysis and forecasting, they can make informed economic decisions in a business in the face of uncertainty.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку України важливе значення має наявність ефективно організованого управління економікою країни, бізнесом, фінансовим ринком. З огляду на те що економіка країни, зокрема бізнес, фінансовий ринок формуються в умовах трансформаційних процесів, вони потребують ретельного дослідження як у теоретичній, так і особливо в практичній площині. Підґрунтям для прийняття науково обґрунтованих рішень є математичні та статистичні методи, які базуються на статистичних даних. Статистичні дані є основою для виявлення та обґрунтування емпіричних (теоретичних) закономірностей. Але правильні висновки можна зробити на статистичних даних, застосовуючи не обов'язково суцільне обстеження (в математиці це має назву – генеральна сукупність), яке провести буває досить складно та й з великими витратами. Тому в передових країнах світу широко запроваджено застосування вибіркового методу, вибіркового обстеження, що дозволяє скоротити терміни проведення статистичних робіт, витрати на них та на підставі вибіркових даних, проаналізувавши їх, зробити висновки стосовно висунутих гіпотез щодо теоретичного розподілу. У вибірковому методі розглядають різні види даних, з якими потім оперують. Необхідність формулювання та експериментальної перевірки певних тверджень (в математичній статистиці – гіпотез) виникає на різних етапах статистичного дослідження, адже від цього залежить точність результатів досліджень, ефективність методів аналізу та правомірність і точність висновків. Зауважимо, що кожна вибірка може слугувати основою для характеристики всієї сукупності, до якої вона належить.

Широке коло проблем, які виникли в умовах ринкової економіки, вимагає приділяти значну увагу саме аналітичним методам та моделям економічних явищ і процесів (на підставі статистичних даних, застосовуючи вибірковий метод, висуваються різні гіпотези щодо прийняття рішень, робляться висновки про поведінку генеральної сукупності).

Мета статті – дослідити та проаналізувати необхідність та важливість застосування математичних і статистичних методів в дослідженні економічних процесів.

Виклад основного матеріалу. Менеджери часто мають доступ до великої кількості економічних даних. Але перш ніж зможуть використовуватися ці дані, щоб прийняти рішення, їх потрібно організовувати та підсумовувати.

Розглянемо декілька прикладних задач (розв'яжемо їх нижче) та загостримо увагу на якомога повнішому дослідженні економічних явищ і процесів, що вивчаються, покажемо, як зі зміною деяких факторів змінюються висновки стосовно процесу, що вивчається [8].

Нехай за результатами вибірки потрібно зробити висновки про поведінку генеральної сукупності. Застосуємо статистичний аналіз, який відіграє важливу роль фактично в усіх аспектах економіки і бізнесу. Маємо намір показати це на прикладах.

© Т.О. ЗІНЬКЕВИЧ, В.П. ЛІСОВСЬКА, В.Д. СТАСЮК, 2012

1. Компанія К досліджує можливості отримання доходу від двох інвестицій А і В. Інвестиція А передбачається на строк 10 років з очікуваним прибутком 15% річних. Інвестиція В розрахована на термін 8 років з таким же очікуваним прибутком. Вибіркові дисперсії щорічних прибутків від інвестицій складають відповідно для А – (6)^2%, для В – (3)^2%. Чи є підстава стверджувати, що ризики інвестицій А і В різні для 5–відсоткового рівня значущості? Передбачається, що випадкова величина щорічного прибутку на інвестиції має нормальний закон розподілу.

Змінимо умови попереднього прикладу.

2. Компанія К досліджує можливості отримання доходу від інвестиції А. Інвестиція А передбачається на строк 10 років з очікуваним прибутком 15% річних. Вибіркова дисперсія щорічних прибутків від інвестиції А складає –(6)^2%. Але інформація, отримана фінансовим аналітиком, стверджує про те, що це помилка вибірки і характеристика ризику не перевищує (5)2%. Чи є підстава довіряти отриманій інформації? Зробити перевірку отриманої інформації для 5–відсоткового рівня значущості, двома способами:

$$1)\ H_0 : \sigma_X^2 \le 5^2, \quad H_1 : \sigma_X^2 > 5^2 = 25;$$

$$2)\ H_0 : \sigma_X^2 = 5^2, \quad H_1 : \sigma_X^2 \ne 5^2.$$

Передбачається, що випадкова величина щорічного прибутку на інвестицію А має нормальний закон розподілу.

3. Менеджер з реклами компанії, що виробляє кефір, отримав завдання з'ясувати, чи суттєво вплинула нова форма упаковки на збут продукції компанії. Для дослідження ним була організована випадкова вибірка з 30 однотипних магазинів, 18 з яких продавали кефір у новій упаковці, а решта у старій. Через тиждень він отримав такі результати: $\overline{x_1}$ = 130, S_1 = 12 ящиків для n_1 = 18 та $\overline{x_2}$ = 117, S_2 = 16 ящиків для n_2 = 12. Використовуючи 5–відсотковий рівень значущості, необхідно зробити висновок про суттєвість впливу форми упаковки на збут продукції.

Сформулюємо коротко основні поняття, твердження, на підставі яких розв'яжемо ці приклади.

Нехай із генеральної сукупності здійснена вибірка, яка має параметри, що описують певним чином вибірку.

Описова статистика здійснює підготовку і представлення набору даних таким чином, щоб створювалася корисна інформація. В ній використовують графічні методи і числові описові заходи (як, наприклад, середні величини), щоб підсумовувати і представляти дані, дозволяючи менеджерам прийняти рішення, засновані на згенерованій інформації. Хоча описові статистичні методи абсолютно прості, їх важливість не можна недооцінювати. Більше всього менеджери, бізнесмени і студенти економічних спеціальностей стикатимуться з численними можливостями зробити цінне використання графічних і числових описових методів, готуючи повідомлення і уявлення на робочому місці. За вибірковими даними на підставі статистичного чи інтервального розподілів можна оцінити або знайти вказані параметри вибірки та дати певне представлення про генеральну сукупність, про закон розподілу випадкової величини, що вивчається [6, с. 5]. Нехай на підставі вибірки знайдено її числові характеристики: характеристики положення, розсіювання, форми. Розглянемо також важливе питання – підведення підсумків про поведінку генеральної сукупності – перевірку гіпотез.

Окрім того, часто буває необхідним знайти закон розподілу досліджуваної ознаки генеральної сукупності. Якщо закон розподілу невідомий, але є міркування для припущення його певного вигляду (назвемо його А, де в якості А може виступати рівномірний, показниковий, нормальний розподіл тощо), тоді висувають гіпотезу Н: ознака генеральної сукупності розподілена за законом А. В цій гіпотезі мова йде про вигляд невідомого розподілу.

Нагадуємо, що статистичною гіпотезою називається будь–яке припущення відносно вигляду або числового значення параметрів невідомого закону розподілу генеральної сукупності, зроблене внаслідок дослідження вибірки цієї генеральної сукупності.

Статистичні гіпотези поділяються на параметричні та непараметричні. В параметричних статистичних гіпотезах містяться твердження про значення параметрів генеральної сукупності. Всі інші статистичні гіпотези називають непараметричними.

Іноді закон розподілу ознаки генеральної сукупності відомий, але його параметри (числові характеристики) невідомі. Якщо є міркування припустити, що невідомий параметр θ дорівнює певному значенню θ_0, то висувають гіпотезу $H: \theta = \theta_0$. Ця гіпотеза вказує на припущену величину параметра відомого розподілу.

Розв'язання кожної задачі перевірки статистичних гіпотез завжди починається з визначення основної та альтернативної гіпотез. Основну гіпотезу називають нульовою гіпотезою та позначають H_0. Однозначно з основною гіпотезою завжди розглядають альтернативну їй гіпотезу H_1, яка конкурує з нульовою гіпотезою. Після визначення основної та альтернативної гіпотез за домовленістю робиться припущення про те, що нульова гіпотеза є вірною, після чого відбувається процес перевірки достовірності саме основної (нульової) гіпотези. По закінченню процесу перевірки достовірності основної гіпотези H_0 робиться висновок стосовно достатності або недостатності існуючих статистичних фактів на користь підтримки альтернативної гіпотези H_1.

Перевірка нульової гіпотези H_0 проводиться статистичними методами, тому її називають статистичною перевіркою гіпотези. Основна (нульова) гіпотеза, яка на початковому етапі перевірки завжди вважається вірною, в дійсності може бути як вірною, так і помилковою. Тому за результатами статистичної перевірки нульової гіпотези може бути прийняте як вірне, так і помилкове рішення. Вірне рішення може бути прийнято у двох випадках: коли за результатами перевірки не відхиляється вірна нульова гіпотеза та відхиляється хибна нульова гіпотеза. Помилкове рішення може бути

прийнято теж у двох випадках: коли відхиляється вірна нульова гіпотеза та не відхиляється хибна. Або, інакше кажучи, в результаті прийняття помилкового рішення можуть бути допущені помилки двох типів:

1) буде відхилено вірну нульову гіпотезу (помилка першого типу);

2) не буде відхилено хибну нульову гіпотезу (помилка другого типу).

Отже, доцільно відрізняти як гіпотези H_0 і H_1, так і наслідки помилок першого та другого типів, які виникають у процесі перевірки статистичних гіпотез.

Помилка першого типу має місце за умови відхилення істинної нульової гіпотези. Помилка другого типу має місце за умови невідхилення помилкової нульової гіпотези. Ймовірність помилки першого типу позначається α та називається рівнем значущості. Ймовірність помилки другого типу позначається β. Ймовірності помилок α та β є взаємопов'язаними, тому спроба знизити одну з них призведе до збільшення іншої.

Для перевірки статистичних гіпотез можна застосувати інший підхід, а саме побудову довірчих інтервалів. Висновок про відхилення гіпотези H_0 можна зробити, якщо оцінювальний параметр ознаки генеральної сукупності не попадає до довірчого інтервалу з надійністю $\gamma = 1 - \alpha$, а попадає до критичної області.

Використовуючи метод побудови довірчого інтервалу, крім перевірки гіпотези, ми отримуємо додаткову інформацію про можливі справжні значення параметра генеральної сукупності. Але цей метод можливо застосовувати тільки для альтернативних гіпотез, визначаючих двосторонню критичну область.

Перевірку статистичної гіпотези можна здійснити лише з використанням даних вибірки. Для цього слід обрати деяку випадкову статистичну характеристику (вибіркову функцію), точний або наближений розподіл якої відомий, і за допомогою цієї характеристики здійснити перевірку основної нульової гіпотези. Позначимо обрану випадкову статистичну характеристику (вибіркову функцію) через *U* [8, с. 436].

Статистичним критерієм узгодження перевірки гіпотези (або просто критерієм) називають випадкову величину *U*, розподіл якої (точний або наближений) – відомий та застосовується для перевірки справедливості основної гіпотези.

Статистичний критерій – це оціночний показник, обчислений на основі фактичних спостережень, відповідно до якого приймають або відхиляють нульову гіпотезу. Побудова критерію зводиться до вибору відповідної функції, що називається статистикою критерію. Залежно від виду перевірюваної гіпотези використовують спеціально розроблені критерії, серед яких найчастіше застосовують *t*–критерій нормального розподілу, *t*–критерій розподілу Стьюдента, *F*–критерій Фішера – Снедекора, критерій χ^2 Пірсона, критерій Колмогорова (λ), критерій Вілкоксона тощо. Критерій *t* нормального розподілу – це теоретичне нормоване відхилення для великих вибірок. Критерій t – Стьюдента використовують для перевірки статистичних гіпотез стосовно середніх при малій вибірці ($n < 30$); критерій F – Фішера – Снедекора використовують для оцінки співвідношення дисперсій при малих вибірках; критерій χ^2 Пірсона використовують тоді, коли потрібно визначити ступінь відмінності фактичного розподілу частот від теоретичного, а також для оцінки однорідності розподілів; критерій λ Колмогорова застосовують для наближеної оцінки ймовірності розбіжностей між фактичними і теоретичними розподілами, а критерій Вілкоксона застосовують для перевірки однорідності розподілів двох генеральних сукупностей [1, с. 150].

Звернемо увагу на те, що для великих обсягів вибірки ($n > 30$) закони розподілу статистичних критеріїв *T, F,* χ^2 наближаються до нормального розподілу.

Після визначення статистичного критерію перевірки гіпотези, обчислюється спостережуване значення *u** статистичного критерію *U* за даними вибірки.

Вибір конкретного критерію перевірки в кожному випадку залежить від обсягу вибірки (великий чи малий) і наявності додаткової інформації щодо ознаки, яка досліджується.

Повернемося до розгляду наведених прикладів.

Розв'язання приклада 1.

1. Обираємо основну нульову H_0 та альтернативну H_1 гіпотези:

$H_0 : \sigma_X^2 = \sigma_Y^2$ – суттєвої розбіжності між ризиками для інвестицій *A* та *B* немає;

$H_1 : \sigma_X^2 \neq \sigma_Y^2$ – є суттєва розбіжність між ризиками для інвестицій *A* і *B*.

2. За статистичний критерій обирається випадкова величина $F = \frac{S_б^2}{S_M^2}$, яка має розподіл Фішера – Снедекора із $v_1 = n_б - 1$, $v_2 = n_M - 1$ ступенями свободи, де $n_б$ – обсяг вибірки, за якою була обчислена більша вибіркова дисперсія $S_б^2$, а n_M – обсяг вибірки, за якою була обчислена менша вибіркова дисперсія S_M^2.

3. Для знаходження спостережуваного значення f^* критерію *F* знайдемо

$S_б^2 = 7^2 \cdot \frac{10}{9} \approx 54{,}44(\%)$, $S_M^2 = (3)^2 \cdot \frac{8}{7} \approx 10{,}29(\%)$, тоді

$$f^* = \frac{S_б^2}{S_M^2} = \frac{54{,}44}{10{,}29} \approx 5{,}29.$$

Число ступенів свободи для більшої виправленої дисперсії $S_б^2$ становить $v_1 = 10 - 1 = 9$, для меншої виправленої дисперсії S_M^2 – становить $v_2 = 8 - 1 = 7$.

4. За змістом альтернативної гіпотези $H_1 : \sigma_X^2 \neq \sigma_Y^2$ для рівня значущості $\frac{5}{2} = 2{,}5(\%)$, ступенів свободи v_1 і v_2 за таблицею значень знаходимо межу правосторонньої критичної області – критичну точку

$$f_{кр} = F\left(\frac{\alpha}{2} = 0{,}025;\ v_1 = 10 - 1 = 9;\ v_2 = 8 - 1 = 7\right) = 4{,}82.$$

5. Оскільки спостережуване значення критерію $f^* = 5{,}29$ потрапляє до області відхилення нульової гіпотези $\{F \mid F > 4{,}82\}$, робимо висновок про достатність статистичних фактів при 5–відсотковому рівні значущості на користь альтернативної гіпотези щодо суттєвої розбіжності між ризиками для інвестицій *A* і *B*.

Розв'язання приклада 2.

I. 1. Обираємо основну нульову H_0 та альтернативну H_1 гіпотези:

$H_0 : \sigma_X^2 \le 5^2 = 25$ – дисперсія ризику не перевищує 5^2(%) для інвестиції *A*.

$H_1 : \sigma_X^2 > (5)^2$ – дисперсія ризику перевищує 5^2(%) для інвестиції *A*.

2. За статистичний критерій обирається випадкова величина $\chi^2 = \frac{nD_B}{\sigma_0^2}$, яка має розподіл χ^2 із $v = n - 1 = 10 - 1 = 9$ ступенями свободи.

3. Знаходимо спостережуване значення $\chi^2_{спост}$ критерію χ^2, $\chi^2_{спост} = \frac{10 \cdot 7^2}{5^2} = 19{,}6.$

4. За змістом альтернативної гіпотези $H_1 : \sigma_X^2 > (5)^2$ для рівня значущості 5% та кількості ступенів свободи 9 за таблицею знаходимо межу правосторонньої критичної області – критичну точку $\chi^2_{пр.кр.}(\alpha, v) = \chi^2(\alpha = 0{,}05;\ v = 9) = 16{,}919.$

5. Оскільки спостережуване значення критерію $\chi^2_{спост}$ = 14,4 не належить області відхилення нульової гіпотези $\{\chi^2 \mid \chi^2 > 16{,}919\}$, робимо висновок про недостатність статистичних фактів з рівнем значущості 5% на користь альтернативної гіпотези для висновку про те, що характеристика ризику інвестиції *A* перевищує 5^2(%).

II. 1. $H_0 : \sigma_X^2 = 5^2$ – характеристика ризику для інвестиції *A* дорівнює $(6)^2$%.

$H_1 : \sigma_X^2 \ne 5^2$ – характеристика ризику для інвестиції *A* відрізняється від $(6)^2$%.

2. За статистичний критерій обирається випадкова величина $\chi^2 = \frac{n \cdot D_B}{\sigma_0^2}$, яка має розподіл $\chi^2_{спост}$ із $v = n - 1 = 10 - 1 = 9$ ступенями свободи.

3. Знаходимо спостережуване значення $\chi^2_{спост}$ критерію χ^2: $\chi^2_{спост} = \frac{10 \cdot 7^2}{5^2} = 19{,}6.$

4. За змістом альтернативної гіпотези $H_1 : \sigma_X^2 \ne 5^2$, для рівня значущості $\frac{\alpha}{2} = \frac{5\%}{2} = 2{,}5(\%)$, та кількості ступенів свободи $v = 9$ за таблицею знаходимо межі двосторонньої критичної області – критичні точки

$$\chi^2_{пр.кр.}(\alpha; v) = \chi^2\left(\frac{\alpha}{2} = 0{,}025; \quad v = 9\right) = 19{,}023,$$

$$\chi^2_{лів.кр.}\left(\frac{\alpha}{2}; v\right) = \chi^2_{прав.кр.}\left(1 - \frac{\alpha}{2}; v\right) = \chi^2_{прав.кр.}\left(1 - \frac{\alpha}{2} = 0{,}975; v = 9\right) = 2{,}7.$$

5. Оскільки спостережуване значення критерію $\chi^2_{спост}$ = 19,6 належить до області відхилення нульової гіпотези критерію $\{\chi^2 \mid \chi^2 < 2{,}7 \text{ або } \chi^2 > 19{,}023\}$, робимо висновок про достатність статистичних фактів з рівнем значущості 5% на користь альтернативної гіпотези для висновку про те, що характеристики ризику для інвестиції *A* не дорівнюють (5^2)%.

Розв'язання приклада 3.

Розв'язання даної задачі містить дві частини. Перша частина – це перевірка гіпотези про рівність дисперсій двох генеральних сукупностей, друга частина – це перевірка гіпотези про рівність середніх значень генеральних сукупностей.

1. Обираємо основну нульову H_0 та альтернативну H_1 гіпотези:

$H_0 : \sigma_1^2 = \sigma_2^2$ – дисперсії генеральних сукупностей однакові;

$H_1 : \sigma_1^2 \ne \sigma_2^2$ – дисперсій генеральних сукупностей різні.

2. За статистичний критерій обирається випадкова величина $F = \frac{S_б^2}{S_M^2}$, яка має розподіл Фішера – Снедекора із $v_1 = n_б - 1 = 12 - 1 = 11$, $v_2 = n_M - 1 = 18 - 1 = 17$ ступенями свободи, де $n_б$ – обсяг вибірки, за якою була обчислена більша вибіркова дисперсія $S_б^2 = s_2 = 16^2$, а n_M – обсяг вибірки, за якою була обчислена менша вибіркова дисперсія $S_M^2 = s_1 = 12^2$

3. Знаходимо спостережуване значення критерію $f^* = \frac{S_б^2}{S_M^2} = \frac{16^2}{12^2} = 1{,}78.$

4. За змістом альтернативної гіпотези $H_1 : \sigma_1^2 \ne \sigma_2^2$ знаходимо тільки праву межу двосторонньої критичної області. Із заданим рівнем значущості 5% та ступенями свободи $v_1 = 11$, $v_2 = 17$ за таблицею знаходимо праву межу двосторонньої критичної області – критичну точку $f_{кр} = F(\alpha = 0{,}025;\ k_1 = 11;\ k_2 = 17) = 2{,}87.$

5. Оскільки спостережуване значення критерію $f^* = 1{,}78$ не знаходиться в правосторонній області відхилення нульової гіпотези $F > 2{,}87$, робимо висновок про недостатність статистичних доказів з рівнем значущості 5% для відхилення нульової гіпотези про рівність дисперсій генеральних сукупностей $H_0 : \sigma_1^2 = \sigma_2^2$.

Переходимо до другої частини розв'язання задачі: до перевірки гіпотези про рівність середніх значень генеральних сукупностей.

1. Обираємо основну нульову H_0 та альтернативну H_1 гіпотези: $H_0 : \mu_1 = \mu_2$ – нова форма упаковки не впливає на збут продукції;

$H_1 : \mu_1 > \mu_2$ – нова форма упаковки впливає на збут продукції.

2. За статистичний критерій обирається випадкова величина $T = \dfrac{\overline{X}_1 - \overline{X}_2}{\sqrt{\dfrac{S^2}{n_1} + \dfrac{S^2}{n_2}}}$, де $S^2 = \dfrac{(n_1 - 1)\cdot S_1^2 + (n_2 - 1)\cdot S_2^2}{n_1 + n_2 - 2}$, що має розподіл Стьюдента з кількістю ступенів свободи $v = n_1 + n_2 - 2$.

3. Знаходимо спостережуване значення t^* критерію T. Для обчислення S^2 використовуємо дані умови: $\overline{X_1}$ = 130, S_1 = 12, n_1 = 18 та $\overline{X_2}$ = 117, S_2 = 16, n_1 = 12, дістанемо

$$S^2 = \frac{(n_1 - 1)\cdot S_1^2 + (n_2 - 1)\cdot S_2^2}{n_1 + n_2 - 2} = \frac{17\cdot 12^2 + 11\cdot 16^2}{18 + 12 - 2} = 188.$$

Тоді $t^* = \dfrac{\overline{X}_1 - \overline{X}_2}{\sqrt{\dfrac{S^2}{n_1} + \dfrac{S^2}{n_2}}} = \dfrac{130 - 117}{\sqrt{\dfrac{188}{18} + \dfrac{188}{12}}} \approx 2{,}54.$

4. За змістом альтернативної гіпотези $H_1 : \mu_1 > \mu_2$, з рівнем значущості 5% та кількістю ступенів свободи k = 18 + 12 – 2 = 28, знаходимо межу правосторонньої критичної області – критичну точку розподілу Стьюдента за таблицею значень: $t_{кр} = t(0{,}05;\ k = 28) = 1{,}701$. Отже, область відхилення нульової гіпотези $T > 1{,}701$.

5. Оскільки спостережуване значення критерію t^* = 2,54 потрапляє до області відхилення нульової гіпотези критерію T, робимо висновок про достатність статистичних фактів з рівнем значущості 5% на користь альтернативної гіпотези для висновку про значущість впливу нової форми упаковки на збут продукції.

Висновки

Проведений аналіз ілюструє те, що перевірка гіпотез є важливою складовою статистичного аналізу. Вона дозволяє установити надійність одержаних результатів.

Сучасна економічна наука не може існувати без математичних та статистичних методів, на вивчення яких, на жаль, за браком програмного часу, у нашому університеті приділяється менше часу, ніж хотілося б цього спеціалістам та фахівцях у даній області, а також у порівнянні з викладанням подібних спецкурсів у провідних університетах Європи, США, Канади.

Практично відсутня література з названої тематики державною мовою, яка б розглядала глобальну задачу аналізу економічних даних у комплексі: постановка задачі, її моделювання, збір статистичних даних, їх аналіз та оцінювання параметрів вибірки, перевірку гіпотез про властивості економічних показників та форми їхнього зв'язку, економічний аналіз та прогнозування і, на кінець, прийняття обґрунтованих економічних рішень.

Література

1. Гаркавий В.К., Ярова В.В. Математична статистика: Навчальний посібник. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 384 с.

2. Замков О.О., Толстопятенко А.В., Черемных Ю.Н. Математические методы в экономике: Учебник // Под общ. ред. д.э.н., проф. А.В. Сидоровича; МГУ им. М.В. Ломоносова. – М.: ИЗД–во «Дело и Сервис», 2001. – 368 с.

3. Кремер Н.Ш. Теория вероятностей и математическая статистика. – М.: Юнити – Дана, 2000.

4. Мак Томас. Математика рискового страхования / Пер. с нем. – М.: ЗАО «Олимп Бизнес», 2005. – 432 с.

5. Ниворожкина Л.И., Морозова З.А. Математическая статистика с элементами вероятностей в задачах с решениями: Учебное пособие. – Москва: ИКЦ «МарТ», 2005. – 608 с.

6. Орлов А.И. Теория принятия решений. Учебное пособие. – М.: Узд–во «Март», 2004. – 656 с.

7. Пономаренко О.І., Перестюк М.О., Бурим В.М. Сучасний економічний аналіз: У 2–х ч. Ч. І. Мікроекономіка: навч. посіб. – К.: Вища шк., 2004. – 262 с.

8. Gerbal Keller «Statistics for management and economics», South–Western GENGAGE Learning. – 889 s.

В.Ф. БЕСЕДІН,
д.е.н., професор, НДЕІ, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України
О.М. СЕРГІЄНКО,
к.е.н., доцент, НДЕІ, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

Валовий наявний доход секторів економіки

Вторинний розподіл доходу на макрорівні характеризує валовий наявний доход, який дає можливість оцінити економічний потенціал країни, що може бути використаний на кінцеве споживання і заощадження. У статті досліджені теоретичні питання формування секторних пропорцій валового наявного доходу, на основі яких здійснені аналітичні висновки та пропозиції.

Ключові слова: *валовий наявний доход, економічний потенціал країни, секторні пропорції.*

© В.Ф. БЕСЕДІН, О.М. СЕРГІЄНКО, 2012

Вторичное распределение дохода на макроуровне характеризует валовой существующий доход, дающий возможность оценить экономический потенциал страны, который может быть использован на конечное потребление и сбережение. В статье исследованы теоретические вопросы формирования секторных пропорций валового существующего дохода, на основе которых осуществлены аналитические выводы и предложения.

Ключевые слова: *валовой существующий доход, экономический потенциал страны, секторные пропорции.*

The second distribution of income on a macrolevel characterizes a gross present receipt, which enables to estimate economic potential of country which can be used on an eventual consumption and economy. In the articles investigational the theoretical questions of forming of sectoral proportions of gross present receipt on the basis of which are carried out analytical conclusions and suggestions.

Постановка проблеми. Серед найважливіших макроекономічних пропорцій, формування яких має перебувати під виваженим впливом держави, можна виділити пропорції між валовими наявними доходами інституційних секторів економіки. Економічний розвиток України в майбутньому певною мірою залежатиме від дієвості заходів щодо регулювання цих пропорцій.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед російських і вітчизняних вчених, які досліджували особливості та проблеми формування оптимальних макроекономічних пропорцій, а також аналізували їхній вплив на макроекономічний розвиток, виділяються роботи В.Ф. Беседіна, І.К. Бондар, О.О. Бакаєва, А.С. Гальчинського, В.М. Гейця, А.І. Даниленка, Я.А. Жаліла, І.В. Крючкової, І.О. Луніної, І.Г. Манцурова, В.С. Міхалевича, М.Я. Меламеда, Б.Я. Панасюка, М.І. Скріпниченко, І.В. Соловйової, В.В. Юрчишина, Ю.М. Харазішвілі, А.А. Чухна та інших.

В українській економічній науковій літературі в основному надається перевага дослідженню питань формування фінансових потоків та пропорцій, які складаються на стадіях виробництва та використання ВВП, а пропорціям, які існують на стадії первинного та вторинного розподілу доходу інституційних секторів економіки, приділяється недостатньо уваги. Саме це зумовило вибір напряму дослідження.

Метою статті є узагальнення теоретичних положень та оцінка існуючих пропорцій у формуванні та розподілі доходів інституційних секторів економіки.

Виклад основного матеріалу. Валовий наявний доход (ВНД), його динаміка і структура характеризують добробут нації. ВНД є ресурсом рахунку використання доходу Системи національних рахунків (СНР), в якому відображається політика держави у формуванні пропорцій між споживанням і заощадженням. Співвідношення валового наявного доходу та обсягу первинних доходів показує зміни міри перерозподілу доходів в економіці та виграшу секторів від цього.

Валовий наявний доход визначається із сальдо первинних доходів (валового національного доходу) додаванням усіх поточних трансфертів (за виключенням соціальних трансфертів у натуральній формі), що підлягають одержанню, і віднімання з усіх поточних трансфертів (за виключенням соціальних трансфертів у натуральній формі) тих, що підлягають виплаті (передачі).

Отже, вартісні обсяги валового наявного доходу залежать передовсім від ступеня економічного розвитку країни, а саме обсягу виробництва товарів і послуг, який забезпечує потреби споживання й інвестиційної сфери та характеризується показником валового внутрішнього продукту.

Валовий наявний доход як один з основних макроекономічних агрегатів своєю вартісною величиною зобов'язаний валовому національному доходу країни, який спирається на розміри валового внутрішнього продукту з урахуванням сальдо доходів від власності.

Валовий наявний доход відповідно до Системи національного рахівництва можна порівняти із концепцією доходу, яка має широке застосування в економіці. Теоретично доход являє собою максимальну суму, яку домашні господарства та інші інституційні одиниці спроможні використовувати, не зменшуючи свій реальний капітал. Однак реальний власний капітал інституційної одиниці може змінювати свої обсяги в разі одержання або виплати капітального трансферту, а також отримання реальних доходів, чи спричинення реальних збитків у зв'язку із володінням активами або у зв'язку із зобов'язаннями. Капітальні трансферти, реальні доходи або збитки, отримані у зв'язку із володінням, виключаються із зміненого валового наявного доходу.

Виходячи із викладеного вище валовий наявний доход являє собою максимальну суму, яку домашні господарства та інші інституційні одиниці можуть витрачати на придбання споживчих товарів і послуг протягом відповідного періоду, не вдаючись при цьому до фінансування своїх витрат за рахунок скорочення власних грошових коштів, за рахунок реалізації інших фінансових або нефінансових активів або за рахунок збільшення власних зобов'язань.

Аналіз структури валового наявного доходу за секторами економіки свідчить про економічне зростання або, навпаки, про спад у виробництві, стан споживчого ринку країни, збільшення або зменшення реальних доходів населення, стабільність фінансової системи тощо.

Частка сектору нефінансових корпорацій (до них належать підприємства всіх форм власності, які займаються ринковим виробництвом товарів і нефінансових послуг, а також підприємства, які займаються такою ж діяльністю, але можуть фінансуватися за рахунок бюджету) у ВНД вказує на рівень валового випуску цього сектору, рівень витратомісткості виробництва, податкове навантаження та рівень прибутковості.

В останні роки економічна політика держави була зорієнтована на досягнення короткострокових цілей і об'єктивно була не здатна вирішити наявні проблеми. Це негативно позначи-

лося на обсягах виробництва підприємств нефінансового сектору, частка якого зменшувалася протягом цього періоду, що призвело до зниження обсягів валового прибутку нефінансових корпорацій як у реальному обчисленні, так і в структурі валового прибутку (змішаного доходу) взагалі (рис. 1).

На процес скорочення валового прибутку сектору нефінансових корпорацій вплинув також надто високий рівень податків. Зважаючи на те що валовий прибуток нефінансового сектору є основним джерелом формування валового наявного доходу сектору нефінансових корпорацій, зрозуміло, що останній також мав тенденцію до скорочення як у реальному обчисленні, так і в структурі ВНД у цілому по економіці (рис. 2).

Суттєве зниження питомої ваги ВНД сектору нефінансових корпорацій у загальній структурі валового наявного доходу відбулося в 2010 році і склало рекордно низький показник 3,6%.

Головною ознакою поточного періоду є тенденція посткризового відновлення та поступового зростання економіки. Проте, незважаючи на зростання реального ВВП, збільшення номінальних обсягів валового випуску та валового прибутку сектору нефінансових корпорацій, необхідно зазначити, що даний сектор має низьку ефективність виробництва та низькі можливості використання наявних потенційних можливостей.

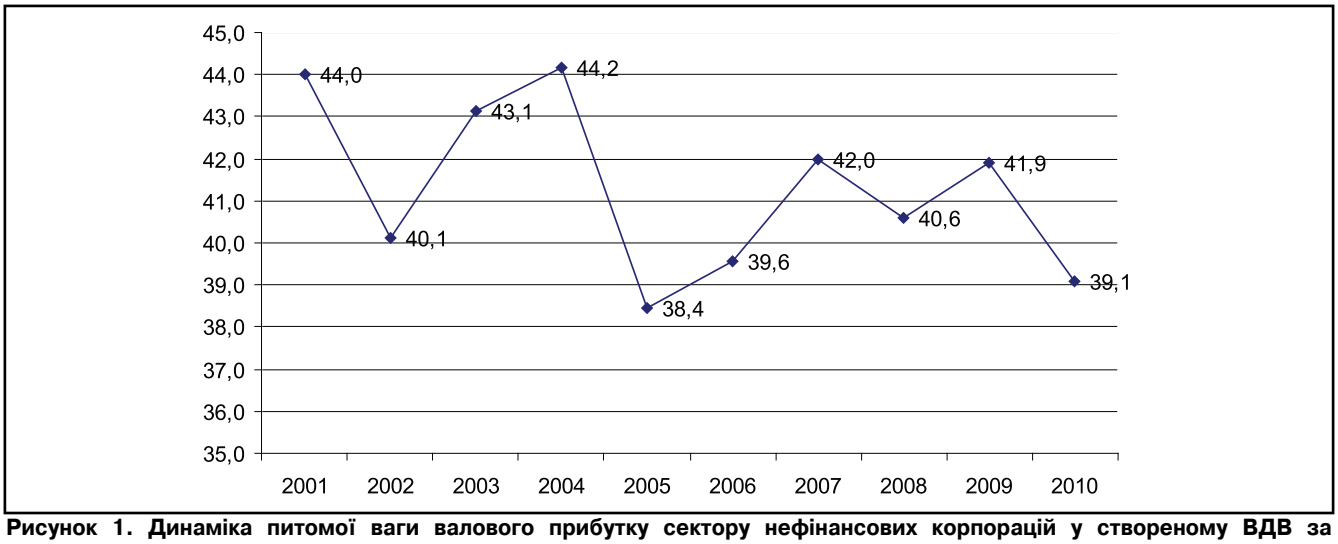
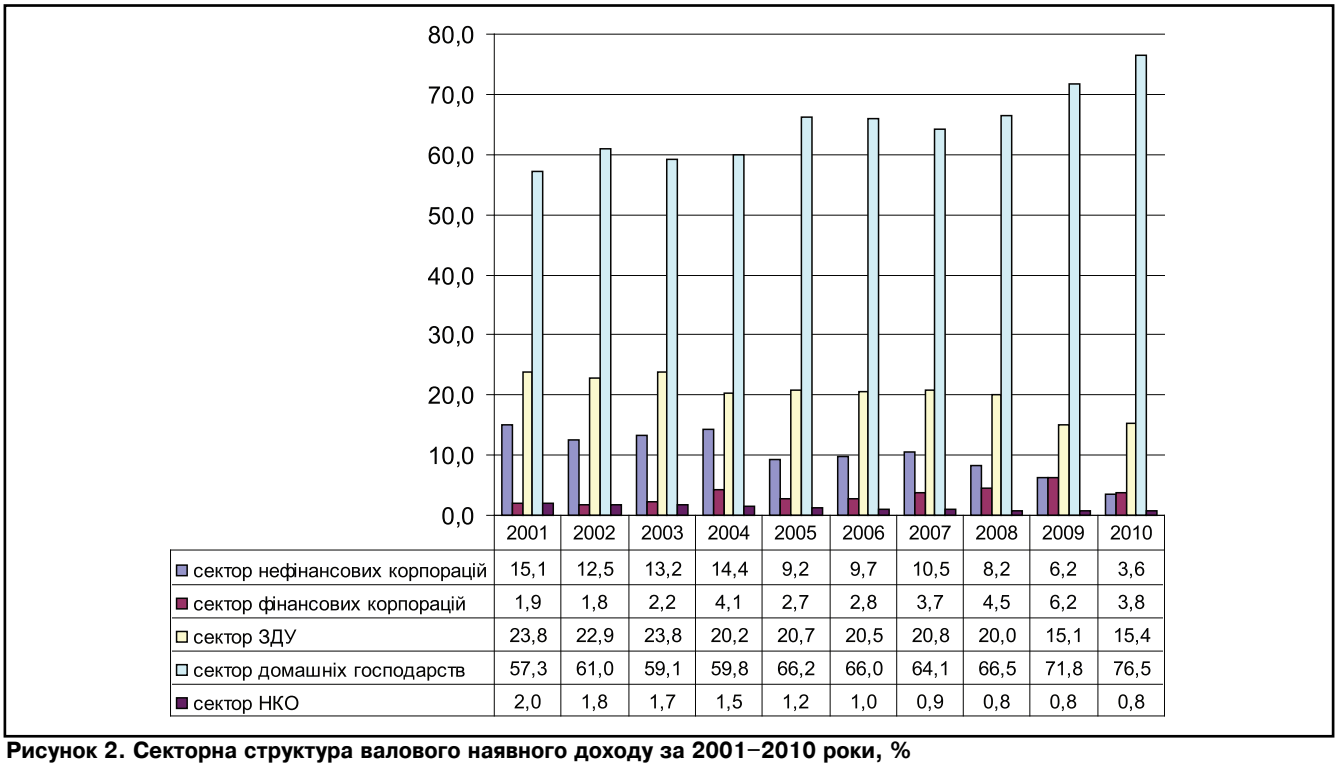


Рисунок 1. Динаміка питомої ваги валового прибутку сектору нефінансових корпорацій у створеному ВДВ за 2001–2010 роки, %

Джерело: [2, 3].



	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
сектор нефінансових корпорацій	15,1	12,5	13,2	14,4	9,2	9,7	10,5	8,2	6,2	3,6
сектор фінансових корпорацій	1,9	1,8	2,2	4,1	2,7	2,8	3,7	4,5	6,2	3,8
сектор ЗДУ	23,8	22,9	23,8	20,2	20,7	20,5	20,8	20,0	15,1	15,4
сектор домашніх господарств	57,3	61,0	59,1	59,8	66,2	66,0	64,1	66,5	71,8	76,5
сектор НКО	2,0	1,8	1,7	1,5	1,2	1,0	0,9	0,8	0,8	0,8

Рисунок 2. Секторна структура валового наявного доходу за 2001–2010 роки, %

Джерело: [2, 3].

Валовий наявний доход сектору фінансових корпорацій (комерційні інституційні одиниці, що спеціалізуються на фінансово–посередницькій діяльності) має тенденцію до зростання (навіть і у кризові роки), за винятком 2010 року. Цьому сприяє поступове зростання обсягів послуг, які надають фінансові установи іншим секторам економіки. Завдяки збільшенню доходів від власності (за сальдовим розрахунком) фінансовий сектор накопичує значні кошти для кредитування виробництва і домашніх господарств. Тобто він і надалі виступатиме як джерело фінансування інших секторів економіки, і за умов сталого економічного зростання його роль у кредитуванні економіки зростатиме.

Частка сектору загального державного управління (ЗДУ) (органи державного управління: центрального, регіонального та місцевого рівнів, функцією яких є здійснення законодавчої і виконавчої влади, збір податків і фінансування державних витрат) у структурі ВНД має тенденцію до зменшення через поступове відносне зменшення податкових надходжень та виплати в рамках обслуговування зовнішнього боргу, які не компенсуються надходженнями поточних трансфертів.

Формування ВНД сектору домашніх господарств (фізичні особи як споживачі, а в деяких випадках – як суб'єкти некорпоративної підприємницької діяльності, рахунки яких неможливо відокремити від рахунків самого домашнього господарства ні юридично, ні економічно) знаходиться під впливом формування валового сальдо первинних доходів та соціальних допомог, крім допомог у натурі та інших поточних трансфертів. Структура валового сальдо первинних доходів сектору домашніх господарств зображено в таблиці, яка свідчить про зростання частки оплати праці у первинних доходах домогосподарств (за винятком 2010 року), а також отриманих доходах від власності. Необхідно зазначити, що існуюча практика надання значних соціальних допомог, крім допомог у натурі та інших поточних трансфертів, не покривається зростанням змішаного доходу сектору домашніх господарств від некорпоративної діяльності. Так, наприклад, у 2010 році змішаний доход домогосподарств був у розмірі 162 821 млн. грн., а соціальні допомоги, крім допомог у натурі, та інші поточні трансферти в сумі становили 271 393 млн. грн., тобто перевищували на 66,7%.

ВНД сектору НКО (некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства) визначається із споживання основного капіталу додаванням сальдованої величини інших поточних трансфертів. Протягом 2001–2010 років ВНД цього сектору зменшувався як у структурі, так і в реальному обчисленні через зменшення обсягу основних фондів за рахунок поступової передачі об'єктів соціального призначення з сектору НКО у комунальну власність. У Системі національних рахунків така передача представлена як перетік коштів у вигляді капітальних трансфертів із сектору НКО до загального державного сектору з урахуванням наступної індексації основних фондів.

На стадії використання валовий наявний доход у СНР представлений сумарною величиною витрат секторів економіки на кінцеве споживання і заощадження.

Використання валового наявного доходу за секторами економіки свідчить про те, як домашні господарства, державні органи і некомерційні організації, що обслуговують домашні господарства, допомагають домашнім господарствам у розподіленні наявного доходу між кінцевим споживанням і заощадженням.

Нефінансові і фінансові корпорації не витрачають кошти на кінцеве споживання. Вони можуть купувати такі ж самі товари і послуги, які домашні господарства використовують для кінцевого споживання – наприклад, електроенергію або продовольчі товари, – але ці товари та послуги мають використовуватися для проміжного споживання чи надаються робітникам як винагороди в натурі.

У Системі національного рахівництва робиться припущення, згідно з яким нефінансові і фінансові корпорації не надають трансферти у вигляді споживчих товарів та послуг домашнім господарствам. Зважаючи на викладене вище валовий наявний доход нефінансового і фінансового секторів економіки дорівнює обсягам заощаджень відповідних секторів.

Протягом останніх років нефінансові і фінансові корпорації збільшували обсяги власних заощаджень у реальному обчисленні і у структурі заощаджень взагалі. Невитрачений доход цих секторів економіки України мав забезпечити щорічне збільшення придбання фінансових і нефінансових активів або зменшення зобов'язань.

Валовий наявний доход сектору домашніх господарств використовується на індивідуальне кінцеве споживання та заощадження цього сектору. Витрати сектору домашніх господарств на кінцеве споживання охоплюють:

– споживання товарів і матеріальних послуг, придбаних у державній та кооперативній торгівлі, приватних, малих та спільних підприємств, на ринках та у індивідуальних осіб, одержаних у вигляді оплати праці, виготовлених домашніми господарствами для власного споживання, а також вартість електроенергії, води, газу, послуг пралень тощо;

Структура валового сальдо первинних доходів сектору домашніх господарств за 2001–2010 роки, %

	2001	2002	2003	2006	2007	2008	2009	2010
Змішаний доход	24,8	23,9	22,2	20,1	20,8	21,4	21,7	20,7
Оплата праці	71,8	72,7	74,3	78,3	78,6	78,9	78,8	74,3
Доход від власності, отриманий	3,5	3,7	4,1	4,0	4,3	4,6	5,7	8,6
Доход від власності, використаний	–0,2	–0,2	–0,5	–2,4	–3,7	–4,9	–6,2	–3,7
Валове сальдо первинних доходів	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Джерело: [2, 3].

– придбання ринкових споживчих нематеріальних послуг, зокрема послуг лотерей і страхування;

– умовно обчислену плату за проживання у власних житлах.

До їхнього складу не включаються витрати на:

– придбання матеріалів для поточного ремонту власниками житла;

– оплату продуктів і послуг для потреб проміжного споживання підсобного сільськогосподарського виробництва населення;

– оплату будівельних робіт та капітального ремонту;

– соціально–культурні послуги, які надані підприємствами і організаціями своїм працівникам і членам їх сімей безкоштовно або за зниженими цінами;

– відшкодування інвалідам витрат на придбання автомобілів та бензину.

Обсяги кінцевих споживчих витрат домашніх господарств у реальному обчисленні протягом останніх років збільшувалися. Нестачу грошових коштів у населення для купівлі товарів і послуг частково компенсували виплати соціальних допомог і надходження від особистих підсобних господарств. Це сприяло незначному скороченню купівельної спроможності населення на користь зростання питомої ваги заощаджень домашніх господарств у структурі ВНД. Такі тенденції свідчать про нарощування грошових коштів у населення для майбутніх споживчих та інвестиційних покупок, що впливатиме на розвиток внутрішнього ринку країни.

ВНД секторів ЗДУ та НКО поділяється на кінцеве споживання та заощадження, причому сектор ЗДУ на відміну від сектору НКО має як індивідуальні споживчі витрати, так і колективні. Сектор НКО у використанні валового наявного доходу представлений тільки індивідуальними споживчими витратами та заощадженням.

Індивідуальні споживчі витрати сектору ЗДУ включають індивідуальні послуги, надані органами державного управління безкоштовно або за пільговими цінами приватним особам, зокрема у галузях житлового господарства, охорони здоров'я, соціального забезпечення, спорту, освіти, культури та мистецтва тощо.

За 2001–2010 роки індивідуальні споживчі витрати сектору ЗДУ мають тенденцію до зростання питомої ваги в загальному обсязі кінцевих споживчих витрат даного сектору, що свідчить про збільшення державних коштів, спрямованих на підтримку соціальної сфери, яка протягом тривалого періоду потерпає від недостатнього фінансування.

Колективні споживчі витрати сектору ЗДУ включають вартість послуг суспільству в цілому по утриманню установ фундаментальної науки, управління, оборони, а також вартість сільськогосподарських послуг, наданих бюджетними організаціями, послуг шляхового господарства тощо. Обсяги колективних послуг мають тенденцію до скорочення, що пов'язане з політикою держави щодо адміністративного реформування.

Індивідуальні споживчі витрати сектору НКО включають вартість товарів і послуг, отриманих державними закладами та некомерційними організаціями для передачі домашнім господарствам без будь–якої трансформації. Їхні обсяги протягом аналізованого періоду скорочуються і в структурі споживчих витрат, і в реальному обчисленні. Така ситуація склалася через поступовий перехід об'єктів сектору НКО до комунальної власності (рис. 3).

Сприяння державою формуванню пропорції між валовими факторними доходами і валовим наявним доходом має спрямовуватися на те, щоб ні реальний сектор, ні домашні господарства не втрачали нічого від цього розподілу та перерозподілу. Розвиток реального сектору та домашніх господарств є пріоритетним напрямом державної політики. Державне регулювання секторної структури податків на доходи і майно, доходів від власності, соціальних допомог, соціальних трансфертів і натурі та інших поточних трансфертів значною мірою впливатиме на формування цієї пропорції.

Доходи громадян і підприємств є одним із найважливіших об'єктів державної регуляторної політики, а податки з прибутку підприємств та прибутковий податок із громадян мають бути засобом цього регулювання. Доопрацювання затвердженого Податкового кодексу слід розглядати як першочерговий захід уряду.

Рисунок 3. Секторна структура кінцевих споживчих витрат, 2000–2010 роки, %

Джерело: [3].

Удосконалення оподаткування і зменшення податкового навантаження на вітчизняних товаровиробників і громадян України залишається все ще актуальною проблемою і передбачає: скорочення переліку податків, зборів (обов'язкових платежів); зниження ставок на прибуток підприємств; забезпечення зростання заощаджень; зменшення кількості діючих ставок оподаткування доходів фізичних осіб; встановлення суми доходу фізичних осіб, що не підлягає оподаткуванню на рівні визначеного розміру мінімальної заробітної плати; зниження розміру нарахувань на фонд заробітної плати. Треба визначитися з питанням щодо розмірів єдиного соціального внеску, які сплачуються домашніми господарствами із заробітної плати.

У результаті реалізації цих заходів держава сприятиме посиленню мотивації до праці, легалізації її оплати, підвищенню споживчого попиту шляхом підвищення платоспроможності населення.

Доходи від власності суттєво впливають на пропорцію між первинними і наявними доходами. В багатьох країнах світу вони складають вагому частину національного доходу і доходів приватного сектору, тому вкрай необхідно для формування в Україні ринкової економіки створити повноцінний фондовий ринок, і це має бути одним із першочергових завдань уряду.

Зростанню доходів від власності сприятиме також прийняття Земельного та Житлового кодексів.

Як вже зазначалося, на величину наявного доходу впливають також рівень соціальних допомог та соціальних трансфертів в натурі. Зважаючи на те що рівень пенсій і соціальних допомог залежить від наповнення Пенсійного фонду, Фонду соціального страхування і Фонду сприяння зайнятості, державі необхідно впливати на прозорість операцій із коштами цих фондів.

Потребує вирішення проблема удосконалення пенсійного забезпечення через вкрай низький рівень пенсій більшості пенсіонерів. Це питання має особливе значення, тому що літні люди становлять 20 відсотків від загальної чисельності, що практично впливає на всі сторони життя: економічний розвиток, стан трудових ресурсів, рівень медичного, соціального та комунально–побутового обслуговування та матеріального забезпечення населення. Тому уряду необхідно створити основні правові і організаційні умови для переходу до змішаної системи пенсійного забезпечення, яка включатиме: а) істотно реформовану розподільчу систему; б) обов'язкові заощадження населення у пенсійних фондах; в) добровільні пенсійні внески заощадження населення.

Під патронатом держави мають розвиватися безплатні послуги бюджетної сфери. Це, перш за все, послуги освіти і охорони здоров'я. Необхідність більш ефективного і соціально–справедливого використання коштів, які виділяються на фінансування закладів охорони здоров'я і освіти, передбачає створення державою обґрунтованих нормативів обслуговування населення в бюджетних закладах. Ці нормативи мають враховувати потреби всіх верств населення незалежно від їх доходів.

Висновки

У результаті дослідження існуючих якісних та кількісних пропорцій валового наявного доходу секторів економіки визначено, що:

– зростання в структурі ВНД доходів домогосподарств та існування значної частки сектору ЗДУ при суттєвому скороченні доходів нефінансового сектору призводить до зменшення стимулюючих чинників та необхідних доходів для розвитку реального сектору;

– пріоритетним напрямом державної економічної політики має бути збалансований розвиток реального сектору економіки та домашніх господарств. Тому в процесі перерозподілу доходів слід дотримуватися ефективного співвідношення обсягу первинних доходів та валового наявного доходу цих секторів економіки;

– не варто допускати подальшого зниження ВНД сектору ЗДУ для забезпечення необхідного рівня індивідуальних споживчих витрат та колективних витрат по утриманню установ охорони здоров'я, освіти, культури тощо;

– ВНД сектору домашніх господарств має зростати відповідно до динаміки ВВП мінус один відсоток.

Література

1. Основні показники соціально–економічного розвитку України за 2010–2011 роки. Державна служба статистики України // http://www.ukrstat.gov.ua/

2. Статистичний щорічник України за 2010 рік. Державна служба статистики України / К.: ТОВ Август Трейд, 2011. – 560 с.

3. Статистичний збірник Національні рахунки України за 2010 рік. Державна служба статистики України / К., 2012. – 158 с.

4. Методичні рекомендації щодо складання рахунку вторинного розподілу доходу за інституційними секторами економіки // http://www.ukrstat.gov.ua/

5. Методологічні положення щодо ретроспективного перегляду рахунків виробництва й утворення доходу у зв'язку із запровадженням класифікації видів економічної діяльності КВЕД–2010 // http://www.ukrstat.gov.ua/

І.Г. КАНЦУР,
аспірант, Національний університет ДПС України

Функціонування податкового механізму в країнах соціально орієнтованої економіки та можливості його використання в Україні

У статті досліджено зарубіжний досвід податкового механізму в розвитку соціальної сфери як головне джерело накопичення практичних знань у сфері податкового регулювання, відображено необхідність оптимізації й поступового зростання соціальних видатків та посилення соціальної складової при реалізації вітчизняної податкової політики, проаналізовано роль податкового механізму в наповненні бюджетів в провідних країнах світу, особливо зосереджено увагу на країнах Європейського Союзу.

Ключові слова: *зарубіжний досвід, податковий механізм, податкове регулювання, податкова система, соціальна сфера, соціальні видатки, соціальна функція держави.*

В статье исследован зарубежный опыт налогового механизма в развитии социальной сферы как главный источник накопления практических знаний в области налогового регулирования, отражены необходимость оптимизации и постепенного роста социальных расходов и усиления социальной составляющей при реализации отечественной налоговой политики, проанализирована роль налогового механизма в наполнении бюджетов в ведущих странах мира, особенно сосредоточено внимание на странах Европейского союза.

Ключевые слова: *зарубежный опыт, налоговый механизм, налоговое регулирование, налоговая система, социальная сфера, социальные расходы, социальная функция государства.*

The article examines international experience of tax mechanism in the development of social sector as the main source of accumulation of practical knowledge in tax regulation, reflected the need for optimization and a gradual increase in social spending and strengthening the social dimension in the implementation of national tax policy, analyzes the role of tax mechanism in the overall fiscal balance in the leading countries world, especially focused on the European Union.

Keywords: *foreign experience, tax mechanism, tax adjusting, tax system, social sphere, social charges, social function of the state.*

Постановка проблеми. Сучасна економіка доводить, що ефективний соціально–економічний розвиток суспільства неможливий без його державного регулювання. Одним із найпотужніших таких механізмів є податки. При реалізації наявних та напрацьованих механізмів у податковому законодавстві України велику роль відіграє зарубіжний досвід країн із ринковою економікою як головне джерело накопичення практичних знань в сфері податкового регулювання за допомогою податкового механізму. Безумовно, зарубіжний досвід має велике значення для створення власної податкової політики, але можливості його практичної адаптації до України можуть бути обмежені.

Кожна країна світу має свою податкову систему, яка має свої особливості як у методиці обчислення податків, їх адмініструванні, так і у способах надання пільг. У нашій державі, як і в інших країнах світу, сформована своя податкова система, яка сьогодні має бути гнучкою, мати той же напрям, що й економічна система, постійно пристосовуватися до змін у внутрішньому та зовнішньому економічному середовищі, тобто постійно змінюватися.

Актуальність питання податкового механізму в розвитку соціальної сфери визначається пошуком Україною шляхів удосконалення податкового регулювання у цій сфері.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання вивчення податкового механізму в розвитку соціальної сфери перебуває сьогодні у центрі уваги вітчизняних та зарубіжних учених, таких як В. Андрущенко, О. Величко, В. Геєць, В. Козак, В. Кравченко, В. Опарін, Д. Полозенко, І. Чугунов, У. Беверідж, І. Бентам, А. Мюллер–Армак, А. Пігу, Д. Роулс та інші, проте окремі питання щодо функціонування податкового механізму потребують більш поглибленого дослідження.

Мета статті – проаналізувати досвід зарубіжних країн щодо податкового механізму в розвитку соціальної сфери з метою його адаптації до вітчизняних умов.

Виклад основного матеріалу. Розгалужена система соціальних зобов'язань стала однією з перших ознак цивілізованості суспільства, невід'ємним його атрибутом. Соціальні витрати держави є одним із важливих факторів, який визначає рівень життя населення й добробут найменш забезпечених його верств. Сьогодні захищеними статтями видатків держбюджетів розвинених країн є переважно видатки соціального характеру. Оптимізація й поступове зростання цих видатків є пріоритетною політикою нашої держави. Доцільно враховувати зарубіжний досвід, який свідчить про те, що найбільшу питому вагу в бюджетах демократичних країн мають видатки на соціальні потреби, що свідчить про виняткову роль соціальної функції держави.

© І.Г. КАНЦУР, 2012

Соціальні видатки посідають чільне місце у структурі видатків держави. На стан соціальної сфери впливають загальна ситуація в країні, рівень податкових надходжень, зміни в доходах населення, зміни в його структурі й рівні бідності, традиції. Її слід розглядати як частину економіки, фінансів, як систему, орієнтовану на конкретного споживача [6].

У XX ст. відбувся активний розвиток державних фінансів, що проявилося у розподілі національного доходу між різними соціальними класами. Широке використання бюджетного та податкового механізму у системі державного регулювання економіки призвело до значного посилення ролі податків у системі суспільних фінансів [4].

У кожній державі існують свої особливості розвитку економіки, різне законодавство, національні традиції, свій напрям розвитку економіки. І важливою проблемою стає уніфікація чинного законодавства держав. Насамперед це відноситься до законодавства з питань оподаткування. У більшості країн світу зміни податкових систем відбулися на початку 70–80-х років ЧЧ ст. під впливом двох головних економічних концепцій – неокласичної Д. Кейнса та економіки пропозицій А. Лафера.

У країнах, де прийнята економічна концепція Кейнса, проводиться політика більш активного втручання держави у розвиток країни, тому і податкова політика в основному будується на підвищенні ставок та розмірів податкових платежів. І навпаки, в країнах, де прийнята концепція А. Лафера, податкова політика спрямована на зменшення податкового тиску на платника податку. Згідно з цією теорією оптимальний рівень податків має бути в межах 30–35%. Але, як свідчить практика, ставки в більшості країн значно вищі і виходять за визначені межі [5, с. 312].

Зарубіжні дослідження податків свідчать, що їх місце у державній політиці є дещо ширшим, ніж у вітчизняній практиці, де вони використовуються головним чином як фіскальний інструмент. Поряд із фіскальною функцією за податками закріплені та широко використовуються економічна функція, яка має сприяти економічному зростанню, монетарній стабільності, повній зайнятості, обмеженню інфляції, та соціальна, або розподільча, функція, спрямована на зменшення нерівності в розподілі доходів [4].

У більшості країн Західної Європи, Америки діюча податкова система більш жорстка, а ставки оподаткування ще вищі, ніж в Україні. Але на відміну від підприємств України вони не намагаються реєструватися в офшорних зонах, а працюють та сплачують високі податки у своїх державах, навіть коли ставки з оподаткування прибутку чи доходів на рівні 45–50% (на відміну від офшорних зон, де ставка становить не більше 5%). Високий податковий тягар у Скандинавських країнах супроводжується високим рівнем якості життя та соціального захисту. Але такі країни, як Японія, мають, наприклад, найменшу ставку ПДВ – 5%, найменша ставка прибуткового податку в Швейцарії – 11,5%, у Канаді – 29%, в Ірландії – 12,5%, але за якістю життя та розвитком економік займають лідируючі місця. Наприклад, у країнах ЄС рекомендована ставка ПДВ дорівнює 15%, але у більшості цих країн ставка значно більша рекомендованої; наприклад, у Данії, Швеції застосовується висока ставка з ПДВ – 25%.

З огляду на це більшість країн наближають ставки з ПДВ до 15%. У 2004–2006 роках 33 країни знизили податкові ставки, сім – скоротили кількість податків. Так, за останні три роки відповідні реформи провели 65 країн світу.

Наявність у більшості країн Європейського Союзу на відміну від України пільгових ставок ПДВ та диференційованого підходу до оподаткування різних видів послуг (заклади харчування, перукарські послуги) дає їм більшу можливість використовувати податкові важелі впливу на економічну кон'юнктуру та забезпечувати додаткові надходження до бюджету від непрямих податків. Так, балтійські країни, враховуючи значний спад ВВП, обрали шлях збільшення податкового навантаження на платників податків. Зокрема, в Естонії передбачено зростання пільгової ставки ПДВ з 5 до 9% для визначеного асортименту товарів, до яких вона застосовується. У Латвії відбулося збільшення стандартної ставки податку з 18 до 21% і зниження ставки з 5 до 10% для різних типів товарів, які найменше потребують оподаткування. У Литві збільшено стандартну ставку ПДВ на 1% – до 19%. Ставка податку в розмірі 9%, що застосовувалася при оподаткуванні послуг із будівництва, і найнижча 5–відсоткова ставка – скасовані. У Болгарії з 1 липня 2009 року загальну ставку ПДВ збільшено з 20 до 25%, а з серпня 2009 року запроваджено ставку в розмірі 18% для молочних продуктів. В Ірландії ще з грудня 2008 року підвищено стандартну ставку податку з 21 до 21,5%.

З метою збільшення сукупного споживання значна кількість країн – членів Європейського Союзу досить широко використовують непрямі податки. Так, у Бельгії зменшено ставку ПДВ з 21 до 6% для будівництва приватного і соціального житла. У Румунії зменшено з 19 до 5% ставку ПДВ для будівництва соціального житла, але за умови неперевищення його площі 120 кв. м і вартості 90 тис. євро. Для підтримки готельного бізнесу на Кіпрі тимчасово скорочено на 3% ставку ПДВ – до 5%. У Чеській Республіці встановлено пільгову ставку ПДВ для трудомістких місцевих послуг та пільги з цього податку на пасажирські автомобілі, які використовуються у підприємницькій діяльності. У Фінляндії починаючи з 1 жовтня 2009 року передбачено зменшення ставки ПДВ з 17 до 12% на товари харчування. У Франції з 1 липня 2009 року зменшено до 5,5% ставку податку для послуг ресторанного сервісу. На Мальті пролонговано знижки з податку для послуг в сфері культури. Велика Британія пішла шляхом тимчасового (на період з 1 грудня 2008 року по 31 грудня 2009 року) скорочення стандартної ставки ПДВ – з 17,5 до 15%.

У рамках вирішення проблеми оптимізації адміністрування податків у Бельгії, Португалії та Іспанії прискорено процедуру відшкодування ПДВ. У сусідній Польщі зменшено термін повернення податку зі 180 до 60 днів. На сьогодні гар-

монізація у сфері прямого оподаткування головним чином зосереджена на податках, які безпосередньо впливають на рух капіталу: податку на операції з капіталом і податку на відсотки та дивіденди. І якщо на цей час непряме оподаткування підлягає регулюванню численними регламентами і директивами Ради та Комісії Європейського Союзу, то в межах прямого оподаткування країнам – членам ЄС більшою мірою надано фіскальний суверенітет, і воно віднесено до регламенту національних законодавчих систем, що дає їм можливість широкого використання цих податків у боротьбі з кризою. Підтвердженням зазначеного суверенітету є значна зміна ставок оподаткування індивідуальних і корпоративних доходів у 27 країнах – членах Європейського Союзу. За період з 2000 по 2008 рік найвища середня арифметична ставка податку з доходів фізичних осіб зменшилася з 44,7 до 37,8%, а середня арифметична ставка податку на корпоративний прибуток – з 31,9 до 23,6%, що сприяло зменшенню податкового тиску на економічних суб'єктів.

Незважаючи на наявність противників значного зниження корпоративних і прибуткових податків, вони є вагомим інструментом боротьби з кризовими проявами в економіці країн – членів Європейського Союзу. Зокрема, канцлер Німеччини Ангела Меркель вважає, що зниження податкового тиску на доходи фізичних осіб не матиме значного впливу на їхні споживчі настрої. Деякою мірою з такою думкою погоджуємося і ми, адже, як зазначає екс–голова Ради економічних радників президента США Майкл Дж. Боскін: «...три чверті споживання базується на довготривалих економічних перспективах, а не на короткострокових чистих прибутках» [2, с. 32]. Беручи до уваги зазначене, країни, які пішли шляхом зменшення податків з доходів, переслідують стратегічні цілі позитивного впливу на економічні процеси. У Німеччині скорочено нижчу ставку податку з доходів фізичних осіб з 15 до 14%. Крім того, відбулося зростання податкового кредиту з податку для самозайнятих осіб до 20% від суми 6 тис. євро (максимум 1,2 тис. євро) під час ремонту особистого житла. У Латвії скорочено ставки податку з доходів фізичних осіб з 25 до 23% і збільшено основну податкову допомогу. У Польщі запроваджено нові ставки податку – 18 та 32% (у 2008 році діяли три ставки – 19, 30 та 40%). У Данії передбачено зростання податкового кредиту з 4 до 4,25% від отриманого доходу, а також збільшення особистих знижок з 5,7 тис. до 5,75 тис. євро. У Словаччині зросла базова знижка при сплаті податку з доходів фізичних осіб – з 3435,27 до 4025,7 євро на рік і запроваджено податковий кредит для працівників у формі негативного податку з доходів фізичних осіб із максимальною сумою 181,03 євро на рік. У Португалії зростуть відрахування від оподатковуваних доходів, пов'язаних із витратами на освіту, медицину, домашні витрати, а також скорочено період компенсації надлишково сплаченого податку.

В Естонії, навпаки, зупинено заплановане зниження ставки податку з доходів на 1% та зростання щорічної індивідуальної податкової знижки з податку. З квітня 2010 року у Великій Британії запроваджено додаткову (50%) ставку податку на доходи, яка застосовуватиметься до суми доходу понад 150 тис. фунтів стерлінгів, та обмежуються знижки з податку з доходів фізичних осіб при отриманні доходу понад 100 тис. фунтів стерлінгів. У Греції також введено додатковий податок на індивідуальні доходи понад 60 тис. євро, який поступово збільшується з 1 тис. євро для доходу між 60 001 євро і 80 тис. євро до 25 тис. євро для доходу понад 900 тис. євро [2].

Одні з останніх досліджень в США показали, що у 2007 році 1% найбагатших платників податку з доходів фізичних осіб (1400 тис. осіб) забезпечив 40,4% бюджетних надходжень від цього податку. Зазначений показник є найвищим в історії США і свідчить про дотримання принципу справедливості в оподаткуванні [7]. На жаль, для вітчизняних реалій такі показники є лише бажаними.

На основі теоретичного узагальнення наукових джерел вважається, що головне в податковій політиці держав – не ставки, а бюджетна ефективність використання цих коштів.

Комісією ЄС майже протягом 30 років проводиться робота по гармонізації податків, особливо тих, що пов'язані з інвестиційною діяльністю. Реформи в податковій сфері, тобто зменшення ставок, надання різних пільг по інвестиціях і таке інше, по–перше, зменшують податкові надходження до бюджетів країн ЄС, по–друге, зменшують вплив держав на внутрішніх виробників.

Цікавий досвід податкової реформи, що проводився у Німеччині. Головна мета таких реформ – стимулювання економічного зростання, активізація ринкового механізму. В країні відбулися дуже важливі зміни у податковій системі, тобто податкове законодавство було приведено у відповідність до вимог Європейського Союзу. Так, у цій державі встановлені дві ставки: на прибуток, який не розподілений, – 50% та на розподілений прибуток – 36%. При нерозподіленому прибутку оподатковуються дивіденди акціонерів прибутковим податком із громадян. Широко застосовується підприємствами прискорена амортизація, яка дозволяє в перший рік придбання обладнання списувати до 50% його вартості, а в перші три роки – до 80%. Цікавий досвід застосовується при встановленні іншого дуже важливого податку на додану вартість для підприємств Німеччини, де основна діюча ставка – 19%, а зменшена становить 7%. У країні встановлюється неоподатковуваний мінімум за попередній календарний рік, але при цьому ці суб'єкти не мають права на відшкодування цього податку від інших підприємств. Підприємства сільського та лісового господарств взагалі звільняються від сплати ПДВ. Узагалі у більшості країн відносно ПДВ діють пільги при оподаткуванні на більшість продовольчих товарів, особливо повсякденного попиту, на продукцію сільського господарства, лікарняні засоби, книги, друковані видання, на вантажні та пасажирські перевезення, готельні послуги та інше. Впровадження таких пільг в європейських країнах дозволяє проводити активну соціальну політику по захисту населення.

Під час економічної рецесії податкові збори, як правило, скорочуються швидше, ніж ВВП. Цій тенденції також сприяють антикризові заходи урядів, що знижують податки задля стимулювання економічного зростання. Основними заходами, що передбачені урядами країн ЄС, є зниження податкового тиску на економіки цих країн. Наприклад, зниження навантаження по податку на доходи фізичних осіб для осіб з меншими доходами відслідковується в таких країнах, як Австрія, Франція, Німеччина, Греція, Швеція, Великобританія. До речі, в Греції вводяться додаткові податки на особисті доходи з високим рівнем доходу. В Україні, на жаль, система оподаткування доходів фізичних осіб є недосконалою, що насамперед пов'язано з існуванням спрощеної системи оподаткування і маніпулюванням зазначеними інструментами не ефективне.

У країнах – членах ЄС застосовувалися й інші важелі для зменшення обтяжливості фізичних осіб податками в умовах кризи: тимчасово продовжувалися відстрочки платежів із податкових відрахувань із заробітної плати (Бельгія, Італія, Швеція), вводилися податкові пільги для купівлі побутової техніки та меблів (Італія), пільги для працюючих батьків (Нідерланди), додаткові податкові пільги в розмірі 400 євро надавалися робітникам і самозайнятим платникам податків для підтримки потенціалу домашніх господарств (Іспанія), звільнялися від оподаткування платники податків у віці старше 65 років та багато інших.

Крім заходів фіскального спрямування уряди європейських країн використовують політику соціального напряму, збільшуючи розмір виплат по соціальному захисту і забезпеченню: Австрія, Бельгія, Німеччина – допомоги по догляду за дитиною, пенсій та ін.; Греція – щодо спеціальної допомоги безробітним або пенсіонерам з низькими доходами; Латвія – допомоги на годувальника та по непрацездатності; Португалія – збільшення особистої допомоги для інвалідів [3, с. 33].

Висновки

У цілому можна зробити висновки, що в більшості країн діють досить високі стандартні ставки оподаткування підприємств у порівнянні з діючими ставками в Україні. Але наявність великої кількості пільг, знижок, можливість вибору різних варіантів оподаткування дозволяє знизити загальні та індивідуальні ставки в 1,5–2 рази, а отже і податковий тягар на підприємства зменшується.

Підсумовуючи сказане, можна стверджувати, що в країнах Європейського Союзу існує багато проблем та невирішених питань, податкові реформи мають крім переваг і недоліки. При здійсненні власних податкових реформ в Україні цей досвід треба враховувати та шукати способи удосконалення податкового регулювання в соціальній сфері.

Література

1. Барабанова В.В. Світовий досвід стимулювання податкових платежів підприємства / В.В. Барабанова, М.А. Барабанова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – №1. – С. 64–67.

2. Выход из катастрофы // Инвестгазета. – 13–19 апр. 2009 г. – №14.

3. Котіна Г. Податкові важелі впливу на економіку в сучасних умовах: вітчизняний та світовий досвід / Г. Котіна, М. Степура // Економіст. – 2010. – № 5. – С. 31–35.

4. Нікітішин А. Податкова політика в умовах світової фінансової кризи: вітчизняна та зарубіжна практика / А. Нікітішин // Вісник податкової служби України. – №6. – 2010.

5. Система оподаткування та податкова політика / [Захожай В.Б., Захожай К.В., Литвиненко Я.В., Литвиненко Р.Я.]. – К.: ЦНЛ., 2006. – 465 с.

6. Фінансування соціальної сфери: джерела і шляхи диверсифікації [Електрон. ресурс]: А. Стойка. – Режим доступу до журналу: www.nbuv.gov.ua/portal/soc-gym/Dums/2010_2/10savdsd.pdf

7. Summary of Latest Federal Individual Income Tax Data/The Tax Foundation. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.tax-foundation.org/news/show/250.html

І.В. АНДРУЩЕНКО,
аспірант,
С.В. КИРПА,
аспірант, Національний університет ДПС України

Аналіз та аудит операцій великих платників податків, спрямованих на оптимізацію оподаткування

Проаналізовано основні операції великих платників податків, метою здійснення яких є оптимізація оподаткування. Розроблено ряд пропозицій органам Державної податкової служби України для підвищення ефективності аудиту таких операцій.

Ключові слова: *великі платники податків, оптимізація оподаткування, фінансово-промислові групи.*

Проанализированы основные операции крупных налогоплательщиков, целью осуществления которых является оптимизация налогообложения. Разработан ряд предложений для органов Государственной налоговой службы Украины для повышения эффективности аудита таких операций.

Ключевые слова: *крупные налогоплательщики, оптимизация налогообложения, финансово-промышленные группы.*

© І.В. АНДРУЩЕНКО, С.В. КИРПА, 2012

The main transactions of big taxpayers aimed at tax optimization are analyzed. A number of proposals on improving the tax audit of such transactions are developed for the state tax service of Ukraine.

Keywords: *large taxpayers, optimization taxes, financial and industrial groups.*

Постановка проблеми. Українській економіці притаманний значний податковий тиск на бізнес, що негативно впливає на розвиток вітчизняних підприємств, оскільки значна частина ресурсів виводиться з обігу і спрямовується на сплату податків. Така ситуація змушує великі підприємства аналізувати норми податкового законодавства як України, так і інших країн із метою пошуку шляхів зменшення податків легальними способами. В нинішніх умовах економія на податках є одним з основних завдань, які ставить керівництво великих підприємств перед фінансовою службою компанії.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Певні дослідження функціонування потужних підприємств та аналіз діяльності великих платників податків здійснювали такі науковці, як Т. Василькова, В. Дедекаєв, І. Ненаженко, В. Поливанов та інші. Разом із тим дослідження основних операцій, що проводяться великими платниками податків з метою оптимізації оподаткування, не є достатньо розкритими в сучасній науковій літературі. Тому нижче наводяться типові операції великих платників податків, метою яких, як правило, є оптимізація оподаткування.

Метою статті є аналіз основних операції великих платників податків, спрямованих на оптимізацію оподаткування та обґрунтування пропозицій органам Державної податкової служби України для підвищення ефективності аудиту таких операцій.

Виклад основного матеріалу. Використання оптимізаційних способів зменшення податків притаманне, як правило, великим платникам податків, які мають розгалужену мережу контрагентів і здійснюють окрім внутрішніх і міжнародні операції, оскільки норми діючого податкового законодавства дозволяють оптимізувати податки тільки із залученням контрагентів українського і іноземного походження. Досить часто такі платники податків входять до складу фінансово–промислових груп.

Усі основні оптимізаційні операції великих платників податків можна розділити на дві категорії: міжнародні та внутрішні.

Міжнародні операції великих підприємств, які дозволяють економити на сплаті податків, передбачають залучення компаній, зареєстрованих на території іноземних юрисдикцій.

До таких операцій належать:

– сплата дивідендів та роялті материнській компанії–нерезиденту;

– оплата різноманітних послуг іноземних компаній;

– експорт товарів за заниженими цінами.

Оплата дивідендів та роялті материнській компанії на сьогодні є одним із найбільш розповсюджених механізмів зниження податкового навантаження на великі підприємства, які входять до складу груп. Пріоритетність цього методу викликана його найвищою ефективністю порівняно з іншими варіантами. Так, перевагами цього методу є:

1. Можливість зменшення або повного уникнення податку на доходи нерезидентів. Згідно з загальним правилом, установленим статтею 160.2 Податкового кодексу України [1], при виплаті резидентом нерезиденту будь–якого доходу з джерелом його походження з України резидент зобов'язаний утримувати податок із таких доходів за ставкою 15% від їхньої суми, якщо інше не передбачене нормами міжнародних угод, які набрали чинності. Разом із тим на сьогодні Україною ратифіковано більше 50 міжнародних угод про уникнення подвійного оподаткування, які передбачають особливі правила оподаткування доходів нерезидентів і зазвичай установлюють знижену ставку податку при виплаті нерезиденту дивідендів та роялті. Деякі міжнародні угоди, наприклад із Кіпром, передбачають взагалі нульову ставку податку, що успішно використовують вітчизняні підприємства.

2. Право на включення роялті до витрат українського підприємства. Так, сплачуючи роялті за, наприклад, використання торгівельної марки, зареєстрованої материнською або іншою компанією групи в іноземній країні, українське підприємство має право включити вартість роялті до складу витрат і, як наслідок, зменшити базу оподаткування податком на прибуток підприємств в Україні. При цьому до 1 квітня 2011 року законодавство не містило жодних обмежень щодо права на включення роялті до складу витрат. З 1 квітня 2011 року, після набуття чинності відповідних норм Податкового кодексу, вітчизняні компанії можуть відносити роялті до витрат лише в обсязі, який не перевищує 4% чистого доходу такої компанії за попередній рік. Такі норми хоч і обмежують можливості мінімізації податку на прибуток, але не ліквідують їх повністю.

Оплата різноманітних послуг іноземної компанії є другим за частотою використання методом оптимізації оподаткування. Його сутність полягає в тому, що материнська компанія надає різноманітні управлінські, консультаційні та інші послуги, фактичне отримання яких досить складно перевірити, а також оцінити відповідність ціни ринковій.

Перевагами цього методу є:

1. Відсутність необхідності сплачувати податок на доходи нерезидента з джерелом походження з України. Це викликано тим, що чинне законодавство не визначає оплату за послуги як об'єкт оподаткування податком, що обумовлює відсутність жодних додаткових витрат у вигляді податків.

2. Право на включення вартості послуг до складу витрат, що дозволяє зменшити суму податку на прибуток підприємств в Україні. Таке право частково обмежується з 1 квітня 2011 року, оскільки норми Податкового кодексу України передбачають можливість включення до складу витрат маркетингових, консалтингових та рекламних послуг від нерезидента лише в обсязі, що не перевищує 4% чистого доходу підприємства за попередній рік.

Експорт товарів за заниженими цінами у порівнянні з іншими методами на практиці є найменш розповсюдженим варіантом зниження податкового навантаження. Принциповою відмінністю цього методу від попередніх є зменшення бази оподаткування в Україні за рахунок заниження доходів, а не завищення витрат.

Перевагами цього методу податкової оптимізації є:

1. Відсутність необхідності переказувати іноземну валюту за кордон, що дозволяє уникнути адміністративних перешкод використання методу.

2. Відсутність обов'язку сплачувати будь–які авансові платежі з податку на прибуток підприємств.

Оптимізація оподаткування за рахунок трансакцій між українськими підприємствами включає два способи:

– оптимізація податку на додану вартість (ПДВ) шляхом перерозподілу експортних операцій;

– використання механізму трансфертних цін.

Оптимізація ПДВ шляхом перерозподілу експортних операцій. Згідно із законодавством України [1] експорт товарів оподатковується ПДВ за ставкою 0%. Як наслідок, експортно–орієнтовані підприємства опиняються у стані заяви ПДВ до відшкодування з бюджету. Враховуючи той факт, що в Україні відшкодування ПДВ є проблемним напрямом державної політики і повернення податку з бюджету може тривати роками, такі підприємства фактично опиняються у стані негативних наслідків для грошових потоків і зниження рентабельності. З метою запобігання таким наслідкам на практиці групи компаній часто перерозподіляють експортні операції між підприємствами, які історично здійснюють експортні поставки продукції (експортно–орієнтовані підприємства), та підприємствами, які орієнтовані на локальні продажі в межах України (посередники). Механізм такого перерозподілу зводиться до продажу експортно–орієнтованими підприємствами продукції посередникам, які історично сплачують ПДВ до бюджету. В результаті проведеної операції експортно–орієнтовані підприємства генерують податкові зобов'язання за ставкою 20%, тим самим зменшуючи суму ПДВ до відшкодування, а посередники оподатковують експортні поставки за ставкою 0%, зменшуючи таким чином суму ПДВ, яка підлягає сплаті в бюджет.

Використання механізму трансфертних цін. Використання розрахункових внутрішніх цін є ефективним механізмом перерозподілу сукупного доходу інтегрованого об'єднання, отриманого в результаті здійснення ним господарсько–фінансової діяльності [2, с. 32]. В умовах економічних коливань підприємства, які діють у складі фінансово–промислових груп, мають різні результати їх діяльності, деякі є прибутковими, інші – збитковими. Тобто з точки зору податкового обліку деякі підприємства декларують збитки, а інші сплачують значний податок на прибуток підприємств. З метою збалансування податкових платежів на практиці такі підприємства досить часто використовують механізм трансфертних цін, сутність якого полягає в такому: постачання товарів (послуг) підприємствами, які декларують збитки, прибутковим компаніям відбувається за завищеними цінами, що призводить до зменшення збитків постачальника і заниження прибутків покупця. При поставках в зворотний бік, тобто від прибуткових підприємств до збиткових, відбувається заниження ціни, за рахунок чого досягається аналогічний результат – зменшення податкових платежів групи в цілому. Використання такого механізму є можливим завдяки недосконалому законодавству в сфері ціноутворення при поставці товарів (послуг). Правило «звичайної ціни», закріплене в законодавстві про оподаткування прибутку підприємств, на практиці практично не реалізується, оскільки для сучасного правового середовища характерною є відсутність чіткої методики визначення звичайної ціни.

Враховуючи наявність значної кількості способів оптимізації оподаткування, податкові органи при проведенні аудиту мають глибоко досліджувати такі операції на предмет законності та господарської доцільності.

Одним з основних пріоритетів під час проведення податкової перевірки має стати глибокий аналіз ціноутворення. На сьогодні такий аналіз проводиться, але, як правило, обмежується дослідженням цін між пов'язаними особами. Разом із тим великі платники податків часто проводять оптимізаційні операції з підприємствами, які формально не є пов'язаними, в той же час вони входять до складу єдиної фінансово–промислової групи. Саме тому актуальною є зміна концепції в аналізі ціноутворення, яка має бути переорієнтована з дослідження операцій між пов'язаними особами на дослідження всіх трансакцій між підприємствами, що входять до складу фінансово–промислової групи [3, с. 96].

Крім ціноутворення необхідно також зосереджувати увагу на економічній доцільності операцій з підприємствами групи, оскільки досить часто такі операції спрямовані лише на податкову оптимізацію шляхом перерозподілу податкового навантаження. Щоб довести або спростувати господарську мету операції, в ході аудиту податкові органи мають проводити аналіз тенденцій. Наприклад, якщо компанія А здійснювала тільки експортні операції, а потім різко перейшла на продаж товару українській компанії Б, необхідно провести зустрічну перевірку такого покупця і дослідити подальший шлях товару. Якщо ж товар у подальшому реалізовувався компанією Б тому ж нерезиденту, що і компанією А, в такому випадку є підстави піддати сумніву господарську мету операції і, як наслідок, донарахувати податки.

Придбання послуг у нерезидентів також мають стати предметом детального аналізу в ході податкового аудиту. Складність перевірки факту отримання таких послуг викликана тим, що такі послуги не мають матеріальної форми, тому на практиці, як правило, податковий аудит обмежується перевіркою первинних документів. Такий підхід до аналізу операцій з нерезидентами не є ефективним, оскільки не дозволяє виявити фіктивне придбання послуг із метою заниження об'єкта оподаткування в Україні. У зв'язку з цим органи Державної по–

даткової служби поступово відходять від принципу превалювання форми над сутністю і поступово змінюють підхід до аналізу операцій з нерезидентами в частині придбання послуг. В умовах сучасного правового поля актуальним стає аналіз економічної сутності операції, наявності потреби підприємства у послугах нерезидента, які придбаваються. У випадку відсутності господарської доцільності придбання таких послуг органи Державної податкової служби мають знімати з витрат платника податку вартість таких послуг.

У процесі аудиту великих платників податків важливим завданням є налагодження співпраці з державними органами іноземних країн в напрямі перевірки операцій з нерезидентами. Тому сьогодні особливо актуальним стає законодавче вирішення питання співпраці з державними органами (в тому числі податковими) іноземних країн у напрямі отримання від таких органів інформації про:

– легальність компанії–нерезидента;
– засновників;
– фінансово–господарську діяльність;
– чисельність працівників, їхні посади;
– виробничі потужності підприємства;
– підтвердження факту проведення операції з українською компанією [3, с. 96].

Це дозволить проаналізувати під час аудиту, чи мав постачальник послуг достатньо ресурсів для того, щоб надати такі послуги, іншими словами, це доведе або спростує факт надання послуг.

Враховуючи складність процесу налагодження співпраці з державними органами іноземних країн, на першому етапі доцільно зосередитися на роботі по обміну інформації з двома країнами – Кіпром та Нідерландами, оскільки з резидентами цих держав вітчизняні потужні підприємства здійснюють найбільшу кількість операцій, спрямованих на оптимізацію оподаткування.

З метою підвищення ефективності перевірки операцій з іноземними контрагентами доцільно також розробити спеціальний додаток до податкових декларацій, який відображає інформацію про операції з нерезидентами. Це сприятиме прискоренню аналізу міжнародних трансакцій.

Висновки

Як показують результати дослідження, податкове законодавство України не є досконалим, оскільки установлює в тому числі такі норми, які дозволяють оптимізувати оподаткування. З точки зору наслідків для держави прогалини в правовому полі наносять суттєвих втрат дохідній частині державного бюджету, що в певній мірі гальмує вирішення багатьох питань соціального та економічного характеру. Податковий аудит оптимізаційних операцій платників податків має стати тим інструментом, який допоможе знизити обсяги втрат бюджету за рахунок використання прогалин законодавства. Але задля цього необхідно частково удосконалити підходи до податкової перевірки платників податків, забезпечивши виявлення, глибокий аналіз та узагальнення основних операцій, які спрямовані на оптимізацію оподаткування.

Література

1. Податковий кодекс України №2755–VI від 02.12.2010 [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi–bin/laws/main.cgi

2. Заблодська І.В. Інтеграція підприємств: податковий аспект / І.В. Заблодська, О.С. Корсакова // Часопис економічних реформ. – 2011. – №1. – С. 29–34.

3. Андрущенко І.В. Комплексний економічний аналіз діяльності базових корпоративних структур в системі функцій органів державної податкової служби / І.В. Андрущенко // Економіка та держава. – 2011. – №3. – С. 94–97.

І.М. КУХОЛЬ,
аспірант, Національний університет Державної податкової служби України

Тіньова економіка України: причини виникнення та способи уникнення

У статті здійснено аналіз основних причин виникнення тіньової економіки в Україні, проведена оцінка її масштабів та внесено пропозиції щодо способів детінізації тіньової економічної діяльності.

Ключові слова: *тіньова економіка, детінізація, Державна податкова служба України, адміністрування податків та обов'язкових платежів.*

В статье осуществлен анализ основных причин возникновения теневой экономики в Украине, проведена оценка ее масштабов и внесены предложения относительно способов детенизации теневой экономической деятельности.

Ключевые слова: *теневая экономика, детенизация, Государственная налоговая служба Украины, администрирование налогов и обязательных платежей.*

In the article the analysis of principal reasons of origin of shadow economy is carried out in Ukraine, conducted estimation of its scales and brought in suggestion in relation to the methods of detenizacii of shadow economic activity.

© І.М. КУХОЛЬ, 2012

Keywords: *shadow economy, Government tax service of Ukraine, administration of taxes and obligatory payments.*

Постановка проблеми. Однією з головних проблем ефективного розвитку сучасної економіки України є проблема її тінізації, тобто не контрольованого з боку держави виробництва, обміну, розподілу і споживання товарно–матеріальних цінностей робіт і послуг. Тіньова економіка, а також обсяги продукції і фінансових ресурсів, які обертаються в цій сфері, являють собою суттєву перешкоду забезпеченню сталого розвитку економіки. Значною проблемою є те, що переважна більшість операцій, які можна віднести до тіньових, можна здійснити в легальному нормативно–правовому полі, а доведення факту здійснення тіньової діяльності потребує значних зусиль органів державної влади.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню причин виникнення тіньової економіки присвячені роботи провідних вітчизняних науковців – В.Д. Базилевича, З.С. Варналія, Т. Ковальчука, І. Мазур, В. Мандибури, Р. Моторина, О. Пасхавера, О. Турчинова. Вагомий внесок у дослідження тіньової економіки здійснили такі відомі зарубіжні вчені, як Я. Арваї, Д. Блейдса, Н. Бокун, В. Дадалко, Л. Дрекслера, Ю. Латова.

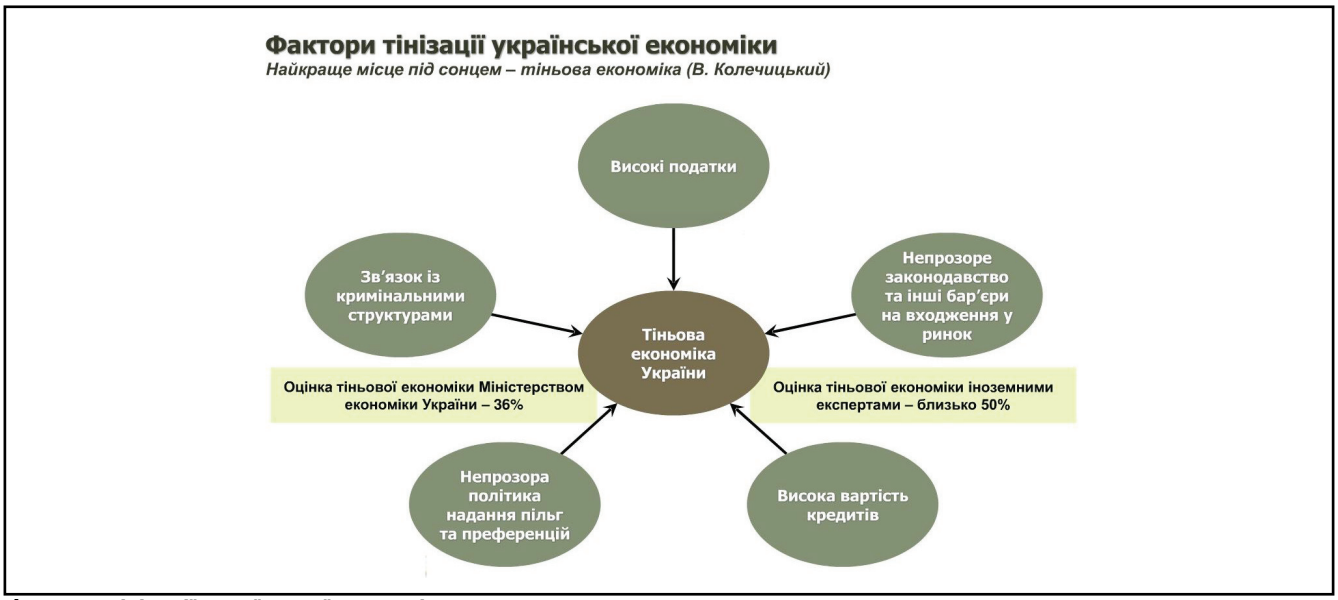
Мета статті – здійснити аналіз причин виникнення тіньової економіки та визначити шляхи подолання даного явища.

Виклад основного матеріалу. Функціонування тіньової економіки поряд із легальною призвело до суттєвого скорочення в структурі доходів бюджету частки податкових надходжень, що поставило під загрозу виконання важливих державних програм. Унаслідок того, що обсяги тіньової економіки не можуть бути повноцінно враховані офіційною статистикою, сьогодні найперспективніший напрям розширення доходів – залучення тіньових оборотів до сфери легального бізнесу. Але всі намагання вирішити цю проблему, зокрема й за рахунок удосконалення системи оподаткування, упорядкування пільг, посилення контрольних функцій за збором податків, не дали очікуваних результатів. Тіньова економіка займає провідні позиції і тим самим значною мірою уповільнює розвиток економіки України через тінізацію економічних відносин та набуття цим процесом системного та загальнопоширеного характеру. За різними підрахунками, тіньовий сектор займає 40–60% економіки України [6].

Тіньова економіка – це ринкове виробництво товарів та послуг, як заборонених, так і не заборонених законодавством, яке не враховується офіційною статистикою національного продукту і не пов'язане з будь–якими зобов'язаннями зі сплати податків державі [4], вона являє собою складний механізм, який є дуже чуттєвим до впливу різних факторів, які є досить різноманітними, особливо в кризових умовах. Можна зробити висновок, що розширення її масштабів насамперед пов'язано з економічними, соціальними, правовими та державними чинниками (див. рис.).

У тіньовому секторі економіки України обертається від 10 до 17% коштів великого та середнього бізнесу, такі показники вдалося визначити, аналізуючи діяльність підприємств з обсягом валових доходів понад один мільйон гривень. З наукових досліджень регіональної економіки найбільші обороти нелегальний бізнес має в Дніпропетровській, Харківській, Одеській областях і в Києві. При цьому рекордна питома вага підприємств з оборотом понад один мільйон гривень, які мінімізують податкові зобов'язання, функціонують в Харківській області – 16,7% загального обороту. Також велику частку в регіональній економіці тіньовий сектор має в Одеській (15,2%) та Черкаській (13,4%) областях [5].

З 22 мільйонів економічно активного населення платять податки тільки 14 млн. осіб. Раніше вже повідомлялося, що, за оцінками роботодавців, зараз у тіні працюють близько 5–7 млн. українців [2]. Основним мотивом виникнення і зростання



Фактори тінізації української економіки

** Розроблено автором за даними www.me.gov.ua та рейтингового агентства «Кредит–Рейтинг».*

тіньової економіки є адекватна реакція економічних суб'єктів на неадекватні способи регулювання (як пере–, так і недорегулювання) бізнесу державою. Крім того, однією з головних причин тінізації є непосильне податкове навантаження. В Україні воно проявляється у високому рівні відрахувань у фонди соціального страхування, високій ставці ПДВ та практиці відшкодування цього податку. Надмірне податкове навантаження та пов'язана з ним тінізація призводять до деформації податкового навантаження в окремих галузях економіки. Однією з головних причин криміналізації легальної економіки є прагнення учасників ринку до встановлення монопольного контролю. Самостійно ринок не може протидіяти монополізації. Для цього необхідне відповідне державне регулювання. Чиновники часто володіють ексклюзивною інформацією, яка може вплинути на стан тієї чи іншої компанії. При цьому розподіляється вона між учасниками ринку нерівномірно. Виникає інформаційна асиметрія, коли один або кілька учасників ринка володіють інформацією, необхідною для прийняття рішень відносно покупки, інвестиції, підписання договорів, а решта приречені на обмежену діяльність. Спроби встановити статус–кво призводять до криміналізації ринку, тому що легальним способом отримати інформацію неможливо [7].

Недосконаліть політичного процесу призводить до того, що прийняття економічних рішень тісно прив'язане до політичних інтересів влади. Українська політична еліта повною мірою може реалізувати свої інтереси за допомогою тіньових засобів отримання доходів. Усе це свідчить про афектне державне управління. Держава або нічого не робить для детінізації економіки, або сама породжує «тінь». Стрімке зростання корупції дозволяє припустити, що в Україні тіньова діяльність генерується державою.

З метою протидії тінізації економіки України, але без погіршення ситуації з економічною свободою на загальнодержавному рівні мають бути розроблені такі заходи, що, зокрема, передбачать:

– спрощення дозвільних процедур щодо здійснення підприємницької діяльності;

– запровадження податкових стимулів до нагромадження та інвестування коштів в інноваційний сектор юридичними особами, які пропонується надавати за фактичними результатами діяльності;

– обов'язкове обґрунтування джерел походження грошових коштів при купівлі товарів, вартість яких перевищує певну, заздалегідь визначену суму (передовсім це стосується об'єктів нерухомості, транспортних засобів та предметів розкоші);

– посилення співробітництва з міжнародними організаціями, що спеціалізуються на протидії нелегальному господарюванню, в напрямку обміну досвіду.

Необхідно забезпечити стабільність податкового законодавства. Прийняття Податкового кодексу в цьому контексті є значним кроком вперед. Для максимальної мобілізації податкових надходжень необхідно налагодити насамперед систему адміністрування і контролю справляння податків.

Основними пріоритетами є:

1. Організація роботи органів державної податкової та митної служби має бути побудована на таких принципах:

– неупереджене ставлення до платників податків та забезпечення високого рівня наданих їм послуг;

– забезпечення стовідсоткового рівня комп'ютеризації процесів адміністрування податків;

– застосування адекватних примусових заходів до суб'єктів господарської діяльності, що ухиляються від сплати податків;

– забезпечення захисту законних прав і інтересів платників податків від протиправного втручання з боку органів державної влади;

– забезпечення платникам податків зручних умов для виконання їх обов'язків щодо розрахунку, декларування та сплати податків і зборів.

2. Удосконалення процедур адміністрування платежів.

Податкове законодавство не дозволяє змінювати механізми справляння податків, але процедури адміністрування можна удосконалювати і уточнювати. Законодавче закріплення нарахування податкових різниць, що виникають в податковому обліку, потребує розробки та впровадження методологічного забезпечення. Це дасть можливість уточнити базу оподаткування та зробити її спів ставною з фінансовими результатами діяльності підприємств, що значно спростить як контроль так і сам облік. Формування партнерських відносин із платниками податків можна віднести до одного зі стратегічних напрямів роботи податкових органів більшості розвинених країн світу. Світова практика показала, що найефективніше функціонують ті податкові служби, де забезпечують максимально можливий рівень добровільної сплати податків, створюють платникам оптимальні умови для виконання їх податкових обов'язків і будують свої відносини з платниками не за принципом боротьби, а на умовах співпраці.

Визначальним у відносинах між податківцями та платниками є забезпечення неухильного дотримання у всіх сферах діяльності принципу: «платник податків – це партнер».

Предметом розширеного дослідження є причини, які викликають недотримання законів з оподаткування, та негативне ставлення до податкової служби в цілому.

Ставлення до законів з оподаткування формує сукупність інших факторів, наприклад, соціальні цінності, суспільна мораль та відчуття людьми справедливості системи. Діяльність працівників податкової адміністрації з використанням переважно адміністративних, примусових важелів без врахування інтересів платників, призводить до викривлення засад справедливості у відносинах з партнером. Зміцнення партнерських відносин з платниками досягається в ході реалізації таких заходів:

1. Створення необхідних умов з боку державної податкової служби для повного виконання платниками вимог податкового законодавства:

– створення простих форм звітності та не менш простих процедур в оподаткуванні малого та середнього бізнесу;

– створення надійної системи захисту законних прав та інтересів платників податків.

2. Спрямування діяльності фахівців державної податкової служби на вирішення організаційних питань, пов'язаних з виконанням податкових зобов'язань:

– скорочення і спрощення податкових процедур, урахуванням практики застосування Податкового кодексу;

– проведення активної роботи з інформування платників щодо їх прав та обов'язків, вимог законодавства до порядку проведення операцій з оподаткування.

3. Забезпечення та стимулювання виконання податкових зобов'язань з боку платників:

– забезпечення своєчасного виявлення невиконання вимог податкового законодавства;

– створення умов для невідворотності покарання за невиконання податкового законодавства;

– впровадження системи заохочень (винагород) за виконання вимог податкового законодавства [3].

Необхідність застосування певних заходів залежить від соціально–економічних особливостей груп платників. За розрахунками податківців, в Україні добровільно сплачується 85% податків. (Для прикладу: у США такий показник також 85%.) Проте слід враховувати, що рівень тіньової економіки в Україні перевищує відповідні показники у розвинених країнах у декілька разів. Тому фактичний стан добровільної сплати податків в нашій країні є значно нижчим. За оцінками експертів, він не перевищує 50%. Слід враховувати також, що на стягнення податків в Україні витрачається значно більше зусиль, ніж у розвинених країнах. У роботі податкової адміністрації повинні виховувати розуміння необхідності та важливості для держави виконання податкового законодавства.

Висновки

Зростання тінізації економіки, її кримінальних наслідків завдає значної шкоди суспільству, гальмує процеси державотворення в Україні. Крім того, нагальним постає питання, щодо розробки та впровадження державних заходів детінізації, які мають бути комплексними, тобто з необхідністю мають поєднувати політичні, правові, організаційні та регулятивні заходи, що відповідали б новим реаліям ринкової економіки. У цей комплекс можуть входити такі основні елементи: створення більш привабливих, ніж в інших державах, умов для інвестування й залучення фінансових ресурсів; прийняття законодавчих актів, що посилюють захист приватної власності, комерційної та банківської таємниці, забезпечують правову захищеність підприємців; посилення відповідальності правопорушників; реорганізацію системи державного управління з метою збільшення гнучкості та оперативності реагування на швидкі зміни макроекономічної ситуації; здійснення комплексної податкової реформи, що передбачає поширення оподатковуваної бази, з одночасним скороченням розмірів податкових ставок; реформування національної системи бухгалтерської звітності з метою її спрощення й уніфікації; активізація державного контролю за результатами господарської діяльності.

Зменшення тінізації економіки пропонуємо досягти шляхом: покращення інвестиційного клімату для зростання притоку закордонних та внутрішніх капіталів через спрощення державного регулювання підприємництва, прозорість надання податкових пільг; підвищення контролю за використанням коштів державного та місцевого бюджетів; деполітизація економіки, введення підконтрольності та відповідальності влади; встановлення сприятливого економіко–правового клімату для розвитку національного підприємництва та відновлення економічного зростання; укладення міжнародних угод про обмін податковою інформацією із країнами, які належать до офшорних зон.

На нашу думку, ефективна боротьба з тіньовою економікою не має розпочинатися з другорядних напрямів боротьби, що усувають лише «симптоми, коли »хвороба прогресує«, а саме надання пільг та скорочення податкових надходжень. Звичайно, можна погодитись з тим, що скорочення податкового навантаження є однією з передумов виходу з економічної кризи, підвищення ділової активності, детінізації економіки й активізації інвестиційної діяльності. Проте Україна є винятком, адже зменшення ставок податків за незмінності її соціально–економічного становища, без забезпечення стабільності і передбачуваності суспільних процесів призведе лише до втрат бюджетних коштів.

Розпочати процес зниження тінізації необхідно із спрямування податкових коштів на потреби населення, а не чиновників; здійснити заходи, необхідні для позитивного сприйняття податків платниками, а не пошуку можливостей ухилитись від них. Адже в розвинених країнах світу сплата податків вважається благородною справою, а несплата – ганьбою. Податкові надходження мають бути спрямовані на розвиток економіки, соціальної сфери. Звичайно, що влада, чиновники і можновладці »не мають змоги« спрямовувати кошти на державні цілі, передбачені низкою потреб населення, проте, як відомо, чесність народу має бути наслідком чесності уряду.

Реалізація вищезазначених напрямів проведення політики детінізації національної економіки може бути успішною лише у випадку, коли особи чи групи осіб, які ініціюють реформи, мають чітке усвідомлення, осмислення та бачення своїх кінцевих результатів з обов'язковим поєднанням політичної волі та рішучості у впровадженні їх у життя.

Література

1. Податковий кодекс України №2755–VI–ВР від 02.12.2010. – 510 с.

2. Експерти: Третина українців не платять податки [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://novynar.com.ua/business/157390

3. Мазур І. Детінізація економіки України: теорія та практика. – К.: 2006. – 239 с.

4. Никитин С. Теневая экономика и налогообложение / С. Никитин, М. Степанова, Е. Глазова // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – №2. – С. 24–30.

5. Податкова з'ясувала, скільки великих і середніх українських підприємств перебувають в тіні [Електрон. ресурс]. – Режим доступу:http://novynar.com.ua/business/178168

6. Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрямки подолання. – К.: НІСД, 2011. – 31 с.

7. Харко Д. Правова природа тіньової економіки: поняття, причини та напрями детінізації // Вісник Львівського університету. – 2011. – №2. – С. 351.

А.В. БОДЮК,
к.е.н., доцент, КУУП

Визначення понятійного апарату економічної геології

Обґрунтовані поняття надророзвідувального виробництва, предмет, об'єкти, завдання досліджень економічної геології, показники оцінки розвіданих корисних копалин.

Ключові слова: *надра, економічна геологія, предмет, об'єкти, завдання, корисні копалини.*

Обоснованы понятия недроразведочного производства, предмет, объекты, задания исследования экономической геологии, показатели оценки разведанных полезных ископаемых.

Ключевые слова: *недра, экономическая геология, предмет, объекты, задания, полезные ископаемые.*

Reasonable notion subsoil–exploration production, subject, object, objective study of economic geology, performance evaluation explored of mineral resources.

Keywords: *subsoil, economic geology, a subject, objects, jobs, natural resources.*

Постановка проблеми. Узагальнено відмітимо, що цільовою функцією кожної науки є пізнання і розкриття відповідних об'єктивних законів природи чи суспільства. Тому вона накопичує й досліджує набуті у процесі історичного розвитку суспільства знання про об'єкти дослідження, користуючись загальнонауковими й притаманними тільки їй методами пізнання об'єктивної реальності у використанні ресурсів природи, суспільному виробництві, формує свій понятійний апарат.

До порівняно нових наук належить економічна геологія (ЕГ) у числі геологічних наук.

До завдань досліджень ЕГ належить вивчення часткових наукових проблем суспільства у дослідженні надр, у господарському чи побутовому використанні надрових ресурсів, фінансування геологорозвідувальних робіт тощо. Однак теоретичних основ цієї наукової галузі, на наш погляд, ще не сформовано.

Тому необхідно обґрунтувати понятійний апарат економічної геології як науки, що вивчає, зокрема, проблеми економіки, організації виконання геологорозвідувальних робіт, створення мінерально–сировинної бази країни.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню різнобічних проблем економіки, організації надрокористування, геологорозвідувальних робіт у країні присвячені праці відомих науковців: І.Д. Андрієвського, О.Б. Боброва, С.А. Вижви, О.Л. Кашенко, М.М. Коржнева, Є.О. Куліша, М.М. Курило, В.С. Міщенка, Т.П. Міхницької, В.А. Михайлова, П.М. Нестерова, Б.З. Піріашвілі, О.В. Плотнікова, В.А. Рябенко, Г.І. Рудько, Б.П. Чиркіна, П.М. Чепіля, В.О. Шумлянського, М.П. Щербака, М.А. Якимчука та ін.

Однак ми вважаємо, що в їхніх дослідженнях не приділялося належної уваги висвітленню теоретичних положень фінансування за рахунок бюджетних коштів виконання геологорозвідувальних робіт як господарської діяльності по задоволенню економічних потреб суспільства в мінеральній сировині.

Науковці УкрДГРІ О.Б. Бобров, М.Д. Красножон, Б.І. Малюк розглядають на прикладі надрокористування у країнах Західної Європи і Америки питання попиту і пропозицій, вартості пропозицій стосовно корисних копалин, диференціальної ренти на ринку мінеральної сировини, оцінки гірничих підприємств, принципів оподаткування прибутку компаній, політики їх оподаткування і т.д. [4, с. 7–52]. Однак навіть економіко–геологічний аспект визначення бази нарахування надрокористувачами фіскальних платежів ними не досліджений.

У відомих літературних джерелах інших науковців не відображені дослідження традиційної геологорозвідки як господарської діяльності по формуванню коштів для її фінансування.

Хоча у процесі геологічного вивчення земної кори також досліджуються прояви законів природи у створенні надроресурсів. Такі дослідження, зокрема, проводяться науковцями в рамках економічної геології.

Висвітленню результатів дослідження економічної геології присвячені праці І.Д. Андрієвського, О.Б. Боброва, С.А. Вижви, М.М. Коржнева, Е.А. Куліша, М.М. Курило, В.А. Михайлова, В.С. Міщенка, О.В. Плотникова, О.М. Сухіної та ін.

Однак в їхніх публікаціях не приділялося належної уваги визначенню понять об'єкта і предмета економічної геології з погляду на відображення результатів геологічного вивчення надр як специфічної виробничої діяльності, її «самофінансування».

Метою статті є обґрунтування понять надророзвідувального виробництва.

Для досягнення визначеної мети доцільно виконати такі завдання.

© А.В. БОДЮК, 2012

За потреб встановлення змісту понятійного апарату і відповідно відображення результатів досліджень у рамках економічної геології за актуальні пропонується прийняти завдання обґрунтування понять об'єкта, предмета надророзвідувального виробництва (НРВ) як наукової галузі, її напрямів, методів досліджень.

Для визначення понять цієї наукової галузі перш за все більш детально необхідно проаналізувати об'єкти досліджень на стадіях геологічного вивчення надр, господарської діяльності геологічних підприємств.

За комплексним підходом всі види робіт із геологічного вивчення надр слід розглядати як належні до надророзвідувального виробництва.

Виклад основного матеріалу. На наш погляд, надророзвідувальне виробництво у широкому розумінні виходить за межі дослідження надр для видобутку корисних копалин, їх оцінки. Воно також охоплює, наприклад, специфічні дослідження при будівництві мостів, підземних приміщень, створенні мереж водопостачання і водовідведення, використанні підземних сховищ для закачування й зберігання природного газу, побудові підземних воєнних об'єктів, землекористування для геологорозвідки та ін. Виконання цих робіт так чи інакше супроводжується виконанням фіскальних зобов'язань. Так, за використання підземного простору для зберігання природного газу надрокористувачами здійснюється певна плата до державного бюджету.

Надророзвідувальне виробництво також охоплюється геологічним, економічним, екологічним контролем.

У вузькому значенні надророзвідувальне виробництво, тобто традиційна геологорозвідка (як його, на наш погляд, складова), охоплює такі стадії:

1) регіональні геологічне вивчення території країни;

2) пошук та пошукова оцінка родовищ корисних копалин;

3) розвідка родовищ корисних копалин.

У Росії застосовуються такі стаді геологічного вивчення надр:

1. Регіональне геологічне вивчення:

• об'єкт – геологічні області (райони);

• завдання – виявлення перспективних зон (районів), системне геологічне вивчення територій, складання карт.

Стадії:

1. Пошуки:

• об'єкт – перспективна зона (район);

• завдання – виявлення родовищ.

2. Оцінка:

• об'єкт – родовище;

• завдання – оцінка доцільності освоєння.

3. Розвідка:

• об'єкт – родовище або його частина;

• завдання – підготовка до освоєння.

Схема ООН включає такі стадії: рекогносцировка, пошуки, попередня розвідка, детальна розвідка [3, с. 26–27].

Тому замість виразу «геологорозвідувальні роботи» пропонується застосовувати вираз «пошуково–розвідувальні дослідження і роботи з геологічного вивчення надр» (скорочено – «пошуково–розвідувальні дослідження і роботи», або ПРДР).

Логічно вважати, що ці стадії не охоплюють весь процес і результат завершення досліджень і робіт із геологічного вивчення надр. Тому ці стадії пропонується також доповнити такими:

1) потребо–фінансову (визначення потреб у ГРР, у джерелах і обсягах їх фінансування, засобах виконання);

2) геолого–економічної оцінки родовищ корисних копалин;

3) передачу родовищ в експлуатацію.

Ці стадії необхідно виділяти окремо, оскільки вони мають організаційно–економічний зміст. Окрім того, на цих стадіях визначають потреби у фінансових, матеріально–енергетичних ресурсах, приборах для досліджень, комп'ютерній техніці, інших засобах.

Кожна стадія має свої об'єкти і методи, завдання, результати (продукти) досліджень, потребує певних затрат праці фахівців і уречевленої праці, грошових витрат тощо.

За Гірничим законом України гірнича наука – система наукових знань про умови залягання, способи і засоби розвідки, видобутку та збагачення корисних копалин [3]. Але ж умови залягання також визначаються у процесі розвідки корисних копалин. Таким чином, положення Гірничого закону України поширюються й на надророзвідувальне виробництво.

Отже, нами обґрунтовується зміст таких понять.

Надророзвідувальне виробництво (в тому числі традиційна геологорозвідка) має різні сторони свого вираження, зокрема натурально–матеріальну й відображувану ресурсно–економічну, якими охоплена вся послідовність виконання геологорозвідувальних робіт, яку розуміють геологи.

Під поняттям геологорозвідувальних робіт офіційно розуміється весь комплекс спеціальних робіт і досліджень, здійснюваних із метою геологічного вивчення надр [4, с. 160]. Зауважимо, що це визначення ГРР є надто не конкретним і не виражає змісту цих робіт. Крім того, у процесі розвідки надр можуть проводитися й не спеціальні дослідження і роботи.

Натурально–матеріальна сторона надророзвідувального виробництва, на наш погляд, виражається у господарських процесах дослідження за потребами наявності та стану природних ресурсів, у тому числі надрових ресурсів країни, із застосуванням певних засобів виконання досліджень. Ця сторона відображається формулою «надрові ресурси – потреби суспільства». Без орієнтації на потреби суспільства, в тому числі виробничі, торговельні та побутові, внутрішні економічні та зовнішні економічні, а то й політичні, не може здійснюватися весь комплекс господарської діяльності з пошуку, розвідки і видобутку корисних копалин.

Ресурсно–економічна сторона більш конкретизована і виражається у виробничих і комерційних оцінках корисних копалин, відображається формулою «надрові ресурси – виробництво». Виробничі оцінки ресурсів мають здійснюватися з метою визначення потреб у затратах на геологорозвідувальні роботи та встановлення їх результативності. Ко-

мерційні оцінки виконуються для визначення економічної доцільності подальшого промислового використання розвіданих родовищ корисних копалин.

Товарознавчі оцінки корисних копалин необхідні для передбачень потреб у корисних копалинах за формулою «надрові ресурси – потреби суспільства». Натурально-якісні показники в комплексі з товарознавчими визначають виробничу придатність корисних копалин.

Доходи підприємства від видобутку конкретних корисних копалин як фінансовий показник, необхідний для оцінок прибутку та його відрахувань до бюджету у формі податку на прибуток підприємств.

За натурально-кількісними показниками визначають платежі за користування надрами та збір за геологорозвідувальні роботи, виконані за рахунок державного бюджету. Вартісні оцінки корисних копалин необхідні для встановлення цін на них.

Усі наведені показники необхідні також для визначення бази нарахування фіскальних платежів надрокористувачами і геологічними підприємствами.

Система показників оцінки запасів корисних копалин відображена на рисунку.

Крім того, в обох формулах, тобто «надрові ресурси – потреби суспільства» і «надрові ресурси – виробництво», необхідно враховувати наявність агентів геологічних досліджень: засобів виробництва, трудових ресурсів. Засоби виробництва (технічні й нетехнічні) застосовуються, як правило, на всіх стадіях пошуково-розвідувальних досліджень і робіт. Причому навіть на їх підстадіях ці засоби можуть відрізнятися за видами, експлуатаційними параметрами, потребами у фаховій підготовці трудових ресурсів для експлуатації та ін.

Трудові ресурси геологічної галузі необхідно розглядати як фахівців, що володіють певним інтелектуальними здібностями, накопиченими знаннями, досвідом і здатні виконувати певні виробничі зобов'язання, а також як власників природних ресурсів, що прагнуть задовольняти свої потреби, приймаючи участь у виробничій діяльності геологічних підприємств.

Тому, на наш погляд, будь-яку наукову чи господарську діяльність підприємств геологічної галузі, в тому числі її економічне відображення, не можна досліджувати без урахування фактора трудових ресурсів, задоволення їх потреб за результатами виконаних робіт, надання послуг, господарського використання надрових ресурсів як об'єктів народної власності.

Оскільки за Конституцією України кожний громадянин має право користуватися природними об'єктами, зокрема надрами, на правах власності, задовольняти потреби від власності, працею заробляти собі на життя [1, с. 5, 11]. Це положення конкретизується й для працівників геологічної галузі, має стати об'єктом для досліджень фахівців геологічних наукових закладів.

Кожна галузь геологічної науки має свій об'єкт і предмет дослідження. Наприклад, економічна геологія через об'єкти дослідження пов'язана з іншими спорідненими науками, в тому числі економікою й організацією діяльності геологічних підприємств (як пропонується її називати).

М.М. Коржнев вважає, що «Об'єктом вивчення економічної геології є літосфера і її складові, як складні природні системи, що знаходяться у стані постійних перетворень за рахунок різного роду геологічних процесів» [3, с. 8]. Це положення, на наш погляд, доцільно конкретизувати, виділивши безпосередньо об'єкти на стадіях геологорозвідувальних робіт. Для чого скористаємося поділом стадій геологічного вивчення надр за схемою, прийнятою в Росії. На стадії регіонального геологічного вивчення об'єктом є геологічні області (райони), а завданням – виявлення перспективних зон (районів) та системне геологічне вивчення територій і скла-

Система показників оцінки запасів корисних копалин

дання карт. На стадії пошуку об'єктом досліджень є перспективні зони (райони), а завданням – виявлення родовищ конкретних корисних копалин.

На стадії оцінки об'єктом дослідження є родовище, а завданням – оцінка доцільності освоєння родовища для видобутку корисних копалин. На завершальній стадії – розвідці об'єктом дослідження також є родовище або його частина, а завданням – підготовка до освоєння [3, с. 27].

Таким чином, за об'єкт економічної геології пропонується прийняти геологічні території, розміщені на їх площах родовища корисних копалин і корисні копалини. Крім того, при визначенні поняття об'єкта необхідно врахувати й виробничі процеси, що здійснюються фахівцями галузі на об'єктах.

Тому ми вважаємо, що об'єктом дослідження економічної геології є надророзвідувальне виробництво, що здійснюється в умовах природно–ресурсного середовища, тобто що охоплює території, родовища, корисні копалини, наземні, підземні техніко–технологічні та наземні господарські процеси з прогнозування, пошуку, розвідки, оцінки корисних копалин та їх родовищ.

З об'єктом економічної геології фахівці пов'язують визначення предмета економічної геології, що відноситься до взаємодії двох систем – об'єктів вивчення геологічних і економічних наук [3, с. 8]. Таким чином, предмет економічної геології трактується як предмет й економічної науки.

Тому вони вважають, що «...предметом вивчення економічної геології є теоретико–методологічні, методичні і прикладні питання, які слугують виявленню можливостей використання ресурсів літосфери (як мінерально–сировинних ресурсів, так і геологічного простору) для потреб людини і суспільства, виходячи із їх природних геологічних особливостей та економічних втрат від негативних змін геологічного середовища внаслідок такого використання» [3, с. 8]. Але ж використання мінерально–сировинної продукції для потреб суспільства, тобто, треба розуміти, у виробництві, належить до сфери економіки й організації діяльності суб'єктів господарювання. Цю сферу досліджують економічні науки. Втрати від негативних змін геологічного середовища в результаті використання ресурсів літосфери (треба розуміти в результаті діяльності підприємств добувних галузей промисловості) належить до сфери екологічної науки.

Однак зауважимо, що економічна геологія належить до геологічних наук, тому так звані економічні оцінки корисних копалин і їх родовищ слід розглядати не як продукти економічної науки, а як натуральні оцінки надроресурсів, виражені кількісними і якісними показниками. Інформаційне відображення натуральних показників здійснюється й у вартісному виразі, а також атрибутивними показниками.

Для відмежування економічної геології та її підгалузей, зокрема надророзвідувального виробництва, як геологічної науки від економічних наук виокремимо наступне. Економічні науки вивчають економічні відносини між людьми з приводу організації виробництва продукції (надання послуг, виконання робіт), її збуту, організації і фінансування залучення трудових ресурсів у виробництво, організації й фінансування діяльності суб'єктів господарювання, їхні взаємовідносини з контрагентами, державою, забезпечення потреб у засобах виробництва, ефективність затрат на виробництво і збут продукції і т.п. Ці положення поширюються на організацію й економіку геологічних підприємств, геологорозвідувальних робіт.

У процесі досліджень надророзвідувального виробництва, на наш погляд, вивчаються території, геологічні середовища, родовища корисних копалин, корисні копалини як об'єкти певної власності, надаються їм кількісні та якісні оцінки, а також встановлюються економічні показники технологічних процесів виконання пошуково–розвідувальних досліджень і робіт. До сфери цих досліджень також належить прогнозування показників покладів, пошуку й розвідки мінеральної сировини, відображення праці фахівців на цих процесах.

Врахуємо, що, на наш погляд, предметом досліджень будь–якої науки є інформаційне відображення процесів з її об'єктами.

Тому предметом досліджень, що виконуються на процесах надророзвідувального виробництва, є теоретико–методологічні, методичні та прикладні дослідження, здійснювані з метою відображення стану родовищ корисних копалин, їхньої якості та кількості, прогнозування, пошук, розвідка й оцінки в натуральних й вартісних показниках мінерально–сировинних ресурсів і запасів та їх геологічного середовища.

Натуральними показниками корисних копалин та їх родовищ здійснюється геолого–економічна оцінка цих об'єктів. Геологічна сторона оцінки відображається натуральними характеристиками природних ресурсів, їх родовищ (обсяги запасів, якість руд, показники технологічних властивостей сировини, гірничотехнічних умов експлуатації родовищ, фінансових і фіскальних перспективних вигод видобутку корисних копалин. Крім того, відображаються процеси надророзвідувального виробництва, його значимість як джерела життєвих ресурсів фахівців (виробничого персоналу).

Теоретично і практично натуральним показникам результатів (продуктів) проведених геологорозвідувальних робіт (що входять до складу названого нами надророзвідувального виробництва) надається і вартісний вимір. Тому проведені дослідження по таких оцінках правомірно об'єднувати визначеннями економічної геології як геологічної науки.

Викладені положення доцільно використати для розробки теоретичних положень надророзвідувального виробництва.

Отже, за об'єкт досліджень пропонується прийняти ресурси і запаси геологічного середовища, що можуть бути видобуті і реалізовані на ринку як товари. Таке визначення об'єкта необхідне для того, щоб йому можна було надавати їм вартісну і фіскальну оцінку.

За предмет досліджень логічно прийняти геолого–фіскальні оцінки розвіданих родовищ корисних копалин та корисних копалин, що підготовлені до передачі у промислову експлуатацію.

Завдання досліджень НРВ логічно поділити на такі види:

А. Економіки пошуково–розвідувальних досліджень і робіт, зокрема:

1) оцінка затрат на пошуково–розвідувальні дослідження і роботи;

2) визначення натурально–вартісних оцінок ресурсів і запасів корисних копалин на предмет визначення їх ринкової вартості;

3) визначення геолого–економічних оцінок родовищ корисних копалин на предмет визначення їх ринкової вартості;

4) визначення перспективних показників ресурсів та запасів корисних копалин;

5) встановлення ринкових оцінок продуктів переробки корисних копалин;

6) визначення потреб у фінансових ресурсах для геологічного вивчення надр та ін.

В. Господарської результативності пошуково–розвідувальних досліджень і робіт, зокрема:

1) перспективні обсяги видобування корисних копалин;

2) перспективи надророзвідувального виробництва;

3) оцінка екологічних збитків від надрокористування;

4) дослідження потреб у бюджетних коштах для розширення досліджень і робіт з пошуку покладів;

5) фіскальна оцінка економії геологічними підприємствами ресурсів;

6) оцінка геолого–інформаційних послуг;

7) визначення потреб у фінансових ресурсах для експлуатації надр та ін.

Проведення пошуково–розвідувальних досліджень, геологічного контролю, застосування тих чи інших методів потребують певної нормативно–правової та інформаційної бази.

Теоретичною основою НРВ є відповідні положення праць з природничих наук, вчених у галузі пошуку та розвідки корисних копалин, математичного моделювання й аналізу, економіки геологорозвідувальних робіт, науково–технічного прогресу, фінансів.

Нами вважається, що весь комплекс теоретичних положень надророзвідувального виробництва не охоплює теоретичних положень оподаткування підприємств видобувної галузі.

Висновки

Таким чином, конкретно за об'єкти наукового дослідження надророзвідувального виробництва слід прийняти:

– потребово–природні особливості надрових ресурсів (корисних копалин і підземного середовища), їх кількісні та якісні оцінки;

– економічну оцінку затрат на теоретичні дослідження, регіональне геологічне вивчення територій, пошук та пошукову оцінку родовищ корисних копалин;

– пошук у розвідку родовищ корисних копалин;

– вилучення корисних копалин з природного середовища;

– ринкові ціни родовищ і корисних копалин.

По цих об'єктах визначається економічна база нарахування фіскальних платежів.

До речі, під поняттям «потребово–природні особливості надрових ресурсів» логічно розуміти природні властивості корисних копалин, які задовольняють певні потреби їх користувача. Такі властивості є спонукальними для проведення пошуково–розвідувальних досліджень і робіт, а також вивчення параметрів розвіданих корисних копалин.

Для виконання державою стимулюючої ролі у сприянні розвитку геологічного вивчення надр, необхідно, на наш погляд, досліджувати фінансово–господарські проблеми надророзвідувального виробництва (в нашому його тлумаченні), створення фінансових умов його техніко–економічних перетворень й підвищення ефективності.

Окремо для порівняння відмітимо, що до завдань досліджень фіскальної геології належать завдання:

1) обґрунтування видів фіскальних платежів геологічних підприємств за передані в експлуатацію родовища корисних копалин, їх нормативно–правової бази:

2) аналіз фактичних показників надходження фіскальних платежів по аналогічних експлуатованих родовищах;

3) обґрунтування прогнозних оцінок надходження фіскальних платежів від переданих в експлуатацію розвіданих родовищ корисних копалин (на перспективу);

4) обґрунтування видів платежів до бюджету від надрокористувачів (податок, збір, рента), у тому числі екологічних;

5) визначення доходів бюджету від переданих в експлуатацію розвіданих родовищ корисних копалин.

Література

1. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28.06.96. – К.: Велес, 2006. – 48 с. (із змінами).

2. Гірничий закон України: Закон України від 06.10.99 №1127–XIV(зі змінами і доповненнями).

3. Основи економічної геології: Навч. посіб. для студ. геол. спец. вищ. навч. закл. освіти / М.М. Коржнев, В.А. Михайлов, В.С. Міщенко та ін. – К.: Логос, 2006. – 223 с. іл. – Бібліогр: С. 218–222.

4. Малюк Б.І., Бобров О.Б., Красножон М.Д. Надрокористування у країнах Європи і Америки: Довідникове видання. – К.: Географіка, 2003. – 197 с.: іл. 90. – Бібліогр: С. 196–197.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Т.О. БІЛИК,
к.е.н., КНЕУ,
Н.В. СЕНЬКО,
студентка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Аналіз та прогноз інвестиційної діяльності в Україні

У статті розглянуто стан інвестиційної діяльності в Україні, досліджено обсяги інвестицій, оцінено динаміку інвестиційних процесів та зроблено прогноз інвестицій на 2012 рік.

Ключові слова: *інвестиції, інвестиційна діяльність.*

В статье рассмотрено состояние инвестиционной деятельности в Украине, исследованы объемы инвестиций, оценена динамика инвестиционных процессов и сделан прогноз инвестиций на 2012 год.

Ключевые слова: *инвестиции, инвестиционная деятельность.*

The article examines the state of investment activity in Ukraine, researched investments, evaluated the dynamics of investment processes, investment and the forecast for 2012.

Стабільний стан розвитку економіки країни нерозривно пов'язаний з інвестиційною діяльністю. Від стабільного функціонування вітчизняних підприємств, ефективності їхньої діяльності у значній мірі залежать економічна безпека держави та матеріальний рівень життя багатьох верств населення. Враховуючи обмеження фінансових ресурсів перед Україною, нині стоїть складне завдання – залучення іноземного капіталу, одночасно орієнтуючись на заходи економічного регулювання по досягненню національних цілей. В цих умовах цілями державної інвестиційної політики є: корінна модернізація виробництва та його структурна перебудова; підвищення конкурентоспроможності підприємств промисловості; прискорений розвиток інноваційних та інформаційних технологій; формування нової технологічної стратегії національного господарства [1].

Досягнення вказаних цілей державної інвестиційної політики вимагає здійснення комплексу заходів щодо створення сприятливого інвестиційного клімату в країні, підтримки інвестиційних ініціатив ринкового сектору економіки, максимально повного розкриття і використання інвестиційного потенціалу, формування законодавчих та інституційних умов господарської діяльності приватних інвесторів, адекватних сучасним вимогам ринку. При ухваленні іноземним інвестором рішення про інвестування в тій або іншій країні інвестиційний клімат є визначальним моментом. Інвестиційний клімат має комплексний характер. Це сукупність політичних, правових, економічних та соціальних умов, що забезпечують та сприяють інвестиційній діяльності вітчизняних та закордонних інвесторів [2].

Постановка проблеми. Передумовами підвищення економічного розвитку регіонів України є активізація інвестиційної діяльності, нарощення експортних можливостей та співпраця з економічними суб'єктами іноземних країн, хоча темпи інвестиційного розвитку не адекватні. Не завжди чинне українське законодавство відносно іноземних інвестицій відповідає вимогам міжнародної практики та глобальній тенденції лібералізації режиму їх залучення. Україна на відміну від більшості країн Центральної і Східної Європи поки що не змогла вирішити завдання створення сприятливого

 © Т.О. БІЛИК, Н.В. СЕНЬКО, 2012

інвестиційного клімату, що передбачає формування стабільних політичних і правових умов захисту прав власності. Останнє має особливо велике значення.

Створення відповідної правової бази залучення іноземних інвестицій в економіку України має здійснюватися шляхом вирішення таких взаємопов'язаних проблем: підготовка та ухвалення відсутніх законодавчих актів, що мають заповнити існуючий вакуум у правовому механізмі залучення іноземних інвестицій в економіку України; внесення доповнень та уточнень до законодавчих актів, прийнятих у попередні роки, з метою подальшого вдосконалення та адаптації до підписаних Україною міжнародних угод; ухвалення підзаконних актів (постанов Кабінету Міністрів України, відомчих інструкцій та ін.), направлених на реалізацію положень законодавства, регулюючого умови входу на ринок і діяльності іноземних інвесторів на території нашої країни [1].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам інвестиційної діяльності присвячено роботи таких науковців, як В.В. Гурочкіна, О.С. Ривак, Г.С. Стефанишин, Б.М. Данилишин, М.Х. Корецький, М.І. Крупка, П. Гайдуцький, О.М. Невелєва, В. Жаров, Н. Максимова, О.І. Амоша, С.М. Василенко, В. Василенко, К.Д. Гурова, Гринів Т.Т., С.М. Тесля, В.А. Худавердієва, Л.М. Шик, Л.М. Борщ, Т.В. Майорова, В.Г. Федоренко, А.Ф. Гойко, Н. Денисенко. Ними розглянуті основні аспекти інвестиційної діяльності, і недостатньо уваги приділено їх прогнозуванню.

Мета статті – на основі дослідження стану, динаміки інвестиційної діяльності в Україні визначити перспективи та розробити прогноз.

Виклад основного матеріалу. Важливими складниками капітальних інвестицій є інвестиції в основний капітал. Як інтегральний показник, він найповніше та найбільш достовірно характеризує потенціал зростання економіки на найближчу перспективу. Разом із тим обсяги інвестицій в основний капітал починаючи з 2008 року невпинно знижуються.

Економічна ситуація, яка склалася нині в Україні, є дуже складною. Серед сукупності причин, що утримують перехід України на траєкторію економічного зростання, чи не найголовнішою є низька інвестиційна активність. Абсолютна більшість відтворювальних ресурсів ледве покриває фізичне зношування виробничих основних засобів, практично відсутній приріст основного капіталу. Характерним для України є щорічне падіння обсягів капітальних вкладень. В окремих галузях економіки зношення основних засобів досягло критичного рівня і не компенсується новими капітальними вкладеннями [2]. В цьому зв'язку, використовуючи дані Держстату, оцінимо динаміку капітальних інвестицій в Україні (рис. 1).

Як видно з рис. 1, у 2003 році обсяг інвестицій становив 59 899 млн. грн. і порівняно з попереднім роком приріст становив 28,6%, відповідно у 2004 році – 89314 млн. грн., а приріст – 49,1%, у 2005 році – 111 174 млн. грн., приріст – 24,5%, у 2006 році – 148 972 млн. грн., приріст – 34,0%, у 2007 році – 22 2679 млн. грн., приріст – 49,5%, у 2008 році – 27 2074 млн. грн. приріст – 22,2%, 2009 рік – 19 2878 млн. грн., приріст (–29,1%), у 2010 році – 189 061 млн. грн. (–1,9%). Отже, за 2002–2008 роки спостерігалося поступове зростання обсягу інвестицій зі зниженням лише у 2005 році, однак у 2008–2009 роках відбувся різкий спад, який зумовлений з кризою.

Аналіз інвестицій за їх напрямами свідчить про наступне. Інвестиції у матеріальні активи в 2009 році, що склали 19 2878 млн. грн., або 96,9% до загального обсягу капітальних інвестицій. Найбільшу їх частку спрямовано в основний капітал, що до загального обсягу становило 78,7%. Більш детальний аналіз за видами інвестицій свідчить, що в капітальне будівництво було вкладено 80 091 млн. грн. (41,5%); в машини, обладнання та транспортні засоби – 65 340 млн. грн. (33,9%). Інвестиції в землю становили 1547 млн. грн. (0,8%), в існуючі будівлі та споруди – 6652 млн. грн. (3,4%); нові будівлі, споруди, об'єкти незавершеного будівництва – 3115 млн. грн. (1,6%); довготермінові біологічні активи тваринництва – 879 млн. грн. (0,5%); інші необоротні матеріальні активи – 4049 млн. грн. (2,1%); капітальний ремонт – 18 966 млн. грн. (9,8%). Інвестиції в нематеріальні активи становили 5893 млн. грн., або 3,1% [4].

Для порівняння ситуації щодо інвестицій у 2010 році наведемо та оцінимо відповідні дані. Так, у матеріальні активи в цьому році було направлено 182 076 млн. грн. (96.3% до загального обсягу капітальних інвестицій), причому в основний капітал було вкладено 79,7% до загального обсягу

Рисунок 1. Капітальні інвестиції за 2002–2010 роки

Рисунок 2. Темпи зростання інвестицій в основний капітал (у % до відповідного періоду попереднього року)

капітальних інвестицій, в капітальне будівництво – 44,2%, що майже на 3% більше, ніж у попередньому році, в машини обладнання та транспортні засоби – 32.5%, на будівлі та споруди – 1,5%, на ремонт – 9,6%.

Для кращого розуміння ситуації необхідним є визначення та оцінка темпів зростання інвестицій в основний капітал.

Як видно з рис. 2, для інвестиційного процесу в Україні характерні значні перепади у залученні інвестицій в основний капітал, що зумовлено різними причинами. Так, у 1991–1994 роках така ситуація пов'язана з гіперінфляцією, тоді як для 1994–2007 років характерним було поступове зростання при динамічних спадах. У зв'язку із кризою різким спадом відрізняються показники щодо інвестицій в 2007–2009 роках, зростання ж інвестицій спостерігалося в 2009/2010, що підтверджує вихід із кризи.

Інвестиції, що мають різні напрями, найбільшу частку мають становити в оновлення основного капіталу. Дослідження вкладень в основний капітал упродовж 2006–2010 років характеризувалися таким: абсолютна величина інвестицій в основні засоби становила 125 253,7 млн. грн. у 2006 році, що у відсотках до попереднього року становило 119,0; 188 486,1 млн. грн. у 2007 році відповідно 129,8%; 23 3081,0 млн. грн. у 2008 році, або 97,4%; 151 776,8 млн. грн. у 2009 році, або 58,5%; 150 667 млн. грн. у 2010 році, або 99,2%.

Якщо оцінити спад інвестиційної діяльності у різних сферах, то у 2008 році він характеризувався наступним. У сфері транспорту спад інвестиційної діяльності становив 82,4% до попереднього року; фінансовій діяльності – 88,2%; в організаціях з нерухомістю, здаванням під найм та надання послуг – 94,2%; у промисловості – 94,3%; у державному управлінні – 94,1%; у готелях та ресторанах – 96,5%. У наступному 2009 році спад інвестиційної діяльності відбувся в усіх сферах суспільного виробництва, і найбільшою мірою у будівництві – 37,8%. У 2010 році найбільший спад обсягів інвестицій в основний капітал відбувся у діяльності пошти та зв'язку – 54% до відповідного періоду попереднього року; в оптовій і роздрібній торгівлі, торгівлі транспортними засобами, послугах з ремонту – 74,8%.

Оцінка капітальних вкладень на початку 2010 року свідчить, що у січні–червні найбільшу частку капіталовкладень (39,9%) було спрямовано у розвиток промислових видів діяльності, обсяги яких порівняно з січнем–червнем 2009 року скоротилися на 11,4%. Це насамперед зумовлено зменшенням (на 11,1%) інвестицій у переробну промисловість, частка яких становила 61,0% від усіх капіталовкладень у промисловість, зменшенням інвестицій у розвиток добувної промисловості на 8,6% та інвестиції у підприємства виробництва та розподілення електроенергії, газу та води.

У переробній промисловості відбулося збільшення темпів інвестування легкої промисловості, що становило 131,5% до січня–червня 2009 року; хімічної та нафтохімічної промисловості – 216,8%. Інвестиційно привабливими залишилися галузі оброблення деревини та виробництво виробів із деревини, крім меблів (збільшилися в 1,5 раза). Інвестиції у виробництво коксу, продуктів нафтопереробки зросли лише на 5,4%. Збільшення обсягу капіталовкладень у підприємства інших галузей промисловості відбулося у понад 3,5 раза.

Поряд із вітчизняними інвестиціями представляє інтерес динаміка прямих іноземних інвестицій за 2003–2010 роки. Вони характеризувалися такими показниками: в 2003 році іноземні інвестиції становили $6794,4 млн., або приріст їх становив 24,2% порівняно з попереднім роком; у 2004 році – $9047,0 млн. (33,2%); у 2005 році – $16 890,0 млн. (86,7%); у 2006 році – $21 607,3 млн. (27,9%); у 2007 році – $29 542,7 млн. (36,7%); у 2008 році – $35 616,4 млн. (20,6%); у 2009 році – $40 026,8 млн. (12,4%), у січні–вересні 2010 року – $42511,9 млн. (10,2% до відповідного

періоду попереднього року). За 2010 рік приріст прямих інвестицій становив $2546,7 млн. [7].

Інвестиції в Україну надійшли з 117 країн світу, при цьому на десять з них припадає 84% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій. У десятку найбільших великих країн-інвесторів увійшли Німеччина, Кіпр, Австрія, Великобританія, Сполучені Штати Америки, Нідерланди, Російська Федерація, Віргінські Британські острови, Франція і Швейцарія. На 1 січня 2011 року найбільшими країнами-інвесторами були Кіпр – інвестиції становили $9579,1 млн., або 22,5% відповідно, Німеччина – $7005,7 млн. (16,5%), Нідерланди – $4082,7 млн. (9,6%), Російська Федерація – $2956,3 млн. (7,0%)

Щодо галузей, які раніше були лідерами інвестиційної привабливості – будівництво та виробництво будівельних матеріалів, а також фінансовий сектор – у 2010 році стали найменш цікавими напрямами капіталовкладень. За даними Держстату, найбільше скоротилися інвестиції в будівництво (55%) та переробну промисловість (41%). Слід підкреслити, що найбільш цікавими для інвесторів у 2010 році були три сектори: фармацевтика, сільське господарство (рослинництво та зерноторгівля) та телекомунікації, зокрема ринок широкосмугових фіксованих швидкісних мереж та мобільний Інтернет [3].

За обсягами прямих іноземних інвестицій серед регіонів України лідерами є Київ, де їхній обсяг становить $5 млрд. 6 млн. 800 тис., та такі області України: Дніпропетровська – $1 млрд. 891 млн. 700 тис., Донецька – $975 млн. 200 тис., Харківська – $920 млн. 400 тис., Київська – $813 млн. 800 тис. і Одеська – $681 млн. 300 тис.

У цілому інвестиційна діяльність України, як і її регіонів та окремих напрямів діяльності, передусім залежить від фінансового стану підприємств. В Україні внаслідок погіршення економічних умов господарювання та звуження ринків збуту протягом 2009–2010 років спостерігалося істотне погіршення фінансового стану підприємств, яке підсилювалось обмеженим доступом до кредитних ресурсів. Негативними факторами, що гальмували розвиток промислових видів діяльності, були невідшкодування в повному обсязі ПДВ підприємствам з Державного бюджету України та посилення вимог до позичальників для отримання кредитних ресурсів, через що підприємства мали недостатню кількість оборотних коштів. Вплинув також на економіку невисокий рівень споживчого попиту [2].

Ключовими напрямами вдосконалення української законодавчої бази щодо залучення іноземних інвестицій, реалізація яких може дати максимальний ефект уже в найближчі роки, можуть бути [2]: докорінний перегляд системи державних гаранти іноземним інвесторам, включаючи надання повноцінних гарантій від зміни умов господарської діяльності впродовж періоду реалізації інвестиційного проекту; розроблення законодавства, що передбачає залучення до інтенсивнішого комерційного обороту та комерційної експлуатації приватними особами об'єктів державної і комунальної власності; адаптація національного законодавства до умов участі в міжнародних інвестиційних та торговельних організаціях, розширення практики двох- і багатосторонніх угод про гарантії та взаємний захист інвестицій, приєднання України до всіх міжнародних механізмів вирішення інвестиційних спорів.

Особливе значення має розроблення сучасної законодавчої бази регулювання відносин, пов'язаних із використанням державної власності. В основі такої бази має бути закон «Про інвестиційні угоди держави» з широким рамковим характером. Має сенс істотно скоротити перелік ліцензійних видів господарської діяльності, залишивши в ньому лише ті галузі, які безпосередньо пов'язані із забезпеченням безпеки держави, оскільки вимога про обов'язкове ліцензування є додатковим бар'єром на шляху залучення іноземних інвестицій. Доцільним є ухвалення закону «Про винятки обмежувального характеру з національного режиму для іноземних інвестицій, що здійснюються на території України», в якому має міститися вичерпний перелік винятків із національного режиму на тривалу перспективу. Крім того, в найближчій перспективі стоїть завдання чіткого визначення можливих винятків стимулюючого характеру, при цьому нашій країні доведеться спиратися переважно на фіскальні пільги, ніж на економічні. Збільшення кількості пільг може допускатися тільки при умові, що використання індивідуальних пільг для певних іноземних інвесторів суворо заборонятиметься. Пільги мають призначатися транспарентно, на основі закону, а не індивідуально, урядовими постановами, що може бути визнано проявом лобізму, корупції чи недобросовісної конкуренції (нерівні умови для різних іноземних інвесторів). У законі мають бути чітко прописані строки, обсяги та умови призначення пільг. Крім того, необхідно призначати пільги на чітко визначений строк і не корегувати їх протягом всього цього періоду.

Таким чином, при умові виправлення та доопрацювання вище вказаних недоліків і завдяки створенню стабільних політичних та макроекономічних умов, захисту прав власності наша держава може підвищити свою інвестиційну привабливість на міжнародному інвестиційному ринку [1].

Україна перебуває в післякризовому стані, який охопив усі сфери соціального життя – духовну, політичну, економічну. Відбулося руйнування колишніх цінностей, орієнтацій, а несформованість нових спричиняє дезорієнтацію суспільства, поляризацію на багатих і забезпечених, з одного боку, і бідних – з іншого; відсутність середнього класу, який забезпечує основу ринкових відносин. Безробіття, погіршення стану здоров'я нації, руйнування соціальної сфери провокують деструктивні настрої в суспільстві.

Знизився також інтелектуальний потенціал країни, який визначає роль і місце держави на світовому рівні. За прогнозами ЮНЕСКО, досягти високого ступеня національного добробуту можуть тільки країни, які мають серед працездатного населення 40–60% фахівців із вищою освітою. США планує мати таких фахівців майже 90% з усіх працюючих. На думку експертів, це дасть їм можливість досягти підвищення економічного ефекту виробництва у 4–11 разів. В Україні потрібно

звернути увагу на науковців і фахівців із вищою освітою. У двадцяти розвинених країнах, де працює 95% учених світу, прибуток на душу населення щорічно збільшується на $200, а в країнах, де науковців небагато, лише на $10 [7].

Відомо, що інвестиції мають вирішальний вплив на формування темпів економічного зростання добробуту населення країни, що, у свою чергу, безпосередньо пов'язано із забезпеченням оптимального співвідношення між нагромадженням і споживанням, тому потрібно знати орієнтовні обсяги інвестицій в майбутньому. Прогноз обсягу інвестицій здійснюється за допомогою різних математичних методів, одним з яких є регресійний аналіз.

Останній використовується в тому випадку, якщо відношення між змінними можуть бути виражені кількісно у вигляді деякої комбінації цих змінних. Отримана комбінація використовується для передбачення значення, що може приймати цільова (залежна) змінна, яка обчислюється на заданому наборі значень вхідних (незалежних) змінних. У найпростішому випадку для цього використовуються стандартні статистичні методи, такі як лінійна регресія. На жаль, більшість реальних моделей не вкладаються в рамки лінійної регресії, оскільки можуть залежати від комплексу взаємозв'язків множин змінних. Таким чином, необхідні комплексні методи для передбачення майбутніх значень.

На основі щоквартальних інвестицій за 2004–2011 роки представимо на (рис. 3) їх коливання та періодичну залежність, для того щоб зрозуміти, яку потрібно використовувати модель прогнозування.

Як видно з рис. 3, можна помітити, що графік має сильне сезонне коливання в кожному з років із періодичною річною залежністю: пік інвестування кожного року знаходиться в четвертому кварталі. Можна стверджувати, що обсяг інвестицій залежить від сезону, звідси регресійна модель динаміки є сезонного типу.

Якщо t_1, t_2 і t_3 – фіктивні змінні, які відповідають за перший другий і третій квартал, *Inv* – обсяг інвестицій, *t*–номер кварталу, то регресійна модель матиме вигляд:

$$Inv = 42713{,}47825 + 4429{,}892422 * t - 107{,}669563 * t * t - 51087{,}51985 * t_1 - 44445{,}62779 * t_2 - 38438{,}074324 * t_3$$

З рівнем надійності 99% модель адекватна, а $R^2 = 0{,}84$ – якість оцінки прогнозованих значень. Підставивши дані для обчислення прогнозу в модель, отримуємо такий результат (див. табл.).

Отже, обсяг інвестицій в III кварталі 2011 року буде 42 412 млн. грн., у IV кварталі 2011 року 78 979 млн. грн., в I кварталі 2012 року буде 26 359 млн. грн., у II кварталі 2012 року буде 31 593 млн. грн., в III кварталі 2012 року буде 34 214 млн. грн., в IV кварталі 2012 року буде 70 034 млн. грн. Спостерігається залежність – інвестування збільшується в III і IV кварталах.

Розглянемо динаміку інвестицій по кварталам разом із прогнозованими значеннями:

Рисунок 3. Квартальні інвестиції за 2004–20011 роки

«Прогнозовані значення»

2011, III квартал	42 417
2011, IV квартал	78 979
2012, I квартал	26 359
2012, II квартал	31 593
2012, III квартал	34 214
2012, IV квартал	70 034

Рисунок 4. Динаміка інвестицій по кварталам разом із прогнозованими значеннями

Поквартальна динаміка в кризові роки була досить високою, але в 2011–2012 буде спостерігатися помірне згладжування і поступовий їх приріст.

Висновки

Незважаючи на економічну кризу та політичну нестабільність, в Україні нині функціонує ряд галузей, що мають значний потенціал для залучення іноземних та локальних інвестицій у 2011–2012 роках. Зроблений авторами прогноз свідчить, що обсяги інвестицій поступово зростатимуть. Однак інвестиційна діяльність в Україні здійснюється у складних умовах, пов'язаних із низкою внутрішніх чинників. Враховуючи те, що залучення в інвестиційну сферу приватного національного та іноземного капіталу стримує, окрім суто економічних причин, політична нестабільність, недосконаліть відповідного законодавства, податковий тиск на бізнес, вузькість внутрішнього ринку, інфляція, нерозвиненість виробничої та соціальної інфраструктури, недостатнє інформаційне забезпечення та низький рівень захисту інвесторів, відсутність чіткої інвестиційної політики з відповідними механізмами реалізації на державному та місцевому рівнях, нестача стимулів і механізмів для залучення інвестицій, а також сповільнення інвестиційної активності у світ, для України надзвичайно важливим є здійснення радикальних заходів щодо збереження привабливості української економіки для інвесторів, підтримки інвестиційної діяльності, надходження та дієвого захисту інвестицій.

Для формування привабливого інвестиційного клімату України необхідно вирішити низку першочергових завдань; а саме:

– зменшення або звільнення від сплати податку на додану вартість при продажу товарів чи послуг, які відповідають сучасним технологічним вимогам, якості і конкурентоспроможності на період часу повного освоєння інвестиційних коштів;

– удосконалення законодавчої бази в частині державних гарантій використання вкладених інвестицій і посилення очікуваного прибутку;

– створення ефективного механізму державної підтримки та системи законодавчого, нормативного, інформаційного забезпечення процесів взаємовідносин бізнесу з владою;

– удосконалення фінансового механізму країни (зміцнення позицій національної валюти, її конвертованість тощо);

– розроблення відповідної державної концепції та формування системи державного управління інвестиційними процесами.

Причиною зниження інноваційної активності технопарків є блокування владою спеціального режиму їх діяльності, згідно із законом про технопарки, що стало нормою. Необхідно створити умови для ефективного функціонування технопарків – це виконання ст. 3 закону про технопарки, в якій підкреслено, що державне сприяння інноваційній діяльності технологічних парків здійснюється шляхом державної фінансової підтримки та пільгового субсидіювання проектів технологічних парків.

Стимулюватиме інвестиційну діяльність використання в повній мірі потенціалу такої перспективної інноваційної інфраструктури, як бізнес–інкубатори. Нині із зареєстрованих 78 бізнес–інкубаторів реально функціонує лише 11. Практично відсутніми в регіонах є венчурні фонди, і на початковій стадії знаходиться створення центрів трансферу технологій. Активізація розбудови інноваційної інфраструктури сприятиме затверджена 14.05.2008 р. Кабінетом Міністрів України Державна цільова економічна програма «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009–2013 роки, метою якої є формування у країні інноваційної інфраструктури, здатної забезпечити ефективне використання вітчизняного науково–технічного потенціалу та підвищення рівня інноваційності і конкурентоспроможності національної економіки.

Вказані заходи сприятимуть покращенню інвестиційного клімату не тільки в частині залучення визначеного обсягу іноземних інвестицій, а й у створені умов їхнього ефективного застосування.

Література

1. Гурочкіна В.В. Проблеми формування сприятливого інвестиційного клімату // Фінансово–кредитний механізм активізації інве–

стиційного процесу: зб. Тез II Міжнар. наук.–практ. конф. – К.: КНЕУ, 2011. – С. 122.

2. Руда О.Л. Інвестиційний клімат України та проблеми його формування [http: Ywww.intkon f.org\ruda–olinvestisiunuy–klimat–ukra–inu–ta–problemu–y ogo– formu vanny a\

3. Літвак Д. Перспективні українські галузі: надія є / Д. Літвак // Стаття надрукована в innovations.]ошпаГ2011 (http://www.innovations.com.ua)

4. Ривак О.С. Інвестиційна діяльність в Україні / О.С. Ривак // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – №20.13. – С. 228–241.

5. Стефанишин Г.С. Інвестиційна діяльність в період кризи / Г.С. Стефанишин / Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – №20.9. – С. 245–250.

6. Капітальні інвестиції. Держкомстат України, 1998–2011. – Офіційний сайт Державного комітету статистики України – [http://www.ukrstat.gov.ua].

7. Соціально–економічний розвиток України за 2008 рік – К.: Вид–во Держкомстат України. – 2008. – 31 с.

8. Соціально–економічний розвиток України за 2009 рік – К.: Вид–во Держкомстат України. – 2009. – 31 с.

9. Соціально–економічний розвиток України за 2010 рік – К.: Вид–во Держкомстат України. – 2010. – 29 с.

10. Ткаченко А.М. Інвестиційні аспекти підвищення конкурентоспроможності економіки / А.М. Ткаченко // Економіка пром–сті. – 2010, №2. – С. 107–112.

О.Р. ЖИДЯК,
к.е.н., докторант, Академія фінансового управління Міністерства фінансів України

Фінансово–кредитні та податкові важелі активізації інвестиційних процесів

Розроблені стратегічні напрями активізації інвестиційної діяльності в Україні, позначені передумови формування механізмів державного регулювання інвестицій, а також фінансово–кредитні і податкові важелі активізації інвестиційних процесів, проведене удосконалення організаційно–економічних методів активізації інвестиційної діяльності.

Ключові слова: *інвестиційна діяльність, державне регулювання інвестицій, інвестиційні процеси, інвестиції.*

Разработаны стратегические направления активизации инвестиционной деятельности в Украине, обозначены предпосылки формирования механизмов государственного регулирования инвестиций, а также финансово–кредитные и налоговые рычаги активизации инвестиционных процессов, проведено совершенствование организационно–экономических методов активизации инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: *инвестиционная деятельность, государственное регулирование инвестиций, инвестиционные процессы, инвестиции.*

Developed strategic direction investment activity in Ukraine, the designated prerequisites for the formation mechanisms of state regulation of investment and financial leverage and tax credit investment processes carried out to improve the organizational and economic methods of investment activity.

Постановка проблеми. Аналіз економічних інструментів управління інвестиційними процесами є складним і багатогранним завданням, оскільки вимагає аналізу різних аспектів функціонування економічних систем і суб'єктів економічної діяльності. У зв'язку з цим важливим моментом є формування єдиного підходу в систематизації і класифікації економічних відносин і процесів в інвестиційній сфері.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам інвестиційної політики присвячені дослідження цілого ряду відомих вітчизняних і іноземних вчених–економістів. Поряд із цим значна кількість питань удосконалення організаційно–економічного механізму та активізації інвестиційної діяльності залишаються невисвітленими і потребують теоретичного, методичного і практичного вирішення. Нинішній механізм регулювання інвестиційної діяльності поки що не в повній мірі відповідає сучасним вимогам і не має необхідної комплексної методологічної основи. Не відпрацьовані концептуальні питання та такі напрями, як регулювання фінансового аспекту інвестиційного процесу відтворення капіталу, формування ресурсів і джерел інвестування, функціонування повноцінного ринку цінних паперів та ін.

Методологічною базою вивчення даної теми є теоретичні розробки російських та вітчизняних вчених–економістів, таких як В.Ф. Беседін, В.Г. Мединський, А.С. Музиченко, Б.М. Щукін, Ю.В. Яковець, І.В. Сергєєв, Р.А. Фатхутдінов та ін.

Метою статті є обґрунтування шляхів вдосконалення державного управління інноваційно–інвестиційним процесом за допомогою фінансово–кредитних та податкових важелів.

Виклад основного матеріалу. Особливістю сучасного інвестиційного процесу в Україні є відсутність позитивних зрушень у структурі капітальних вкладень, значна різниця в обсягах зниження їх надходжень в окремі галузі. Сформована динаміка інвестиційної активності обумовила виникнення проблем розвитку економіки і, крім того, різке зменшення інвестицій у соціальний розвиток всього народногосподарського комплексу.

Як відомо, відтворювальна структура капітальних вкладень характеризується збільшенням частини інвестицій на технічне переоснащення і реконструкцію діючих підпри–

 © О.Р. ЖИДЯК, 2012

ємств. Однак в Україні зниження інноваційної діяльності зачіпає насамперед промислові підприємства країни. За останні роки кількість впроваджень нових прогресивних технологічних процесів зменшилася в 5,4 раза, а освоєних виробництв нових видів продукції – в 1,3 раза.

Аналіз показав, що спостерігаються зміни в структурі капітальних вкладень за джерелами фінансування, що пов'язано насамперед із зменшенням державних джерел фінансування. У структурі інвестицій значну частку займають інвестиції за рахунок місцевих бюджетів та іноземні інвестиції. Дослідження цих процесів є свідченням про значні відхилення у співвідношенні різних джерел фінансування інвестицій.

У структурі інвестиційного процесу істотне місце займають кредити банків. В останні роки попит на інвестиції падав значно швидше, ніж виробництво валового продукту. Однією з причин цього було те, що інфляція значно знецінювала інвестиційні кошти. Протягом останніх років значно скоротилася частина довгострокових кредитів, наданих суб'єктам господарювання всіх форм власності, в загальному обсязі кредитів економіки країни.

Інвестиційному процесу притаманні чітко виражені чинники та умови функціонування цього процесу. Ці характеристики є різними (різноплановими), що обумовлено багатоетапністю інвестиційного процесу та складністю його структурних елементів, що мають свою особливість. Фактори розвитку інвестиційного процесу – це сукупність причин, умов, обставин, які прискорюють або сповільнюють процес розвитку. Вони об'єднані в групи факторів: політичні, науково–технічні, економічні та соціальні, а також у галузеві, регіональні (територіальні) і міжрегіональні.

У рамках даної роботи доцільним є проведення порівневої систематизації і виділення інвестиційних процесів з виокремленням місця і ролі окремих економічних систем та їх груп (див. рис.).

З рисунку видно, що можна виділити шість найбільш важливих з точки зору формування інвестиційного потенціалу економічних систем. Першою і найбільш важливою з точки зору коригування інвестиційних потоків є бюджетна система, оскільки за допомогою її держава в основному реалізує свою інвестиційну політику. До основних інвестиційним джерел цієї системи слід віднести кошти державного бюджету на макро– та мезорівнях і кошти місцевих бюджетів на галузевому рівні, спрямовані на фінансування різних цільових програм із розвитку певних секторів економіки, а також кошти бюджету розвитку, призначені для інвестування.

Бюджетна політика щодо акумуляції та поділу інвестиційно–фінансових ресурсів набуває особливе значення, незважаючи на тривалий процес становлення компонентів ринкового механізму, постійну потребу проведення структурної перебудови, недостатнє формування та чисельність приватного сектору, відсутність у нього достатньої кількості фінансових ресурсів.

Згідно з офіційними даними, виконання доходів зведеного бюджету України у 2011 році становило 398,3 млрд. грн., що більше аналогічного показника попереднього року на 26,7%. Це становить 100,2% від планового показника на 2011 рік. Виконання доходів Державного бюджету України становило 311,9 млрд. грн., що на 78,0 млрд. грн., або на 33,6%, більше відповідного показника попереднього року. Річний план перевиконано на 3,6%.

Основними чинниками перевиконання стали податок на прибуток підприємств (перевиконано на 15,1%), акцизний збір із ввезених на територію України товарів (перевиконано на 33,3%), податок на додану вартість (перевиконано на 1,3%). Причому в 2011 році було відшкодовано з бюджету на 8,6% більше ніж було заплановано. Водночас річний план із надходжень не було виконано за такими статтями: акцизний збір із вироблених в Україні товарів (рівень виконання 81,8%), вивізне мито (рівень виконання 60,5%)

Отже, на відміну від попередніх двох років, коли основним стабільним бюджетним джерелом надходжень був акцизний збір, який завдяки підвищенню ставок мав стійку тенденцію до збільшення навіть в умовах фінансово–економічної кризи, у 2011 році стабільне наповнення бюджету забезпечили податок на прибуток підприємств та ПДВ.

У цілому тренд надходжень до державного бюджету, зокрема в частині податкових надходжень, подібний до трендів попередніх років, що свідчить про те, що економіка адапту–

	Державний рівень	Галузевий рівень	Регіональний рівень
Бюджетна система та держкредит	Цільові програми державного фінансування пріоритетних галузей економіки. Бюджетні позики		Субсидування конкретних підприємств. Трансферти
Банківська система	Макрокредитування, розміщення державних позик	Кредитування галузей, регіональні програми	Кредитування підприємств, кредитування населення, управління залишками вільних коштів на рахунках
Податкова система	Перерозподіл інвестиційних ресурсів, регулювання, пільгування	Галузеве регулювання фінансових потоків	Стимулювання інвестиційної активності
Правова система	Формування адекватного нормативно–правового поля та регулюючої бази		
Фінансово–виробнича система	Кошти галузевих і загальнодержавних об'єднань призначені на інвестування об'єднань		Кошти фондів розвитку та амортфонда
Зовнішні джерела	Позики	Створення спільних підприємств	
	Фондовий ринок		

Інвестиційні ресурси та їхній рух за рівнями економіки

валася до нових правил оподаткування після запровадження Податкового кодексу з 1 січня 2011 року.

Рівень виконання річного плану видатків зведеного бюджету становить 93,5%, що майже дорівнює минулорічному показнику.

За видатками державного бюджету рівень виконання річного плану залишився майже на рівні минулорічного показника і становив 93,8%, або на 0,3 в.п. більше. Водночас за видатками державного бюджету без урахування міжбюджетних трансфертів відбулося зниження цього рівня – на 0,7 в. п. Погіршення рівня виконання відбулося в основному внаслідок його зниження по видатках на житлово–комунальне господарство до 27,0% річного плану, або на 55,6 в.п.

Скорочувалися витрати на народне господарство в порівнянні з соціальними витратами, при цьому витрати на управління постійно збільшувалися. Поділ витрат по народному господарству мало вкрай односторонній характер. Держава серед проголошених нею же пріоритетів фактично фінансувала лише одне, а саме: розвиток галузей паливно–енергетичного комплексу. В цілому, аналізуючи структуру бюджетних витрат, можна зробити висновок, що на тлі тенденції збільшення їхньої частки у ВВП і постійного спаду обсягів виробництва зазначена структура нераціональна і не сприяє досягненню мети економічного зростання, а тому вимагає реформування як в короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі.

У короткостроковій перспективі інвестиційні бюджетні видатки мають стати каталізатором для виходу з інвестиційної кризи і початку економічного зростання. Це пояснюється передовсім факторами, які впливають на формування обсягів інвестиційних ресурсів, а саме: фінансовий ринок недостатньо сформований, він не забезпечує потреби економіки в масштабних довгострокових кредитах, підприємства майже повністю позбавлені джерел власних інвестиційних ресурсів (прибутку та амортизації).

Реакція економічної системи на зміну напряму бюджетних витрат проявиться не відразу, а через 2,5–3 роки, оскільки істотне збільшення бюджетних інвестицій при значних дефіциті і спаді виробництва не може бути досягнуто лише шляхом збільшення загальних державних витрат, оскільки це призведе до поглиблення кризових явищ. Додатковими джерелами для тимчасового збільшення бюджетних інвестицій при забезпеченні мінімальних дефіцитів є скорочення окремих видів державних витрат, фінансування яких можна виконувати по альтернативних, принципово відмінних від державних схем.

Зокрема, наприклад, це стосується системи охорони здоров'я, яка в Україні поки що повністю фінансується з бюджету, тоді як у розвинених країнах законодавчо закріплена страхова медицина. Вивільнення бюджетних коштів від фінансування цієї галузі може збільшити бюджетні інвестиції в 1,5–2 рази.

Додатковим джерелом збільшення бюджетних інвестицій є відмова від значної кількості соціальних і виробничих субсидій і пільг. Необхідно переорієнтувати бюджетну політику від загального надання субсидій на виробництво до селективного фінансування, тобто до формування за допомогою держави так званих точок зростання, при цьому частина державних коштів достатня на рівні 20–40% від вартості проекту.

Найважливішим джерелом фінансування структурної перебудови є скорочення зростаючих витрат на управління, хоча це джерело не таке вже й велике, як перераховані вище, але не менш важливе, враховуючи тенденцію їх збільшення.

Ще одним механізмом стимулювання інвестиційної активності методами бюджетної підтримки є фінансове запозичення на внутрішньому ринку з метою тимчасового збільшення надходжень до бюджету. Це джерело може використовуватися як на макрорівні для вирішення завдань загальнодержавного масштабу, так і на рівні регіону з метою вирішення регіональних проблем. Джерелом запозичення в обох випадках можуть бути заощадження населення, нагромадження компаній і підприємств. Залучення цих ресурсів можливе через випуск в обіг облігацій державної позики.

Прибутковість цих облігацій має підтримуватися активами НБУ та державною запорукою, що формуються на основі майна, що перебуває в управлінні різних органів влади.

Важливим компонентом податкової політики, яка безпосередньо впливає на рівень інвестиційної активності, є комплекс податкових пільг для інвесторів. У західній економіці відбувається поступова відмова від надання будь–яких пільг, однак інвестиційні пільги залишаються. На нашу думку, податкові пільги можна надавати з метою стимулювання виробничої та інвестиційної діяльності лише на початок становлення підприємства або при реалізації ним інвестиційних проектів.

У розвинених країнах світу заощадженням населення у формуванні інвестиційних ресурсів належить значна частина. В Україні особисті заощадження розміщені на рахунках комерційних банків і є незначними і не можуть за даних умов виступати істотним джерелом інвестицій. Держава має активізувати залучення заощаджень населення в інвестиційні сфери на основі збільшення доходів населення шляхом їхньої індексації відповідно до темпів інфляції; реформування системи оплати праці; зниження ставки податку на дохід завдяки розширенню шкали градації доходів.

Висновки

Управління інвестиційними процесами в економіці є складним і одним із найбільш важливих державних завдань.

У короткостроковій перспективі інвестиційні бюджетні видатки мають стати каталізатором для виходу на траєкторію економічного зростання.

Реалізація запропонований напрямів регулювання інвестиційних процесів дозволяє забезпечити підвищення ефективності використання виділених коштів і децентралізацію суб'єктів господарювання, що фінансуються; перенесення центру уваги з бюджетного фінансування на більш широке використання кредитування програм (проектів), які забезпечують структурну перебудову економіки України.

Література

1. Альгин В. О принципах подготовки проектной документации и оценки инвестиционных проектов / В.О. Альгин // Инвестиции в России. – 2003. – №11. – С. 39–40.

2. Анін В.І. Зведені витрати як критерій ефективності інвестицій / В.І. Анін // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – №6. – С. 25–27.

3. Беседін В. Мережевий метод планування інвестиційної діяльності / В. Беседін // Тенденції і пропорції розвитку економіки: кол. монографія / за ред. В.Ф. Беседіна. – К.: НДЕІ, 2005. – С. 262–271. – ISBN 966–96456–4–6.

4. Василик Д.О. Оцінка ефективності інвестиційних проектів / Д.О. Василик // Фінанси України. – 2005. – №6. – С. 93–102.

5. Щукін Б.М. Врахування зовнішніх умов в інвестиційній діяльності / Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць НДЕІ. Вип 11. Наук. ред. І.К. Бондар. – К., 2000, 278 с. – С. 234–239.

6. Щукін Б.М. 3.2. Методичні рекомендації по складанню регіонального балансу фінансових ресурсів; 3.3. Методичні рекомендації по складанню регіонального балансу інвестиційних ресурсів // Регіональні матеріально–ресурсні баланси: розробка базових балансів / В.С. Дубовік та ін. – К.: Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України. – 2005. – 80 с.

7. Schwartz E. // Journal of Business. – 2000. – 58. – P. 135–157.

Н.В. МУДРАК, к.е.н.,
Н.І. ОМЕЛЬЯНЧИК, ст. науковий співробітник,
М.Ф. ТЮТЮН, ст. науковий співробітник,
НДЕІ Мінекономрозвитку і торгівлі України

Інвестиційна стратегія держави щодо залучення іноземних інвестицій

У статті розглядаються питання інвестиційної стратегії держави в сфері залучення іноземних інвестицій в контексті формування інноваційної моделі економічного розвитку.

Ключові слова: *інвестиційна стратегія держави, іноземні інвестиції.*

В статье рассматриваются вопросы инвестиционной стратегии государства в сфере привлечения иностранных инвестиций в контексте формирования инновационной модели экономического развития.

Ключевые слова: *инвестиционная стратегия государства, иностранные инвестиции.*

The article deals with the investment strategy of the state in attracting foreign investment in the context of innovation model of economic development.

Постановка проблеми. Проблема інвестиційного забезпечення економічного розвитку є однією з найбільш складних для України, і вирішення її в умовах дефіциту власних фінансових ресурсів неможливе без залучення іноземних інвестицій. Тому важливе місце в інвестиційній стратегії займають питання щодо залучення іноземних інвестицій. Формуючи свою стратегію на певному ринку, іноземні інвестори здебільшого керуються такими самими інтересами та мотивами, як і вітчизняні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В Україні дослідженнями зазначеної проблематики займаються В. Будкін, В. Геєць, О. Гаврилюк, Б. Губський, Я. Жаліло, Д. Лук'яненко, В. Литвиненко, О. Махмудов, С. Сіденко, А. Яценко та інші. Разом із тим усе ще залишаються недостатньо розглянутими питання стимулювання залучення іноземних інвестицій саме інноваційного спрямування.

Метою статті є інвестиційна стратегія держави щодо залучення іноземних інвестицій у контексті формування інноваційної моделі економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. У забезпеченні виходу економіки з кризового стану і стабільного її розвитку вирішальну роль відіграє науково обґрунтована інвестиційна політика держави. Саме вона визначає реальні джерела, напрями, структуру інвестицій, здійснює раціональні та ефективні заходи для виконання загальнодержавних та регіональних соціально–економічних програм, відтворює процеси на макро– та мікроекономічному рівнях.

Реформування економіки будь–якої країни, її структурне перетворення з якісним оновленням виробництва, ринкової та соціальної інфраструктури неможливі без належного інвестування. Без надійних капіталовкладень неможливо забезпечити створення і впровадження новітніх технологій, систем сучасної організації та управління виробництвом і збутом продукції, розвиток ринкової інфраструктури. Такі фундаментальні основи для забезпечення конкурентоспроможності національного виробництва дуже актуальні для успішної інтеграції нашої країни в світове співтовариство. Чим активніше інвестування відтворювальних процесів, тим швидші темпи відтворення і ефективних ринкових перетворень [1].

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну на 1 січня 2011 року становив $44,7 млрд., що на 11,8% більше обсягів інвестицій на початок 2009 року. Разом із тим ефективність впливу іноземного інвестування на здійснення в українській економіці позитивних структурних зрушень та

© Н.В. МУДРАК, Н.І. ОМЕЛЬЯНЧИК, М.Ф. ТЮТЮН, 2012

трансфер технологічних рішень для модернізації економіки є надзвичайно низькою: зокрема, за даними Держстату, в структурі інвестиційних джерел іноземні інвестиції у 2010 році становили лише близько 4,4%. Іноземні інвестиції, як правило, спрямовуються насамперед у сфери діяльності зі швидким оборотом капіталу та надприбутками. Так, понад 43,2% прямих інвестицій, які надійшли в Україну станом на 01.01.2011, вкладено у фінансову діяльність, торгівлю, готельний та ресторанний бізнес, операції з нерухомістю. Натомість частка інвестицій, спрямованих у харчову промисловість, становить 4,6%, металургію – 3,5, машинобудування – лише 2,7% [2].

Державна стратегія щодо залучення іноземних інвестицій в країну має спиратися на забезпечення для іноземних інвесторів сприятливих умов для діяльності в економічному просторі України нарівні з українськими інвесторами, орієнтуватися на надання виважених преференцій довгостроковим інвестиційним проектам, які розраховані на подальше реінвестування частини одержаного прибутку і спрямовані у сфери економіки, визначені як пріоритетні. Одночасно потрібне сприяння підвищенню ефективності використання іноземних інвестицій, контролю за дотриманням інвестиційних зобов'язань, розробці інвестиційної політики з урахуванням активізації інноваційних чинників розвитку. Перспективною видається орієнтація на реімпорт тіньових капіталів, раніше вивезених із країни, на заохочення інвестицій до України представників української діаспори за кордоном. Потрібно створювати умови для розробки та реалізації спільних інвестиційних проектів на базі регіонального співробітництва разом з партнерами по СНД, ГУАМ, з країн Центральної та Південно–Східної Європи.

Оскільки основною метою будь–якого інвестора є отримання належної віддачі від вкладення капітальних ресурсів, головною характеристикою інвестиційного клімату є саме спроможність економіко–правового середовища до забезпечення такої віддачі. У цьому поняття «інвестиційний клімат» збігається з поняттям «підприємницький клімат». Проте ці два поняття в жодному разі не можуть бути тотожними, адже цілком можливою є ситуація, за якої економіко–правові умови є несприятливими для отримання високого прибутку, а інвестиції розглядаються інвестором як такі, що можуть мати значну віддачу у стратегічній перспективі за рахунок оволодіння ринками збуту, ресурсами, зайняття вигідного геостратегічного положення. І навпаки, умови можуть сприяти швидкому збагаченню внаслідок спекулятивної або незаконної діяльності, користування пільговими умовами, наданими іноземному інвестору, проте останній не розглядатиме своє вкладення як довгострокове і прагнутиме до якнайшвидшої репатріації максимальної частки прибутку. Таким чином, одним із базових орієнтирів державної економічної стратегії має бути максимальне зближення параметрів підприємницького та інвестиційного клімату.

Цілком природно, що, розмістивши на території країни певний обсяг капіталу, власник інвестиційних коштів перетворюється на суб'єкта політико–економічного інтересу, зацікавленого у впливі на формування певної моделі економічної політики держави.

Якщо іноземні інвестиції передбачатимуть порівняно незначний обсяг створення доданої вартості на території України, проте розраховані на широку реалізацію продукції всередині країни, розвиток національних товаровиробників – потенційних конкурентів на ринку власникам таких інвестицій невигідний. Зважаючи на структуру іноземних інвестицій в Україну, понад 20% яких становлять підприємства оптово–роздрібної торгівлі, можна припустити досить велику вагомість саме такого інтересу. Відтак у політико–економічному контексті можливо прогнозувати лобіювання такими інвесторами розширення внутрішніх ринків та підвищення купівельної спроможності (зокрема, за рахунок жорстких монетарних та фіскальних обмежень, що об'єктивно шкодять розвитку підприємств, фінансові джерела яких знаходяться всередині країни). Тому зменшення тарифних і нетарифних бар'єрів на шляху імпорту, що відбулося в процесі набуття Україною членства в СОТ, об'єктивно сприяє послабленню стимулів припливу іноземних інвестицій виробничого призначення.

Між тим останнім часом почали формуватися умови, за яких вітчизняний стратегічний інвестор та іноземний інвестор можуть стати потенційними союзниками у формуванні нового бізнес–середовища, сприятливого для відтворення капіталу. Інвестори, які прагнуть вкласти свій капітал в українську економіку з метою здобуття конкурентних переваг у світовому вимірі, переважно зацікавлені у створенні сприятливих умов для розвитку національного виробництва, оскільки їхні технологічні процеси, як правило, передбачатимуть тісну співпрацю з українськими підприємствами різних галузей економіки. Водночас реалізація їхньої продукції відбуватиметься здебільшого на світовому ринку, отже українські підприємства навряд чи розглядатимуться цими інвесторами як конкуренти.

Іноземні інвестори як легальні платники податків намагаються вступити у відкритий діалог із владою та переконати її у необхідності перегляду всього комплексу питань, який стосується інвестиційної активності та ведення бізнесу в Україні. На думку експертів, першочерговими пріоритетами державної політики мають стати: лібералізація ділової активності та дерегуляція підприємницької діяльності; створення стабільного та передбачуваного правового середовища; покращення корпоративного та державного управління, подолання корупції.

Структура іноземних інвестицій в Україну є далекою від бажаної, тому потрібне дієве регулювання припливу та використання прямих іноземних інвестицій в Україні. Запровадження пільгових умов для підприємств з іноземними інвестиціями протягом останніх років фактично призвела до вивезення українських капіталів за кордон з їхнім наступним ввезенням у вигляді іноземних. Крім цього, як переконує досвід країн Східної Європи та Росії, це спричинює залучення значних обсягів спекулятивного капіталу. Відтак оподаткування підприємств з

іноземним капіталом має здійснюватися в національному режимі, оскільки більшість іноземних інвесторів уже мають досить значні переваги над вітчизняними (у доступі до кредитних ресурсів, технологій, досвіду управління тощо).

Існує нагальна потреба здійснення суттєвих зрушень у стосунках з потенційними та діючими іноземними інвесторами, які забезпечили б нарешті підпорядкування іноземних інвестицій потребам структурної перебудови української економіки та прискореного економічного зростання. Проте активізація іноземного інвестування може розглядатися лише як наслідок пожвавлення економіки, але не як його причина. Відповідно, для залучення іноземних інвестицій необхідно передусім вирішити проблеми макроекономічної стабілізації та активізувати дію всіх важелів економічного стимулювання інвестиційної діяльності, безвідносно до національної приналежності інвестицій.

Особливий акцент варто зробити на можливостях спільного фінансування інвестиційних проектів вітчизняними та зарубіжними інвесторами, яке дозволяє поєднати зарубіжні фінансові ресурси з досвідом ведення бізнесу в українських умовах, а також фактично закладає основу для створення українських транснаціональних корпорацій (ТНК).

Водночас інвестиційна політика України має включати спеціальні заходи для цієї категорії інвестицій. Країнами, що розвиваються, нагромаджено значний досвід економічного впливу на діяльність іноземного капіталу. Йдеться про законодавство щодо іноземних капіталовкладень, механізми митного і податкового регулювання, антимонопольну політику, державний контроль цін та захист споживача, законодавство щодо передачі технологій, захист інтелектуальної власності, торгівлі патентами і товарними знаками тощо. Загалом в Україні необхідно сформувати національну модель інвестиційного законодавства на зразок Кодексу іноземних інвестицій, які існують у багатьох країнах. Це дозволить врегулювати стандарти поведінки ТНК та механізми адміністративного контролю за їхнім виконанням. Заслуговує на увагу державна Програма економічних реформ України на 2010–2014 роки, розроблена на виконання поставленого Президентом України завдання з відновлення економічного зростання й модернізації економіки країни [3].

З метою створення державної політики щодо регулювання діяльності іноземних інвесторів в Україні можна визначити категорію «добросовісної інвестиції». До такої категорії можуть залучатися такі інвестиційні проекти, які: мають довгострокове спрямування, орієнтуються на високий рівень реінвестування прибутку; сприяють створенню нових робочих місць на підприємствах, в які здійснюються інвестиції, і в економіці України загалом; передбачають високий ступінь використання сировини, комплектуючих, обладнання українського виробництва, орієнтуються на раціональне використання сировинної бази України і зниження імпортозалежності; сприяють технологічному та інноваційному розвитку країни, впровадженню сучасних ресурсозберігаючих та екологічно безпечних технологій, а також розвитку експортного потенціалу та українських торговельних марок і технологій; пом'якшують міжгалузеві та міжрегіональні диспропорції внутрішніх ринків України.

Тому спеціальні заходи щодо заохочення припливу іноземних прозорих інвестицій мають передбачати:

– зниження рівня оподаткування прибутку підприємств з іноземними інвестиціями за перевищення певного розміру інвестицій, збільшення зайнятості на підприємствах тощо;

– уведення більш жорсткого регулювання процесу репатріації капіталу – часової відстрочки від вступу підприємства до ладу до початку репатріації прибутку, обмеження частки, дозволеної для репатріації, тощо;

– розвиток практики надання гарантій під іноземні кредити та страхування ризиків комерційними банками та їхніми об'єднаннями через створення для цього належної інфраструктури;

– розробку дієвих механізмів публічного контролю над наслідками іноземних інвестицій, вкладених на пільгових умовах, дотримання інвестиційних зобов'язань; варто запровадити персональну відповідальність урядовців за терміни і напрями використання іноземних інвестицій, за якими надано пільги;

– запровадження обов'язкового контролю за походженням інвестиції, вивчення надійності інвестора, введення обмежень на мінімальний вік фірми–інвестора та інших показників його надійності щодо інвестицій, які претендують на здобуття пільгових умов;

– докладання постійних зусиль для зміцнення міжнародного іміджу країни, широке розповсюдження інформації про її виробничий, технологічний, ресурсний потенціал та інвестиційні перспективи;

– рішучу декриміналізацію економіки, забезпечення особистої безпеки підприємців та їхнього майна.

Важливою складовою економічної стратегії держави–реципієнта іноземних інвестицій є здійснення належного регулювання їхнього залучення та використання. У разі неефективного регулювання державою вказаних процесів позитивний ефект від іноземних інвестицій може стати незначним, а іноді й нівелюватися [4].

Основними причинами, що значною мірою перешкоджають залученню в економіку України іноземного капіталу, є, зокрема, відсутність умов для формування сприятливого інвестиційного клімату. Також політико–правова нестабільність, зволікання з проведенням реформ, неврегульованість щодо питань права приватної власності на землю, фіскальна спрямованість податкової політики, невідповідність існуючої інфраструктури інвестиційної діяльності світовим вимогам, недосконалість організаційного механізму регулювання інвестиційного процесу, корупція та висока злочинність, що створили негативний імідж країни [5].

Зростання обсягів інвестицій, що надходять у країну, сприяє активізації зовнішньої торгівлі, забезпечує структурні зрушення в економіці України та поліпшення якісних показників на

мікро– та макрорівні, що підвищує здатність економіки країни чинити опір руйнівному впливу зовнішнього середовища та ефективність функціонування. Але водночас стримувальним чинником є інвестиційний клімат, який залишається несприятливим через політичну та економічну нестабільність, високий рівень криміногенності в підприємницькій діяльності, що змушує іноземних інвесторів провадити обережну політику у сфері інвестиційного співробітництва з Україною. Тому інвестиційна стратегія держави щодо залучення іноземних інвестицій є необхідною умовою прискорення темпів економічного розвитку України, що стимулює промислове виробництво та забезпечує умови стійкого й швидкого економічного росту й збільшення рівня суспільного добробуту в країні.

Висновки

Таким чином, важливою складовою економічної політики держави–реципієнта іноземних інвестицій є здійснення належного регулювання їхнього залучення та використання. Оцінка основних тенденції у сфері іноземного інвестування свідчить про те, що Україна протягом останніх років є досить привабливою для інвесторів.

Тому державна політика у сфері залучення іноземних інвестицій має визначатися з урахуванням вимог економічного розвитку та національної безпеки. Зокрема, концептуальні положення щодо встановлення пріоритетів залучення іноземних капіталів у національну економіку мають полягати як у сприянні прямої активізації інвестування у сфери, що потребують значних інвестиційних потоків, перш за все – у високотехнологічні виробництва та стратегічно важливі підприємства, так і обмеження його присутності в обсягах, що становлять загрозу економіці та безпеці держави.

Література

1. Денисенко М.П. Щодо перспектив залучення іноземних інвестицій в контексті євро інтеграції // Економіка та держава. – 2006. – №9. – С. 15–20.

2. Офіційна веб–сторінка Державної служби статистики України // http: // www.ukrstat.gov.ua/

3. http://www.presidtnt.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf.

4. Жаліло Я.А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави: монографія. – К.: НІСД, 2009. – С. 256–261.

5. Яценко А.В. Державне регулювання інвестиційно–інноваційної діяльності в глобальному економічному середовищі: монографія / А.В. Яценко. – К.: КНЕУ, 2010. – 468 с.

М.І. ЛЯХНО,
аспірант, НДЕІ, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

НТП як фактор впливу на економічне зростання

У статті, аналізуючи проблемні питання, з якими нерозривно пов'язаний розвиток НТП, висвітлено теоретичні погляди на його зміст, зокрема державної підтримки та стимулювання технологічних перетворень в економіці, а також аналіз показників ефективності та продуктивності під впливом інтенсивних та екстенсивних факторів.

Ключові слова: *НТП, державна підтримка, перетворення в економіці, ефективність, продуктивність.*

В статье, анализируя проблемные вопросы, с которыми неразрывно связано развитие НТП, освещены теоретические взгляды на его содержание, в частности государственной поддержки и стимулирования технологических преобразований в экономике, а также анализ показателей эффективности и производительности под воздействием интенсивных и экстенсивных факторов.

Ключевые слова: *НТП, государственная поддержка, преобразования в экономике, эффективность, продуктивность.*

In an article analyzing the problematic issues that are inextricably linked to the development of STP, highlight the theoretical views on its content, in particular, government support and promote technological change in the economy, as well as analysis of performance indicators and performance under the influence of intensive and extensive factors.

Постановка проблеми. XX століття заслужено вважається «золотим століттям» науки і високих технологій. Це століття освоєння атомної енергії, створення обчислювальних машин і високоефективних лікарських засобів, систем зв'язку і транспорту, століття виходу в космос і багатьох інших досягнень, що зробили революційний вплив на розвиток людства.

Економічне зростання багато в чому визначалося темпами науково–технічного прогресу (НТП). У тому випадку, коли здійснювалася необхідна підтримка з боку держави, були наявні кадри висококваліфікованих учених і інженерів, наука і технологія вносили суттєвий вклад у підвищення ефективності виробництва та поліпшення соціальних умов.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню економічних проблем науки та високих технологій у другій половині XX ст. було присвячено безліч робіт зарубіжних і вітчизняних авторів. Після основоположних праць Шумпетера почалося вивчення вкладу науково–технічного прогресу в економічне зростання.

 © М.І. ЛЯХНО, 2012

У 1956 році з'явилася стаття американського вченого М. Абрамовича [1], в якій вперше було відзначено вплив на приріст валового продукту, крім речового капіталу і праці, ще одного фактора – нематеріального, що втілює науково–технічний прогрес (М. Браун [2]). За нею послідували роботи інших широко відомих нині економістів – Р. Солоу, Д. Кендрика, Е. Менсфілд, Ц. Гріліхеса. У 1962 році була видана монографія Ф. Махлупа, в якій розглядалися питання, пов'язані з виробництвом і розповсюдженням знань у США [3]. В СРСР першими роботами були роботи А.І. Анчишкіна [4, 5], Д.С. Львова [6] та інших авторів.

Інноваціям і їхній ролі в соціально–економічному розвитку суспільства присвячено окремий розділ у роботі вітчизняних вчених О.О. Коріного і В.І. Карпова «Курс інноваційного менеджменту» [7]. В довідковому посібнику «Инновационный менеджмент», підготовленому російськими вченими під редакцією П.М. Завліна, А.К. Казанцева, Л.Є. Миндели, певне місце відведено «зростаючому значенню інновацій для стабілізації економічного розвитку, зміцненню національної безпеки» [8, с. 76–78].

Науково обґрунтованим висвітленням даної проблеми можна вважати працю Ю.М. Бажала «Економічна теорія технологічних змін» 9 . У цій роботі ним доведено, що «науково–технічний прогрес є головним чинником історичної трансформації суспільства, але його вирішальна роль як фактора економічного зростання стала зрозумілою тільки у другій половині XX ст. Класики політекономії вважали, що посилення продуктивної праці є наслідком процесу поділу праці, який у свою чергу, дає поштовх до винаходів машин. Вони не вважали технологічні зміни окремим фактором виробництва на рівні з працею і капіталом. К. Маркс і Ф. Енгельс вважали науково–технічний прогрес наслідком, а не причиною розвитку виробництва і розглядали систему управління технологічними змінами як явище «надбудови», а не «базису» суспільства» [10, с. 28].

Мета статті. Дослідження впливу науково–технічного прогресу, його окремих факторів на економічну динаміку.

Виклад основного матеріалу. Науково–технічний прогрес являє собою взаємопов'язаний поступальний розвиток науки і техніки, який виявляється у впливі наукових відкриттів і винаходів на рівні техніки і технології. Він впливає на перетворення і розвиток засобів праці і на взаємовідносини людей у процесі виробництва.

Конкретним вираженням науково–технічного прогресу служить безперервне вдосконалення машин, знарядь праці та інших засобів виробництва, а також впровадження прогресивної технології та організації виробництва.

Підвищення технічної озброєності працівників в умовах науково–технічного прогресу сприяє зростанню продуктивності праці за рахунок збільшення кількості машин та ефективного їх застосування та за допомогою впливу науки і техніки на інші фактори виробництва, які сприяють зростанню обсягів виробленої продукції в одиницю робочого часу. Серед цих чинників важливе місце відводиться зміні змісту та умов праці, його організації, рівню розвитку робочої сили та характеру її використання та ін.

Приміром, частка продукції наукомістких галузей у промисловому виробництві СРСР становила наприкінці 80–х років майже 27%, щорічно збільшуючись на 0,4–0,6 в.п. Її динаміка за період 1970–1997 років представлена в табл. 1.

З наведених у табл. 1 даних видно, що наукомісткі виробництва в цілому є більш працемісткими порівняно з традиційними, а їхні фондомісткість приблизно відповідає середній для промисловості.

Дані про частку продукції машинобудівного комплексу в промисловості України є не зовсім порівняними з оцінками по СРСР, зокрема через значні зміни в структурі цін на промислову продукцію після 1991 року. Проте зниження цього показника у 90–ті роки підкреслює наростання негативних тенденцій у структурі виробництва, оскільки більшу частку машинобудування складають саме наукомісткі галузі.

Основне скорочення обсягів виробництва мало місце у військово–промисловому комплексі (у 1998 році обсяг виробництва продукції становив там усього 16% від рівня 1991 року), продукція якого переважно є наукомісткою.

За нашими оцінками, в той час як частка машинобудівного комплексу у промисловому виробництві знизилася з 28,5% у 1991 році до 26% у 1997 році, частка наукомісткого сектору скоротилася в значно більшій мірі – приблизно в 1,6–2 рази більше.

Державна політика в часи незалежності була спрямована вже на інші цілі: на початку становлення – подолання кризових явищ, стримування інфляційних процесів, підтримка неефективних виробництв як фактор запобігання дестабілізації в соціальній сфері та «гасіння» багатьох інших проблем.

Розвиток НТП нерозривно пов'язаний із наявністю достатнього резерву кадрів науки, з можливістю більш ефективного використання наявних та майбутніх ресурсів, спроможних продовжувати справу розвитку науки.

Таблиця 1. Питома вага машинобудівного комплексу (чисельник) та наукомістких галузей у промисловості (знаменник)

	1970	1980	1985	1988	1991	1997
Частка продукції в загальному обсязі продукції промисловості, %	21,2/16,5	30,5/22,8	34,1/25,3	35,8/31,9	28,5/21	26/11–13
Частка чисельності робітників та службовців в промислово–виробничому персоналі промисловості	43,0/33,0	47,5/36,5	48,2/37,0	48,3/37,1	50,7/35,0	43,9/ …
Частка виробничих основних фондів промисловості	28,9/21,4	33,6/24,8	34,6/25,3	…	…	…
Витрати на НДДКР	…	…	…	…	9,0	3,5

Джерело: складено автором за даними «Народне господарство Української РСР»: Стат. щорічник / Міністерство статистики УРСР; Від. за випуск В.В. Самченко. – К.: Техніка. 1991. – 496 с.

Недостатність фінансування та неможливість стимулювання приток молоді в науку і суттєвий відтік висококваліфікованих наукових кадрів за кордон призвело до цілком прогнозованих наслідків – країна опинилася «на узбіччі» перспективних напрямів науки, високих технологій, що, у свою чергу, призвело до відставання практично всіх сфер економічної діяльності.

В Україні поряд з істотним збільшенням абсолютного обсягу і частки державних витрат у ВВП суттєвих і якісних змін в їхній структурі не відбувається. Так, надзвичайно низькою і з тенденцією до подальшого скорочення залишається частка витрат на НДДКР (якщо у 1996 році їхні обсяги становили 1,38% ВВП, то у 2008 році – 0,34%). Практично незмінними є державні витрати на освіту (6,2% у 1991 році, 5,3% – протягом 2000–2007 років у розрізі зведеного бюджету; 2,25% у 2005 році і 2,62% у 2009 році – державного бюджету) та охорону здоров'я (4,0% протягом 2000–2007 років у розрізі зведеного бюджету; 0,79% у 2005 році і 0,82% у 2009 році – державного бюджету). Таким чином, незважаючи на поступове відновлення докризового рівня державних витрат, радикальних змін в їхній структурі в Україні не спостерігається. Навіть якщо відносні показники витрат на НДДКР, освіту та охорону здоров'я тощо й залишилися на тих самих рівнях, то їх абсолютна величина за поточним валютним курсом (чи за паритетом купівельної спроможності валют) у десятки разів менша, ніж в країнах – ключових інноваторах.

У цьому зв'язку також важливо підкреслити, що, незважаючи на глобальну фінансово–економічну кризу, в національних бюджетах західноєвропейських країн здійснювалися вагомі видатки на освіту. Зокрема, у Франції національний уряд збільшив державні видатки у цій сфері в 2011 році на 4,7 млрд. євро. Спрямовувати ці кошти планується на дослідження, забезпечення університетських реформ, соціальний захист студентів та кар'єрну підтримку професорсько–викладацького корпусу. Подібні ініціативи знайшли відображення і в Німеччині, де федеральний уряд задекларував збільшити державні інвестиції в освіту і дослідження на 2,7 млрд. євро протягом 2010–2015 років. На початку кризи університетський сектор Норвегії, Нідерландів, Данії, Польщі, Франції, Фінляндії, Швейцарії, Швеції отримав значні фінансові дотації від національних урядів у рамках державних програм фіскальних стимулів, а цільові державні фонди не обмежувалися.

Науково–технічний прогрес супроводжується перебудовою всього технічного базису, всієї технології виробництва, розвитком системи машин, що одержує більше поширення в різних галузях народного господарства. Він створює широкі передумови та матеріально–технічні умови для подолання існуючих відмінностей між розумовою і фізичною працею, сприяє зміні місця і ролі людини у процесі виробництва.

Врахувавши, що реальний ВВП можна визначити як добуток затрат праці (чисельність зайнятих) і рівня продуктивності праці, можна стверджувати, що всі фактори, які впливають на рівень продуктивності праці, найсуттєвіші з точки зору реального економічного зростання.

Відповідно, вирізняють дві групи факторів економічного зростання.

Інтенсивні фактори

– технологічний прогрес;

– рівень освіти та професійної підготовки кадрів;

– економія за рахунок зростання масштабу виробництва;

– покращення розподілу ресурсів;

– законодавчі, інституційні та інші фактори.

Екстенсивні фактори:

– збільшення чисельності зайнятих;

– збільшення фізичного обсягу капіталу.

Якщо зростання ВВП відбувається головним чином завдяки збільшенню кількості застосовуваних ресурсів без суттєвої зміни їхнього якісного рівня, то такий тип відтворення називають переважно екстенсивним. Якщо ж кількість ресурсів незмінна або навіть скорочується, коли відбувається заміна менш продуктивних факторів на більш продуктивні, такий тип відтворення називається переважно інтенсивним.

Між темпом зростання продуктивності праці $T_{пп}$ (у % річного приросту), темпом зростання фондоозброєності $T_{фоз}$ (у % річного приросту) і темпом технічного прогресу $T_{нтп}$ як економічною категорією існує співвідношення:

$$T_{пп} = \frac{T_{фоз} + T_{нтп}}{2},$$

$$T_{нтп} = 2T_{пп} - T_{фоз}.$$

Логіка даного твердження полягає в тому, що вироблені товари і послуги витрачаються, узагальнено кажучи, у двох напрямах: безпосередньо на споживання і на забезпечення фондів накопичення, покриття загальнодержавних витрат і зовнішньополітичних зобов'язань.

Існує залежність між темпом зростання рівня життя населення $T_{р.ж}$, інтенсивними та екстенсивними факторами виробництва, а також темпом зростання фондів забезпечення $T_{заб}$:

$$T_{р.ж} = T_{нтп} + T_{фоз} - T_{заб}.$$

Оскільки $T_{заб}$ у більшості випадків досить близьке за значенням до $T_{фоз}$, можна принципово стверджувати, що темп зростання рівня життя ($T_{р.ж}$) дорівнює темпу науково–технічного прогресу ($T_{нтп}$).

З цього положення випливає, що за рахунок екстенсивних факторів можна збільшувати продуктивність праці, але основне економічне завдання (підвищення рівня життя населення) може бути вирішена тільки при одночасному і особливо активному використанні інтенсивних факторів – підвищення рівня науково–технічного прогресу виробництва.

Дані офіційної статистики свідчать про фактичне відновлення після кризових 2008–2009 років обсягів виробництва і поступове нарощування інвестицій в основний капітал, обсягів будівництва та суттєве зростання кількісних показників. Проте зробити висновок про реальний стан речей можна за допомогою розрахункових показників ефективності.

Економічна ефективність виробництва в цілому характеризується величиною отриманого доходу, співвіднесеного з витратами живої та уречевленої праці та передбачає скорочення витрат.

Для аналізу у табл. 2 сформовано статистичну базу окремих показників та проведення розрахунків. Як відомо, розвиток економіки (саме розвиток, а не зростання) в найбільш агрегованому вигляді характеризується зменшенням частки проміжного споживання, яке має бути наслідком підвищення технологічності виробництва, тобто використання нових технологій – ресурсозберігаючих, сприяючих підвищенню продуктивності праці, виготовленню принципово нових виробів чи виробів з високими якісними характеристиками і збільшенням частки ВДВ (ВВП). Проте, як свідчать дані табл. 2, скорочення проміжного споживання не тільки не відбулося, а й порівняно з 2000 роком зросло.

Споживання паливно-енергетичних ресурсів, зокрема енергоємність, виступають як індикатори прогресивних структурних змін у випадку зменшення їхнього рівня, проте динаміка свідчить, навпаки, про їхнє зростання.

Розрахунки табл. 2 показують, що сукупна продуктивність праці за 2001–2008 рр. зросла в 1,65 рази, що було забезпечене зростанням фондоозброєності в 1,3 і зростанням фондовіддачі в 1,27 раза.

Динаміка капіталоозброєності має позитивний характер, що забезпечувало зростання продуктивності праці. Проте капіталоозброєність та продуктивність праці мають різноспрямовані тренди: капіталоозброєність – зростаючий, а продуктивність праці – спадний. Капіталовіддача повторює динаміку продуктивності праці за рахунок однакового чисельника в розрахунках цих показників, тобто ВВП.

Аналіз динаміки капіталоозброєності праці та її продуктивності на макрорівні свідчить, що обсяги залучення матеріально-технічних ресурсів і зміцнення виробничого потенціалу економіки не забезпечують адекватного нарощування виробництва і продуктивності праці. Проте в 2009 році відбулося зростання капіталоозброєності, але це зростання було забезпечене більш істотним зниженням індексу кількості зайнятих порівняно з падінням індексу основних засобів.

Таблиця 2. Розрахунок впливу інтенсивних факторів на темпи зростання ВВП

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Випуск (Втп), млн. грн.	373893	484220	528624	630831	842055	1048481	1252209	1650992	2196052	2072549	2447849
Випуск, % до попереднього року	108,9	110,7	105,9	111,5	114,2	104,5	107,8	110,2	100,5	81,0	
ВВП номінальний, млн. грн.	170070	204190	225810	267344	345113	441452	544153	720731	948056	913345	1094607
Частка ВВП у випуску, %	45,5	42,2	42,7	42,4	41,0	42,1	43,5	43,7	43,2	44,1	44,7
Чисельність зайнятих, млн. осіб	20175	19971,5	20091,2	20163,3	20295,7	20680	20730,4	20904,7	20972,3	20191,5	20266
Продуктивність праці, ВВП на 1 працюючого, тис. грн. на 1 особу	35,6	39,3	41,1	44,8	49,9	50,3	53,9	57,7	58,8	52,0	54,0
Фондоозброєність, грн./1 особу	41,1	45,8	48,0	50,9	56,2	61,7	75,7	97,9	150,2	193,3	328,1
Оплата праці, млрд. грн.	71930	86440	103117	122188	157450	216600	268631	351936	470464	466281	544038
Споживання основного капіталу, млн. грн.	30223	34303	36160	38885	46576	50545	58265	73071	87914	107204	…
Валове нагромадження, млн. грн.		39535	43874	56651	62106	83318	118334	169563	206900	112872	
Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт, млн. грн.	1978,4	2275	2496,8	3319,8	4112,4	4818,6	5354,6	6700,7	8538,9	8653,7	9867,1
Питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП	1,16	1,11	1,11	1,24	1,19	1,09	0,98	0,93	0,9	0,95	0,9
Основні засоби (ОЗ), млн. грн.	828822	915477	964814	1026163	1141069	1276201	1568890	2047364	3149627	3903714	3993499
Основні засоби, % до попереднього року	101,0	101,1	101,1	103,3	104,2	103,8	105	106,1	105,1	102,5	102,3
Споживання ПЕР, млн.т.ум.п	193,8	191,8	192,8	202,7	206,7	208,7	209,4	210,5	205,2	171,3	182,9
Споживання ПЕР,% до попереднього року	97,0	98,8	100,5	104,9	101,9	101,1	100,2	100,3	97,5	83,5	106,8
Віддача основного капіталу, грн./грн.	0,21	0,22	0,23	0,26	0,30	0,35	0,35	0,35	0,30	0,23	0,27
Рентабельність, % (R=ФР/В)	4,8					7,0	6,6	6,8	3,9	3,3	4,1
Матеріалоємність (ПС/1грн. Втп)	0,61	0,58	0,57	0,58	0,59	0,58	0,57	0,56	0,57	0,56	0,55
Зростання ВВП за рахунок інтенсивного фактору, млн. грн.		73315,5	36080,1	76241,3	103473,4	8174,9	73456,0	78850,9	23823,1	–136574,6	40244,2
Частка інтенсивного зростання ВВП		1,110	0,885	0,963	0,946	0,299	0,967	0,894	0,859	0,748	0,912

У розвинених країнах капіталоозброєність праці безперервно зростає і в економіці США перевищила $100 тис. Тому стратегія розвитку економіки має виходити із необхідності випереджаючих темпів науково–технологічного оновлення виробничого апарату, оскільки це є ключовим завданням вирішення проблем соціально–економічного зростання України.

Як зазначалося вище, динаміка капіталовіддачі має тенденцію до зниження. Згідно з теорією з падінням капіталовіддачі зростає потреба у додаткових капіталовкладеннях, оскільки вони менш ефективно використовуються. Чим нижчий рівень капіталовіддачі, тим більша, за інших рівних умов, потреба у капіталовкладеннях для створення одиниці приросту ВВП. У кожному періоді частка приросту ВВП забезпечується основними виробничими засобами, створеними капіталовкладеннями попередніх періодів. Тому скорочення часового лага капітальних вкладень позитивно вплине на їх ефективність, що особливо варто враховувати при розробці прогнозів та напрямів економічної політики.

Як свідчать розрахунки, наведені у табл. 2, за рахунок впливу інтенсивних факторів в Україні якісним розвитком можна вважати менше 1% зростання ВВП.

Дослідження робіт багатьох економістів показує, що підвищенню капіталовіддачі як на макро– та і мікрорівні сприяють:

– механізація і автоматизація виробництва, використання прогресивних технологій, модернізація діючого устаткування;

– збільшення часу роботи устаткування;

– підвищення інтенсивності роботи устаткування, в тому числі шляхом забезпечення відповідності якості сировини і матеріалів вимогам технологічного процесу і підвищення кваліфікації промислово–виробничого персоналу;

– підвищення питомої ваги активної частини основних засобів.

Висновки

Проведений аналіз може слугувати підтвердженням безальтернативності для України інноваційного поступу, адже іншим шляхом неможливо забезпечити підвищення життєвих стандартів населення, якісне економічне зростання в країні. Для цього вкрай необхідними є пришвидшена розбудова національної інноваційної системи на основі довгострокових технологічних прогнозів, посилення ролі держави в комерціалізації базисних інновацій, державне стимулювання інноваційної активності бізнесу, створення в країні першокласних університетів світового рівня тощо. Щоб реалізувати ці напрями інноваційного розвитку, необхідно за активної підтримки держави провести суттєві зміни господарського механізму національної економічної системи в цілому, в тому числі: модернізувати матеріально–технічну базу виробництва, здійснити прогресивну структурну перебудову національної економіки з пріоритетом на створення і розбудову п'ятого і шостого технологічних укладів, забезпечити розвиток людського капіталу, створити потужну систему фінансування інноваційної діяльності.

Література

1. Abramovitz I. Resource and Output Trends in the United States Since 1870 I I Papers and Proceedings of the American economic association. 1956. May. Vol. 46.

2. Браун М. Теория и измерение технического прогресса. – М.: Статистика, 1971.

3. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США. – М.: Прогресс, 1964.

4. Анчишкин А.И. Прогнозирование роста социалистической экономики. – М.: Экономика, 1973.

5. Анчишкин А.И. Наука, техника, экономика. – М.: Экономика, 1986.

6. Экономика научных исследований / Отв. ред. Д.С. Львов. – М.: Наука, 1981.

7. Коренной А.А., Карпов В.И. Курс инновационного менеджмента. – К.: НИИ статистики, 1997. – 396 с.

8. Инновационный менеджмент /справочное пособие/ Издание 2–е, переработанное и дополненное. Под редакцией П.Н. Завлина, А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. Центр исследований и статистики науки. – М.,1998. – 512 с.

9. Бажал Ю.М. Економічна теорія технологічних змін / Навч. посібник. – К.: «Заповіт», 1996. – 238 с.

10. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2–е изд. Т. 3. – С. 20.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

І.Г. МАНЦУРОВ,
д.е.н., професор,
О.В. НУСІНОВА,
к.е.н., доцент

Економічна безпека підприємства: сутність та види

У статті розглянуто сутність поняття «економічна безпека підприємства». Досліджено авторські підходи до класифікації економічної безпеки та охарактеризовано основні її види. Запропоновано виділити нові види економічної безпеки підприємства, зокрема: економічну безпеку стабільності та економічну безпеку розвитку, остання, у свою чергу, розглядається з позиції кількісного та якісного розвитку; поточну та стратегічну економічну безпеку.

Ключові слова: *безпека, вид, розвиток, стійкість, стабільність, поточна, стратегічна.*

В статье рассмотрена суть понятия «экономическая безопасность предприятия». Исследованы авторские подходы к классификации экономической безопасности и охарактеризованы основные ее виды. Предложено выделить новые виды экономической безопасности предприятия, в частности: экономическую безопасность стабильности и экономическую безопасность развития, последняя, в свою очередь, рассматривается с позиции количественного и качественного развития; текущую и стратегическую экономическую безопасность.

Ключевые слова: *безопасность, вид, развитие, стойкость, стабильность, текущая, стратегическая.*

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки, коли кожне підприємство здійснює підприємницьку діяльність самостійно і на власний ризик з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку, значення економічної безпеки як індикатора забезпечення сталого розвитку господарюючих систем тільки посилюється.

Для аналітичного дослідження економічної безпеки потрібно чітко зрозуміти її зміст і різновиди. Виходячи з цього постає необхідність аналізу публікацій та досліджень сучасних науковців та економістів, які працювали у цій галузі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Економічна безпека підприємства є достатньо складною економічною категорією, яка має декілька підходів до її тлумачення.

У публікаціях 90–х років минулого сторіччя [1] поняття «економічна безпека» розглядалося лише як захист інформації та комерційної таємниці підприємства. Інші ресурси підприємства при такому підході не розглядалися.

Згодом науковці [2, 3] розширили зміст цього поняття, визначаючи економічну безпеку як кількісну та якісну характеристику властивостей підприємства, що відображає здатність стабільного, ефективного функціонування та розвитку в умовах існування різного роду загроз.

На думку авторів [4, 5], економічна безпека підприємства – це «стан захищеності», але у роботі [4] життєво важливих інтересів підприємства – від реальних та потенційних загроз, а в [5] науково–технічного, технологічного, виробничого та кадрового потенціалу – від прямих та непрямих економічних загроз. При такому підході перспективи розвитку підприємства не розглядаються.

Дещо іншим є бачення автора [6] щодо трактування поняття «економічна безпека», який визначає її як стан підпри–

© І.Г. МАНЦУРОВ, О.В. НУСІНОВА, 2012

ємства, при якому ймовірність небажаних змін як у внутрішньому, так і у зовнішньому середовищі незначна.

У ряді робіт економічна безпека розглядається як стан використання ресурсів підприємства (капіталу, персоналу, інформації, техніки, технологій, прав) і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективне їх використання для стабільного функціонування та розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім загрозам [7, 8].

Слід зауважити, що в рамках останнього підходу економічна безпека має більш комплексний характер і являє собою складну динамічну систему, яка містить у собі певні елементи – складові [9].

Виходячи із завдань та цілей, які ставили перед собою автори сучасних літературних джерел, виникали різні види економічної безпеки.

Перш за все потрібно розрізняти види економічної безпеки виходячи із її рівнів. Так, у роботі [10] виділено: глобальну, міжнародну, національну, економічну безпеку регіону та економічну безпеку підприємства. Подібною є класифікація, представлена у роботі [11], де економічна безпека має такі види: міжнародний (глобальний і регіональний), локальний (регіональний та галузевий всередині країни) і приватний (на рівні фірм та окремих осіб). У даному випадку нас цікавить приватний вид економічної безпеки – економічна безпека підприємства.

У свою чергу, економічну безпеку підприємства розглядають у розрізі функціональних складових, а саме: фінансової, кадрової, інтелектуальної, технологічної, правової, інформаційної, екологічної та силової [12].

Таким чином, фінансову безпеку характеризують фінансовою стійкістю підприємства, ліквідністю та якісною структурою його активів, ефективністю використання техніки, оптимальним парком обладнання, конкурентоспроможністю та позиціонуванням на ринку.

Кадрова безпека полягає у забезпеченні підприємства та збереженні висококваліфікованого кадрового потенціалу.

Інтелектуальна безпека відповідає за збереження і розвиток інтелектуального потенціалу підприємства; розвиток креативного мислення та творчого підходу працівників [12].

Технологічна безпека характеризує ступінь забезпеченості підприємства високоефективними, прогресивними та безвідходними технологіями.

Правова безпека характеризує захищеність діяльності підприємства від негативного впливу загроз з боку влади шляхом дотримання законодавства країни та організації діяльності в межах правового поля.

Інформаційна безпека підприємства характеризує забезпечення своєчасною, правдивою та неупередженою інформацією.

Екологічна безпека полягає в екологізації виробництва, дотриманні встановлених на законодавчому рівні норм та нормативів щодо забруднення навколишнього середовища.

Силова безпека полягає у забезпечені фізичної та моральної безпеки працівників підприємства, створенні сприятливого середовища для праці.

У цілому в роботі [11] систему економічної безпеки підприємства запропоновано будувати відповідно до політики та стратегії безпеки.

Під політикою економічної безпеки підприємства розуміють систему поглядів, заходів рішень, дій у галузі безпеки, що створюють умови, сприятливе середовище для досягнення цілей бізнесу [11].

Стратегія економічної безпеки являє собою сукупність найбільш важливих рішень, направлених на забезпечення програмного рівня безпеки функціонування підприємства [13].

У той же час автор роботи [14] залежно від проміжку часу, відповідно до якого оцінюється економічна безпека, пропонує виділяти поточну, тактичну та стратегічну економічну безпеку.

Поточна економічна безпека передбачає відсутність загроз, здатних призвести до припинення життєдіяльності (банкрутства) підприємства в поточному періоді [14].

Тактична економічна безпека відображає здатність підприємства до відтворювання у процесі реалізації ним господарської діяльності, що досягається при певному рівні ефективності використання ресурсів підприємства [14].

Стратегічна економічна безпека характеризує рівень економічного потенціалу підприємства, який обумовлює здатність підприємства до подальшого успішного функціонування та водночас є підтвердженням правильності обраного напрямку розвитку, відповідності результатів роботи підприємства основним макроекономічним тенденціям [14].

Мета статті – проаналізувавши здобутки попередників, вирішено запропонувати власні види економічної безпеки та розкрити їх зміст.

Виклад основного матеріалу. Протягом усієї історії закономірно відбувається науково–технічний, культурний та економічний прогрес суспільства, постійно удосконалюються засоби праці, підвищується продуктивність праці, покращуються умови праці та життя людей, відповідно зростають вимоги щодо рівня добробуту громадян. Отже, для забезпечення безпеки недостатньо лише дотримуватися нормативів, досягнутих у минулому.

Крім того, в роботі [15] економічна безпека підприємства розглядається як безперервний динамічний процес оцінки фінансово–економічних, операційних, техніко–технологічних та інших критеріїв з метою ідентифікації джерел виникнення, застосування антикризових заходів, заходів щодо створення конкурентної переваги і забезпечення розвитку підприємства.

Дійсно, підприємства в процесі свого розвитку постійно збільшують бажані значення показників економічної безпеки для підвищення своєї конкурентоздатності. Ми вважаємо, що для економічної безпеки підприємства важливо забезпечувати одночасно як досягнення нормативів індикаторів, по яких визначається рівень економічної безпеки, так і бажаних значень самих показників економічної безпеки, що змінюються в динаміці. На наш погляд, при оцінці економічної безпеки мають використовуватися вартісні показники, за допомогою яких можливо одночасно враховувати як нор–

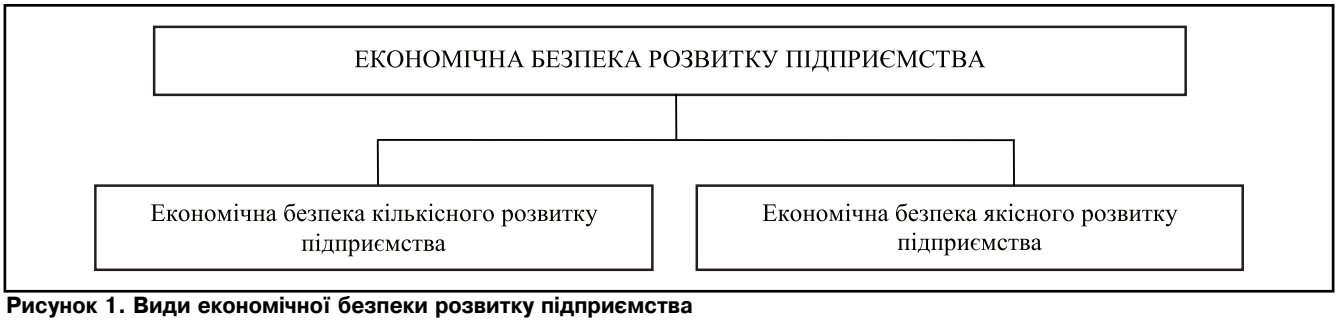


Рисунок 1. Види економічної безпеки розвитку підприємства

Рисунок 2. Види економічної безпеки підприємства

мативи індикаторів, так і значення самих показників економічної безпеки, які потрібно досягти.

Тому нами пропонується ввести поняття економічної безпеки розвитку.

Економічна безпека розвитку – динамічний безперервний процес забезпечення бажаних значень показників економічної безпеки стабільності в кожному моменті періоду, що оцінюється, з одночасним посиленням нормативів індикаторів, що визначають показники загальної безпеки підприємства.

Поряд із безпекою розвитку, на наш погляд, має знаходитися економічна безпека стабільності.

Нами пропонується під економічною безпекою стабільності розуміти стан захищеності підприємства, за якого досягаються бажані економічні та фінансові результати діяльності та рівень фінансового стану, що є необхідними для стійкого функціонування підприємства і підтримання його життєво важливих інтересів; та забезпечується відсутність негативних фінансово–економічних проявів від недотримання внутрішніх та зовнішніх нормативів індикаторами, що визначають показники загальної безпеки підприємства: ринкової, соціальної, техніко–економічної тощо.

Економічна безпека розвитку та економічна безпека стабільності підприємства взаємодоповнюють одна одну, хоча принципово відрізняються як за видами загроз, що нейтралізуються, так і за формами прояву.

Слід зазначити, що вид безпеки залежить від стадії життєвого циклу, в якій знаходиться підприємство. На певній стадії для підприємства актуальною є безпека розвитку, на іншій стадії – безпека стабільності.

Разом із тим при дослідженні безпеки розвитку потрібно враховувати, які зміни відбуваються. Для цього нами пропонується, виділяти економічну безпеку кількісного та якісного розвитку (рис. 1).

Основою кількісного розвитку є зміна нормативів, досягнутих у минулому, бажаних значень показників економічної безпеки при незмінній структурі загроз економічній безпеці.

Економічна безпека кількісного розвитку – динамічний безперервний процес забезпечення бажаних значень показників економічної безпеки стабільності в кожному моменті періоду, що оцінюється, з одночасним посиленням нормативів індикаторів, що визначають показники загальної безпеки.

Якісний розвиток підприємства передбачає діагностику можливих напрямів діяльності підприємства, в результаті чого може змінитися структура загроз підприємства, а отже й показники безпеки. Безпека якісного розвитку визначається на основі аналізу якісних змін внутрішнього та зовнішнього середовища

Крім цього, нами запропоновано, аналогічно роботі [14], економічну безпеку підприємства розділити на поточну і стратегічну (рис. 2).

Поточна економічна безпека – стан захищеності підприємства, за якого досягаються бажані економічні та фінансові результати діяльності та рівень фінансового стану, що є необхідними для стійкого функціонування підприємства і підтримання його життєво важливих інтересів; та забезпечується відсутність негативних фінансово–економічних проявів від недотримання внутрішніх та зовнішніх нормативів індикаторами, що визначають показники загальної безпеки підприємства: ринкової, соціальної, техніко–економічної тощо.

Стратегічна економічна безпека є більш широким поняттям, яке охоплює довгостроковий період розвитку підприємства та дає змогу оцінити безпеку можливих змін напрямів діяльності.

Висновки

Отже, запропоновані нами класифікації економічної безпеки підприємства дозволяють не лише виділити певні види безпе–

ки з однорідними ознаками, а й створюють передумови для розробки методичних підходів до оцінки окремих видів економічної безпеки підприємства та інтегрування одержаних результатів. Крім цього, такі класифікації дозволяють розробити ефективний механізм управління економічною безпекою.

Література

1. Андрощук Г.А. Экономическая безопасность предприятия: защита коммерческой тайны: Монография / Г.А. Андрощук, П.П. Крайнев. – К.: Издательский Дом «Ин Юре», 2000. – 400 с.

2. Забродський В.А. Собственность, экономическая безопасность и государство / В.А. Забродский, Н.А. Кизим. – Харьков: АО «Бизнес–Информ», 1997. – 96 с.

3. Чумарин И.Г. Тайна предприятия: что и как защищать / И.Г. Чумарин. – Издательство ДНК, 2001. – 160 с.

4. Шлыков В.В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия / В.В. Шлыков. – СПб.: «Алетейя», 1999. – 138 с.

5. Бендиков М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития / М.А. Бендиков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – №2. – С. 17–29.

6. Тамбовцев В.Л. Объекты экономической безопасности России / В.Л. Тамбовцев // Вопросы экономики. – 1994. – №12. – С. 45–54.

7. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства / С.Ф. Покропивний. – К.: КНЕУ, 2003. – 608 с.

8. Манів З.О. Економіка підприємства / З.О. Манів, І.М. Луцький – 2–е вид. – К.: Знання, 2006. – 580 с.

9. Нуснова О.В. Експрес–діагностика економічної кризи підприємства: Монографія / О.В. Нусінова, Є.В. Міщук. – Кривий Ріг: Вид. ФО–П Чернявський Д.О., 2011. – 220 с.

10. Козаченко А.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения: [Монографія] / А.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, А.Н. Ляшенко. – К.: Либра, 2003. – 280 с.

11. Іванюта Т.М. Економічна безпека підприємства / Т.М. Іванюта, А.О. Заїчковський. – К.: ЦУЛ, 2009. – 256 с.

12. Андрушків Б.М. Економічна та майнова безпека підприємства і підприємництва. Антирейдерство / Б.М. Андрушків. – Тернопіль: Вид. Терно–граф, 2008. – 424 с.

13. Мак–Мак В.П. Служба безопасности предприятия / В.П. Мак–Мак. – М.: Баярд, 2003. – 208 с.

14. Довбня С.Б., Гічова Н.Ю. Діагностика рівня економічної безпеки підприємства // Фінанси підприємства. – 2008. – №4 – С. 88–97.

15. Шкарлет С.М. Економічна безпека підприємства: інноваційний аспект: моногр.. – К.: Книжкове видавництво НАУ, 2007. – 436 с.

Н.М. ДАВИДЕНКО,
к.е.н., доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Впровадження корпоративного імперативу в процесі розвитку корпоративного управління в агробізнесі

У статті обґрунтована необхідність адаптації та запровадження обов'язкового дотримання принципів корпоративного управління в агробізнесі, впровадження дефініції «корпоративний імператив».

Ключові слова: *корпоративне управління, корпоративний імператив, агробізнес, принципи корпоративного управління.*

В статье обоснована необходимость адаптации и внедрения обязательного соблюдения принципов корпоративного управления в агробизнесе и введения дефиниции «корпоративный императив».

Ключевые слова: *корпоративное управление, корпоративный императив, агробизнес, принципы корпоративного управления.*

In the article reasonable necessity of input of obligatory observance of principles of corporate management in an agribusiness and input of definition «corporate imperative».

Keywords: *corporate management, corporate imperative, agribusiness, principles of corporate management.*

Постановка проблеми. Формування і дія ринкових відносин в Україні супроводжується неухильним розширенням корпоративної діяльності на підприємствах АПК, є одним із ключових аспектів ефективних умов ведення бізнесу в агропромисловому виробництві. Саме механізм ефективного корпоративного управління на основі розробки стратегії розвитку підприємств АПК значно розширює можливість залучення інвестицій, сприяє зростанню продуктивності праці, конкурентоспроможності корпоративних підприємств, є умовою підвищення вартості їх акцій.

В основу соціально–економічних перетворень у галузях АПК має бути закладена нова ідеологія виробничих та фінансових відносин. Усе це значно підвищує роль організаційних і соціальних рішень, які мають враховувати ймовірність виникнення ризику в процесі господарювання акціонерних товариств. На сучасному етапі розробка і втілення в практику господарювання стратегій розвитку корпоративних підприємств охоплює системне вирішення ряду інших складних для умов України проблем, зокрема розміщення і

© Н.М. ДАВИДЕНКО, 2012

спеціалізації сільськогосподарського виробництва, дотримання принципів корпоративного управління, використання спеціальної техніки в сільському господарстві, недопущення парцеляризації (подрібнення) виробництва тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В роботах вітчизняних авторів досліджуються різноманітні аспекти корпоративного управління на певних етапах розвитку ринкових економічних процесів, які його обумовлюють. Вагомий внесок у дослідження проблеми розвитку корпоративного управління в агробізнесі внесли відомі вітчизняні дослідники В. Андрійчук, П. Гайдуцький, Ю. Губені, С. Дем'яненко, В. Збарський, С. Кваша, Ю. Лупенко, М. Малік, Л. Молдаван, В. Месель–Веселяк, П. Саблук, Л. Федулова, В. Юрчишин та ін. Проте стан вітчизняного сільськогосподарського виробництва вказує на недостатню увагу до проблем розвитку корпоративного управління в агробізнесі. Це зумовило необхідність проведення окремого дослідження.

Мета статті полягає у визначенні рівнів системи корпоративного управління та обґрунтуванні необхідності запровадження обов'язкового дотримання принципів корпоративного управління в агробізнесі, запровадження дефініції «корпоративний імператив».

Виклад основного матеріалу. Вивчення досвіду економічно розвинених країн показує, що своїми успіхами вони багато в чому завдячують системі управління виробництвом та обміном матеріальних благ, що дістала назву «менеджмент».

Менеджмент як управління в умовах ринку забезпечує орієнтацію підприємства на задоволення потреб ринку, на запити конкретних споживачів, на організацію виробництва тих видів продукції, які користуються попитом та здатні приносити підприємству передбачуваний прибуток.

Встановлено, що для сучасного управління характерні:

– стійке прагнення до підвищення ефективності виробництва та бізнесу в цілому;

– широка господарська самостійність, що забезпечує свободу прийняття рішень тим, хто несе відповідальність за кінцеві результати функціонування підприємства на ринку;

– постійне корегування цілей та програм підприємства залежно від стану ринку;

– орієнтація на досягнення запланованого кінцевого результату діяльності підприємства;

– використання сучасної інформаційної бази для багатоваріантних рахунків, використання ПЕОМ при прийнятті управлінських рішень;

– оцінка управлінської діяльності на основі реально досягнутих результатів; проведення поглибленого економічного аналізу кожного управлінського рішення, здійснення управління на основі передбачення змін;

– врахування ризиків при реалізації цілей та задач підприємства; підвищення ролі маркетингу в бізнесі до ключової.

В умовах ринкової економіки вітчизняні підприємства АПК переймають методи управління у країн, які вже добре їх освоїли. Але, як засвідчує практика, якими б не привабливими не були такі методи, їх необхідно адаптувати до умов вітчизняної дійсності. Як уже згадувалося, термін «менеджмент» трактується достатньо широко. Можна сказати, що це – система поточного та перспективного планування, прогнозування та організації виробництва, реалізації продукції, робіт та послуг з метою отримання максимального прибутку, тобто це теорія і практика управління виробництвом і його персоналом в умовах ринку.

Менеджмент має свій властивий йому економічний механізм, який спрямований на вирішення конкретних проблем як взаємодії колективів підрозділів підприємства, його співробітників в реалізації соціально–економічних, технологічних, соціально–психологічних завдань, які виникають у процесі господарської діяльності підприємства, так і взаємодії підприємства із зовнішніми суб'єктами.

Для сучасного етапу розвитку теорії та практики менеджменту визначальним є концептуальний підхід на основі взаємного погодження принципів та інструментів управління.

Проблематика корпоративного управління останнім часом посідає одне з центральних місць у системі економічних наук. Корпоративне управління поєднує в собі норми законодавства та практику господарювання у недержавному секторі, що дає змогу акціонерним товариствам залучати фінансові та людські ресурси, ефективно здійснювати господарську діяльність і таким чином нагромаджувати довгострокову економіч–

Структура рівнів системи корпоративного управління*

** Складено автором.*

ну вартість через підвищення ліквідності акцій, захищаючи при цьому інтереси акціонерів та суспільства в цілому.

Корпоративне управління не є ізольованим від загального менеджменту та представляє собою один із його підрозділів, специфіка якого базується на відокремленні власності на капітал від можливості ним безпосередньо управляти. У країнах із ринковою економікою проблема корпоративного управління є добре відомою та полягає у забезпеченні діяльності менеджерів по управлінню підприємством в інтересах власників.

На нашу думку, корпоративне управління – це система організаційно–правових, фінансових та інформаційних взаємозв'язків регулювання власником руху його корпоративних прав із метою максималізації прибутку, відшкодування витрат через отримання частки майна при його ліквідації, можливих спекулятивних операцій з корпоративними правами, прагнення до економії на трансакційних витратах та одержання конкурентних переваг на внутрішньому та зовнішньому ринках [1].

Структура системи корпоративного менеджменту та зміст її функцій на відповідних рівнях представлені на рисунку.

Структура управління показує, кому підпорядковане підприємство і якими мають бути її цілі та пріоритети. За структурою управління можна також визначити, як має функціонувати підприємство та яким чином мають бути розподілені повноваження зацікавлених сторін.

Отже, система корпоративного управління включає сукупність юридичних і соціально–поведінкових норм та правил, у рамках яких функціонує акціонерне товариство і на базі яких будуються взаємовідносини між його учасниками.

Аналіз зарубіжного досвіду корпоративного управління підтверджує можливість застосування ряду принципів і елементів в умовах формування корпоративних відносин в агробізнесі в Україні.

Враховувати інтереси різних груп акціонерів дозволяє законодавче закріплення і запровадження у практику принципів корпоративного управління.

Організація з питань економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) розробила перелік загальних принципів корпоративного управління, що можуть бути використані в законодавстві країнами з перехідною економікою. Ці принципи, які не є обов'язковими для застосування навіть для країн – членів ОЕСР, є спробою міжнародної спільноти створити загальноприйняті основи корпоративного управління [3].

В Україні принципи корпоративного управління були затверджені Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку України в грудні 2003 року після більш ніж річної роботи групи експертів, що розробляла цей документ. Принципи враховують світовий досвід і містять багато прогресивних і нових концепцій, що ще не прописані в законодавстві. Акціонерні товариства зможуть закріпити добровільні рекомендації Принципів у своїх внутрішніх положеннях, надавши їм статус обов'язкових. Таким чином вони зможуть врегулювати багато непростих ситуацій, не унормованих законодавством. Цей документ дає відповіді не тільки на питання, як мобілізувати капітал, але й яким чином здійснювати належний контроль за його ефективним використанням [2].

Проте на відміну від зарубіжних корпорацій, які відкрито заявляють про свою філософію і принципи, розвиток корпоративного управління в агробізнесі України супроводжується інформаційною закритістю і непрозорістю, небажанням афішувати свою фінансову стійкість та стратегію розвитку.

Ця ситуація зумовлюється нестабільністю внутрішнього і зовнішнього середовища, що породжує невпевненість у реакції акціонерів і інвесторів у випадку порушення термінів виконання зобов'язань, але, з іншого боку, викликав сумніви у потенційних акціонерів й інвесторів щодо доцільності вкладень капіталу і інвестицій.

При розгляді достатності реалізації принципів за групами О. Мендрулом було встановлено, що найбільші проблеми існують при реалізації прав акціонерів і прозорості дій корпорацій, а найменші – в реалізації обов'язків ради як головного органу управління акціонерним товариством (незважаючи на те, що законодавчо права спостережних рад не закріплені). Це підтверджує його висновок про замкненість національних корпорацій, орієнтацію їх на інтереси стратегічних інвесторів та ігнорування прав дрібних інвесторів, а також закритість від більшості зацікавлених осіб [6].

Окрім того, принципи корпоративного управління дають відповіді не тільки на питання, як мобілізувати капітал, а й яким чином здійснювати належний контроль за його ефективним використанням. Відповідь на це питання є ключовим завданням корпоративного управління і обумовлена проблемою, яка виникла внаслідок розмежування функцій власності та управління і необхідністю приділення належної уваги захисту прав інвесторів в умовах, коли одні особи володіють товариством, а інші ним управляють.

З огляду на це принципи корпоративного управління адресовані насамперед тим українським підприємствам, яким потрібні інвестиції і які готові для їх залучення відповідати найвищим стандартам корпоративного управління. Потенційно – це відкриті акціонерні товариства, акції яких купуються та продаються на організованому фондовому ринку. Разом з тим документ містить універсальні принципи та рекомендації щодо ефективного управління товариством. Тому його положення можуть застосовувати як акціонерні товариства, так й інші види товариств у частині, яка відповідає нормам чинного законодавства, що регулює їх діяльність.

Розроблені ОЄСР принципи корпоративного управління сформульовані таким чином, щоб охопити різні існуючі моделі [4].

До них віднесено такі: захист прав власників (акціонерів), однакове ставлення до всіх акціонерів, визнання законних прав усіх зацікавлених осіб та заохочення їх до активного співробітництва із самою компанією, своєчасне й точне розкриття суттєвої інформації, ефективний контроль.

Тому в сучасних умовах відчувається гостра необхідність в адаптації і впровадженні у діяльність українських аграрних корпорацій принципів на умовах імперативу (тобто на умовах наказу, закону) принципів, що складають основу діяльності зарубіжних корпорацій протягом тривалого періоду їх розвитку.

З метою проведення ґрунтовного дослідження інституційних підвалин корпоративного управління в агробізнесі ми пропонуємо ввести у категоріальний апарат економічної теорії поняття «корпоративний імператив», під яким будемо розуміти умови і фактори обов'язкового досягнення ефективності програмно – цільових витрат, якості виробленої продукції, прогнозних (планових) проміжних і кінцевих результатів в корпоративних підприємствах.

Корпоративне управління в агробізнесі на основі корпоративного імперативу буде сприяти не лише задоволенню вимог потенційних інвесторів, але й буде основою визначення довгострокових цілей, а відповідно й узгодження довгострокових і короткострокових планів розвитку корпоративних підприємств.

Як основні мотиви, що зумовлюють необхідність впровадження корпоративного імперативу, можна виділити те, що він буде забезпечувати:

– керівництво системою поточного та стратегічного планування проміжних і кінцевих результатів, визначення границь бізнес–операцій;

– обов'язкового досягнення ефективності програмно – цільових витрат, загальних цілей, які виходять за межі індивідуальних амбіцій власників акцій чи потреб окремих осіб;

– поширення відчуття згуртованості серед персоналу всіх рівнів, що сприятиме побудові сильної організаційної культури.

Висновки

Розвиток корпоративного управління в агробізнесі України знаходиться на етапі становлення, з урахуванням прогресивного світового досвіду. Разом із тим розвиток українського корпоративного управління в агробізнесі потребує урахування його особливостей, специфіки, адже специфіка формування корпоративного сектору в різних економічних системах впливає на його подальший розвиток та створює умови або обмеження для наступного розвитку та інтеграції в світову економіку. Усвідомлення сутності корпоративності, філософії агробізнесу, впровадження імперативу в дотриманні принципів – є шляхом до ефективного корпоративного управління в українському агробізнесі.

Література

1. Давиденко Н.М. Економічна природа корпоративного управління // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць. Вип. 4 (95), 2009. – С. 20–22.

2. Давиденко Н.М. Принципи фінансового управління корпоративним сектором економіки України // Збірник наукових праць Подільського державного аграрно–технічного університету. – Кам'янець–Подільський, 2008, вип. 16. том 3. – С. 409–411.

3. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 №3480–IV// Відомості Верховної Ради України від 04.08.2006. – 2006 р., №31, с. 1126, стаття 268.

4. Євтушевський В.А. Основи корпоративного управління: навч. посіб. – К.: Знання – Прес, 2002. – 317с.

5. Корпоративное управление. Владельцы и наемные работники акционерного общества / Под редакцией Марека Хесселя. Фордхемский университет. – Пер. с англ. – М.: «Джон Уайли энд Санз», 1996. – 240 с.

6. Словарь иностранных слов. – 18–е изд., стер. – М.: Рус. яз., 1989. – 624 с.

Н.Д. БЄЛОУС,
к.е.н., доцент, Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі

Узагальнення кількісних методів оцінки діяльності підприємств

Узагальнено теоретичні аспекти методики оцінки діяльності підприємств, визначено їх характеристику, окреслено їхні переваги та недоліки. Дослідження присвячено оптимізації методики оцінки діяльності підприємств на основі світових тенденцій та існуючих наукових розробок з метою підвищення ефективності управління підприємницьких структур.

Ключові слова: *методика оцінки діяльності підприємств, оптимізація, ефективність управління.*

Обобщены теоретические аспекты методики оценки деятельности предприятий, определена их характеристика, очерчены их преимущества и недостатки. Исследование посвящено оптимизации методики оценки деятельности предприятий на основе мировых тенденций и существующих научных разработок с целью повышения эффективности управления предпринимательских структур.

Ключевые слова: *методика оценки деятельности предприятий, оптимизация, эффективность управления предпринимательских структур.*

Generalized theoretical aspects of method of estimation of activity of enterprises, certainly their description, outli–

© Н.Д. БЄЛОУС, 2012

ned their advantages and failings. Research is devoted optimization of method of estimation of activity of enterprises on the basis of world tendencies and existent scientific developments with the purpose of increase of efficiency of management of enterprise structures.

Постановка проблеми. В умовах створення та впровадження ефективних методів управління, які регулюються ринковими відносинами, кількісна оцінка результатів діяльності вітчизняних підприємств стає головною передумовою їх ефективного господарювання. Так, в реалізації етапів управління підприємством значну роль відіграє достовірна та своєчасна оцінка результатів його діяльності на основі оптимальної методики, що використовується при її проведенні. Ефективна оцінка діяльності підприємств забезпечує отримання інформації, необхідної для прийняття різноманітних управлінських рішень.

Необхідно зазначити, що кількісні методи, незважаючи на поширену світову практику, в процесі оцінки діяльності вітчизняних підприємств не здобули широкого застосування. Необхідність узагальнення кількісних методів оцінки результатів діяльності підприємств із застосуванням принципів наукового підходу визначила актуальність, а процес реформування системи управління суб'єктів господарювання, який у часі співпав із проведенням кардинальних змін в економіці України, обумовив необхідність дослідження.

Новацією даної статті є спеціальне комплексне дослідження теоретичних основ, вирішення ряду питань щодо впровадження кількісних методів оцінки в діяльність вітчизняних підприємств.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання застосування кількісних методів оцінки результатів діяльності підприємств у вітчизняній практиці широко не досліджено. Ряд авторів досліджують застосування кількісних методів в оцінці ризику підприємств, серед яких: Г.Я. Гольдштейн [1], М.П. Денисенко [3], А.В. Матвійчук [11], К.О. Чигирик [3]. та ін. Широкого застосування здобуло використання кількісних методів оцінки при оцінці конкурентних переваг та результатів діяльності персоналу підприємства. Зазначеною проблематикою займаються такі науковці: Д.П. Богиня [2], О.А. Грішнова [2], М.В. Лапа [6], А.М. Колот [5], О.В. Крушельницька [8], Д.П. Мельничук [8], В.С. Савельєва [10], О.Л. Єськов [10] та ін. І тільки окремі науковці застосовують кількісні методи оцінки при оцінці результатів діяльності підприємств, серед яких Я. Комаринський, І.Г. Яремчук [7]. Таким чином, питання застосування кількісних методів оцінки в діяльності вітчизняних підприємств потребують подальшого дослідження і обґрунтування задля практичного застосування.

Мета статті. Неспроможність подолання негативних тенденцій у своїй діяльності, сучасні кризові умови функціонування суб'єктів господарювання в Україні підкреслюють актуальність зазначеної проблематики, а необхідність розробки ефективних методів оцінки задля розробки системи відповідних заходів фінансово–економічної стабільності підприємств на основі світових тенденцій та існуючих наукових розробок обумовлюють мету дослідження.

Виклад основного матеріалу. У світовій практиці застосовуються достатньо різноманітні види, підходи і методи оцінки діяльності підприємств. Виникнення оцінки та методики її здійснення як економічної категорії найчастіше пов'язують із розвитком аналізу. Так, аналітико–системний процес, який стосувався явищ суспільного життя, соціально–економічного устрою, виробництва, обміну та споживання, привів науковців до висновку, що саме виробництво і добробут людей, економічне зростання і кризові явища перебувають під впливом різноманітних факторів, а також законів економічного життя. Зазначені процеси вимагали досліджень, обґрунтувань та адекватних і об'єктивних оцінок. Таким чином, відбулося зародження науки, спроможної проникнути в сутність процесів та дати обґрунтування законам економічного життя. Такою наукою стала політична економія, на надрах якої виник економічний аналіз. Узагальнення підходів до ефективної оцінки діяльності компаній пов'язують із процесами, що відбулися у 70–х роках XIX ст., унаслідок необхідності банкірів оцінити своїх клієнтів при наданні кредитів. Наукові дослідження привели до виникнення певних правил та пошуку відносних величин і коефіцієнтів при оцінці діяльності компаній. Деякі сучасні науковці обґрунтовано пов'язують виникнення економічної оцінки зі становленням бухгалтерського обліку, і балансоведенням зокрема [9]. Необхідно зазначити, що американський розвиток практики оцінки та аналізу діяльності компаній значно випереджав європейський. Так, американські аналітики зосередили свою увагу не на теоретичному аспекті, а на розвитку достовірних і простих методів оцінки, які б дозволили з максимальним ступенем наочності в одній таблиці представити стан усіх справ та тенденцій на фірмі. Використання зазначеного підходу спонукало до виникнення кількісних методів оцінки, які за допомогою графічного зображення, певної шкали та рейтингів дозволяють виміряти результати діяльності підприємства. Сьогодні поняття оцінки прийнято розмежовувати з точки зору об'єкта застосування та в економічному значенні, оцінка означає процес вираження господарських цінностей у грошовій формі. Незважаючи на вагомі наукові дослідження, пошук альтернативних та ефективних методів оцінки діяльності підприємств і до сьогодні привертає велику увагу практиків та науковців, що пояснюється важливістю зазначених питань.

У цілому в практиці оцінки простежуються два основні підходи – оцінка загальної вартості підприємства та оцінка його діяльності. Також існує досить розповсюджене твердження, що результати діяльності підприємств можна оцінити відповідно до величини доходу власників адже саме його розмір визначає ефективність функціонування суб'єкта господарювання. В.П. Савчук, який є фундатором зазначеного підходу, вважає, що критерій багатства власника має лежа–

ти в основі при оцінці як компанії в цілому, так і окремих його складових [9]. Однак необхідно зазначити, що даний спосіб не розкриває по суті господарську діяльність підприємницької структури та є дещо суб'єктивним.

Досліджуючи вітчизняну практику, необхідно констатувати, що при адміністративно–командній економіці оцінка вартості підприємств, як правило, здійснювалася тільки при передачі підприємства з балансу на баланс. У сучасних умовах функціонування об'єктивна оцінка вартості як діючих, так і ліквідованих підприємств необхідна для здійснення ряду цивільно–правових актів: купівлі–продажу, оренди, застави, страхування, інвестування у власність, переоцінці основних фондів, злитті чи поглинанні підприємств, виконанні судового рішення тощо. Різноманітність функцій оцінок говорить про те, що в сучасних умовах господарювання значимість оцінки вартості підприємства незмірно зростає. Вибір того чи іншого підходу і методу оцінки вартості підприємства визначається метою і функцією оцінки, а також особливостями оцінюваного підприємства. При проведенні оцінки важливими чинниками стають: ціль оцінки; функції оцінки; масштаби підприємства; період оцінки тощо. Одним із протиріч, характерних для української економіки, є те, що, з одного боку, існує необхідність об'єктивної оцінки вартості підприємства методами, що відповідають природі ринкової економіки, а з іншого – вітчизняним підприємствам не вистачає необхідних умов для застосування цих методів на практиці. Наразі характерною ознакою української економіки є її нестабільність, що зароджує певні ризики для вітчизняних підприємців. До вагомого негативного чинника при проведенні оцінки можна також віднести постійні інфляційні процеси, недостовірність показника індексу інфляції, що призводять до викривлення інформації, яку необхідно одержати чи аналізувати. Таким чином, велика кількість показників у нинішніх умовах функціонування підприємницьких структур не може бути використана для оцінки результатів діяльності в повній достовірній мірі.

Загальним підходом щодо визначення оцінки вартості підприємства слугує оцінка його власного та залученого капіталів на основі їх ринкової ціни. Також відповідно до міжнародних та національних стандартів оцінки використовуються загальновідомі три основні (традиційні) підходи до оцінки вартості бізнесу: витратний, дохідний і порівняльний [1, 2]. Для оцінки підприємства з метою купівлі–продажу, страхування, дарування тощо використовують аналітичні види оцінки. В цілому аналітична оцінка в закордонній практиці представлена трьома основними підходами, що передбачають дослідження підприємства з різноманітних ракурсів бізнесу. Як правило, з метою достовірної оцінки застосовують почергово всі три підходи, а потім обґрунтовується єдине значення оцінки підприємства.

Оцінка діяльності суб'єкта господарювання є вагомою складовою системи управління підприємством та надає можливість оцінити результативність та ефективність його функціонування. І в теорії, і на практиці розрізняють два види оцінки діяльності суб'єкта господарювання: внутрішню (самооцінку) й зовнішню оцінку [5]. Стосовно самооцінки зазначимо, що вона залежить від критеріїв, виду та особливостей діяльності, системи управління, а також зосереджується на максимізації прибутку. Так, у практиці господарської діяльності існує ціла низка уявлень, еталонів, образів щодо ідеальної системи управління та оцінки зокрема. Питання зовнішньої та внутрішньої оцінки діяльності суб'єкта господарювання є широко досліджуваним у сучасній науковій літературі та практичній діяльності підприємств. Необхідно зазначити, що залежно від цілей та завдань оцінки в кожному конкретному підприємстві використовують різні методи та види оцінки. Дослідження існуючих наукових підходів дозволяє узагальнити класифікацію методів та видів оцінки діяльності суб'єкта господарювання. Необхідно зазначити, що класифікація видів та методів оцінки досить різноманітна. В цілому методи оцінки діяльності суб'єкта господарювання класифікуються за двома ознаками: за формою вираження кінцевого результату; за інструментами оцінки [2, с. 277–280]. За формою вираження кінцевого результату методи оцінки діяльності суб'єкта господарювання розподіляються на описові, кількісні та комбіновані. За інструментами оцінки методика оцінки діяльності суб'єкта господарювання розподіляється на: прогностичний, практичний, імітаційний [4, с. 82–90]. Аналіз вітчизняної літератури показує, що види оцінки класифікуються: за змістом, за регулярністю, за періодом, за системністю, за суб'єктом, за професійно–функціональною структурою, відповідно до критеріїв оцінки тощо [2, с. 272–273].

Необхідно зазначити, що при процедурі оцінки результатів діяльності підприємства необхідно застосовувати різні методи та види оцінки відповідно до виду підприємства, його структури, сфери діяльності тощо. Для створення механізму оцінки результатів діяльності підприємства необхідно врахувати класифікацію, види та методи оцінки та сформувати етапи його реалізації.

Кількісні методи оцінки, як зазначалося, здобули широке використання в діяльності західних компаній. У вітчизняній практиці обумовлені методи не є новими, однак і не мають поширеного застосування та використовуються переважно при оцінці результатів діяльності персоналу підприємств. Необхідно зазначити, що кількісні методи є зручними у формуванні інформації, доступними для використання, передбачають наочне зображення, що спрощує їх сприйняття. Враховуючи специфіку кількісних методів, на нашу думку, їх застосування оптимальне при оцінці таких важливих складових системи управління діяльністю суб'єкта господарювання, як конкурентні переваги. Так, питання конкурентних переваг та методики їхньої оцінки з кожним роком привертає до себе все більшої уваги. В сучасному економічному просторі підприємства функціонують у конкурентному середовищі, що спонукає їх знаходити шляхи реалізації стійких

позицій на ринку товарів та послуг, опановувати сучасні нові та вдосконалювати існуючі методи управління своєю діяльністю. За зазначених умов питання застосування кількісних методів у процесі оцінки діяльності суб'єкта господарювання, його конкурентних переваг зокрема, є вагомим об'єктом при розробці механізму оцінки для кожного конкретного підприємства та його окремих структурних частин.

Аналіз наукових досліджень показує різноманітність кількісних методів. Одним із кількісних методів оцінки є графічна шкала оцінок, яка передбачає використання числової вісі. Зазначений метод оптимально, на нашу думку, підходить для оцінки конкурентних переваг підприємства, яким надаються числові значення, що наносяться на числову вісь. Для порівняння конкурентних переваг підприємства з іншими, що існують на ринку, або порівняння показників результатів діяльності структурних частин оптимально підходить ранжування. При ранжуванні можуть застосовуватися парні порівняння або чергування гірших і кращих результатів діяльності підприємств або структурних частин.

Алфавітно–числова шкала як кількісний метод оцінки результатів діяльності оцінює фактори, що впливають на зазначені результати. Основу цієї оцінки складає шкала, відповідно до якої зіставляються результати діяльності, окремі показники тощо.

Біхевіористична шкала є різновидом алфавітно–числової шкали та застосовується для оцінювання різних видів діяльності, асортименту продукції тощо, за шкалою диференційованих числових значень, як правило, від 1 (відмінно) до 7 (дуже погано).

Функціональний аналіз роботи як кількісний метод оцінки встановлює рейтинг роботи та призначений для того, щоб створити стандартизовану процедуру для порівняння і класифікації видів робіт та послуг. Відповідно до цієї методики інформація накопичується на «бланку аналізу роботи».

Використовуючи західний досвід, необхідно зауважити, що для оцінки діяльності компанії закордонні фахівці застосовують додаткові кількісні методи. Найважливішими з них є: критерії центральної тенденції; показник мінливості; критерій статистичних відносин; вартість грошей з врахуванням доходу майбутнього періоду; перевірка коефіцієнтів; регресивний аналіз; множинна регресивна модель.

Оцінка методом критеріїв центральної тенденції здійснюється шляхом розрахунку середнього арифметичного та середнього геометричного. Середнє арифметичне – це сума цифрових значень набору спостережень, поділена на загальну кількість спостережень. Математично середнє арифметичне розраховується таким чином:

$$\overline{\chi} = \frac{\sum x}{n}, \qquad (1)$$

де $\overline{\chi}$ – середнє арифметичне змінної;

x – ряд значень змінної;

$\sum$ – сума;

n – загальна кількість спостережень.

Зазначений метод достатньо часто застосовують для розрахунку середніх арифметичних змінних цін курсів цінних паперів для сукупного індексу корпорацій. Перевага середньоарифметичного методу полягає в тому, що це найбільш проста з середніх величин і не потребує довгого пояснення. Для коригування неточності середнього арифметичного застосовують середнє геометричне значення. Середнє геометричне ряду n додатних чисел визначається як корінь n–ної степені добутку одержаного множенням ряду величин. Математично це виражається так:

$$СГ = \sqrt{(x_1)(x_2)(x_3).....(x_n)}. \qquad (2)$$

Після того як встановлено критерії центральної тенденції, аналітику необхідно визначити надійність цього критерію для опису загальної множини даних. З цією метою застосовується показник мінливості таким шляхом: 1) обчислюється середнє арифметичне значення; 2) середнє арифметичне віднімається від результатів кожного спостереження для одержання кожного множини відхилень; 3) відхилення підноситься до другої степені; 4) підсумовується одержаний результат і ділиться на число спостережень, щоб одержати відхилення. Математично середнє і середнє квадратичне відхилення одержують так:

$$v^2 = \frac{\sum \left(x - \overline{x}\right)^2}{n} \qquad (3)$$

$$v = \frac{\sqrt{\sum \left(x - x\right)^2}}{n}. \qquad (4)$$

Обчислення середнього відхилення і середнього квадратичного відхилення очікуваної вартості цін базуються та теорії ймовірності і показує інвесторам, які наслідки можуть мати їхні інвестиції в майбутньому. Крім цього, досить часто аналітики використовують критерії статистичних відносин.

Аналіз діяльності компаній також включає прогнозування на основі відносин між двома або кількома змінними. Один із використовуваних методів – регресивний аналіз, який досліджує відношення між однією або кількома іншими (передбачуваними або незалежними) змінними. При прогнозуванні прибутку по звичайній акції аналітик вивчає відношення між нормою прибутку з цих акцій і нормою прибутку на фондовій біржі, а також прибуток по казначейських векселях. Аналітик спочатку одержує множину даних минулого періоду, і чим більше число минулих спостережень, тим точніше визначення. Факторами, що впливають на норму прибутку по звичайних акціях, як правило, визначаються: зміни доходу для декількох компаній; зміни в індексі певної галузі; зміни індексу в доходах фондової біржі; зміна рівня інфляції; зміна у валовому національному прибутку; зміна в наявних персональних надходженнях; зміни в доходах короткостро–

кових державних облігаціях; зміни в доходах у довгострокових корпоративних облігаціях.

Після визначення лінійного співвідношення між дійсною і прогнозованою змінними можна використати регресивний аналіз, щоб оцінити відношення між змінними.

Необхідно зазначити, що узагальнені нами кількісні методи оцінки є недостатньо дослідженими в практичному аспекті діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання та потребують подальшого опрацювання. Тому наступними напрямами наших досліджень обрано реалізацію та практичне дослідження методики оцінки діяльності підприємницьких структур, та кількісних методів зокрема, з метою підвищення ефективності системи їх управління.

Висновки

Проведені дослідження щодо узагальнення кількісних методів оцінки результатів діяльності підприємств дозволяють дійти таких висновків. Процес оцінки в діяльності суб'єктів господарювання являється важливим етапом, що забезпечує ефективність системи управління. Застосування певної методики оцінки є специфічним організаційним процесом, що регламентується характеристиками кожного конкретного підприємства. На нашу думку, використання кількісних методів оцінки при аналізі результатів діяльності підприємницьких структур є обґрунтованим та доцільним, оскільки зазначені методи мають ряд переваг. Так, кількісні методи оцінки є простими у формуванні, зрозумілими та наочними для використання. Нами зазначено, що кількісні методи оцінки є пріоритетними при оцінці конкурентних переваг структурних підрозділів, видів продукції та підприємства в цілому, ефективне управління якими приведе до їх стійкого економічного зростання.

Література

1. Гольдштейн Г.Я. Стратегический инновационный менеджмент: тенденции, технологии, практика. – Таганрог: Изд–во ТРТУ, 2002 г. – 179 с.

2. Богиня Д.П., Грішнова О.А. Основи економіки праці: Навч. посіб. – К.: Знання–Прес, 2000. – С. 94–100.

3. Денисенко М.П., Чигирик К.О. Методи мінімізації ризиків за розробки інноваційних проектів // Пробл. науки. – 2007. – №4. – С. 2–6.

4. «Загальні засади оцінки майна та майнових прав»: постанова Кабінету Міністрів України від 10.09.2003 №1440 «Про затвердження Національного стандарту №1» // Офіційний вісник України. – 2003. – №37. – С. 629.

5. Колот А.М. 61 мотивація персоналу: Підручник. – К.: КНЕУ, 2002. – С. 294–295.

6. Конкурентоспроможність персоналу: Навч.–метод. посібник. – Черніг. центр перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників органів держ. Влади, органів місц. самоврядув., держ. п–в, установ і орг.; Укор.: Лапа М.В. – Чернігів: ЦППК, 2009. – С. 15.

7. Комаринський Я., Яремчук І. Фінансово–інвестиційний аналіз: Навч. посіб. – Київ, 1996. – С. 297.

8. Крушельницька О.В., Мельничук Д.П. Управління персоналом: Навч. посіб. – К., Кондор. – 2–3. – С. 26.

9. Олійник О.В. Генезис економічного аналізу: ретроспектива колективної аналітичної думки (1960–1980) // Міжнародний збірник наукових праць «Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу», Випуск 2 – Житомир, 2006 р. – С. 40–56.

10. Савельєва В.С., Єськов О.Л. Управління персоналом: Навчальний посібник. – К.: ВД «Професіонал», 2005. – С. 12–13.

11. Матвійчук А.В. Економічні ризики в інвестиційній діяльності: Монографія / Вінниц. нац. техн. ун–т. – Вінниця: УНІВЕРСУМ–Вінниця, 2005. – 205 с.: іл.

12. Международные стандарты оценки. Кн. 1 / Микерин Г.И., Недужий М.И., Паелое Н.В., Ящина Н.Н. – М.: НОВОСТИ, 2000. – 264 с.

О.Г. ПЕНЬКОВА,
к.е.н., доцент, УНУС

Економічна та соціальна ефективність реформування галузі охорони здоров'я України

У статті розглянуто зарубіжний досвід організації фінансування охорони здоров'я. З позиції економічної та соціальної ефективності проаналізовано переваги та недоліки основних напрямів реформування вітчизняної системи охорони здоров'я.

Ключові слова: *охорона здоров'я, фінансування охорони здоров'я, реформування системи охорони здоров'я.*

В статье рассмотрен зарубежный опыт организации финансирования здравоохранения. С позиций экономической и социальной эффективности проанализированы преимущества и недостатки основных направлений реформирования отечественной системы здравоохранения.

Ключевые слова: *здравоохранение, финансирование здравоохранения, реформирование системы здравоохранения.*

The article deals with international experience of health care financing. From the perspective of economic and social efficiency analyzes advantages and disadvantages of the main directions of reforming national health systemю

© О.Г. ПЕНЬКОВА, 2012

Постановка проблеми. Україна, як стверджують експерти, залишається, мабуть, єдиною країною з медициною радянської моделі. Навіть в інших країнах пострадянського простору охорона здоров'я вже давно переведена на «економічну платформу» за допомогою обов'язкового і добровільного медичного страхування (ОМС і ДМС) – системи товарно–ринкових відносин, де товаром є оплачувана медична послуга, а пацієнту гарантується якість лікування і медобслуговування.

Про необхідність введення страхової медицини в України свідчать такі показники. За даними ВООЗ, у 2010 році державні видатки на охорону здоров'я на одну особу населення (ППС дол. США) становили: в Норвегії – $6184, у Швеції – $3673, у Франції – $3655, в Німеччині – $3236, а в Україні – $121 [1]. І це при тому, що за кількістю лікарів Україна займає перше місце у світі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблематика покращення рівня охорони здоров'я, підвищення ефекту та оптимізації напрямів фінансування галузі знайшла своє відображення в працях багатьох вітчизняних науковців–економістів, спеціалістів медичної галузі, урядовців. Поряд із тим у численних працях пропонуються різні шляхи реформування системи охорони здоров'я України та наводяться різні, переважно якісні, оцінки можливих ефектів від їх реалізації.

Метою статті є огляд основних напрямів реформування вітчизняної системи охорони здоров'я та оцінка їх економічної й соціальної ефективності.

Виклад основного матеріалу. Цивілізоване медичне обслуговування передбачає: наявність кваліфікованих лікарів і сучасного устаткування, безперебійну роботу екстрених служб і доступність медикаментів першої необхідності. Можна додати ще ефективний комплекс превентивних заходів для профілактики захворювань і доброзичливу атмосферу в медичних установах. В усіх країнах світу пріоритетом соціальної політики є охорона здоров'я. Відповідно на потреби галузі уряди розвинутих країн виділяють від 8 (Англія і Німеччина) до 14% (США) ВВП. За останні роки обсяг бюджетного фінансування галузі в Україні також зріс (табл. 1). На 2011 рік фінансування становило 3,2% ВВП (при тому, що припустимий мінімум, установлений ВОЗ, – не менш 5%).

Модель Семашка, тобто бюджетна модель фінансування системи охорони здоров'я, яка успадкована Україною від СРСР, фактично себе вичерпала. Конституцією України (ст. 49) проголошені принципи рівного безкоштовного доступу населення до якісних медичних послуг. Але, за оцінками фахівців, приватне фінансування фізичними і юридичними особами, а саме внески в лікарняні каси, придбання полюсів медичного страхування, оплата населенням наданих медичних послуг, придбання лікарських засобів виробів медичного призначення становить 45% від загального обсягу фінансування медицини [3]. За таких умов дискутується питання про необхідність впровадження обов'язкового медичного страхування (ОМС).

Страхова медицина як форма організації охорони здоров'я, що передбачає обов'язкове державне страхування від хвороб у сполученні з приватною лікарською практикою і приватними медичними установами, задіяна у багатьох країнах. Така система організації медицини дозволяє поставити оплату праці медперсоналу і доходи лікувальних установ у безпосередню залежність від якості лікування і діагностики. І при цьому з фінансової точки зору одержання якісної медичної допомоги доступно абсолютній більшості громадян. Страхова медицина базується на медичному страхуванні, яке, у свою чергу, може бути обов'язковим чи добровільним.

Світова практика підтверджує, що основою страхової медицини є саме обов'язкове медичне страхування. Його ціль – гарантія одержання медичної допомоги за рахунок накопичених коштів при виникненні страхового випадку. Головний атрибут страхової медицини – страховий фонд. Він формується за рахунок:

– обов'язкових відрахувань із заробітної плати працюючих;
– відрахувань роботодавців із прибутку;
– державних дотацій;
– благодійних фондів.

Позитивний досвід введення страхової медицини підтверджується багатьма прикладами.

Так, системи медичного страхування в країнах ЄС забезпечуються з трьох джерел фінансування – субсидії держави, цільових внесків роботодавців і працівників і добровільного страхування фізичних осіб. Незважаючи на те що співвідно–

Таблиця 1. Видатки на охорону здоров'я зі зведеного й державного бюджетів та їхня частка у ВВП України

Рік	Обсяг видатків		Частка видатків у ВВП, %		Частка видатків у бюджеті, %	
	зведений бюджет	державний бюджет	зведений бюджет	державний бюджет		
2000	4888,2	722,3	2,9	0,4	10,2	2,3
2001	6238,9	1105,9	3,1	0,5	11,2	3,3
2002	7537,9	1582,3	3,3	0,7	12,5	4,5
2003	9708,2	2351,7	3,6	0,9	12,8	5,3
2004	12159,4	3447,8	3,5	1,0	11,9	5,4
2005	15476,5	3508,1	3,7	0,8	10,9	3,9
2006	19719,9	4082,7	3,7	0,8	11,3	4,0
2007	26716,6	6321,0	3,7	0,9	11,8	4,9
2008	33559,9	7365,5	3,5	0,8	10,9	4,1
2009	36557,9	7530,5	4,0	0,8	11,9	4,2

Джерело: [2, с. 45].

шення цих внесків сильно варіюється залежно від країни (приміром, Німеччина – 19:42:39%, а Данія – 80:11:9% відповідно), принцип багатоканального надходження грошей і комплексного їхнього використання зарекомендував себе як дієвий.

В Японії страхова медицина теж базується на трьох «грошових потоках», однак містить у собі ще й соціальну диференціацію: медпослуги дрібним власникам, робітникам, інвалідам та безробітним на 70–90% оплачує держава, а за медикаменти, приватного лікаря й окрему платню розраховується вже сам пацієнт. Медичне страхування в Канаді засноване на системі ощадних рахунків, коли всі кошти належать працівнику, а не витрачені на лікування залишки переходять на наступний рік.

Американська система охорони здоров'я вважається однією з найбільш витратних: в абсолютних цифрах на цю галузь витрачається більше $1 трлн., а середньорічні відрахування на одну людину досягають $3000 (для порівняння: в Україні – $30). Однак понад 70% населення США страхують свої ж роботодавці в приватних страхових компаніях, а державну страховку мають 27% американців, у тому числі 13% по програмі Medicare (медична допомога людям похилого віку), 10% – по Medicade (медична допомога безробітним, незаможним і інвалідам) і 4% – з фондів ветеранів армії.

Страхова медицина діє в Молдові вже сім років. Грошима керує Національна медична страхова компанія. Мінздрав є лише постачальником медичних послуг. Внески збирає податкова.

Страховий внесок становить цього року 3,3% від заробітної плати (у середньому по країні виходить приблизно $12 з людини). Відсоток встановлюється законодавчо щороку. Починали з 2%, а на 2009-й планують підняти планку до 7%.

Роботодавці теж платять за кожного працівника – стільки ж, як і він сам.

Уряд з бюджету сплачує страхові внески за дітей, учнів, деякі категорії безробітних, пенсіонерів, інвалідів, а також за вагітних жінок.

Приватні підприємці, адвокати, художники та деякі інші категорії зайнятих, не пов'язаних із державним сектором, самостійно укладають договір із медичною страховою компанією.

Що стосується незастрахованих, то вони мають право безкоштовно на швидку допомогу і візит до сімейного лікаря.

Звичайно, молдовська страхова медицина не охоплює всі без винятку види лікування. Але найближчим часом у Молдові розраховують покривати видатки і на дорогі операції. Рівень охорони здоров'я у країні підвищився. Знизився рівень дитячої і материнської смертності, зменшилося число серцево-судинних захворювань. А заробітна плата лікарів збільшилася в 3–4 рази [4].

Ціль введення страхової медицини у Молдові – зупинити депопуляцію, вимирання нації. Тому страхові компанії виплачують істотні премії лікарям за виявлення онкозахворювань на ранніх стадіях, за те, що жінки звертаються до лікаря з перших тижнів вагітності, за те, що діти до року не хворіють [5].

У Польщі перший закон про медичне страхування прийняли в 1998 році. Зараз страховки дають близько 90% коштів на охорону здоров'я, 10% – державний бюджет і незначну частку місцеві бюджети. А загалом в охорону здоров'я вкладається в три рази більше коштів, ніж в оборону.

Специфіка польської моделі – медичний страховий внесок вираховується з прибуткового податку. Ставка прибуткового податку – 9%. І з суми, що відрахували з працівника по цій ставці, 7,5% відразу перераховується на медичне страхування.

Істотна деталь: якщо людина працює, наприклад, на трьох робочих місцях, то і внесок стягується з неї в потрійному розмірі. Але незалежно від того, хто скільки платить, усі можуть одержати однаковий набір медичних послуг – їх, як і список ліків для безкоштовних рецептів, затверджує Мінздрав.

За офіційних безробітних і фермерів, в яких не більше 5 га землі, а також за тих, хто знаходиться на утриманні в таких фермерів, внески платить державний бюджет.

Польська страховка не відшкодовує лікування в приватних фірмах. Та й у державних не цілком покриває видатки. Однак санаторно-курортне лікування частково оплачується страховкою.

Поляки не дуже задоволені своєю системою медичного страхування. По-перше, тому, що, як вони кажуть, «оплачується тільки те, що для порятунку». А по-друге, система дуже вразлива для корупції.

Результатом майже фундаментальних реформ у Болгарії, в тому числі й у сфері охорони здоров'я, став вступ країни з 01.01.2007 в Європейське Співтовариство.

У Болгарії був створений Національний фонд обов'язкового медичного страхування (НФОМС) – громадська організація, сформована на принципі трипартизму керування – за участі роботодавців, держави і страхувальників.

Структура НФОМС представлена Центральним правлінням і районними фондами обов'язкового медичного страхування. Основне завдання НФОМС – здійснення й адміністрування обов'язкового медичного страхування в Болгарії в частині керування зібраними коштами й оплати наданих видів діяльності, лікарських засобів (ЛС) у визначеному обсязі для задоволення потреб застрахованих осіб (збір обов'язкових внесків медичного страхування покладений на Національний інститут забезпечення).

НФОМС виконує такі функції: здійснює обов'язкове медичне страхування; бере участь у переговорах і підписанні Національного рамкового договору (НРД) про обов'язкове медичне страхування з представниками професійних організацій лікарів і стоматологів; гарантує доступність і рівноправність осіб при одержанні медичної допомоги в рамках гарантованого пакета послуг, а також у рамках повної чи часткової оплати ЛС, передбачених у НРД; проводить аналіз, вносить пропозиції про обсяги і ціну медичної допомоги по окремих видах медичної діяльності; керує резервом коштів НФОМС і розподіляє

кошти районних фондів; розробляє річний бюджет НФОМС і звітує про його виконання; створює, розвиває, керує національною системою інформації для вирішення завдань обов'язкового медичного страхування; укладає договори з виробниками, постачальниками й аптеками про оплату ЛС і витрат споживання відповідно до переліку НРД; систематично інформує застрахованих громадян про здійснювані заходи з охорони і зміцнення здоров'я.

Введення страхової медицини в Болгарії передбачало також реформування первинної медичної допомоги і стоматологічних послуг з 01.07.2000, а з 01.07.2001 – стаціонарної допомоги. Зміст проведених реформ зводився до забезпечення переходу до договірних відносин між постачальниками медичних послуг і НФОМС, а також з комерційними структурами страхування від хвороб, і, як наслідок, до трансформації охорони здоров'я в прибутковий сектор економіки, підвищення якості наданих населенню медичних послуг. Іншими словами, якісна медична послуга – це товар, за який потрібно платити, і держава шляхом обов'язкового медичного страхування забезпечує одержання цієї послуги населенням.

Проте проведення реформ виявило ряд проблем, обумовлених, зокрема, дефіцитом бюджету в сфері охорони здоров'я. В країнах Євросоюзу відрахування в сфері охорони здоров'я становлять 7–8% ВВП, а в Болгарії – близько 4%. Кошти, що виділяються, не покривають усіх витрат, це приводить до недофінансування системи у вигляді заборгованості НФОМС перед лікувальними установами за безкоштовні препарати, необхідності доплачувати пацієнтам за послуги, що НФОМС не може оплатити.

Тривалий час різні міжнародні організації надавали, та й продовжують надавати донорську допомогу Болгарії, в тому числі в сфері охорони здоров'я (Світовий банк, Міжнародний валютний фонд, Американське агентство з міжнародного розвитку), що, однак, не може вирішити проблеми нестачі фінансування, а є лише тимчасовою допомогою при форсованому проведенні реформ.

Відсутність конкуренції в системі медичного страхування пояснюється тим, що монополістом виступає НФОМС з усіма його недоліками. В Болгарії існують і приватні страхові компанії, але поки страхування в них не по кишені середньому болгарину [6].

Закон про медичне страхування Фінляндія прийняла в 1964 році. Страхові кошти (майже рівні частини вносять держава, роботодавці і ті, хто застрахований) йдуть не тільки на медичну допомогу, а й на створення здорових умов праці. Внесок, що платять робітники, становить від 1,28 до 2,05% відсотка від заробітку. Кустарі сплачують менше – 0,91%.

Контролює медичне страхування не уряд, а безпосередньо парламент.

При цьому основна відповідальність за якісну медицину покладена на муніципалітети, оскільки вони одержують левову частину (85%) податкових грошей. Саме муніципалітети фінансують усю так звану первинну медицину – і лікарні, і поліклініки, і центри здоров'я, а за необхідності можуть укласти договір і з приватними клініками. Підприємства теж укладають договори з лікувальними і санаторними установами на додаткове медичне обслуговування своїх працівників.

На регіональну владу покладене фінансування спеціалізованої лікарської допомоги. Але спеціалізованих центрів у фінів узагалі небагато – 20 центральних шпиталів і 23 шпиталі для гострих станів (середній час перебування в цьому стаціонарі – чотири дні). В той же час місцевих центрів здоров'я, лікарень, поліклінік – 280 на країну з населенням 5,3 млн. осіб. Це при тому, що фіни ходять у поліклініки в середньому три рази на рік. Фінські медпрацівники займаються головним чином гігієною праці.

При цьому рівень відшкодування за фармацевтичні засоби – усього 37% [7].

Отже, ефективність і принципи системи охорони здоров'я в кожній державі різні, але в цілому світова практика сьогодні зорієнтована на бюджетно–страхову модель, що відштовхується від введення ОМС. Звичайно, для України це не стане повним вирішенням проблеми, але на сьогодні це єдино доступний спосіб реформування всієї галузі

Епопея з впровадженням у вітчизняну медицину системи ОМС почалася ще в першій половині 90–х років. Саме тоді, в умовах катастрофічної нестачі коштів і елементарних медикаментів, був підготовлений перший проект закону про страхову медицину. Якийсь час після цього одним з основних джерел позабюджетних коштів для забезпечення недостатнього фінансування були платні медпослуги, однак незабаром Конституційний суд визнав надання платної медичної допомоги державними установами протизаконним.

Таким чином, у даний час обов'язкове медичне страхування відсутнє, можливість надання платних послуг обмежена, бюджет не витримує навантажень, що збільшуються, і це приводить до хронічного дефіциту коштів, що виділяються на охорону здоров'я.

Зараз деякі регіони України намагаються самостійно ввести елементи страхової системи: наприклад, у ряді областей (Миколаївська, Черкаська, Херсонська) кілька років назад почали створювати лікарняні каси аналогічно тим, що функціонують у Німеччині.

Принцип полягає в тому, що коло людей, приписаних до однієї лікарні, вносить кошти, на основі яких одержує право на визначений пакет послуг, або ж проводить своєрідний тендер серед декількох лікарень на право одержання такого фінансування. Як показують результати, ця практика досить ефективна, однак діяльність таких кас ніде офіційно не закріплена.

Що стосується законодавчих ініціатив, то за останні 15 років на розгляд Верховної Ради пропонувалося п'ять (!) варіантів законопроекту про введення ОМС, жоден з яких так і не вийшов на фінішну пряму. Найбільший резонанс у свій час викликав проект «Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування» в авторській редакції Ігоря Франчука, що передбачав створення Державного фонду

ОМС, де будуть акумулюватися і розподілятися щомісячні відрахування у вигляді (приблизно) 12–процентного додаткового податку на ФОТ.

Реакція на дану пропозицію була неоднозначною – з ініціативи Світового банку в березні 2003 року пройшла конференція, в якій брали участь представники ВР, Мінздраву, Мінфіну і страхових компаній. Проаналізувавши законопроект, учасники прийшли до висновку, що в ньому немає реального механізму одержання грошей і яких–небудь рекомендацій з використання цих коштів на потреби охорони здоров'я, а наповнення фонду ляже черговим тягарем на плечі населення.

У результаті був створений Комітет з питань медичного страхування при Лізі страхових організацій (ЛСОУ), що почав розробку іншого законопроекту – «Про фінансування охорони здоров'я і медичного страхування». У ньому пропонувалося зберегти бюджетне фінансування на потреби охорони здоров'я, але ввести поняття трьох рівнів медичної допомоги: життєзберігаючий (рівень бюджетної допомоги), ОМС і ДМС. ОМС у даному випадку мало на увазі оплату медичної допомоги за допомогою організації, умовно називаною Державною медичною страховою компанією, і Медичного страхового бюро як регулятора цієї структури. До страхування мали допускатися комерційні СК, що виконають законодавчі вимоги й одержать відповідні ліцензії.

Сама ідея поєднати бюджетне фінансування з обов'язковим та добровільним медичним страхуванням цілком слушна. Адже головними особливостями ДМС порівняно з ОМС є:

– по–перше, ДМС на відміну від ОМС є галуззю не соціального, а комерційного страхування;

– по–друге, як правило, воно доповнює ОМС і забезпечує громадянам можливість одержання медичні послуги понад установлені в обов'язкових програмах;

– по–третє, ДМС засновані на принципі страхової еквівалентності. За договором ДМС застрахований отримує ті види медичних послуг і в тих розмірах, за які була сплачена страхова премія;

– по–четверте, частка участі в програмах ДМС не регламентується державою і реалізує попит кожного окремого громадянина або професійного колективу [8].

Нещодавно ЛСОУ підготувала новий проект, що, за твердженням страховиків, дуже добре структурований і найбільше повно відображає мету системи охорони здоров'я, джерела фінансування, механізм оплат і надання медичної допомоги. По суті, його ідея аналогічна законопроекту «Про фінансування охорони здоров'я» – та ж трирівнева система з допуском до другого рівня ОМС приватних страхових компаній.

Перший рівень – державне забезпечення громадян зі зведеного бюджету на оплату невідкладної медичної допомоги, медицини катастроф, фінансування загальнонаціональних програм по протидії СНІДу, туберкульозу. До другого рівня буде відноситися амбулаторне і стаціонарне лікування, проведення обстежень і операцій. Фінансувати цей рівень планується за рахунок роботодавця і/чи громадянина. Крім цього, люди, що бажають одержати додатковий рівень забезпечення, можуть самостійно укласти договір страхування з обраним страховиком. Специфіка даної схеми в тому, що допускатися до другого рівня будуть страхові компанії, що пройшли деякий відбір і переконали тих, хто буде їх обирати, у своїй сумлінності й обов'язковості. На думку розроблювачів, плюс даної схеми в тому, що, допустивши страховиків до обов'язкового страхування, вдасться підвищити як його якість, так і якість медичного обслуговування.

У принципі, ця ідея, заснована на міксі британської і німецької систем охорони здоров'я, досить раціональна, тим більше що значна частка світового досвіду свідчить про її успішність. Єдиним каменем спотикання в прийнятті законопроекту в такому вигляді може стати питання про те, хто буде направляти в потрібне русло той могутній фінансовий потік, що утвориться внаслідок 5–процентних (саме стільки закладене в проекті) відрахувань роботодавців. Адже за попередніми підрахунками сума, що акумулює Фонд страхової медицини, буде коливатися в межах 14–15 млрд. грн. [9].

Це вже не перша схема – розроблялося і розглядалося кілька варіантів системи обов'язкового медичного страхування. Одна з них полягала у створенні державного фонду, який би акумулював кошти роботодавців і громадян. Проти неї виступили недержавні страхові компанії, що стверджують, що «всі гроші, що збираються в державні фонди, особливо на початковому етапі створення, мають властивість розкрадатися».

Це викликало відповідну реакцію держчиновників, і схема не пройшла. Останній варіант Кабмін у цілому схвалив. Але до нього теж було багато питань. Як, приміром, при даній схемі буде відбуватися медобслуговування пенсіонерів, яких ні багато ні мало третина країни. Можна, звичайно, зобов'язати Пенсійний фонд робити перерахування (власне, так і передбачалося всіма схемами). Але з огляду на те, що фонд стане самостійно себе забезпечувати в далекому майбутньому, сенсу в таких зобов'язаннях немає.

Утім, на думку експертів, головна проблема в іншому: держава навряд чи погодиться віддати внески роботодавців і працівників приватним страховим компаніям. Крім того, щоб зацікавити роботодавців у страхуванні своїх працівників, потрібно змінювати закони про оподатковування. Перешкодою до впровадження страхової медицини є і відсутність розцінок на медичні послуги. Як стверджують страховики, вони не мають права платити клініці за послуги, тому оплата здійснюється як благодійний внесок чи якось інакше.

У червні 2008 року Ліга страхових організацій представила громадськості Концепцію впровадження обов'язкового медичного страхування в Україні. Документ має на увазі створення нової саморегулюючої організації – Медичного страхового бюро, і саме в нього доведеться вступати СК, що бажають зайнятися обов'язковим медстрахуванням.

Відповідно до нової концепції для вступу в Медичне страхове бюро СК необхідно володіти широкою мережею філій

по всій країні і внести вступний внесок у нову організацію в 1 млн. євро. Щоб виконати тільки дві ці вимоги, страховикам доведеться витратити, за різними оцінками, близько 2 млрд. грн. Велика частина вкладень припаде на розвиток філіальної мережі, якою сьогодні володіють лише лічені компанії з 50 діючих у секторі добровільного страхування здоров'я. Побудувати СК, що буде представлена у всіх регіонах, нескладно, але дорого. Наприклад, відкриття однієї філії обходиться СК майже в 200–300 тис. грн. (у цінах 2008 року).

Вже нині діюча влада розробила власний проект реформування вітчизняної галузі охорони здоров'я. За словами І. Акімової, реформи передбачають три напрями. Перший напрям передбачає зміну мережі закладів охорони здоров'я. Другий – зміну системи фінансування галузі. Третій – вдосконалення системи контролю якості.

За планами розробників реформ передбачається три рівні надання медичної допомоги: первинний, спеціалізований та високоспеціалізований. Акцент буде зроблено на первинному рівні надання медичної допомоги – сімейній медицині [10].

Але з урахуванням наявного на сьогодні стану розвитку сімейної медицини в Україні (табл. 2) виглядає нереальним досягнення мети, зазначеної в програмі В. Януковича, а саме – завершення в 2014 році всіх етапів переходу на страхову медицину.

Впровадити обов'язкове медичне страхування МОЗ планує в 2013–2015 роках. На думку експертів, це може призвести до зростання рівня тінізації зарплат унаслідок посилення на 4–12% додатково навантаження на фонд оплати праці.

Незважаючи на це, експерти вважають обов'язкове медстрахування привабливим видом діяльності, що на сучасному етапі розвивається досить швидкими темпами і має позитивну тенденцію до збільшення. За їхніми оцінками, воно гарантує СК до 10 млрд. грн. премій у рік. Порівняно з нинішньою статистикою ринку медичного страхування це просто фантастичний обсяг. За даними Держфінпослуг, щорічні збори страховиків на цьому виді перевищують 500 млн. грн., а на виплати іде близько 50% з них.

На сьогодні медичним страхуванням охоплено лише 5% українців, велика частина з яких застрахована по корпоративних програмах, оплачуваних роботодавцями. З розширенням ринку страховики прогнозують збирати понад 10 млрд. грн. премій.

За результатами дослідження В. Лукович додаткове фінансування медичних закладів за рахунок страхових внесків у розмірі 2,5% ФОП подвоїть щорічне надходження коштів за статтями «Медикаменти» та «Обладнання», що покращить постачання ліків та спричинить переобладнання лікарень [12, с. 33].

Таблиця 2. Стан розвитку сімейної медицини в Україні

Регіон	Лікарів сімейної медицини на 10 тис. населення	Укомплектованість сімейними лікарями, %	Відсоток населення, охопленого сімейною медициною	Співвідношення чисельності лікарів до середнього медичного персоналу, норматив 1:2
Україна	2,3	79,6	38,5	1:1,3
АР Крим	2,3	79,7	36,0	1:1,1
Вінницька	3,9	80,8	61,4	1:1,3
Волинська	2,9	72,7	53,8	1:0,97
Дніпропетровська	0,9	77,4	15,7	1:1,2
Донецька	1,2	69,1	18,5	1:1,3
Житомирська	4,6	81,6	74,5	1:1,1
Закарпатська	5,2	87,2	82,6	1:1,4
Запорізька	1,4	77,0	21,1	1:1,5
Івано-Франківська	2,7	70,1	38,0	1:1,3
Київська	1,9	77,2	39,1	1:1,3
Кіровоградська	1,6	67,3	38,2	1:1,3
Луганська	1,0	75,1	16,1	1:1,5
Львівська	2,8	96,4	46,2	1:1,1
Миколаївська	2,5	73,7	36,3	1:1,8
Одеська	1,6	75,9	26,4	1:1,5
Полтавська	4,3	79,7	77,1	1:1,2
Рівненська	1,9	77,9	77,1	1,1
Сумська	2,6	79,2	44,9	1:1,4
Тернопільська	4,6	84,6	76,8	1:1,1
Харківська	3,5	74,9	51,5	1:1,7
Херсонська	1,8	77,8	36,9	1:1,1
Хмельницька	2,4	86,9	40,0	1:1,1
Черкаська	2,9	76,2	56,4	1:1,1
Чернівецька	3,5	82,2	58,2	1:1,1
Чернігівська	2,2	81,9	47,5	1:1,1
Київ	0,4	83,6	7,4	1:1,6
Севастополь	2,3	88,6	36,6	1:0,6

Джерело: [11, с. 46–47].

Окрім впровадження страхової медицини важливим напрямом розбудови ефективної вітчизняної системи охорони здоров'я є розподіл функцій між державним і приватним секторами надання медичних послуг. Йдеться про державно–приватне партнерство, яке довело свою ефективність у розвинутих країнах світу. Зокрема, у загальній кількості проектів у сфері охорони здоров'я частка проектів державно–приватного партнерства сягає в країнах G7 29,92%, в інших країнах з розвинутою економікою – 12,03% [13].

В Україні вже є позитивні приклади реалізації проектів на засадах державно–приватного партнерства в медичній галузі, проте для підвищення ефективності організації та фінансування системи охорони здоров'я необхідно:

– врегулювати нормативно–правове й інституційне середовище реалізації проектів державно–приватного партнерства в системі охорони здоров'я;

– провести конкурсний відбір медичних установ (недержавних комерційних і некомерційних) із метою виконання соціального замовлення у визначеному секторі системи охорони здоров'я;

– підвищити транспарентність реалізації проектів державно–приватного партнерства, чого можна досягти за рахунок формування Національного реєстру, типових угод проектів такого партнерства;

– створити систему державних гарантій за проектами державно–приватного партнерства;

– розробити методику та впровадити оцінку й розподіл ризиків (економічних, соціальних, екологічних тощо) проектів державно–приватного партнерства в системі охорони здоров'я між державою, приватним сектором і страховими організаціями;

– забезпечити державну інформаційну підтримку на всіх етапах розробки, реалізації й експлуатації проектів державно–приватного партнерства;

– створити в регіонах міжвідомчі координаційні органи з питань реалізації проектів державно–приватного партнерства в системі охорони здоров'я, в компетенцію яких входить розв'язання широкого спектра проблем, що належать до різних аспектів діяльності з реалізації проектів (інфраструктурних, податкових, адміністративних тощо). До складу цих органів на паритетних засадах повинні входити представники органів державної влади й некомерційних організацій;

– стимулювати збільшення інноваційної компоненти розвитку системи охорони здоров'я та активізувати використання наявного науково–технічного потенціалу для впровадження існуючих та розробки нових медичних технологій (зокрема, за рахунок впровадження податкових пільг приватним підприємствам, що реалізують інноваційні проекти державно–приватного партнерства та розв'язують соціально значущі проблеми, а також здійснюють наукові дослідження у пріоритетних галузях);

– розробити та впровадити механізми інвестиційних майданчиків, медичних технопарків, державного й регіональних кластерів системи охорони здоров'я, що мають на меті досягнення якісно нового рівня конкурентоспроможності галузі;

– сформувати рейтинги однотипних медичних установ;

– залучити некомерційні організації до спільної реалізації проектів державно–приватного партнерства в системі охорони здоров'я на основі механізмів соціального замовлення та поширити такі інструменти їх фінансового забезпечення, як ендаумент–фонди, фандрайзинг тощо;

– включити медичних інвесторів у програму отримання державних кредитів, спростити процедуру одержання кредиту для соціального інвестування в систему охорони здоров'я;

– поступово передати функції матеріально–технічного обслуговування та інші непрофільні функції медичних установ спеціалізованим приватним підприємствам;

– на основі такої форми державно–приватного партнерства, як контракти на виконання робіт (організація харчування хворих, транспортні, побутові та інші послуги);

– впровадити систему накопичувальних персоніфікованих рахунків на медичну допомогу з використанням механізмів пайової участі держави з метою переорієнтації бюджетних потоків від підприємств, що надають послуги, громадянам;

– наділити приватний сектор правом на використання частини потужностей медичних установ із метою надання медичних послуг поза системою державних соціальних гарантій – із вимогою обов'язкового переоснащення цих установ;

– розробити та впровадити програми державної підтримки лізингу медичного обладнання;

– з метою підвищення доступності медичних послуг приватних медичних установ та зниження вартості їхніх послуг сформувати перелік цінових обмежень та встановити рівень рентабельності на визначені медичні послуги й медичну допомогу;

– встановити пільгові ставки на орендну плату за приміщення державної й комунальної нерухомості для приватних медичних установ як соціально значущих суб'єктів для розвитку слаборозвинених сегментів системи охорони здоров'я або в разі відсутності державних установ, що надають медичні послуги, в окремих містах, селах, районах і областях;

– активізувати зовнішньоекономічні й міжрегіональні зв'язки з метою розширення можливостей упровадження проектів державно–приватного партнерства для інноваційного розвитку системи охорони здоров'я, а також технічного й технологічного переозброєння медичних установ [14, с. 54–55].

Висновки

Україні необхідно впроваджувати трирівневу систему фінансування надання медичної допомоги: бюджетне, обов'язкове медичне страхування, добровільне медичне страхування. Негативним економічним наслідком в короткостроковій перспективі після впровадження такої системи може стати зростання рівня тінізації зарплат. Досягнення позитивних наслідків можливе лише за умови ретельного контролю за процесом використання коштів. До таких наслідків відноситься зменшення виплат по інвалідності й лікарняних листах та

зростання ВВП внаслідок збільшення чисельності трудових ресурсів. Основним позитивним соціальним наслідком реформування виступає покращення якості медичних послуг.

Література

1. Доклад о состоянии здравоохранения в мире, 2010. Финансирование систем здравоохранения. Путь к всеобщему охвату населения медико–санитарной помощью. – Женева: ВОЗ, 2010. – 129 с.

2. Павлюк К.В. Розвиток державно–приватного партнерства у сфері охорони здоров'я / К.В. Павлюк, О.В. Степанова // Фінанси України. – 2011. – №2. – С. 43–55.

3. Дем'янишин В.Г. Модель системи фінансування охорони здоров'я: концептуальні засади й альтернативи / В.Г. Дем'янишин, Т.Д. Сіташ// Фінанси України. – 2011. – №6. – С. 45–53.

4. Момот И. Страховая медицина придет в Украину. Вопрос когда? – Багнет. – 17.04.2008.

5. Молдова: ради выживания нации. – Киевские Ведомости. – 08.05.2008.

6. Болгария: тернистый путь реформ// Еженедельник «Аптека». – 02.07.2007.

7. Финляндия: муниципальная поликлиника // Киевские Ведомости. – 08.05.2008.

8. Гаманкова О.О. Роль страхування у забезпечені соціального захисту населення / О.О. Гаманкова // Вісник Академії праці і соціальних відносин федерації профспілок України: Наук.–практ.зб. – 2003. – №3. – С. 46–49.

9. Полищук А. Как поделить пирог медицинского страхования? // Кіевскій Телеграфъ. – 23.02.2008.

10. Сульма О. И это называется реформой // Зеркало недели. – №17. – С. 26.

11. Главный врач. – 2010. – №12. – С. 46–47.

12. В. Лукович Шляхи впровадження загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування / В. Лукович // Україна: аспекти праці – 2011. – №3. – С. 31–39.

13. Рожкова С. Анализ мирового опыта использования государственно–частного партнерства в различных отраслях экономики // Рынок ценных бумаг. – 2008. – №1 (352).

14. Павлюк К.В. Розвиток державно–приватного партнерства у сфері охорони здоров'я / К.В. Павлюк, О.В. Степанова // Фінанси України. – 2011. – №2. – С. 43–55.

І.І. КИЧКО,
к.е.н., доцент, Чернігівський державний технологічний університет

Методичні питання забезпечення потреби в житлі

У статті аналізується стан житлового фонду України, Російської Федерації, Білорусі та рівень забезпеченості в цих країнах житлом у розрахунку на одну особу. Описана динаміка збільшення житлового фонду в процесі будівництва нового житла та реконструкції вже існуючого за рахунок диверсифікації джерел фінансування. Автором пропонується методика розрахунку нормативного та загального коефіцієнта забезпеченості житлом, використання якого дасть змогу ранжувати регіони України за рівнем забезпеченості особистих потреб у житлі. Запропоновані та класифіковані методи державного впливу на ринок житла.

Ключові слова: *житловий фонд, житло, будівництво, реконструкція, джерела фінансування, ринок житла.*

В статье анализируются состояние жилого фонда Украины, Российской Федерации, Беларуси и уровень обеспечения в этих странах жильем в расчете на одного человека. Описана динамика увеличения жилищного фонда в процессе строительства нового жилья и реконструкции уже существующего за счет диверсификации источников финансирования. Автором предлагается методика расчета нормативного и общего коэффициента обеспеченности жильем, использование которого позволит ранжировать регионы Украины по уровню обеспеченности личных потребностей в жилье. Предложены и классифицированы методы государственного влияния на рынок жилья.

Ключевые слова: *жилой фонд, жилье, строительство, реконструкция, источники финансирования, рынок жилья.*

The article gives the analysis of the housing resources in Ukraine, Russian Federation, and Belarus and level of housing supply per person in these countries. The author describes dynamics of housing resources increase in the course of building new housing and reconstruction of the existing housing due to diversification of sources of financing. The author offers methodology for calculating normative and general coefficient of providing housing, application of such coefficient enabling ranging the regions of Ukraine by the level of satisfying personal housing demands. The article suggests and gives classification of the methods of government regulation in the housing market.

Постановка завдання. Задоволення потреби в житлі має свої особливості на особистісному, регіональному та державному рівнях. Відповідно до статті 25 Загальної декларації прав людини від 10 листопада 1998 року житло – це обов'язковий компонент життєвого рівня людини, необхідний для підтримки здоров'я її самої та її сім'ї. В Європейській соціальній хартії в статті 31 дається перелік заходів

 © І.І. КИЧКО, 2012

уряду країни щодо забезпечення права на житло конкретної особистості: надання житла відповідно до прийнятних у країні стандартів; вжиття дієвих заходів щодо попередження безпритульності; проведення заходів щодо зниження ціни на житло, відповідно до рівня доходів у суспільстві [1]. Для індивідуальної перспективи недостатність житлових умов загрожує добробуту і подальшому розвитку людини та її родини, впевненості у майбутньому.

Встановлено, що для нормального функціонування організму необхідно 25–30 куб. м повітря в житловому приміщенні. Наявні також певні науково обґрунтовані рекомендації норм висоти житлових приміщень: для холодного поясу – 2,8 м, помірно–холодного – 3 м, теплого та жаркого – 3,5 м. Однак нині в деяких типових будинках вказана норма знижена до 2,5–2,7 м без врахування кліматичних особливостей регіонів будівництва. Наприкінці 1970 року у розрахунку на одного міського жителя в середньому по країні приходилось 11 кв. м загальної (7,6 кв. м житлової площі), або приблизно 1,8 людини на одну кімнату. При цьому 30% жителів країни в містах мали забезпеченість менше 7 кв. м загальної (5 кв. м житлової) площі на одну людину [2, с. 20].

На регіональному рівні значне коливання в забезпеченості житлом створює додаткові чинники для маятникової міграції. Житловий фонд в Україні розподілений нерівномірно. Він залежить від рівня урбанізації та щільності населення регіону. Так, найбільшу питому вагу у структурі житлового фонду України 2009 року займала Донецька (9,4%), Дніпропетровська (7,4%), Харківська (5,9%), Луганська (5,2%) області та м. Київ (5,5%).

У національних масштабах стан задоволення житлових потреб населення є важливим індикатором загальної якості життя і розвитку суспільства. Достойні умови проживання – це обов'язковий компонент матеріального добробуту. Обмеженість доступу до житла уповільнює темпи економічного зростання, провокує соціальні та політичні конфлікти та, зрештою, послаблює позиції уряду. Розрізнення в умовах проживання є також проявом соціальної диференціації та рівня поляризації у суспільстві.

Потреба у наявності достойного помешкання – одна з найголовніших в ієрархії потреб матеріального існування, оскільки задоволеність житловими умовами впливає на рівень загальної задоволеності життям. Отже, поліпшити якість життя, зміцнити соціальні зв'язки, подолати диференціацію населення без гармонізації житлових умов неможливо. Все це актуалізує проблему забезпечення особистості житлом.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вивченню проблем забезпеченості потреби в житлі, пропозиції та попиту на ринку житла присвячені праці таких учених, як О.П. Бичков [3], О.П. Коваленко [4], О.О. Пшик–Ковальська [5], А.В. Сердюк [6].

У зв'язку з цим ***метою статті*** є розробка методичних основ визначення рівня забезпеченості потреб особистості в житлі та обґрунтування методів впливу на них держави.

Виклад основного матеріалу та результати дослідження. Проблеми житла та забезпечення житлових умов мають комплексний характер і мають вивчатися у всіх аспектах. Для оцінки сучасного рівня забезпечення потреби особистості в житлі та визначення можливих важелів впливу на цей процес проаналізуємо динаміку житлового фонду населення.

Відповідно до норм житлових кодексів країн (України, Росії) житловий фонд трактується як сукупність усіх житлових приміщень, що знаходяться на території країни. Залежно від форми власності розрізняють приватний, державний, муніципальний, громадський житловий фонд та фонд житлово–будівельних кооперативів. У Житловому кодексі Російської Федерації виділені ще такі види житлового фонду залежно від мети використання: соціального призначення; спеціалізований житловий фонд, який призначений для проживання окремих категорій громадян; індивідуальний житловий фонд, який використовується особами – власниками такого фонду для свого проживання та своєї сім'ї; комерційного використання [7]. Житловий фонд України за 1990–2010 роки постійно зростав (рис. 1). Найбільш швидкими темпами житловий фонд України зростав по відношенню до попереднього року в 1993 році (101,68%) та 1994 (102,4%). У 1996 році така тенденція значно сповільнилась, темп зростання в порівнянні з попереднім роком становив 97,6%. У 2002–2010 роках темп приросту житлового фонду був не більше 0,3–0,85% на рік. Більш швидкими темпами у цей період зростав міський житловий фонд. Питома вага міського житлового фонду України зросла з 63,4% у 2000 році до 64,2% у 2010 році. У 2010 році міський житловий фонд України склав 693,0 млн. кв. м, а сільський житловий фонд – 386,5 млн. кв. м. Якщо порівнювати з іншими країнами, то маємо констатувати, що питома вага міського житлового фонду в Білорусі у 2010 році становила 67,5% проти 63,6% у 2000 році [8]. Питома вага міського житлового фонду в Російській Федерації в 2010 році вища ніж в Україні та Білорусі. Вона у 2010 році становила 72%. Але у порівнянні з 2000 роком співвідношення міського та сільського житлового фонду Російської Федерації практично не змінилось [9].

У Російській Федерації ведеться облік житлових будівель, які визнані аварійними, простежується динаміка з відображенням інформації в статистичних джерелах стосовно зносу житлового фонду. Досліджуючи застарілий та аварійний житловий фонд Російської Федерації за період 1990–2010 років маємо констатувати поступове зростання площі застарілого та аварійного фондів. За період 2000–2010 років темп зростання застарілого та аварійного фонду становив 151,5%. У 2010 році по відношенню до 2000 року частка аварійного житлового фонду зросла з 2,4% до 3,1%. Вирішення проблеми аварійності житлового фонду в Російській Федерації вирішується шляхом знесення аварійних будинків та шляхом капітального ремонту та реконструкції за рахунок Фонду сприяння реформування ЖКГ із використанням

коштів регіональних, місцевих бюджетів та коштів власників житлових приміщень.

В Україні у 2010 році налічувалося 193 224 квартир. Серед них однокімнатних – 3719, двокімнатних – 7156, трикімнатних – 6355, чотири і більше кімнатних – 2054. У загальній кількості квартир найбільшу питому вагу мають двохкімнатні квартири (більше 37%). Трикімнатних квартир близько третини від загальної чисельності. Питома вага таких квартир в Україні зменшилася з 33,9% у 1995 році до 32,9% у 2010 році. Питома вага чотирьох і більше кімнатних квартир навпаки зросла з 9,7% від загальної кількості у 1995 році до 10,6% у 2010 році. Якщо порівнювати з Російською Федерацією, то необхідно констатувати аналогічну динаміку за 1995–2010 роки: відбулося зменшення питомої ваги трикімнатних квартир (з 42,1% до 39,8%); зростання частки чотирикімнатних квартир (з 4,6 до 7,8%) [10].

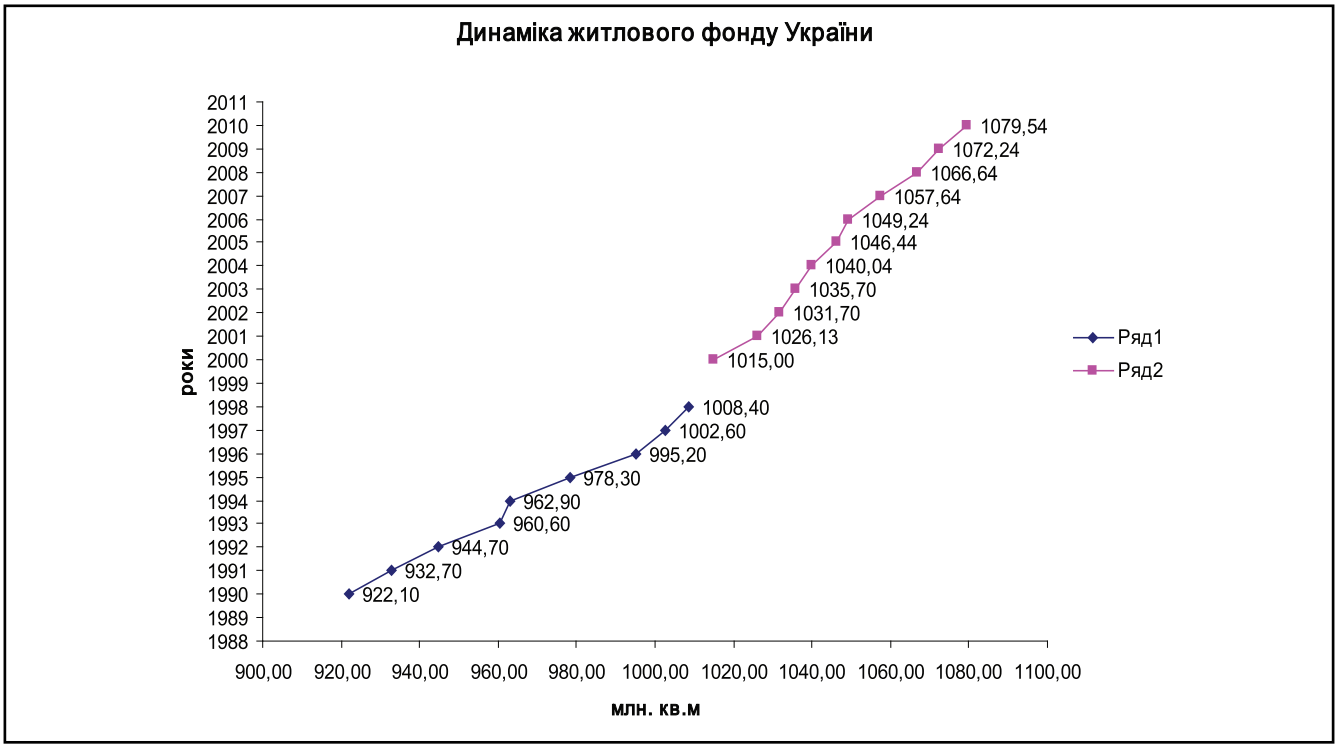


Рисунок 1. Динаміка житлового фонду України

Джерело: http://www.ukrstat.gov.ua

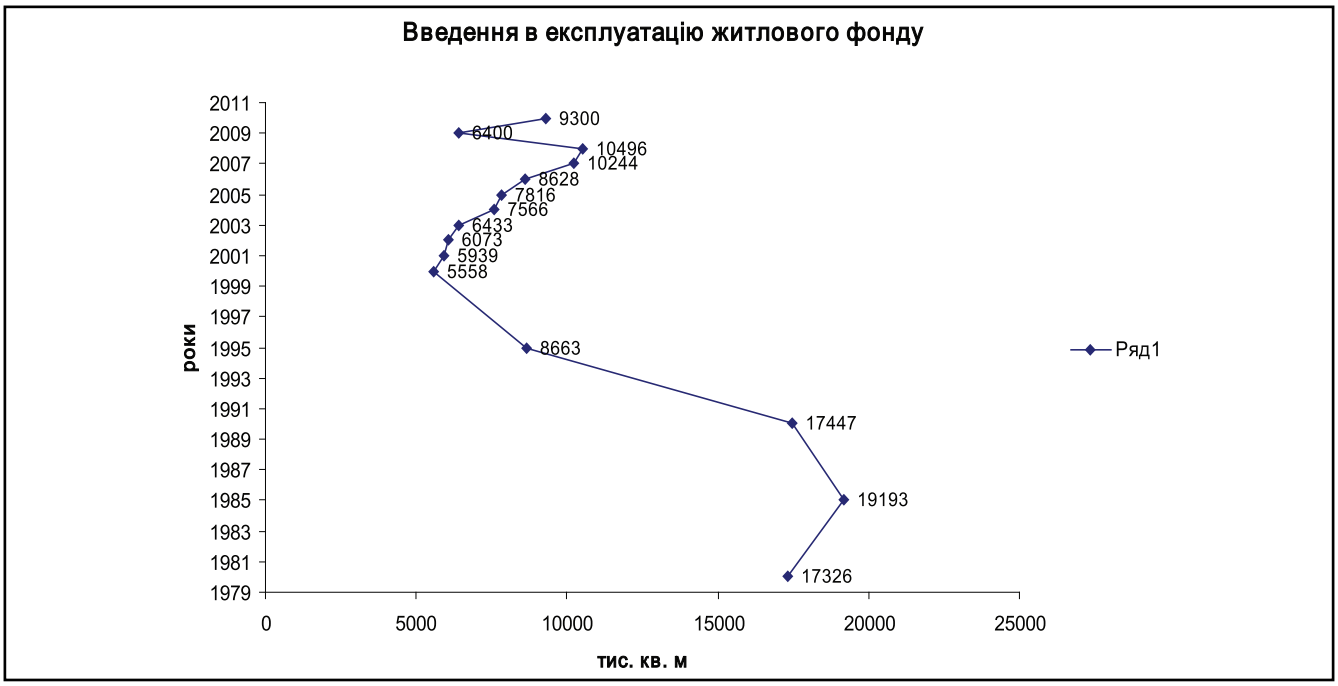


Рисунок 2. Введення в експлуатацію житлового фонду

Джерело: http://www.ukrstat.gov.ua

Позитивною тенденцією у задоволенні потреби в житлі в останні роки є зростання середнього розміру квартир, що вводяться в експлуатацію (середній розмір квартири у 2006 році становив 102,8 кв. м). За 2010 рік уведено в експлуатацію 76,8 тис. квартир, із них у міських поселеннях – 56,9 тис. (74,1%). Середній розмір квартири, введеної у 2010 році, становив 118,9 кв. м загальної площі.

У 1980 році в Україні було введено у експлуатацію 17 326 тис. кв. м житла, у 1985 році – 19193 тис. кв. м, у 1990 році було введено 17447 тис. кв. м, що на 9% менше від 1985 року. У 1995 році було введено у експлуатацію 8663 тис. кв. м житла, що майже наполовину менше, ніж у 1990 році.

Тенденцію до зниження площі новозбудованого житла вдалося подолати тільки з початком нового сторіччя. У 2006 році введено в експлуатацію 8,6 млн. кв. м загальної площі житла. Житлове будівництво 2006 року порівняно з 2000 роком зросло в 1,6 раза і практично досягло рівня 1995 року. У 2000–2008 роках спостерігається зростання введеного в експлуатацію житлового фонду (з 5558 тис. кв. м у 2000 році до 10496 тис. кв. м у 2008 році). Фінансова криза 2009 року позначилася на кількості введеної в експлуатацію загальної площі житла – 6400 тис. кв. м. У 2010 році в Україні введено в експлуатацію 9300 тис. кв. м загальної площі житла, що на 45,3% більше, ніж за 2009 рік (рис. 2).

Нині в Україні, незважаючи на високі темпи житлового будівництва та значне покращення житлових умов українців, потреби в житлі та його благоустрої задоволені ще не в достатньому обсязі.

У 2010 році у всіх регіонах країни спостерігається зростання обсягів введеного в експлуатацію житла у порівнянні з попереднім роком. Найбільше було введено у м. Києві та Київській області (рис. 3) – 123,5% загального обсягу житла. Також швидкими темпами вводилося житло в Одеській, Львівській, Івано–Франківській областях.

Подолання спаду будівництва можливе шляхом застосування державної регуляторної політики, зміст якої полягає в тому, щоб стимулювати розширення пропозиції нерухомості й розширювати можливості придбання житла у контексті дії різноманітних державних програм, надання його за державні кошти тощо.

Критична ситуація склалася з недобудованими об'єктами: станом на 1 січня 2009 року будівництво 62,3% загальної кількості недобудованих житлових будівель (4,645 тис.) тимчасово припинено або заморожено, в регіонах – це 30–70% об'єктів. При цьому близько 10% будівель заморожено на стадії, близькій до завершення.

Станом на 1 січня 2011 року в порівнянні з аналогічним періодом попереднього року кількість об'єктів, що знаходилися у стадії незавершеного будівництва, зменшилася на 3,8% і становила 18254,06 об'єкта.

Незважаючи на нарощування темпів житлового будівництва, залишається проблема забезпечення населення житлом. Станом на 1 січня 2010 року на квартирному обліку в України перебувало близько 1,139 млн. сімей, а отримали житло лише 11 тис. сімей (0,97% від загальної кількості черговиків). Державна житлова політика Російської Федерації та Білорусі характеризується більш високим рівнем за-

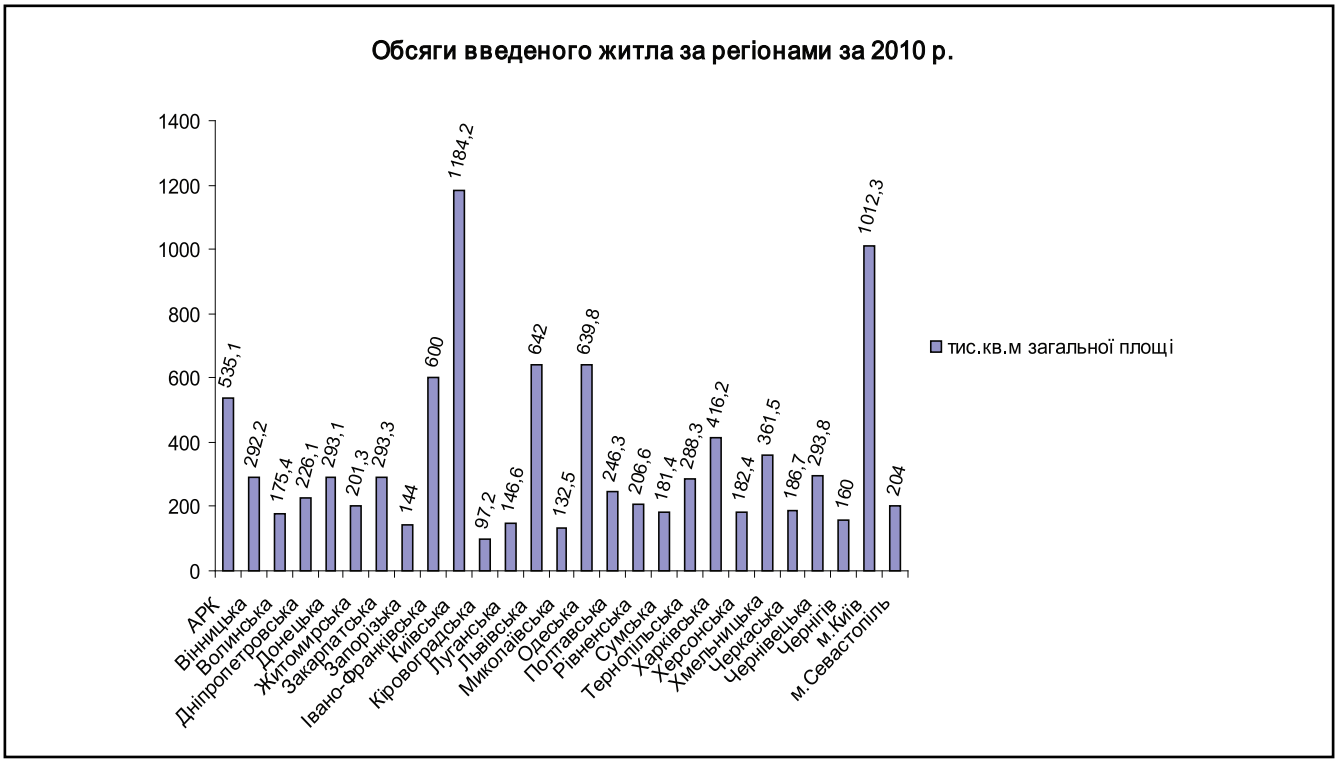


Рисунок 3. Обсяги введеного житла в 2010 році за регіонами України

Джерело: http://www.ukrstat.gov.ua

Таблиця 1. Порівняльний аналіз динаміки черги на отримання житла [8, 9, 11]

Показник / роки	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Число осіб (сімей), які стоять на черзі з покращення житлових умов, тис.											
Російська Федерація	5419	4857	4428	4365	4180	3384	3118	2911	2864	2830	2818
Білорусь	568,8	558,8	555,9	552,2	525,0	564,8	623,1	717,5	707,0	793,1	855,6
Україна	1765	1624	1533	1460	1414	1323	1300	1252	1216	1174	1139
Число осіб (сімей), які отримали житло, тис.											
Російська Федерація	253	242	229	227	229	151	139	140	144	147	244
Білорусь	24,2	25,9	20,0	19,3	25,6	31,3	34,0	38,5	30,8	41,6	48,9
Україна	32	29	25	25	23	20	20	17	17	11	11
У відсотках до загальної кількості черговиків											
Російська Федерація	4,7	4,9	5,2	5,2	5,5	4,5	4,5	4,8	5,0	5,2	8,7
Білорусь	4,2	4,6	3,6	3,5	4,9	6,0	6,0	6,2	4,3	5,9	6,2
Україна	1,8	1,8	1,6	1,7	1,6	1,5	1,5	1,4	1,4	0,9	0,97

доволення житлових потреб населення в частині надання житла особам, які знаходяться на квартирному обліку (табл. 1). У 2010 році в Російській Федерації отримали житло 8,7% осіб, які перебували на квартирному обліку (у 2000 році – 4,7%). У Білорусі цей показник також вищий, ніж в Україні (становив у 2010 році 6,2%, у 2000 році – 4,2%).

Квартирна черга та попит на житло в Україні різняться за регіонами. Причинами такої ситуації є нерівномірність розподілу центрів ділової активності, міграції населення, процеси урбанізації. Найбільш проблемним у цьому відношенні є м. Київ, Автономна Республіка Крим, Дніпропетровська, Донецька, Львівська, Сумська та Харківська області.

У 2010 році в Україні поліпшили свої житлові умови 10 770 сімей, з них: переважна більшість 10 674 (99,1%) за рахунок державного житлового фонду; 19 сімей отримали кооперативне житло; 77 сімей – соціальне житло. Найбільше сімей, що одержали житло з державного фонду, у таких регіонах: Луганська, Вінницька та Донецька області. Найменший відсоток отримання квартир у Чернігівській, Львівській, Тернопільській областях.

Найбільше вводиться в експлуатацію житла в м. Києві, Дніпропетровській, Львівській, Одеській та Київській областях. Останніми роками більшість житла будується індивідуальними забудовниками.

Аналіз чинних в Україні законодавчих актів нормування жилої площі дозволяє виділити такі норми:

1. Норма жилої площі в Україні дорівнює 13,65 кв. м на одну особу (ст. 47 Житлового кодексу України).

2. Норма загальної площі квартири дорівнює 21 кв. м на одну людину (ст. 66 Житлового кодексу України).

3. Санітарна норма дорівнює 21 кв. м загальної площі на людину та додатково 10 кв. м на сім'ю (ст. 3 Закону України «Про приватизацію державного житлового фонду»). Саме санітарна норма має в перспективі стати мінімальною, оскільки вона обґрунтована умовами нормального проживання особистості і безпосередньо пов'язана зі станом здоров'я. Отже, використання цієї норми сприяє реалізації ст. 3 Конституції України, яка життя і здоров'я особистості визначає найвищою соціальною цінністю у суспільстві.

Мінімальна норма забезпечення житлом – 21 кв. м загальної площі на одну людину і додатково 10 кв. м на сім'ю [156]. При порівнянні забезпеченості житлом населення України та Російської Федерації відмічаємо, що за 2000–2010 роки показник загальних житлових приміщень, які приходяться на одного жителя України, перевищує аналогічний показник по Російській Федерації (табл. 2). У 2010 році на одного жителя України припадало 23,3, а Російської Федерації – 22,6 кв. м житла. Динаміка зростання цього показника не на користь України. У 2010 році по відношенню до 2000 року загальна площа житлових приміщень, яка припадає на одного жителя України, зросла на 12,6%, у Росії – на 17,7%.

Сукупна площа введеного в експлуатацію житла і кількість збудованих квартир в Україні у 90–ті роки XX століття неухильно зменшувалася. Проте внаслідок випереджаючих темпів скорочення чисельності населення та нагромадження житла забезпеченість житлом на одну особу збільшується з 17,8 кв. м в 1990 році до 23,3 кв. м у 2010. Протягом 1990–2010 років вищими темпами зростала забезпеченість житлом міського населення (темп зростання забезпеченості населення житлом у міських поселеннях становив 132,1% проти 128,1% у сільській місцевості).

У 2010 році на одного жителя України припадало 23,3 кв. м житла, в тому числі на одного міського мешканця – 21,8 кв. м загальної площі житла, а на одного сільського – 26,4 кв. м. Порівняно з 2000 роком середній розмір загальної площі на одного жителя збільшився (у міських поселеннях на 1,6 кв. м, у сільській місцевості на 1,5 кв. м) за рахунок збільшення загального розміру житлового фонду та зменшення чисельності населення.

Таблиця 2. Порівняльний аналіз площі житлових приміщень на одного жителя [9, 11]

Показник / роки	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Площа житлових приміщень у розрахунку на одного жителя											
Російська Федерація	19,2	19,5	19,8	20,2	20.5	20,9	21,3	21,5	22,0	22,4	22,6
Україна	20,7	21,0	21,3	21,6	21,8	22,0	22,2	22,5	22,8	23,0	23,3

За мінімально необхідну вважаємо доцільним використовувати 21 кв. м на одну особу. Виходячи з цього визначимо рівень задоволення потреби у вже існуючому житлі.

Коефіцієнт задоволення особистих потреб у житлі на нормативному рівні визначимо таким чином:

$$Кзопж\ \ (нормативний) = \frac{Жфф}{Сн}, \qquad (1)$$

де *Жфф* – житловий фонд фактичний у розрахунку на одного жителя;

Сн – санітарна норма забезпечення житлом однієї особи.

У 2005 році коефіцієнт задоволення особистих потреб населення України (нормативний) у житлі був більше одиниці, тобто санітарна норма дотримувалася. Це в основному відбулося за рахунок житлового фонду сільських жителів. Якщо брати коефіцієнт задоволення міських жителів у житлі, то протягом 2005, 2006 років він був нижчим одиниці. Починаючи з 2007 року цей коефіцієнт перевищує одиницю. Маємо констатувати задоволення потреби в житлі на мінімальному рівні.

Розрахуємо забезпеченість населення житлом за регіонами (табл. 4).

Найнижчий коефіцієнт задоволення потреб у житті (нормативний) спостерігаємо в Автономній Республіці Крим, Львівській, Волинській областях, м. Києві.

На задоволення потреби в житлі особистості впливає не тільки наявний житловий фонд та його розподіл нині, а й потенційна можливість покращення своїх житлових умов від-

Таблиця 3. Розрахунок коефіцієнта задоволення особистих потреб населення в житлі (нормативний)

Складові КЗОП	Роки							
	1990	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Весь житловий фонд, у середньому на одного жителя, кв. м	17,8	20,7	22,0	22,2	22,5	22,8	23,0	23,3
Коефіцієнт задоволення особистих потреб населення України у житлі	0,848	0,986	1,048	1,057	1,071	1,086	1,095	1,71
Міський житловий фонд, у середньому на одного міського жителя, кв. м	16,5	19,3	20,8	20,9	21,2	21,4	21,6	21,8
Коефіцієнт задоволення особистих потреб міських жителів у житлі	0,786	0,919	0,990	0,995	1,005	1,019	1,029	1,038
Сільський житловий фонд, у середньому на одного сільського жителя, кв. м	20,6	23,5	24,6	25,0	25,4	25,8	26,1	26,4
Коефіцієнт задоволення особистих потреб сільських жителів у житлі	0,981	1,119	1,171	1,190	1,210	1,229	1,24	1,26

Таблиця 4. Коефіцієнт задоволення особистих потреб (нормативний) населення в житлі за регіонами України

	1990	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Україна	0,833	0,986	1,048	1,057	1,071	1,086	1,095	1,095
Автономна Республіка Крим	0,705	0,857	0,905	0,924	0,943	0,95	0,94	0,94
Вінницька	1,0	1,148	1,21	1,219	1,233	1,25	1,26	1,26
Волинська	0,819	0,914	0,929	0,938	0,948	0,96	0,97	0,97
Дніпропетровська	0,843	1,010	1,071	1,076	1,086	1,095	1,1	1,1
Донецька	0,852	0,962	10,238	1,038	1,048	1,062	1,07	1,07
Житомирська	0,895	1,071	1,110	1,124	1,133	1,15	1,16	1,16
Закарпатська	0,805	0,943	1,005	1,019	1,038	1,062	1,07	1,07
Запорізька	0,838	0,948	1,019	1,024	1,038	1,048	1,06	1,06
Івано-Франківська	0,833	0,952	1,029	1,048	1,062	1,086	1,1	1,1
Київська	0,971	1,233	1,319	1,352	1,395	1,44	1,46	1,46
Кіровоградська	0,910	1,043	1,105	1,119	1,133	1,15	1,16	1,16
Луганська	0,876	1,005	1,152	1,086	1,10	1,11	1,12	1,12
Львівська	0,767	0,886	0,943	0,957	0,967	0,98	0,99	0,99
Миколаївська	0,833	0,962	1,010	1,010	1,014	1,02	1,03	1,03
Одеська	0,824	0,929	1,0	1,005	1,029	1,05	1,05	1,05
Полтавська	0,890	1,043	1,114	1,129	1,143	1,16	1,17	1,17
Рівненська	0,848	0,929	0,957	0,971	0,981	0,99	0,995	0,995
Сумська	0,862	0,976	1,048	1,062	1,076	1,08	1,095	1,095
Тернопільська	0,843	0,976	1,033	1,052	1,067	1,08	1,08	1,08
Харківська	0,810	0,976	1,029	1,033	1,052	1,06	1,08	1,08
Херсонська	0,833	0,962	1,019	1,024	1,048	1,06	1,1	1,1
Хмельницька	0,910	1,048	1,114	1,124	1,143	1,16	1,17	1,17
Черкаська	0,962	1,119	1,205	1,219	1,224	1,23	1,25	1,25
Чернівецька	0,833	0,962	1,014	1,024	1,038	1,05	1,06	1,06
Чернігівська	0,895	1,057	1,143	1,152	1,162	1,19	1,2	1,2
Київ	0,795	0,890	0,962	0,967	0,976	0,98	0,99	0,99

Таблиця 5. Розрахунок коефіцієнта задоволення потреби в житлі (загального)

Регіони/показники	Вартість 1 кв. м	Вартість 63 кв. м	Наявний дохід на 1 особу	Наявний дохід на 3 осіб	Коефіцієнт доступності житла	Кзопж (нормативний)	Кзопж (загальний)
Автономна Республіка Крим	5148	324324	15232,1	45696,3	7,10	0,94	1,08
Вінницька	4290	270270	15857	47571	5,68	1,26	1,44
Волинська	4290	270270	13913,6	41740,8	6,47	0,97	1,12
Дніпропетровська	5148	324324	20687,4	62062,2	5,23	1,1	1,29
Донецька	5148	324324	21258,2	63774,6	5,09	1,07	1,27
Житомирська	4290	270270	15571,6	46714,8	5,79	1,16	1,33
Закарпатська	4290	270270	12226,9	36680,7	7,37	1,07	1,21
Запоріжська	4290	270270	19856,6	59569,8	4,54	1,06	1,28
Івано–Франківська	4290	270270	14720,3	44160,9	6,12	1,1	1,26
Київська	6435	405405	19327,8	57983,4	6,99	1,46	1,60
Кіровоградська	4290	270270	15214,5	45643,5	5,92	1,16	1,33
Луганська	4290	270270	17836,1	53508,3	5,05	1,12	1,32
Львівська	4290	270270	16561,3	49683,9	5,44	0,99	1,17
Миколаївська	4290	270270	16600,6	49801,8	5,43	1,03	1,21
Одесська	5148	324324	15996,1	47988,3	6,76	1,05	1,20
Полтавська	4290	270270	17958,8	53876,4	5,02	1,17	1,37
Рівненська	4290	270270	14352,1	43056,3	6,28	0,995	1,15
Сумська	4290	270270	16619,2	49857,6	5,42	1,095	1,28
Тернопільська	4290	270270	13572,9	40718,7	6,64	1,08	1,23
Харківська	5148	324324	18402,3	55206,9	5,87	1,08	1,25
Херсонська	4290	270270	14586,5	43759,5	6,18	1,1	1,26
Хмельницька	4290	270270	15480,3	46440,9	5,82	1,17	1,34
Черкаська	4290	270270	15445,2	46335,6	5,83	1,25	1,42
Чернівецька	4290	270270	13181,5	39544,5	6,83	1,06	1,21
Чернігівська	4290	270270	16427,5	49282,5	5,48	1,2	1,38
Київ	7990	503370	37573,2	112719,6	4,47	0,99	1,21
Севастополь	5148	324324	16763	50289	6,45	1,2	1,36

повідно до власних уподобань та можливостей. З цією метою розрахуємо коефіцієнт доступності житла.

$$Кдж = \frac{СРВ\ \ квартири}{СГД\ \ сім'ї}, \quad (2)$$

де *Кдж* – коефіцієнт доступності житла;

СРВ квартири – середня ринкова вартість квартири площею 54 кв. м;

СГД сім'ї – середній грошовий дохід сім'ї у складі 3 осіб [9].

Розрахунок коефієнта доступності житла офіційно використовується Федеральною службою державної статистики Російської Федерації. Враховуючи те, що згідно з Житловим кодексом України норма загальної площі на одну особу становить 21 кв. м, при розрахунку коефіцієнта доступності житла буде враховуватися вартість квартири загальною площею 63 кв. м.

Коефіцієнт задоволення особистих потреб у житлі (загальний) доцільно розрахувати за такою формулою:

$$Кзопж\ \ (загальний) = Кзопж\ \ (нормативний) + \frac{1}{Кдж}, \quad (3)$$

де *Кзопж (загальний)* – коефіцієнт задоволення особистих потреб у житлі (загальний);

Кзопж (нормативний) – коефіцієнт задоволення особистих потреб у житлі (нормативний);

Кдж – коефіцієнт доступності житла.

Припустимо, що середня ринкова вартість 1 кв. м житла за регіонами дорівнює граничній вартості 1 кв. м загальної площі житла відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 9.06.2010 №509 [12].

Отже, найвищий рівень забезпеченості потреби в житлі в Київській, Вінницькій, Чернігівській, Полтавській, Хмельницькій областях, м. Севастополі. Така ситуація була зумовлена такими чинниками: високим рівнем нормативного коефіцієнта забезпечення потреби в житлі (за рахунок житлового фонду в сільській місцевості) та коефіцієнта доступності житла.

Висновки

Питання забезпечення потреби в житлі носить комплексний характер і передбачає такі напрями вирішення:

1. *Реалізація державних концепцій та програм забезпечення громадян житлом.*

Нині в Україні вже реалізується низка програм щодо забезпечення потреб населення в житлі, а саме: Державна цільова соціально–економічна програма будівництва доступного житла на 2010–2017 роки (постанова Кабінету Міністрів України від 11.11.2009 №1249) (держава сплачує 30% вартості придбання доступного житла та/або надання пільгового іпотечного житлового кредиту); Державна програма забезпечення молоді житлом на 2002–2012 роки (постанова Кабінету Міністрів України від 29.06.2002 №1089). При реалізації Державної програми забезпечення молоді житлом варто: зменшити частку попереднього внеску та збільшити строк

погашення позики; більш інтенсивно впроваджувати механізм стимулювання будівництва не тільки багатоповерхових, але й окремих будинків; здійснювати пільгове довгострокове кредитування сільських забудовників.

2. *Ринковий підхід до методів задоволення потреби в житлі,* за якого основним джерелом фінансування житлового будівництва, купівлі житла на вторинному ринку є кошти населення, власні джерела (доходи, заощадження, кошти від продажу майна).

3. *Задоволення потреби в житлі за рахунок позичених коштів.* Ще одним сприятливим фактором було збільшення обсягів виданих іпотечних кредитів населенню для придбання житла.

Без державного регулювання проведення чіткої державної політики в галузі житлового іпотечного кредитування неможливе. Основні об'єкти державного регулювання іпотечного кредитування – це соціально–економічний цикл, будівельна і фінансова й супутні їм галузі, їхня регіональна структура; ціни на житло, умови конкуренції на ринку житла.

Державою використовуються прямі й непрямі методи управління в цій сфері, відповідно адміністративні й економічні методи державного регулювання, які мають єдині цілі й завдання.

4. *Інвестування та фінансування житлового будівництва з використанням недержавних коштів, залучених від фізичних та юридичних осіб* через фонди фінансування будівництва (ФФБ), випуск цільових облігацій, інститути спільного інвестування (ІСІ), фонди операцій з нерухомістю (ФОН), недержавні пенсійні фонди (НПФ), здійснюється відповідно до Закону України «Про фінансово–кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операцій з нерухомістю».

5. *Інструментом впливу держави на забезпечення потреби в житлі є субсидії.* Субсидії направлені на поліпшення житлових умов певної категорії населення країни.

6. *Впровадити на державному рівні заходи щодо стимулювання пропозиції житла,* зокрема розширити ринок за рахунок розширення джерел фінансування. За рахунок стимулювання конкурентних механізмів при будівництві житлових приміщень на вторинному житловому та іпотечному ринку підвищити якість та доступність житла.

7. *Забезпечити зростання обсягів будівництва соціального житла, посилити контроль за ціноутворенням на ринку соціального житла.* При спорудженні такого житла може бути спільне фінансування, наприклад 50% державних коштів, 50% приватних коштів. Це може бути основою провадження в Україні такої форми соціального житла, як житлові асоціації.

8. Виходячи з результатів аналізу житлового ринку України були зроблені узагальнені висновки щодо очікуваних дій різних суб'єктів ринку житла з приводу формування та задоволення потреб у житлі, а саме: на державні органи влади та управління покладена функція дотримання соціальних стандартів, зокрема, створення умов, за яких кожна особа, відповідно до своїх потреб, могла б придбати, збудувати чи взяти в оренду житло за ринкової форми господарювання, вимагає реформування державних важелів впливу на ринок житла; на банки – стимулювання доступності до іпотечного кредитування з метою відкриття додаткових можливостей для задоволення потреб громадян у комфортному житлі; на фонди фінансового будівництва, як посередника в залученні коштів фізичних і юридичних осіб, спрямування їх на фінансування будівництва, здійснення контролю за процесом будівництва та використанням грошових коштів, кредитування учасників фонду під заставу житла, що будується; на інститути спільного інвестування; об'єднання співвласників багатоквартирних будинків – контроль використання та утримання житлового фонду; на громадські благодійні організації – будівництво та надання соціального житла, контроль за якістю надання житлово–комунальних послуг; на агентства нерухомості – оцінка житла, надання послуг з купівлі–продажу житла на вторинному ринку.

Література

1. Аналіз стану та зауваження щодо виконання Україною положень статті 30 Європейської соціальної хартії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: // commongoal/org/ua/ru/m/cochart

2. Саламов С.Д. Социально–экономическая природа жилищной потребности и пути ее удовлетворения на этапе развитого социализма: автореф. дис. ... к.э.н. – 08.00.01 – политическая экономия / С.Д. Саламов – Ростов–на–Дону, 1977. – 29 с.

3. Бичков О.П. Економічні механізми та фактори відтворення житла в Україні: дис. ... кандидата економічних наук: 08.07.03 / Олександр Петрович Бичков; НДІ будівельного виробництва Держбуду України. – К., 2005. – 175 с.

4. Коваленко О.М. Організаційно–економічні механізми регулювання процесу відтворення житла в умовах ринкових трансформацій: дис. ... канд. екон. наук: 08.02.03 / Олександр Михайлович Коваленко; НАН України; Інститут економічного прогнозування. – К., 2001. – 261 с.

5. Пшик–Ковальська О.О. Макроекономічне планування розвитку соціального житла в Україні: дис. ... канд. економ. наук: 08.02.03 / Орися Остапівна Пшик–Ковальська; НАН України; Рада по вивченню продуктивних сил України. – К., 2009. – 211 с.

6. Сердюк А.В. Організаційно–економічні основи формування та розвитку доступного житла: дис. ... канд. екон. наук: 08.02.04 / Сердюк Андрій Васильович; Київський національний університет будівництва та архітектури. – К., 2010. – 198 с.

7. Жилищный кодекс Российской Федерации [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http: basse/garant/ru

8. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http:// belstat.gov.bu

9. Статистический бюллетень 2011 года. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru

10. Строительство в России. Статистический сборник. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru

11. Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

12. Про затвердження Порядку використання у 2010 році коштів Стабілізаційного фонду для забезпечення житлом громадян, в тому числі військовослужбовців та осіб рядового і начальницького складу, які відповідно до законодавства мають право на його отримання, зокрема шляхом надання державної підтримки для будівництва і придбання доступного житла, та для здійснення компенсації Державній іпотечній установі витрат на придбання квартир для забезпечення житлом окремих категорій громадян. [Електрон. ресурс]: Постанова Кабінету Міністрів України від 9 червня 2010 р. №509. – Режим доступу: http: zakon2/rada/gov. ua

О.М. ПОТАПЕНКО,
к.е.н., доцент, Європейський університет,
В.Г. ПОТАПЕНКО,
к.г.н., с.н.с., Національний інститут стратегічних досліджень

Стратегічні пріоритети розвитку відновлювальної енергетики в Україні

Визначено стратегічні пріоритети економічної безпеки розвитку енергетичного сектору економіки України на основі відновлювальних природних ресурсів.

Ключові слова: *стратегічні пріоритети, відновлювальна енергетика, економічна безпека.*

Определены стратегические приоритеты экономической безопасности развития энергетического сектора экономики Украины на основе возобновляемых природных ресурсов.

Ключевые слова: *стратегические приоритеты, возобновляемая энергетика, экономическая безопасность.*

Strategic priorities identified economic security of the energy sector of Ukraine on the basis of renewable natural resources.

Keywords: *strategic priorities, renewable energy, economic security.*

Постановка проблеми. Традиційні енергоносії, такі як вугілля, нафта та газ, поступово вичерпуються, а зростання їх споживання в енергетиці призводить до глобальних екологічних проблем. Важливою тенденцією, яка сприяє збільшенню інвестицій до відновлювальної енергетики, є стійке зростання цін на енергоносії. Багато країн поступово, хоч і повільно зменшують енергетичні субсидії. Ціни на нафту марки Brent зросли на початку 2011 року і залишалися на рівні понад $100 за барель більшу частину року. Підвищення цін на енергоносії формує економічну доцільність проектів відновлювальної енергетики.

На сьогодні 7 мільярдів мешканців Землі споживають більше 12 млрд. кВт енергії за рік. Ця енергія отримується за рахунок використання таких ресурсів, як вугілля – 26%, нафта – 42 %, газ – 20%, гідроенергія – 4%, ядерна – 5%, інші джерела – 3%. Тобто близько 90% енергії ми отримуємо за рахунок органічних видів палива – нафти, вугілля, газу, які не є відновлювальними. За оцінками аналітиків, вартість електроенергії з відновлюваних джерел у США зрівняється з вартістю електроенергії із традиційних джерел в 2012 році, а в Німеччині це відбудеться у 2015 році, причому енергія відновлюваних джерел у Німеччині і надалі буде найдешевшою [1]. Основним питанням є визначення стратегічних пріоритетів економічно безпечного розвитку відновлювальної енергетики в умовах глобальних економічних трансформацій, енергозалежності України та традицій розвитку енергетичної галузі, що відображено в Енергетичній стратегії України [2].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Відновлювана енергетика – це енергетична галузь, що спеціалізується на отриманні та використанні енергії з відновлюваних джерел енергії. До відновлюваних джерел енергії належать періодичні або сталі потоки енергії, що розповсюджуються в природі і обмежені лише стабільністю Землі як космопланетарного елемента: променева енергія сонця, вітер, гідроенергія, природня теплова енергія тощо [3, с. 32]. На сьогодні дослідження в царині відновлювальної енергетики є неосяжними, втім ми сконцентруємося саме на питаннях економічної безпеки. До науковців–економістів, які сьогодні займаються проблемами стратегічного розвитку такого сектору економіки, як відновлювальна енергетика, належать Б. Данилишин, В. Геєць, А. Сухоруков Є. Хлобистов, Е. Мхітарян, P. Krugman, також можна назвати практиків–експертів, таких як Ю. Урбанський, В. Омельченко, А. Конеченков, О. Борисова.

Метою статті є визначення стратегічних пріоритетів економічно безпечного розвитку енергетичного сектору економіки України на основі відновлювальних природних ресурсів.

Виклад основного матеріалу. На доручення уряду України розроблено зміни до Державної цільової економічної програми енергоефективності на 2010–2015 роки.

Мета змін – створення умов для збільшення в енергетичному балансі України частки енергоносіїв, отримуваних із відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива не менше 10% у 2015 році [3]. Основними напрямами програми та прогнозованими обсягами їх фінансування у 2011 році є:

© О.М. ПОТАПЕНКО, В.Г. ПОТАПЕНКО, 2012

– будівництво та реконструкція електричних мереж, будівництво пристанційних вузлів, підстанцій та електричних мереж для приєднання об'єктів, які виробляють електроенергію з відновлюваних джерел енергії, – 307,4 млн. грн.;

– впровадження технологій, що передбачають використання теплових насосів, електричного тепло акумуляційного обігріву та гарячого водопостачання на підприємствах комунальної форми власності та бюджетних установах, – 130,0 млн. грн. та 85,5 млн. грн. коштів Європейської комісії);

– проведення модернізації об'єктів комунального господарства, в тому числі переведення котелень, що обслуговують об'єкти соціальної сфери, на використання відновлюваних джерел енергії та альтернативних палив – 60,1 млн. грн.;

– проведення досліджень потенціалу регіонів України щодо розміщення генерації з альтернативних джерел енергії – 8,2 млн. грн.;

– проведення досліджень вітропотенціалу шляхом визначення пріоритетних районів розташування ВЕС та встановлення вимірювального устаткування – 7,9 млн. грн.

Важливість «зеленої» енергетики для сучасного світу визначається тим, що вона сприяє підвищенню енергетичної незалежності та безпеки і стала ключовим компонентом переходу до низько вуглецевої економіки в межах протидії глобальній зміні клімату та дозволяє знизити екологічне навантаження, створює стимули для розвитку нових технологій, матеріалів і устаткування. «Зелений тренд» світової енергетики дозволяє боротися з кліматичними змінами, викликаними антропогенними викидами парникових газів. Оскільки на частку традиційної енергетики припадає близько половини парникових викидів, саме вона стає головним ворогом екології планети [4].

До державних органів влади в сфері альтернативної енергетики в Україні належать:

– Кабінет Міністрів України (КМУ);

– Міністерство палива та енергетики України (МПЕ);

– Національна комісія регулювання електроенергетики України (НКРЕ);

– Національне агентство з питань забезпечення ефективного використання енергетичних ресурсів (НАЕР);

– Державна інспекція з експлуатації електричних станцій і мереж (ДІЕСМ).

Відповідно до енергетичної стратегії України розроблено обсяги заміщення первинних енергетичних ресурсів (табл. 1).

Національне агентство з питань забезпечення ефективного використання енергетичних ресурсів є провідним державним закладом щодо впровадження відновлювальної енергетики в Україні [5]. За оцінкою цієї державної установи, потенціал відновлюваних джерел енергії в Україні є досить значним (табл. 2)

1 квітня 2009 року Верховною Радою України прийнято Закон «Про внесення змін до Закону України «Про електроенергетику» №1220/VI щодо стимулювання використання альтернативних джерел енергії, згідно з яким застосовується модель диференційованих (пільгових) тарифів для суб'єктів господарської діяльності, які виробляють енергію з використанням поновлюваних джерел енергії за кожним видом поновлюваної енергії та для кожного об'єкта електроенергетики. Величина «зеленого» тарифу для енергогенеруючого об'єкта потужністю понад 2 МВт становить 11,3 євроцента за 1 кВт • год. Зелений тариф встановлюється на період до 1 січня 2030 року.

Відповідно до наявного Податкового кодексу об'єкти відновлювальної енергетики звільняються від податку на прибуток протягом 10 років для підприємств сфери електроенергетики від продажу електроенергії, виробленої з використанням поновлюваних джерел енергії.

Звільняється від оподаткування 80% прибутку підприємств, отриманого від продажу в Україні обладнання влас-

Таблиця 1. Обсяг заміщення первинних енергоресурсів у 2011 році

№	Тип енергогенерації	Обсяги енергоресурсів
	Вітрові електростанції	1,07 ГВт
	Тверде біопаливо	79,3 МВт
	Сонячні установки	50 МВт
	Біогаз	11,1 МВт
	Енергія біомаси	8,5 МВт
	Малі ГЕС	0,8 МВт
	Паливний біоетанол	0,06 млн. т
	Торф	0,03 млн. т
	Біодизель	0,01 млн. т
	Промисловий газ	9 млн. т у.п.
	Газ з нафтогазових родовищ	0,4 млн. т у.п.

Таблиця 2. Потенціал відновлювальних джерел енергії в Україні

Типи поновлювальних джерел енергії	Щорічна потенційна енергія			
	теоретично можливе		технічно досяжні	
	мільярд кВт • год	млн. т у.п.	мільярд кВт • год	млн. т у.п.
Вітрова енергія	270	97,2	41,7	15,0
Малі гідростанції	12,5	4,5	8,3	3,0
Біомаса	407	50	162,8	20

ного виробництва, що працює на поновлюваних джерелах енергії; матеріалів, сировини, устаткування та комплектуючих, які будуть використовуватися для виробництва енергії з поновлюваних джерел енергії.

Тимчасово, до 1 січня 2019 року, звільняються від сплати податку на додану вартість поставки в Україну техніки, обладнання, що працює на поновлюваних джерелах енергії, відповідно до ст. 7 Закону «Про альтернативні види палива». Звільняються від оподаткування ПДВ операції ввезення на митну територію України обладнання, що працює на поновлюваних джерелах енергії.

Відповідно до наданих на 14.10.2010 виробниками електричної енергії з альтернативних джерел енергії до НКРЕ документів загальна встановлена потужність генеруючого обладнання, що виробляє електричну енергію з альтернативних джерел енергії, становить 156,094 МВт, з них встановлена потужність СЕС – 7,5 МВт.

«Зелений»тариф встановлюється до 2030 року (підстави для припинення також встановлені указом НКРЕ). Зниження при нинішніх темпах «зеленого» тарифу для електростанцій експлуатацію (значно оновлено) після 2014 року – на 10%, після 2019 року – на 20%, після 2024 року – на 30%.

Ставки «зеленого» тарифу не прив'язані до роздрібних тарифів або середні ставки для виробників електроенергії. Вони фіксуються за станом на 1 січня 2009 року в євро і пов'язані з EUR/UAH обмінним курсом (якщо більше ніж 10,86), держава гарантує купівлю всієї електроенергії, виробленої на них. Оптовий ринок електроенергії України в особі ДП «Енергоринок» дає державні гарантії покупки всієї електроенергії, виробленої на вітряних станціях під «зелений» тариф. Частка українського внеску (матеріалів, робіт, послуг) у загальній вартості будівництва електростанцій відновлювальної енергетики має бути не менше 15% з 2012 року, 30% – з 2013 року та 50% – з 2014 року.

Основними причинами розвиту відновлювальної енергетики в Україні є:

– зростання цін на імпортовані енергоносії, в тому числі на природний газ;

– наявність природного потенціалу відновлюваних ресурсів;

– сприятлива законодавча база, що діє в країні;

– вплив загальних світових тенденцій на розвиток зеленого енергетичного бізнесу;

– інвестиції в національну економіку.

До економічних переваг вітроенергетики можна віднести перш за все економію палива. Вітрогенератори практично не споживають викопного палива. Робота вітрогенератора потужністю 1 МВт за 20 років експлуатації дозволяє заощадити приблизно 29 тис. т вугілля або 92 тис. барелів нафти. Вироблення вітроустановками 1 МВт скорочує щорічні викиди в атмосферу 1800 т CO_2, 9 т SO_2, 4 т оксидів азоту.

Собівартість електроенергії, виробленого вітрогенераторами, залежить від швидкості вітру і становить, за американськими даними, $0,026–0,048/кВт • год. При подвоєнні встановлених потужностей вітрогенерації собівартість виробленої електроенергії знижується на 15%.

Інвестиції у вітрову енергетику в країнах ЄС вітру в 2010 році становили 12700 млн. євро, було вироблено 181,7 млрд. кВт • год, що дозволяє скоротити викиди оксиду вуглецю на 126 мільйонів тонн і створити додаткових 189 тисяч робочих місць. До 2030 очікується 400 ГВт встановлених потужностей вітроенергетики, що становитиме за прогнозами 28,5% попиту на електроенергію в ЄС. За даними ДНВП «Укренергомаш» НКАУ, на 31.12.2010 загальна потужність ВЕУ, підключених до ОЕС України, становила 87,36 МВт [6].

Метод прямого перетворення сонячного випромінювання в електрику є, по–перше, найбільш зручним для споживача, оскільки отримується найбільш вживаний вид енергії, і, по–друге, такий метод вважається екологічно чистим засобом одержання електроенергії на відміну від інших, які використовують органічне паливо, ядерну сировину чи гідроресурси. Теорію фотоефекту створив А. Ейнштейн у 1905 році, за що був відзначений Нобелівською премією.

Широке поширення сонячної енергетики – це висока ціна енергії, яка отримується від сонячних елементів. Собівартість сонячної батареї потужністю 1 Вт становить близько $2–3, тому окупність енергії, що виробляється сонячними батареями, становить більше 20–30 років. Вартість 1кВт • год електроенергії, яка виробляється фотомодулями, сьогодні значно вища, ніж для традиційної енергетики, але слід зауважити, що: по–перше, ця величина має тенденцію до зменшення для сонячної енергетики та до зростання для традиційної енергетики, а по–друге, сонячна енергетика може успішно конкурувати з традиційною в тих випадках, коли споживання енергії порівняно невелике, а підвести електроенергію від загальної електромережі дорого або зовсім неможливо. У цих випадках на перший план виступає не вартість електроенергії, а цінність

Таблиця 3. Ставки «зеленого» тарифу в залежності від виду енергії в Україні на 2011 рік

Вид енергії	Потужність станції та інші фактори, що впливають на ставку тарифу	Ставка тарифу, євро/кВт
Вітер	менше 600 кВт	0,0646
	600–2000 кВт	0,0754
	Більше 2000 кВт	0,1131
Сонячна енергія	Електростанції на поверхні землі	0,4653
	Електростанції на дахах будівель з потужністю понад 100 кВт	0,4459
	Електростанції на дахах будівель з потужністю до 100 кВт	0,4265
Біомаса	Має бути принаймні частково рослинного походження, щоб мати право	0,1239
Малі гідроелектростанції	Не більше 10000 кВт	0,0775

або необхідність тих функцій, які здійснюються за рахунок електроенергії [7, с. 97].

У даний час вартість сонячних колекторів, які відповідають світовому технічному рівню, становить $200–400 за 1 кв. м. Загальна площа змонтованих сонячних колекторів у світі на кінець 2008 року становила 300 млн. кв. м; в Україні впроваджено близько 45 тис. кв. м сонячних колекторів.

Сонячні елементи стають все доступнішими кожного дня. Якщо проаналізувати, як змінювалася ціна електроенергії, виробленої за їх допомогою, то видно, що вона постійно зменшується. В найближчі 5–10 років ціни впадуть до того рівня, коли використання сонячних батарей стане рентабельним без використання спеціальних дотаційних механізмів чи «зелених» тарифів. Наразі зменшення цін стримується вартістю сировини, а саме – вартістю кремнію. Кілька років тому його вартість стрімко зросла до $200 за кг, а тепер зменшилася в кілька разів. Прогнозується, що ціни на кремній можуть зменшитися ще сильніше і будуть становити $10–15 за кг. Саме такий рівень ми вважаємо достатнім для того, щоб вести мову про широку доступність класичних сонячних елементів [8, с. 51].

Світовим лідером у розвитку малої гідроенергетики є Китай, де з 1950 по 1992 рік загальна потужність малих ГЕС збільшилася з 5,9 до 9500 МВт. На початок 2001 року їхня потужність досягла 16 тис. МВт, а у 2005 році – 25 тис. МВт. На найближче десятиріччя очікується будівництво до 40 тисяч нових малих ГЕС. Активно розвивають малу гідроенергетику Австралія, Нова Зеландія, Канада. Індія в 2020 році планує довести загальну потужність малих ГЕС до 9500 МВт. Для 15 країн Європейської Співдружності згідно зі статистичними даними 2000 року кількість малих ГЕС становила 14 488 штук сумарною потужністю 10 260 МВт із річним виробництвом електроенергії 40,3 млрд. кВт • год (середній час використання потужності – 3926 годин). Заплановано довести загальну потужність малих ГЕС у країнах ЄС до 14 тис. МВт. Директива ЄС 2001/77 від 27 вересня 2001 року створила сприятливі умови продажу на внутрішньому ринку електричної енергії, виробленої з відновлюваних енергоджерел, у тому числі і малих ГЕС [9].

В Україні налічується понад 63 тисячі малих рік й водотоків загальною довжиною 135,8 тис. км, з них близько 60 тисяч (95%) – дуже малі (довжина менше 10 км). З початку 20-х років минулого століття в Україні налічувалося 84 гідроелектростанції загальною потужністю 4000 кВт, а наприкінці 1929 року – уже 150 станцій загальною потужністю 8400 кВт. У повоєнний період електрифікація сільського господарства теж ґрунтувалася на збільшенні потужностей і поліпшенні техніко-економічних показників малих електростанцій. На початку 50-х років кількість побудованих малих гідроелектростанцій в Україні досягла 956 штук із загальною потужністю 30 тис. кВт. Однак через розвиток централізованого електропостачання й стійку тенденцію до концентрації виробництва електроенергії на потужних тепло- і гідростанціях будівництво малих ГЕС було зупинено в 60-х роках, і розпочалася їхня консервація, демонтаж, сотні малих ГЕС були зруйновані.

На сьогодні в Україні збереглося лише 48 малих гідроелектростанцій, більшість яких потребує реконструкції. Завдяки введенню «зеленого» тарифу цей бізнес малих ГЕС стає більш привабливим, стверджують експерти, адже період окупності скоротився до чотирьох років по деяких проектах, а рентабельність збільшилася з 8–10 до 30%. Уперше за довгі роки в 2009 році було заявлено про будівництво міні-ГЕС з нуля.

Ще одним перспективним напрямом розвитку відновлювальної енергетики є використання біомаси. Біомаса – побічна продукція та відходи біологічного походження, що можуть використовуватись для виробництва енергії, а саме: солома та стебла сільськогосподарських культур, відходи деревини, тверді побутові відходи, біогаз, який можна вилучати з гною та посліду, осаду каналізаційних стоків, вилучати зі звалищ.

З економічної точки зору є дуже перспективним виробництво енергії з біомаси. Процес будівництва котельних та використання біомаси як палива в нашій державі йде дуже повільно, в той же час країни ЄС використовують цю дешеву енергію швидкими темпами. Так, у Фінляндії 20% загальної суми енергії забезпечується за рахунок відходів та побічних продуктів лісництва, в Австрії – 10%, в Швеції – 25%.

Технічно доступне виробництво біогазу з відходів тваринництва та птахівництва в Україні становить 2300 млн. куб. м на рік, або 1,65 млн. т умовного палива, що у 4,1 раза перевищує витрати палива на утримання тварин та споживання палива котельними сільськогосподарських підприємств.

Висновки

1. Для пріоритетного розвитку відновлювальної енергетики на сьогодні існує декілька причин. По-перше, це природні причини поступового вичерпання традиційних ресурсів енергетики, таких як вугілля, нафта, газ, та зростання глобального негативного впливу на навколишнє природне середовище, що проявляється у змінах клімату та інших екологічних проблемах. По-друге, це економічні наслідки вищеназваних причин, а саме підвищення вартості традиційних енергоджерел, введення екологічних податків на забруднення та пільг для розвитку відновлювальної енергетики.

2. Україна має значний природний потенціал відновлювальних джерел енергії – сонця, вітру, річок, біомаси, що наближається до 50 мільйонів тонн умовного пального, який на сьогодні використовується недостатньо.

3. Для розвитку відновлювальної енергетики в Україні закладено нормативно-правову базу, зокрема введений до 1 січня 2030 року «зелений» тариф, який гарантує закупівлю електроенергії, виробленої з відновлювальних ресурсів за високою ціною, тобто формує економічну базу розвитку цього сектору економіки країни.

4. В Україні існує потужна технологічна база для розвитку вітро- та сонячної енергетики, яка використовується недо-

статньою мірою. Ввезення обладнання для відновлювальної енергетики до 2019 року частково звільнено від податків.

5. Стратегічними пріоритетами розвитку відновлювальної енергетики в Україні є:

– формування інвестиційне привабливих проектів та технопарків в галузі відновлювальної енергетики;

– залучення іноземних інвестицій;

– розповсюдження інформації про потенціал відновлювальної енергетики в Україні;

– обсяги використання відновлюваних джерел енергії мають до 2020 року зрости на 55% порівняно з 2010 роком;

– забезпечення економічної та енергетичної безпеки держави на стратегічну перспективу.

Література

1. World Energy Outlook // International Energy Agency (IEA). – Paris: OECD, 2009. – P. 15.

2. Енергетична стратегія України на період до 2030 року [Електрон. ресурс] – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/signal/kr06145a.doc

3. Мхитарян Н.М. Энергетика нетрадиционных и возобновляемых сточников. Опыт и перспективы. – Наукова думка, 1999.

4. Intrnational Energy Agency [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.iea.org

5. Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://naer.gov.ua/sonyachna-energetika

6. «Європейська стратегія сталої, конкурентоздатної та безпечної енергетики» (8.3.2006. COM(2006) 105)/ – Брюссель, 2008 [Електрон. ресурс] – режим доступу: http://europa.eu/documents/comm/green_papers/pdf/com2006_105_en.pdf

7. Перов А. В Возобновляемая энергетика: декларируемые цели и реальные задачи. – М.: РИСИ, 2011. – 123 с.

8. Струкова В.К. Методы стимулирования возобновляемой энергетики: возможности для России // Перспективы развития «зеленой экономики»: вызовы для России – М.: РИСИ, 2011 – С. 48–59.

9. Мала гідроенергетика – життєва необхідність // Інформаційний портал електротехнічної галузі [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.proelectro.info/content/detail/4237

О.В. БІЛАШ,
аспірант, Львівський національний університет ім. І. Франка

Державне регулятивне структурування вітчизняного ринку страхових послуг

У статті проаналізовано державне регулятивне структурування ринку страхових послуг. Визначені основні класифікаційні ознаки ринку страхових послуг. Обґрунтовано висновок про необхідність зміни кількості добровільних та обов'язкових видів страхування. Подані пропозиції щодо оптимальної структури ринку страхових послуг.

Ключові слова: *ринок страхових послуг, регулятивне структурування ринку страхових послуг, добровільні види страхування, обов'язкові види страхування.*

В статье проанализирована государственная регулятивная структуризация рынка страховых услуг. Определены основные классификационные признаки рынка страховых услуг. Обоснован вывод о необходимости изменения количества добровольных и обязательных видов страхования. Представлены предложения по оптимальной структуре рынка страховых услуг.

Ключевые слова: *рынок страховых услуг, регулятивное структурирование рынка страховых услуг, добровольные виды страхования, обязательные виды страхования.*

In this article governmental control of structure of domestic insurance services market is analysed. The basic classifications of insurance services market are considered. Conclusion about the necessity of changes amount of voluntarily and obligatory types of insurance are grounded. The recommendations for optimum structure of insurance services are given.

Keywords: *market of insurance services, governmental control of structure of insurance services market, voluntarily types of insurance, obligatory types of insurance.*

Постановка проблеми. Ринок страхових послуг (РСП) характеризується широким асортиментом страхових послуг, які продаються страховими компаніями страхувальникам напряму або через посередників, що зумовлює необхідність регулювання з боку держави. У зв'язку з цим для покращення регулювання РСП органами державного регулювання розробляються та приймаються законодавчі та нормативні акти, пов'язані із структуруванням цього ринку. Все це надає цій темі вагомості та актуальності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження РСП засвідчило, що його структура визначається за різними класифікаційними ознаками. Так, наприклад, О.О. Гаманкова пише: «Ринок страхових послуг України має свою специфічну внутрішню «продуктову» структуру, котра визначається складом страхових послуг, що пропонуються на ринку. Основою структурування страхових послуг є класифікація страхування» [1, с. 151].

В.М. Фурман розглядає класифікацію страхування як «ієрархічно підпорядковану систему однорідних предметів,

 © О.В. БІЛАШ, 2012

об'єктів, явищ, об'єднаних у розряди (ланки) за однією чи кількома загальними ознаками (форма, цілі, зміст, властивості тощо), у рамках якої виділяють підсистеми (частини єдиного цілого), а в них і наступні ланки, що мають як схожі, так і ті властивості, що дозволяють їх виокремити і виділити в самостійну підсистему» [2, с. 44]. Іншої думки дотримується російський вчений В.В. Шахов, який визначив класифікацію страхування як «наукову систему поділу страхування на сфери діяльності, галузі, підгалузі та види, ланки яких розташовані так, що кожна наступна ланка є частиною попередньої», зазначаючи при цьому, що «в основу класифікації покладено два критерії: розбіжності в об'єктах страхування та розбіжності в обсягах страхової відповідальності» [3, с. 36].

На думку Л.В. Нечипорук, «до якісних показників, які характеризують структуру РСП, необхідно віднести: наявність (чи відсутність) бар'єрів входження на ринок для потенційних конкурентів, можливість їхнього переборення; наявність (чи відсутність) бар'єрів виходу з ринку для конкурентів, що діють на ринку; вертикальна і горизонтальна інтеграція фінансових організацій та клієнтів (споживачів), афілійованість учасників ринку фінансових послуг; адекватність інформації (ступінь інформаційної присутності, джерела інформації)» [4, с. 160].

Проблеми, пов'язані із структуруванням РСП, зумовлюють необхідність подальшого дослідження, оскільки від цього залежатиме рівень державного регулювання та його ефективність здійснення. Проведений аналіз літератури за цією темою засвідчив, що не до кінця побудовано і обґрунтовано державне регулятивне структурування цього ринку, а також недосконалим є поділ страхових послуг на добровільні та обов'язкові види страхування.

Мета статті – визначити класифікаційні ознаки РСП та оптимізувати структуру цього ринку, що сприятиме його розвитку та популяризації страхової послуги. Для досягнення мети поставлено такі завдання: розкрити особливості державного регулятивного структурування РСП в Україні, виділити та охарактеризувати класифікаційні ознаки структурування РСП, визначити добровільні та обов'язкові види страхування.

Виклад основного матеріалу. В Україні на законодавчому рівні існують унормовані ознаки, за якими класифікуються страхові послуги. До них належать: сфера діяльності страховиків; форма проведення страхування; рід небезпек; об'єкт страхування. Варто зазначити, що регулятивне структурування РСП можна розглядати як з позиції законодавчого поділу страхових послуг, так і учасників даного ринку.

Державне регулятивне структурування РСП – це процес упорядкування ринку страхових послуг відповідно до обраної класифікаційної ознаки, яка встановлена законодавчо, з метою забезпечення кращого регулювання. На нашу думку, дослідження регулятивного структурування РСП необхідно розпочати із розгляду класифікаційних ознак (рис. 1).

Як видно, рис. 1. відображає схематичну побудову регулятивного структурування РСП, яке ми розглядаємо з двох підходів: з позиції страхових послуг і форм їх здійснення та з позиції учасників РСП, оскільки щодо цих двох підходів є передбачені нормативно–правові приписи і ми маємо змогу проаналізувати їхні особливості.

У світі загальновизнаним є підхід, за яким розподіл РСП здійснюється за сферою діяльності страховиків на ринок страхування життя та ринок страхування іншого, ніж життя (за-

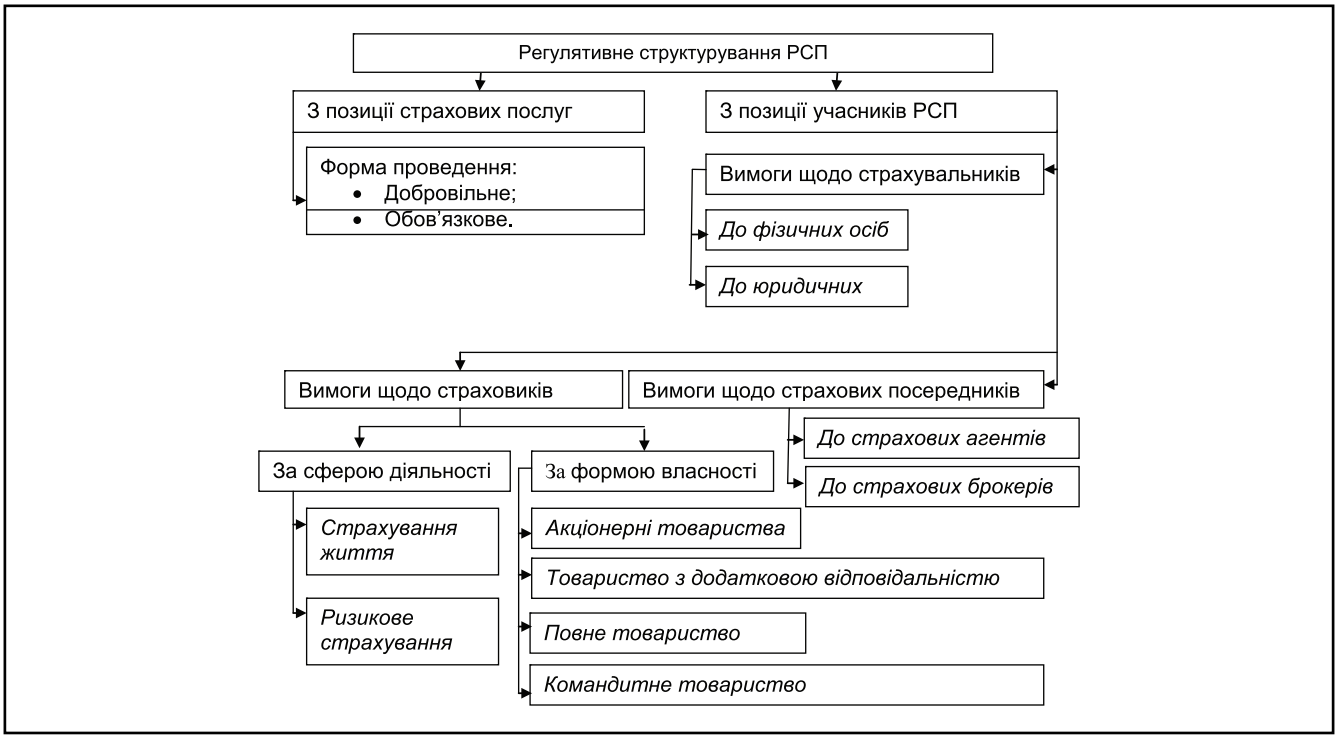


Рисунок 1. Регулятивне структурування ринку страхових послуг в Україні

Джерело: [авторська розробка].

гального страхування). «Особливість галузевої структури РСП виявляється в тому, що кожен з цих ринків має свою внутрішню структуру, елементи якої формують сегменти РСП у цілому, визначають специфіку взаємодії страховиків та страхувальників у процесі купівлі–продажу страхових послуг та під час задоволення потреби у страховому захисті» [5, с. 7]. Оскільки структура РСП визначається на законодавчому рівні, відповідно передбачено державне регулювання кожного з видів.

Державне регулювання структурування РСП здійснюється у трьох напрямах:

– адміністрування; який охоплює ліцензування та реєстрацію страховиків;

– нормативно–правове регулювання, що включає розробку та затвердження законодавчих актів, за допомогою яких здійснюється регулювання РСП;

– контролінг, що передбачає проведення перевірок.

Кожна класифікаційна ознака виділяє свої структурні елементи РСП, які мають певні особливості державного регулювання.

Ознакою регулятивного структурування ринку страхових послуг, яку ми розглядатимемо у цій статті, є форма страхування. За формою проведення страхування виділяють добровільне та обов'язкове. До обов'язкових видів страхування відносяться ті, які запроваджуються законами України, та ті, які зазначені у Законі України «Про страхування». Варто зазначити, що обов'язкове страхування здійснюється інколи і незалежно від бажання людини страхуватися, оскільки поширюється на певні групи осіб. Тоді як добровільні види страхування здійснюються за домовленістю між страховиком та страхувальником на основі договору. Види добровільного страхування, на які видається ліцензія, визначаються згідно з прийнятими страховиком правилами (умовами) страхування, зареєстрованими уповноваженим органом [6]. До страховиків, які надають добровільні види страхування, не має специфічних вимог. Єдине обмеження, яке встановлене для цих страхових організацій, – здійснювати тільки ті види добровільного страхування, які зазначені в ліцензії. Варто зазначити, що як добровільні, так і обов'язкові види страхування мають свої особливості здійснення. Так, зокрема, «для обов'язкового страхування характерне: страхові відносини виникають на основі закону, який встановлює (перелік об'єктів, що підлягають обов'язковому страхуванню; обсяг страхової відповідальності; рівень або норма страхового забезпечення; порядок визначення тарифних ставок або середні розміри цих ставок; періодичність внесення страхових платежів; основні права страховиків і страхувальників); суцільне охоплення обов'язковим страхуванням об'єктів, визначених у законі; автоматичність поширення обов'язкового страхування на об'єкти, зазначені в законі; дія обов'язкового страхування відбувається незалежно від внесених страхових платежів; безстроковість обов'язкового страхування; нормування страхового забезпечення з обов'язкового страхування» [7].

Страхові компанії, які займаються обов'язковими видами страхування, мають дотримуватися низки вимог, що встановлюються органом регулювання. Так, для здійснення обов'язкового страхування Кабінет Міністрів України встановлює порядок та правила його проведення, форми типового договору, особливі умови ліцензування обов'язкового страхування, розміри страхових сум та максимальні розміри страхових тарифів або методику актуарних розрахунків [6]. Отже, у вітчизняному законодавстві передбачено надання страховиками послуг з обов'язкових та добровільних видів страхування.

Варто зазначити, що О.М. Залєтов вважає, що «серед переваг запровадження обов'язкового страхування можна виділити наступні: зменшує витрати державного бюджету за деякими видами ризиків; привчає населення до страхування та підвищує його страхову культуру; застерігає громадян від безтурботного відношення до ризиків, які вони можуть недооцінювати і які можуть завдати серйозної шкоди третім особам; не дає можливості виключати деякі ризиків з системи добровільного страхування і підтримує рівновагу на ринку страхування загалом» [8].

Тоді як «до недоліків запровадження цього виду страхування він відносить: мінімальні вимоги до обов'язкового страхування часто бувають завищеними, що створює певні складності при здійсненні операцій перестрахування в інших країнах; вплив держави (протекція певних страховиків, встановлення додаткових умов ліцензування тощо); правила обов'язкового страхування усувають або у всякому разі значно скорочують повноваження страховика щодо запобігання страхувальником заподіяння шкоди (при добровільному страхуванні страховик може вимагати вжиття превентивних заходів, обумовити розмір страхового платежу, франшизи в залежності від превентивних заходів, прийнятих страхувальником тощо); негнучкість обов'язкового страхування, що не сприяє реальної оцінки ризику; контроль за дотриманням виконання вимог обов'язкового страхування вимагає додаткові витрати як з боку державних органів, так і страховиків (наприклад, останні повинні повідомити відповідний державний орган або відповідну установу про те, що договір страхування припинено, або надати докази його поновлення); обов'язкове страхування ліквідує почуття персональної відповідальності, що сприяє шахрайству; обов'язкове страхування може бути корисним тільки в тому випадку, коли контроль за застрахованими ризиками здійснюється з такою же старанністю, як і за добровільним; існування обов'язкового страхування стає причиною несприятливих рішень судами відносно ступеня відповідальності застрахованої особи, оскільки страхове відшкодування все рівно буде виплачено страховиком» [8].

Розглядаючи структуру РСП варто визначити і особливості поділу даного ринку за формами проведення страхування (рис. 2, 3). Проаналізувавши даний ринок, ми визначили, що у період 1993–1999 та 2001–2010 років зросли розміри валових страхових премії з 155,9 млн. грн. у 1993 ро-

ці до 24 236,6 млн. грн. у 2010 році. Протягом цього періоду змінювалися частки форм страхування. Так, на державне обов'язкове страхування та добровільне страхування з кожним роком припадало все менше валових страхових премій, а на недержавне обов'язкове страхування, у тому числі страхування відповідальності автовласників, навпаки, постійно збільшувалося. Отже, структура РСП зазнала значних змін з 1993 по 2010 рік, причому найбільше зросла частка недержавного обов'язкового страхування, яка у 2010 році була на рівні 12,0%. На нашу думку, зміна структури РСП за формами проведення страхування, і зокрема зростання недержавного обов'язкового страхування, пов'язана зі зміною законодавства і впровадження у 2005 році обов'язкового страхування цивільно–правової відповідальності власників наземних транспортних засобів.

Наступною класифікаційною ознакою, за якою визначають структуру РСП, є галузі страхування (табл. 1). Дані табл. 1 характеризують РСП як ринок, на якому почергово найбільшу частку займає добровільне особисте або майнове страхування, причому роком перегину був 1996 року. Дослідивши структуру РСП, ми виявили, що даний ринок є непостійним, схильним до змін часток добровільного страхування. Якщо проаналізувати розміри валових страхових премій за дані періоди, видно, що вони збільшилися у багато сотень, а то й тисяч разів порівняно з 1993 роком. Такі дані свідчать про поступовий розвиток РСП, окрім того, такі зміни можуть бути спричинені такими чинниками, як, зокрема, збільшення страхової культури, доходів населення, а також інфляцією.

Таким чином, проаналізувавши валові страхові премії з 1993 по 1999 рік та з 2001 по 2010 рік, ми виявили, що для РСП найкращим був 2007 рік, коли відбулися збільшення по всіх галузях страхування, тоді як у 2008 році зростання надходження від страхувальників відбулося за всіма видами, за винятком страхування фінансових ризиків. На нашу думку, зменшення страхових премій по всіх галузях РСП у порівнянні 2009 до 2008 року спричинене кризовими явищами в економіці, викликане світовою фінансовою кризою. Варто також зазначити, що вагома частка у валових страхових преміях надходжень від добровільного майнового страхування у цьому періоді пов'язана із потребами як фізичних, так і юридичних осіб захистити свої майнові інтереси від непередбачуваних та очікуваних обставин. У процесі наших досліджень було виявлено, що у страхувальників не користується попитом добровільне особисте страхування, оскільки в Україні високий рівень інфляції і нестабільність економіки.

Дані табл. 2 показують, що у 2010 році сума валових страхових премій з добровільного медичного страхування на 859 673,1 тис. грн. більша, ніж з обов'язкового медичного страхування. Розмір чистих страхових премій та чистих страхових виплат у багато разів більший від добровільного медичного страхування. Така ситуація пов'язана з тим, що обов'язкове медичне страхування охоплює тільки невелику

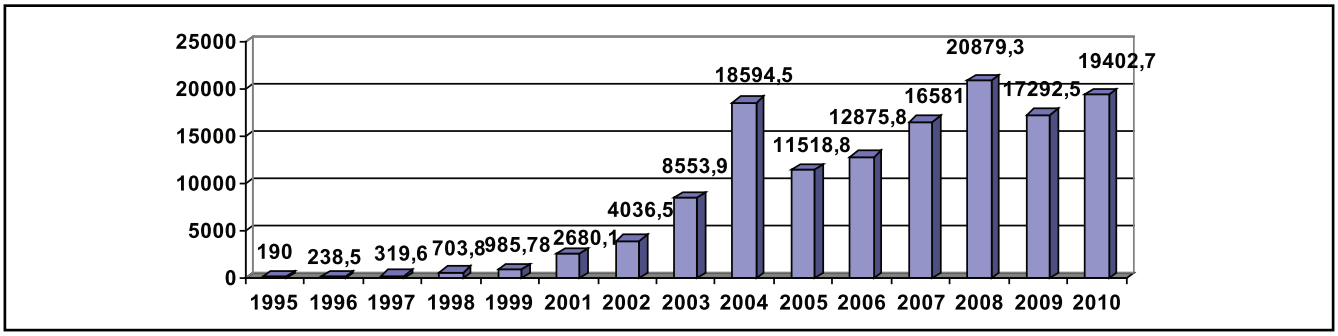


Рисунок 2. Обсяг валових страхових премій за добровільними видами страхування у 1995–1999 роках, 2001–2010 роках, млн. грн.

Джерело: [9–12; 13–23].

Рисунок 3. Обсяг валових страхових премій за обов'язковими видами страхування у 1995–1999 роках, 2001–2010 роках, млн. грн.

Джерело: [9–23].

Таблиця 1. Структура ринку страхових послуг в Україні відповідно до галузей страхування, у 1993–1999 роках, 2001–2010 роках (валові страхові премії)

Показники		Добровільне особисте страхування	Добровільне майнове страхування	у т.ч. страхування фінансових ризиків	Добровільне страхування відповідальності
1993	млн. грн.	30,4	10,8	–	10,4
	%	58,9	20,9	–	20,2
1994	млн. грн.	67,9	61,3	–	10,9
	%	47,1	33,2	–	7,6
1995	млн. грн.	93	71,3	–	25,7
	%	48,9	37,5	–	13,5
1996	млн. грн.	92,6	117,2	–	28,7
	%	38,8	49,1		12,0
1997	млн. грн.	68,1	221,2	–	30,3
	%	21,3	69,2		9,5
1998	млн. грн.	60,1	561,5	–	70,1
	%	8,7	81,2		10,1
1999	млн. грн.	88,695	716,91	–	180,172
	%	9,0	72,7		18,3
2001	млн. грн.	214,8	2222,3	–	243
	%	7,09	73,33	–	8,02
2002	млн. грн.	281,5	3413,8	–	341,2
	%	5,80	76,90	–	7,70
2003	млн. грн.	368,2	7734,4	–	451,3
	%	4,00	36,00	–	4,90
2004	млн. грн.	414,6	16612,7	–	1567,2
	%	2,13	39,31	–	8,07
2005	млн. грн.	520,1	10526,1	–	472,6
	%	4,00	81,90	–	3,70
2006	млн. грн.	723	11115	3446	491
	%	5,2	80,4	25	3,5
2007	млн. грн.	1021	14151	3798	593
	%	5,7	78,6	21,1	3,3
2008	млн. грн.	1451	18409	3701	1019
	%	6	76,7	15,4	4,2
2009	млн. грн.	1442	14770	2488	1080,4
	%	7,1	72,3	12,2	5,3
2010	млн. грн.	1679,1	16607,5	2894,3	1116,1
	%	7,3	72,0	12,5	4,8

Джерело: [9–12; 24; 13–23].

Таблиця 2. Порівняльна характеристика обов'язкового і добровільного медичного страхування в Україні у 2010 році

Показники	Добровільне медичне страхування	Обов'язкове медичне страхування	Разом
Валові надходження страхових платежів, тис. грн.	859673,1	13304,9	872978
Чисті страхові премії, тис. грн.	809363,9	11192,2	820556,1
Чисті страхові виплати, тис. грн.	632899,6	1752,8	634652,4
Страхові виплати, тис. грн.	632899,6	1752,8	634652,4
Кількість договорів страхування, тис. грн.	1023195	48060	1071255

Джерело: [24].

кількість професій, тоді як добровільному медичному страхуванні підлягають всі люди, у тому числі значна частка страхових премій надходить завдяки соціальним пакетам, які купують фірми, дбаючи про здоров'я своїх працівників. У процесі дослідження виявлено, що у 2010 році було відсутнє внутрішнє перестрахування, в результаті чого страхові виплати дорівнювали чистим страховим виплатам. Кількість договорів з добровільного медичного страхування у 2010 році була на 975 135 більша, ніж з обов'язкового медичного страхування. Отже, у 2010 році всі показники добровільного медичного страхування були значно більшими, ніж з обов'язкового медичного страхування. На нашу думку, необхідно розвивати обов'язкове медичне страхування, адже це сприятиме покращенню надання медичних послуг, системному переході на платну медицину та зменшить видатки із державного бюджету.

Візуальну різницю між чистими страховими преміями та чистими страховими виплатами з добровільного та обов'язкового медичного страхування у 2010 році зображено на рис. 4.

Таким чином, у результаті проведеного аналізу структури РСП було виявлено, що цей ринок має багатогранну струк-

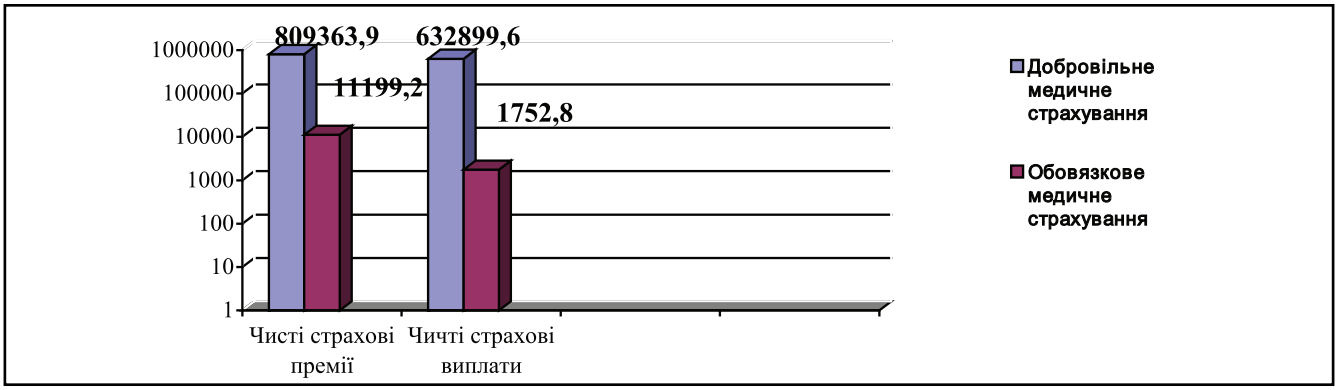


Рисунок 4. Чисті страхові премії та чисті страхові виплати з добровільного та обов'язкового медичного страхування в Україні у 2010 році

Джерело: [25].

туру, оскільки існує багато ознак для поділу. Варто зазначити, що в Україні економіка і РСП у тому числі зазнали значного впливу від фінансової кризи, негативні наслідки якої відображаються у зниженні результатів діяльності. Основними чинниками впливу на структуру РСП є: рівень інфляції; розмір заробітної плати; введення обов'язкових видів страхування; рівень страхової культури; ймовірність виникнення катастроф та інших трагедій, як з людиною особисто, так і з речами, які її оточують; прагнення українців подорожувати. На нашу думку, Держфінпослуг має провести низку заходів для боротьби зі страховим компаніями, які здійснюють псевдострахування. «За різними оцінками частка такого страхування може складати до 60% всього страхового ринку країни» [26, с. 45].

Існує значна кількість видів обов'язкового страхування. На нашу думку, така ситуація зумовлено тим, що держава хоче забезпечити врегулювання особливих суспільних відносин, в яких є підвищений рівень ризику. Однак для вільного ринку, яким є РСП, необхідне також і зростання добровільних видів страхування, оскільки це забезпечить вільне формування механізмів РСП і стимулюватиме його подальший розвиток. О.В. Козьменко вважає, що «значна кількість видів обов'язкового страхування в Україні заважає розвитку ринкових видів страхування. А прийняттю законів стосовно необхідних видів обов'язкового страхування таких, як екологічне, медичне та аграрне, перешкоджають бюрократичні перепони» [27]. На думку ж Н.В. Приказюка «досягнення оптимального співвідношення між обов'язковим та добровільним страхуванням можливе лише за умови реалізації виваженої державної політики в цій сфері шляхом перегляду існуючих видів страхування, критичної їх оцінки і прийняття на її основі рішення про доцільність таких видів, відповідність їх умов потребам сьогодення й необхідність удосконалення їх законодавчого забезпечення» [28, с. 107].

Варто зазначити, що у 2011 році уряд затвердив новий порядок та правила обов'язкового страхування предмета іпотеки від ризиків випадкового знищення, випадкового пошкодження або псування. Відповідно до цих правил «предметом договору обов'язкового страхування іпотеки є майнові інтереси майнові інтереси, які не суперечать закону та пов'язані з володінням, користуванням і розпорядженням нерухомим майном (нерухомістю), що є предметом іпотеки» [29]. «Страховими ризиками за даним договором є, зокрема, стихійне лихо, пожежа, вибух, пошкодження димом, протиправні дії третіх осіб та інші» [29]. «Страхова сума за договором обов'язкового страхування іпотеки визначається в розмірі повної вартості майна, що є предметом іпотеки, але не менше, ніж вартість, зазначена в іпотечному договорі» [29]. «Розмір страхового тарифу визначається за Методикою актуарних розрахунків страхових тарифів по даному виду, а безумовна франшиза встановлюється у розмірі, передбаченому цим договором, проте не більше як 2 відсотки розміру страхової суми за ним» [29]. Ще однією особливістю по даному договору страхування є те, що страхувальник має право вносити платіж як у готівковій, так і у безготівковій формі, проте якщо він більше, ніж на один рік, надається можливість вносити частинами, а якщо менше, то одноразово в порядку, розмірі та строки, передбачені договором обов'язкового страхування іпотеки [29].

Ми вважаємо, що обов'язковим має бути медичне страхування, в тому числі страхування медичних працівників, робота яких несе ризик зараження інфекційними хворобами, причому страхові премії по цьому виду частково будуть відшкодовуватися державою, що, у свою чергу, вплине на якість надання медичних послуг та знищить корупцію.

Обов'язкове страхування – це цивільно–правові відносини, зобов'язуючого характеру, що виникають між страхувальником та страховиком щодо отримання страхового захисту на основі укладеного між ними договору страхування.

Окрім цього, обов'язковими мають бути такі види страхування:

– особисте страхування для відомчих працівників, чия робота пов'язана із забезпеченням безпеки та захисту населення країни з ризиками для власного здоров'я та життя;

– особисте страхування від нещасних випадків на транспорті та цивільно–правової відповідальності власників повітряних та водних засобів пересування, у зв'язку з розвитком суспільства та науково технічним прогресом появилася вели–

ка кількість засобів пересування, які несуть загрозу нанесенню шкоди здоров'ю та майну особи. Цьому виду страхування необхідно приділити особливу увагу з боку держави, оскільки кількість страхових випадків на транспорті щороку зростає;

– страхування цивільно–правової відповідальності власників наземних транспортних засобів важливим є у зв'язку із зростанням кількості автовласників і непрофесійності водіїв. Цей вид страхування став обов'язковим у 2008 році, що спричинило бум серед страховиків та страхувальників на нього і на кінець 2010 року сума валових страхових премії була на рівні 1776,3 млн. грн. [24];

– страхування цивільно–правової відповідальності працівників та господарюючих суб'єктів, що своєю діяльністю можуть нанести шкоду навколишньому середовищу та спричинити ядерні та техногенні катастрофи. Необхідність цього страхування пов'язана із великим ризиком та значними розмірами збитків, що виникнуть при настанні страхових випадків;

– страхування фінансових ризиків, у випадках залучення іноземних інвестицій, виконання угод та контрактів, оскільки даний вид страхування гарантує забезпечення безпеки держави;

– страхування відповідальності щодо заподіяння шкоди третім особам, яка пов'язана з ризиками для життя та здоров'я і спричинена їхніми діями чи бездіяльністю;

– страхування цивільної відповідальності громадян України, що мають у власності чи іншому законному володінні зброю, за шкоду, яка може бути заподіяна третій особі або її майну внаслідок володіння, зберігання чи використання цієї зброї;

– страхування предмета іпотеки від ризиків випадкового знищення, випадкового пошкодження або псування, оскільки банк повинен мати гарантії повернення кредиту.

Добровільне страхування – це цивільно–правові відносини між страхувальником та страховиком щодо отримання страхового захисту, які базуються на укладеному між ними договором і правилами страхування, відповідно до ліцензії страховика. До принципів добровільного страхування відносять [30]: «добровільне страхування діє за законом і на добровільних засадах». На нашу думку, добровільними видами страхування мають бути охоплені всі інші види ризиків. Ми вважаємо, що поштовхом для розвитку РСП має бути добровільне страхування, оскільки обов'язкові види стимулюються державою, тоді як добровільні розвиваються під впливом потреб та підвищенням страхової культури страхувальників. Завданням страховиків є виявлення цих потреб та запропонування найкращої страхової послуги для її задоволення.

Висновки

Таким чином, державне регулятивне структурування РСП в Україні здійснюється за декількома напрямами. В основі кожного з них лежить певна ознака, проте законодавчо в Україні структурування страхових послуг здійснюється тільки за формою проведення на добровільне та обов'язкове. Варто зауважити, що в Україні існує велика кількість обов'язкових видів страхування, які необхідно скоротити, оскільки це заважає подальшому розвитку РСП та вільному формуванню механізмів РСП. В зв'язку з цим запропоновано зменшити кількість обов'язкових видів страхування до основних дев'яти, в яких є підвищений рівень ризику для здоров'я та життя, тоді як добровільними мають бути всі інші види ризиків, які формуватимуться під впливом потреб та підвищенням страхової культури у населення. Окрім того, кожний структурний елемент РСП має свої особливості державного регулювання, які необхідно досліджувати та удосконалювати. До перспективних напрямків подальшого дослідження належать: структура РСП, законодавче регулювання добровільних та обов'язкових видів страхування.

Література

1. Гаманкова О.О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика: монографія / О.О. Гаманкова; Міністерство освіти і науки України, вищий навчальний заклад «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». – К.: КНЕУ, 2009. – 283 с.

2. Фурман В.М. Страхування: теоретичні засади та стратегія розвитку: Монографія / В.М. Фурман. – К.: КНЕУ, 2005. – 296 с.

3. Шахов В.В. Страхование. Учебник для вузов / В.В. Шахов. – М.: Страховой полис. ЮНИТИ, 1997. – 311 с.

4. Нечипорук Л.В. Страховий ринок: закономірності становлення та розвитку в умовах глобалізації: монографія / Л.В. Нечипорук – Харків: Право, 2010. – 278 с.

5. Слюсаренко О.О. Региональные рынки страхования в Украине: проблемы и перспективы развития // Финансовые услуги. – 2002. – №7–8. – С. 6–11.

6. Законом України «Про страхування» від 07.03.96 №85/96 – ВР (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi–bin/laws/main.cgi?nreg=85%2F96–%E2%FO

7. Вовчак О.Д. Страхова справа: Підручник / О.Д. Вовчак. – К.: Знання, 2011. – 391 с.

8. Об'єктивна необхідність та суть обов'язкового страхування [Електрон. ресурс] / О.М. Залєтов [УНДІ «Права та економічних досліджень»]. – Режим доступу: http://www.yck.com.ua/article/2 (04.03.2005).

9. Інформація про стан та розвиток страхового ринку України за 2003 рік [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/files/Fin_markets_2003.pdf

10. Інформація про стан та розвиток страхового ринку України за 12 місяців 2005 року [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/files/12m2005.pdf

11. Інформація про стан та розвиток страхового ринку України за 2007 та 1 квартал 2008 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/straxuvanja2007_1kv2008_last.pdf

12. Підсумки діяльності страхових компаній у 2009 році [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/sk_2009.pdf

13. Страхові премії та страхові виплати по видах страхування діяльності за 1993 рік // Газета Україна business. – 1994. – №19. – С. 2.

14. Страхова діяльність страхових організацій // Газета Україна business. – 1994. – №19. – С. 3.

15. Основні показники страхова діяльність у 1999 році // Газета Україна business. – 2000. – №14. – С. 2–3.

16. Рейтингування страхових компаній // Газета Україна business. – 1999. – №42–43. – С. 2–3.

17. Про стан та тенденції розвитку страхового ринку в 1997 році // Газета Україна business. – 1998. – №18. – С. 3–4.

18. Аналітичний звіт за 1996 рік та перший квартал 1997 року // Газета Україна business. – 1997. – №23–24. – С. 3–4.

19. Цифри говорять про загальне зростання обороту // Газета Україна business. – 2000. – №2. – С. 2.

20. Статистика, виявляється, ще знає не все // Газета Україна business. – 2000. – №4–5. – С. 3.

21. Про стан та розвиток страхового ринку // Газета Україна business. – 1996. – №29. – С. 4.

22. Про стан та розвиток страхового ринку // Газета Україна business. – 1996. – №31. – С. 3.

23. Про стан та розвиток страхового ринку // Газета Україна business. – 1996. – №30. – С. 2.

24. Підсумки діяльності страхових компаній за 2010 рік. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/sk__2010.pdf

25. Консолідовані звітні дані за 2010 рік. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/734.html

26. Козьменко О.В. Страхування і страховий ринок: термінологія, законодавство і динаміка розвитку: монографія / О.В. Козьменко. – Суми: Ділові перспективи, 2006. – 68 с.

27. Проблеми державного регулювання страхової діяльності в Україні [Електрон. ресурс] / О.В. Козьменко – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Etp/2009_22/Koz%27menko.pdf.

28. Приказюк Н.В. Державне регулювання страхового ринку України: тенденції та перспективи розвитку // Фінанси України. – 2010. – №7. – С. 101–108.

29. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження порядку і правил обов'язкового страхування предмета іпотеки від ризиків випадкового знищення, випадкового пошкодження або псування» від 06.04.2011 №1523 (зі змінами та доповненнями) [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/ cgi–bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=358–2011–%EF

30. Долгошея Н.О. Страхування в запитаннях та відповідях: Навчальний посібник [Електрон. ресурс] / Н.О. Долгошея – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 318 с. – Режим доступу до вид.: http://ebooktime.net/book_140_glava_17_16.html

Ю.Г. КОВАЛЬСЬКА,
к.е.н., Європейський університет

Сутність та значення інформаційного забезпечення комерційно–посередницької діяльності підприємств у сучасних ринкових умовах

У статті розглядається інформаційне забезпечення комерційно–посередницької діяльності фірми, що є процесом задоволення потреб керівників й працівників, яке базується на застосуванні спеціальних методів і засобів її одержання, обробки, мета використання якої полягає у зменшенні невизначеності в процесі прийняття комерційно–посередницьких і управлінських рішень.

Ключові слова: *джерела інформації, інформаційне забезпечення комерційно–посередницької діяльності, управлінські рішення, склад поняття «інформаційне забезпечення», моніторинг даних, переваги інформації, рух інформаційних потоків, вимоги інформаційного забезпечення комерційно–посередницької діяльності, інформаційні потреби керівників і працівників, система і функції інформаційного забезпечення комерційно–посередницької діяльності.*

В статье рассматривается информационное обеспечение коммерческо–посреднической деятельности фирмы, что является процессом удовлетворения потребностей руководителей и работников, которое базируется на применении специальных методов и средств ее получения, обработки, цель использования которой заключается в уменьшении неопределенности в процессе принятия коммерческо–посреднических и управленческих решений.

Ключевые слова: *коммерческо–посредническая деятельность, управленческие решения, источники информации, мониторинг данных, преимущества информации, система и информационного обеспечения коммерческо–посреднической деятельности.*

In the article the informative providing is examined commercially – intermediary activity of firm which is the process of satisfaction of necessities of leaders and workers, which is based on application of the special methods and facilities of its receipt, treatment, the purpose of the use of which consists in diminishing of vagueness in the process

© Ю.Г. КОВАЛЬСЬКА, 2012

of acceptance commercially – intermediary and administrative decisions.

Постановка проблеми. Комерційно–посередницька діяльність інтегрує в собі численні функції і завдання, реалізація яких багато в чому забезпечує товарний обіг, де головна роль належить інформаційному забезпеченню.

У сучасних ринкових умовах інформаційне забезпечення неможливе без його основних складових елементів, таких як джерела інформації, моніторинг даних, переваги інформації, рух інформаційних потоків, вимоги інформаційного забезпечення комерційно–посередницької діяльності, інформаційні потреби керівників і працівників, система і функції інформаційного забезпечення комерційно–посередницької діяльності та ін.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Досить вагомими дослідженнями в галузі інформаційного забезпечення комерційно–посередницької діяльності підприємств у сучасних ринкових умовах являються праці вітчизняних та зарубіжні вчених економістів, таких як: Ю.А. Аванесов, А.Н. Клочко, Е.В. Васькин, І.Т. Балабанов, І.А. Бланк, Е.В. Бикова, В.С. Стоянова, М.М. Єрмошенко, О.А. Новикова, В.В. Щербакова, А.В. Зирянова, А.А. Мазаракі, Н.М. Ушакова, Л.О. Лігоненко, Л.І. Воротіна, Л.А. Мартинюк, Т.В. Черняк, Л.В. Осипова, І.М. Синяева, Ф.Г. Панкратов, Т.К. Серегина, Ф.П. Половцева, Б.І. Синецкий.

Мета статті. Розглянути інформаційне забезпечення комерційно–посередницької діяльності фірми, яке є процесом задоволення потреб керівників й працівників, що базується на застосуванні спеціальних методів і засобів її одержання, обробки, мета використання якої полягає в зменшенні невизначеності в процесі прийняття комерційно–посередницьких і управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу. В сучасних ринкових умовах комерційна інформація, яка являється важливим та ключовим ресурсом здійснення комерційно–посередницької діяльності, передбачає наявність, по–перше, джерела інформації і, по–друге, її отримувача. Процес взаємодії між ними складає сутність інформаційного забезпечення. Іншими словами, інформаційне забезпечення комерційно–посередницької діяльності фірми є процесом задоволення потреб керівників і конкретних працівників в комерційній інформації, який базується на застосуванні спеціальних методів і засобів її одержання, обробки, накопичування і передачі їм у зручному для користування вигляді. Мета використання комерційної інформації полягає в зменшенні невизначеності в процесі прийняття комерційно–посередницьких і управлінських рішень [6].

До складу поняття «інформаційне забезпечення» включаються:

– склад інформації, тобто сукупність інформаційних одиниць або інформаційних блоків (показники діяльності посередницької організації та індикатори, які характеризують зовнішнє середовище, документи, дані бухгалтерського обліку тощо), які необхідні для вирішення комерційно–посередницьких або управлінських цілей;

– структура інформації та інформаційних потоків і правила їх перетворення (обробки) – методи побудови і розрахунку показників (індикаторів), документів, агрегації і декомпозиції інформаційних одиниць і блоків, відповідної обробки інформації для надання її споживачу;

– сукупність характеристик руху інформації, тобто кількісної оцінки потоків інформації (обсяг, інтенсивність, частота оновлення, тривалість зберігання, часові проміжки надходження), визначення маршрутів проходження переробленої інформації у вигляді документів, побудова схем обороту інформаційних одиниць або блоків на підприємстві;

– результати оцінки якості інформації по наведених вище характеристиках (релевантність, достовірність, комплексність, оперативність тощо);

– способи переробки інформації, а саме, методи відбору, моніторингу, доставки, розподілу інформації серед користувачів, схеми забезпечення обробленою інформацією усіх підрозділів посередницької фірми.

У загальному плані інформаційне забезпечення комерційно–посередницької діяльності включає моніторинг даних (їх постійне відстеження і пошук), отримання, обробку (перетворення), накопичення і використання (передачу) вихідної інформації. Всі ці стадії роботи з інформацією носять логічний характер і тому обумовлюють рух інформаційних потоків на комерційно–посередницькій фірмі. В процесі інформаційного забезпечення визначаються насамперед склад і структура необхідної інформації [9].

Вихідною і основною стадією вважається пошук, моніторинг і збирання даних. Від результатів виконання цієї стадії залежить якість інформації по багатьох її характеристиках. Збирання інформації в системі постійного моніторингу і зберігання комерційних даних займає значне місце серед сукупності комерційних операцій, оскільки пов'язане з різними за характером джерелами інформації. Тому перш ніж розпочати поточне спостереження в рамках комерційно–посередницької діяльності слід визначити мету дослідження (аналізу) і чітко окреслити коло питань, по яких необхідно шукати і накопичувати інформацію.

На цьому етапі комерційна інформація має готуватися у вигляді баз даних, під якими слід розуміти структурно організовані, але неопрацьовані масиви показників (індикаторів), що характеризують стан середовища посередницької фірми (внутрішнього і зовнішнього). Наступним етапом підготовки комерційної інформації є аналітичне опрацювання і накопичення сукупності даних, які вже придатні для конкретного використання. Наявність і використання комерційної інформації надає можливість приймати відповідні рішення на будь–яких рівнях управління посередницьким підприємством [10].

У результаті такої попередньої обробки інформації вона стає інтегрованою і тому має певні переваги:

– розрізнені інформаційні потоки і блоки поєднуються в єдиний інформаційний масив, що надає можливість його багаторазового і повного використання;

– зменшується ймовірність помилок, які можуть припускатися в процесі обробки інформації;

– зростає швидкість обробки і обміну інформацією між різними блоками інформаційного масиву, а в разі необхідності і з іншими підприємствами і органами державної влади;

– збільшується ефективність використання вихідної інформації за рахунок і неодноразового використання, і комплексності інформаційного масиву.

У більш конкретному плані інформаційне забезпечення комерційно–посередницької діяльності фірми має відбуватися за таким алгоритмом:

– визначення інформаційних потреб, достатніх для моніторингу на постійній основі стану оточуючого середовища, підприємства в цілому і самої комерційної діяльності;

– встановлення першоджерел загальної інформації щодо стану оточуючого середовища, рівня й ефективності функціонування підприємства і його комерційної діяльності;

– збирання даних і передача їх для наступної обробки;

– оцінка достовірності, повноти і своєчасності надання інформації;

– попередня обробка отриманої інформації і накопичення її в базах даних (єдиній інформаційній базі або інформаційній системі);

– аналітична обробка баз даних і виявлення конкретних загроз з боку оточуючого середовища і загроз діяльності всередині самого підприємства;

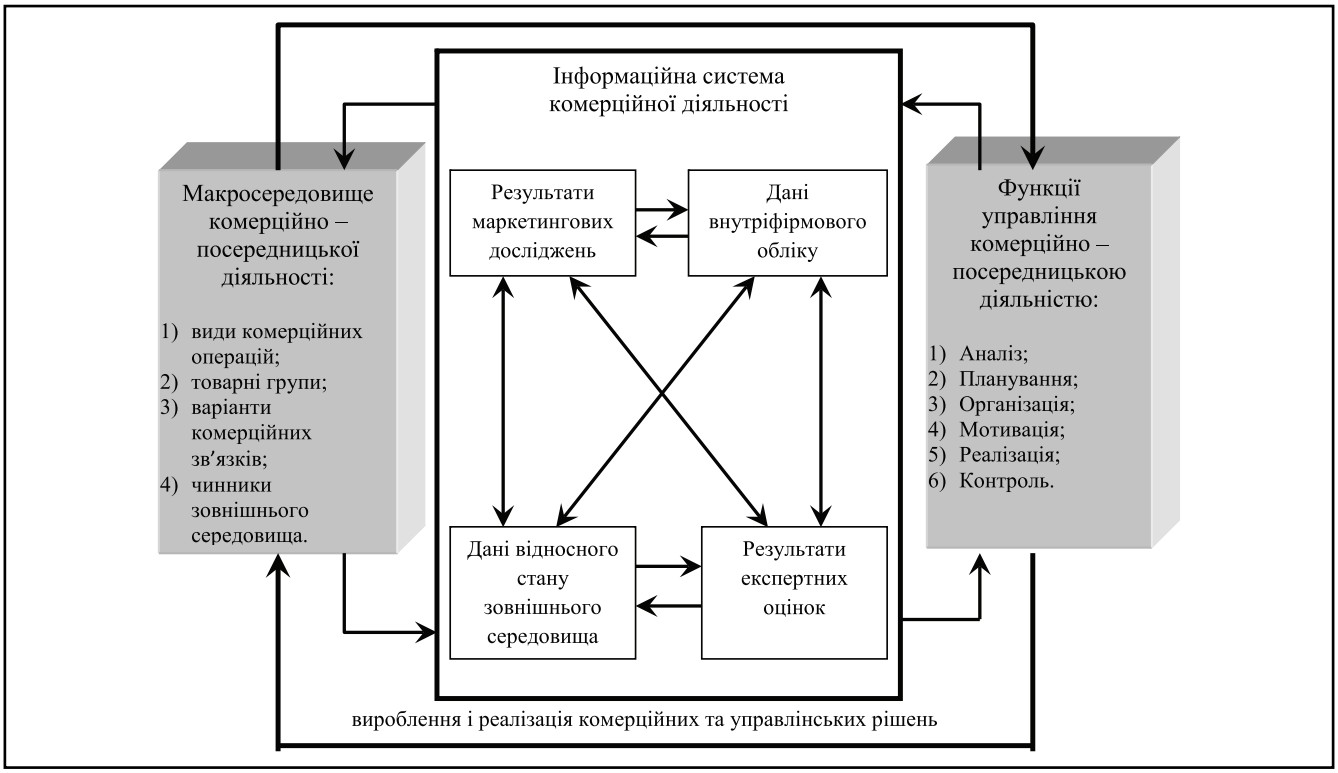
– збирання в разі необхідності цільової інформації для поглибленого аналізу конкретних загроз із виявленням чинників і умов появи загроз.

За напрямом руху інформаційних потоків відносно комерційно–посередницької організації інформація поділяється на: вхідну, висхідну, інформацію для внутрішнього користування.

Результативними стадіями є операції перетворення і передачі інформації. По–перше, частіше за все вони розглядаються як одна стадія, оскільки характер перетворень інформації завжди визначається тим, кому вона адресується. По–друге, в силу велетенських обсягів інформації, яка необхідна для забезпечення комерційно–посередницької діяльності, ці дві стадії виконуються на загальній технічній основі – інформаційних технологіях.

Рух інформації відбувається у вигляді інформаційних потоків. Інформаційний потік – це певним чином організована сукупність відомостей у мовній, документальній (паперовій і електронній) та іншій формі, яка генерується матеріальним або фінансовим потоком як всередині, так і зовні комерційно–посередницької фірми. Між інформаційними, з одного боку, та матеріальними і фінансовими потоками, які породжують відповідні потоки інформації, з іншого – не існує ізоморфності, тобто однозначної відповідності між ними або синхронності за часом виникнення [11].

Як правило, інформаційний потік або випереджує, або відстає від відповідного матеріального чи фінансового потоку. Слід підкреслити одну важливу особливість, яка стосується первинності зародження інформаційного чи матеріального потоку. З одного боку, інформаційний потік є породженням матеріального чи фінансового потоку. З іншого – інформа–



Інформаційна система комерційно–посередницької діяльності підприємства

Система і функції інформаційного забезпечення комерційно–посередницької діяльності

Етапи прийняття комерційно–посередницького рішення	Етапи і функції системи інформаційного забезпечення		
	збирання, систематизація та обробка інформації	**аналіз і синтез інформації, її оцінка і логічна обробка**	**використання синтезованої інформації**
I. Підготовчий	Пошук і збирання вже визначеної інформації	Визначення мети аналізу і синтезу обробки інформації	Визначення головних цілей використання інформації та її споживачів
II. Аналітично–синтетичний	Попередня оцінка якості залученої інформації та її систематизація по інформаційних блоках	Здійснення аналітичної і синтетичної переробки інформації та її систематизація по інформаційних блоках	Оцінка синтезованої інформації на предмет її релевантності для прийняття комерційно–посередницьких рішень
III. Заключний	Пошук в разі необхідності додаткової інформації, її оцінка і упорядкування	Аналітична і синтетична переробка додаткової інформації	Оцінка ефективності використання синтезованої інформації

ційний потік породжує матеріальний або фінансовий потік, наприклад результат переговорів про укладення угоди про закупівлю товарів викликає рух матеріальних ресурсів і відповідно фінансових ресурсів. Принципову схему інформаційної системи комерційно–посередницької діяльності наведено на рисунку.

Наведена схема ще раз підтверджує, що інформація, яка використовується в процесі комерційної діяльності посередницької фірми, є системоутворюючим чинником, який поєднує в єдине ціле закупівлі, обробку товарів і їхня продаж та післяпродажний сервіс (тобто операційний цикл посередницької діяльності). В межах такої логістичної інформаційної системи на комерційно–посередницькому підприємстві забезпечується синхронізація виконання функцій операційного менеджменту. І тоді важливою умовою успіху функціонування комерційно–посередницької фірми буде наявність такої інформаційної системи, яка дозволила б пов'язати воєдино весь операційний цикл комерційно–посередницької діяльності і управляти цією системою як єдиним цілим [2].

Як показує практика комерційно–посередницької діяльності в Україні та за її межами, особливості інформаційного забезпечення керівництва комерційно–посередницької фірми та її працівників визначає та обставина, що всі вони вимушені приймати комерційні і управлінські рішення в умовах нестачі інформації і дефіциту часу для її переробки до такого вигляду, коли її можна ефективно використовувати. Тому основними вимогами інформаційного забезпечення комерційно–посередницької діяльності є висока точність пошуку (своєрідне попадання «в яблучко»), повнота інформації, підвищення рівня ґрунтовності аналізу і наступного синтезу інформації після її обробки, забезпечення надходження синтезованої (в основному аналітичної) інформації в потрібний час і в зручній для використання формі [4].

У цілому інформаційні потреби керівників і працівників комерційно–посередницьких фірм характеризують:

– важливість і широта кола проблем, які мають бути своєчасно і повному обсязі розв'язані;

– часта зміна тактики комерційної діяльності і відповідно управління нею;

– оперативність в силу обмеження часу для розробки відповідного рішення;

– перспективність вироблених рішень (не на день і не на два) і лаконічність (для того, щоб правильно зрозуміти управлінську «команду»).

В узагальненому вигляді система інформаційного забезпечення комерційно – посередницької діяльності та сукупність функцій, які вона має виконувати, наведено у таблиці.

Висновки

Отже, в Україні інформаційне забезпечення комерційно–посередницьких фірм регулюється законами України «Про інформацію» та «Про науково–технічну інформацію» (останній – тільки відносно науково–технічної інформації). У Законі «Про інформацію» під інформацією розуміються «документовані або публічно оголошені відомості про події та явища, що відбуваються суспільстві, державі та навколишньому середовищі» [4].

Інформаційні відносини, які виникають між комерційно–посередницькими фірмами і постачальниками інформаційних продуктів і послуг, здійснюються з врахуванням певних принципів, визначених у Законі «Про інформацію»: гарантованість права на інформацію, відкритість, доступність інформації та свобода її обміну, об'єктивність, вірогідність інформації, повнота і точність інформації, законність одержання, використання, поширення та зберігання інформації.

У Законі України «Про інформацію» комерційної інформації як такої не визначено, але вона відноситься до так званої «адміністративної інформації», яка є офіційними документованими даними, що дають кількісну характеристику явищ і процесів, які відбуваються в економічній, соціальній та інших сферах, збираються, використовуються, поширюються та зберігаються юридичними особами, до яких відносяться й посередницькі фірми. За режимом доступу інформація поділяється на відкриту інформацію та інформацію з обмеженим доступом [6].

Доступ до відкритої інформації забезпечується шляхом:

– систематичної публікації її в офіційних друкованих виданнях (бюлетенях, збірниках);

– поширення її засобами масової комунікації;

– безпосереднього її надання заінтересованим громадянам, державним органам та юридичним особам.

Якщо надання інформації здійснюється за запитами на договірних засадах, порядок і умови її отримання регулюються відповідними договорами. В результаті здійснення ін–

формаційних відносин виникає право на інформацію. Підставами виникнення у посередницькій організації права на інформацію є: створення інформації власними силами і за свій рахунок, договір на створення інформації, договір, що містить умови переходу права власності на інформацію до іншої юридичної або фізичної особи.

Література

1. Закон України «Про інформацію»: Закон України від 02.10.92 (в редакції від 07.02.2002).

2. Аванесов Ю.А., Клочко А.Н., Васькин Е.В. Основы коммерции на рынке товаров и услуг: Учебник для высших учебных заведений. – М.: ТОО «Лкжс–арт», 2005. – 235 с.

3. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 324 с.

4. Бланк И.А. Торговый менеджмент. – К.: Украинско–Финский институт менеджмента и бизнеса, 2007. – 274 с.

5. Бикова Е.В., Стоянова В.С. Финансовое искусство коммерции. – М.: Перспектива, 2005. – 456 с.

6. Єрмошенко М.М. Комерційна діяльність посередницьких організацій: Навч. посібник. – К.: НАУ, 2009. – 345 с.

7. Мазаракі А.А., Ушакова Н.М., Лігоненко Л.О. Економіка торговельного підприємства. Підручник для вузів. (Під ред. проф. Н.М. Ушакової). – К.: «Хрещатик», 2009. – 328 с.

8. Осипова Л.В., Синяева И.М. Основы коммерческой деятельности: Учебник для вузов. – 2–е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2009. – 228 с.

9. Панкратов Ф.Г, Серегина Т.К. Коммерческая деятельность: Учебник для вузов. 5–е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско–книготорговый центр «Маркетинг», 2008. – 438 с.

10. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: Учебник. – М.: ИНФРА–М, 2008. – 354 с.

11. Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности: Учебник. – М.: Юристь, 2008. – 196 с.

Н.В. ВАСЮТКІНА,
к.е.н., доцент

Розвиток стратегічних підходів в управлінні корпораціями

Досліджено формування стратегічних теорій в управлінні корпораціями, визначено основні передумови їх розвитку, з'ясовано концептуальні питання сутнісних складових та узагальнено ряд причин, що перешкоджають їх розвитку в діяльності вітчизняних підприємств.

Ключові слова: *управління корпораціями, теорія фірми, трансакційний підхід, ресурсний підхід, підхід на базі знань.*

Исследовано формирование стратегических теорий в управлении корпорациями, определены основные предпосылки их развития, выяснены концептуальные вопросы сущностных составляющих и обобщен ряд причин, которые препятствуют их развитию в деятельности отечественных предприятий.

Ключевые слова: *управление корпорациями, теория фирмы, трансакционный подход, ресурсный подход, подход на базе знаний.*

Forming of strategic theories is investigational in a management corporations, basic pre–conditions of their development are certain, the conceptual questions of main constituents are found out and the row of reasons that prevent to their development in activity of domestic enterprises is generalized.

Постановка проблеми. Впродовж всієї історії людства в сфері економічних взаємодій між собою змагаються два мотиви – прагнення окремої людини до досягнення особистих благ і неминуче її прагнення до об'єднання і співпраці з іншими людьми. Наявність у поведінці індивідуума таких протилежних спрямувань породжує питання, що відносяться до сфери економіки і управління: питання ефективного виробництва і справедливого розділення вироблених благ. Стрімко прагнучи до власного благополуччя, задля якого необхідно діяти у рамках суспільних інститутів, людина безперервно стикається з конфліктом своїх інтересів і інтересів інших людей. Сучасне суспільство до XXI ст. досягло таких результатів, які досі оцінені вченими дуже недостатньо. «Велетенські матеріальні успіхи, що нещодавно викликали захоплення, стали буденними; фундаментальні якості людини виявилися рідкісним надбанням небагатьох» [1]. Спроби пояснити, що відбувається, привели до різноманіття підходів до періодизації економічного прогресу, що відбивають реальні процеси в суспільстві.

Трансформаційні зміни сприяли розвитку різних стратегічних теорій, які намагались вирішити питання узгодженості конфліктів інтересів. Їхній розвиток продовжується і сьогодні та потребує наукового пошуку, спрямованого на створення теоретико–прикладних засад стратегічних підходів в управлінні діяльністю підприємств.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання щодо розвитку стратегічних процесів в теорії управлінні розглянуті в ряді зарубіжних публікацій. Зокрема, питання трансакційного підходу вивчали О. Уільямсон, А. Алчян, Г. Демсец, М. Дженсен, У. Меклінг; теорію ресурсного підхо–

© Н.В. ВАСЮТКІНА, 2012

ду – J. Barney, B. Silverman, J. Nickerson, J. Kim, J.Mahoney, B. Heiman, K. Foss, N. Foss, A. Lockett, S.Thompson, E. Penrose, M. Porter, Б. Вернерфельт, Р. Грант, К. Прахалад, Г. Хамел; підхід заснований на теорії знань вивчали – Р. Грант, Б. Когут, У. Зандер, J. Barney, J. Mahoney, J. Christensen. Однак трансформація даних теорій відбувається дотепер, враховуючи, що результуючих здобутків, які б окреслювалися конкретною моделлю в управлінні, так досі і не отримано.

Вивченням зарубіжного досвіду, адаптацією його до сучасних реалій у розвитку управління вітчизняними підприємствами і низкою інших управлінських питань займаються ряд вітчизняних науковців – С. Турлакова, С. Вовканич, Л. Семів, Ю. Сердюк–Копчекчи, О. Шакура, Д. Саїнчук, Л. Ліпич, Л. Пустюльга та ін.

Метою статті є узагальнення й обґрунтування теоретичних підходів щодо розвитку теорій стратегічного управління корпораціями, визначення сутнісних характеристик кожної з них і концептуальних особливостей їхньої трансформації.

Виклад основного матеріалу. В середині 1980–х роках результати багатьох досліджень [2, 4, 5, 7] дійшли висновку про необхідність створення стратегічної теорії фірми, яка об'єднувала б економічну теорію, теорію організації і вже накопичені результати досліджень стратегій фірм.

Теорія пізнання сутності підприємства і інтеграція ринкових процесів дала поштовх до появи нових підходів в теорії управління (див. табл.).

У загальних рисах цей процес можна представити таким чином. На ранніх стадіях розвитку цивілізації, коли відносини обміну були примітивні, персоніфіковані і обмежені розміром спільноти, трансакційні витрати практично зводилися до нуля.

Проте у міру розвитку економічних систем і ускладнення господарських відносин угоди на ринку набували деперсоніфікованого характеру, рішення контрагентів ставали все більш розрізненими в часі і просторі. В нових умовах для обміну знадобилися ряд додаткових зусиль: забезпечення інформацією, пошук контрагентів, укладення угод і контроль за їхнім виконанням. З цього часу можна говорити про появу трансакційних витрат як особливого виду витрат, пов'язаних із здійсненням процедур ринкової координації.

У сучасних умовах у зв'язку з переходом економічних систем на вищі рівні розвитку, ускладненням економічних відносин, прискоренням НТП, подальшою спеціалізацією і глобалізацією економічного простору тенденції до збільшення трансакційних витрат проявляються все більш активно. На мікрорівні це виражається у зростанні частки трансакційних витрат у структурі витрат фірми. Так, витрати на маркетингову діяльність, на утримання управлінського апарату, на послуги бухгалтерів і юристів в умовах сучасного ринку можуть перевищувати вартість створення самого товару. Це стимулює появу фірм, а в масштабі економічних систем – галузей трансакцій, що спеціалізуються на виробництві засобів: менеджмент, маркетинг, моніторинг, аудит, нові галузі права. Тому на макрорівні відбувається становлення сектору трансакцій, обсяг якого в найбільш розвинених країнах становить близько половини ВВП. У цьому плані зростаючі трансакційні витрати можна розглядати як показник економічного прогресу суспільства і переходу його на вищі східці розвитку, зокрема як тенденцію до утворення постіндустріальних структур і переходу до інформаційної цивілізації.

Трансакційний підхід, відомий також під назвою контрактного підходу, історично був першим, що не лише поставив питання про те, чому існують підприємства, а й дав таку відповідь на нього, яка визначила концептуальні питання цілого нового напряму в економічній теорії, що істотно змінили її вигляд і передумови в теорії управління. Р. Коуз у публікації «Природа фірми» [2] доводить, що фірми через свій особливий контрактний пристрій забезпечують економію трансакційних витрат при координації використання ресурсів у порівнянні з координацією, що забезпечується дією механізму цін, тобто ринком.

Поширеного розвитку даний підхід в управлінні корпораціями набув у 1970–1980–х роках цілим рядом дослідників [3, 4], і насамперед О. Уільямсоном [5], який ввів поняття опортуністичної поведінки і створив тим самим передумови для застосування до вивчення підприємств агентської моделі. Трансакційний підхід давав чіткі і аргументовані відповіді на запитання:

1. Існування: чому підприємства виникають і існують, але не всі?

Еволюція стратегічних поглядів в управлінні фірмами

Підходи в теорії управління	Сутність розуміння	Період існування
Трансакційний підхід (контрактний підхід)	Підприємства через свій особливий контрактний пристрій забезпечують економію трансакційних витрат при координації використання ресурсів в порівнянні з координацією, що забезпечується дією механізму цін, тобто ринком	1970–1980–ті роки
Ресурсний підхід	Відмінності в економічних результатах підприємств, діючих на одному товарному ринку, пов'язані з відмінностями у складі ресурсів, які має в розпорядженні підприємство і які використовуються ним у своїй діяльності	У середині 1980–х на початку 1990–х років
Підхід на базі знань	Знання є найбільш значимим ресурсом. Концентрація уваги на русі знань і їх впливі на ефективність і конкурентні переваги підприємства. Знання при цьому трактуються як суб'єктивна інформація невід'ємна від переконань індивіда і цілеспрямованої дії	З 1990–го по теперішній час

Джерело: розроблено автором за [4, 5, 7, 14–16, 26]

2. Межі: чому межі підприємства проходять саме там, де вони знаходяться, які обміни здійснюються всередині підприємства, а які – поза ним?

3. Організація: чому структура фірм така, яка вона є, як взаємодіють формальна і неформальна структури?

У рамках цього підходу був досить детально представлений предмет теорії, тобто модель підприємства, формувалися, аналізувалися і верифікувалися висновки з цієї моделі, проте мало уваги приділялося тому, що являє собою фірма, тобто тому, що є безпосередньо об'єктом теорії. Ця позиція була ясно виражена С. Ченом: «Я стверджую, що ми не знаємо в точності, чим є фірма, але знання цього не є життєво важливим. Слово »фірма« – це просто короткий опис способу організувати діяльність у рамках контрактної структури, що відрізняється від звичайних ринків продукції» [6].

Квінтесенцією такого відношення до підприємства як об'єкта дослідження можна вважати те, що став широко використовуватися термін «підприємство як сукупність контрактів» (firm as a nexus of contracts), введений М. Дженсеном і У. Меклінгом для характеристики корпорації [7]. Якщо трактувати його буквально, а роботи, опубліковані у рамках трансакційного підходу, іноді цілком допускали це, то про стратегії мова взагалі не йшла: у контрактів (і навіть їх сукупностей) ніяких стратегій бути не може. Вони можуть бути тільки в індивідів, що укладають ті або інші контракти і виконують (чи не виконують) їх. Це, зрозуміло, не могло не привести до стриманої позиції теоретиків і практиків менеджменту по відношенню до трансакційного підходу в управлінні підприємством.

Іншою причиною, яка зумовила дуже критичне відношення дослідників управління до цього підходу, була досить жорстка позиція, зайнята О. Уільямсоном з приводу стратегій у принципі: «Економія витрат – краща стратегія» (economy is the best strategy) [5], зайнята ним ще на початку 1990-х років, і не раз підтверджувалася в більш пізніх дослідженнях. Різноманітність стратегічних практик, розробки в сфері стратегічного планування тощо виявлялися на периферії дослідницьких інтересів.

У той же час авторитет нової інституційної економічної теорії зумовив появу цілого ряду публікацій, присвячених спробам синтезу трансакційного підходу з іншими напрямами, за якими розвивалися розробки в сфері теорії управління, адекватної завданням стратегічного менеджменту [8–12]. Забезпечити успішність таких спроб досить складно, оскільки для цього необхідно щонайменше синтезувати підходи. У цьому плані найбільш «валентним» видається ресурсний підхід, позбавлений, на думку ряду дослідників [13], будь-яких обмежуючих поведінкових передумов, що й зумовило його широку популярність серед теоретиків стратегічного менеджменту.

Альтернативне розуміння підприємства як «набору ресурсів» (bundle of resources) почало активно розвиватися в середині 1980-х – на початку 1990-х років [14–16], хоча передумови до його формування були закладені ще у кінці 1950-х років [17]. Суть ресурсного підходу полягає в тому, що відмінності в економічних результатах підприємств, функціонуючих на одному товарному ринку, пов'язані з відмінностями у складі ресурсів, які має в розпорядженні підприємство і використовує у своїй діяльності. Ресурси розуміються при цьому в найширшому сенсі – як все те, що забезпечує функціонування підприємства. Наявність у фірми деяких особливих ресурсів, що позначають відомою абревіатурою VRIN (Valuable, Rare, Inimitable, Non-substitutable), забезпечує їй конкурентну перевагу, тобто отримання наднормального прибутку, або ренти.

Важливим компонентом ресурсного підходу стала виявлена закономірність «причинна неоднозначність» (causal ambiguity) [18], що полягає, на думку прибічників підходу, в тому, що ні зовнішнім, ні внутрішнім спостерігачам причинний зв'язок між складом і властивостями ресурсів, які використовуються підприємством, і виникаючою конкурентною перевагою, що може бути, абсолютно не зрозумілий. Це положення, що безумовно базується на фактах неможливості для більшості менеджерів відповісти на запитання про причини тих або інших рішень, що привели до успіху, є наслідком обмеженої раціональності індивідів. Точніше, йдеться про такий її різновид, як обмежена рефлексивність, тобто нездатність повністю усвідомити причини своїх рішень і дій. Для зовнішніх спостерігачів основою причинної неоднозначності виступає обмеженість загальних пізнавальних здібностей індивідів.

Широке трактування ресурсів, що включало в них знання, здібності, рішення і дії менеджерів, забезпечило високу привабливість ресурсного підходу для дослідників стратегічного менеджменту, оскільки «повертала» їм, на відміну від трансакційного підходу, традиційний об'єкт аналізу. При цьому предмет теорії не опинявся в такій різкій невідповідності з практичною діяльністю, як це мало місце для трансакційного підходу до теорії фірми. Адже фірма як набір ресурсів непорівняно ближче до практики управління, ніж фірма як сукупність контрактів.

У той же час ряд положень ресурсного підходу піддалися критиці, в рамках якої можна виділити декілька напрямів. По-перше, в концепції була відсутня відповідь на питання про причини виникнення фірм, тобто на перше з «стандартних» питань, життєво важливих для будь-якої теорії фірми. По-друге, була помічена певна тавтологія підходу: успішні фірми успішні, тому що вони мають унікальні ресурси, так що вони мають формувати у себе такі ресурси, щоб бути успішними. По-третє, з цією рисою ресурсного підходу багато в чому пов'язано і звинувачення його в невідповідності такому критерію науковості теорії, як фальсифікованість. По-четверте, увага була звернена і на деяку «замкнутість» концепції, на її зневагу зовнішнім конкурентним середовищем: адже вартість створюється в обмінах, на ринках, а останні знаходяться поза сферою її уваги [19].

Отже, певних результуючих даних теорія ресурсного підходу досі так і не отримала, проте замість зміцнення основ

підходу його прибічники і послідовники сконцентрували увагу на таких складових набору ресурсів, як знання і здібності.

Концепція Т. Сакайі є новаторським дослідженням, що змінило уявлення людей про сучасне суспільство [20], автор звертає увагу, по–перше, на виникнення і осмислення нових ознак сучасного суспільства; по–друге, на аналіз своєї версії постіндустріального суспільства, де головними є знання. Розглядаючи перше положення, він виявляє: зміну орієнтирів виробників і споживачів починаючи з 70–х років XX ст. «Традиційні чинники виробництва вже не визначають ту цінність, яку споживачі визнають за тим або іншим продуктом» [20, с. 333]. Разом із цим Т. Сакайя висвітлює формування постматеріалістичної орієнтації у значної частини населення сучасного суспільства і тенденції до відходу від моделі національної держави. Аналізуючи друге положення, Т. Сакайя відмічає, що факт поширеності знань сам по собі не є характерною ознакою сучасного суспільства. В його якості виступають знання, які у більшості суспільств утілюються в блага. В результаті «економіка перетворюється на систему, що функціонує на основі обміну знань і їх взаємної оцінки». З цієї точки зору він і розглядає формування нового суспільства і його перспективи.

Зародження підходу, заснованого на знаннях, відбувалося практично синхронно з формуванням ресурсного підходу в першій половині 1990–х років [21–23, 26]. Своїм змістом даний підхід показав, що поширилося до цього часу серед менеджерів і дослідників розуміння того, що у рамках «нової економіки» виникають підприємства, для яких саме знання стає найбільш значимим ресурсом, і такі підприємства можуть поводитися інакше на відміну від підприємств у «старій економіці». Звідси – концентрація уваги на русі знань і їхньому впливі на ефективність і конкурентні переваги підприємства. Знання при цьому трактуються як суб'єктивна інформація, невід'ємна від переконань індивіда і цілеспрямованої дії [21].

Основні положення підходу на базі знань найтіснішим чином пов'язані з ресурсним підходом, запозичуючи з нього розуміння природи компетенції і ресурсів як основи стійкої конкурентної переваги [22–24]. Вони багато в чому перекликаються з положеннями поведінкових теорій управління, такими як важливість пізнавальних процесів (cognition), передумова ідентифікації членів організації («організаційне громадянство» [25]), що розділяється, і неявній еволюційній теорії фірми (центральна роль рутинів як джерел стійкості і мінливості, хранителів пам'яті організації, основи формування здібностей фірми).

На відміну від ресурсного підходу підхід на базі знань запропонував свої пояснення існуванню фірм. Згідно з цим підходом фірми існують, оскільки перевершують ринки в їх здатності організовувати комбінації знань, знижуючи витрати комунікації і координації за допомогою створення і розвитку групової ідентичності [21]. Крім того, саме організації засвоюють і розвивають нові знання, що створюються індивідами, забезпечуючи довгостроковість і стійкість взаємодій між індивідами, що незалежно створюють нові знання, і формуючи для індивідів умови для інтеграції їх експертних знань [25].

Між ресурсним підходом і підходом, що базується на знаннях, є й інша відмінність: з точки зору першого, знання – це ресурс, необхідний для того, щоб забезпечити наявність і можливість використання (зміни) інших ресурсів [26], тоді як з точки зору другого, знання – це «звичайний» ресурс нарівні з іншими ресурсами [18].

Проте основна відмінність полягає в розумінні рівня локалізації знання: якщо традиційно знання розумілися як феномен індивідуального рівня, тобто що належать виключно індивідам, то у рамках підходу, заснованого на знаннях, вони трактуються як феномен, властивий фірмі в цілому і різним групам індивідів. При цьому особливо підкреслюється важливість взаємодій між індивідами і групами в процесах створення і поширення знань, і головне – при формуванні конкурентних переваг [26].

Характеризуючи підхід на базі знань е цілому, як варіант теорії стратегічного управління, не можна не відмітити, що, прагнучи довести переваги підприємства на ринку виробництва і використання знань, його прибічники не враховують, по–перше, органічні для підприємства обмеження цих процесів, а по–друге – існування механізмів координації, ефективних саме для виробництва інформації і знань.

Сьогоднішній етап розвитку української економіки як ніколи раніше надає керівникові підприємства вищий ступінь свободи творчого мислення у виборі тих або інших ліній поведінки. При всій багатогранності існуючих тенденцій розвитку вони формують безприкладну санкціоновану перебудову основи виробничих відносин, а саме відносин власності. Керівники підприємств разом із трудовими колективами одержують право вибирати передбачену законом форму власності, вводити адекватну систему оплати праці й матеріального стимулювання, за своїм розсудом розпоряджатися чистим прибутком, створювати без зайвих погоджень нові структури управління.

Досвід показує, що при складності виконання всіх поставлених завдань однією з найбільш важкоздійсненних є формування структур управління [27, 30]. Вона спрямована на те, щоб зацікавити працівника в успіху спільної справи s d реалізації його здатностей і можливостей. Як правило, традиційними методами таке завдання вдається вирішити лише частково. За оцінками фахівців [28, 29], в українській економіці на даний час використовується менше половини творчого потенціалу зайнятих працівників (і в цьому, мабуть, одна з першопричин виниклої нині кризової ситуації). Відповідно насамперед вихід з даної ситуації варто шукати в сфері мотивації людей, тобто в сфері взаємодії їх інтересів, вигод. Але для цього потрібно мати чітке уявлення про структуру економічних інтересів у колективі, знати й постійно враховувати інтереси, не тільки загальні для всього підприємства, а й специфічні – колективів підрозділів (основних, допоміжних, управлінських), а також різних категорій працівників (за статтю, віком, рівнем

кваліфікації й т. і.) [31]. Без такого знання неможливо задіяти внутрішній механізм економічного управління, механізм стимулювання й мотивації праці.

Також не менш важливим є і зовнішній контур – механізм взаємодії підприємства з різними агентами й контрагентами, партнерами й конкурентами. В зв'язку зі своєю мінливістю цей механізм є ще більш складний. Для розробки моделей поведінки підприємства із суб'єктами зовнішнього контуру необхідний безперервний аналіз із застосуванням методів як кількісного, так і якісного характеру, що дають змогу відстежувати стан зовнішнього оточення підприємства ы вчасно реагувати на існуючі проблеми, а в ефективному його використанні й застерігати виникнення навіть симптомів можливих проблем.

Висновки

Отже, узагальнюючи розвиток стратегічних теорій управління корпораціями, слід зазначити, що напрацювання аналітиків і практиків у даній сфері знань досягли результатів, які сьогодні дозволяють створювати в ринкових умовах такі системи управління, що балансують узгодженість протиріч інтересів. Про що свідчить діяльність найбільш вдалих світових корпорацій. У практиці вітчизняних підприємств це є дуже складний процес, який потребує подальших досліджень.

Література

1. Иноземцев В.Л. За десять лет: к концепции экономического общества / В.Л. Иноземцев. – М.: Academia, 1998. – 304 с.

2. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Рональд Коуз; пер. с англ. Б. Пинскера; под науч. ред. Р. Капелюшкина. – М.: Новое издательство, 2007. – 224 с.

3. Алчян А.А. Производство, стоимость информации и экономическая организация / А.А. Алчян, Г. Демсец // Вехи экономической мысли / Ред. А.Г. Слуцкий. – СПб.: Экономическая шк, 2003. – Т. 5. Теория отраслевых рынков. – С. 280–317.

4. Демсец Х. Еще раз о теории фирмы: [пер. с англ.] / Х. Демсец // Природа фирмы / Ред.: О.И. Уильямсон, С. Дж. Уинтер. – М.: Дело, 2001. – С. 237–267.

5. Уильямсон О.И. Исследования стратегий фирм: сравнение концепций механизмов управления и компетенций / О.И. Уильямсон // Российский журн. менеджмента. – №1 (2). – 2003. – С. 79–114.

6. Cheung S. N. S. The contractual nature of the firm / S. N. S. Cheung // Journal of Law & Economics. – 1983. – №26 (1). – P. 1–21.

7. Дженсен М.К. Теория фирмы: поведение менеджеров, агентские издержки и структура собственности / М.К. Дженсен, У.Х. Мерклинг // Вестн. С.–Петерб. ун–та. Сер. Менеджмент. – 2004. – №4. – С. 118–191.

8. Silverman B. S. Technological resources and the direction of corporate diversification: Toward an integration of the resource–based view and transaction cost economics / B. S. Silverman // Management Science. – 1999. – №45 (8). – P. 1109–1124.

9. Nickerson J.A. Market position, resource profile, and governance: Linking Porter and Williamson in the context of international courier and small package services in Japan / J.A. Nickerson, B.H. Hamilton, T. Wada // Strategic Management Journal. – 2001. – №22(3). – P. 251–273.

10. Kim J. A Strategic Theory of the Firm as a Nexus of Incomplete Contracts / J. Kim, J. T. Mahoney // A Property Rights Approach. – 2008. – №8. – P. 38–67.

11. Heiman B. Towards reconciling transaction cost economics and the knowledge– based view of the firm: The context of inter–firm collaborations / B. Heiman, J. A. Nickerson // International Journal of the Economics of Business. – 2002. – №9 (1). – P. 97–116.

12. Foss K. Resources and transaction costs: How property rights economics furthers the resource–based view / K. Foss, N. J. Foss // Strategic Management Journal. – 2005. – №26 (6). – P. 541–553.

13. Locket A. The development of the resourcebased view of the firm: A critical appraisal / A. Lockett, U. Morgenstern, S. Thompson // International Journal of Management Reviews. – 2009. – №11 (1). – P. 9–28.

14. Вернерфельт Б. Ресурсная трактовка фирмы / Б. Вернерфельт // Вестн С.–Петерб. ун–та. Сер. Менеджмент. – 2006. – №1. – С. 103–118.

15. Грант Р.М. Ресурсная теория конкурентных преимуществ: практические выводы для формулирования стратегии / Р.М. Грант // Вестн. С.–Петерб. ун–та. Сер. Менеджмент. – 2003. – №3. – С. 47–76.

16. Прахалад К.К. Ключевая компетенция корпорации / К.К. Прахалад, Г. Хамел // Вестн. С.–Петерб. ун–та. Сер. Менеджмент. – 2003. – №3. – С. 18–46.

17. Penrose E.T. The Theory of the Growth of the Firm / E. T. Penrose // Wiley. – 1959. – №2. – P. 105–113.

18. Barney J.B. Firm resources and sustained competitive advantage / J.B. Barney // Journal of Management. – 1991. – №17 (1). – P. 99–120.

19. Porter M.E. Toward a dynamic theory of strategy / M.E. Porter // Fundamental Research Issues in Strategy and Economics: A Research Agenda /eds.: R.P. Rumelt, D.E. Schendel, D.J. Teece. – Boston: Harvard Business School Press, 1994. – P. 423–461.

20. Новая постиндустриальная волна на Западе / Ред. В.Л. Иноземномцев. – М.: Akademia, 1999. – 640 с.

21. Когут Б. Знания фирмы, комбинационные способности и репликация технологии / Б. Когут, У. Зандер // Российский журн. менеджмента. – 2004. – №2 (1). – С. 121–140.

22. Barney J.B. The resource–based theory of the firm / J.B. Barney // Organization Science. – 1996. – №7 (5). – P. 469^69.

23. Mahoney J.T. The management of resources and the resource of management / J.T. Mahoney//Journal of Business Research. – 1995. – №33 (2). – P. 91–101.

24. Christensen J.F. Asset profiles for technological innovation / J.F. Christensen // Research Policy. – 1995. – №24 (5). – P. 727–745.

25. Грант Р.М. К знаниевой теории фирмы / Р.М. Грант // Управление знаниями: хрестоматия. – СПб.: Высшая шк. менеджмента, 2009. – С. 37–65.

26. Вернерфельт Б. Ресурсная трактовка фирмы / Б. Вернерфельт // Вестн. С.–Петерб. ун–та. Сер. Менеджмент. – 2006. – №1. – С. 103–118.

27. Турлакова С.С. Методологічні підходи до управління розвитком промислових підприємств / С.С. Турлакова. – 2006. – [Елек–

трон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.masters.donntu.edu.ua, http://www.nbuv.gov.ua. – Загол. з екрану.

28. Вовканич С. Людський та інтелектуальний капітали в економіці знань / С. Вовканич, Л. Семів // Вісн. НАН України. – 2008. – №3. – С 13–22.

29. Сердюк–Копчекчи Ю. Обоснование выбора приоритетных направлений инновационного развития промышленности Украины / Ю. Сердюк–Копчекчи, О. Шакура // Економіка і організація упр. – 2009. – №5. – С. 64–69.

30. Саїнчук Д. Сфера послуг як пріоритетний напрямок економічного розвитку в умовах переходу до економіки знань / Д. Саїнчук // Економічні науки. – 2010. – №6. – С. 80–88.

31. Ліпич Л. Генезис розвитку теорій мотивації праці / Л. Ліпич, Л. Пустюльга // Наука й економіка. – 2010. – №1.

Д.В. АПЕНЬКО,
студент, Київський національний університет ім. Т. Шевченка,
Г.Ю. КОБЛЯНСЬКА,
к.е.н., Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Облік і моделювання касових і банківських операцій в комп'ютерному середовищі

У статті досліджується облік касових і банківських операцій в комп'ютерному середовищі та моделювання коштів для прийняття управлінських рішень. Особливу увагу сконцентровано на типових помилках у касових і банківських операціях, що виникають при використанні комп'ютерних систем обліку.

Ключові слова: *автоматизація бухгалтерського обліку, типові помилки, моделювання, касові та банківські операції.*

В статье исследуется учет кассовых и банковских операций в компьютерной среде и моделирование денежных средств для принятия управленческих решений. Особое внимание сконцентрировано на типичных ошибках в кассовых и банковских операциях, возникающих при использовании компьютерных систем учета.

Ключевые слова: *автоматизация бухгалтерского учета, типичные ошибки, моделирование, кассовые и банковские операции.*

This article explores accounting of cash and bank transactions in the computer environment and modeling of cash for making management decisions. Particular attention is focused on the typical mistakes in cash and bank transactions arising from the use of computer accounting systems.

Keywords: *automation of accounting, common errors, modeling, cash and bank transactions.*

Постановка проблеми. Інформаційні системи присутні у всіх процесах, проникли у всі сфери діяльності підприємств. Бухгалтерський облік також зазнав автоматизації. Найпопулярнішою бухгалтерською програмою за тиражем продажів є «1С: Бухгалтерія», однак паралельно з нею існують програми «Парус», «Бест», «Акцент», «Інфо–бухгалтер» та ін. Автоматизація бухгалтерського обліку привела до зменшення кількості помилок при заповненні документації підприємств, однак із появою автоматизованих систем спостерігається поява нових типових помилок у бухгалтерському обліку.

Необхідним є визначення недоліків автоматизованих систем управління бухгалтерським обліком та виявлення типових помилок, а особливо при роботі з касовими та банківськими операціями, помилки в яких можуть спричинити перекручування дійсної інформації та вплинути на відтік коштів як навмисно, так і випадково. Моделювання грошових коштів у комп'ютерному середовищі є інструментом, за допомогою якого здійснюється інформаційне забезпечення всіх рівнів управління обліковою інформацією для прийняття управлінських рішень.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Облік і моделювання грошових коштів в автоматизованих системах обліку, проблеми застосування інформаційних систем бухгалтерського обліку, а також типові помилки, що виникають при їх використанні, досліджували вітчизняні та зарубіжні науковці: М.І. Бондар, Ф.Ф. Бутинець, Н.В. Водопалова, Е.К. Гільде, Н.О. Гура, К.Е. Даллас, Б.А. Засадний, О.І. Коблянська, Т.Г. Мельник, С.А. Рибальченко, Н.А. Рязанцева, В.Г. Швець.

Метою статті є аналіз відображення касових та банківських операцій у комп'ютерному середовищі, шляхи виправлення помилок у бухгалтерських програмних продуктах та моделювання грошових коштів для прийняття управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу. Автоматизовані системи бухгалтерського обліку полегшують ведення касових і банківських операцій. База даних забезпечує можливість співставлення інформації та передачу з одного файлу в інший. Комплекс програмних засобів дозволяє:

– автоматично підраховувати підсумкові суми;

– змінювати і коректувати інформацію безпосередньо в базі даних без змін структури та алгоритму роботи програми;

– складати касову та головну книгу, прибутковий та видатковий касові ордери та іншу документацію;

 © Д.В. АПЕНЬКО, Г.Ю. КОБЛЯНСЬКА, 2012

– повністю автоматизувати облік касових операцій, розрахункових операцій, враховувати грошові кошти на розрахунковому рахунку.

Комп'ютерна обробка передбачає використання одних і тих же команд при виконанні ідентичних операцій при веденні обліку касових та банківських операцій, що практично виключає появу випадкових помилок, які звичайно притаманні веденню бухгалтерського обліку шляхом ручного заповнення.

Одним із головних недоліків автоматизованих системи ведення бухгалтерського обліку є те, що вони більш відкриті для несанкціонованого доступу [4]. Автоматизовані системи також є відкритими для прихованої зміни або вводу даних і прямого, а також непрямого одержання інформації. Чим менше людина буде втручатися в автоматизовану обробку операцій обліку, тим нижчою буде можливість виявлення неточностей і помилок [2, с. 23].

Проблемним є й те, що помилки, які допущені при розробці чи коректуванні прикладних програм, можуть залишатися непоміченими протягом тривалого часу. Порівняємо чотири найпоширеніших в Україні автоматизовані системи бухгалтерського обліку (табл. 1).

Отже, можна дійти висновку, що при веденні обліку касових та банківських операцій комп'ютерні програми обліку не мають суттєвих відмінностей, тому, кажучи про помилки, які трапляються, варто аналізувати весь спектр автоматизованих систем.

Звернемо увагу на підтримку можливості створення нових форм у середовищі «1С: Бухгалтерія» (табл. 1), що є показником гнучкості, з одного боку, однак і фактором збільшення помилок, зокрема навмисних, – з іншого. Гнучкість програми «1С: Бухгалтерія» є її переважаючою характеристикою над іншими подібними програмами, бо дозволяє враховувати специфіку підприємств, що робить «1С: Бухгалтерію» найпопулярнішим продуктом автоматизації бухгалтерського обліку (65% ринку в Україні) [6].

Розглянемо основні типи помилок при веденні бухгалтерського обліку (рис. 1).

Таблиця 1. Автоматизовані системи бухгалтерського обліку

№	Критерії порівняння	1С: Бухгалтерія	Парус – Бухгалтерія	Бест	Інфо–Бухгалтер
1	Наявність типових банківських та касових операцій	+	+	+	+
2	Самостійне налаштування типових банківських та касових операцій	+	+	+	+
3	Найменування рахунків/ субрахунків у цифровому і буквеному поданні	+	+	+	+
4	Введення касових та банківських операцій вручну	+	+	+	+
5	Можливість фільтрації журналу проведень	+	+	+	+
6	Наявність типових документів	+	+	+	+
7	Набір стандартної звітності	+	+	+	+
8	Можливість створення нових стандартних звітів	+	–	–	–
9	Можливість створення нових довільних звітів	+	–	–	+
10	Можливість зміни (коректування) документів	+	+	+	+
11	Забезпечення електронного документообігу з державними органами в частині розрахунково–платіжних документів і звітності	–	+	–	+

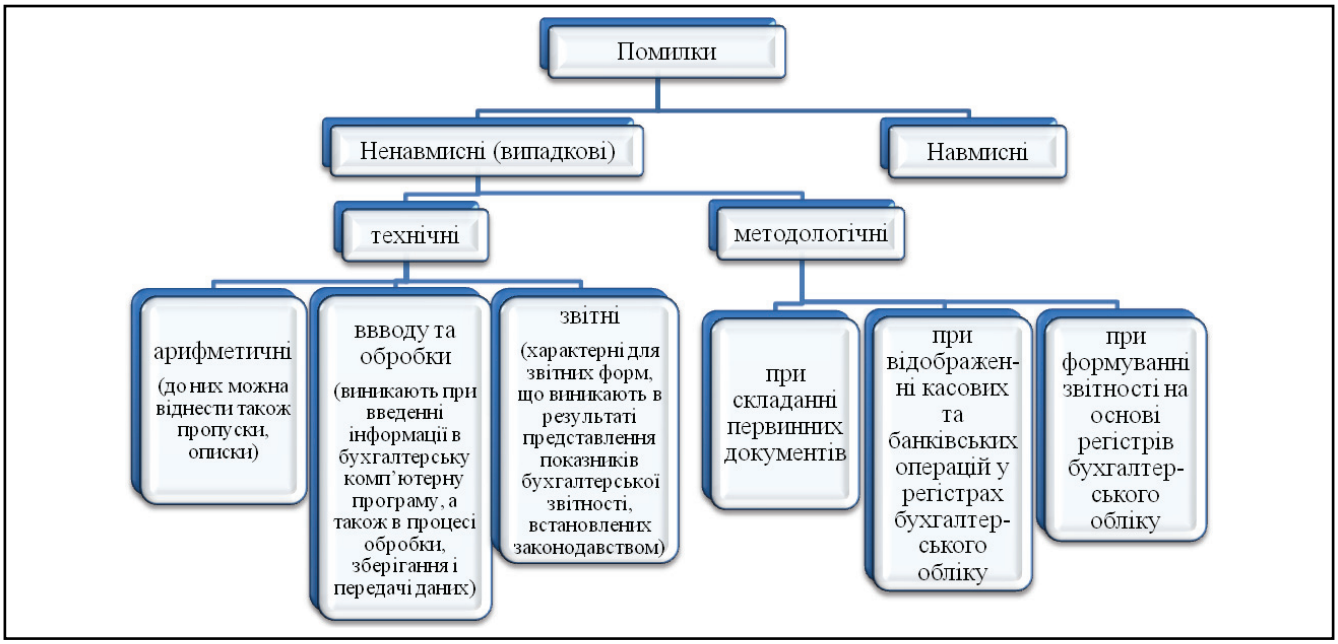


Рисунок 1. Класифікація типових помилок ведення бухгалтерського обліку

Основні елементи обліку банківських і касових операцій, які здійснюються в комп'ютерному середовищі [3]:

– складання платіжних доручень з поданням їх до банку, для цього використовується програми «Банк–Клієнт»;

– отримання банківських виписок про стан рахунку та операції, що були здійснені;

– відображення операцій у бухгалтерському реєстрі «Банк» та головній книзі;

– складання первинних документів за касовими операціями: прибуткових/видаткових ордерів, авансових звітів та ін.;

– ведення касової книги;

– ведення бухгалтерського реєстру «Каса» та головної книги.

При веденні банківських та касових операцій в автоматизованих системах необхідно дотримуватися чотирьох умов для забезпечення безпомилковості та відсутності збоїв (рис. 2).

Проаналізуємо окремі складові безпомилкового ведення касових та банківських операцій в інформаційних системах. На першому етапі бухгалтер має переконатися, що початкова інформація є достовірною, а первинні документи заповнені правильно.

Типові помилки в первинних документах, зокрема в прибуткових та видаткових касових ордерах:

1. Відсутні такі реквізити: назва організації, дата здійснення операції; кореспондуючий рахунок, субрахунок; підстава (документи), що підтверджує здійснення операції; підписи керівника і головного бухгалтера; відсутні номери касових ордерів або вони проставлені неправильно; відсутні суми прописом. Прикладом таких помилок може бути також двічі введений у програму документ, що підтверджує здійснення операції.

При розгляді банківських операцій перевіряється не тільки правильність заповнення бухгалтерських регістрів, але й підстави для платежів. По можливості перевіряється фактичне надходження товарно–матеріальних цінностей або отримання послуг, відвантаження продукції, тобто перевіряється чи не було перерахувань по безтоварним рахункам і іншим незаконним операціям.

2. Відсутні необхідні супроводжуючі документи, що прикладаються до прибуткових і видаткових ордерів (заяви, довідки, рахунки та ін.).

На другому етапі необхідно забезпечити безперебійність та безпечність роботи автоматизованої системи.

Вимоги програмного продукту щодо безпечності та безперебійності:

– достатньо низька ймовірність збою системи за внутрішніми причинами;

– надійна авторизація користувачів і захист даних від некоректних дій;

– оперативна система резервного копіювання і відновлення у випадку збою;

– ефективна система призначення прав користувача.

Однією з типових проблем є те, що у випадку виникнення помилки при виконанні коду, задіяного на сервері, сервер–додаток може завершити свою роботу, тим самим перервавши роботу користувачів не тільки з інформаційною базою, яка викликала помилку, а й з усіма базами, що знаходяться на цьому сервері. Вирішити цю та інші проблеми не є можливим через закритість кодів платформ програм, тобто без розробника певного програмного пакету вирішення даних питань лишається непростим.

Третій етап полягає у безпомилковому перенесенні інформації в програму, правильному відображенні касових та банківських операцій в журналі операцій та проведень.

Типові помилки на цьому кроці:

1. Не відображена одна з касових або банківських операцій.

2. Касову або банківську операцію відображено правильно, але суму завищено або занижено.

3. Касову або банківську операцію відображено неправильно в облікових регістрах (касовій та головній книгах, відомостях, журналах тощо).

На четвертому етапі при забезпеченні перевірки введеної інформації корисним та дієвим для зменшення кількості помилок є використання аудиторських послуг. Служба внутрішнього аудиту підвищує вірогідність виявлення помилок при веденні касових та банківських операцій. У процесі ор–

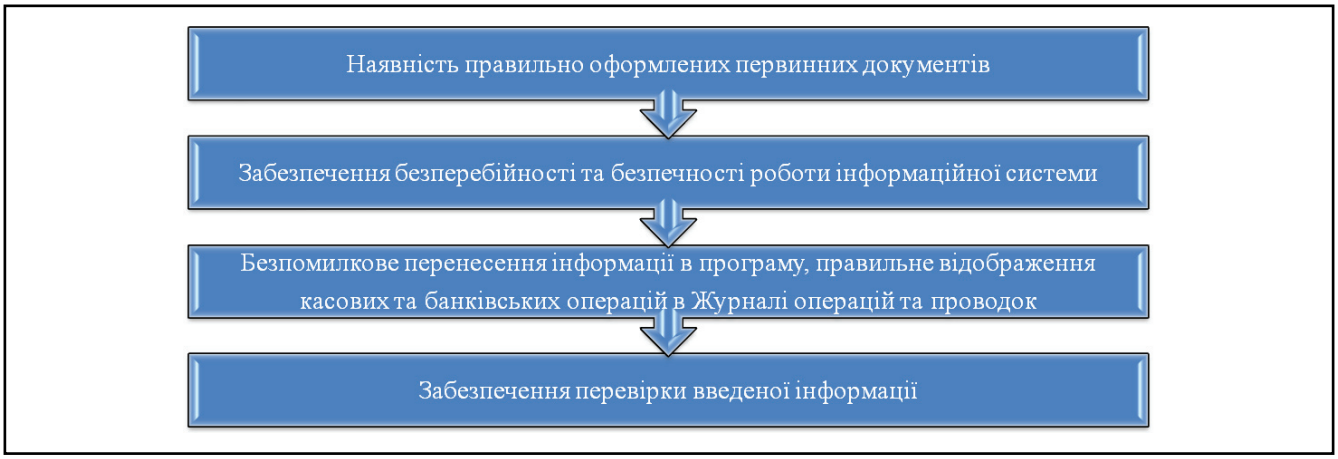


Рисунок 2. Забезпечення безпомилковості ведення бухгалтерського обліку в автоматизованих системах бухгалтерського обліку

ганізації внутрішнього аудиту варто пам'ятати, що він має бути організований на такому рівні, щоб результат його діяльності об'єктивно відображав діяльність підрозділу, який перевіряється, а також був доступний для розуміння всім користувачам такої інформації.

Для підвищення якості бухгалтерської інформації та зниження рівня помилок, що виникають при відображенні касових та банківських операцій у комп'ютерному середовищі, запропоновано модель контролю введеної інформації, її перевірки на достовірність та збіги (табл. 2).

Таблиця 2. Модель контролю касових та банківських операцій у комп'ютерному середовищі

№	Найменування елемента	Предмет контролю	Коментар
1	Відсутність непроведених касових документів	Перевіряється відсутність непроведених прибуткових та видаткових касових ордерів, за винятком помічених на видалення	Касові операції за допомогою касових документів оформляються в два етапи. На першому етапі заповнюється форма документа для підготовки касового ордера і його виведення на паперовий носій. При цьому створений документ зберігається в інформаційній базі непроведеним. І лише після того, як касова операція буде фактично здійснена, документ проводиться і операція з внесення готівкових грошових коштів у касу і їх видачі з каси відбивається на рахунках бухгалтерського обліку
2	Відсутність негативних залишків по касі і по банку	Перевіряється залишок на рахунку 30 «Каса» та 31 «Рахунки в банках». Сальдо рахунку не має бути негативним	Негативний залишок по рахунку 30 «Каса» є можливим, якщо організація оформляє касові операції несвоєчасно. Негативний залишок по рахунку 31 «Рахунки в банках» вказує на використання підприємством овердрафту
3	Дотримання ліміту залишку грошей в касі	Перевіряється перевищення залишку по рахунку 30 «Каса» на кінець кожного дня, в якому мало місце рух по рахунку, на ліміт залишку, зазначеного у формі обробки	При повідомленні про перевищення ліміту слід враховувати, що понад встановлених лімітів підприємства мають право зберігати в своїх касах готівку лише для оплати праці, виплати допомоги по соціальному страхуванню і стипендій
4	Дотримання ліміту розрахунків готівкою з контрагентами	Суми касових операцій, в яких в якості кореспондуючого зазначений рахунок обліку розрахунків, перевіряються на перевищення граничного розміру розрахунків готівкою за одним договором	Обмежені постановою НБУ №637 «Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні»
5	Дотримання нумерації ПКО та ВКО	Перевірка правильності оформлення ПКО та ВКО	Не вважається порушенням невиконання вимоги хронологічного порядку нумерації для документів, що мають одну і ту ж дату, але різний час створення
6	Видача грошей під звіт тільки після звіту за раніше виданими сумами	По кожній касовій операції, в якій як кореспондуючого вказаний рахунок 372 «Розрахунки з підзвітними особами», перевіряється відсутність заборгованості на дату здійснення операції	Встановлено, що видача готівки під звіт проводиться за умови повного звіту конкретної підзвітної особи за раніше виданим йому авансом
7	Відсутність передач підзвітних сум від однієї особи іншій	Повірять відсутність на рахунку 372 «Розрахунки з підзвітними особами» внутрішніх оборотів з різними кореспондуючими субконто (об'єктами аналітичного обліку)	Заборонено передачу виданої під звіт готівки однією особою іншій
8	Видача грошей під звіт тільки працівникам підприємства	Перевіряється чи є особа, якій з каси видаються кошти під звіт, працівником підприємства, від імені якого складено касовий ордер	Більшість автоматизованих систем дозволяють в одній інформаційній базі вести бухгалтерський облік декількох підприємств. При цьому для аналітичного обліку розрахунків з підзвітними особами використовується єдиний довідник «Співробітники підприємства», що може стати причиною подібної помилки, наприклад, у ситуації, коли у працівників різних організацій повністю збігаються ПІБ
9	Неадекватність платіжних документів	Перевіряються платіжні документи в банку	Формується банківська виписка і звіт про неадекватні документи, які бухгалтер має змогу виправити
10	Відповідність сум по банківським випискам	Перевіряються банківські виписки	Встановлюється відповідність суми по банківським випискам сумам, що вказані у прикладених до них первинних документах

Невиправлені помилки спричиняють невідповідність та неточності бухгалтерського обліку, що відповідно призводить до здійснення помилок при прийнятті управлінських рішень, недоплати податків, штрафних санкцій. Допущені помилки необхідно своєчасно виявити та якомога швидше виправити.

Використання комп'ютерної системи обліку забезпечує не тільки оперативне відображення облікових даних, а і дає змогу моделювати інформаційні потоки. Комп'ютерне моделювання грошових коштів на конкретному підприємстві дає можливість формувати зведену інформацію про грошові кошти для більш глибокого аналізу, розуміти процеси, які відбуваються в структурних підрозділах підприємства, проводити оперативний аналіз діяльності структурних підрозділів, оцінку інформаційних потоків, документообігу й ефективності застосування комп'ютерної техніки, виявляти недоліку документообігу на підприємстві.

Основне завдання моделювання при використанні комп'ютерної системи обліку – мінімізація зв'язків і дублюючих функцій, раціоналізація інформаційних потоків і доступу до необхідної інформації, зосередженої в базах даних, з будь–якого робочого місця, обладнаного персональним комп'ютером, забезпечення достовірності даних за інформаційного обміну всередині підприємства, забезпечення високого рівня надійності інформації під час роботи в системі. Документообіг створює інформаційне середовище, що моделює роботу підприємства.

Важливим завданням обліку банківських операцій є недопущення або зведення до мінімуму використання овердрафту. Овердрафт – надання позичальнику (юридичній особі) грошових коштів шляхом кредитування банком його розрахункового рахунку. Овердрафт дає клієнту право сплачувати платіжні доручення у розмірах, що перевищують залишок на поточному рахунку. Банк дозволяє з поточного рахунку оплачувати більше, ніж залишок на рахунку, але у розмірах овердрафтного ліміту. Підтвердженням цього є виписка банку з поточного рахунку з від'ємним залишком.

Відображення овердрафту в обліку буде залежати від того, на який термін він наданий. Якщо строк використання овердрафту встановлений у межах місяця, кварталу, щоб уникнути непотрібних записів в обліку, він відображається на рахунку 311 зі знаком «мінус». Якщо його тривалість перевищує квартал, для обліку овердрафту використовується рахунок 60 «Короткострокові кредити». Великий розмір овердрафту свідчить про неефективність роботи управлінців підприємства.

Не зважаючи на зручність використання овердрафту, існують певні недоліки. Банк лишає за собою право вимагати від клієнта негайного погашення заборгованості, використання овердрафту вимагає сплати відсотків за користування позиченими коштами. Тому, перш ніж перераховувати кошти з поточного рахунку в оплату товарів та послуг, керівництво підприємства повинно змоделювати ситуацію і переглянути залишок на рахунку 311, з метою недопущення випадкового овердрафту.

Керівництво підприємства в особі директора та головного бухгалтера за допомогою використанням комп'ютерних програм має можливість моделювати ситуації, пов'язані з раціональним використанням грошових коштів. В бухгалтерській програмі перевищення існуючих готівкових коштів на банківському рахунку показується зі знаком «мінус». Моделювання банківських операцій дає змогу у комп'ютерній бухгалтерській програмі налаштувати недопущення проведення операцій, якщо сальдо по активному рахунку є від'ємним.

Висновки

У результаті проведеного дослідження були зроблені такі висновки:

1. Інформаційні системи ведення бухгалтерського обліку стали невід'ємною складовою системи бухгалтерського обліку на підприємстві. Ключову роль автоматизації обліку відіграє зменшення помилок при веденні бухгалтерського обліку та його підвищення продуктивності праці бухгалтерів. Найпоширеніші на території України інформаційні системи «1С: Бухгалтерія», «Парус – Бухгалтерія», «Бест», «Інфо–Бухгалтер» відповідають сучасним вимогам веденню бухгалтерського обліку, зокрема касових та банківських операцій.

2. При веденні касових і банківських операцій у комп'ютерній системі виникає низка помилок спричинених людським фактором. Бухгалтери можуть допустити як випадкові помилки, що спричинені описком, пропуском, неправильним вводом даних в автоматизовану систему, неправильним відображенням касових чи банківських операцій, так і навмисні – викривлення в бухгалтерському обліку, що зроблені навмисно, часто для власної вигоди бухгалтера чи касира. Переважна більшість помилок робиться саме при обліку касових операцій, навмисні в тому числі, що пов'язано з легкістю присвоєння готівкових коштів касиром та наданні при цьому викривленої інформації.

3. Безпомилковість ведення обліку касових та банківських операцій передбачає правильність первинних документів (прибуткових та видаткових касових ордерів, банківських виписок), коректне введення бухгалтерських операцій в інформаційну систему та забезпечення її безперебійної роботи. Особливу увагу слід приділити перевірці та контролю введених даних.

4. Типові помилки по рахунках каси і банку найчастіше виникають на підприємстві і мають бути ретельно перевіреними на предмет порушення вимог чинного законодавства. Необхідно здійснювати контроль недозволених операцій, усувати існуючі помилки та перешкоджати їх повторному виникненню. Наявність у штаті підприємства аудитора підвищує вірогідність безпомилкового ведення бухгалтерського обліку в комп'ютерному середовищі і сприяє успішному функціонуванню підприємства.

5. Моделювання банківських операцій у комп'ютерному середовищі дає змогу розробити ефективну політику управління грошовими коштами на підприємстві. Використання комп'ютерних систем обліку на підприємстві прискорює

процес аналізу і прийняття управлінських рішень по конкретному елементу обліку і зменшує кількість помилок. Важливим завданням обліку банківських операцій є недопущення або зведення до мінімуму використання овердрафту.

Література

1. Войтюшенко Н.М. Інформаційні системи і технології в обліку [Текст]: навч. посіб. / Н.М. Войтюшенко. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2009. – 340 с.

2. Івахненков С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку [Текст]: Наукове видання / С.В. Івахненков. – Житомир, 2009. – 416 с.

3. Кравченко О.О. Автоматизація виконання банківських операцій на підприємствах [Текст] / О.О. Кравченко, В.В. Первеев. – Бердянськ: «Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу». – 2009, – №2(6). – С. 61–65.

4. Подуражня Ю. Місце інформаційного програмного забезпечення в системі бухгалтерського обліку [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evu/2010_14/ Poduraj-nya.pdf.

5. Уткина С.А. Типичные ошибки в бухгалтерской отчетности [Текст]: практическое пособие / С.А. Уткина. – М.: Омега–Л, 2009. – 216 с.

6. Юдина С.А. Преимущества автоматизации бухгалтерского учета на предприятии на примере использования программы «1С:Бухгалтерия» [Текст] / С.А. Юдина – Х.: «Управління розвитком». – 2010. – №9. – С. 56–58.

Г.Є. МЄНЯЙЛОВА,
здобувач, Національний університет біоресурсів і природокористування

Методика прогнозування обсягів споживання молока та молокопродуктів на основі теорії раціонального споживання як інструмент визначення перспектив розвитку молокопереробних підприємств

Запропоновано методику прогнозування обсягів споживання молока та молокопродуктів на основі теорії раціонального споживання. Дана методика дозволяє враховувати вплив на обсяги споживання таких чинників, як темпи зміни ціни на молокопродукти, реальних доходів та частки витрат на харчування у середньому сукупному доході. Прогнозування обсягів споживання молока та молокопродуктів надає змогу визначати перспективи розвитку молокопереробних підприємств і на цій основі визначити шляхи підвищення ефективності їхнього функціонування.

Ключові слова: *раціональне споживання, молоко, молокопродукти, молокопереробні підприємства, доходи, структура витрат, обсяги споживання, темпи змін.*

Предложена методика прогнозирования объемов потребления молока и молокопродуктов на основе теории рационального потребления. Данная методика позволяет учитывать влияние на объемы потребления таких факторов, как темпы изменения цены на молокопродукты, реальных доходов и доли расходов на питание в среднем совокупном доходе. Прогнозирование объемов потребления молока и молокопродуктов дает возможность определять перспективы развития молокоперерабатывающих предприятий и на этой основе определить пути повышения эффективности их функционирования.

Ключевые слова: *рациональное потребление, молоко, молокопродукты, молокоперерабатывающие предприятия, доходы, структура расходов, объемы потребления, темпы изменений.*

The method of forecasting consumption of milk and milk–based theory of sustainable consumption. This method allows to take into account the impact on the consumption ofsuch factors as the pace of change in prices for dairy products, real incomes and share of food in average total income. Forecast of consumption of milk and milk productsallows to determine the prospects of milk processing plants and on this basis to identify ways to improve their functioning.

Keywords: *sustainable consumption, milk, milk products, milk processing plants, revenue, cost structure, consumption, rates of change.*

Постановка проблеми. Молоко та молочні продукти є в Україні традиційними продуктами харчування, історія споживання яких налічує тисячі років. У них міститься близько двадцяти збалансованих амінокислот, стільки ж жирних незамінних кислот, цукролактоза, кальцій та необхідний для людського організму білок тваринного походження. Саме завдяки своїй цінності та незамінності молоко та молокопродукти відносяться до соціально значущих товарів спо-

© Г.Є. МЄНЯЙЛОВА, 2012

живання і є життєво необхідними в харчуванні українців. Тому проблеми виробництва і споживання молока і молокопродуктів, прогнози щодо тенденцій у галузі набувають усе більшу актуальність.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам розвитку та удосконалення ринку молока і молокопродуктів України, перспективам розвитку молокопереробних підприємств присвячені наукові дослідження вітизняних вчених: П.Т. Саблука, Т.Л. Мостенської, М.М. Ільчука, В.І. Бойка, В.Н. Зимовця, М.П. Коржинського.

Мета статті. Молокопереробні підприємства нашої держави повинні повноцінно забезпечувати населення молокопродуктами і бути ефективними за продукцією кінцевого споживання, тобто давати прибуток на всіх стадіях виробництва та руху сировини від її виробництва, переробки і до стадії доведення кінцевого продукту до споживача. Кризова ситуація, яка склалася в молочному підкомплексі, зумовила істотне погіршення забезпечення населення найбільш цінними продуктами харчування – молоком та молокопродуктами. Українці споживають молока менше норми, що рекомендована Українським НДІ гігієни харчування (380 кг на рік на одну особу в перерахунку на молоко). [3, с. 433]. Такий стан речей негативно впливає і на ефективність діяльності молокопереробних підприємств. Адже саме на стадії реалізації молокопереробне підприємство повертає вартість витрачених ресурсів і отримує прибуток.

Таким чином, прогнозування обсягів споживання молока та молокопродуктів населенням є основою для визначення перспектив розвитку молокопереробних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Полтавська область входить у групу регіонів України, в яких виробництво і споживання молока на душу населення є одним із найвищих у державі. В 2010 році виробництво молока в області було на рівні 701,4 тис. т, що на душу населення становило 467,7 кг [4]. У Полтавській області виробляються майже всі види молокопродукції. Найбільш інтенсивне виробництво – сирів (жирних, сичужних, кисломолочних, плавлених, твердих), кисломолочних продуктів, молока, гранульованих і сухих продуктів (маслянка та сироватка). Виробництво області в основному зорієнтовано на внутрішній ринок, основні споживачі – населення області та прилеглих регіонів.

Молокопереробні підприємства області постійно працюють, збільшуючи обсяги виробництва, рентабельність та прибутковість. Ємність споживчого ринку області дозволяє нарощувати обсяги виробництва, але стримуючим фактором цього є постійне дорожчання молокопродукції та низька платоспроможність населення, тому для молокопереробних підприємств є актуальним питанням обсягів збуту своєї продукції. Забезпечення ефективного збуту виробленої продукції на основі сучасних маркетингових підходів є важливим напрямом у діяльності молокопереробних підприємств.

Рівень споживання продовольчих товарів у цілому, і молочних продуктів зокрема, напряму залежить від ціни, розміру доходу споживачів. За останні роки відбулися суттєві зміни у доходах населення, що, у свою чергу, спричинило зрушення в структурі споживання. Впливаючи на ринкову пропозицію, споживач сам перебуває під впливом багатьох чинників, що визначають його попит. Адже рівень доходів, динаміка цін на інші споживчі товари, політика ціноутворення та обсяги споживання взаємопов'язані і перебувають у постійній взаємодії та взаємовпливі.

Економічна ситуація, що склалася, призвела також до зміни структури витрат населення. Уповільнення інфляційних процесів сприяло перерозподілу грошової маси в напрямах використання грошових доходів населення. З року в рік знижується частка витрат на харчування (табл. 1).

Позитивним є те, що спостерігається тенденція до збільшення реальних доходів домогосподарств, що не може не впливати на зміну структури споживання харчових продуктів. Обсяги споживання основних видів харчування в середньому за рік на одну особу наведено в табл. 2.

Слід зазначити, що за досліджувані роки структура харчування покращилася, оскільки є тенденція до зменшення споживання таких продуктів, як цукор, олія, хлібопродукти, олія. За період з 2004 по 2010 рік суттєво зросло споживання таких білкових продуктів, як м'ясо і м'ясопродукти (+26,2%), яйця (+5,6%), риба і рибопродукти (+5,3%), фрукти, ягоди, горіхи, виноград (+25%), овочі та баштанні (+11,1%). Негативним є те, що, незважаючи на суттєве зро-

Таблиця 1. Доходи, витрати на харчування домогосподарств у Полтавській області за 2004–2010 роки

Показник	Роки						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1	3	4	5	6	7	8	9
Середній сукупний дохід на одне домогосподарство, грн./рік	10119,6	14848,8	17133,6	21309,6	29521,2	30498	40842,0
Реальний наявний доход домогосподарства у відсотках до попереднього року, %	129,2	146,7	115,4	124,4	138,5	103,3	110,9
Середні витрати на харчування в одному домогосподарстві, грн./рік	6061,64	8686,55	10057,23	11741,59	16236,66	16529,92	21768,79
Питома вага витрат на харчування у середньому сукупному доході, %	59,9	58,5	58,7	55,1	55,0	54,2	53,3
Зміни середніх витрат на харчування у відсотках до попереднього року, %	124,2	143,3	115,8	116,7	138,3	101,8	131,7

Джерело: дані Державного управління статистики у Полтавській області та розрахунки автора [1].

Таблиця 2. Споживання продуктів харчування в домогосподарствах Полтавської області (в перерахунку в первинний продукт) у середньому за рік у розрахунку на одну особу за 2004–2010 роки

Найменування продуктів харчування, од. виміру	Роки							Зміни обсягів споживання 2010 року до 2004 року, в %
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
М'ясо і м'ясопродукти, кг	50,4	55,2	63,6	63,6	64,8	56,4	63,6	126,2
Молоко і молочні продукти, кг	253,2	279,6	294	283,2	270	230,4	206,4	81,5
Яйця, шт.	216	240	240	228	240	216	228	105,6
Риба і рибопродукти, кг	22,8	26,4	26,4	25,2	30,0	24,0	24,0	105,3
Цукор, кг	49,2	44,4	38,4	37,2	42	37,2	34,8	70,7
Олія та інші рослинні жири, кг	21,6	21,6	20,4	18,0	20,4	19,2	19,2	88,9
Картопля, кг	130,8	118,8	118,8	109,2	114,0	116,4	114,0	87,2
Овочі та баштанні, кг	108,0	114,0	118,8	105,6	111,6	127,2	120,0	111,1
Фрукти, ягоди, горіхи, виноград, кг	33,6	37,2	33,6	38,4	38,4	37,2	42,0	125,0
Хліб і хлібні продукти, кг	129,6	130,8	123,6	121,2	124,8	112,8	115,2	88,9

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики в Полтавській області [1].

стання доходів домогосподарств, з 2007 року споживання молокопродуктів на душу населення постійно знижується (–81,5%). Така ситуація має вкрай негативний вплив на розвиток молокопереробних підприємств Полтавської області.

Зниження обсягів споживання пояснюється тим, що дорожчання молокопродукції випереджає зростання доходів. У табл. 3 наведені дані щодо змін обсягів споживання молока й молокопродуктів та темпів змін цін на них за 2004–2010 роки.

Таким чином, можна зробити висновок, що споживач раціонально перерозподілив свої витрати на продукти харчування в бік збільшення витрат на такі білкові продукти – м'ясо, яйця, риба – за рахунок зменшення споживання молока та молокопродуктів. Використовуючи дані, що наведені в табл. 1 і табл. 3, зробимо прогнозні розрахунки щодо зміни обсягів споживання молокопродуктів залежно від темпів змін доходів домогосподарств, питомої ваги витрат на харчування у середньому сукупному доході, цін на молокопродукти. В основу прогнозування покладемо теорію раціонального споживання, що являє собою таку задачу:

$$U(x) \to max, \quad (1)$$

де $U(x)$ – обсяг споживання залежно від ціни, при цьому існує така умова:

$$\sum_{i=1}^{n} p_i x_i \le s, \quad (2)$$

де $U(x) = \prod_{i=1}^{n} (x_i)^{\alpha_i}$ – неокласична функція корисності;

p_i, x_i – ціна й обсяг i–того продукту, s – фінансове забезпечення,

$a_i s$ – фінанси, що використовуються для купівлі i–того продукту;

n – кількість продуктів, що купується.

Рішенням даної задачі буде:

$$x_i = a_i s / p_i, \quad (3)$$

Спрогнозувати обсяг споживання за допомогою даної формули можливо, якщо відомі прогнозні показники правої частини, а саме фінанси, що використовуються для купівлі і–того продукту, й ціна на цей продукт.

Оскільки обсяги споживання молока та молочної продукції, як зазначалося вище, залежать від реальних доходів населення, цін на дані продукти й обсягів витрат на даний вид продукту, було розглянуто три можливі ситуації:

1) збереження існуючих тенденцій щодо зміни реальних доходів домогосподарств, цін на молоко і молочну продукцію й питомої ваги витрат на харчування у середньому сукупному доході;

2) ціни на молоко та молочні продукти дорожчають на 10% щорічно при існуючий тенденції щодо змін реальних доходів і питомої ваги витрат на харчування у середньому сукупному доході;

3) ціни на молоко та молочні продукти дорожчають на 10% щорічно, питома вага витрат на харчування у середньому сукупному доході залишається на рівні 2010 року, реальні доходи зростають з урахуванням існуючих тенденцій.

На основі отриманих розрахункових значень обсягів споживання молока та молокопродуктів на період до 2014 року включно можна зробити висновки, що збільшення обсягів споживання можливе за умови випередження зростання

Таблиця 3. Зміни в споживані молока та молочних продуктів населенням Полтавської області й зміна цін на них за період 2004–2010 років

Показник	Роки						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1	2	3	4	5	6	7	8
Зміни в споживанні молочних продуктів (в перерахунку в первинний продукт) у відсотках до попереднього року, %	100,5	110,4	105,2	96,3	95,3	85,3	89,6
Зміни ціни на молокопродукти, в % до попереднього року	117,6	114,6	105,9	148,1	109,1	115,7	120,5

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики в Полтавській області [1].

Таблиця 4. Прогнозні значення обсягів споживання молока та молокопродуктів на період до 2014 року включно

Обсяги споживання, кг на рік на 1 особу, по роках				
	2011	**2012**	**2013**	**2014**
1	2	3	4	5
Ситуація I	211,4	182,1	149,8	114,9
Ситуація II	239,1	217,6	169,2	134,3
Ситуація III	266,9	284,4	270,2	281,1

Розрахунки автора.

реальних доходів над випередженням зростання цін на молоко та молочні продукти удвічі при незмінній частці витрат на харчування від реального доходу.

Отримані розрахункові значення наведено в табл. 4.

Розв'язати проблему збільшення споживання молока та молокопродуктів населенням України можна за рахунок впровадження і застосування технологій, які б дозволяли більш повно використовувати сировину – молоко, що дозволить знизити її собівартість, адже вартість молока–сировини у собівартості готової продукції становить до 70%. Іншим напрямом є розроблення і впровадження державної соціальної політики, спрямованої на зростання та перерозподіл грошових доходів населення.

Одним з ефективних інструментів регулювання й споживання молока та молокопродуктів є податкова політика і податкова система. На рівень і структуру ціни реалізації молокопродуктів суттєвий вплив має податок на додану вартість (ПДВ). Диференціація основного непрямого податку – податку на додану вартість по групах товарів – дає змогу регулювати попит на різні товари за рахунок зміни цін для кінцевого споживача. У більшості країн, де використовується ПДВ, його ставка поділяється на стандартну (для товарів масового попиту), зменшену (для продовольчих товарів та медичних послуг) та підвищену (товари елітної групи). У країнах Західної Європи ПДВ на молоко і молочні продукти становить 5–7%, в Австралії, Канаді, США Бразилії, Великій Британії ПДВ на молочні продукти не застосовується [2].

Висновки

Основним чинником, що впливає на обсяги споживання молока та молокопродуктів в Україні, і зокрема в Полтавській області, є співвідношення зміни цін на зазначені продукти і реальних доходів населення. Саме високі ціни на молокопродукти, темпи змін яких випереджають темпи змін реального доходу населення, справляють негативний вплив на обсяги споживання. Прогнозування обсягів споживання молока та молокопродуктів на основі теорії раціонального споживання свідчить на період до 2014 року, що збільшити обсяги споживання можливо тільки за умови випередження зростання реальних доходів над випередженням зростання цін на молоко та молочні продукти удвічі при незмінній частці витрат на харчування від реального доходу. Зменшити ціни на молокопродукцію можливо шляхом впровадження нових технологій, що дозволять поглибити переробку молока–сировини та впровадити нові види продукції.

Державне регулювання також має суттєвий вплив на стимулювання до збільшення обсягів споживання молокопродуктів, зокрема шляхом зменшення ставок податку на додану вартість на зазначені товари, як соціально значущі.

Література

1. Дані Головного управління статистики у Полтавській області [Електрон. ресурс] // Офіційний сайт Головного управління статистики у Полтавській області. – Режим доступу: www.poltavastat.gov.ua

2. Пошкус Б. Ценовая цепь на молоко. Доля животноводов в конечной цене продукции занижена / Болюс Пошкус // Крестьянские Ведомости 13.04.2009 //http://agronews.ru/articleview.php?Ald=1829

3. Проблеми ефективного функціонування АПК в умовах нових форм власності та господарювання: монографія у 2 т., т. 1 / За ред. П.Т. Саблука, В.Я. Амбросова, Г.Є. Мазнєва. – К.: ІАЕ, 2001. – 831 с.

4. Тваринництво України: Статистичний збірник Державний комітет статистики [Електрон. ресурс] // Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

Т.Г. БЄЛОВА,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій,
Т.В. СИНЕБОК,
магістрант, Національний університет харчових технологій

Дослідження інтенсивності конкуренції на ринку

Розглянуто теоретичні підходи щодо визначення інтенсивності конкуренції на ринку, можливості її вимірювання. Наведено чинники, які визначають інтенсивність конкуренції в галузі і на ринку. Визначено показники, які засто-

© Т.Г. БЄЛОВА, Т.В. СИНЕБОК, 2012

совуються для характеристики інтенсивності конкуренції. Зроблено оцінку інтенсивності конкуренції і рівня монополізму на ринку хлібопекарської галузі м. Києва і області.

Ключові слова: *конкуренція, інтенсивність конкуренції, рівень монополізму, конкурентна ситуація на ринку і в галузі, частка ринку, показники інтенсивності конкуренції.*

Рассмотрены теоретические подходы к определению интенсивности конкуренции на рынке, возможности ее измерения. Приведены факторы, определяющие интенсивность конкуренции в отрасли и на рынке. Определены показатели, применяемые для характеристики интенсивности конкуренции. Сделана оценка интенсивности конкуренции и уровня монополизма на рынке хлебопекарной отрасли г. Киева и области.

Ключевые слова: *конкуренция, интенсивность конкуренции, уровень монополизма, конкурентная ситуация на рынке и в отрасли, доля рынка, показатели интенсивности конкуренции.*

Theoretical approaches to determining the intensity of market competition, the possibility of its measurement. Presented factors that determine the intensity of competition in the industry and the market. Defined parameters used to characterize the intensity of competition. Made assess the intensity level of competition and monopoly in the market of the baking industry and the Kyiv region.

Keywords: *competition, the intensity of competition, monopolies, competitive situation on the market and industry, market share, rates the intensity of competition.*

Постановка проблеми. Успішна діяльність підприємства на ринку неможлива без знання ситуації, яка склалася в галузі, діяльності своїх потенційних і реальних конкурентів. Аналіз конкурентного середовища є необхідною умовою для прийняття обґрунтованих стратегічних маркетингових рішень. Результати такого аналізу мають значення для різноманітних сфер діяльності компаній на ринку.

Однією з характеристик конкурентного середовища є інтенсивність конкуренції, яка знаходить прояв у визначенні ступеня протидії конкурентів у боротьбі за споживачів, нові ринки збуту і ринкові ніші. Інтенсивність конкуренції проявляється в тому, наскільки ефективно підприємства використовують засоби конкурентної боротьби (більш низькі ціни, кращу якість товарів та його поліпшені характеристики, більш високий рівень сервісу, виробництво нових товарів), стратегії конкуренції. Фактори, які визначають інтенсивність конкуренції, можуть змінюватися. Це може відбуватися внаслідок процесу старіння галузі, що призведе до зменшення темпів її зростання. Тоді суперництво між фірмами стане ще більшим, не всі фірми витримають таке становище, вийдуть із конкурентної боротьби і залишать ринок. Також це може призвести до зменшення прибутків тих фірм, що залишилися в галузі. Таким чином, знання активності конкурентного середовища, його інтенсивності дозволяє визначити умови, за яких досягаються стійкі ринкові позиції і конкурентні переваги.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемами дослідження конкурентного середовища, визначення інтенсивності конкуренції займалися такі провідні зарубіжні та вітчизняні вчені, як І. Ансофф, Д. Дей, Ф. Котлер, М. Портер, М. Скотт, Г. Азоєв, З. Борисенко, А. Войчак, Є. Голубков, Є. Крикавський, Р. Фатхутдинов, А. Юданов тощо. Підходи, які пропонуються цими авторами, заслуговують на ретельне вивчення, але деякі аспекти потребують подальшого розвитку і конкретизації. Залишаються невирішеними багато питань, які стосуються оцінювання інтенсивності конкуренції в конкретних галузях промисловості, впровадженню отриманих результатів у практику роботи сучасних підприємств на ринку.

Метою статті є розгляд підходів щодо визначення конкурентної ситуації в хлібопекарської галузі м. Києва і області і оцінювання інтенсивності конкуренції.

Виклад основного матеріалу. Розвиток будь-якої фірми неможливий без визначення своєї позиції відносно конкурентів, які діють на тому ж ринку. Кожне підприємство намагається збільшити свою присутність на ринку, стати лідером. Щоб це відбулося, необхідно з'ясувати своє становище в галузі, оцінити частку ринку, здійснити відповідні заходи щодо її підвищення. Тобто сприяти тому, щоб послабити позиції конкурентів, зменшити їх ринкову частку. Розглядання цієї проблеми доцільно починати з аналізу галузі, в якій діє підприємство, визначення ключових конкурентів, оцінювання своїх позицій на ринку.

Важливішою характеристикою конкурентного середовища є стан конкуренції на цільовому ринку. Він виявляється через дослідження інтенсивності конкуренції. Чинниками, які визначають інтенсивність конкуренції в галузі, є: велика кількість конкурентів або приблизна рівність їх сил; повільні темпи зростання галузі; високий рівень постійних витрат; відсутність умов для диференціації діяльності; високі бар'єри виходу з ринку тощо.

Для оцінки конкурентного середовища застосовується ціла низка показників, які дають змогу визначитися зі становищем підприємства на ринку і розробити ефективні конкурентні стратегії. Учасники ринку мають правильно оцінити своїх конкурентів, їхні інтереси, галузь (або галузі), в якій вони функціонують, щоб забезпечити свою високу конкурентоспроможність.

У кожній галузі формується власне конкурентне середовище. Розглянемо стан конкурентного середовища та інтенсивність конкуренції на ринку хлібопекарської галузі України.

Хлібопекарська галузь – одна з провідних галузей харчової промисловості України. Вона призначена сприяти безперебійному забезпеченню населення хлібом, хлібобулочними та іншими борошняними виробами у обсягах, які відповідають нормам державної продовольчої безпеки. На ринку хлібопекарської промисловості працюють як великі промислові під-

приємства, так і приватні пекарні, мережа торгівлі, великі супермаркети та інші виробники. Понад 70% від загального обсягу продукції випікають великі промислові підприємства, решта виробляється іншими суб'єктами ринку. За таких умов кожному підприємству важко втримувати, а тим більше збільшувати свою частку ринку. Значно ускладнило ринкову ситуацію й створило умови для бурхливого розвитку конкуренції поява великої кількості нових підприємств і організацій, лібералізація імпорту, утворення ринку капіталу, впровадження на ринок України іноземних компаній. Неминучість конкурентної боротьби між підприємцями викликана пріоритетом покупців над продавцями на сучасному ринку. У своєму прагненні до задоволення запитів споживачів підприємці реалізують власний економічний суверенітет, лише вступаючи у взаємне суперництво за увагу споживачів.

Ситуація, яка склалася в хлібопекарській галузі м. Києва і області, перегукується з тією, що спостерігається взагалі на хлібопекарському ринку України. Розглянемо її на прикладі підприємств, які входять до складу ПАТ «Київхліб».

ПАТ «Київхліб» в 2008–2009 роках об'єднувало у своєму складі дев'ять потужних київських хлібокомбінатів і вісім хлібозаводів, які знаходяться в Київській області. Ці підприємства є визначальними для забезпечення м. Києва і області хлібом і хлібобулочними виробами. ПАТ «Київхліб» є найбільшою компанією, яка працює на столичному ринку і займає майже 90%. Окрім неї в місті і області діють приватні пекарні, дрібні виробники хлібобулочних виробів, пекарні, які працюють у великих супермаркетах («Сільпо», «Велика кишеня», «Материк» тощо), але їхня частка на ринку м. Києва і області невелика. Тому основним оператором цього ринку є саме ПАТ «Київхліб».

Рівень інтенсивності конкуренції, монополізації і концентрації ринку визначається такими показниками, як частка ринку, розподіл часток ринку між конкурентами, темпи росту ринку.

Ринкова частка фірми відображає найбільш важливі результати конкурентної боротьби, фіксуючи ступінь домінування фірми на ринку, її можливості впливати на структуру попиту та пропозиції, ціни і динаміку ринку в цілому.

Аналіз ринкової частки підприємств, що входять до складу ПАТ «Київхліб», виявив лідера серед виробників хліба і хлібобулочних виробів. У 2008 році ним був х/к №10 з ринковою часткою за обсягом продажу у натуральному виразі по хлібобулочних виробах 19,4%. Друге місце посідав х/к №11 (11,9% ринкової частки). Загалом до п'ятірки найбільших підприємств увійшли, окрім перелічених, х/к №12, х/к№2 і Дослідний хлібозавод. Їхня сукупна ринкова частка становила майже 59%. Підприємства, які знаходяться в Київській області, але входять до складу ПАТ «Київхліб», в 2008 році мали частку ринку на рівні 13%.

У 2009 році лідерство залишилося за х/к №10, якому вдалося збільшити ринкову частку до 20,5%. Серед п'яти підприємств, які в 2008 році займали більшу частку ринку, чотири (х/к №10, х/к №11, х/к №12, Дослідний хлібозавод) утримали свої позиції і навіть у 2009 році їх покращили: зростання ринкової частки кожного з них становило приблизно 0,5–1%. А от х/к №2 втратив в 2009 році у порівнянні з 2008 роком 0,7%. Загалом частка ринку п'ятьох підприємств підвищилася в 2009 році і становила майже 61%. Хлібозаводи Київської області, які входять до складу ПАТ «Київхліб», збільшили свою частку в 2009 році до 14%.

Інакше розподілилися ринкові частки за обсягом продажу у натуральному виразі по кондитерських виробах. У 2008 році лідируючу позицію зайняв х/к №6, частка ринку якого становила 29%. Друге місце посів Булочно-кондитерський комбінат із часткою 27%, а третє – х/к №12 (20,4%). Частка інших підприємств, які входять до складу ПАТ «Київхліб», була незначною і знаходилася в межах від 0,1% (Фастівський х/з) до 6,8% (х/к №2). У 2009 році лідируючі позиції залишилися за тими ж підприємствами: х/к №6 збільшив свою частку майже до 32%, а БКК і х/к №12 її трохи зменшили – відповідно до 26,9 і 19,3%. Частка інших підприємств майже не змінилася.

Якщо ж розглядати частку ринку за досліджуваний період 2008–2009 років за обсягом продажу у вартісному виразі, ситуація дещо інша. По хлібобулочних виробах лідером залишився х/к №10, склад п'ятірки перших підприємств теж не змінився. А от по кондитерських виробах лідером став БКК з часткою 38,3% в 2008 році і 39,1% в 2009 році. Друге місце зайняв х/к №12 з часткою відповідно 27,1 і 26,3%. Х/к №6 посів лише третю позицію (приблизно 13–14%), а на четвертому місці – х/к №2 (приблизно 8–9%). Ці дані свідчать про кращу ситуацію на ринку кондитерських виробів, ніж на ринку хлібобулочних, через те, що ціни на кондитерські вироби встановлюються самостійно, а от на вироби, які мають найбільший попит серед хлібобулочних виробів (хліб та батон «Нива»), ціни регулюються державою.

Наступним показником, який використовується для аналізу інтенсивності конкуренції, є чотирьохчастковий показник концентрації. Він являє собою частку чотирьох перших підприємств ринку, що реалізують максимальні обсяги продукції на ринку, який розглядається [2, с. 174]. Якщо значення чотирьохчасткового показника концентрації перевищує 0,75, вводяться обмеження на злиття (поглинання) підприємств, тому що даний ринок розглядається як об'єкт монопольної практики.

Розглянемо значення цього показника за даними ПАТ «Київ хліб». Чотирма найбільшими підприємствами в 2008–2009 роках за обсягами реалізації у вартісному вираженні по хлібобулочних виробах були такі підприємства: х/к №10, х/к №11, Дослідний хлібозавод і х/к №12, а по кондитерських виробах – БКК, х/к №12, х/к №6 і х/к №2.

Розрахунки показали, що значення чотирьохчасткового показника концентрації по хлібобулочних виробах становило 0,514 в 2008 році і 0,544 в 2009 році, тобто спостерігалася тенденція до збільшення. Ринок можна вважати помірно концентрованим і так як значення показника < 0,75,

вводити обмеження на злиття не потрібно. По кондитерських виробах ситуація дещо інша: значення чотирьохчасткового показника концентрації становило 0,870 в 2008 році і 0,876 в 2009 році, тобто ринок вважається висококонцентрованим, і оскільки значення показника > 0,75, треба вводити обмеження на поглинання підприємств.

Також для характеристики інтенсивності конкуренції розраховується індекс Херфіндаля – Хіршмана (IXX), який дорівнює сумі квадратів ринкових часток усіх галузевих організацій [1, с. 141]. Індекс може набирати значення від 0 (повна децентралізація виробництва) до 10000 (абсолютна монополія). При значенні індексу 1000 і менше, ринок вважається немонополізованим (нормальним для конкуренції), а 1800 і більше – монополізованим (неконкурентним).

Дослідження показали, що значення IXX по хлібобулочних виробах становило в 2008 році 1006 од., в 2009 році – 1054 од., що майже відповідає умові ринку, нормального для конкуренції. По кондитерських виробах значення IXX становило відповідно 2474 і 2510 од., що більше за 1800 од., і тому ринок може вважатися монополізованим. До того ж, якщо враховувати діяльність підприємств, що працюють на ринку м. Києва і області і не входять до складу ПАТ «Київхліб», значення IXX може бути ще більшим. І оскільки спостерігається тенденція до зростання значення цього показника, це може свідчити про зростання монополізму на ринку.

Недоліком IXX є те, що він не враховує ранги підприємств. Усуває цей недолік індекс Розенблюта (IR), який розраховується з врахуванням порядкового номера підприємства, отриманого на основі рангування часток від максимуму до мінімуму [2, с. 177]. В умовах чистої конкуренції індекс Розенблюта дорівнює 1/n (де n – кількість підприємств), а в умовах монополії – 1.

Розрахунки, проведені за даними ПАТ «Київхліб», показали, що по хлібобулочних виробах IR у 2008 році становив 0,12, а в 2009 році – 0,13; по кондитерських виробах – відповідно 0,32 і 0,33. В обох випадках спостерігається тенденція до зростання. На ринку, який розглядається, індекс Розенблюта може змінюватися від 0,06 до 1. Це дозволяє зробити висновок про ринок малої інтенсивності конкуренції по хлібобулочних виробах і ринок більшої інтенсивності по кондитерських виробах.

Іноді при оцінюванні розподілу часток застосовують показник ентропії. В цьому випадку зважування часток відбувається за допомогою натуральних логарифмів часток [2, с. 177]. Проведений аналіз показав, що показник ентропії становив по хлібобулочних виробах у 2008 році 2,15, а в 2009 році збільшився до 2,17. По кондитерських виробах теж спостерігалося збільшення: з 2,89 у 2008 році до 2,91 у 2009 році. Отримані показники свідчать про збільшення концентрації ринку.

Підведемо підсумки проведеного дослідження. Можна зазначити, що конкуренція на ринку хлібобулочних виробів серед підприємств ПАТ «Київхліб» є нормальною. На це вказує значна кількість підприємств, які входять до складу ПАТ «Київхліб», відсутність великих лідерів на ньому, тож конкурентна боротьба є чесною та не жорсткою. Ринок можна вважати помірно концентрованим, з невеликою інтенсивністю конкуренції.

Щодо ринку кондитерських виробів, то він є достатньо монополізованим. Конкуренція на цьому ринку є інтенсивною і посилюється під впливом збільшення кількості фірм–конкурентів (в тому числі, дрібних міні–пекарень та кондитерських цехів), помірного зростання попиту на продукцію, відсутності витрат при переході на продукцію іншої торгової марки, незадоволеності фірм своєю часткою ринку та прагненням її збільшити.

Загалом досліджуваний ринок хлібопекарської галузі є недостатньо привабливим з точки зору прибутковості (через певний контроль рівня прибутковості державою), високу інтенсивність конкуренції, невеликий термін зберігання продукції та інші фактори.

Висновки

Розглянуті підходи дозволили проаналізувати інтенсивність конкуренції на ринку хлібопекарської галузі в м. Києві і області серед підприємств, які входять до складу ПАТ «Київхліб». Для визначення інтенсивності конкуренції, монополізації і концентрації ринку були застосовані і розраховані такі показники, як частка ринку, чотирьохчастковий показник концентрації, індекс Херфіндаля – Хіршмана, індекс Розенблюта і показник ентропії. Використання цих показників для аналізу ситуації на ринку дали можливість визначити ринок хлібопекарської галузі м. Києва і області недостатньо привабливим з точки зору одержання високих прибутків, з великою інтенсивністю конкуренції, яка може посилитися ще більше в подальшому. Основними заходами, які дозволять підприємствам покращити своє становище на ринку, посилити свої позиції, є впровадження заходів щодо покращення якості продукції, вдосконалення асортименту, рекламних заходів і засобів стимулювання збуту, розширення мережі фірмових магазинів тощо.

Література

1. Крикавський Є.В. Маркетингові дослідження [Текст]: навч. посіб. / Є.В. Крикавський, Н.С. Косар, О.Б. Мних, О.А. Сорока. – Львів: Нац. університет «Львівська політехніка» (ІВЦ «Інтелект» + ІПДО), «Інтелект–захід», 2004. – 288 с.

2. Шевченко Л.С. Введение в маркетинг [Текст]: учеб.–практ. пособ. / Л.С. Шевченко. – Х.: Консум, 2000. – 671 с.

І.В. ВИСОЧИН,
к.е.н., доцент, Київський національний торгівельно–економічний університет

Оцінка ресурсного забезпечення товарообороту підприємств роздрібної торгівлі України

Виявлено ступінь залежності товарообороту підприємств роздрібної торгівлі України від забезпеченості товарними запасами, основними засобами та трудовими ресурсами. Проаналізовано сучасний стан ресурсного забезпечення товарообороту підприємств роздрібної торгівлі України.

Ключові слова: *товарооборот підприємств роздрібної торгівлі, товарні запаси, основні засоби, торговельна площа, трудові ресурси.*

Выявлена степень зависимости товарооборота предприятий розничной торговли Украины от обеспеченности товарными запасами, основными средствами и трудовыми ресурсами. Проанализировано современное состояние ресурсного обеспечения товарооборота предприятий розничной торговли Украины.

Ключевые слова: *товарооборот предприятий розничной торговли, товарные запасы, основные средства, торговая площадь, трудовые ресурсы.*

A degree of turnover of retail trade enterprises of Ukraine from the availability of inventory, fixed assets and labour resources. Analysis of the current state of resource turnover of retail trade enterprises of Ukraine.

Keywords: *turnover of retail trade enterprises, commodity stocks, fixed assets, trading area, labor resources.*

Постановка проблеми. Обсяги, структура, динаміка та ступінь виконання плану товарообороту підприємств роздрібної торгівлі визначаються наявним ресурсним потенціалом та рівнем ефективності його використання. З практики економічного аналізу та проаналізованих праць з економіки торговельного підприємства слідує, що товарооборот підприємств роздрібної торгівлі лімітують три групи факторів ресурсного забезпечення, а саме: фактори, пов'язані з товарними ресурсами; фактори, пов'язані з наявністю та ефективністю використання основних засобів, у тому числі торговельної площі; фактори, пов'язані з чисельністю персоналу та ефективністю його використання.

Використовуючи дані щодо обсягів товарообороту підприємств роздрібної торгівлі України та його забезпеченості відповідними ресурсами за 2006–2010 роки, були розраховані коефіцієнти парної кореляції. На підставі одержаних значень коефіцієнтів встановлено, що визначальний вплив на обсяги та динаміку товарообороту підприємств роздрібної торгівлі України мала забезпеченість товарними запасами та основними засобами (коефіцієнти кореляції становили 0,988 та 0,98 відповідно). Помітним також виявився вплив кількості працюючих на підприємствах, для яких роздрібна торгівля є основним видом діяльності (коефіцієнт кореляції – 0,795). При скороченні загальної кількості торговельних об'єктів, які належать підприємствам роздрібної торгівлі, обсяг їх товарообороту зростав, тому одержане значення коефіцієнту кореляції за даним фактором має від'ємне значення (–0,53). Отже, кількість торговельних об'єктів безпосередньо не визначає існуючу динаміку загального обсягу товарообороту підприємств роздрібної торгівлі, яка суттєво обумовлюється розмірами наявної торговельної площі на даних торговельних об'єктах (коефіцієнт кореляції – 0,971).

Метою статті є дослідження сучасного стану ресурсного забезпечення товарообороту підприємств роздрібної торгівлі України. Для досягнення визначеної мети необхідно розв'язати такі завдання: проаналізувати стан забезпеченості товарообороту підприємств роздрібної торгівлі товарними ресурсами; проаналізувати стан забезпеченості товарообороту підприємств роздрібної торгівлі основними засобами; проаналізувати стан забезпеченості товарообороту підприємств роздрібної торгівлі трудовими ресурсами.

Виклад основного матеріалу. Першочерговим елементом ресурсного забезпечення товарообороту підприємств роздрібної торгівлі виступають товарні запаси. Впродовж 2006–2010 років підприємства роздрібної торгівлі України нарощували обсяги товарних запасів. За досліджуваний проміжок часу темпи приросту товарних запасів підприємств роздрібної торгівлі автомобілями, мотоциклами та пальним перевищували темпи приросту товарних запасів інших підприємств роздрібної торгівлі, за винятком 2009 року, коли по відношенню до 2008 року відносний приріст запасів товарів підприємств роздрібної торгівлі автомобілями, мотоциклами та пальним становив 5,1%, а в той же час товарні запаси підприємств роздрібної торгівлі (без роздрібної торгівлі автомобілями, мотоциклами та пальним) зросли на 26,9%. Така ситуація була викликана впливом наслідків всесвітньої фінансово–економічної кризи, а саме скороченням попиту на автомобілі, автомобільне приладдя та пальне, дефіцитом фінансування розвитку автомобільної промисловості.

Слід зазначити, що при переважаючих приростах у динаміці обсяги товарних запасів підприємств роздрібної торгівлі автомобілями, мотоциклами та пальним більш ніж удвічі менші за обсяги формування товарних запасів підприємств роздрібної торгівлі (без роздрібної торгівлі автомобілями, мотоциклами та пальним). Подібне явище є цілком пояснюваним,

 © І.В. ВИСОЧИН, 2012

адже обсяги формування товарних запасів пального обмежуються місткістю наявних сховищ для його зберігання, а автомобілі та мотоцикли часто доставляються покупцеві під замовлення, що скорочує потребу у формуванні запасів на підприємствах роздрібної торгівлі даного виду діяльності.

Упродовж 2006–2010 років відбулися певні зміни у структурі товарних запасів торгової мережі підприємств роздрібної торгівлі України. Так, домінуючу частку в загальному обсязі товарних запасів торгової мережі підприємств роздрібної торгівлі України посідають запаси непродовольчих товарів – понад 80%. Причому, як свідчать дані рис. 1, на підприємствах роздрібної торгівлі автомобілями, мотоциклами та пальним питома вага запасів непродовольчих товарів є суттєво вищою – 99,6% у 2010 році.

До групи лімітуючих факторів ресурсного забезпечення товарообороту підприємств роздрібної торгівлі також відносяться основні засоби.

У структурі основних засобів підприємств роздрібної торгівлі України переважали будинки, споруди та передавальні пристрої. Помітною також була первісна вартість таких

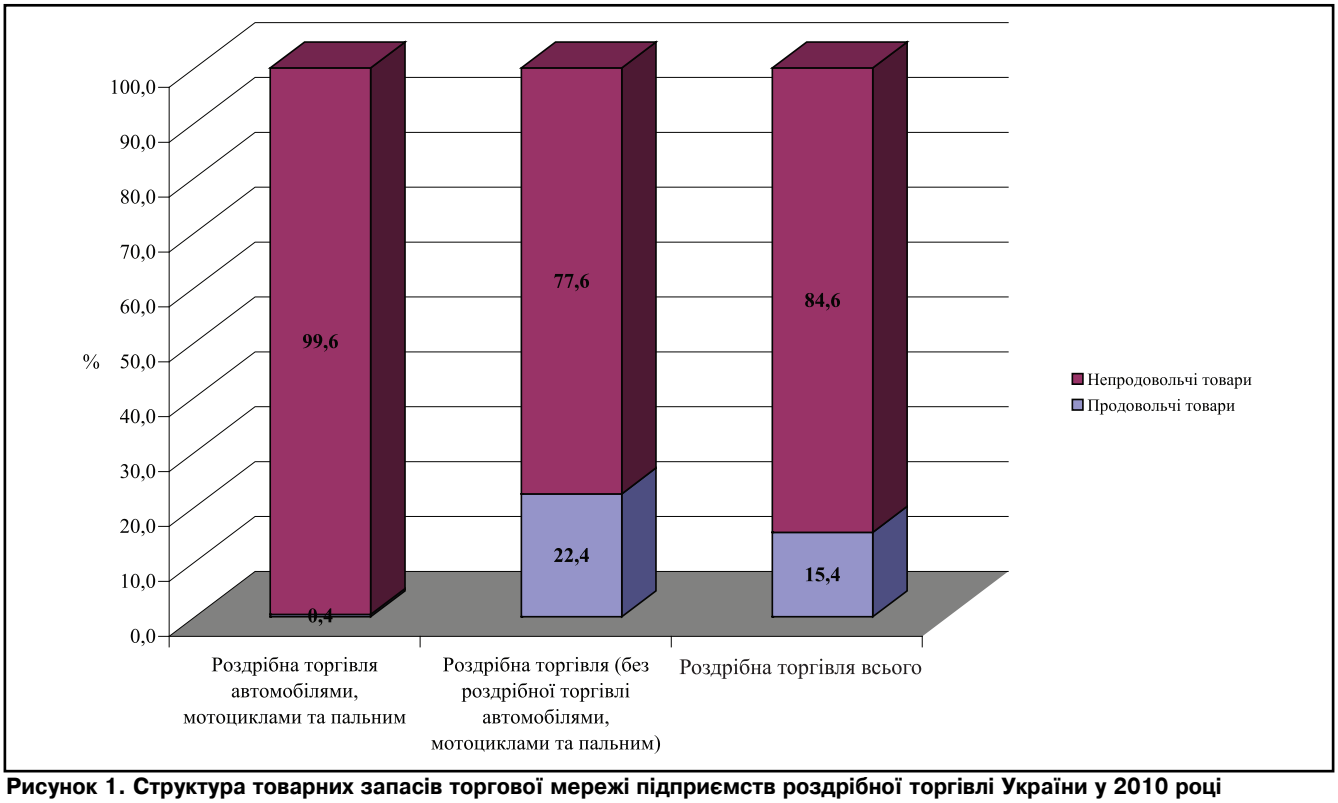


Рисунок 1. Структура товарних запасів торгової мережі підприємств роздрібної торгівлі України у 2010 році
Розраховано автором на основі первинних даних Державної служби статистики України.

Таблиця 1. Коефіцієнти придатності основних засобів підприємств роздрібної торгівлі України на кінець 2006–2010 років

Вид економічної діяльності	На кінець року:				
	2006	2007	2008	2009	2010
Роздрібна торгівля автомобілями, мотоциклами та пальним всього, у тому числі:	0,76	0,80	0,78	0,77	0,76
роздрібна торгівля автомобілями	0,77	0,83	0,80	0,76	0,75
роздрібна торгівля автомобільними деталями та приладдям	0,69	0,72	0,61	0,65	0,64
роздрібна торгівля мотоциклами	0,66	0,63	0,67	0,55	0,94
роздрібна торгівля пальним	0,76	0,80	0,80	0,80	0,78
Роздрібна торгівля (без роздрібної торгівлі автомобілями, мотоциклами та пальним) всього, у тому числі:	0,71	0,74	0,74	0,72	0,70
роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах з перевагою продовольчого асортименту	0,73	0,76	0,73	0,71	0,67
роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах без переваги продовольчого асортименту	0,68	0,71	0,73	0,72	0,74
роздрібна торгівля в спеціалізованих магазинах продовольчими товарами	0,68	0,63	0,63	0,66	0,65
роздрібна торгівля в спеціалізованих магазинах фармацевтичними, медичними, косметичними та парфумерними товарами	0,61	0,62	0,62	0,58	0,58
роздрібна торгівля у спеціалізованих магазинах непродовольчими товарами	0,75	0,79	0,79	0,80	0,76
роздрібна торгівля уживаними товарами в магазинах	0,72	0,79	0,78	0,67	0,72
роздрібна торгівля поза магазинами	0,68	0,62	0,63	0,75	0,71
Всього по підприємствах роздрібної торгівлі	0,72	0,76	0,75	0,74	0,72

Розраховано автором на основі первинних даних Державної служби статистики України.

складових, як земельні ділянки, машини та обладнання, транспортні засоби, інструменти, прилади, інвентар (меблі) та інші основні засоби.

Для забезпечення зростання обсягів товарообороту підприємств роздрібної торгівлі на перспективу важливе значення має ступінь їх придатності для подальшого використання. З цією метою на підставі даних табл. 1 проаналізуємо коефіцієнти придатності основних засобів підприємств роздрібної торгівлі у 2006–2010 роках.

У цілому по підприємствах роздрібної торгівлі України ступінь придатності основних засобів за період аналізу становив в середньому 74%, що є достатнім показником для того, щоб позитивно оцінити можливості подальшого використання основних засобів цих підприємств. Порівняно із даним рівнем, вищим ступенем придатності володіють основні засоби підприємств роздрібної торгівлі автомобілями, мотоциклами та пальним – у середньому 77%. Натомість слід акцентувати увагу на тенденції скорочення коефіцієнту придатності основних засобів починаючи з кінця 2007 року.

Поглиблюючи аналіз, зазначимо, що сумарний обсяг та перспективи розвитку товарообороту значною мірою залежить від обсягів торговельних площ об'єктів торгівлі, які належать підприємствам роздрібної торгівлі.

Статистичні дані свідчать, що загальна кількість підприємств України, які здійснюють діяльність з роздрібної торгівлі та ресторанного господарства, скоротилася з 37 401 одиниці станом на 01.01.2006 до 30 049 одиниць станом на 01.01.2011 [1, с. 106], причому найбільш суттєвим скорочення було у 2009 році (на 5,9%). У даній сукупності суб'єктів господарювання питома вага підприємств, для яких роздрібна торгівля є основним видом діяльності, на 01.01.2011 становила 44%. Загалом кількість підприємств, основним видом діяльності яких є роздрібна торгівля, зазнала скорочення з 16 235 одиниць станом на 01.01.2006 до 13218 одиниць на 01.01.2011.

Використовуючи дані Державної служби статистики України, можна проаналізувати кількість торговельних об'єктів, що належать підприємствам роздрібної торгівлі, за 2006–2010 роки. Як бачимо, кількість торговельних об'єктів підприємств роздрібної торгівлі в Україні станом на 01.01.2011 порівняно з 01.01.2006 зазнала скорочення – на 6,3%, тобто з 51 778 до 48 523 одиниць (табл. 2). Хоча на 01.01.2009 та 01.01.2011 мало місце зростання їхньої кількості на 4,9 та 0,6% відповідно.

Загалом за досліджуваний період спостерігаємо скорочення кількості всіх торговельних об'єктів підприємств роздрібної торгівлі, за винятком 2008 року, на кінець якого кількість магазинів зросла на 3,1%, а кіосків – на 11,2%, та 2010 року, на кінець якого кількість магазинів, що належать підприємствам роздрібної торгівлі, зросла на 1,4% – до 37 389 одиниць. Унаслідок такої динаміки питома вага магазинів у загальній кількості торговельних об'єктів підприємств роздрібної торгівлі на 01.01.2011 зросла на 0,6 в.п. та становила 77,1% до загальної кількості торговельних об'єктів.

Як можна побачити з табл. 3, для розвитку торговельної площі магазинів підприємств роздрібної торгівлі в Україні в останні роки була притаманна та ж сама динаміка, що й для чисельності магазинів. Так, за 2010 рік площа магазинів підприємств роздрібної торгівлі України збільшилася на 616,8 тис. кв. м, або на 9,5% (чисельність магазинів за цей період збільшилася відповідно на 1,4%).

Коливання кількості магазинів супроводжується помітним укрупненням цих торговельних об'єктів підприємств роздрібної торгівлі – середній розмір торговельної площі в розрахунку на один магазин збільшився на 01.01.2011 по відношенню до 01.01.2006 зі 115,4 до 191 кв. м, або на 65,5%. Після уповільнення зростання у 2009 році торговельної площі в розрахунку на один магазин за 2010 рік даний показник зріс на 7,9%.

Однією із важливих складових ресурсного забезпечення товарообороту підприємств роздрібної торгівлі, лімітуючим

Таблиця 2. Динаміка кількості торговельних об'єктів підприємств роздрібної торгівлі України у 2006–2010 роках

Показник	На 01.01.06	На 01.01.07	На 01.01.08	На 01.01.09	На 01.01.10	На 01.01.11	Темп приросту, % (01.01.2011р до 01.01.2006)
1. Об'єкти роздрібної торгівлі підприємств роздрібної торгівлі в цілому, одиниць, у тому числі:	51778	50987	49092	51497	48218	48523	–6,3
– магазини	40399	39958	38407	39613	36864	37389	–7,5
– кіоски	11379	11029	10685	11884	11354	6974	–1,9
– автозаправні станції (вкл. АГНКС)						4160	
2. Питома вага об'єктів роздрібної торгівлі підприємств роздрібної торгівлі, %							
– магазинів	78,0	78,4	78,2	76,9	76,5	77,1	–
– кіосків	22,0	21,6	21,8	23,1	23,5	14,4	–
– автозаправних станцій (вкл. АГНКС)						8,6	–

Розраховано автором на основі [2–7].

Таблиця 3. Динаміка торговельної площі магазинів підприємств роздрібної торгівлі України у 2006–2010 роках

Показник	На 01.01.06	На 01.01.07	На 01.01.08	На 01.01.09	На 01.01.10	На 01.01.11	Темп приросту, % (01.01.2011 до 01.01.2006)
1. Торговельна площа магазинів – всього, кв. м	4662506	5057353	5576244	6711538	6525402	7142167	53,2
2. Торговельна площа в розрахунку на 1 магазин, кв. м	115,4	126,6	145,2	169,4	177,0	191,0	65,5

Розраховано автором на основі [2–7].

внутрішнім фактором впливу є персонал, склад та кваліфікація якого значним чином обумовлюють обсяги отримання товарообороту.

Роздрібна торгівля відноситься до видів діяльності з високим рівнем витрат живої праці на обслуговування покупців у процесі прямого спілкування з ними, що обумовлює високу потребу в персоналі та визначає високі витрати по заробітній платі в загальних витратах торговельного підприємства. При цьому механізувати і автоматизувати процес обслуговування дуже важко.

Як свідчать дані рис. 2, середньооблікова кількість працівників на підприємствах роздрібної торгівлі України впродовж 2006–2010 років змінювалася з різною спрямованістю та рівномірністю. За винятком 2009 року, за досліджуваний період середньооблікова кількість працівників на підприємствах роздрібної торгівлі зростала та у 2010 році становила 512,7 тис. осіб, у тому числі на підприємствах роздрібної торгівлі автомобілями, мотоциклами та пальним працювало 70,4 тис. осіб (13,7% від загальної кількості працівників), а на інших підприємствах роздрібної торгівлі відповідно 442,3 тис. осіб (86,3% від загальної кількості працівників).

Слід зазначити, що у 2007–2009 роках середньооблікова кількість працівників вищими темпами зростала на підприємствах роздрібної торгівлі автомобілями, мотоциклами та пальним, натомість у 2010 році вона зазнала скорочення на 13,51%.

У роздрібній торгівлі України переважно працюють жінки. Так, питома вага жінок у загальній обліковій кількості штатних працівників підприємств роздрібної торгівлі України впродовж 2006–2010 років коливалася в межах 63,5–65,8%. Відмітною рисою роботи підприємств роздрібної торгівлі є нерівномірна інтенсивність купівельних потоків у плині дня, тижня, пори року. В одних випадках не уникнути простоїв робітників при порожньому залі, а в інших – дуже напружена робота з ризиком погіршення якості обслуговування, невірних розрахунків із покупцями і відповідно втрат товарообороту. Така специфіка роботи потребує найма працівників на умовах неповної зайнятості, що є більш зручним саме для жінок. Виходячи із особливостей виду діяльності, на підприємствах роздрібної торгівлі автомобілями, мотоциклами та пальним в загальній обліковій кількості штатних працівників переважає питома вага чоловіків, зо-

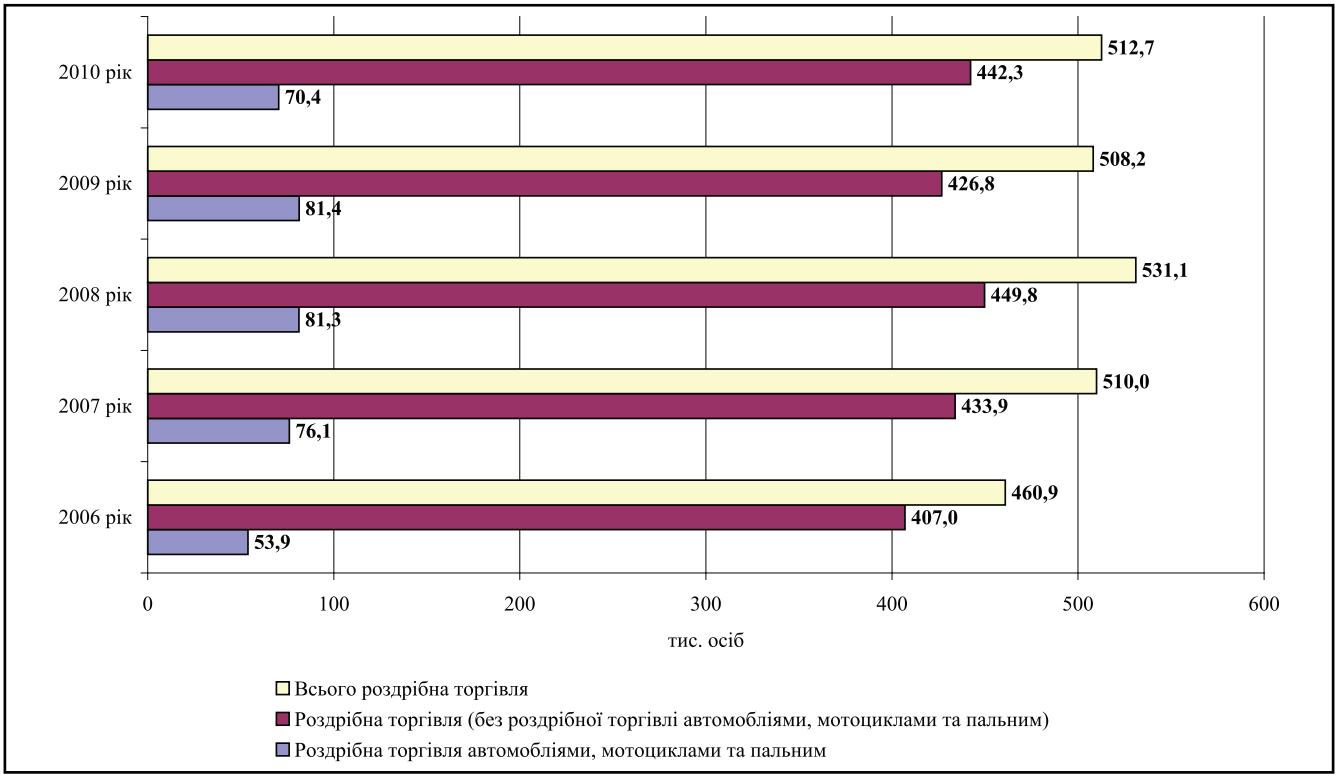


Рисунок 2. Динаміка середньооблікової кількості працівників підприємств роздрібної торгівлі України за 2006–2010 роки
Складено на основі [1, с. 104; 8, с. 100; 9, с. 98].

крема на кінець 2010 року вона становила 68,2%, що відповідає кількості у 26 487 осіб.

Аналізуючи вікову структуру персоналу підприємств роздрібної торгівлі України, спостерігаємо переважання працівників віком від 15 до 34 років, питома вага яких у загальній обліковій кількості штатних працівників за період аналізу мала стійку тенденцію до зростання та станом на кінець 2010 року досягла 51,1%. У тому числі частка молоді

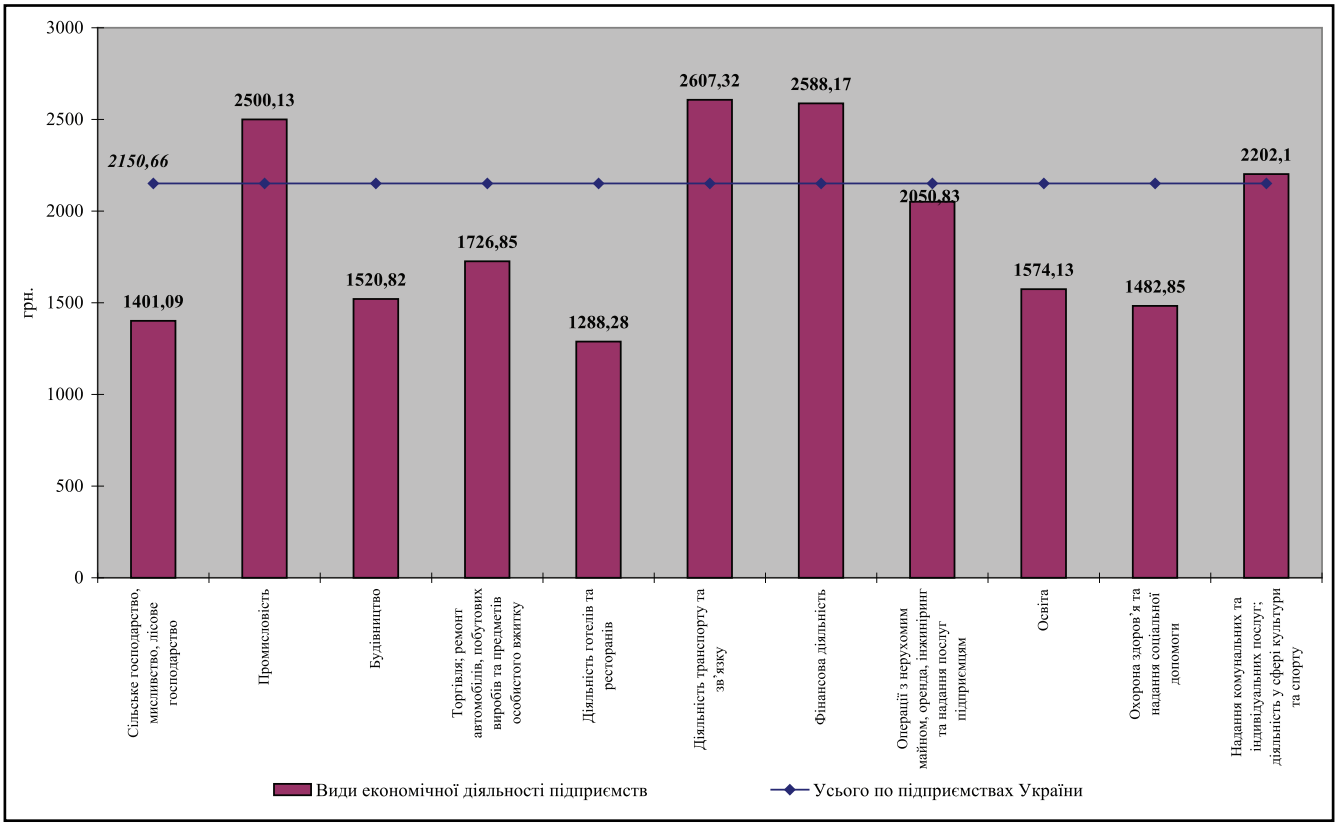


Рисунок 3. Середньомісячна заробітна плата працівників підприємств України за видами економічної діяльності у 2010 році
Складено на основі даних офіційного сайту Державної служби статистики України [10].

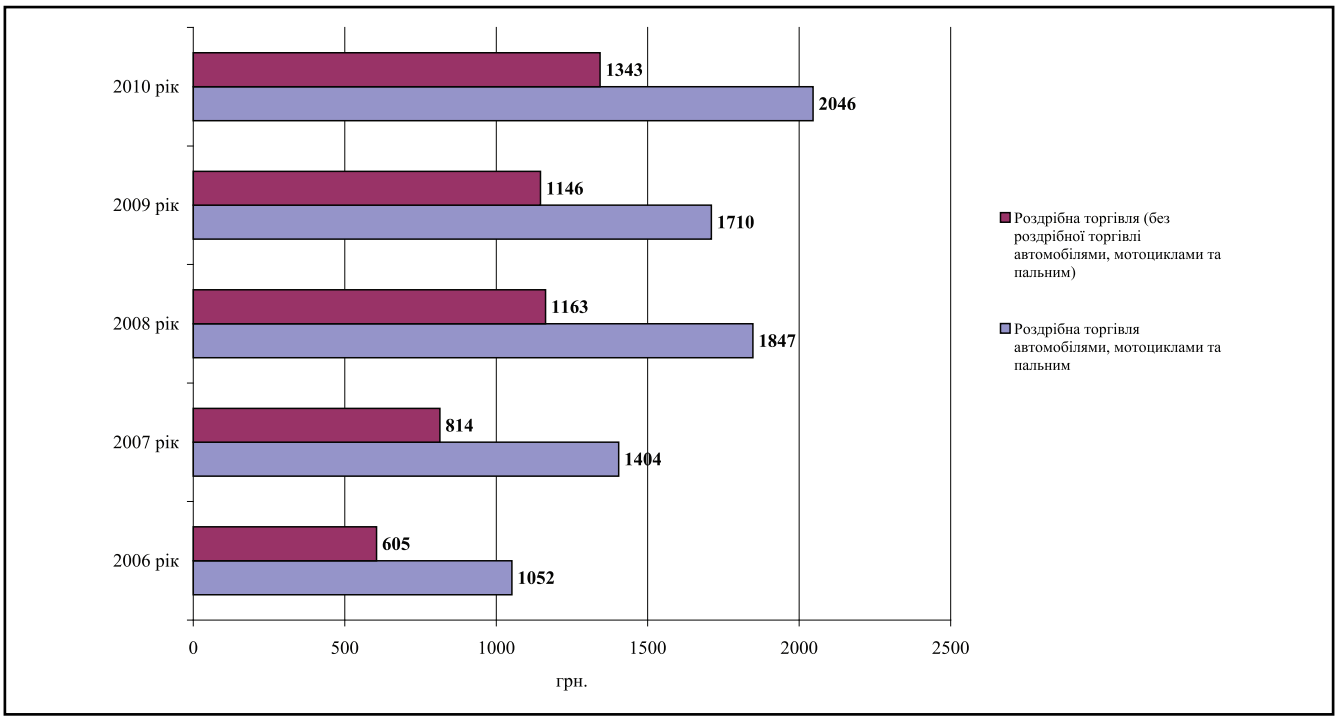


Рисунок 4. Динаміка середньомісячної заробітної плати працівників підприємств роздрібної торгівлі України за 2006–2010 роки
Складено на основі [1, с. 105; 8, с. 101; 9, с. 99].

(15–24 роки) в середньому становить 21%. Дещо більше третини працюючих на підприємствах роздрібної торгівлі мають вік 35–49 років. Питома вага працівників віком від 50 до 59 років сумарно становить близько 15%.

Суттєва частка працюючої на підприємствах роздрібної торгівлі молоді свідчить про те, що часто дане робоче місце для них є першим, у зв'язку з чим має місце недостатність досвіду, що обумовлює необхідність додаткового навчання. У загальній обліковій кількості штатних працівників підприємств роздрібної торгівлі України дещо більше 50% мають вищу освіту, причому переважним чином базову та неповну. Станом на 01.01.2011 із 401 949 працівників підприємств роздрібної торгівлі України базову та неповну вищу освіту мала 111 981 особа (27,9%), а повну вищу освіту – 104 429 осіб (26%).

Сьогодні фахівці в сфері роздрібної торгівлі вважаються найбільш запитаними на ринку праці. При цьому серед працівників цієї сфери один із найвищих рівнів плинності кадрів в Україні, який є істотним бар'єром для розвитку роздрібної торгівлі та нарощення обсягів товарообороту. Показники руху персоналу свідчать про високу плинність кадрів на підприємствах роздрібної торгівлі.

Населення України постійно скорочується, значна частина молоді одержує вищу освіту і має відповідні амбіції щодо місця працевлаштування та рівня оплати праці, з кожним роком скорочується кількість закладів професійно–технічної освіти, зруйновано імідж робочої спеціальності. Зазначеному спричиняє дефіцит рядового персоналу на підприємствах роздрібної торгівлі, а основною причиною плинності кадрів стає низький порівняно з підприємствами інших видів діяльності рівень оплати праці.

Як свідчать дані рис. 3, у 2010 році середньомісячна заробітна плата працівників підприємств секції G «Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку» на 19,7% була нижчою за середньомісячну заробітну плату підприємств України. Працюючий у сфері торгівлі персонал отримує заробітну плату нижчу за працівників підприємств таких видів економічної діяльності, як промисловість; транспорт та зв'язок; фінансова діяльність; операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям; надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту.

Стосовно підприємств, для яких роздрібна торгівля є основним видом діяльності (рис. 4), то середньомісячна заробітна плата працівників підприємств роздрібної торгівлі (без роздрібної торгівлі автомобілями, мотоциклами та пальним) з 2006 по 2010 рік зросла у 2,2 раза – з 605 до 1343 грн.

Середньомісячна заробітна плата працівників підприємств роздрібної торгівлі автомобілями, мотоциклами та пальним хоча і збільшилася за період аналізу дещо меншими темпами – у 1,9 раза, проте за абсолютним розміром є вищою та становила у 2010 році 2046 грн.

Висновки

Отже, одержані результати свідчать про посилену залежність товарообороту від забезпеченості підприємств роздрібної торгівлі України товарними ресурсами та основними засобами, в тому числі торговельною площею. Результати вивчення стану факторів ресурсного забезпечення використовуються у процесі проведення варіантних розрахунків плану товарообороту, сценаріїв його розвитку, враховуючи ймовірність зміни факторів, а також полегшать роботу підрозділів підприємств роздрібної торгівлі та служб, які здійснюють розробку стратегії регулювання товарообороту та контроль за її впровадженням.

Література

1. Роздрібна торгівля України у 2000–2010 роках. – К.: Державна служба статистики України, 2011. – 191 с.

2. Мережа роздрібної торгівлі та ресторанного господарства підприємств на 1 січня 2006 року. – К.: Державний комітет статистики України, 2006. – 173 с.

3. Мережа роздрібної торгівлі та ресторанного господарства підприємств на 1 січня 2007 року. – К.: Державний комітет статистики України, 2007. – 170 с.

4. Мережа роздрібної торгівлі та ресторанного господарства підприємств на 1 січня 2008 року. – К.: Державний комітет статистики України, 2008. – 134 с.

5. Мережа роздрібної торгівлі та ресторанного господарства підприємств на 1 січня 2009 року. – К.: Державний комітет статистики України, 2009. – 134 с.

6. Мережа роздрібної торгівлі та ресторанного господарства підприємств на 1 січня 2010 року. – К.: Державний комітет статистики України, 2010. – 134 с.

7. Мережа роздрібної торгівлі та ресторанного господарства підприємств на 1 січня 2011 року. – К.: Державна служба статистики України, 2011. – 114 с.

8. Роздрібна торгівля України у 2006 році. – К.: Державний комітет статистики України, 2007. – 185 с.

9. Роздрібна торгівля України у 2007 році. – К.: Державний комітет статистики України, 2008. – 173 с.

10. www.ukrstat.gov.ua

М.В. ГРИЧКОЄДОВА,
аспірантка, Національний авіаційний університет

Формування теоретичних та концептуально–методичних підходів до побудови стратегії конкуренції авіакомпанії

У статті розглянута проблема посилення ролі конкуренції на міжнародному авіаційному ринку. Визначено необхідність додаткового подання найбільш значимих факторів зовнішнього середовища з позицій виробництва й споживання авіаційної галузі та міжнародного авіаринку.

Ключові слова: *міжнародний авіаційний ринок, конкурентна стратегія, авіаційна компанія.*

В статье рассмотрена проблема усиления роли конкуренции на международном авиационном рынке. Определена необходимость дополнительного представления наиболее значимых факторов внешней среды с позиций производства и потребления авиационной отрасли и международного авиарынка.

Ключевые слова: *международный авиационный рынок, конкурентная стратегия, авиационная компания.*

The problem of competition increase at the international aviation market is considered in the paper. The more important factors of external environment from the point of production and consumption of aviation and international aviation market have to be additionally presented for research. This idea has been defined in the paper.

Keywords: *international aviation market, competitive strategy, the aviation company.*

Постановка проблеми. У теорії й практиці менеджменту встановлено, що стратегія розвитку будь–якої компанії формується під впливом ендогенних й екзогенних факторів. Уточнення природи цих факторів стосовно досліджуваної області – стратегії конкуренції є важливим дослідницьким завданням, що багато в чому визначає структуру представленого дослідження. Ідентифікація факторів зовнішнього середовища (екзогенних факторів) ускладнюється тим, що можливо різне подання зовнішнього середовища – макро, мезо, мікро.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Аналіз показує, що в історичному контексті в менеджменті відбувається поступове розширення показників стану зовнішнього середовища компанії. Відомий американський фахівець в області стратегічного менеджменту І. Ансофф запропонував використати при аналізі можливих напрямів розвитку бізнесу два вимірники: товар – ринок (матриця зростання товар/ринок І. Ансоффа). Потім американець Р. Купер й європейський фахівець Д. Абель додають третій вимір – технологію (тривимірна схема Абеля для визначення напрямів розвитку бізнесу, інноваційна арена Купера) [1]. Однак при цьому за рамками аналізу залишаються дії конкурентів.

Посилення ролі конкуренції, на наш погляд, визначає необхідність додаткового подання найбільш значимих факторів зовнішнього середовища з позицій виробництва й споживання таких, відповідно, як галузь і ринок. Поняття ринок і галузь широко використовуються в літературі по менеджменту, причому найчастіше як синоніми.

З теоретичних позицій мікроекономіки ринок – це абстрактний або реальний простір, в якому взаємодіють пропозиція та попит, а також спосіб цієї взаємодії. Із прикладних позицій менеджменту й маркетингу сукупність виробників схожих товарів називається галуззю, а покупців – ринком. Ринок у маркетингу визначається як сукупність потенційних споживачів, що мають схожі потреби або потреби, готових і згодних на обмін з метою їхнього задоволення, а взаємодія ринку й галузі відбивається в такий спосіб.

Однак при такому спрощеному поданні положення компанії–виробника авіапослуги виявляється незачепленим питання про конкуренцію: де конкурує компанія з іншими виробниками – у галузі або на ринку?

Метою статті є визначення основ формування теоретичних та концептуально–методичних підходів до побудови стратегії конкуренції авіакомпанії на міжнародному авіаринку

Виклад основного матеріалу. Конкуренція йде у двох площинах: у галузі й на ринку, відповідно, розробляючи концепцію розвитку компанії, необхідно враховувати ці два аспекти. Крім того, необхідно враховувати, що в галузі й на ринку існують організації й окремі особи, які впливають на процес покупки товарів або послуг, «відтинаючи» одні компанії й створюючи сприятливі можливості для інших. Це так називані групи впливу.

Розходження галузі й ринку полягають в тому, що в галузі представлені тільки виробники продукції, тоді як на ринку – споживачі й виробники. Але на ринку виробники (або їхні представники) виступають в іншій ролі – ролі продавця виробленої продукції.

Нам представляється, що з методичної точки зору перш ніж розглядати компанію як конкурента на ринку доцільно розглянути її положення всередині галузевої бізнес–системи, де вона конкурує з іншими компаніями на стадії проектування, виробництва, маркетингу, збуту, взаємодії з групами впливу. Тобто споконвічно будь–яка компанія визначає

 © М.В. ГРИЧКОЄДОВА, 2012

своє місце (існуюче й бажане) у галузевій бізнесі–системі, намагаючись сформувати унікальне сполучення видів діяльності, що важко буде скопіювати конкурентам. Наприклад, компанії Boeing вдалося вибудувати унікальну систему видів діяльності, сформувавши тим самим довгострокові конкурентні переваги. Створення довгострокової конкурентної переваги є важливим чинником реалізації стратегії конкуренції компанії на галузевому ринку.

Аналіз структури конкуренції в галузі на основі моделі М. Портера дозволяє зрозуміти розміщення сил з огляду на дії всіх учасників і можливості зміни цього розміщення сил [7].

Структура галузі й конкурентне положення компаній визначають цінність компетенцій, можливостей і ресурсів компанії, однак абстрактне поза контекстом конкретних ринків їхнє виділення безглуздо.

Саме на ринку компанія зіштовхується з іншими виробниками, що пропонують схожі товари або товари, що заміщають, у боротьбі за споживачів. Орієнтація на споживачів (потреби ринку), або маркетинговий підхід до керування, припускає організацію тісної взаємодії компанії з потенційними споживачами з метою підвищення ефективності її діяльності за рахунок пропозиції споживачам більшої споживчої цінності, ніж у конкурентів.

Отже, найважливішими факторами зовнішнього середовища, що визначають стратегію компанії, є галузь і галузева бізнес–система у сполученні з характеристиками ринку й інституціонального середовища. Дане твердження справедливо для будь–якої компанії, що працює в ринкових умовах.

Визнаючи необхідність аналізу галузі й ринку, багато дослідників, проте, не розмежовують відповідні методики аналізу, розглядаючи в явному або неявному виді поняття галузі й ринку як синоніми. З одного боку, таке ототожнення справедливо в рамках більш загального поняття зовнішнього середовища компанії, але з іншого боку – веде до термінологічної плутанини, затрудняє осмислення проблем і вироблення практичних рекомендацій в області стратегічного менеджменту й конкуренції.

Виходячи з цього важливим методичним завданням даного дослідження являється уточнення цілей і структури аналізу галузі й ринку при виробленні стратегії конкуренції. Основу такого уточнення становлять методичні розходження у функціонуванні галузі й ринку (табл. 1).

Поряд із галузевими й ринковими факторами на розвиток компанії й стратегію конкуренції істотний вплив справляють інституціональні фактори, зокрема антимонопольне й інше законодавство, які можна розглядати як «рамкові умови» конкуренції [6].

Як найбільш значимі екзогенні фактори, що справляють вплив на стратегію конкуренції компанії на ринку, пропонується розглядати:

– стан конкуренції на галузевому ринку (що визначає форми конкурентної взаємодії компаній);

– життєвий цикл галузі (стадія зростання, зрілості, спаду);

– «розміщення сил» на галузевому ринку.

Безумовно, модель аналізу структури конкуренції в галузі має важливе методичне значення, однак загальний характер даної моделі вимагає її подальшого розвитку стосовно до специфіки поставлених завдань. Зокрема, модель не дозволяє кількісно оцінити стан конкуренції в галузі. Для подолання цього обмеження автор пропонує ввести більш детальну класифікацію факторів з метою можливості їхнього експертного оцінювання. Пропонується наступна класифікація впливу аналізованих факторів на стан конкуренції (табл. 2), що може бути використана для експертної оцінки стану конкуренції в галузі (див. приклад у табл. 3).

Розглянуті фактори можуть бути ще більш деталізовані, але надмірне збільшення кількості ускладнить їхню експертну оцінку, відповідно пропонується виділяти найбільш значимі для даної галузі фактори відповідно до структури моделі Портера.

Отримана інтегральна оцінка кількісно характеризує стан конкуренції в галузі: чим ближче отримане значення інтегральної оцінки до 1, тим інтенсивніше конкуренція.

Крім того, на етапі аналізу факторів конкуренції може бути здійснений прогноз розвитку конкуренції на основі експертних оцінок зміни дії кожного з факторів.

Коливання загальної інтегральної оцінки зміни інтенсивності конкуренції в галузі може здійснюватися в межах від –1 (усі фактори послаблять свою дію, і інтенсивність конкуренції в галузі сильно зменшиться) до +1 (всі фактори підсилять свої дії, інтенсивність конкуренції в галузі підсилиться). Влучення експертної оцінки в інтервал від –0,2 до +0,2 характеризує розвиток рівня сили конкуренції як відносно стабільне.

Наступний важливий фактор, який необхідно враховувати при формуванні стратегії конкуренції, – це життєвий цикл га-

Таблиця 1. Порівняльні характеристики галузі й ринку

Параметри	Галузь	Ринок
Об'єкт аналізу	Галузева бізнес–система. Конкуренти і їхні галузеві стратегії	Споживачі. Конкуренти. Інфраструктура ринку
Границі	Національні	Регіональні, національні, глобальні
Розмір	У рамках національних границь на основі статистики виробництва	Виміри місткості ринку на основі показників споживання
Методи вивчення	Галузевий аналіз, бенчмаркінг. Конкурентна розвідка	Дослідження ринку. Спостереження. Експеримент
Мета аналізу	Бізнес–сегменти (стратегічні зони господарювання). Ключові фактори успіху в галузі	Споживчі сегменти. Конкурентні переваги на ринку

Авторська розробка.

Таблиця 2. Фактори оцінки стану конкуренції

№	Фактор	Підсилює інтенсивність конкуренції	Послабляє інтенсивність конкуренції
1	Ринкова влада покупців	Більша ринкова влада покупців: невелика кількість покупців; низькі витрати перемикання на іншого виробника; невелика частка товару в загальних закупівлях покупця	Ринкова влада покупців невелика: безліч покупців; високі витрати перемикання; товар займає значну частку в загальних закупівлях споживачів
2	Ринкова влада постачальників	Більша ринкова влада постачальників: високі витрати перемикання на іншого постачальника; невелика кількість постачальників у галузі; невелика частка товару в загальних обсягах поставок	Ринкова влада постачальників невелика: витрати перемикання на іншого постачальника невеликі; у галузі багато постачальників; виробники продукції є значимими клієнтами для постачальників
3	Наявність товарів – замінників	Велика кількість товарів–замінників і низькі витрати переходу до них	Унікальність виробленої продукції
4	Сила вихідних бар'єрів	Неможливість швидкого виходу з галузі (низька ліквідність основних фондів, зобов'язання перед клієнтами)	Можливість компанії вийти з галузі або скоротити виробництво
5	Сила вхідних бар'єрів	Слабкі вхідні бар'єри: початкові витрати невеликі, доступ до каналів збуту й постачальникам	Високі вхідні бар'єри: значні первісні витрати капіталу, доступ до каналів збуту й постачальникам утруднений
6	Диференціація продукту галузі	Відсутність сприйманих споживачем розходжень у продукції галузі	Існуючі наочно сприймані відмінності в продукції, що формують споживчі переваги
7	Число компаній, що працюють на даному галузевому сегменті	Збільшення числа компаній	Зменшення числа компаній
8	Задоволеність існуючих у галузі компаній своїм положенням на ринку	Бажання однієї або декількох компаній підсилити свою присутність на даному ринку, особливо при низько зростаючому попиті на продукцію галузі	Усі працюючі на даному ринку компанії задоволені своєю позицією
9	Сила кожної конкуруючої компанії	Порівнювання розмірів компаній і їхньої сили	Різні розміри для працюючих на ринку компаній
10	Стратегія утримання своєї ринкової частки	Діючі на ринку компанії не схильні реалізовувати агресивну стратегію по утриманню своєї частки ринку, що може залучити на ринок новачків	Агресивна реакція існуючих компаній на входження в галузь новачків утримує компанії від входження в дану галузь

Згруповано та систематизовано автором дисертації за даними, наведеними в наукових джерелах [2, 3].

Таблиця 3. Приклад експертної оцінки стану конкуренції в авіаційній галузі Франції

1	Фактори, що впливають на інтенсивність конкуренції	Значимість фактора для даного галузевого сегмента	Експертна оцінка впливу фактора (від 0 до 1)	Оцінка значимості впливу фактора
1	Ринкова влада покупців	0,05	0,9	0,05*0,9 = 0,045
2	Ринкова влада постачальників	0,1	0,2	0,1*0,2 = 0,02
3	Наявність товарів–замінників	0,1	0,8	0,1*0,8 = 0,08
4	Сила вихідних бар'єрів	0,05	0,5	0,05*0,5 = 0,025
5	Сила вхідних бар'єрів	0,05	0,2	0,05*0,2 = 0,01
6	Диференціація продукту галузі	0,15	0,8	0,15*0,8 = 0,12
7	Число компаній, що працюють на даному галузевому сегменті	0,12	0,4	0,12*0,3 = 0,048
8	Задоволеність існуючих у галузі компаній своїм положенням на ринку	0,12	0,3	0,12*0,3 = 0,036
9	Сила кожної конкуруючої компанії	0,14	0,3	0,14*0,3 = 0,042
10	Стратегія втримання своєї ринкової частки	0,12	0,2	0,12*0,2 = 0,024
	Разом:	1,00	–	0,45

Авторська розробка (за матеріалами [8, 9]).

лузі. Стратегії конкуренції будуть розрізнятися залежно від того, на якій стадії свого розвитку знаходиться галузь (табл. 6).

Існує декілька способів оцінити та показати положення компаній – конкурентів на галузевому ринку. Найбільш відомі, які найчастіше використовуються, є: оцінка конкурентної сили компаній по ключових факторах успіху й побудови конкурентної карти ринку.

Метод оцінки конкурентної сили компанії дозволяє одержати характеристику конкурентної позиції компанії, наявність у неї конкурентних переваг, за допомогою кількісної оцінки ключових факторів успіху (табл. 7).

Для виділених у даній галузі/галузевому ринку ключових факторів успіху визначаються їхню питому вагу по значимості для формування конкурентного успіху. Потім проводить-

Таблиця 4. Приклад експертної оцінки зміни факторів конкуренції в авіаційній галузі Німеччини

№	Фактори, що впливають на інтенсивність конкуренції	Оцінка прогнозу розвитку фактора		Значимість фактора	Загальна оцінка
1	Ринкова влада покупців	залишиться стабільним	0	0,05	0
2	Ринкова влада постачальників	залишиться стабільним	0	0,1	0
3	Наявність товарів–замінників	підсилиться	+ 1	0,1	0,1
4	Сила вихідних бар'єрів	залишиться стабільним	0	0,05	0
5	Сила вхідних бар'єрів	залишиться стабільним	0	0,05	0
6	Диференціація продукту галузі	залишиться стабільним	0	0,15	0
7	Число компаній, що працюють у даному галузевому сегменті	залишиться стабільним	0	0,12	0
8	Задоволеність існуючих у галузі компаній своїм положенням на ринку	буде слабшати	–1	0,12	–0,12
9	Сила кожної конкуруючої компанії	підсилиться	+ 1	0,14	0,14
10	Стратегія втримання своєї ринкової частки	підсилиться	+1	0,12	0,12
	Разом:			1	0,24

Авторська розробка (за матеріалами [10, 11]).

Таблиця 5. Взаємозв'язок між ступенем інтенсивності конкуренції та формами конкурентних взаємин компаній

Інтенсивність конкуренції	Форми конкурентного співіснування
Сильна	Конкурентна боротьба
	Співробітництво
Середня	Співіснування
Незначна	Ігнорування конкурентів

Таблиця 6. Можливі стратегії конкуренції по етапах життєвого циклу галузі

Етап життєвого циклу галузі	Характеристика етапу	Можливі стратегії
Зростання	Зростання обсягів продажів; поява нових виробників; формування споживчих переваг	Стратегія збільшення частки ринку: вихід на нові сегменти; розробка нових властивостей продукту; нові канали розподілу
Зрілість	Уповільнення зростання обсягів продажів, наприкінці етапу зрілості – початок скорочення обсягів продажів; інтенсивна реклама; ріст витрат на НДДКР; відхід із ринку частини виробників, що не витримали конкуренції, яка підсилюється	Стратегія збереження або збільшення частки ринку: нові сегменти, нові споживачі, збільшення частоти використання продукту; цінові знижки; модифікація продукту; модифікація збуту
Спад	Зниження обсягів продажів; зниження цін і зменшення рівня прибутку в галузі; скорочення витрат на НДДКР; відхід виробників із сегментів ринку або із усього ринку	Стратегії «збору врожаю» або «швидкого рятування»; стратегія «ринкової ніші»; лідерство; ліквідація

Систематизовано автором дисертації за даними, наведеними у наукових джерелах [4, 5].

Таблиця 7. Визначення (на прикладі KLM) конкурентної сили компанії через систему зважених оцінок ключових факторів успіху

Ключові фактори успіху в галузі	Вага фактора	Компанія	Конкурент 1	Конкурент 2
Низька собівартість продукції	0,1	8	7	8
Широка мережа оптових дистриб'юторів	0,1	7	5	6
Широкий доступ до крапок роздрібної торгівлі	0,2	6	8	7
Якість продукції	0,2	8	7	5
Різноманітні асортименти	0,15	6	7	6
Якісна реклама	0,15	8	6	5
Якісний менеджмент	0,1	7	6	4
Зважена загальна оцінка		7,1	6,75	5,85

Авторська розробка (за матеріалами [11, 12]).

ся оцінка основних компаній–виробників продукції по виділених факторах. Сума зважених оцінок характеризує кількісну оцінку конкурентної сили кожної компанії.

Разом із тим складність, що обмежує застосування даного методу, полягає в одержанні об'єктивних експертних оцінок питомих ваг і значень кожного виділеного фактора для кожного конкурента.

Для процесу формування конкурентної стратегії компанії мають значення багато факторів. Відповідно до поставлених завдань даного дослідження минулого виділені фактори зовнішнього середовища й керовані змінні, що справлять найбільший вплив на вироблення стратегії конкуренції компанії на галузевому ринку. Поряд із виділеними факторами на розвиток компанії й стратегією конкуренції впливають інституціональні фактори й галузева специфіка, причому вплив інституціональних факторів проявляється на корпоративному і бізнес–рівні, галузева специфіка має найбільше значення при формуванні функціональних стратегій.

Висновки

На сучасному етапі розвитку економіки існують фактори, що стимулюють і стримують розвиток інституту конкуренції, й у цей час не можна зробити висновок про сформоване в Україні конкурентне середовища. Великий потенціал української економіки, позитивні зрушення в соціально–економічному розвитку країни сприятливі для формування у керівників компаній стратегічного мислення, розуміння важливості вироблення стратегій розвитку, в тому числі стратегії конкуренції. Проведений аналіз існуючих підходів до розробки управлінських рішень в області конкуренції дозволив автору розробити концептуально–методичний підхід до формування стратегії конкуренції компанії на галузевому авіаринку, заснований на вибірковості й аналізі значимих факторів, що впливають на стратегію конкуренції. Формування можливих стратегічних альтернатив на базі запропонованої класифікації є основою для вироблення обгрунтованої стратегії конкуренції авіакомпанії, конкретизація якої відбувається залежно від цільових настанов компанії щодо її конкурентної позиції на авіаринку.

Організаційне оформлення стратегії конкуренції дозволить запобігти виникненню проблем по виконанню стратегічних маркетингових заходів, створить необхідні передумови для реалізації конкурентної стратегії авіакомпанії.

Література

1. Афонцев С. Экономическая политика и модели экономического развития [Текст] / С. Афонцев // Мировая экономика и международные отношения. 2002. – №4. – С. 40–47.

2. Быковская А.Н. Анализ торговой и конкурентной политики в международных объединениях / А.Н. Быковская // Маркетинг. – 1999. – №2. – С. 99–104.

3. Геєць В.М. Інноваційна стратегія українських реформ / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, А.К. Кінах, В.П. Семиноженко. – К.: Знання України 2002. – 336 с.

4. Абалкин Л.И. Логика экономического роста / Л.И Абалкин. – М.: Институт экономики РАН, 2002. – С. 228.

5. Амоша А.И. Микро– и макропроцессы в экономике: методологический поход / А.И. Амоша, Е.Т. Иванов. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1994. – 42 с.

6. Robert W. Kaps. Air Transport Labor Relations (Southern Illinois University Press Series in Aviation Management) Southern Illinois University Press; 1st edition, July 22, 1997. – 312 p.

7. Kennet Button, Kingsley Haynes, Roger Stough. Flying into the Future: Air Transport Policy in the European Union Edward Elgar Pub, June 1, 1998.

8. Analyses of the European air transport market. Annual Report 2008 // бес.europa.eu/transport/air/observatorymarket/.../annual_2008.pdf.

9. Peter Forsyth, Kenneth Button. Air Transport (Classics in Transport Analysis Series) Edward Elgar Pub; 2 edition, September 2002. – 672 p.

10. Thomas L. Seamster, Barbara G. Kanki, Aviation Information Management [Текст] Ashgate Pub Ltd, October 2002. – 185 p.

11. Mihetec T., Bozicevic A., Steiner S.: Air Traffic Management Reform in South Eastern Europe.Proceedings of the 11th International Conference on Transport Science. University of Ljubljana Faculty of Maritime Studies and Transport, Portoroz, 2008, p. 1–8.

12. Stephen Shaw. Airline Marketing and Management Ashgate Publishing; 6 edition, July 30, 2007. – 323 p.

В.О. КУЧМЕНКО,
ст. викладач, Житомирський державний технологічний університет

Оцінка впливу факторів взаємозв'язку та потенціалу розвитку міського пасажирського транспорту

У цій роботі здійснено дослідження впливу факторів на існуючий механізм управління міським пасажирським транспортом. Виділено основні складові потенціалу розвитку пасажирського транспорту в умовах трансформаційної економіки.

Ключові слова: *управління, інфраструктура, механізм, міський пасажирський транспорт, громадський транспорт.*

В этой работе осуществлено исследование влияния факторов на существующий механизм управления городским пассажирским транспортом. Выделены основные составляющие потенциала развития пассажирского транспорта в условиях трансформационной экономики.

Ключевые слова: *управление, инфраструктура, механизм, городской пассажирский транспорт, общественный транспорт.*

In this work research of influence of factors is carried out on the existent mechanism of management a public passenger transport. The basic constituents of potential of development of passenger transport are distinguished in the conditions of transformation economy.

© В.О. КУЧМЕНКО, 2012

Keywords: *management, infrastructure, mechanism, public passenger transport, public transport.*

Постановка проблеми. Реальний попит і вимоги до послуг міського пасажирського транспорту (МПТ) із зростанням динаміки змін життя людини, міста, країни, що триває розшаруванням суспільства, зростанням автомобілізації населення і збільшенням кількості та різноманітності цілей поїздок, безперервно змінюються. Для ефективного функціонування МПТ і пошуку оптимальної відповідності його послуг потребам населення необхідний постійний облік змін попиту і спектру вимог до МПТ.

Орієнтація при вирішенні завдань МПТ на задоволення потреб населення, питань містобудування та екології призводить до того, що починають враховуватися все більш детальні аспекти безупинно мінливих потреб суспільства, міста, країни. І ця тенденція неминуче буде поглиблюватися, оскільки розвиток життя виводить на перший план проблему поліпшення якості життя людини [6]. Тому підходи до вирішення проблем МПТ, використовувані методи, технології і програмні комплекси незмінно будуть удосконалюватися в напрямі найбільш повного врахування вимог до видів і якості перевезень пасажирів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням проблем формування і розвитку транспорту займалися відомі вітчизняні та зарубіжні вчені: Л.І. Абалкін, В.І. Авдеєнко, О.І. Анчишкін, О.О. Бакаєв, М.П. Денисенко, В.П. Ільчук, М.І. Котлубай, Ю.Ф. Кулаєв, Ю.Є. Пащенко, А.І. Самоукін, Є.М. Сич, К.Е. Фесенко, Ю.М. Цветов та багато інших. Аналіз наукових напрацювань свідчить, що здебільшого увага дослідників зосереджувалася на механізмі та оцінці функціонування окремих підприємств або підгалузей транспорту без достатньої розробки сутності всіх проблем у взаємозв'язку на регіональному рівні.

У різних публікаціях [1, 2, 5, 7] перераховуються параметри, які впливають на транспортну рухливість населення і мають бути враховані при розробці оптимальних варіантів МПТ, досліджується рухливість населення міст, розробляються алгоритми та методи для аналізу і прогнозу пасажиропотоків. Але всі результати подібних досліджень, як правило, не містять даних щодо організації та рівня розвитку МПТ у даному місті, про особливості самого міста, про взаємовплив параметрів міста і параметрів МПТ і т.п. Тому вони є лише окремими випадками.

Метою статті. Проведення оцінки факторів взаємозв'язку та потенціалу розвитку міського пасажирського транспорту з врахуванням вулично–дорожньої мережі в умовах внутрішньоміських переміщень.

Виклад основного матеріалу. Величина загальної внутрішньої рухливості населення являє собою число пересувань (у всіх видах сполучень), що припадає на одного мешканця міста в одиницю часу.

Для визначення структури внутрішньоміських переміщень та загальної кількості переміщень населення різними способами була розроблена імітаційна програма для оцінки поточного стану і прогнозування параметрів міської рухливості населення при різних управлінських рішеннях та зміни параметрів середовища функціонування.

При розробці імітаційної моделі для обчислення загальної величини внутрішньоміських переміщень запропоновано використовувати алгоритм [1], побудований на основі скоригованої моделі для розрахунку значення добової рухливості $P_{доб}$ С.А. Ваксмана, в якій замість середніх витрат часу на переміщення використовуються наведені трансакційні витрати:

$$P_{доб} = b / (T_{ср_тр} + a), \quad (1)$$

$$T_{ср_тр} = \sum K_i * P_i, \quad (2)$$

де $T_{ср_тр}$ – середні добові трансакційні витрати часу на пересування, год.;

K_i – критерій вибору i–ї альтернативи способу пересування;

P_i – імовірність вибору i–ї альтернативи способу пересування.

Обсяги переміщень в i–му способі визначаються за формулою:

$$Q_i = P_{доб} * 365 * P_i * N_{нас}, \quad (3)$$

де Q_i – річна кількість переміщень в i–му способі повідомлення, млн. переміщень;

$P_{доб}$ – добова рухливість населення, переміщень / добу / чол.;

365 – кількість днів у році;

P_i – ймовірність вибору i–ї альтернативи переміщення;

$N_{нас}$ – чисельність населення міста, тис. чол.

Структура імітаційної програми включає:

1. Блок введення, корекції вихідних даних, які представлені параметрами: міста: відстань поїздки (гістограма або математичне очікування і дисперсія); населення: чисельність, душові доходи (гістограма або математичне очікування і дисперсія), кількість особистих автомобілів на 1000 жителів; *МПТ*: тариф, інтервал руху, щільність маршрутної мережі, швидкість пересування і т.д.; умови використання індивідуального транспорту; моделі: розмір генерується вибірки – N і інші параметри настройки.

2. Блок імітації потреб у переміщеннях – генерація масиву вибірки $\{D_i, L_i, П_{ПТi}\}$ $i = 1, 2,..., N$, де D_i – душовий дохід, L_i – відстань переміщення, $П_{ПТi}$ – ознака наявності особистого автомобіля.

3. Блок імітації вибору способу переміщення – обчислення критеріїв K_{ij} для кожного i–го елемента масиву і кожного j–го способу переміщення $(j = 1, 2,..., m)$.

4. Блок підрахунку ймовірностей вибору кожного із способів переміщення – $\{P_j\}$, $j = 1, 2,..., m$.

5. Блок обчислення загальної кількості переміщень населення різними способами (добового $P_{добj}$ та річного $P_{рікj}$).

Основу програми складають алгоритм генерації вибірки і алгоритм обчислення ймовірностей вибору на основі формул критеріїв K_{ij}.

Для генерації вибірок $\{D_1, D_2,..., D_n\}$ і $\{L_1, L_2,..., L_n\}$ у програмі використовуються гістограми розподілу населення за

душовим доходах і по відстанях переміщень. При цьому гістограма може бути задана у вигляді таблиці або значеннями математичного сподівання і дисперсії. У другому випадку програмно формується відповідна таблиця, для обчислення якої використовується гамма–розподіл:

$$F_1(D, A_1, B_1) = \frac{1}{B_1^{A_1}\Gamma(A_1)} D^{A_1-1} exp(-\frac{D}{B_1}), \quad (4)$$

$$F_2(L, A_2, B_2) = \frac{1}{B_2^{A_2}\Gamma(A_2)} D^{A_2-1} exp(-\frac{D}{B_2}), \quad (5)$$

Параметри закону розподілу A_1, B_1, A_2, B_2 обчислюються за формулами:

$$A = \frac{\delta^2}{S}, B = \frac{S^2}{\delta^2}, \quad (6)$$

де S – математичне сподівання розподілу, д – дисперсія.

Пропорційно в гістограмі виділяються інтервали i = 1, 2,..., k і визначається кількість вибірок для кожного з них – Z_i, так, що сума всіх $Z_i = N$ (загальному числу вибірок).

Критерій вибору для маршрутного таксі обчислюється за формулою для $K_{мпт}$, але з іншими значеннями параметрів, оскільки має такі відмітні властивості: більш висока вартість проїзду; більш висока швидкість переміщення як за рахунок швидкості руху, так і за рахунок меншої кількості зупинок і меншого пасажирообороту зупинок; менший коефіцієнт пересадки за рахунок гнучкого налаштування на потреби, в тому числі на ті, що не задовольняються традиційними засобами МПТ, що дозволяє рентабельно обслуговувати райони з менш інтенсивним пасажиропотоком; меншим інтервалом руху, що визначається кількістю транспортних засобів на маршруті і більшою швидкістю руху; менше час підходу (відходу) за рахунок можливості зупинки на вимогу.

Коефіцієнт психологічної оцінки пересування на маршрутному таксі ($P_{МТ}$) прийнятий рівним 0,75. Кількість вибірок при моделюванні було прийнято рівним N = 100 000.

У «Транспортній стратегії України», яка визначає напрями розвитку транспортної системи, основні завдання, форми і діяльність держави на період до 2020 року, записано: «Мета Транспортної стратегії полягає у визначенні ключових проблем, цілей, принципів та пріоритетів розвитку транспортної системи України з точки зору загальнонаціональних потреб та інтересів». Виходячи із цього в кожному місті України мають бути вирішені такі завдання: забезпечення транспортної доступності для всіх верств населення; забезпечення ефективності роботи МПТ і економії витрат ресурсів; збільшення пропускної спроможності транспортної мережі; впровадження швидкісного руху пасажирських поїздів, передусім денних; розвиток мережі автомобільних доріг, насамперед швидкісних та обходів населених пунктів; тощо.

При цьому відповідальність та повноваження адміністрації міста визначаються на основі таких принципів: повна відповідальність за організацію транспортного обслуговування при збереженні в муніципальній власності відповідної інфраструктури та маршрутної мережі; свобода вибору регіональним або місцевим органом управління моделі реформування; поступове вирівнювання рівнів транспортної забезпеченості міст на основі єдиних соціальних стандартів; загальнодержавна підтримка реформ (принцип «субсидії та гранти – в обмін на реформи»); розвиток конкурентоспроможності при свободі вибору конкурентної моделі; застосування фінансових механізмів, обмежують використання особистих автомобілів і підтримку громадського транспорту; поділ управління системою МПТ і безпосереднього виконання перевезень.

Таким чином, управління МПТ на муніципальному рівні має забезпечити виконання таких завдань: транспортна доступність для всіх верств населення; ефективність роботи МПТ і економія витрат ресурсів; зниження екологічних збитків від транспортного пересування; підвищення безпеки руху; поліпшення якості обслуговування; зниження часу на транспортне пересування; забезпечення мобільності населення.

Очевидно, що ефективне вирішення поставлених завдань можливе тільки на підставі комплексного підходу до управління МПТ і з урахуванням факторів середовища функціонування.

Удосконалення управління МПТ з використанням пізнавально–функціональної моделі полягає в такому: розгляд взаємозв'язку всього комплексу розв'язуваних завдань по вдосконаленню роботи МПТ; управління розвитком МПТ з урахуванням альтернативних способів реалізації внутрішньої рухливості і регулювання переміщень на індивідуальному транспорті за рахунок формування умов для їх використання; орієнтація при вирішенні завдань МПТ на соціально–економічні та містобудівні параметри міста; рішення задач МПТ спільно з завданнями розвитку транспортної інфраструктури та організації руху на вулично–дорожній мережі (ВДМ); аналіз наслідків прийнятих рішень щодо цільових факторів – якість життя людини, екологія, витрата ресурсів.

Для досягнення зазначених завдань на основі виявлених у роботі залежностей між внутрішніми і зовнішніми факторами МПТ і розроблених когнітивних карт пропонуються такі підходи:

1. Забезпечення транспортної доступності для всіх верств населення: оптимальна транспортна мережа (час підходу, час очікування і т.п.); прийнятні тарифи на МПТ.

2. Забезпечення ефективності роботи МПТ і економії витрати ресурсів: мінімальні сумарні витрати ресурсів (з урахуванням структури переміщень на індивідуальному транспорті, МПТ та ін.); розвиток локальних систем торгівлі і послуг для мінімізації щоденних побутових переміщень; розвиток умов для велосипедного пересування; оптимізація транспортної мережі, системи маршрутів, графіків роботи з урахуванням просторово–часової нерівномірності пасажиропотоків; використання стимулів для підвищення ефективності роботи та економії ресурсів транспортними підприємствами.

3. Побудова системи транспортного обслуговування з мінімальною шкодою для навколишнього середовища: підтримка електричного транспорту; розвиток умов для велосипедного пересування; ремонт та розвиток ВДМ; організа–

ція руху без транспортних пробок; впорядкування та оптимізація маршрутів і кількості транспортних засобів МПТ, у тому числі паралельних маршрутів; використання переважно автобусів великої місткості; створення умов на МПТ, які будуть привабливі для власників індивідуального транспорту.

Створення умов для використання індивідуального транспорту.

Висновки

У результаті використання когнітивної моделі для управління МПТ були сформульовані рекомендації щодо вирішення поставлених завдань:

1. Вдосконалення маршрутної мережі МПТ. Для комплексного вирішення завдань розвитку ВДМ, оптимізації системи маршрутів, визначення видів та кількості транспортних засобів і завантаження ВДМ необхідно здійснити комплексну розробку, засновану на даних про величину і структуру транспортної рухливості населення, а також на результатах аналізу та прогнозу пасажиропотоків і транспортних потоків з урахуванням топології і зонування міста.

2. Покращення середовища функціонування МПТ: розвиток і ремонт ВДМ; будівництво стоянок і регулювання умов паркування індивідуального транспорту. Випереджувальний розвиток транспортної інфраструктури дозволить вирішити комплекс проблем без використання обмежувальних і регулюючих заходів на розвиток автомобілізації. При необхідному розвитку і поліпшенні стану ВДМ забезпечується: зниження транспортних потоків за рахунок їх перерозподілу за додатковими магістралей; зниження зносу транспортних засобів; збільшення швидкості руху транспортних засобів; поліпшення екологічних показників; зменшення навантаження основних магістралей міста; збільшення привабливості та перспективності роботи в системі МПТ для транспортних підприємств міста.

3. Посилення ролі адміністративного управління МПТ при збереженні регульованого ринку для вирішення таких завдань: оптимізація маршрутної мережі (топологія, кількість і види маршрутів, кількість і види транспортних засобів, графіки руху); координація роботи різних видів транспорту для забезпечення більшої відповідності пасажиропотоків (ПП) та ефективності роботи МПТ у цілому; подолання диспропорцій у транспортному обслуговуванні малонаселених мікрорайонів міста; деякі маршрути, які обслуговуються тільки маршрутними таксі, можна доповнити автобусами великої місткості, що працюють у години «пік» за суворим розкладом, тобто введення в практику гнучких графіків роботи, більш орієнтованих на розподіл ПП в часі; визначення розумного співвідношення кількості маршрутних таксі та автобусів великої та середньої місткості; підтримка електротранспорту, як найбільш екологічно безпечного.

Для зниження потреб у транспортному переміщенні з побутовими цілями рекомендується зменшувати дисбаланс розселення та тяжіння, розвивати систему торгівлі та послуг у зонах проживання, в тому числі й у знову споруджуваних («місцевий стік»). Це дозволяє збільшити бюджет вільного часу і знизити витрати населення, оптимізувати обсяг послуг МПТ, скоротити витрати ресурсів (паливо, експлуатаційні ресурси і т.п.).

Література

1. Ваксман С.А. Взаимосвязь подвижности населения городов и характеризующих их параметров / С.А. Ваксман // Социально–экономические проблемы развития транспортных систем городов и зон их влияния. Материалы XVI Международной научно–практической конференции. – Екатеринбург: Комвакс, 2010. – С. 44–48.

2. Воронин А.Г., Лапин В.Л., Широков А.Н. Основы управления муниципальным хозяйством / А.Г. Воронин – М.: Дело, 2008. – 346 с.

3. Глик Ф.Г. Анкетные обследования передвижений / Ф.Г. Глик. // Социально–экономические проблемы развития транспортных систем городов и зон их влияния. Материалы XVI Международной научно–практической конференции. – Екатеринбург: УрГЭУ, 2010. – С. 66–79.

4. Иванов В.В., Коробова А.Я. Муниципальный менеджмент / В.В. Иванов. – М.: ИНФРА–М., 2002. – 286 с.

5. Ігнатенко О.С., Маруніч В.С. Організація автобусних перевезень в містах: Навч. посібник / О.С. Ігнатенко – К.: НТУ, 2008. – 196 с.

6. Маринец И.Н. Социальные ориентиры развития городского пассажирского транспорта / И.Н. Маринец // Вестник СевКавГТУ, 2003. – №2(10).

7. Михайлов А.С. Управление рынком перемещений городского населения / А.С. Михайлов. – Алматы: НИЦ Гылым, 2009. – 237 с.

Д.М. ТАРАНОВ,
здобувач, Київський національний економічний університет

Особливості визначення грошової доданої вартості (Cash Value Added) для банківських установ

У статті розглянуто особливості розрахунку показника грошової доданої вартості для банківських установ. Визначено сутність поняття «інвестиції» для банків та їх види в межах застосування концепції грошової доданої вартості.

© Д.М. ТАРАНОВ, 2012

Ключові слова: *грошова додана вартість, інвестиції, банк, оцінка ефективності діяльності.*

В статье рассмотрены особенности расчета показателя денежной добавленной стоимости для банковских учреждений. Определена суть понятия «инвестиции» для банков и их виды в пределах применения концепции денежной добавленной стоимости.

Ключевые слова: *денежная добавленная стоимость, инвестиции, банк, оценка эффективности деятельности.*

In the article the features of calculation of index of money valueadded are considered for bank institutions. Essence of investment concept for banks and their kinds is certain within the limits of application of conception of money valueadded.

Постановка проблеми. Потрясіння світових фінансових систем довели необхідність допуску на фінансові ринки тільки фінансово стійких кредитних організацій. Це спонукає до вирішення проблеми оцінки ефективності діяльності комерційного банку і вжиття заходів щодо її підвищення. Нині банки західних країн приділяють велику увагу аналізу своєї діяльності.

У цих процесах важливі функції відводяться аналітичним процедурам, оскільки діяльність компаній спрямовується насамперед на задоволення потреб власників компанії. Головною метою і критерієм оцінки ефективності за такого підходу є зростання ринкової вартості компанії / банку в цілому, що відбиває інтереси його власників, кредиторів, працівників, держави. Цей критерій придатний для практики комерційних організацій різного масштабу, різних галузей і організаційно–правових форм.

Сучасною економічною теорією опрацьовано ефективні інструменти для оцінювання ринкової вартості компанії, зокрема збалансована система показників та методи концепції збільшення вартості компанії (Value Based Management). Поки що названі методики не знайшли широкого застосування в банківській системі України. Основна причина – відсутність ґрунтовних теоретичних розробок щодо цих питань, що визначає актуальність даної статті. В статті розглядаються особливості застосування методу додаткової грошової вартості (Cash Value Added) для банків.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання оцінки та аналізу ефективності діяльності підприємств і фінансових установ, зокрема, розглядалися в працях таких науковців і практиків, як Дж. Сінкі, Дж. Долана, В. Кромонова, О. Лаврушина, Л. Бєлиха, О. Ширінського, В. Іванова, Б. Сазикіна, І. Никонової, А. Буздаліна. Вітчизняні науковці також проводять дослідження в даній сфері, серед них А. Мороз, М. Савлук, О. Шматов, Л. Примостка, Р. Шіллер. Незважаючи на численні публікації про проблеми оцінки ефективності діяльності банків, залишаються невирішеними питання сутності поняття ефективності діяльності банку в сучасних умовах і вибору інструментів її оцінки.

У зв'язку з цим ***метою статті*** є:

– розглянути особливості розрахунку показника грошової доданої вартості для банківських установ;

– уточнити сутність поняття «інвестиції» для банків в межах концепції грошової доданої вартості.

Виклад основного матеріалу. Концепція грошової доданої вартості (цінності) (Cash Value Added) розроблена у 1996 році шведськими фінансовими консультантами Е. Оттоссоном и Ф. Вайсенридером.

Грошову додану вартість (CVA) часто також називають Residual Cash Flow (RCF), тобто залишковим грошовим потоком. Останнім часом усе більше фахівців віддають перевагу саме даному критерію створення вартості, оскільки:

– як віддача від інвестованого капіталу використовується потоковий показник – грошові потоки (cash flows);

– на відміну від інших показників враховуються реальні витрати на залучення і обслуговування капіталу з різних джерел, тобто середньозважена ціна капіталу.

Е. Оттоссон та Ф. Вайсенридер розглядають діяльність компанії як діяльність по здійсненню різного роду витрат та інвестицій, які приносять певний рівень прибутку. Інвестиції поділяються на стратегічні та підтримуючі. Під стратегічними інвестиціями розуміють інвестиції, які приводять до надходження грошових коштів і тим самим створюють додаткову вартість компанії. В процесі ведення управлінського обліку менеджмент витрачає цінний час на контроль та оцінку нестратегічних інвестицій, які, як правило, є результатом минулих стратегічних рішень. Витрачання часу на нестратегічні рішення також спотворює розуміння бізнесу менеджментом, оскільки доходність за нестратегічними інвестиціями дуже часто суттєво відрізняється від доходності стратегічних інвестицій (доходність, що має значення для інвесторів). Зосередження на нестратегічних інвестиціях також спотворює сприйняття менеджментом темпу бізнесу, оскільки частота нестратегічних рішень є значно більшою, ніж частота стратегічних рішень. Менеджменту варто зосереджуватися на здійсненні стратегічних інвестицій та сукупності нестратегічних інвестицій протягом тривалого часу, які будуть створені стратегічними інвестиціями. Це дозволить менеджменту визначитися, яка зі стратегій є найбільш прибутковою (наприклад, що краще: продовжувати економічне життя існуючих основних засобів чи виробити їх ресурс та придбати нові).

Показник грошової доданої вартості (*CVA*) розраховується за формулою:

$$CVA_t = OCF_t - OCDF_t \quad (1)$$

де *OCF* – операційний грошовий потік (operating cash flow) та *OCDF* – необхідний (для обслуговування всього капіталу банку) грошовий потік.

Позитивна величина *CVA* свідчить про достатність коштів, що їх заробляє банк для своєї поточної діяльності, і про створення додаткової вартості компанії в результаті діяльності. При перевищенні необхідного грошового потоку над операційним грошовим потоком величина грошової доданої вартості буде негативною, і вартість компанії знижується.

На теперішній час оцінка ефективності діяльності з використанням моделі грошової доданої вартості використовується на підприємствах. Застосування даної моделі також можливе і для банків, хоча існують певні особливості.

Модель CVA будується на використанні чотирьох ключових змінних: інвестиції, термін їх економічного життя, операційний грошовий потік і витрати на капітал.[1]

Згідно з концепцією CVA основа бізнесу формується завдяки стратегічним інвестиціям, під якими в моделі CVA розуміються витрати організації, необхідні для реалізації стратегічних (тобто спрямованих на створення приросту цінності капіталу власників) рішень. Для здійснення такого приросту необхідно досягти щонайменше створення додаткових стійких потоків грошових коштів. Такі кошти спрямовані на досягнення саме цієї мети і є стратегічними інвестиціями. Стратегічні інвестиції формують капітал організації, що може приймати матеріальну форму або виражатися в нематеріальних активах. Другий вид інвестицій – підтримуючі інвестиції, тобто витрати організації, пов'язані з підтриманням раніше створеної цінності.

У діяльності банків розуміння сутності понять «інвестор», «інвестиція» та їх видів дещо інші, ніж на підприємстві.

Інвестор (англ, investor – вкладник) – юридична або фізична особа, що здійснює інвестиції, вкладає власні, запозичені або інші залучені кошти в інвестиційні проекти. Інвестиційний капітал, що вкладає інвестор, може бути поданий у вигляді фінансових ресурсів, майна, інтелектуального продукту. Інвестор не просто вкладає капітал у бізнес подібно до бізнесменів, а й здійснює довготривалі вкладення в досить великі проекти, пов'язані зі значними виробничими, технічними, технологічними перетвореннями, нововведеннями [2]. Коротше кажучи, інвестор – особа або організація (в тому числі компанія, держава і т.д.), яка здійснює вкладення капіталу, що пов'язано з ризиком, тобто інвестиції. Наведені визначення терміна досить загальні. Проте існує велика кількість визначень цього поняття залежно від специфіки економічної діяльності, де воно застосовується. В рамках застосування моделі грошової доданої вартості (CVA) для банків інвестором буде будь–який власник залучених банком коштів: акціонери банку, які вклали кошти безпосередньо в капітал, вкладники фізичні або юридичні особи, власники поточних рахунків, банки та безпосередньо інвестори (в загальному розумінні) незалежно від строку, на який залучені ресурси. Інвестор банку – фізична або юридична особа, що є власником залучених банком коштів незалежно від терміну, на який кошти залучені. Зрозуміло, що інвестори в загальному розумінні та акціонери банку будуть інвесторами банку в будь–якому випадку, оскільки вони здійснюють довгострокові вкладення в банк з метою отримання прибутку. Вкладники банку (фізичні та юридичні особи) згідно з моделлю CVA є також інвесторами, оскільки вони вкладають кошти в банк на певний термін з метою отримання певного доходу у вигляді відсотків. Зазвичай такі особи не проводять глибокого аналізу стійкості та доходності банку, як це роблять акціонери та інвестори. Проте вкладники орієнтуються на доходність за вкладами та мають намір отримати дохід у вигляді відсотка. Власники поточних рахунків розглядаються як інвестори, тому що вони розміщують кошти в банку і ці залучені кошти мають свою ціну. Основною метою розміщення коштів у банку для власників поточних рахунків є не дохід, а здійснення розрахунків. Банк використовує залишки на поточних рахунках у своїй діяльності і має забезпечити їхнє повернення та сплатити плату за користування ними.

При побудові моделі грошової доданої вартості необхідно виокремити інвестиції, які є складовою грошових потоків банку. Залежно від того, чи інвестиція отримана банком чи банк здійснив інвестицію у певний проект, інвестиції в банку поділяються на звичайні інвестиції, стратегічні, підтримуючі, стабілізаційні та необтяжуючі.

Звичайні – це інвестиції, які надходять до банку від інвесторів. До звичайних інвестицій включаються надходження від різних осіб з метою отримання певного прибутку (надходження до статутного капіталу банку від акціонерів, субординований борг, кредити отримані банком від різних організацій, вклади розміщені фізичними та юридичними особами). Звичайні інвестиції є вхідним грошовим потоком для банку.

Стабілізаційні інвестиції є специфічними для банків і є вхідним грошовим потоком банку. Банк отримує стабілізаційні інвестиції від інвесторів. Виокремлення цього виду інвестицій має сенс для аналізу грошових потоків з огляду на специфіку банківських установ та їх регулювання. Регулювання банківської діяльності в усіх країнах здійснюють їх центральні банки. З огляду на важливість функціонування стабільної банківської системи та фінансового стану банків для економік країн центральні банки в процесі регулювання можуть надавати банкам кредити на різний строк для підтримання установ. Мета надання таких коштів принципово відмінна від мети, що її переслідує звичайний інвестор: інвестор має за мету отримання прибутку, центральний банк має намір підтримати установу, банківську систему, стимулювати розвиток певних тенденцій (збільшення кредитування, забезпечення повернення вкладів, інше). Особлива мета цих інвестицій визначає і вартість таких ресурсів та мету їх використання. Загалом вартість таких ресурсів нижча, ніж вимагає звичайний інвестор.

Як і стабілізаційні інвестиції, необтяжуючі інвестиції також характерні тільки для банківської системи. Вони також є вхідним грошовим потоком для банку. Однією з функцій банківської системи є забезпечення розрахунків у країні (комерційних і некомерційних розрахунків), а також акумуляція вільних грошових коштів. Певні річ, кошти на некомерційні цілі акумулюються також в банках. Особливим видом тимчасово вільних коштів є кошти бюджетів різних видів та кошти політичних та інших некомерційних фондів, асоціацій та партій. Ці кошти розміщуються в банках зазвичай не з метою отримання прибутків, а для здійснення розрахунків та зберігання. Такі інвестиції ж не є обтяжуючими для банку,

оскільки власники необтяжуючих інвестицій не вимагають від банку високої рентабельності та розміщують кошти на певний обмежений час.

Стратегічні інвестиції формують основу бізнесу. Під стратегічними інвестиціями в моделі CVA розуміються витрати організації, які необхідні для реалізації стратегічних (тобто спрямованих на створення приросту цінності капіталу власників) рішень. Для забезпечення такого приросту необхідно добитися щонайменше створення додаткових вхідних стійких потоків грошових коштів. Стратегічні інвестиції є вихідним грошовим потоком коштів. Зрозуміло, що стратегічними інвестиціями насамперед для будь–якої галузі будуть вкладення коштів у діяльність, які приносять максимальний, стабільний прибуток і розвиток компанії в довгостроковому періоді. Таку діяльність можна назвати основною діяльністю. Для банків основною діяльністю є надання кредитів, забезпечення розрахунків, надання фінансових послуг клієнтам, робота з цінними паперами, інше.

Важливе значення мають також підтримуючі інвестиції, до яких відносяться витрати банку, пов'язані з підтриманням раніше створеної цінності. Іншими словами, це витрати на необоротні активи та витрати, спрямовані на забезпечення подовження отримання економічних вигід від раніше здійснених стратегічних інвестицій. Підтримуючі інвестиції формують вихідний потік грошових коштів.

Друга змінна моделі CVA – операційний грошовий потік, який дорівнює доходу, розрахованому до вирахування амортизації, відсотків по залучених коштах і податку на прибуток (EBITDA), скоригованого на зміни оборотного капіталу і величину підтримуючих інвестицій відповідного періоду.

Операційний грошовий потік для банку має свою специфіку, зумовлену особливостями банківського бізнесу. Складові операційного грошового потоку для розрахунку додаткової вартості наведені в табл. 1.

До операційного грошового потоку не включаються потоки від здійснення стратегічних інвестицій та надходження та повернення коштів акціонерам.

Третя змінна – строк економічного життя інвестицій (T). Це тривалість періоду, що планується (очікується), протягом якого стратегічні інвестиції будуть створювати вигоди, а точніше – операційний грошовий потік. Іншими словами, це запланований період життя об'єкта інвестування.

Четверта змінна – це витрати на капітал, що виражають мінімально допустиму за даних інвестиційних ризиків дохідність на вкладений капітал, точніше, бар'єрну ставку дохідності. Зазвичай цю величину визначають на основі концепції середньозважених витрат на капітал, де відповідний показник скоригований на очікуваний темп інфляції. Необхідний операційний грошовий потік також необхідно розраховувати з урахуванням інфляції.

Плата за капітал у банківській установі розраховується від суми інвестицій (капіталу), отриманих від інвесторів, а не від суми здійснених стратегічних інвестицій. Як вже зазначалося, інвесторами для банку є різні особи (акціонери, фізичні та юридичні особи, банки, інші), і тому плата за капітал за кожною здійсненою інвестицією є різною. При розрахунку і плануванні показника CVA доцільно розраховувати плату за капітал за кожним видом інвестицій.

Формула для розрахунку плати за капітал за отриманими інвестиціями для банку має такий вигляд:

$$ПзК = D_1 \times K_1 + ... + D_n \times K_n = \sum_{i=1}^{n} D_i \times K_i \qquad (2)$$

де D – капітал залучений від інвесторів; K – ставка доходності інвестора.

На основі змінних розраховується серія мінімальних необхідних потоків грошових коштів (ануїтетів) для відшкодування стратегічних інвестицій – необхідний операційний потік грошових коштів (OCFD). За своєю природою OCFD можна порівняти з амортизацією, проте об'єктом амортизації в даному випадку є не конкретні активи, а сукупні стратегічні інвестиції. Це своєрідна «плата за капітал» або періодична компенсація стратегічних інвестицій, що здійснюються протягом всього терміну їх життя. Іншими словами, OCFD – це еквівалент амортизаційного платежу, який спрямований на відшкодування стратегічних інвестицій. Така амортизація має бути розрахована за правилами не бухгалтерської, а фінансової аналітики – виходячи з принципу забезпечення необхідної для стратегічних інвестицій прибутковості в кожному періоді, що відповідає кроку планування. Спочатку величина OCFD розраховується в реальному виразі, а далі проводиться перерахунок реального OCFD у номінальний шляхом коригування на темп очікуваної інфляції.

З погляду управління банком необхідний операційний грошовий потік (OCFD) – це орієнтир, якого необхідно досягти

Таблиця 1. Операційний грошовий потік банку

Вхідний потік	Вихідний потік
Усі види доходів	Процентні та комісійні витрати за операційною діяльністю
Повернення списаних активів	Адміністративні та операційні витрати, які за визначенням не спрямовані на створення додаткової вартості банку
Повернення основної суми стратегічних інвестицій, здійснених в кредити	Витрати на придбання необоротних активів, придбання яких не створює додаткову вартість та не підтримує існуючу
Повернення основної суми стратегічних інвестицій, здійснених в цінні папери	Сплата податків
Повернення основної суми стратегічних інвестицій, здійснених в інші види інвестицій	Здійснення підтримуючих інвестицій
	Здійснення інших видів інвестицій, крім стратегічних

Таблиця 2. Розрахунок грошової доданої вартості CVA для банківських установ

Показник	Назва	Розрахунок
Вхідний операційний грошовий потік	*ОПД*	*ОПД = Доходи + Повернення стратегічних інвестицій*
Вихідний операційний грошовий потік	*ОПВ*	*ОПВ = Підтримуючі інвестиції (ПІ) + Операційні витрати (ОВ)*
Операційний грошовий потік	*OCF*	*OCF = ОПД – ОПВ*
Плата за капітал	*ПзК*	*ПзК = Капітал х Ставка доходності інвестора*
Необхідний грошовий потік	*OCFD*	*OCDF = СІ + ПІ + ОВ + ПзК*
Грошова додана вартість	*CVA*	$CVA_t = OCF_t - OCDF_t$

для забезпечення окупності інвестицій, свого роду «програма мінімум», або, іншими словами, точка стратегічної беззбиткової. Щоб встановити, чи створена вартість компанії протягом заданого періоду, необхідно порівняти операційний потік грошових коштів (OCF) із необхідним потоком грошових коштів (OCFD).

Необхідний грошовий потік для банків відрізняється від необхідного грошового потоку для підприємств згідно з моделлю, яку описують розробники концепції CVA Е. Оттоссон та Ф. Вайсенридер [3]. Вони визначають необхідний грошовий потік OCFD як суму здійснених стратегічних інвестицій та плату за капітал.

Отримані банком від інвесторів кошти розподіляються так: частина спрямовується на стратегічні інвестиції, частина – на підтримуючі інвестиції, операційні витрати, а частина коштів може залишитися невикористаною. По закінченню певного терміну банк має повернути кошти інвесторам і додатково плату за користування даними інвестиціями. Для достатності коштів для здійснення такої виплати банк має забезпечити повернення здійснених стратегічних інвестицій, підтримуючих інвестицій та здійснених операційних витрат. І додатково забезпечити надходження суми, яка дорівнює платі за капітал.

Таким чином, необхідний грошовий потік складається із суми здійснених стратегічних інвестицій, підтримуючих інвестицій, операційних витрат та плати за отримані інвестиції.

Така структура необхідного грошового потоку в банку дає можливість контролювати використання коштів інвесторів. Якщо позначити операційний вхідний потік як ОПД, операційний вихідний потік як ОПР, стратегічні інвестиції як СІ, підтримуючі інвестиції як ПІ, а плату за капітал як ПзК і отримані банком кошти від інвесторів як ОІ, тоді для банку, який створює додану вартість, вірним буде запис:

$$ОПД \geq СІ + ПІ + ОПР + ПзК \quad (3)$$

Із формули 3 отримаємо формулу (4):

$$ОПД - ОПР - ПзК \geq СІ + ПІ \quad (4)$$

З іншого боку, для інвестицій вірним буде запис:

$$ОІ + ПзК = ОПД - ОПР \quad (5)$$

$$ОІ = ОПД - ОПР - ПзК \quad (6)$$

Трансформація записів (4) та (6) дає:

$$ОІ \geq СІ + ПІ \quad (7)$$

Економічний зміст запису (7) полягає в тому, що, якщо сума стратегічних та підтримуючих інвестицій менше отриманої від інвесторів суми коштів, то частина коштів не використовується банком. Але ж банк має повернути інвесторам визначену плату за капітал. Тобто при перевищенні суми отриманих інвестицій над сумою здійснених банком інвестицій банк має підвищувати дохідність здійснених стратегічних інвестицій ще вище, щоб забезпечити достатність вхідного потоку. В практичному сенсі для банку це означає підвищення відсоткових ставок за виданими кредитами та підвищення тарифів. Підвищуючи ставки за кредитами та тарифи, банк стає менш конкурентоспроможнім на ринку, що в довгостроковому періоді призведе до втрати клієнтів і доходності. Для банку вигідно або використовувати всі надані інвесторами кошти, вкладаючи їх у стратегічні інвестиції, або повернути кошти інвесторам якомога швидше. Банку невигідно тримати отримані кошти без використання.

Другим висновком є те, що банку невигідно витрачати кошти на операційні витрати, оскільки це знову ж таки призведе до необхідності підвищувати віддачу від стратегічних інвестицій.

Після визначення всіх складових можливо розрахувати грошову додану вартість для банку (табл. 2).

Позитивна величина CVA свідчить про позитивний економічний прибуток, тобто про приріст вартості компанії. Негативний CVA, навпаки, говорить про те, що створеного або планованого потоку грошових коштів недостатньо, щоб перекрити потрібну для відшкодування стратегічних інвестицій величину потоку грошових коштів. Іншими словами, стратегічні інвестиції, що формують стрижень компанії і підтримують її особливі конкурентні переваги, не відшкодовуються і інвестори не отримують адекватної ризику компенсації.

Відмінність розрахунку грошової доданої вартості CVA для банків обумовлена вищезазначеними особливостями для розрахунку операційного грошового потоку, плати за капітал, необхідного грошового потоку та розумінням інвестицій.

Висновки

Досягнення мети максимізації вкладеного капіталу вимагає використання нових підходів до управління компанією і відповідно нових методів оцінки ефективності діяльності бізнесу. На сьогодні все більше компаній розуміють, що головною метою і критерієм оцінки ефективності є зростання ринкової вартості компанії в цілому, що відбиває інтереси її власників, кредиторів, працівників, держави. Цей критерії оцінки знайшов свої застосування також у кредитних організаціях. Проте в банківських установах України ще не за-

стосовують методики оцінки зміни вартості бізнесу для оцінки ефективності діяльності. Застосування методів доданої вартості вимагає глибокого аналізу і осмислення особливостей діяльності банків, врахування впливу цих особливостей на адаптацію методик. Банк виконує специфічну господарську діяльність, залучаючи кошти від населення та організацій та розміщуючи їх у вигляді кредитів. Це визначає відмінність понять «отриманих інвестицій» та «здійснених інвестицій» для банківських установ. Змінюється розрахунок складових показника грошової доданої вартості. Розуміння змісту інвестицій в банку, їхнє використання та доходності підвищує ефективність управління залученими коштами, дозволяє управляти доходністю банківських операцій, сприяє прийняттю стратегічних рішень щодо розвитку банку. Методика грошової доданої вартості є потужним інструментом оцінки ефективності діяльності банківських установ, який забезпечує менеджмент необхідною інформацією для прийняття рішень, їх контролю та оцінки.

Література

1. «Оценка деятельности: новый вигляд», Запорожский Александр, Журнал «Управление компанией», №3, 2006. – М.: Издательство «РЦБ».

2. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. – М.: Книжный мир, 2003. – 895 с.

3. Cash Value Added – a new method for measuring financial performance, Study No 1996:1,Erik Ottosson & Fredrik Weissenrieder, 1996–03–01.

4. Рассказов С.В., Рассказова А.Н. Стоимостные методы оценки эффективности менеджмента компании // Финансовый менеджмент №3'2002.

5. Синявский Н.Г. Оценка бизнеса: гипотезы, инструментарий, практические решения в различных областях деятельности / Синявский Н.Г. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 240 с.

6. Савчук Т.В. Економічний прибуток:переваги використання і методика розрахунку // Сталий розвиток економіки, всеукраїнський науково–виробничий журнал, №3, 2010. – С. 216.

І.Ю. ТАРАНУХА,
аспірантка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Захист прав споживачів на ринку споживчого кредитування

Стаття присвячена проблемі захисту прав споживачів на ринку споживчого кредитування. Виявлено основні неврегульовані питання взаємовідносин між кредитними установами та позичальниками. Проаналізовано внесення змін до законодавчих актів України щодо врегулювання відносин між кредиторами та споживачами.

Ключові слова: *захист прав споживачів, споживче кредитування, кредитний ринок.*

Статья посвящена проблеме защиты прав потребителей на рынке потребительского кредитования. Выявлены основные неурегулированные вопросы взаимоотношений между кредитными учреждениями и заемщиками. Проанализированы внесения изменений в законодательные акты Украины относительно урегулирования отношений между кредиторами и потребителями.

Ключевые слова: *защита прав потребителей, потребительское кредитование, кредитный рынок.*

This article is devoted to the problem of consumer protection on the consumer lending market. The basic unresolved questions of the relationship between credit institutions and borrowers are exposed. Amendments to Legislative Acts of Ukraine concerning settlement between creditors and consumers are analyzed.

Keywords: *consumer protection, consumer lending, credit market.*

Постановка проблеми. В умовах відновлення економіки після глобальної фінансово–економічної кризи особливу важливість набувають заходи попереджувального характеру, спрямовані на захист прав споживачів у найбільш чутливих до ризику сучасних тенденціях, що охопили світову економіку, сферах суспільних відносин. Стає актуальним проведення антикризового консультування з питань захисту прав споживачів фінансової, банківської сфер та в інших ключових галузях економіки. Це, у свою чергу, говорить про необхідність організації комплексного, системного підходу до вдосконалення діючих механізмів державного та суспільного захисту відповідних споживчих прав громадян.

Якщо ми хочемо побудувати багату і високорозвинену країну, це можливо лише за тієї умови, що кожен член нашого суспільства житиме в добробуті. Цю проблему в деякій мірі можна розв'язати за допомогою такого банківського продукту, як споживчий кредит [1].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам споживчого кредитування присвячені наукові праці Х. Кауфмана, Р. Коттера, Т. Майєра, В. Міщенка, С. Науменкової, І. Лютого, М. Маліка, Л. Примостки, М. Савлука, О. Терещенка та інших науковців.

Метою цієї ***статті*** є дослідження проблеми захисту прав споживачів на ринку споживчого кредитування як основного із пріоритетних завдань держави та банків та формулю–

 © І.Ю. ТАРАНУХА, 2012

вання потенційних можливостей врегулювання даного питання в нових економічних умовах.

Виклад основного матеріалу. Споживче кредитування набуває все більшого значення як для розвитку банківських послуг, так і української економіки в цілому, оскільки на українському ринку активно освоюються банки, що спеціалізуються переважно на кредитуванні споживчого ринку.

Важливим фактором, що сприяв збільшенню пропозиції на кредитному ринку, було те, що з 2000 року на український ринок почали активно виходити міжнародні банки, які принесли із собою практику та продукти споживчого кредитування. І разом з тим у 2003 році Національний банк України переглянув Положення про кредитування та скасував заборону надавати фізичним особам кредити в іноземній валюті. Таке рішення відкрило шлях для споживчих кредитів, ставки за якими здавалися більш привабливими, та стимулювало попит на них.

Масового характеру набуває практика співпраці кредитних організацій через свої додаткові офіси, пункти кредитування та інші структурні підрозділи з великими організаціями торгівлі. Торгові фірми збільшують обсяг продажів, надаючи можливість купити свій товар у кредит. Вони пропонують навіть «безкоштовні кредити» – з нульовою процентною ставкою, оформлення яких не займає багато часу і не вимагає від покупця документів, що підтверджують його платоспроможність. При продажу товарів у кредит самі магазини не надають покупцям кредити, а укладають партнерські договори з банком на надання кредитів своїм покупцям. Банки, у свою чергу, відстежують погашення боргів покупцями і вимагають їх сплати у випадку прострочення. При оформленні «експрес–кредиту» на купівлю товару в магазині за товар платить не сам покупець, а банк, з яким укладено кредитний договір. Бурхливий розвиток споживчого кредитування визначив цілий ряд правових проблем, що існують у цій сфері правового регулювання.

У даний час взаємовідносини між кредитними установами та позичальниками регулюються низкою норм, що містяться в Цивільному кодексі України, законах «Про банки і банківську діяльність» та «Про захист прав споживачів». Вони носять загальний характер і не можуть у достатній мірі регулювати відносини, що виникають у сфері споживчого кредитування. Тому відсутність спеціальних правових норм, закріплених на державному рівні, створює масу ризиків як для банків, так і особливо для позичальників.

Переважно більша частина ринку фінансування потреб споживачів традиційно належала комерційним банкам. Інші кредитори, зокрема кредитні спілки або підприємства роздрібної торгівлі, були невагомими представниками на цьому ринку. Наприклад, станом на 1 січня 2009 року обсяг наданих банками кредитів фізичним особам становив 269,9 млрд. грн. у порівнянні із 5,5 млрд. грн. кредитів, наданих кредитними спілками. У 2011 році ситуація практично не змінилася: обсяг кредитів фізичних осіб, виданих банками, становить 209,9 млрд. грн. кредитів, а обсяг кредитів, наданих кредитними спілками, знизився до 3,3 млрд. грн.

Що стосується кількості активних «гравців», то в табл. 1 представлені найбільші банки, які впливають на даний ринок. І характерною межею є те, що в цей сегмент почали входити ті, які раніше в ньому не працювали. Можна зазначити, що це як і достатньо професійні банки, які з певних причин не вважали за доцільне активно працювати в цьому напрямі раніше, так і власне ті банки, які хочуть спробувати.

Надавати кредити фізичним особам відповідно до українського законодавства можуть лише фінансові установи, що включені до відповідних реєстрів: банки, кредитні спілки та кредитні установи, і вони мають право стягувати плату за кредит у вигляді відсотків.

Кошти населення для фінансових установ завжди були привабливими, але ж і самими дорогими. Як свідчить світовий досвід, банківські операції з фізичними особами становлять близько третини загального обсягу всіх операцій, які проводять фінансово–кредитні установи країн із ринковою економікою [3].

Проте не варто забувати, що надання кредиту передбачає його погашення. Як відомо, у 2008 році набуло значного поширення кредитування без довідок про доходи. Результат – масові невиплати через зростання безробіття і скорочення зарплат, і криза у банківській системі.

Доречно було б на даному етапі не стимулювати масово процеси кредитування, а навпаки, прагнути обмежитися тільки тими позичальниками, які є дійсно кредитоспроможними.

Таблиця 1. Найбільші 10 банків України за обсягом кредитів, наданих фізичним особам, станом на 01.10.2011 р.

Рейтинг	Банк	Кредити фізичним особам, тис. грн.	Частка у загальному обсязі споживчих кредитів, %
1	ПриватБанк	26 158 201	12,8
2	Райффайзен Банк Аваль	21 215 503	10,4
3	УкрСиббанк (BNP Paribas Group)	19 658 029	9,6
4	Укрсоцбанк (UniCredit Group)	18 703 447	9,2
5	Надра Банк	14 360 230	7,0
6	ОТР Банк	7 467 813	3,7
7	Дельта банк	6 456 639	3,2
8	Альфа–Банк	5 261 276	2,6
9	Сведбанк	5 073 601	2,5
10	Ощадбанк	4 583 112	2,2

** Складено автором на основі даних фінансової звітності банків України [2].*

Українське законодавство із захисту прав споживачів фактично поширювалося на «кредиторів», але питання, на який саме регуляторний орган покладалася відповідальність за захист прав споживачів саме фінансових послуг, ніколи не було врегульованим повністю. На сьогодні більшість громадян України не знають про свої права як споживачів, законодавство про захист прав споживачів фінансових послуг є нечітким, і в регулюванні цієї галузі можуть бути задіяні декілька регуляторних органів. При цьому з точки зору пруденційного нагляду «кредитори» були розділені між двома регуляторами: нагляд за установами банків здійснювався Національним банком України, а за іншими фінансовими установами – Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг (Держфінпослуг). У 2007 році, на піку зростання обсягів споживчого кредитування, правління НБУ прийняло постанову №168, якою встановлювалися вимоги до банків щодо розкриття інформації споживачам та захисту їх прав. На жаль, Держфінпослуг не прийняла аналогічного нормативно–правового акта для інших небанківських фінансових установ. Однак через неврегульованість на рівні базового закону доведення постанови №168 до виконання – як до початку кризи, так і особливо під час її розгортання – відбувалося недостатньою мірою, і це змусило багатьох споживачів шукати інші (поза створеного для цього правового поля) шляхи захисту своїх інтересів у відносинах із кредитними установами [4].

У статті 11 Закону України «Про захист прав споживачів» чітко прописана процедура укладання договору, яка включає питання щодо надання інформації кредитодавцеві та споживачеві один про одного та щодо умов кредитування: мету, для якої споживчий кредит може бути витрачений, форми його забезпечення, тип відсоткової ставки, сукупну вартість кредиту та вартість послуги з оформлення договору про надання кредиту, строк, на який кредит може бути одержаний, та варіанти його повернення [5].

Також на ринку споживчого кредитування відбуваються угоди на умовах особливої домовленості між кредитором та підприємством роздрібної торгівлі чи автосалоном, спрямовані на забезпечення можливості придбати товари в кредит або з особливими ставками та умовами. Такі схеми використовують банки та небанківські фінансово–кредитні установи, але, як наслідок, у деяких випадках неможливо отримати інформації про те, хто є кінцевим кредитором – банк, підприємство роздрібної торгівлі чи інша фінансова компанія. Такі угоди не зовсім відповідають вимогам законодавства, і, як правило, графік погашення платежів, які має здійснити споживач за такою угодою у розстрочку, є непрозорим для нього.

Ще важливим моментом є те, що потенційний позичальник зазвичай не отримує повної інформації від кредитора про реальну ставку процента до моменту укладення договору. І, як результат, за даними МВФ, Україна стала одним із лідерів за рівнем спреду процентних ставок серед сусідніх та з подібним рівнем розвитку країн.

Але разом із тим проблема з процентними ставками є не найбільшою, тому що існування таких «нерегульованих» установ та «особливих механізмів» продовжує зменшувати і без того низьку довіру населення до фінансового сектору. Для виправлення ситуації потрібні спільні зусилля регуляторних органів держави та тих учасників ринку, які прагнуть до цивілізованих способів роботи.

Банки зараз намагаються відновити свої позиції на ринку і більша частина з них пропонують готівкові, іпотечні кредити, а також позики на придбання автомобілів. Однак через досить негативне ставлення громадян до банківських установ у небанківських фінансових установ, таких як кредитні спілки або лізингові компанії, є всі шанси зберегти свою частку на ринку, пропонуючи потенційним позичальникам свої послуги на задоволення споживчих потреб.

Споживчі кредити в іноземній валюті набули надзвичайної популярності в Україні до фінансової кризи наприкінці 2008 року. Іпотечні кредити, наприклад, пропонувалися майже виключно в доларах США та євро. Така ситуація була спричинена тим, що:

– по–перше, багато банків з іноземним капіталом мали можливість отримувати фінансування від материнських структур і, відповідно, намагалися видавати кредити саме в тій валюті, яку отримували;

– по–друге, у період до кризи 2008 року довгострокова ресурсна база в національній валюті була недоступна для банків.

Для вирішення проблем одразу з початком фінансової кризи в Україні НБУ запровадив нові правила, відповідно до яких банкам заборонялося видавати нові кредити в іноземній валюті позичальникам, які не мають надходжень у цій валюті. Але це не вирішило проблеми з накопиченою заборгованістю за кредитами в іноземній валюті. Деякі банки запропонували своїм клієнтам варіанти реструктуризації валютних кредитів із конвертацією в національну валюту. Однак у багатьох випадках така «реструктуризація» не покращила спроможність позичальників до обслуговування кредитів за сукупністю таких основних причин:

– при конвертації кредитної заборгованості передбачалося використання поточної процентної ставки на момент конвертації для кредитів у гривні, яка була вищою за первісну ставку при видачі кредиту в іноземній валюті, що збільшувало щомісячні платежі позичальника;

– конвертацію можна було проводити лише за валютним курсом після девальвації, тобто вже після того, як розмір заборгованості за кредитом зріс до неприйнятного рівня;

– як обов'язкову умову для проведення реструктуризації багато українських банків вимагали від позичальників надання додаткового забезпечення у зв'язку зі збільшенням загальної суми заборгованості та з падінням вартості нерухомого майна.

За даними НБУ, станом на 01.10.2011 заборгованість фізичних осіб за наданими кредитами в іноземній валюті досягла 125,6 млрд. грн., що становить 61,6% від усіх кредитів, наданих фізичним особам. Тому позичальники, які зараз мають кредити в іноземній валюті, так само як і раніше,

наражаються на ризик несприятливих змін валютного курсу, тобто на ризик девальвації.

Серйозною проблемою в Україні є те, що потенційні споживачі не повною мірою отримують інформацію про вартість, строки та інші умови фінансових послуг. Варто відмітити, що лише невелика кількість фінансових установ дотримуються умов щодо розкриття інформації та практики захисту прав споживачів, і така ситуація стає більш проблемною на тлі того, що більшість громадян України не знають своїх прав та обов'язків як споживачів фінансових послуг.

Але лише фінансово грамотні споживачі можуть завадити реалізації недобросовісних схем кредитування, тому варто прагнути до того, щоб потенційні позичальники могли розбиратися у специфічних умовах різних фінансових послуг. Одним із шляхів вирішення проблеми може стати введення стандартних типових договорів для всієї банківської системи. В такому випадку одним із найкращих способів реалізації було б розміщення на веб–сайті регулятора зразків таких стандартних договорів, аби споживачі мали б змогу ретельно ознайомитися зі змістом до моменту укладання угоди з фінансовою установою.

Можна сказати, що рівень захисту прав споживачів набув особливого значення під час кризи та знаходиться на незадовільному рівні й потребує пильної уваги та поліпшення у таких напрямах, як:

– забезпечення кредитів в іноземній валюті;

– плаваючі процентні ставки;

– колекторська діяльність.

У більшості випадків банки дотримувалися вимог щодо розкриття інформації, проте захисту прав українських споживачів реально забезпечено не було.

Національний банк занепокоєний активністю на ринку кредитування, особливо у контексті невтішних макроекономічних прогнозів. Регулятор розглядає можливість запровадження більш суворих вимог до резервування для банків. За словами першого заступника голови НБУ Юрія Колобова, вже найближчим часом будуть зроблені певні кроки у напрямі збільшення резервування або посилювання нормативів під споживче кредитування.

Варто зауважити, що на сьогодні, за офіційною статистикою НБУ, приблизно 11% кредитів є проблемними. Найбільш проблемними, як показала практика, виявилися позики в іноземній валюті. Насамперед це кредити на придбання автотранспорту та іпотечні кредити. Для порівняння ситуації з непрацюючими кредитами в Україні та в інших країнах дані про питому вагу проблемних кредитів у загальній сумі наданих кредитів наведено у табл. 2.

Як відомо, 22 вересня 2011 року парламент України прийняв Закон «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо врегулювання відносин між кредиторами та споживачами фінансових послуг» №3795–VI з метою підвищення захисту прав кредиторів та споживачів фінансових послуг, зменшення частки проблемних кредитів банків, який набув чинності 16 жовтня 2011 року. Найбільш важливими серед змін є такі:

– українські банки та фінансові установи можуть надавати споживчі кредити лише в гривні. Споживчі кредити в іноземній валюті на території України заборонені;

– кредиторам забороняється встановлювати будь–які платежі або комісії за дії кредитора, які не є «послугами» у визначенні Закону «Про захист прав споживачів» №1023–XII від 12.05.91, зі змінами;

– кредиторам забороняється встановлювати будь–які комісії за дострокове погашення кредиту та відмовляти в прийнятті платежу у разі дострокового повернення споживчого кредиту;

– кредитор зобов'язаний повідомити боржника у разі передачі прав таким кредитором за договором про надання споживчого кредиту третій стороні;

– кредитор буде мати право вимоги дострокового погашення кредиту, тільки якщо затримання платежів за споживчим кредитом продовжується щонайменше один календарний місяць, та буде мати право вимоги дострокового погашення іпотечного кредиту, тільки якщо затримання платежів за таким кредитом продовжується щонайменше три календарні місяці. Якщо кредитором направлена вимога про дострокове погашення, споживач–боржник буде мати 30 днів для погашення споживчого кредиту та 60 днів для погашення іпотечного кредиту;

– у разі застосування плаваючої процентної ставки в кредитних договорах має визначатися максимальний розмір збільшення такої процентної ставки;

– зміни встановлюють більш детальний опис механізму реструктуризації споживчих кредитів;

Таблиця 2. Питома вага проблемних кредитів у загальній сумі наданих кредитів, %

Країна	Рік			
	2008	2009	2010	2011 (травень–червень)
Болгарія	2,5	6,4	11,9	13,5
Польща	4,5	8,0	8,8	8,4
Румунія	2,8	7,9	11,9	13,4
Чехія	3,2	5,2	6,2	5,6
Росія	3,8	9,5	8,2	8,0
Казахстан	5,1	21,2	23,8	26,3
Туреччина	3,8	5,6	9,8	3,1
Україна	3,9	13,7	15,3	15,4

** Джерело: Індикатори фінансової стійкості, МВФ [6].*

– встановлена кримінальна відповідальність за пошкодження, знищення або розтрату заставленого майна, майна, на яке накладено арешт чи яке підлягає конфіскації;

– кредитори, вимоги яких забезпечені заставою, тепер визначені як конкурсні кредитори і, таким чином, будуть зобов'язані подавати заяви з вимогами до боржника разом з іншими кредиторами протягом встановленого строку (на відміну від положення про їх автоматичне включення до реєстру вимог кредиторів);

– законодавство про банкрутство тепер охоплює банкрутство фізичних осіб–підприємців за зобов'язаннями, що не пов'язані зі здійсненням ними підприємницької діяльності. Водночас зроблено чітке відмежування вимог, що випливають з підприємницької діяльності такої фізичної особи, та майна, переданого в заставу в забезпечення такої діяльності, та не пов'язаних із підприємницькою діяльністю вимог та майна, що забезпечує такі вимоги;

– звернення стягнення на рухоме майно може бути здійснено за виконавчим написом нотаріуса;

– звернення стягнення на житлове приміщення, в тому числі питання виселення, набуло більш чіткого врегулювання [7].

Зміни застосовуватимуться до кредитних договорів, укладених після 16 жовтня 2011 року. З метою виконання змінених правил кредитування банки та фінансово–кредитні установи мають переглянути кредитну політику та змінити власні внутрішні положення про кредитування.

Висновки

Таким чином, проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що ситуація із споживчим кредитуванням в Україні після нещодавньої фінансової кризи потребує особливої уваги та реформування. Можна зазначити, що українська фінансово–кредитна система не змогла використати кризу як можливість покращити практику кредитування. Як і до кризи, однією з головних проблем залишається низький рівень фінансової обізнаності позичальників – фізичних осіб та захисту прав споживачів. Найкращим способом захистити права споживачів є попередити їхнє порушення.

Першочергового та невідкладного вирішення потребують питання щодо розкриття інформації для споживачів на ринку споживчого кредитування, нагляд з боку регуляторних органів за цим процесом, вимоги щодо надання кредитів.

Для подолання існуючих проблем щодо захисту прав споживачів на ринку споживчого кредитування уповноваженим органам доцільно встановити рівні вимоги до всіх учасників ринку щодо розкриття інформації та запровадити загально–просвітницьку кампанію для громадян.

Прийнятий українським парламентом Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо врегулювання відносин між кредиторами та споживачами фінансових послуг» №3795–VI з метою підвищення захисту прав кредиторів та споживачів фінансових послуг, на нашу думку, матиме позитивну тенденцію в аспекті зменшення частки проблемних кредитів банків в Україні.

Література

1. Римар С. Споживчий кредит – підвищення життєвого рівня споживачів [Текст] / С. Римар // Банківська справа. – 2010. – №4. – С. 16–20.

2. Основні показники діяльності банків України [Електрон. ресурс] // Національний банк України: [сайт]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/ Bank_supervision/dynamics.htm. – Назва з екрана.

3. Терещенко О. Споживчий кредит: аспекти захисту прав споживачів // Юридична газета. – 2008. – №12 (147). – 31 березня [Електрон. ресурс] / Режим доступу: http://www.yur–gazeta.com/ua/article/1527/. – Назва з екрана.

4. Куценко О. Споживче кредитування в Україні: огляд ринку та практики [Електрон. ресурс] О. Куценко. – Режим доступу: http://www.finrep.kiev.ua/download/consumer_lending_sep2011_ua.pdf. – Назва з екрана.

5. Закон України «Про захист прав споживачів» [Електрон. ресурс] / Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua. – Назва з екрана.

6. Financial Soundness Indicators [Електрон. ресурс] // International Monetary Fund. – Режим доступу: http://fsi.imf.org/fsitables.aspx. – Назва з екрана.

7. Закон України №3795–VI «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо врегулювання відносин між кредиторами та споживачами фінансових послуг» [Електрон. ресурс] / Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3795–17. – Назва з екрана.

П.П. ГАВРИЛКО,
к.е.н., доцент, Ужгородський навчальний центр Київського національного торгівельно–економічного університету

Фактори впливу на збут продукції

У статті наведена класифікація факторів впливу на збут продукції, яка дозволяє грунтовніше підібрати систему факторів відповідно до умов конкретного суб'єкта національного господарства, що є підставою для його успішного функціонування. Розглянуто деякі з наведених факторів.

Ключові слова: *продукція, фактори, ціна продукції, якість, конкуренція, інноваційна діяльність, інвестиції, оподаткування, експорт, імпорт.*

В статье приведена классификация факторов влияния на сбыт продукции, которая позволяет обстоятельнее по–

© П.П. ГАВРИЛКО, 2012

добрать систему факторов в соответствии с условиями конкретного субъекта национального хозяйства, что является основанием для его успешного функционирования. Рассмотрены некоторые из приведенных факторов.

Ключевые слова: *продукция, факторы, цена продукции, качество, конкуренция, инновационная деятельность, инвестиции, налогообложение, экспорт, импорт.*

Classification of factors of influence on the sale of products, which allows more detailed to pick up the system of factors in accordance with terms concrete to the subject of national economy which is foundation for his successful functioning, resulted in the article. Some of the resulted factors are considered.

Постановка проблеми. Економічна ситуація в Україні у сучасний період потребує формування конкурентоспроможних суб'єктів господарювання і створення розвиненого конкурентного середовища у національній економіці. Нестабільність і розбалансування ринку в умовах становлення ринкових відносин та деформація утворених раніше господарських зв'язків вплинули на різкий спад обсягів виробництва і реалізації продукції. Процеси комерціалізації національної економіки, зміна принципів функціонування на ринку потребують впровадження нових, прогресивних методів регулювання процесів виробництва і збуту продукції. В Україні суттєво підвищилась актуальність проблем, пов'язаних із забезпеченням ефективного регулювання збуту продукції. Значущість проблеми зростає внаслідок зміни ролі збутової політики в загальній системі управління промисловими підприємствами.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання розробки збутової політики промислових підприємств отримали висвітлення у роботах вітчизняних та зарубіжних вчених: І. Ансоффа, О.М. Алимова, Л.В. Балабанової, Г. Болта, В.М. Гейця, Д. Джоббера, Ф. Котлера, П.Г. Перерви, В.Є. Хаустової, М.М. Хоменка, В.І. Чижової та інших науковців. Однак, незважаючи на наявність наукових робіт з окресленої тематики, їх високу наукову і практичну цінність, існує потреба в системному і комплексному дослідженні організаційно–економічного механізму регулювання збуту продукції, недосконалість якого є першопричиною багатьох сучасних негараздів у промисловості.

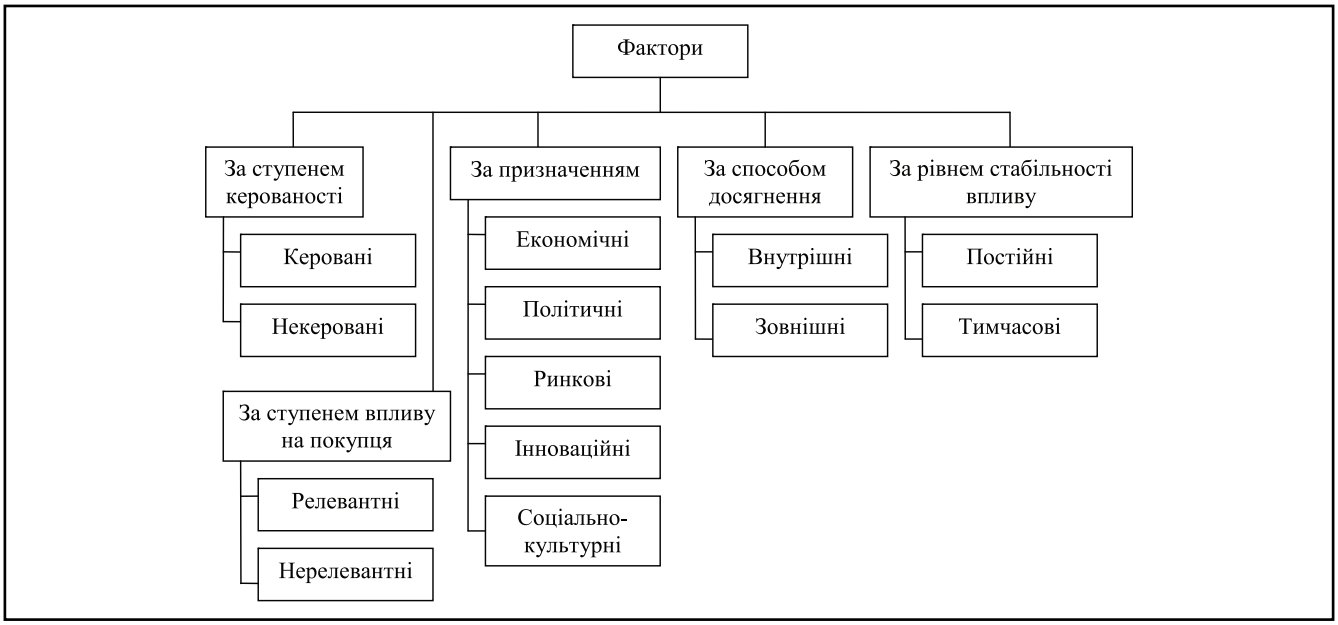
Мета статті – визначення факторів впливу на обсяги збуту готової продукції.

Виклад основного матеріалу. В умовах ринкової економіки в Україні ефективне регулювання процесу збуту продукції потребує врахування зовнішніх і внутрішніх чинників. Аналіз факторів зовнішнього і внутрішнього середовищ допомагає отримати важливі результати для стратегічного планування збутової діяльності, розробити заходи попередження збутових ризиків.

Різноманітність сучасних підходів при дослідженні факторів впливу на збут продукції, які наведені у джерелах [1–3], зумовлює необхідність побудови чіткої їх класифікації щодо сучасних умов (див. рис.).

Так, в роботі [1] усі чинники характеризуються за двома ознаками: ступенем керованості (керовані і некеровані) та ступенем впливу на покупця (релевантні і нерелевантні). В роботі [2] наведена класифікація, яка включає такі фактори: політико–правові, економічні, технічні, екологічні, демографічні та соціально–культурні. Автор роботи [3] В.В. Ткаченко пропонує всі фактори поділити: за характером впливу – на економіко–фінансові, соціально–психологічні і організаційно–правові; за сферою впливу (способом досягнення) – на зовнішні, внутрішні; за тривалістю (рівнем стабільності) впливу – на постійні, тимчасові.

Використання даної класифікації дозволяє ґрунтовніше підібрати систему факторів впливу на збут продукції відповідно до умов конкретного суб'єкта національного госпо-



Фактори впливу на збут продукції

дарства, що є підставою для його успішного функціонування. Розглянемо деякі з наведених факторів.

Ціна продукції. В умовах ринкової системи вибір ціни на продукцію є важливим фактором її конкурентоспроможності та фінансової стабільності виробника. В економіці України відзначається спад макроекономічних показників через несприятливу цінову кон'юнктуру.

Рівень ціни, що встановлюється, обумовлений такими критеріями: величиною попиту на продукцію; рівнем витрат виробництва продукції; оцінкою перспектив конкурентів; ринковою стратегією виробника; позиціонуванням товару на ринку; виробничим потенціалом певної ланки національного господарства; темпами інфляції (як країни – виробника, так і країни – імпортера продукції); фазами життєвого циклу продукції [4, 1].

На більшості вітчизняних промислових підприємствах ціна формувалася за традиційною схемою: шляхом підсумку всіх витрат на виробництво та реалізацію товару і норми прибутку, в той час як за кордоном більш поширеною є політика «поточної ціни», суть якої полягає в тому, що виробник проводить порівняльний аналіз аналогічної продукції інших підприємств з метою визначення лідера. Подальше визначення ціни на продукцію формується з урахуванням цін лідера.

Диференціація ціни передбачає можливість збувати окремий товар або за середньою вартістю, або за заниженою, або за ціною, яка перевищує середню. Використання гнучкого підходу до встановлення ціни дозволяє залучити додаткову кількість покупців. Другий вид диференціації – знижки за обсяг, період оплати, надбавки за терміновість поставки. Розрахунок раціональної ціни на товар потребує врахування багатьох факторів, вартість повинна бути диференційованою.

Якість продукції. Конкурентоспроможність продукції залежить від якості. Досвід та узагальнення літературних джерел свідчать, що аналіз конкурентоспроможності товару має проводитися безперервно та систематично, в тісному зв'язку із етапами його життєвого циклу, щоб своєчасно помічати момент початку зниження показника конкурентоспроможності та вживати відповідних попереджувальних заходів. Наприклад, зняти продукцію з виробництва, модернізувати її, перевести на інший сектор ринку. Зростання імпорту машинобудівної продукції із значно вищими технічними характеристиками, ніж вітчизняна продукція, характеризує низький якісний рівень конкурентних переваг багатьох традиційних і потенційних експортних товарів. Така ситуація є загрозливою для вітчизняної промисловості, адже проникнення імпорту за базовими видами економічної діяльності машинобудування може призвести до падіння обсягів реалізації продукції даної галузі. Конкурентоспроможність більшості видів машинобудівної продукції невисока і в основному досягається за рахунок низької ціни. Тому одним із стратегічних пріоритетів розвитку промисловості на даному етапі є забезпечення потрібного рівня якості і конкурентоспроможності продукції експортноорієнтованих галузей, у тому числі і машинобудування. Для цього необхідні гармонізація системи національних стандартів у галузі машинобудування з міжнародними і європейськими; удосконалення механізму захисту вітчизняних виробників від недобросовісної конкуренції згідно з вимогами СОТ; здійснення організаційно-технічних заходів з утворення органу з оцінки відповідності машинобудівної продукції Директиві 98/37/ЄС [5].

Гарантійне та післягарантійне обслуговування. Слід зазначити, що машинобудівна продукція є переважно продукцією довгострокового користування і потребує не тільки ретельної передпродажної підготовки, а й розвитку сервісних центрів, станцій технічного обслуговування тощо. Тому політика, спрямована на радикальну лібералізацію внутрішнього ринку, може знищити наявний науково-технологічний та виробничий потенціал галузі у довгостроковій перспективі і призвести до скорочення обсягів продаж машинобудівної продукції. Враховуючи широкий спектр застосування продукції машинобудівних підприємств, доцільним є створення інженерно-технічних центрів, спеціалізованих сервісних відділень для післяпродажного обслуговування та забезпечення двостороннього зв'язку споживачів із оптовими та іншими збутовими організаціями. Це дозволить оперативному відстеженню процесів по переміщенню техніки, напрацюванню агрегатів, контролюванню розміщення замовлень і укладенню угод на поставку і ремонт агрегатів. Унаслідок даного заходу можливе майже повне забезпечення даних регіонів запчастинами за рахунок прямих експортних операцій по контрактним цінам на агрегати та їх ремонт.

Умови і порядок оплати, гнучкість при виборі форм оплати. Прийняття рішення про доцільність можливого варіанту оплати має співвідноситися зі стратегічними завданнями виробника, які спрямовані на покращення його виробничо-збутової діяльності. Виробник самостійно визначає умови оплати: від 100% передоплати і відвантаження не пізніше, наприклад, двох місяців; до передачі продукції на реалізацію і оплати по факту її звершення. Повна передоплата не дозволяє ефективно задіяти певні канали збуту, знижує обсяг реалізації, однак одночасно зменшує дебіторську заборгованість. Бартерні відносини, на думку фахівців, не є оптимальними і не сприяють підвищенню ефективності збутової політики. Однак така форма розрахунку використовується як засіб збереження випуску на неефективних виробництвах. На реальний фінансово-економічний стан суб'єктів господарювання позитивно впливає тільки платоспроможний попит на виготовлену продукцію, а бартер, векселя, взаємозаліки лише погіршують його.

Логістика поставок. Діапазон варіантів при виборі умов і порядку поставок дуже великий, починаючи від самовивезення продукції і закінчуючи добре організованими поставками з використанням оптимальних транспортних схем: вибір найбільш дешевих способів доставки, мінімізація порожніх поїздок, використання відповідної транспортної тари, дотримання строків поставок. Досить часто доставка това-

ру є додатковою послугою, яка підвищує привабливість постачальника і збільшує обсяги реалізації його продукції.

Рівень реклами та інших заходів по стимулюванню збуту. Реалізація комунікаційної політики потребує грошових та людських ресурсів. Мова йде про створення нематеріальних активів, а не про просте інформування покупців або про інформаційну підтримку продажів. Товар, відомий на ринку, має більше шансів попасти до кінцевого споживача. Рекламні функції виконують відділи маркетингу. Рекламні витрати носять непостійний, одноразовий характер, розрахувати їх розмір, а тим більш ефективність, не є можливим. Найбільш поширеними є реклама, виставкова діяльність, особисті контакти із споживачами і публікація статей про продукцію у нерекламній пресі.

Імідж підприємства. Компанія–виробник має створювати відому торгову марку (бренд); формувати позитивний імідж компанії в очах партнерів, покупців, різних організацій; здійснювати заходи, спрямовані на додаткове залучення споживачів до свого товару.

Вплив конкуренції. Недооцінювання присутності на ринку аналогічної продукції інших підприємств призводить до зменшення обсягів продажу, а в окремих випадках і до втрати ринків збуту продукції, тому в умовах відсутності монополії на продукцію, а також активній збутовій діяльності конкурентів набуває особливого значення конкурентоспроможність продукції. Особливо небезпечною для українського виробника є ситуація, коли вітчизняна продукція витісняється імпортованими товарами.

Інноваційна діяльність. Фізичний і моральний знос більшості виробничих потужностей в галузі машинобудування (70% обладнання експлуатується 15 і більше років, використовуються ресурсоємні технології) потребує масштабної реконструкції і технічного переоснащення підприємств з метою створення умов для виготовлення конкурентоспроможної продукції [5]. Даному процесу сприятиме активне розширення інноваційної діяльності і впровадження нових технологій в галузі промисловості.

Світові тенденції науково–технічного прогресу і розвитку основних галузей промисловості виявляються у спроможності забезпечити технологічний відрив від конкурентів, тобто у постійному створенні і освоєнні нових технологій та товарів на основі інновацій. Несуттєва державна підтримка вітчизняного виробника промислової продукції, відсутність достатніх власних обігових коштів призвели до того, що тільки незначна кількість виготовлених нових машин і обладнання за своїм технічним рівнем є конкурентоспроможними [5–7]. Істотно позначається на інноваційній діяльності також зменшення кількості науковців, зниження рівня їх кваліфікації. Особливої уваги потребує проблема, пов'язана з кадровим забезпеченням машинобудівного виробництва у зв'язку із застосуванням в даній галузі комп'ютеризованих виробництв, упровадженням високих технологій.

Для активізації інноваційної діяльності в промисловості необхідне фінансування державою значних наукоємних комплексів, насамперед машинобудівного, і надання пільг фундаментальним науковим дослідженням з метою підвищення конкурентоспроможності національної продукції і зростання обсягів її реалізації на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Інвестиційна діяльність. Державна інвестиційна політика, яка спрямована на випуск конкурентоспроможної продукції і розширення ринків збуту, має ґрунтуватися на позачерговому інвестуванні перспективних технологій і виробів, цільових програм по їх розробці та впровадженню.

З метою залучення іноземних інвестицій та збільшення обсягів продаж вітчизняної продукції доцільно прискорити використання різних форм привабливості капіталу, включаючи такі, як створення спеціальних економічних зон різних типів, особливо для підприємств експортноорієнтованих галузей.

Оподаткування. Податки виконують функцію регулювання взаємовідносин держави з підприємствами і громадянами в залежності від мети оподаткування, а також є основним джерелом формування і поповнення доходної частини бюджету. Оподаткування підприємств, які створюють і випускають нову продукцію покращеної якості або розробляють нову технологію управління, має базуватися на пільгових умовах по відношенню до коштів, спрямованих на реінвестування розробки і виробництва даних інновацій, тобто необхідне зниження або звільнення від оподаткування тієї частини прибутку, яка спрямовується підприємством на інноваційний розвиток. Такі заходи держави сприятимуть збільшенню обсягів реалізації промислової продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

Регулювання експорту та імпорту продукції. Регулювання експорту має передбачати вплив держави оподаткуванням на експортну продукцію (податок на додану вартість, акцизні збори), її державне кредитування і страхування. Регулювання імпорту необхідно здійснювати шляхом введення обмежувальних умов, протекційних цін на продукцію, що ввозиться до України (митна політика держави). Заходами держави, спрямованими на нормативно–правове забезпечення експортно–імпортної діяльності, є: розроблення проекту закону про внесення змін до актів законодавства щодо стимулювання експортоспроможності машинобудівних підприємств; проведення ефективної митно–тарифної політики, яка забезпечує оптимізацію структури експортно–імпортних операцій у даній галузі; розробка системи цільових комплексних програм з окремих пріоритетних напрямів розвитку машинобудування [5].

Негативні тенденції зростання імпорту товарів в Україні не сприяють ефективній збутовій політиці вітчизняних підприємств. В сучасних умовах необхідне підвищення ефективності зовнішньоекономічних зв'язків на державному рівні за рахунок удосконалення законодавчої бази регулювання зовнішньоекономічної діяльності; формування сприятливого правового клімату для українського експорту; покращення системи тарифного регулювання імпорту і системи податкових платежів.

Висновки

Наведена класифікація факторів впливу на збут продукції, обґрунтовані її складові: ступінь керованості; ступінь впливу на покупця; спосіб досягнення; призначення; рівень стабільності. Дана класифікація дозволяє ґрунтовніше підібрати систему факторів відповідно до умов конкретного суб'єкту національного господарства, що є підставою для його успішного функціонування.

Література

1. Болт Г.Дж. Практическое руководство по управлению сбытом: Пер. с англ. / Г. Дж. Болт. – М.: Экономика, 1991. – 271 с.

2. Голубева С. Менеджмент сбыта (опыт Германии) / С. Голубева. – М.: Высшая шк., 1999. – 174 с.

3. Ткаченко В.В. Маркетингова збутова політика підприємства / В.В. Ткаченко // Проблеми формування ринкової економіки. Міжвідомчий науковий збірник. – К.: КНЕУ. – 2001. – №9. – С. 245–252.

4. Багиев Г.Л. Маркетинг: Справочное пособ. / Г.Л. Багиев. – СПб.: Издательство СПбГУЭФ, 1998. – 78 с.

5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної програми розвитку машинобудування на 2006–2011 роки» від 18 квітня 2006 р. №516 // zakon1.rada.gov.ua

6. Бридун Є.В. Тенденції розвитку внутрішнього ринку продукції машинобудування / Є.В. Бридун // Економіка і прогнозування. – 2003. – № 4. – С. 92–100.

7. Дульська І.В. Інвестиційна діяльність у машинобудівному комплексі України: проблеми і шляхи її вирішення / І.В. Дульська // Економіка промисловості України. – 2001. – С. 192–200.

8. Кредисов А.И. Маркетинг / А.И. Кредисов. – К.: Україна, 1995. – 399 с.

9. Ланкастер Д. Продажа и управление сбытом: Пер. с англ. Л.В. Измаиловой / Д. Ланкастер, Д. Джоббер. – Мн.: Амалфея, 1999. – 384 с.

10. Перерва П.Г. Управление маркетингом на машиностроительных предприятиях / П.Г. Перерва. – Х.: Основа, 1993. – 288 с.

11. Проволоцька О.М. Методичні аспекти збуту промислової продукції / О.М. Проволоцька // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 176. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. – С. 211–218.

12. Скотт Дж. Грехем. Учитесь эффективно продавать и управлять сбытом / Дж. Грехем Скотт. – К.: Внешторгиздат, 1992. – 176 с.

В.Г. ДЮЖЕВ,
к.э.н., профессор, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт»

Оптимизация взаимоотношений государства, региона и предприятия в условиях целевой кредитно–субвенциональной формы государственной поддержки технологий нетрадиционной возобновляемой энергетики

Запропонована система формування доінноваційної форми державної підтримки технологій нетрадиційної поновлюваної енергетики, яка комплексно пов'язує інтереси держави, регіону, підприємства. На прикладі технологій геліоенергетики показана ефективність її положень з точки зору зростання інноваційної сприйнятливості підприємств до технологій нетрадиційної поновлюваної енергетики.

Ключові слова: *інноваційне сприйняття, державна підтримка, доінноваційна форма, технології нетрадиційної відновлюваної енергетики, регіональний кластер.*

Предложена система формирования доинновационной формы государственной поддержки технологий нетрадиционной возобновляемой энергетики, которая комплексно увязывает интересы государства, региона, предприятия. На примере технологий гелиоэнергетики показана эффективность ее положений с точки зрения роста инновационной восприимчивости предприятий к технологиям нетрадиционной возобновляемой энергетики.

Ключевые слова: *инновационная восприимчивость, государственная поддержка, доинновационая форма, технологии нетрадиционной возобновляемой энергетики, региональный кластер.*

Постановка проблемы. Среди механизмов повышения инновационной восприимчивости (ИВ) предприятий к нетрадиционной возобновляемой энергетики (НВЭ) большое внимание следует уделить активизации его внешней среды. В связи с этим предложена концепция возможного преодо–

 © В.Г. ДЮЖЕВ, 2012

ления существующего постинновационного фрагментарного процесса государственной форм поддержки посредством перехода к доинновационной модели, в рамках которой предложена кредитно–субвенционная целевая региональная форма господдержки технологий НВЭ, заключающаяся в следующем (рис. 1).

В целом предложенную форму государственной поддержки (ГП) более подробно можно охарактеризовать следующим образом. В регионах определяются предприятия, которые производят или будут производить оборудование для НВЭ. На предприятиях, его изготавливающих, резко возрастает объем производства, соответственно имеется возможность перейти от мелкосерийного к массовому производству и тем самым снизить себестоимость [1, 2]. При этом происходит отработка технологического процесса, увеличивается уровень технологичности производства и повышается качество изготовления оборудования НВЭ, при этом снижается его стоимость. С другой стороны, потенциальные заказчики, ощущая целенаправленную госполитику в области НВЭ, получив информацию о соответствующих приоритетах и заинтересовавшихся в возмещении части издержек, проявляют мотивированную готовность к их внедрению. Этому также способствует целенаправленная рекламная поддержка как на государственном, так и на региональном уровне. В итоге имеет место сочетание интересов государства, которое будет получать комплексные опосредованные эффекты, предприятия–изготовителя, которые будут иметь гарантии объемов заказов, дополнительные рабочие места и дополнительный доход и предприятий–потребителей технологий НВЭ, которые будут реализовывать ряд эффектов данной технологии в сочетании со стимулирующими формами ГП. Это будет стимулировать дальнейшую активизацию государства в сфере НВЭ, появится потребность в проведении дальнейших разработок в сфере возобновляемой энергетики.

В результате вышеизложенного будет иметь место постепенное снижение энергонезависимости Украины от традиционных топливных энергоресурсов, улучшение окружающей среды, снижение вероятности техногенных аварий и катастроф как в рамках локальных, так и в масштабах государства [3]. Данная тенденция положительно сказывается на качестве жизни населения, снижая уровень заболеваемости и повышая жизненные стандарты. Таким образом государство повышает свой кредит доверия за счет реальных действий, а не деклараций намерений.

Проиллюстрировать реальность данных форм ГП НВЭ можно на примере поддержки технологий гелиоэнергетики (ГЭ) теплогенерационного типа (ТГ).

В Украине имеются объективные предпосылки для массового выпуска недорогих отечественных гелиоколлекторов (ГК):

– есть отработанные технологии;

– имеются простые, технологичные конструкции ГК, которые рассчитаны на долгий срок службы и не требуют постоянного техобслуживания со стороны квалифицированных специалистов;

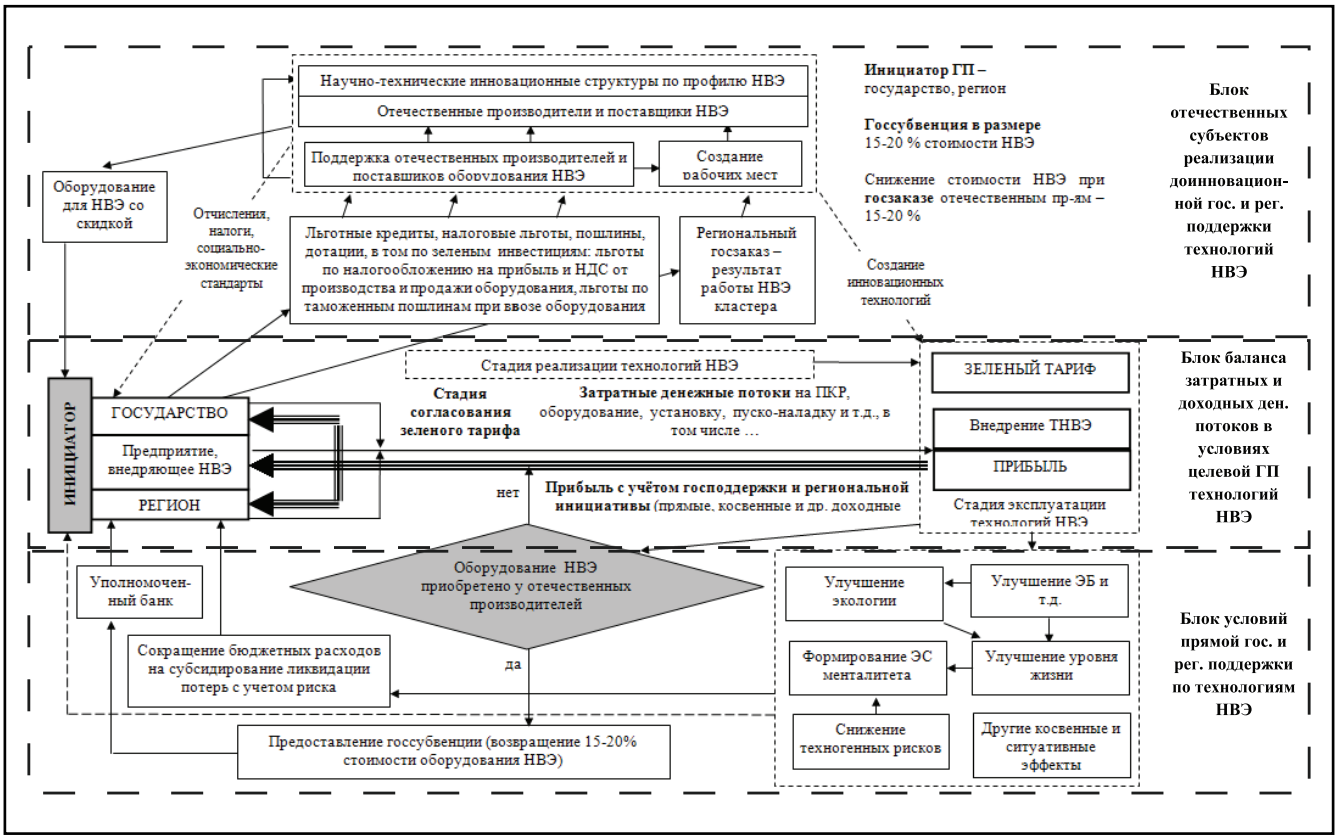


Рисунок 1. Схема реализации кредитно–субвенционной целевой региональной формы господдержки технологий НВЭ

– соответственно имеется производственный персонал, который в сжатые сроки может обеспечить внедрение и развитие производства ГК;

– в Украине есть металл (в том числе нержавеющая сталь) для производства надежных и дешевых ГК, соответственно это количество металла будет продаваться не как сырье, а получать добавленную стоимость у отечественных производителей, превращаясь в инновационные энергосберегающие изделия и технологии;

– гелиосистемы на основе данных ГК в отличие от имеющихся зарубежных вариантов прошли многочисленные испытания в реальных природно–климатических и производственных условиях, что важно с точки зрения гарантированной отдачи;

– гелиосистемы на основе данных ГК в отличие от имеющихся зарубежных вариантов отличаются простотой монтажа, понятной процедурой пусконаладочных работ;

– работа гелиосистема (ГС) на основе данных ГК в отличие от имеющихся зарубежных вариантов отличается простотой техобслуживания и практически не требует капитального ремонта, работая по принципу «поставил и забыл», что особо будет способствовать ИВ потенциальных заказчиков и т.д.

В настоящее время на рынке представлены в основном дорогие импортные и отечественные ГК средней стоимостью 1 кв. м от $500 до $700. Соответственно срок их окупаемости (Ток) колеблется от 7 до 10 лет. Однако существуют недорогие, технологичные отечественные конструкции ГК – в частности, панельные, плоскокондуктивные, плоско–капиллярные (полимерные), которые стоят $150–300 за 1 кв. м. Соответственно ГС ТГ типа будет стоить $300–600 за 1 кВт установленной мощности. По анализу их применения в зависимости от технико–экономических особенностей объекта Ток составит 2–4 года без использования «зеленого тарифа». Этим определяется их потенциально высокая ИВ.

В случае активизации ГП является целесообразным, на наш взгляд, поддержка крупного отечественного производства ГК плоского типа из нержавеющего металла.

Данная технология имеет место на заводе «Южмаш» (Днепропетровск), однако вследствие отсутствия ГП она фактически заморожена. Продуктом данной технологии является плоскоканальный ГК, изготовляемый на основе роликовой и точечной сварки. То есть в случае масштабного изготовления параметры получаемого ГК могут быть следующими: производительность – 300 000 тыс. шт. в год, при этом стоимость ГК будет равняться – 1500 грн. (кв. м), соответственно срок его окупаемости против существующих сокращается в 2 раза.

Однако если потенциальный покупатель в своем регионе поддержан региональными организационными структурами (кластер НВЭ), при условии массового заказа себестоимость для конкретного заказчика может еще снизиться на 20% (1200 грн. кв. м).

С учетом возвращающейся субвенции (15%) себестоимость 1 кв. м для конкретного заказчика будет равна 1000 грн. (кв. м), таким образом окупаемость снижается втрое,

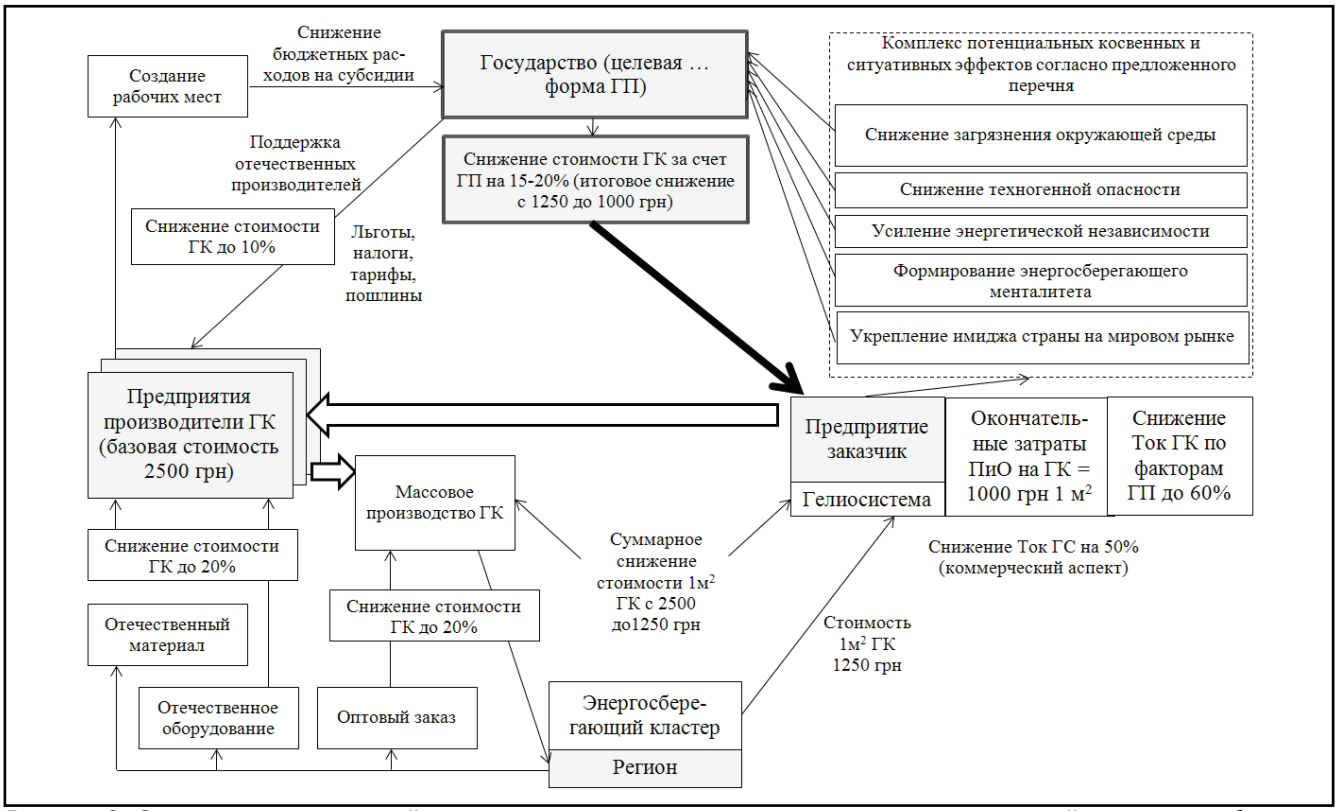


Рисунок 2. Схема взаимоотношений государства, региона и предприятия в условиях целевой кредитно–субвенциональной формы ГП

что в условиях Украины составляет один–два года. При простоте и надежности работы ГК ИВ конкретного покупателя резко возрастает. С другой стороны, интерес государства и регионов к внедрению ГК определяется теми видами эффектов, которые опосредованно возвращаются к ним (экономические, социальные, природно–охранные и др.).

Таким образом создается основа для формирования денежных потоков инновационного типа и консолидированного участия государства, регионов и предприятий в их распределении. Укрупнено схему взаимоотношений государства, региона и предприятия в условиях предлагаемой ГП можно представить следующим образом (рис. 2).

Обобщая вышеизложенное, можно заключить, что в связи с развитием законодательства наметилась тенденция активизации использования НВЭ. Однако, возвращаясь к сущности ГП, можно говорить о том, что льготы по зеленым инвестициям имеют в основном постинновационный характер: зеленый тариф применяется при покупке уже произведенной электрической энергии, то есть после ввода в действие энергогенерирующих мощностей НВЭ. Государство не учитывает в зеленом тарифе риски и неопределенности по их внедрению [4].

Элементы доинновационной поддержки имеются на стадии ввоза оборудования и материалов для технологий НВЭ из–за рубежа (таможенные льготы) и при покупке (налог на прибыль – для отечественных предприятий).

Однако с учетом реалий отечественного законодательства и практики уплаты налогов (их возвращения в виде НДС) в Украине они не оказывают серьезного воздействия на субъектов хозяйственной деятельности.

Здесь же следует учесть, что процедура утверждения зеленого тарифа предполагает осуществление ряда стадий, которые зависят от статуса инноватора и потенциала производственных мощностей [5].

Суммируя вышесказанное, можно констатировать, что льготы по зеленым инвестициям не являются кардинальными с точки зрения резкого повышения ИВ предприятий к НВЭ.

Выводы

Исходя из финансово–экономических, эколого–техногенных, социальных, нормативно–методических условий, которые реализуются в итоге активной доинновационной ГП, на наш взгляд, создают благоприятные условия для создания активных инновационно восприимчивых форм и организационно–управленческих структур по поддержке предприятий в использовании технологий нетрадиционной возобновляемой энергетики. Одним из реальных направлений реализации активной региональной поддержки, по нашему мнению, может быть создание энергосберегающих кластеров.

Литература

1. Хохлов Н.П. Государственное регулирование экономики / Н.П. Хохлов, Л.В. Ефремова, С.Е. Гиль и др.; Под общ. ред.: Н.П. Хохлов, Л.В. Ефремова; Харьк. нац. экон. ун–т. – Х.: ИНЖЭК, 2005. – 206 с.

2. Яковлев А.И. Методика визначення ефективності інвестицій, інновацій, госпдоговірних рішень в сучасних умовах / А.И. Яковлев. – Х.: Бізнес–інформ, 2001. – 56 с.

3. Архиереев С.И. Экономическая система открытого типа: сущность и возможность формирования в Украине / С.И. Архиереев, С.Г. Сальтевский // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна: сборник научных трудов. – 2002. – №564.

4. Дюжев В.Г. Концепция развития энергосберегающего кластера как активного фактора энергосбережения в рамках региона / С.В. Сусликов, В.Г. Дюжев // Материалы II Международной научно–практической конференции / Белорусский государственный университет, Институт бизнеса и менеджмента технологий. – Минск: Национальная библиотека Беларуси, 2010.

5. «Зеленый» тариф: заманчиво, но непросто [Электрон. ресурс] // По материалам delo.ua. – Режим доступа: http://delo.ua/business/zelenyj–tarif–zamanchivo–no–ne–137612/

С.В. БРАДУЛ,
ст. викладач, Донецький державний університет управління,
В.М. БЄЛЄНЦОВ,
д.е.н., професор, Донецький державний університет управління

Науково–методичні основи реалізації програм ресурсозбереження у житлово–комунальному господарстві регіонів України

Обґрунтовано, що у сфері ЖКГ регіонів України доцільне формування і реалізація типових регіональних програм ресурсозбереження, які є дискретними динамічними системами. Критеріями ефективності їхньої реалізації та структурної раціональності є зниження втрат ресурсів і достатність інвестицій. Запропоновано інвестиційно–мотиваційний механізм реалізації такої програми зі зворотним зв'язком і методикою визначення її раціональної структури й мінімального тарифу. Удосконалено систему моніторингу стану ресурсозбереження в регіоні, місті та постачальника ресурсів.

Ключові слова: *ЖКГ, програми ресурсозбереження, ресурси, інвестиції.*

Обосновано, что в сфере ЖКХ регионов Украины целесообразнее формирование и реализация типовых региональных программ ресурсосбережения, которые являются дискретными динамическими системами. Критериями эффективности их реализации и структурной рациональности является снижение потерь ресурсов и достаточность инвестиций. Предложен инвестиционно–мотивационный механизм реализации такой программы с обратной связью и методикой определения ее рациональной структуры и минимального тарифа. Усовершенствована система мониторинга состояния ресурсосбережения в регионе, городе и поставщика ресурсов.

Ключевые слова: *ЖКХ, программы ресурсосбережения, ресурсы, инвестиции.*

It is grounded that in the HCS (housing and communal services) sector of regions of Ukraine it is more appropriate to form and implement regional programs for resource conservation, which are discrete dynamical systems. The criteria for the effectiveness of their implementation and structural rationality is loss enhancement of resources and the adequacy of investment. It has been proposed investment and motivational mechanism for implementing such a program with a feedback technique and determination of its rational structure and minimum tariff. The monitoring system of the status of resources in the region, the city and the resource has been improved.

Постановка проблеми. Протягом тривалого часу житлово–комунальне господарство (ЖКГ) як галузь економіки України залишається енергоємною та збитковою, незважаючи на відносно високі тарифи на воду, тепло, газ і електроенергію, що споживаються у цій сфері. При цьому тарифи на воду і тепло різняться за регіонами, а витрати ресурсів під час виробництва й надання житлово–комунальних

 © С.В. БРАДУЛ, В.М. БЄЛЄНЦОВ, 2012

послуг в два–три рази більші, ніж у розвинених країнах Європейського Союзу. В таких умовах набувають особливої значимості програми збереження ресурсів, що постачаються у ЖКГ регіонів України. Існує певна кількість таких програм, як сукупності відповідних проектів, але їхня реалізація не дає очікуваних результатів, що негативно впливає на соціально–економічний стан населення країни. Необхідність систематизації та удосконалення існуючих науково–методичних підходів щодо реалізації регіональних програм ресурсозбереження у ЖКГ обумовлює актуальність теми дисертації і потребує відповідних наукових досліджень.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Застосуванню методології проектного та операційного менеджменту присвячені наукові праці багатьох науковців, а саме праці І.А. Ачкасова, В.А. Бека, С.Д. Бушуева, В.О. Гаєвської, В.В. Димченко, Е.А. Дружинина, О.В. Криворучко, М.П. Пана, Л.А. Пономаренко, В.І. Торкатюка, А.С. Товба, С.В. Цюцюри, В.Д. Цюцюра та інших вчених. Незважаючи на концептуальні відмінності, загальною рисою всіх методологій є недосконалість методів управління на стадії реалізації програм як динамічних систем, що змінюються у часі. Разом із занадто високими тарифами для споживачів та дефіцитом інвестицій, які суттєво відрізняються за регіонами, це ускладнює процес формування раціональної структури програм ресурсозбереження і знижує ефективність їх реалізації.

Метою статті є удосконалення та розробка нових науково–методичних підходів щодо ефективної реалізації інвестиційних програм ресурсозбереження у ЖКГ регіонів України.

Проблема ефективного функціонування ЖКГ у соціально–економічному розвитку регіонів, аналізу адекватних заходів виходу з кризи цієї галузі знаходилися у центрі уваги багатьох вчених і практиків, наприклад як В. Амітан, І. Баланділа, В.В. Ведмедовський Н. Гетало, Т. Качала, Н. Потапова та інших. Слід відзначити значний внесок науковців у розробку наукових основ регіональної політики, принципів регіонального управління, методології програмно–цільового підходу при вирішенні регіональних проблем, систематизації управління економікою регіону. Проте в регіональному менеджменті питання формування раціональної структури та ефективної реалізації програм ресурсозбереження у сфері ЖКГ залишається недостатньо висвітленими. Причина такого явища полягає у специфіці процесів формування та реалізації таких програм. Управління такими процесами розглядається в методології проектного та операційного менеджменту. Очевидно, що вирішення зазначеної проблеми має базуватися на їхньому синтезі із методологію регіонального менеджменту.

Виклад основного матеріалу. Основними видами ресурсів, що постачаються у сфері ЖКГ, є вода, газ, тепло та електроенергія. Їхніми поставками займаються державні, комунальні та приватні підприємства, які є природними монополістами. Це є загальною особливістю сфери ЖКГ усіх країн. Специфікою України є місцеве регулювання тарифів на воду і тепло та державне регулювання тарифів на газ і електроенергію. В останньому випадку їхнє значення встановлюється з урахуванням внутрішніх і зовнішніх соціально–економічних і політичних факторів і є фіксованим на всій території України. У випадку місцевого регулювання тарифи на воду і тепло значно відрізняються як за регіонами, так і за містами усередині регіону [7].

Специфічною особливістю сфери ЖКГ України є також найбільша ресурсоємність серед інших галузей економіки. Питома вага житлово–комунального сектора у ВВП країни становить всього 5–6%, а щорічно споживається 20% усіх паливно–енергетичних ресурсів і електроенергії і 30% теплової енергії. За обсягами енергоспоживання ЖКГ займає третє місце після енергетики і чорної металургії. При цьому витрати енергоресурсів на одиницю виробленої продукції та наданих комунальних послуг в два–три рази перевищують західноєвропейський рівень [7].

Іншою особливістю галузі ЖКГ Україні є дефіцит інвестицій, що не тільки не дає можливості впроваджувати новітні ресурсозберігаючі технології та обладнання, а й взагалі забезпечувати функціонування підприємств на існуючому рівні. При цьому дві третини основних фондів вичерпали термін експлуатації, а втрати води, теплоносіїв і електричної енергії в Україні досягають від 30 до 50% від обсягу реалізованих послуг. Проте внаслідок монополізму і недосконалості державного регулювання такі втрати ресурсів відшкодовуються у тарифах: у водопостачанні – на 74,5%; у водовідведенні – на 78,3%; у теплопостачанні – на 78,5%; в електроенергетиці – майже на 85% [3].

Майже в рівній мірі втрати ресурсів обумовлені двома складовими: технологічними, які перевищують нормативну величину внаслідок надмірного зношення комунікацій, та комерційними, що пов'язані із розкраданням ресурсів. У будь–якому випадку вартість втрат входить у тарифи постачальників ресурсів. Перевищення нормативної величини та комерційні втрати ресурсів формують надлишкову, необґрунтовану складову у тарифах. Таке явище призводить до перекладення проблеми ресурсозбереження на фінансовий стан споживачів та приводить до банкротств у галузі, що суттєво знижує соціальну і економічну ефективність сфери ЖКГ. Це є найголовнішою особливістю функціонування сфери ЖКГ регіонів України [3].

Для підвищення ефективності функціонування сфери ЖКГ в Україні реалізується певна кількість проектів та програм ресурсозбереження, які фінансуються за кошти державного та місцевих бюджетів. Наприклад, у Донецькій області за період з 2000 по 2011 рік було реалізовано три програми із різноманітною структуризацією за складовими проектами. Втім у результаті моніторингу виявлено незначне зниження втрат ресурсів при відносно значному зростанні тарифів, що передовсім обумовлено дефіцитом інвестицій та відсутністю стимулів у постачальників ресурсів, які вирішують свої проблеми за рахунок споживачів [1, 4]. У ре–

зультаті виникають серйозні протиріччя між соціальною та економічною ефективністю сфери ЖКГ.

У таких умовах дефіциту інвестицій кошти, які потрібні для реалізації проектів та програм ресурсозбереження, можна отримати шляхом цільового фінансування за рахунок використання необґрунтованої складової втрат у тарифах. Тоді тариф слід розглядати як інструмент вирішення проблеми дефіциту інвестицій та досягнення збалансованості соціальної та економічної ефективності сфери ЖКГ. Його мінімальний розмір (T_{min}), при якому досягається така збалансованість, є оптимальним тарифом.

Для визначення T_{min} обираються значення показників, що використовуються для визначення умовно-еталонного постачальника ресурсів, якому властиві найкращі значення часткових показників використання ресурсів $K_{1e},...,K_{ne}$ у сфері ЖКГ регіону. Далі такий тариф встановлюється для всіх постачальників ресурсів. Разом із бюджетними інвестиціями кошти, що отримані за рахунок різниці між мінімальним тарифом і тарифом ($\Delta T = T_{min} - T$), спрямовуються на цільове фінансування реалізації програми ресурсозбереження. Оскільки вона є певною сукупністю проектів, раціональна структура якої змінюється у часі, процес її реалізації є циклічним, поки не закінчиться реалізація структурних проектів, або втрати ресурсів не досягнуть очікуваного значення ($S_i \le \varepsilon_1, Z_i \le \varepsilon_2$).

На регіональному рівні такий підхід може застосовуватися лише в сфері тепло- та водопостачання та водовідведення. Тарифи на газ і електроенергію регулюються на державному рівні [7]. Кошти, які отримуються за рахунок різниці між фактичним і мінімальним тарифом залежно від обсягу спожитих ресурсів (V), є внутрішніми інвестиціями підприємства ЖКГ:

$$In_{вн} = V(T - T_{min}), \quad (1)$$

Такий підхід у певній мірі вирішує і проблему нецільового використання коштів державного та місцевих бюджетів, де причинами такого явища є природний монополізм підприємств ЖКГ, відсутність стимулів до зниження втрат ресурсів, що постачаються, та недосконаліть і несистемність методів управління процесом реалізації проектів і програм ресурсозбереження.

Нині існує певне різноманіття проектів ресурсозбереження в сфері ЖКГ. Портфелі певної кількості різноманітних проектів визначають структуру програм ресурсозбереження. Вона може бути типовою або індивідуальною для певної території з відповідною кількістю населення, що охоплює сфера ЖКГ. Змістову сутність типової регіональної програми ресурсозбереження (ТРПР) як певної сукупності різноманітних проектів, що одночасно реалізуються в сфері ЖКГ на певних територіях регіону та в певній послідовності, визначає така програма, реалізація якої привела б до найбільш суттєвих результатів у ресурсозбереженні. Очевидно, що інвестування такої програми має здійснюватися диференційовано за регіонами та містами залежно від досягнутих результатів щодо ресурсозбереження.

Результативність реалізації програми ресурсозбереження в сфері ЖКГ характеризується відношенням зниження суми втрат ресурсів ($\sum \Delta X_i$) до суми витрат на реалізацію проектів ресурсозбереження ($\sum Y_i$):

$$Z = \frac{\Delta X}{Y} = \frac{\sum \Delta X_i}{\sum Y_i}, \quad (2)$$

У теорії проектного менеджменту структура програми із певною сукупністю найбільш ефективних проектів визначається як оптимальна. Очевидно, зниження втрат ресурсів за кожним i-им проектом (ΔY_i) у такому випадку є відповідним критерієм при визначенні оптимальної структури програми ресурсозбереження. В реальності кількість структурних проектів обмежується наявними коштами, що інвестуються в їх реалізацію. Тому достатність інвестицій (S_i) є другим критерієм оптимізації структури ТРПР, а відповідним показником виступає співвідношення обсягу наявних інвестицій (I_n) із витратами на реалізацію i-го проекту ресурсозбереження (Y_i):

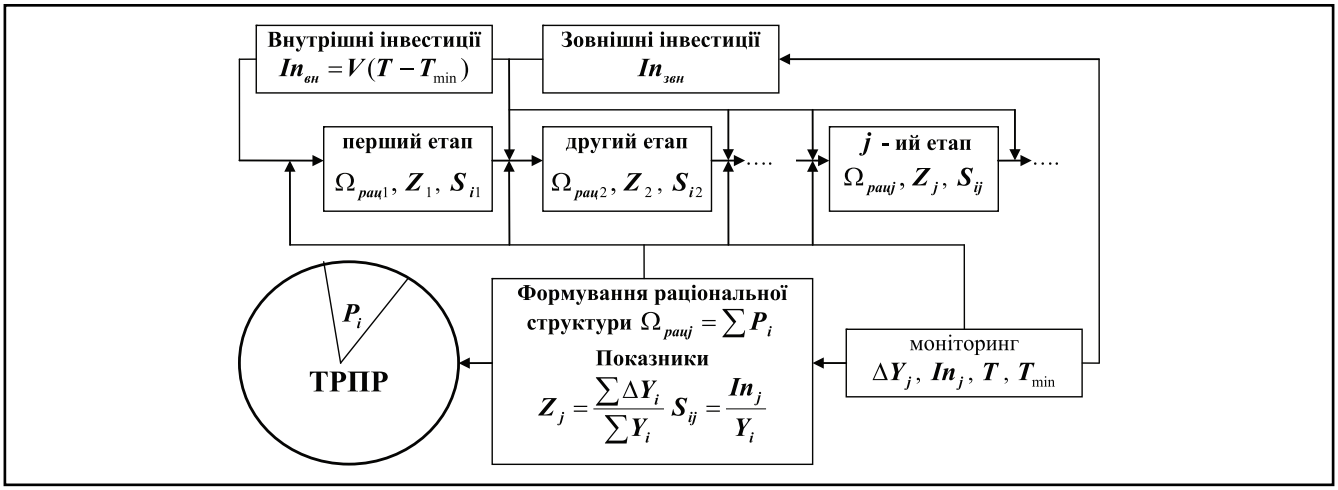
$$S_i = \frac{I_n}{Y_i}. \quad (3)$$

Таким чином, задача визначення оптимальної структури ТРПР є багатокритеріальною, яка вирішується із використанням евристичних методів, де оцінюється значимість обраних показників.

В умовах дефіциту інвестицій послідовність реалізації проектів у структурі програми ресурсозбереження може змінюватися. В результаті першим у черзі на реалізацію може бути проект із найменшою ефективністю, а структура програми стає іншою. Відмінність в обсягах інвестування програм ресурсозбереження за регіонами, містами та районами є об'єктивним явищем. Тому для них раціональна структура буде завжди відмінною. Крім того, в умовах нестабільності та дискретності інвестування зміна послідовності реалізації проектів може відбуватися і в часі, тому реалізація програми ресурсозбереження здійснюється поетапно.

Таким чином, з точки зору теорії динамічних систем програма ресурсозбереження є динамічною системою. Зміну її структури у часі можна описати певним процесом динаміки з певною функцією управління [5]. Керуючими суб'єктами такої системи є постачальник ресурсів, органи обласної та місцевої виконавчої влади. З теорії менеджменту відомо, що для ефективної реалізації управлінських рішень необхідна активація мотиваційної функції $u(t) = (u_1, u_2,..., u_k)$ зі зворотним зв'язком, що залежить від часу, та певними регуляторами $u_1, u_2,..., u_k$ [5]. Щодо реалізації програми ресурсозбереження у сфері ЖКГ, такими регуляторами є сукупність економіко-математичних методів та дій, що визначають типову і раціональну структуру програми ресурсозбереження та формують інвестиційні кошти, які отримуються за рахунок різниці між мінімальним тарифом і фактичним тарифом постачальника ресурсу.

Показниками стану системи є достатність інвестицій (S_i), результативність її структурних проектів (Z_i), фактичне (T) й



Інвестиційно–мотиваційний механізм формування та реалізації регіональної програми ресурсозбереження в сфері ЖКГ України

мінімальне значенням тарифу (T_{min}) та величина необґрунтованої складової у тарифах (ΔT). Вони визначаються в результаті моніторингу на кожному етапі реалізації регіональної програми ресурсозбереження. Основними принципами, за якими вона створюється, є дискретність, що обумовлюється поетапністю реалізації програми ресурсозбереження, адаптивність та навченість [2, 6].

Вищевикладене є змістовою сутністю інвестиційно–мотиваційного механізму формування та реалізації регіональної програми ресурсозбереження (рисунок). Динамічний процес формування її раціональної структури ($\Omega_{рацj} = \sum P_i$) полягає у визначенні на кожному наступному етапі реалізації в наперед заданий час іншої раціональної структури із використанням найкращих результатів Z_j за умови максимізації параметру S_j. Такий процес є циклічним. Він повторюється, доки значення показників не будуть перевищувати наперед заданих величин ($S_i \le \varepsilon_1, Z_i \le \varepsilon_2$).

Для забезпечення функціонування інвестиційно–мотиваційного механізму формування та реалізації регіональної програми ресурсозбереження у сфері тепло–, водопостачання та водовідведення ЖКГ України розроблено відповідне методичне забезпечення розрахунку мінімального тарифу.

1 крок. Побудова регресійної моделі залежності собівартості ресурсів (C_{ij}), що постачаються, від їх питомих втрат (P_{ij}):

$$C_{ij} = a^i_0 + a^i_1 \cdot P_{ij} + \varepsilon_{ij} \quad (4)$$

де a^i_0, a^i_1 – оцінки параметрів регресійної моделі для i–го постачальника; $\varepsilon_{ij} = (\hat{C}_{i,j} - \widetilde{C}_{i,j})$– залишки регресійної моделі.

2 крок. Розрахунок стандартизованих залишків u_{ij}, на основі яких корегується розмір тарифу:

$$u_{i,j} = \varepsilon_{i,j} \Big/ \sum_{j=1}^{n} \left|\varepsilon_{i,j}\right|, \quad (5)$$

де n – кількість досліджуваних населених пунктів.

3 крок. Розрахунок тарифу T_{ij} на i–му етапі реалізації програми ресурсозбереження j–м постачальником ресурсів:

$$T_{i,j} = T_{i-1,j}(1 + k_i - u_{i-1,j}), \quad (6)$$

де $T_{i-1,j}$, $u_{i-1,j}$ – величина тарифу і стандартизований залишок, які визначені на попередньому етапі ($i - 1$) реалізації програми ресурсозбереження; k_i – індекс інфляції на i–му етапі реалізації програми ресурсозбереження.

4 крок. Визначення величини мінімального тарифу:

$$T_{i,j} = T_{i-1,j}\left(1 + k_i - \frac{P_{0,j}}{m} - u_{i-1,j}\right), \quad (7)$$

де P_{0j} – питомі втрати води j–го постачальника в базовому році; m – кількість етапів реалізації програми ресурсозбереження.

Значення мінімального тарифу знаходиться у наступних довірчих інтервалах:

$$T_{\min} = T^{опт}_{i,j} \pm \sigma \cdot t, \quad (8)$$

де $T^{опт}_{i,j}$ – оптимальна межа тарифу; σ – середня стандартна помилка; t – табличне значення критерію Ст'юдента.

Вищевикладене становить змістовну сутність науково–методичних основ формування та реалізації програм ресурсозбереження у сфері ЖКГ регіонів України.

Висновки

У системі управління процесом реалізації програм ресурсозбереження у сфері ЖКГ необхідна їх типізація, що передбачає визначення певної сукупності різноманітних проектів, які одночасно реалізуються в регіоні у певній послідовності і які мають найбільшу ефективність. Критерієм ефективності є зменшення втрат ресурсів. Разом з умовою достатності інвестицій на реалізацію проектів зменшення втрат ресурсів є критеріями структурної раціональності програм ресурсозбереження.

У механізмі управління процесом реалізації регіональних програм ресурсозбереження як динамічної системи головною має стати мотиваційна функція зі зворотним зв'язком, спрямована на цільове використання внутрішніх джерел інвестування за рахунок зниження необґрунтованої складової у тарифах на ресурсі, що постачаються.

Для розрахунку необґрунтованої складової у тарифах постачальників ресурсів у сфері ЖКГ доцільно використати евристичні методи із використанням даних моніторингу стану ресурсозбереження регіонів (міст) та постачальників ресурсів.

Впровадження розроблених науково–методичних основ у практику реалізації програм ресурсозбереження в сфері ЖКГ регіонів України дозволить у певній мірі вирішити проблему інвестицій за рахунок коштів постачальників ресурсів.

Література

1. Амитан В.Н. Информационное обеспечение ресурсосбережения в жилищно–коммунальном комплексе региона // В.Н. Амитан, Н.Н. Потапова. Тези доп. наук.–практ. конф. «Соціально–економічні проблеми сучасного суспільства та шляхи їх подолання». – Запоріжжя: ЗІДМУ. – 2003. – Т. 2, ч. 5. – С. 6–7.

2. Брадул. С.В. Інформаційні технології управління проектами в житлово–комунальному господарстві / С.В. Брадул // Зб. наук. пр. ДонДУУ, серія «Регіональна економіка», т. 8, Вип. 79, – Донецьк: ДонДУУ, 2011. – С. 119–125.

3. Брадул. С.В. Снижение коммерческих потерь в деятельности электропоставляющего предприятия / С.В. Брадул, Э.И. Славенко // Менеджер. – №3. – 2004. – С. 157–166.

4. Брадул. С.В. Удосконалення державного регулювання діяльності постачальників у сфері житлово–комунального господарства України / С.В. Брадул, В.М. Бєленцов // Економіка промисловості. – 2010. – №2(50). – С. 67–71.

5. Бублик Б.Н. Основы теории управления / Н.Ф. Кириченко, Издательское объединение «Вища школа», 1975. – 328 с.

6. Криворучко О.В., Цюцюра С.В. Основи експертних систем: Навч. посіб. – К.: Київ. нац. торг.–екон. ун–т, 2006. – 141 с.

7. Потапова Н.М. Механізм управління ресурсозбереженням у регіоні (на прикладі житлово–комунального господарства): Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.10. / Н.М. Потапова; НАН України. Ін–т екон.–прав. дослідж. – Донецьк, 2004. – 20 с.

Г.В. КОЛОСЮК,
здобувач, Національний університет Державної податкової служби України

Зарубіжний досвід економіки і управління соціальною інфраструктурою депресивних міст

Розкрито позитивний досвід зарубіжних країн стосовно економіки та управління соціальною інфраструктурою депресивних міст. Досліджені способи фінансування економічного розвитку соціальної інфраструктури міст розвинутих країн світу.

Ключові слова: *соціальна інфраструктура, депресивні міста, зарубіжний досвід, проблеми розвитку, фінансування, допомога, заходи.*

Раскрыт позитивный опыт зарубежных стран относительно экономики и управления социальной инфраструктурой депрессивных городов. Исследованы способы финансирования экономического развития социальной инфраструктуры городов развитых стран мира.

Ключевые слова: *социальная инфраструктура, депрессивные города, зарубежный опыт, проблемы развития, финансирование, помощь, мероприятия.*

Positive experience of foreign countries is exposed in relation to an economy and management of the depressed cities a social infrastructure. Research methods of financing of economic development of social infrastructure of cities of the developed countries of the world.

Keywords: *social infrastructure, depressed cities, foreign experience, problems of development, financing, help, measures.*

Постановка проблеми. Головною рушійною силою будь–якої національної господарської системи є міста як складові регіону. Відтворення продуктивних сил, реалізація проектів соціально–економічного розвитку, задоволення ключових потреб населення – вирішення цих питань та впровадження відповідних програм розвитку починається з міст. Показники розвитку міст формують показники розвитку регіональної економіки і є критеріями визначення рівня економічного розвитку держави в цілому.

Проте нашу думку не розділяють ні більшість вчених, ні державна влада. Вони впевнені, що вихід із депресії та розвиток можливі лише на регіональному або територіальному рівні. З ними можна було б погодитися, якщо б екстрених заходів потребував один або декілька регіонів, а не більша половина території України. А якщо прирівняти до європейських стандартів розвитку – то майже вся територія України депресивна, виключенням є декілька регіонів, які можна назвати недорозвинутими. Тому, на нашу думку, локальний розвиток (економічний розвиток міст) є найбільш ймовірним, що й визначає актуальність досліджуваного напряму.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми розвитку соціальної інфраструктури знайшли відображення в наукових працях таких українських вчених, як Б.М. Данилишин, А.В. Лісовий, В.М. Новіков, К.А. Опрітова, М.К. Орлатий, І.В. Прокопа, О.О. Ципліцька. Наукові дослідження стосовно депресивних територій та депресивних регіонів проводять М.О. Барановський, З.В. Герасимчук, М.І. Карлін, А.В. Лісовий, Я.В. Шевчук. Кожен із названих вчених вніс свій вагомий внесок у дослідження соціальної

 © Г.В. КОЛОСЮК, 2012

інфраструктури та депресивних територій, але ніхто з них не вивчав важливість впливу соціальної інфраструктури на економічний розвиток депресивних міст.

Причиною формування даної думки є аналіз не тільки наукових праць вчених, а й результатів функціонування в Україні діючого механізму державної підтримки розвитку відсталих і депресивних територій, який показав, що наявні інструменти вирішення зазначених проблем не є достатньо ефективними. Це стосується низки програм соціально–економічного розвитку територій, які характеризуються недостатньо всебічним і ґрунтовним опрацюванням регіональних проблем та шляхів їх подолання. Крім того, більшість цих програм не виконуються в повному обсязі через недофінансування як з боку держави, так і з боку місцевих органів влади. А низький рівень контролю за використанням коштів для програм регіонального розвитку сприяє ще більшому рівню депресивності.

Завдяки такій недбалості страждають усі сфери діяльності, а особливо невиробнича – соціальна інфраструктура, яка найбільше залежить від державного фінансування.

Аналогічні проблеми виникали і в практиці державного управління розвинутих країн світу. Тому основною ***метою статті*** є ознайомлення з досвідом зарубіжних країн у вирішенні проблем економічного розвитку соціальної інфраструктури депресивних міст, для того щоб використати найбільш вдалі результати у вітчизняній практиці.

Виклад основного матеріалу. Дослідження зарубіжного досвіду показало, що спрямування заходів державної підтримки депресивних регіонів, яке здійснюється одночасно на всю територію, потребує значних фінансових затрат та інвестицій.

А. Льош наприкінці 30–х років XX ст. пропонував теорію просторової організації виробництва для державної політики підтримки регіонального розвитку в західних країнах. Щоб подолати тогочасну кризу, яка стала причиною депресії, він пропонував: ввести пільгові заходи для стимулювання розміщення у депресивних регіонах нових підприємств, а також пояснює, як впливатимуть демографічні процеси на економічний розвиток територій [1].

У той же час у Великобританії (також кризовий період) високий рівень безробіття та занепад основних галузей призвели до депресії. В цій ситуації уряд зосередив свою увагу на програмах, які орієнтувалися на вирівнювання рівня життя в регіонах країни. Держава застосувала такі заходи, як:

– переміщення робочої сили з депресивних регіонів до розвинених;

– підготовка територій до промислового освоєння;

– надання пільг підприємцям.

У 30–40–х роках XX ст. надмірна концентрація робочої сили, промислових, фінансових установ та організацій у столиці призвели до занепаду решти території Франції. Для подолання диспропорції вживалися стимулюючі заходи:

– податкові пільги, субсидії для підприємств, що розміщувалися у провінції;

– обмеження щодо розширення діючих чи створення нових підприємств поблизу столиці.

Подальшим розвитком регіони Франції завдячують адміністративно–територіальній реформі, яка відбулася у 60–х роках XX ст. Ідеєю реформи було створення Агентства з питань координації та планування регіонального розвитку (DATAR). Воно відповідало за реалізацію регіональних аспектів національного плану економічного розвитку країни [2]. Крім цього, агентство розподіляло кошти спеціального фонду планування регіонального розвитку (FIAT) на реалізацію проектів розвитку інфраструктури. Для цього були утворенні комітети економічного розвитку, до складу яких входили представники органів влади, підприємств та громадських організацій. Поставлені перед ними завдання включали в себе аналіз економічних і соціальних результатів здійснення у відповідних регіонах національних планів економічного розвитку. Відповідно до цих планів передбачалося залучення прямих інвестицій у периферійні райони для покращення транспортної та соціальної інфраструктур. Політика децентралізації у Франції продовжувалася і у 80–90–ті роки XX ст., при якій регіони стали повноправними адміністративними одиницями, які укладали контракти «держава – регіон». Відповідно до обґрунтованих регіонами запитів за цими контрактами держава надавала підтримку тим проектам, які передбачали зростання зайнятості, професійного навчання, розвиток освіти і охорони здоров'я, тобто насамперед соціальної інфраструктури міст. Франція і дотепер застосовує таку практику державної підтримки регіонів [3].

Підтримка депресивних регіонів у Сполучених Штатах Америки в 60–х роках XX ст. здійснювалася з використанням таких інструментів:

– позики приватним підприємцям і місцевим органам;

– проведення громадських робіт.

Американський економіст Е. Денисон підтримав цю державну програму і навіть виділив пріоритетний напрям розвитку. Він зауважив, що ключовим у забезпеченні економічного зростання депресивних штатів є людський фактор, а саме залучення нової робочої сили. Не менш важливою, на його думку, є соціальна інфраструктура, насамперед він виділив такі напрями, як підвищення рівня освіти та прогрес у знаннях [4]. Подальший розвиток США базувався на наданні федеральних грантів у соціальній сфері – для освіти, зайнятості, страхування, соціального забезпечення і на різноманітні тренінги (70–ті роки). Пізніше фінансування соціальних і цільових програм державою скоротилося через процеси децентралізації. Права штатів значно розширилися щодо наповнення власних бюджетів і регулювання соціального та економічного розвитку їхніх територій. З федерального бюджету надходили кошти у вигляді кредитів та субсидій проблемним регіонам для здійснення природоохоронних заходів, розвитку сфери послуг та промисловості (80–ті роки).

На прикладі Російської Федерації ми можемо спостерігати використання заходів прямої мотивації проживання у від–

далених регіонах. Відповідно до законодавства встановлені районні коефіцієнти до заробітної плати, стипендій, компенсацій, допомоги, додаткової відпустки і відсоткові надбавки до заробітної плати осіб, які працюють у районах Крайньої Півночі і прирівняних до них місцевостях [5].

У свою чергу, економісти європейських країн застосували на практиці програму, в якій передбачили концентрацію ресурсів на певні стратегічні напрями розвитку, припинили нецільове спрямування фінансів та надавали допомогу регіонам і містам відповідно до трьох пріоритетних цілей.

Першою пріоритетною ціллю є допомога найбільш відсталим містам у регіонах, в яких рівень ВВП на душу населення становить менше 75% від середнього показника по країнах Європейського Союзу. Друга пріоритетна ціль передбачає допомогу, яка надається з метою конверсії структури господарства та підтримки економіки. Третій пріоритет базується на наданні фінансових ресурсів для адаптації і модернізації системи освіти, навчання та зайнятості.

На сьогодні кошти відповідно до пріоритетів розподіляються за двома напрямами – вертикальним (регіональним) та горизонтальним (секторним). Горизонтальний розподіл застосовується лише до пріоритетів третьої з вище перелічених цілей – підтримка Європейської стратегії зайнятості на національному рівні за рахунок коштів Європейського соціального фонду. Процес розподілу коштів у вертикальному напрямі починається із визначення списку міст та територій, які мають право на фінансову допомогу з бюджету співтовариства.

Для визначення «проблемних» територій на практиці ЄС застосовують два методи: пряме та непряме регіональне зонування. Пряме регіональне зонування полягає у визначенні «проблемних» територій та міст, що дозволяє сконцентрувати фінансові ресурси безпосередньо в тих регіонах, де вони особливо необхідні, на основі прозорих критеріїв. Непряме регіональне зонування передбачає визначення «проблемних» регіонів національними урядами країн – членів Європейського Союзу на основі набору параметрів [6].

Поєднання цих методів дозволяє країнам Європейського Союзу визначити різні типи регіонів, що отримують допомогу від структурних фондів відповідно до трьох основних цілей: підтримки регіонів з відсталим рівнем розвитку; підтримки регіонів, що мають структурні проблеми; розвитку людського потенціалу (горизонтальна/секторна допомога).

Згідно з проведеною класифікацією відповідно до першої цілі до регіонів з відсталим рівнем розвитку в Європейському Союзі відносять:

– регіони, де рівень ВВП на душу населення становить менше 75% від середнього по Європейському Союзу;

– регіони, які отримували допомогу для розвитку території з дуже низкою густотою населення;

– найбільш віддаленні регіони.

Тобто в Європейському Союзі допомогу відповідно до першої цілі отримували провінції, департаменти та округи. Беручи за приклад цей досвід, можна сказати, що суб'єктами підтримки згідно з цією ціллю можуть бути такі адміністративно–територіальні одиниці, як області України та Автономна Республіка Крим.

Відповідно до другої цілі до регіонів, що переживають структурні проблеми, відносять такі типи регіонів:

1. Індустріальні регіони – регіони з рівнем безробіття вищим за середній по Європейському Союзі; з часткою зайнятих у промисловості вищою за середній показник по Європейському Союзу; зі спадом у промисловій зайнятості.

2. Сільські регіони – регіони де густота населення менше 100 осіб на квадратний метр або частка зайнятості у сільському господарстві удвічі перевищує середній рівень по Європейському Союзу; рівень безробіття вищий за середній по Європейському Союзу або спостерігається депопуляція.

3. Міські регіони – регіони де тривале безробіття вище за середній показник по Європейському Союзу; високий рівень бідності; серйозні екологічні проблеми; несприятлива криміногенна ситуація; низький рівень освіти.

Відповідно до другої цілі в Європейському Союзі допомогу отримують регіони, до яких в Україні можна прирівняти міста обласного підпорядкування, а також аграрні та промислові райони.

Відповідно до третьої цілі (розвиток людського потенціалу) здійснюються заходи, спрямовані на розвиток людського потенціалу країн Європейського Союзу. Вони базуються на положеннях про зайнятість в Амстердамському договорі та на положеннях нової Європейської стратегії зайнятості. В рамках даної цілі не мають право отримувати допомогу регіони, що підпадають під першу ціль. При цьому підтримуються такі заходи:

– активна політика на ринку зайнятості, спрямована на скорочення безробіття;

– покращення доступу до ринку праці з особливим наголосом на людей, що страждають від соціального виключення;

– підтримка можливостей зайнятості через постійні навчально–освітні програми;

– сприяння заходам, які допомагають заздалегідь визначити соціально–економічні зміни й адаптуватися до них;

– забезпечення рівних можливостей для чоловіків і жінок.

За третьою ціллю в Україні чітку стратегію ще не визначено, але пропонується надавати допомогу містам і районам, які потерпають від екологічних проблем [7].

Водночас основним завданням держави в процесі надання фінансової підтримки проблемним містам і територіям є знаходження оптимального балансу між приватногосподарським, колективним та суспільним інтересами, збереження конкурентних засад функціонування ринкової економіки. Відповідно до цього державна допомога на потреби місцевого і регіонального розвитку у країнах Європейського Союзу набуває таких форм:

– державні гранти та субсидії;

– зменшення відсоткових ставок та податкових ставок за кредитами, які видаються з метою реалізації місцевих та регіональних проектів;

– у вигляді державних грантів та утримання;

– забезпечення місцевих та регіональних проектів, що фінансуються державними товарами та послугами на преференційній основі [8].

Затверджені у країнах Європейського Союзу принципи надання допомоги проблемним територіям передбачають, що державна допомога, яка знищує конкуренцію на ринку співтовариства, заборонена. Дозволеними формами державної допомоги є:

– соціальна допомога, яка надається мешканцям депресивних територій в індивідуальному порядку;

– допомога для подолання наслідків природних лих чи внаслідок надзвичайних подій;

– допомога, що надається з метою сприяння економічному розвитку міст чи територій, які відстають у показниках соціально–економічному розвитку (порівняно з критеріями Європейського Союзу).

В Європейському Союзі допомога надається тим територіям, які мають проблеми високого безробіття та циклічної зайнятості населення. При такій ситуації фінансуються передовсім проекти модернізації ринку праці шляхом фахового навчання та перекваліфікації, здійснюється фінансова підтримка місцевих ініціатив у сфері працевлаштування та покращення доступу до робочих місць. Першочерговими напрямами спрямування коштів у зв'язку з цим визнано: модернізацію системи освіти, фінансування професійної підготовки та працевлаштування (насамперед молоді); фінансування проектів, пов'язаних з удосконаленням умов праці на регіональному та місцевому ринках [8].

Позитивним досвідом країн Європейського Союзу є фінансування проектів, які передбачають об'єднання місцевих та регіональних ініціатив, сприяння міжтериторіальній співпраці, обміну досвідом. Спираючись на сприятливі умови розвитку, стан соціальної інфраструктури міст перебуває у прогресії, що і є причиною того, що в країнах Європейського Союзу термін «депресивні міста» не зустрічається.

Цікавою є система заходів економічного розвитку соціальної інфраструктури міст у Литві. Вона полягає в тому, що структура місцевих фінансів постійно переглядається і сприяє раціональному використанню коштів із метою розвитку населених пунктів. Упродовж десяти років трансформації було змінено кілька рівнів місцевого управління, кількість муніципалітетів, перелік податків, що використовуються для фінансування місцевого уряду, видів дотацій з державного бюджету місцевим. Після реформи у 2000 році у Литві функціонує 61 муніципалітет, із них 12 міст та 49 районів [9].

Однією із головних цілей реформи місцевих фінансів в 2001 році у Литві було удосконалення розмежування місцевої і державної відповідальності. Для досягнення цього функції органів влади на місцях були поділені на три категорії: залежні від держави, частково незалежні, повністю незалежні.

Відповідно змінилося й фінансування міст, тепер ті функції, які вважалися повністю зобов'язанням держави, фінансуються із місцевих бюджетів. До того ж місцеві ради контролюють ті функції, що є місцевими зобов'язаннями, фінансуються власними доходами і дотаціями. Муніципалітети не мають права вводити свої види податків, вони можуть встановлювати місцеві податки тільки на обмеження руху транспорту, торгівлю у громадських місцях, комерційні оголошення в об'єктах муніципальної власності, місця паркування [10].

Основним наповнювачем місцевих бюджетів Литви є прибутковий податок із громадян. Місцеві збори становлять муніципальний дохід, що не оподатковується, і більшість сплачених податків використовується на економічний розвиток соціальної інфраструктури міст.

Позитивну динаміку розвитку Литві забезпечило дотримання таких положень, як: чіткий розподіл функцій між державою та органами управління на місцях та відповідне чітке закріплення за ними фінансових коштів; акцент на державні дотації, переважна більшість їх у структурі місцевих бюджетів; значна частка податку на нерухомість у доходах місцевих бюджетів.

Така практика економічного розвитку міст є основою покращення місцевого бюджетного процесу, а також виступає гарантом стабільності розвитку соціальної інфраструктури.

Сьогодні у світовій практиці використовується безліч моделей соціально–економічного розвитку, у кожної держави своя специфіка надання допомоги розвитку соціальної інфраструктури міст.

Наприклад, США і Швейцарія забезпечують розвиток шляхом переважно непрямого впливу на соціальну інфраструктуру методом стимулювання, спонсорства і меценатства за рахунок надання податкових пільг. Прагненням ізолювати духовну творчість від політики вирізняються Великобританія та Ірландія. З цією метою створюються незалежні посередницькі структури, які розподіляють одержані з центрального бюджету кошти відповідно до своїх критеріїв. А оскільки духовний стан населення залежить від покращення рівня життєдіяльності, соціальній інфраструктурі міст приділяється значна увага з боку держав. Ці країни приділяють велику увагу виробленню культурної політики і прагнуть активно впливати на розвиток галузей культури через систему державного апарату. Проте при всій різноманітності їх галузей сфера культури та мистецтва розглядається як єдиний важливий сектор національної економіки, розвиток якого потребує від держави комплексного підходу [11].

Висновки

Національні особливості розвитку країн світу, досвід яких полягає в об'єднані таких складових механізму функціонування, як державне фінансування та непряме фінансове стимулювання закладів соціальної інфраструктури міст з різноманітних джерел, мали свій вплив на економічний розвиток. До того ж крім державного у світовій практиці використовується і приватне фінансування, гранти місцевої адміністрації, спеціальні форми оподаткування, державні га–

рантовані кредити, надання місцевих позичок, залучення особистих заощаджень на позиковій основі, фінансування за рахунок Європейського фонду допомоги розвитку та європейських інвестиційних банківських позик.

Незважаючи на різноманітність каналів фінансування, пріоритетним є державне фінансування, яке займає найбільшу частку, що пояснюється багатьма причинами. Частка витрат на соціальні потреби в сукупних державних витратах високо розвинутих країн світу досить висока і коливається від 30–50% Греції, Канаді, Великобританії до 60–70% в Австрії, Франції, Новій Зеландії, Бельгії Німеччини, Нідерландах і Швейцарії.

Зарубіжний досвід свідчить, що основні соціальні програми мають бути адресними, тобто спрямовуватись на допомогу безпосередньо громадянам, а не підприємствам. Медичне обслуговування, дошкільне виховання, середня освіта, житлове будівництво мають бути доступними не тільки працюючим, а й безробітним громадянам та громадянам, які змінюють місце роботи.

Для покращення стану соціальної інфраструктури міст у низці країн світу виділяються додаткові кошти, які мають цільове призначення (субвенції), що надаються місцевим органам управління для фінансування відповідних програм. Особливого поширення субвенції набули у таких країнах, як США, Японія, Італія і Німеччина. Їх спрямовують з федерального бюджету до місцевих бюджетів на будівництво доріг, на утримання шкільних і медичних закладів, оплати вартості житла малозабезпеченим верствам населення, покращення стану комунального господарства та торгівлі тощо. Надання субвенцій пов'язано з великими обмеженнями ініціативності органів місцевого самоврядування, проте їм не потрібно очікувати їх можливе отримання, оскільки вони розраховуються щорічно на основі затверджених методів.

Усі аспекти позитивного досвіду країн світу можна було б в якійсь мірі застосувати у вітчизняній практиці. Для цього необхідно детально дослідити всі показники та фактори, які впливають на покращення стану економіки, та пристосувати їх до наших національних особливостей.

Література

1. Леш А. Пространственная организация хозяйства / Август Леш; Рос. акад. наук, Гос. науч.–исслед. учреждение «Совет по изучению производственных сил» под ред. А.Г. Гранберга; (пер. с нем. В.Н. Стрелецкого). – М.: Наука, 2007. – 662 с.

2. Котлер Ф. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы / Ф. Котлер, К. Асплунд, И. Рейн, Д. Хайдер. – СПб: Стокгольмская школа экономики в Санкт–Петербурге, 2005. – 384 с.

3. Матвіїшин Є. Регіональний контракт: європейський досвід та українські перспективи (електронний ресурс) / Є. Матвіїшин, О. Нема // Демократичне врядування. – 2009. – №3. – С. 8–17.

4. Denison Edward F. Trends in American Economic Growth, 1929–82 (text) / Edward Fulton. – Washington, D. C.: Brookings Institution, 1985. – 220 p.

5. О государственных гарантиях и компенсациях для лиц, работающих и проживающих в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях: Закон Российской Федерации №4520–1 от 19.02.93.

6. Токарчук Т.В. Визначення депресивних регіонів з урахуванням європейського досвіду / Т.В. Токарчук // Наукові записки. – 2004. – №3. – С. 70–77.

7. Лук'яненко І.Г. Аналіз західного досвіду політики вирівнювання регіонів // Система державних фінансів України: шляхи забезпечення прозорості та оптимальної децентралізації фінансових потоків. Матеріали форуму експертів, Київ, 2 березня 2001 р. – К.: К. 1. С., 2001. – С. 64–70.

8. Біла С.О. Інституційне забезпечення соціально–економічного розвитку проблемних територій (світовий досвід) / Стратегічні пріоритети, №3(12). 2009. – С. 180–182.

9. Децентрализация: эксперименты и реформы / Под. ред. Т.М. Хорвада. Т. 1. – Будапешт, 2000. – 272 с.

10. Шевченко О.В. Фінансова децентралізація країн Східної Європи: досвід для України // Соціально–економічні дослідження в перехідний період. – Вип. 28. – 2003. – С. 43–49.

11. Богачёва О. Государственое финансирование сферы культуры и искусства (опыт индустриально развитых стран) / О. Богачёва // Вопр. экономики. – 2006, №10. – С. 64–76.

Н.В. КУЗЬМИНЧУК,
к.е.н., докторант, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Методика розрахунку інтегрального індексу рівня життя населення регіону

У статті проведено порівняльний аналіз методик оцінки рівня та якості життя населення. Запропоновано методику розрахунку інтегрального показника розвитку людського потенціалу регіону. Визначено локальні показники оцінки рівня життя населення регіону.

Ключові слова: *методика, рівень життя, потенціал, розрахунок, індекс розвитку людського потенціалу.*

В статье проведен сравнительный анализ методик оценки уровня и качества жизни населения. Предложена методика расчета интегрального показателя развития человеческого потенциала региона. Определены ло–

© Н.В. КУЗЬМИНЧУК, 2012

кальные показатели для оценки уровня жизни населения региона.

Ключевые слова: *методика, уровень жизни, потенциал, расчет, индекс развития человеческого потенциала.*

The comparative analysis of methods of estimation of level and quality of life of population is conducted in the article. The method of calculation of integral index of development of human potential of region is offered. Local indexes are certain for the estimation of standard of living of population of region.

Keywords: *method, standard of living, potential, calculation, index of development of human potential.*

Постановка проблеми. Кінець XX – початок XXI сторіч ознаменувався переходом до нової парадигми розвитку суспільства, в якій Україна започатковує державну регіональну політику, засновану на європейських цінностях, орієнтовану на підвищення економічних і соціальних стандартів життя для кожного громадянина. Узагальнюючим показником ефективності та дієвості політики держави є показник рівня життя (РЖ) населення. Поліпшення РЖ населення будь–якої країни створює одночасно умови і для існування суспільства, і для його розвитку. Тому розробка ефективної політики сталого розвитку регіонів має ґрунтуватися на адекватному механізмі оцінки й аналізу соціального розвитку регіонів.

Для того щоб здійснити об'єктивне оцінювання рівня життя, необхідно дослідити окремі ресурси та можливості, які є у населення певного регіону і які безпосередньо впливають на його рівень життя. Сукупність економічних видів діяльності, які надають блага населенню, будемо розглядати як потенціал життєзабезпечення населення регіону (ПЖНР). Еколого–соціально–економічний потенціал регіону створюють всі ресурси, які забезпечують повний цикл відтворення всіх ресурсів життєзабезпечення. Концепція ПЖНР виступає інструментом дослідження ресурсів регіону з точки зору їх можливості забезпечувати потреби населення регіону у поточній, середньостроковій та довгостроковій перспективі. Ресурси життєзабезпечення населення країни в цілому і регіону зокрема складаються з таких компонент: доходи населення від трудової та підприємницької діяльності та бюджетні ресурси. Всі ці компоненти відіграють вирішальну роль у забезпеченні потреб населення. Питання розвитку економічного потенціалу країни в цілому, за рахунок якого населення отримує всі ці види доходів, не является предметом розглядання у даній роботі.

Виходячи з концепції ПЖНР при оцінюванні рівня життя населення будемо враховувати лише ті фактори рівня життя, на які можна впливати завдяки бюджетному фінансуванню. Управління ПЖНР здійснює місцева адміністрація, керуючись раціональними міркуваннями колективного блага, в межах діючих правових норм. Метою управління є підвищення життєвого рівня населення, характеристикою якого є ПЖНР, а фінансовими ресурсами для здійснювання заходів щодо втілення цієї мети є місцевий бюджет, який складається з відрахувань безпосередньо у місцевий бюджет та централізованих надходжень.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема оцінки життєвого рівня населення вченими та практиками є широко дослідженою. Методологічні основи дослідження рівня та якості життя було закладено у працях класиків економічної науки (Дж. Б'юкенена, Дж. Гелбрейта, Дж. Гобсона, Дж. Кларка, К. Маркса, Дж. Кейнса, Т. Мальтуса, А. Маршала, А. Пигу, А. Сміта, С. Фішера, М. Фрідмена, П. Хейнса та ін.). У роботах [1, 2, 7, 8, 11, 12, 14, 15, 19, 20, 23–26, 28, 30, 32, 34, 35] авторами запропоновано безліч показників і підходів до визначення РЖ. Але, як показав проведений аналіз, все ж таки залишається низка суперечностей у виборі компонент, які характеризують РЖ населення, та у виборі методу оцінювання.

Метою статті є розробка ефективної методики вимірювання рівня життя населення регіонів України, спрямованої на отримання обґрунтованих рішень, які комплексно відображають ступінь регіонального соціально–економічного розвитку. Слід зауважити, що у даній роботі ставиться не завдання моніторингу РЖ, а завдання управління якістю життя з метою покращення останнього. Динаміка показників РЖ населення заслуговує того, щоб стати неідеологізованим інтегральним соціально–економічним критерієм ефективності й результативності діяльності органів місцевого самоврядування.

Виклад основного матеріалу. Важливим напрямом регулювання РЖ населення регіону є використання системи показників, необхідних для оцінки ступеня впливу проведених соціально–економічних перетворень на життя населення конкретного регіону. Показники динаміки РЖ населення дають можливість судити як про характер і спрямованість змін у цілому, так і про їх соціальні наслідки для різних груп населення, що у кінцевому випадку надасть можливість органам місцевого самоврядування оперативно реагувати на ці зміни за допомогою бюджетних важелів для забезпечення рівного та ефективного розподілу бюджетних ресурсів.

Для того щоб здійснювати оцінювання РЖ населення, необхідно дати його визначення і відокремити від близького до нього поняття «якість життя» (ЯЖ). Тлумачення цих понять у сучасних дослідженнях розглянуто авторами у роботах [2, 3, 5, 6, 9, 10, 13, 16, 22, 26, 29 тощо] за різними аспектами: від філософсько–світоглядних до формально–статистичних. Категорію ЯЖ не слід ототожнювати з РЖ, який відображає здебільшого кількісні параметри, тоді як ЯЖ синтезує ці параметри, а отже, розкриває їх у взаємодії. Крім того, принципова відмінність між поняттями «рівень життя» і «якість життя» полягає в тому, що хоча обидві вони визначаються ступенем задоволення матеріальних, духовних та соціальних потреб середньостатистичного громадянина, але «якість життя» є його якісною характеристикою, тобто вимірюється у слабких шкалах, тоді як «рівень життя» є кількісною характеристикою і вимірюється у сильних шкалах. Нами про–

понується трактувати РЖ як складну комплексну соціально–економічну категорію, в основі якої лежать відносини, що віддзеркалюють ступінь реалізованості життєвих інтересів і потреб населення. Отже, оскільки реалізація мети даної роботи передбачає можливість кількісного оцінювання ефективності управлінських рішень, зрозуміло, що предметом дослідження є РЖ населення регіону.

Нами проведено порівняльний аналіз існуючих методичних підходів до оцінки РЖ населення, який показав, що вони носять двоякий характер, що виражається у надто деталізованій або, навпаки, надто укрупненій оцінці. З одного боку, автори розглядають або окремі аспекти (доходи та витрати населення, матеріальне становище соціально вразливих верств, бідність тощо), або глобальні проблеми виміру людського розвитку. Так, аналізуючи стан людського розвитку країни, більшість дослідників [4, 5, 11, 14, 17, 21, 28, 36, 37] посилаються на рейтинг, складений за результатами розрахунку індексу розвитку людського потенціалу (ІРЛП). Група науковців [7, 8, 14, 15], які досліджують проблеми якості та рівня життя населення регіону, використовує Національну методику побудови індексів регіонального людського розвитку. Деякі вчені [1, 2, 12, 20, 23, 26, 28] виходячи з мети свого дослідження, пропонують власну систему показників та методів оцінювання РЖ населення. Зокрема, автори у своїх дослідженнях використовують такі методи оцінки: факторний аналіз рівня життя населення регіону [27], методика оцінки рівня життя населення країн СНД на основі кластерного аналізу [19], оцінка управління людським розвитком з використанням методу скаляризації [34]. До основних блоків, за якими пропонується проводити оцінку РЖ, автори [1, 2, 7, 8, 11, 12, 14, 15, 19, 20, 23–26, 28, 30, 32, 34, 35] відносять: демографічний розвиток, охорону здоров'я та відпочинок, екологічну ситуацію (середу проживання), науку й освіту, матеріальний добробут. Оскільки кожен із виділених блоків є, безумовно, важливим, ми пропонуємо проводити комплексний аналіз РЖ населення, враховуючі ці складові відповідно до концепції ПЖНР.

Як критерій оцінювання ефективності управлінських рішень щодо розподілу бюджетних коштів у регіоні доцільно розглядати узагальнений показник, який є віддзеркаленням усіх найбільш важливих аспектів життя населення. Автор пропонує будувати його за тими ж принципами, які використовуються у дослідженнях, що проводить ООН у межах Програми розвитку [37] для оцінювання рівня і якості життя населення. На відміну від традиційних вимірників національного розвитку, які базуються на суто економічних показниках, ІРЛП, який пропонується нами, враховує такі характеристики рівня людського життя, як індекс очікуваної тривалості життя населення (I_1), індекс доступного рівня освіти (грамотність) населення (I_2) та реальний прибуток на душу населення (I_3), який складається з таких ресурсів життєзабезпечення населення регіону, як доходи від трудової та підприємницької діяльності та бюджетні ресурси:

$$I_0 = \frac{1}{3}(I_1 + I_2 + I_3). \quad (1)$$

У свою чергу, кожний з частинних індексів I_i ($i = \overline{1,3}$) обчислюється як сукупність нормованих локальних показників за принципом їх адитивності:

$$I_i = \sum_j \lambda_{ij} z_{ij}, \; i = \overline{1,3}, \quad (2)$$

де λ_{ij} – ваговий коефіцієнт, що враховує значущість j–го фактора та визначається за результатами експертного оцінювання, $\sum_j \lambda_{ij} = 1$;

z_{ij} – нормоване значення j–го локального показника у складі i–го частинного індексу:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - x_{\min ij}}{x_{\max ij} - x_{\min ij}}, \; j = \overline{1,n}, \quad (3)$$

де x_{ij} – натуральне значення j–го показника;

x_{maxij} – найбільше натуральне значення j–го показника, який входить до складу i–го частинного індексу, серед усіх об'єктів рейтингу;

x_{minij} – найменше натуральне значення j–го показника, який входить до складу i–го частинного індексу, серед усіх об'єктів рейтингу.

При виборі значень x_{minij} та x_{maxij} треба брати до уваги не тільки аналогічні показники по Україні, а й для тих країн, куди спрямовані основні вектори еміграції. Враховувати фактори зовнішнього середовища особливо важливо для Харківського регіону, оскільки Харків як розвинутий науковий і технологічний центр може бути джерелом висококваліфікованих наукових кадрів для інших країн. Основним механізмом забезпечення підвищення ПЖНР має стати формування нової якості життя людини на основі якісного розвитку людського потенціалу, що зумовлює необхідність збільшення інвестування в людський капітал, розвиток соціальної інфраструктури та підвищення РЖ найбільш чисельних (а не лише найбідніших) прошарків населення. Такий висновок підтверджено Стратегією сталого розвитку Харківської області до 2020 року [33], де визначено, що головною метою та стратегічною ціллю сталого розвитку є підвищення рівня життя населення. Поза увагою не можна залишити демографічну сферу, яка завжди була і залишається об'єктом пильної уваги політиків та громадськості. В умовах зниження загального життєвого рівня населення як регіонів, так і країни в цілому питання збереження і накопичення демографічного потенціалу набувають особливого значення. Для того щоб змінити демографічну ситуацію у бажаному напрямі, недостатньо лише здійснення якісного оцінювання демографічних процесів та обчислення їхніх кількісних характеристик. Необхідно дослідити фактори, які впливають на ці процеси, визначити механізми цього впливу і, як кінцева мета, здійснювати цей вплив у потрібному напрямі.

Наступним етапом роботи є відбір локальних показників для оцінки складових ІРЛП: фізичного потенціалу, потенціа–

лу здібностей та знань, майнового потенціалу. Аналіз робіт науковців [18, 21, 23, 25, 31] дозволив зробити висновок про те, що перед цим необхідно визначити ряд вимог, яких необхідно дотримуватися, будуючи систему локальних показників оцінки РЖ населення. По–перше, серед великої кількості показників необхідно відібрати ті, які найкраще відповідають цілям оцінювання, тобто дозволяють одержати найбільш повне та всебічне уявлення про людський потенціал, та є суттєвими для прийняття рішень органами місцевого самоврядування щодо управління розвитком людсько-

Система показників, що характеризують рівень життя населення регіону

Стратегічна ціль сталого розвитку регіону	Цілі рівня 1	Цілі рівня 2	Система показників
1	2	3	4
Підвищення рівня життя населення регіону	1. Забезпечення збереження і накопичення демографічного потенціалу	Подолання демографічної кризи. Стимулювання народжуваності. Зниження смертності. Ефективна міграційна політика	Кількість народжених. Кількість померлих. Міграція
	2. Покращення фізичного потенціалу населення (I_1)	Зниження захворюваності населення. Забезпечення комфортних умов життя населення, у тому числі комунальними об'єктами. Зниження екологічної шкоди від господарської діяльності на території. Стимулювання дотримання екологічних стандартів та нормативів	x_1 – рівень захворюваності населення, який є комплексним показником і враховує такі складові: x_{11} – загальна захворюваність населення на 10 тис. осіб; x_{12} – кількість інвалідів на 10 тис. осіб; x_{13} – кількість хворих на туберкульоз на 10 тис. осіб; x_{14} – кількість хворих на СНІД на 10 тис. осіб; x_{15} – кількість алкоголіків на 10 тис. осіб; x_{16} – кількість наркоманів на 10 тис. осіб; x_2 – кількість дітей у дитбудинках на 10 тис. осіб; x_3 – рівень оздоровлення та спортивної підготовки, який в свою чергу є комплексним показником і враховує такі складові: x_{31} – кількість оздоровлених у оздоровчих закладах на 10 тис. осіб; x_{32} – кількість оздоровлених дітей на 10 тис. дітей; x_{33} – кількість дітей, що займаються у ДЮСШ та інших закладах на 10 тис. осіб
		Раціональне використання природно–ресурсного потенціалу. Покращення епідеміологічного стану у регіоні	x_4 – кількість кв. м, що припадає на особу; x_5 – рівень екологічної безпеки, який є комплексним показником і враховує такі складові: x_{51} – відношення споживання свіжої води до обсягу оборотної і послідовно–використаної води, млн.м^3; x_{52} – викиди шкідливих речовин та парникових газів в атмосферне повітря у розрахунку на одну особу, кг; x_{53} – викиди шкідливих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних та пересувних джерел, тис. т; x_{54} – порушено земель, га; x_{55} – кількість відпрацьованих земель, га; x_{56} – кількість рекультивованих земель, га.
	3. Підвищення ефективності формування та використання потенціалу здібностей і знань (I_2)	Розвиток наукоємних інноваційних галузей. Розвиток соціальної інфраструктури та рівня її доступності	x_6 – освітній рівень населення, який в свою чергу є комплексним показником і враховує такі складові: x_{61} – кількість учнів на одного вчителя; x_{62} – кількість студентів ВНЗ I–II рівнів акредитації на 10 тис. осіб; x_{63} – кількість студентів ВНЗ III–IV рівнів акредитації на 10 тис. осіб; x_{64} – кількість підготовлених кандидатів наук, чол.; x_{65} – кількість підготовлених докторів наук, чол.; x_7 – узагальнений показник відвідування населенням театрів, концертів, музеїв, кіносеансів на 10 тис. осіб
	4. Досягнення соціальної стабільності, що визначає майновий потенціал населення (I_3)	Розвиток ринкової інфраструктури. Забезпечення фінансової стійкості регіону. Підвищення грошових доходів населення. Забезпечення зайнятості населення.	x_8 – рівень оплати праці та підприємницького доходу, який є комплексним показником і враховує такі складові: x_{81} – заробітна плата на працівника, грн.; x_{82} – питомий прибуток та змішаний дохід на особу, грн.; x_{83} – питомий прибуток від власності на особу, грн.; x_{84} – питомі соціальні допомоги на одну особу, грн.; x_9 – рівень соціальних виплат з бюджету, який є комплексним показником і враховує такі складові: x_{91} – питомі соціальні виплати сім'ям із дітьми на особу, грн.; x_{92} – питомі соціальні виплати малозабезпеченим непрацездатним верствам (одинокі непрацездатні громадяни та інваліди) населення на особу, грн.; x_{93} – питомі соціальні виплати непрацездатним громадянам із мінімальними доходами (пенсіонерам за інвалідністю; в разі втрати годувальника, які отримують соціальну пенсію; самотнім пенсіонерам) на особу, грн.

Примітки: 1) цілі другого рівня було сформульовано відповідно до мети дослідження роботи та положень, відображених у Стратегії сталого розвитку Харківської області до 2020 року; 2) виділений текст відображає показники розвитку людського потенціалу регіону.

го потенціалу в забезпеченні його нарощування та підвищення. Тобто методика має носити характер комплексності, що робить можливим поєднання різних факторів, що впливають на потенціал життєзабезпечення населення. По–другe, система показників повинна мати універсальний характер, тобто можливість оцінити рівень життя населення на різних територіальних рівнях («Україна–регіони», «регіон–райони»). По–третє, на основі отриманих розрахованих інтегральних індексів розвитку людського потенціалу за певний період можливо було б здійснити прогноз стану даного явища в регіоні на найближчу перспективу.

Відповідно до концепції ПЖНР нами пропонується комплексна система показників, що характеризують РЖ населення регіону (на прикладі Харківської області) (див. табл.). Вибір показників здійснювався з врахуванням доступності статистичних даних для обрахунку та можливості кількісного вимірювання.

Відповідно до концепції ПЖНР до характеристик, що дозволяють оцінити розвиток людського потенціалу та у комплексі можуть описувати загальний економічне зростання регіону, віднесено такі групи показників:

– індекс очікуваної тривалості життя населення (I_1) включає показники, які визначають фізичний потенціал населення регіону (x_1–x_5);

– індекс доступного рівня освіти (грамотність) населення (I_2) включає показники, які визначають потенціал здібностей і знань (x_6–x_7);

– реальний прибуток на душу населення (I_3) включає показники, які визначають майновий потенціал (x_8–x_9).

Слід зазначити, що величини x_1–x_2 та x_{52}–x_{55} відображають негативні явища, що погіршують рівень життя населення, тоді як усі інші відображують позитивний вплив. Тому нерівності основної системи обмежень, які описують витрати за категоріями x_1–x_2 та x_{52}–x_{55}, повинні мати обмеження знизу, тобто бути не менше за необхідний мінімум. Отже, необхідно очікувати, що якщо на сучасному етапі витрати на потреби, що позначені як x_1–x_2 та x_{52}–x_{55}, проводити у більшому обсязі, в подальшому це сприятиме зменшенню витрат на ці потреби на наступних етапах. Хоча характеристики x_4, x_{51} та x_{56} мають позитивний зміст, однак основна система обмежень математичної моделі задачі щодо цих змінних теж повинна мати обмеження знизу, оскільки існують санітарні норми, яких необхідно дотримуватися. При побудові цих нерівностей необхідно враховувати питомі витрати, тобто витрати у розрахунку на одну людину.

Таким чином, на базі ІРЛП запропоновано узагальнений показник, який дозволяє здійснювати порівняння управлінських рішень щодо альтернатив розподілу бюджетних коштів. Цей показник є комплексною характеристикою рівня життя населення регіону і відповідає міжнародним нормам визначення місця країни у рейтингу щодо її соціально–економічного розвитку. Його застосування сприятиме визначенню більш ефективних напрямків розвитку людського потенціалу регіону і країни в цілому.

Висновки

Аналізуючи вищевикладене, можна зробити такі висновки. Сформований багатьма поколіннями людський потенціал являється базовим елементом національного багатства держави, що визначає пріоритетні напрями розвитку її економіки. Забезпечення достойного РЖ населення повинно стати безумовним пріоритетом як державної, так й регіональної політики, а ЯЖ громадян – відповідати параметрам, що досягнуті розвинутими країнами. Тому об'єктивна оцінка РЖ населення регіонів та України в цілому може розглядатися як ключовий показник ефективності та результативності роботи органів державного управління та місцевого самоврядування. Нами запропоновано методику розрахунку інтегрального показника розвитку людського потенціалу регіону. Визначено локальні показники оцінки рівня життя населення регіону. Використання системного підходу до комплексної оцінки РЖ створює наукове підґрунтя для формування та обґрунтування концепцій, цілей, стратегій та програм стійкого розвитку на національному та регіональному рівнях. Проте для оцінки ролі бюджетного регулювання у забезпеченні розвитку людського потенціалу необхідно здійснити якісний аналіз тенденцій бюджетних витрат у взаємозв'язку з розвитком людського потенціалу, що й визначає перспективи подальших досліджень.

Література

1. Айвазян С.А. Россия в межстрановом анализе синтетических категорий качества жизни населения [Електрон. ресурс] / С.А. Айвазян. – Режим доступу: http://www.hse.ru/journals/wrldross/vol01_4/Ivazian2.htm

2. Беляева Л.А. Уровень и качество жизни. Проблемы измерения и интерпретации [Текст] / Л.А. Беляева // Социологические исследования. – 2009. – №1. – С. 33–42.

3. Большая экономическая энциклопедия. – М.: Эксмо, 2008. – 816 с.

4. Буткалюк В. Качество трудовой жизни как составляющая качества жизни / В. Буткалюк // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2010. – №4. – С. 138–151.

5. Васильев, А. Экономический аналіз качества жизни [Текст] / А. Васильев // Стандарты и качество. – 2007. – №4. – С. 80–84.

6. Глоссарий терминов по вопросам укрепления здоровья. Всемирная организация здравоохранения, Женева, 1998 [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://whqlibdoc.who.int/hq/1998/WHO_HPR_HEP_98.1_rus.pdf

7. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально–трудові відносини [Текст]: Підручник / Грішнова О.А. – 3–тє вид., випр. і доп. – К.: Т–во «Знання», 2007. – 559 с.

8. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: Монографія [Текст] / за ред. З.С. Варналія. – К.: НІСД, 2007. – 768 с.

9. Длугопольський О.В. Теорія економіки державного сектору [Текст]: Навч. посіб. / Длугопольський О.В. – К.: ВД «Професіонал», 2007. – 592 с.

10. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. Т. 2 / [Мочерний С.В., Ларіна Я.С., Устенко О.А., Юрій С.І.]; за ред. С.В. Мочерного. – Львів: Світ, 2006. – 568 с.

11. Жадан О.В. Економіка праці і соціально–трудові відносини: [Навч. посіб.] / Жадан О.В. – Х.: Вид–во ХарРІ НАДУ «Магістр», 2008. – 360 с.

12. Кизим М.О. Інтегральна оцінка рівня та якості життя населення регіонів України [Текст] / М.О. Кизим // Проблеми науки. – 2004. – №4. – С. 35–41.

13. Концепція гуманітарного розвитку України: Проект розроблений Робочою групою за науково–методичного та організаційного забезпечення Національного інституту стратегічних досліджень [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/Table/konc.htm

14. Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз (колективна монографія) [Текст] / [за ред. Е.М. Лібанової]. – К.: Ін–т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. – 367 с.

15. Людський розвиток регіонів України: методика оцінки та сучасний стан [Текст]. – К., 2002. – 123 с.

16. Мандибура В.О. Рівень життя України та проблеми реформування механізмів його регулювання [Текст] / В.О. Мандибура / Д.П. Богиня (відп. ред.). – К.: Парламентське вид–во, 1998. – 255 с.

17. Менова Н.Ф. Индекс развития человеческого потенциала в Тюменской области [Електрон. ресурс] / Н.Ф. Менова, Л.О. Сараева. – Режим доступу: http://www.zakon72.info/noframe/nic?d&nd=466201252&prevDoc=466201243

18. Механізм стратегічного управління інноваційним розвитком [Текст]: Монографія / за заг. ред. О.А. Біловодської. – Суми: Університетська книга, 2010. – 432 с.

19. Мірошниченко О.Ю. Оцінка рівня життя населення країн СНД на основі кластерного аналізу [Текст] / О.Ю. Мірошниченко // Статистика України. – 2006. – №3. – С. 72–78.

20. Омельченко О.І. Методологічні засади оцінювання рівня життя населення в регіонах України [Текст] / О.І. Омельченко // Проблеми економіки. – 2010. – №2. – С. 81–90.

21. Основы устойчивого развития Харьковской области до 2020 года [Текст]: Монография. – Х.: Издательский Дом «ИНЖЕК», 2010. – 528 с.

22. Павліха Н.В. Концептуальні засади управління сталим розвитком просторових систем [Текст]: Препринт / Н.В. Павліха. – Луцьк: Надстир'я, 2005. – 60 с.

23. Парфенова Н.В. Методика розрахунку інтегрального індексу якості життя населення регіону за вихідними індикаторами [Текст] / Н.В. Парфенова // Наука й економіка. – 2009. – Т. 2. – №3(15). – С. 239–245.

24. Потенціал України та його реалізація [Текст] / Аналітичний звіт Міжнародного центру перспективних досліджень. – К.: МЦПД, 2009. – 68 с.

25. Рівень життя населення України [Текст] / НАН України. Ін–т демографії та соц. дослідж., Держ. ком. статистики України; [за ред. Л.М. Черенько]. – К.: ТОВ «Видавництво «Консультант», 2006. – 428 с.

26. Рівень та якість життя населення (монограф.) [Текст] / [під заг. ред. Є.П. Кушнарьова]. – Х.: Видавничий дім «ІНЖЕК», 2004. – 272 с.

27. Садова У. Факторний аналіз рівня життя населення в регіоні з пониженою місткістю ринку праці [Текст] / Садова У., Л. Семів // Регіональна економіка. – 2005. – №2. – С. 92–102.

28. Социально–экономический потенциал региона [Текст]: монография / под общ. ред. проф. О.Ф. Балацкого. – Сумы: Университетская книга, 2010. – 364 с.

29. Социально–экономический потенциал устойчивого развития [Текст]: Учебник [под ред. проф. Л.Г. Мельника (Украина) и проф. Л. Хенса (Бельгия)]. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2007. – 1120 с.

30. Соціальні індикатори рівня життя населення [Текст]: Стат. зб. – К.: Державний комітет статистики України, 2002. – 228 с.

31. Стратегія соціально–економічного розвитку Харківської області на період до 2011 року [Текст]: Монографія / Під заг. ред. Є.П. Кушнарьова. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2004. – 448 с.

32. Стратегія соціально–економічного розвитку Харківської області на період до 2011 року [Текст]. – Х.: Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2003. – 204 с.

33. Стратегія сталого розвитку Харківської області до 2020 року [Текст]. – Х.: Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2010. – 112 с.

34. Управління людським розвитком в Україні: порівняльне оцінювання та напрямки вдосконалення [Текст] // Україна: Аспекти праці. – 2008. – №8. – С. 34–39.

35. Хаустова В.Є. Інтегральне оцінювання рівня життя населення регіонів України методом ентропії [Текст] / В.Є. Хаустова, О.І. Омельченко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №2. – С. 137–145.

36. Юхименко П.І. Тенденції розвитку концепції людського капіталу і Україна: проблеми, перспективи [Текст] / П.І. Юхименко // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія «Економіка» / За ред. проф. Мальчина Ю.М., проф. Ніколенка Ю.В. – К.: Видавничо–поліграфічний центр, 2005. – Вип. 1. – 236 с.

37. Human Development Report 2009 [Електрон. ресурс] / Human Development Report 2009. – Режим доступу: http://hdr.undp.org/en/reports/

С.О. НАЗАРКО,
к.е.н., Чернігівський інститут інформації, бізнесу і права ЗАТ МНТУ ім. академіка Ю. Бугая

Забезпечення сталого розвитку регіону через якісну вищу освіту

У статті розглядаються умови досягнення сталого розвитку, що супроводжуються подоланням чисельних впливових факторів. Проаналізовано місце України у світових рейтингах у системі еколого–соціально–економічних показників. Досліджено соціальну складову сталості, яка впливає на регіональний рівень життя через якісну вищу освіту.

Ключові слова: *сталий розвиток, еколого–соціально–економічні показники, рівень життя, якість вищої освіти.*

В статье рассматриваются условия достижения устойчивого развития, сопровождающиеся преодолением многочисленных влиятельных факторов. Проанализировано место Украины в мировых рейтингах в системе эколого–социально–экономических показателей. Исследована социальная составляющая устойчивости, которая влияет на региональный уровень жизни через качественное высшее образование.

Ключевые слова: *устойчивое развитие, эколого–социально–экономические показатели, уровень жизни, качество высшего образования.*

In the article the conditions for sustainable development, accompanied by overcoming numerous influential factors. Analyzed Ukraine's place in the world rankings in the system of ecological and socio–economic indicators. Studied social sustainability component that affects the regional quality of life through quality higher education.

Keywords: *sustainable development, environmental and socio–economic indicators, standard of living, quality of higher education.*

Постановка проблеми. Перехід України та її регіонів до сталого розвитку є однією з важливих проблем сучасності. Сталий розвиток має забезпечити високу якість життя на основі соціально–економічного зростання. Вища освіта має бути початковим елементом трансформації суспільства до сталого розвитку, який буде забезпечувати потреби людства у втіленні своїх уявлень про сталий розвиток у реальність.

Таким чином, перед системою вищої освіти постає проблема не просто істотного підвищення рівня підготовки фахівців, а забезпечення якісно нової сутності цієї підготовки з врахуванням в навчальному процесі динаміки технологічних та структурних змін, стратегії підприємництва, інноваційних процесів, організаційних вдосконалень, насиченості ринку праці, попиту і пропозиції окремих спеціальностей і т. ін.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням дослідження зв'язку вищої освіти і сталого розвитку приділяли увагу у своїх працях І. Булах [2], В. Вікторов [3], Б. Данилишин [4], М. Згуровський [1,6], М. Кольчугіна [7], В. Куценко [8], К. Левківський [9], О. Мєщанінов [10], В. Підліснюк [12] та ін. Доцільно підкреслити, що в зазначених роботах розкрито різнопланові аспекти впливу вищої освіти на сталий розвиток як регіонів, так і країни в цілому, обґрунтовано підходи до розв'язання проблем сталості. Однак тема дискусійна і потребує подальшого дослідження.

Метою даної ***статті*** є параметризація різноманітних індексів еколого–соціально–економічних показників, аналіз місця України у світових рейтингах та дослідження зв'язку між якісною вищою освітою та формуванням регіонального сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Всесвітній самміт ООН, скликаний у Ріо–де–Жанейро в 1992 році з метою розв'язання економічних, соціальних та екологічних проблем, окреслив концепцію сталого розвитку – новітню ідеологію суспільно–господарської динаміки, вироблену 179 країнами світу, в тому числі й Україною [6]. Сталий розвиток економіки країни є одним із визначальних факторів ефективності інтеграції держави в міжнародні організації, що визначає її місце в системі прийняття рішень глобального масштабу. Таким чином, необхідно переглянути існуючі вітчизняні механізми сталого розвитку шляхом аналізу рейтингових місць держави в системі еколого–соціально–економічних показників.

Одним із показників сталості є екологічний, який оцінюють за допомогою індексу екологічної ефективності EPI (Environmental Performance Index). В 2010 році Україна з індексом 58,2 займала серед 163 країн світу 87–ме місце [16].

Економічну складову сталого розвитку вимірюють за допомогою двох індексів. Перший – індекс конкурентоспроможності CI (Competitiveness Index), розроблений організаторами Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ). В 2011 році Україна з індексом 3,9 знову значно втратила у рейтингу ВЕФ, посівши серед 139 країн світу 89–те місце перед Гамбією та Гондурасом, і залишилася позаду таких країн, як Естонія, Чехія, Польща, Литва, Азербайджан, Словацька Республіка, Російська Федерація та Казахстан, демонструючи значне відставання від середньосвітового індексу (4,18) [5]. Другий – індекс економічної свободи IEF (Index of Economic Freedom), створений інтелектуальним центром Heritage Foundation. За яким Україна посіла 164–те місце, опустившись порівняно з минулим роком на дві сходинки. За цим показником Україна є на останньому місці в Європі [15].

Соціальний вимір сталого розвитку сформуємо шляхом порівняння таких індексів (табл. 1): індексу якості і безпеки життя – QLI (Quality–of–life index), розробленого міжнарод–

 © С.О. НАЗАРКО, 2012

ною організацією Economist Intelligence Unit [19]; індексу розвитку людського потенціалу – HDI (Human Development Index) [17] та індексу освіченості суспільства – IKS (Index of Knowledge Societies), розрахованого департаментом ООН з економічного і соціального розвитку [18].

Табл. 1 показує, що значення ІЛР України за 2011 рік дорівнює 0,729 – у високій категорії людського розвитку – це ставить країну на 76–ту позицію з 187 країн і територій. За період з 1990 до 2011 рік значення ІЛР України зросло з 0,707 до 0,729, або на 3% чи в середньому приблизно на 0,1% за рік [17].

Україна з 2006 року має статус країни з ринковою економікою, з 2008 року є членом Світової організації торгівлі (СОТ) та прагне до повноцінного членства в ЄС. Проте вищезазначені три виміри вказують на її регрес у напрямі концепції сталого розвитку. Тому постає питання, чи згодна Європа взяти країну з низькими показниками сталості?

Проблема сталого розвитку важлива як для всієї країни, так і для її регіонів, оскільки регіони України суттєво відрізняються за економічним, соціальним та екологічним потенціалом, а отже за тенденціями і перспективами свого розвитку.

Специфікою нашого дослідження буде концентрація уваги на соціальній складовій, яка впливає на регіональний рівень життя. В умовах активізації світових господарських зв'язків входження України до міжнародного (європейського) освітянського та наукового простору сучасний рівень життя населення значною мірою визначають такі фактори, як освіта, наука та наукова діяльність.

Освіта і наука глибоко інтегровані в економіку, суспільне життя, а їхній рівень істотно впливає на якість життя та можливість сталого розвитку як окремого регіону, так і країни загалом. Саме тому освіта, наука та кваліфіковані кадри визнані в Європі вирішальним чинником у досягненні цілей Болонського процесу.

Особливу роль у науково–освітній системі відіграє мережа вищих навчальних закладів, яка постійно формується в просторі та часі. Структура зазнає як кількісних, так і якісних змін. На території Чернігівської області функціонують п'ять вищих навчальних закладів III–IV рівнів акредитації, де навчається 20,6 тис. студентів, та 16 ВНЗ I–II рівнів акредитації. Потенціал мережі становить 8,6 тис. студентів. Здійснення навчального процесу у вищих навчальних закладах забезпечує викладацький корпус, що об'єднує 997 педагогічних та 1433 науково–педагогічних працівників. Серед викладачів науковий ступінь кандидата наук мають 705 осіб, доктора – 89, учене звання доцента та професора – відповідно 471 та 81 особа. Крім того, діють 20 структурних підрозділів вищих навчальних закладів інших регіонів України, де також навчається значна частина молоді на 1,1 млн. жителів області [13]. Якщо порівнювати із загальнодержавним рівнем, можна констатувати таке. На сьогодні в Україні налічується 349 закладів вищої освіти (університети, інститути, академії) на 45,8 млн. чол. У той же час ціла низка розвинених країн Європи мають зовсім інше співвідношення в освітянській підготовці вищої школи: Англія – 96 ВНЗ на 48,5 млн. чол., Франція – 78 ВНЗ на 65,1 млн. чол., Італія – 65 ВНЗ на 60,1 млн. чол., Польща – 11 ВНЗ на 38,1 млн. чол. [4].

Серйозною проблемою діючої мережі вищих навчальних закладів є, по–перше, дублювання підготовки з окремих напрямів і спеціальностей у межах регіону (здебільшого за рахунок відокремлених структурних підрозділів), що негативно впливає на працевлаштування випускників. По–друге, погіршення якості вищої освіти, і, як наслідок, освіта не сприяє виконанню головних завдань, а саме формуванню трудових ресурсів і примноженню людського потенціалу регіону. Одержані після завершення циклу навчання професійні знання та навички недостатні для забезпечення повноцінної професійної діяльності й особистісної самореалізації. Статусна роль такої освіти девальвується прямо пропорційно її масовості, що, у свою чергу, пов'язане з наростанням соціального невдоволення і претензій до системи вищої освіти.

Але зростання чисельності ВНЗ було б неможливе, як би не існував високий попит на їхні послуги (табл. 2).

Із табл. 2 можна зробити висновок: з 2003 року щорічно обсяг освітянських послуг зростає і за досліджуваний період він збільшився в 2,3 раза. Разом із тим спостерігається і тенденція зростання пропозиції, що проявляється, перш за все, у зростанні освітнього рівня населення (табл. 3).

Таблиця 1. Показники соціальної складової за 2011 рік

	Рейтинг по ІЛР	ІЛР (HDI)	ІД*	ІО (IKS)	QLI
1	Норвегія	0,943	0,883	0,985	0,72
4	США	0,910	0,869	0,939	0,86
6	Канада	0,908	0,840	0,927	0,70
9	Німеччина	0,905	0,838	0,928	0,74
12	Японія	0,901	0,832	0,883	0,74
20	Франція	0,884	0,827	0,870	0,75
28	В.Британія	0,863	0,819	0,815	0,74
39	Польща	0,813	0,739	0,822	0,70
55	Болгарія	0,771	0,713	0,802	0,69
66	Росія	0,755	0,678	0,784	0,54
–––	–––	–––	–––	–––	–––
76	Україна	0,729	0,591	0,858	0,60

Джерело: Доповідь про людський розвиток. 2011 р. [Електронний ресурс] / http: // hdr.undp.org
** ІД – індекс доходу, що вимірюється у ВВП на душу населення по паритету купівельної спроможності (ВВП по ПКС)*

Таблиця 2. Динаміка обсягу освітянських послуг, реалізованих населенню

Роки	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Україна, млн. грн.	–	–	1736,6	1676,0	2014,5	2589,4	2822,1	3249,0
Чернігівська обл., тис. грн.	35222,3	39919,8	46524,1	58362,7	60183,0	67481,8	71565,5	81759,9

Джерело: [13, 14].

Таблиця 3. Розподіл населення (%) за рівнем освіти

Роки	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Повна вища								
Україна	13,1	14,2	14,1	14,5	15,6	16,8	17,4	18,5
Чернігівська область	9,8	12,4	12,0	12,7	14,5	14,4	17,0	14,5
Базова вища								
Україна	1,3	1,2	1,1	1,2	1,0	1,1	1,3	1,4
Чернігівська область	0,2	0,6	1,5	0,5	1,0	0,5	0,3	0,9
Неповна вища								
Україна	16,4	17,1	17,9	17,5	17,9	16,8	17,7	17,6
Чернігівська область	15,3	14,3	15,0	17,4	13,4	15,4	16,5	21,9

Джерело: [13, 14].

Рівень життя та соціально–економічні умови проживання сімей у значній мірі залежать від освітнього рівня їх членів. Аналіз даних табл. 3 вказує на зростання регіонального рівня освіти (повна вища) в 1,5 раза, порівнюючи 2003 рік з 2010 роком. За даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств в Чернігівській області, повну вищу освіту має кожен восьмий житель області, базову вищу – 0,9%, неповну вищу – 21,9%, повну загальну середню – 34%, базову загальну середню – 16%, початкову загальну середню – 7,5%. Не мають початкової загальної освіти 5,7% населення [13]. Взагалі по Україні повну середню і вищу освіту має 92% населення у віці 18 років і старші. У Німеччині – цей показник становить 89%, Великобританії – 75%, Польщі – 65%, Болгарії – 58% [1]. Проте цей високий інтелектуальний потенціал, на жаль, не сприяє зростанню наукоємності ВВП, обсягу інноваційної продукції. Частка вітчизняних підприємств, що впроваджували нововведення, є незначною. Питома вага реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промислової впродовж 2003–2010 років не перевищує 7%. Негативним є й скорочення питомої ваги підприємств, що впроваджували інновації впродовж проаналізованого періоду. Підтвердженням цього є місце України на світовому ринку інноваційної продукції. Якщо на ньому США належить 36%, Японії – 30%, Німеччині – 17%, Китаю – 6%, то Україні – 0,1%. Частка інноваційно активних промислових підприємств в Україні дорівнює 13,8%, тоді як у Канаді – 60%, Ірландії – 70% [7].

Причинами такої ситуації, на нашу думку, є низька якість вищої освіти, яка має сприяти інноваційному розвитку в будь–якій сфері економіки, та недостатнє фінансування й недооцінка фундаментальних досліджень як теоретичної бази для здійснення прикладних досліджень і розроблення сучасних інноваційних технологій.

Специфіка сьогоднішніх суспільних трансформацій спонукає працююче населення підвищувати свій освітній рівень (табл. 4).

Аналіз табл. 4 показує, що за період 2003–2010 років чисельність осіб, зайнятих у галузях економіки, зменшилася на 30 874 осіб, або на 20%, проте чисельність фахівців з повною вищою освітою збільшилася на 6730 осіб, або на 10%. Проте, як зазначається в документах ЮНЕСКО, високого життєвого рівня населення досягають ті країни, де серед зайнятих у виробництві і сфері послуг 40–60% – працівники з вищою освітою. В Чернігівській області цей відсоток майже вдвічі менший від нижньої межі, і така ситуація спостерігається по Україні в цілому (у 2010 році – 31,1% до облікової кількості штатних працівників) [16].

Однак більшість штатних працівників не мають бажання підвищувати свій професійний рівень, оскільки заробітна плата не виконує своєї відтворювальної функції, не кажучи вже про те, що вона має бути стимулом для професійного зростання (табл. 5).

Дані табл. 5 вказують на невідповідність вартості навчання та середньої заробітної плати, що не забезпечує рівного доступу до навчання, і така ситуація спостерігається в інших регіонах України, оскільки вартість навчання становить 40% річної заробітної плати одного працюючого.

Рівень грамотності населення і стан системи вищої освіти – один із ключових факторів, які визначають темпи економічного зростання, індекс людського розвитку та якість

Таблиця 4. Освітній рівень працівників різних видів діяльності в Чернігівській області

Роки	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Кількість штатних працівників	298241	282610	280099	273844	264849	250755	236661	237367
Із них закінчили вищі навчальні заклади	60207	58616	61010	62736	65020	65434	65848	66937
у % до облікової кількості штатних працівників	20,2	20,7	21,8	22,9	24,5	26,1	27,8	28,2

Джерело: [13].

Таблиця 5. Порівняльна характеристика вартості освітянських послуг та середньомісячної заробітної плати в Чернігівській області

Показники / роки	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Вартість навчання у ВНЗ: денна ф. н	2400	2800	3400	3950	4800	5600	6500	7200
заочна ф. н.	1580	1960	2380	2700	3000	3400	4000	4500
Середньомісячна з/плата, грн.	342	438	602	790	1016	1370	1465	1711
Співвідношення вартості навчання та середньомісячної зарплати								
денна ф. н.	7,02	6,39	5,65	5,00	4,72	4,09	4,44	4,21
заочна ф. н.	4,62	4,47	3,95	3,42	2,95	2,48	2,73	2,63

Джерело: [13].

життя. Тісний зв'язок економічного зростання з якістю праці і рівнем освіти працюючого населення одержує загальне визнання і відзначається, зокрема, авторами щорічної доповіді Всесвітнього економічного форуму по конкурентоспроможності. Вища освіта, зокрема система підготовки кадрів, здобуває статус стратегічного ресурсу, що підіймає потенціал конкурентоспроможності і визначає можливість інноваційного розвитку економіки регіонів. Саме тому Комітет із промислових досліджень розвитку Євросоюзу робить однозначний висновок: без якісної системи вищої освіти не може бути конкурентоспроможної економіки. Оскільки вища освіта забезпечує підготовку кадрів, від якості якої значною мірою залежать і темпи подолання фінансової та соціально-економічної кризи, що, у свою чергу, забезпечить сталий розвиток регіонів. Проте фінансування вищої освіти, його рівень, ступінь охоплення ним населення – це питання державної політики і суспільства в цілому [8].

ООН оголосила десятиріччя 2005–2014 років десятиріччям освіти для сталого розвитку. Згідно з цим проектом кожна людина має зрозуміти значення поведінки та способу життя, що необхідні для сталого майбутнього і позитивних змін в суспільстві. Сталий розвиток потребує якісної вищої освіти, спрямованої на комплексний і динамічний підхід, який враховує важливість критичного мислення, соціального навчання та реальної участі особистості у житті суспільства [12].

Для досягнення ефективності освіти для сталого розвитку необхідно розвивати її через: якісну вищу освіту протягом усього життя як настанову щодо інноваційного спрямування розвитку особистості, її прагнення до самоосвіти, пошукових форм діяльності; переорієнтацію наявних навчальних програм у напрямку соціальних, економічних, екологічних знань та перспектив. Це передбачає як створення інтегративних курсів для сталого розвитку, так і зміну акцентів у навчальній та виховній діяльності з врахуванням аспектів стратегії сталого розвитку.

Висновки

Будь-яка держава, і Україна в тому числі, що дбає про свій рейтинг цивілізованості у світі та про своє майбутнє, повинна розробляти стратегію і тактику в сфері вищої освіти. Варто зазначити, що однією з основних і необхідних умов забезпечення сталого розвитку регіону є формування світогляду людей, який ґрунтується на систематизації та засвоєнні знань через якісну вищу освіту. Вона є головним засобом формування і відтворення інтелектуального ресурсу нації – головної складової людського капіталу регіону.

Подальший розгляд проблеми має стосуватися детального вивчення розвитку освіти і науки, їхньої співпраці, що сприятиме підвищенню ефективності інноваційної економіки, зростанню добробуту населення й забезпеченню сталого розвитку регіонів.

Література

1. Аналіз сталого розвитку – глобальний і регіональний контексти: у 2-х ч. / Міжнар. рада з науки (ICSU); наук. керівник М.З. Згуровський. – К.: КУТУ «КПІ», 2009. – Ч. 2. Україна в індикаторах сталого розвитку. – Аналіз – 2009. – 200 с.

2. Булах І. Якість освіти та управління нею: головні показники визначення якості освіти / І. Булах // Післядипломна освіта в Україні. – 2006. – №1 (8). – С. 71–74.

3. Вікторов В.Г. Основні критерії та показники якості освіти / В.Г. Вікторов // Вища освіта України. – 2006. – №1. – С. 54–60.

4. Данилишин Б.М. Про Концепцію переходу України до сталого розвитку / Б.М. Данилишин // Екологічний вісник. – 2009. – №6. – С. 6–7.

5. Звіт про глобальну конкурентоспроможність 2010–2011 рр. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: www.feg.org.ua/docs/Competitiveness_report_2011_ua

6. Згуровський М.З. Україна у глобальних вимірах сталого розвитку / М.З. Згуровський // Дзеркало тижня. – 2006. – №19.

7. Кальчугина М. Нацпроект «Образование»: Инновационная подготовка кадров / М. Кальчугина // МЭ и МО. – 2009. – №9. – С. 65.

8. Куценко В.І. Соціальна безпека в контексті сталого розвитку: монографія / В.І. Куценко, В.П. Удовиченко. – Чернігів: Видавець Лозовий В.М., 2010. – 652 с.

9. Левківський К. Освіта для сталого розвитку / К. Левківський, С. Степаненко, Н. Тимошенко // Вища школа. – 2009. – №5. – С. 28–39.

10. Мєщанінов О.П. Методологія оцінювання якості університетської освіти / О.П. Мєщанінов // Проблеми якості освіти: теоретичні і практичні аспекти; матеріали методологічного семінару АПН України. 15 листопада 2006 р. – К.: СПД Богданова А.М., 2007. – С. 250–256.

11. Назарко С.О. Методологічні аспекти якості послуг вищої школи / С.О. Назарко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – Чернігів, 2010. – №41. – С. 200–209.

12. Підліснюк В. Сталий розвиток суспільства: роль освіти: путівник / В. Підліснюк, І. Підліснюк та ін. – К.: Вид–во СПД «Ковальчук», 2005. – 88 с.

13. Статистичний збірник «Чернігівщина в цифрах» / Головне управління статистики в Чернігівській області. Ч., 2008 –2010 рр. – 67 с.

14. Статистичний щорічник України за 2009 рік: [стат. зб.]. – К.: Консультант, 2010. – С. 332.

15. Характеристика України по Індексу економічної свободи // Оф. сайт Heritage Foundation.

16. Environmental Performance Index 2010. epi.yale.edu

17. Human Development Report 2009/2011. Fighting climate change: Human solidarity in a divided world / United Nations Development Programme. – New York, 2011. – 400 p.

18. Understanding Knowledge Societies: In 20 Questions and Answers with the Index of Knowledge Societies / United Nations: New York. – June, 2010. – XVII. –188 p.

19. Worldwide quality–of–life index. – Режим доступу: http://www.economist.com

Г.Ю. ТКАЧУК,
к.е.н., доцент кафедри економіки, ЖДТУ

Стратегія формування конкурентоспроможності малих підприємств агробізнесу Житомирщини

У статті представлено узагальнення стратегії формування конкурентоспроможності малих підприємств агробізнесу Житомирщини. Розроблено ряд практичних рекомендацій формування конкурентних переваг із врахуванням досвіду попередніх досліджень.

Ключові слова: *стратегія, конкурентоспроможність, конкурентні переваги, агробізнес.*

В статье представлено обобщение стратегии формирования конкурентоспособности малых предприятий агробизнеса Житомирщины. Разработан ряд практических рекомендаций формирования конкурентных преимуществ с учетом опыта предыдущих исследований.

Ключевые слова: *стратегия, конкурентоспособность, конкурентные преимущества, агробизнес.*

The article presents a generalization strategy formation of small agribusiness enterprises of Zhytomyr region. A number of practical recommendations for the formation of competitive advantage from the experience of previous studies are developed

Keywords: *strategy, competitiveness, competitive advantage, agribusiness.*

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання висувають на перший план питання забезпечення ефективності господарської діяльності кожного окремого ринкового суб'єкта. Така ефективність суб'єктів господарювання може бути реалізована лише за рахунок досягнення ними конкурентоспроможності. Оскільки конкурентоспроможність підприємства визначає його позицію в галузі, допомагає підтримувати існуючі та створювати нові конкурентні переваги, то нею необхідно цілеспрямовано управляти за рахунок розробки та впровадження виваженої чітко розробленої конкурентної стратегії.

Стратегія формування конкурентоспроможності є досить важливою для малих підприємств аграрного сектору, адже на сьогодні державою зроблено все можливе, щоб не дати розвиватися таким підприємствам. Особливого значення потребує вирішення питання впровадження стратегічного управління саме на таких підприємствах, оскільки їх ефективне господарювання є запорукою продовольчої безпеки держави. Оскільки для малих підприємств агробізнесу управління конкурентоспроможністю – це нова сфера діяльності, а такі важливі аспекти, як її забезпечення та формування стратегії її досягнення, враховуються мало, це й визначає актуальність дослідження цієї проблематики.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми формування конкурентоспроможності малих підприємств агробізнесу недостатньо досліджені як у вітчизняній, так і в закордонній теорії і практиці. Існує також дефіцит праць, присвячених комплексному управлінню конкурентоспроможністю. Серед сучасних праць, присвячених питанням конкурентоспроможності підприємств, варто виділити роботи А.Л. Зозуля, В.Л. Диканя, В.І. Савчука, М. Портера, Н.І. Горбалья, О.Є. Кузьміна, Р.А. Довбуша та Р.А. Фатхутдинова, в яких висвітлено сутність, методики управління конкурентоспроможністю різних об'єктів [2–4, 6, 8]. Найвизначніший внесок в розробку теорії стратегічного управління зроблено такими відомими західними та вітчизняні вченими–економістами в сфері менеджменту, як І. Ансофф, Х. Мінцберг, А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд, І.П. Булєєв, З.С. Шершньова, С.В. Оборська, В.Д. Нємцов, Д.Є. Довгань та ін. [1, 5, 9].

Вітчизняна наукова парадигма функціонування підприємницьких структур у сфері агробізнесу та стратегічних напрямів формування їх конкурентоспроможності отримала розвиток під впливом фундаментальних і прикладних досліджень А. Андрійчука, Ю. Губені, В. Зіновчука, В. Іванюти,

 © Г.Ю. ТКАЧУК, 2012

В. Мессель–Веселяка, О. Могильного, П. Саблука, О. Школьного та ін. Проте проблеми визначення стратегії формування конкурентоспроможності малих підприємств агробізнесу все ще залишаються актуальними.

Метою статті є узагальнення етапів стратегії формування конкурентоспроможності малих підприємств агробізнесу Житомирської області.

Виклад основного матеріалу. Стратегія формування конкурентоспроможності розглядається як система управлінських та організаційно–технічних заходів, спрямованих на забезпечення ефективного виробництва високоякісної сільськогосподарської продукції з метою забезпечення прибуткового господарювання та стійкого конкурентного становища на ринку. Оцінку економічної ефективності системи ведення сільського господарства можна виразити лише як максимальне одержання необхідної продукції з кожного гектара землі при найменших витратах, що забезпечить підприємству стабільний економічний розвиток.

Стратегія формування конкурентоспроможності підприємств – це механізм, завдяки якому відбувається мобілізація внутрішніх ресурсів та можливостей підприємства з метою забезпечення сталого довгострокового розвитку, в основі якого лежить економічна рівновага, фінансова стійкість, можливість забезпечення розширеного відтворення та стійкого економічного зростання.

В основу методичного підходу визначення стратегії формування конкурентоспроможності малих підприємств агробізнесу покладено такі основні критерії:

– можливість раціонального використання землі і машин на різній за величиною площі (або щодо поголів'я худоби);

– покращення ефективності використання трудового потенціалу за рахунок підвищення продуктивності праці та зменшення її трудомісткості;

– максимізації прибутку на одну гривню, вкладену у виробничі фонди, за рахунок управління фондовіддачею підприємства;

– забезпечення збалансованості між економічним та соціальним ефектом господарювання;

– врегулювання попиту і пропозиції на ринках сільськогосподарської продукції;

– зростання експортного потенціалу підприємства.

Враховуючи вищесказане, спробуємо запропонувати базову модель стратегії формування конкурентоспроможності малих підприємств агробізнесу, яка являє собою логічну послідовність етапів її впровадження. Отже, сформулюємо основні напрями стратегії формування конкурентоспроможності малих підприємств агробізнесу:

1. Визначення стратегічних цілей та встановлення тактичних завдань підприємства.

На сучасному етапі господарювання доцільним є використання багатоваріантного підходу до визначення мети діяльності підприємства. Даний підхід передбачає побудову «дерева цілей» з обов'язковим виділенням під цілей та завдань, які детально уточнюються та узгоджуються між собою. Процес побудови «дерева цілей» вимагає визначення основного стратегічного завдання, наприклад, формування конкурентоспроможності та в залежності від головної мети відбувається формулювання деяких підзавдань, які зможуть забезпечити досягнення основної мети підприємства (оптимізація використання наявних ресурсів, визначення напрямів та джерел фінансування тощо). Ці підзавдання, у свою чергу, конкретизуються на інші більш дрібніші завдання із обов'язковим зазначенням термінів їх виконання.

2. Проведення оцінки власних внутрішніх можливостей та «вузьких місць».

Даний етап передбачає формування системи показників (елементів стратегічного потенціалу), що обумовлюють внутрішні перспективи формування конкурентоспроможності підприємства. Такий аналіз доцільніше проводити за окремими складовими потенціалу підприємства:

– управлінням земельними ресурсами (валовий дохід на 1 га угідь, додана вартість на 1 га угідь тощо);

– виробничим потенціалом (рівень витрат на виробництво продукції, продуктивність використання ресурсів, можливість нарощення виробничих потужностей, наявність основних засобів на 1 га угідь, фондоозброєність одного працівника тощо);

– фінансовим потенціалом (можливості залучення кредитних ресурсів, ступінь фінансової незалежності підприємства, ефективність управління оборотними активами, інвестиційна привабливість тощо);

– трудовим потенціалом (продуктивність одного працівника, рівень середньомісячної оплати праці, кваліфікаційний рівень персоналу тощо);

– системою управління підприємством (раціональність організації управління підприємством, планово–економічної роботи, бухгалтерського обліку та контролю за виконанням прийнятих рішень).

Тобто на даному етапі відбувається моніторинг власних можливостей підприємства та предмет співставлення існуючого з бажаним рівнем діяльності, із відповідним плануванням показників подальшого розвитку на основі усунення недоліків господарювання. Також доцільним вважається проведення експертної оцінки можливостей розвитку окремих складових потенціалу підприємства.

3. Аналіз діяльності конкурентів на предмет діагностики їх сильних та слабких сторін з метою визначення власної ринкової позиції та перейняття досвіду більш вдалого ведення бізнесу.

Розробка стратегії формування конкурентоспроможності передбачає визначення головних конкурентів та дослідження їх сильних та слабих сторін. При цьому головна увага приділяється фінансово–господарському становищу конкурентів, перевагам та недолікам ведення ними виробничої діяльності, аналізу ефективності використання наявних ресурсів та визначенню втрачених можливостей досліджуваних підприємств.

На даному етапі доцільним є використання процедури бенчмаркінгу. Бенчмаркінг на відміну від звичайного аналізу діяльності підприємств–конкурентів являє собою механізм порівняльного аналізу ефективності роботи досліджуваного підприємства з показниками інших, більш успішних підприємств галузі.

Процес бенчмаркінгу полягає у постійному систематичному аналізі ефективності власної господарської діяльності та діяльності підприємств–конкурентів, проведенні порівняння, виявленні переваг та недоліків у власній діяльності та у діяльності підприємств–конкурентів, та передбачає накопичення банку даних на основі яких розробляються моделі ефективності діяльності підприємства з урахуванням тих чи інших факторів. Таким чином, за допомогою бенчмаркінгу встановлюються ринкові позиції підприємства, переваги та недоліки його господарювання, аналізуються втрачені можливості порівняно з конкурентами.

Втім, зауважимо, що на сьогодні використання методів бенчмаркінгу малими підприємствами агробізнесу ускладнюється через відсутність відкритої та достовірної інформації про діяльність підприємств–конкурентів сільськогосподарської галузі.

Результати попередніх досліджень діяльності малих підприємств агробізнесу дають підставу стверджувати, що основним завданням формування конкурентоспроможності є не стільки вирішення питань щодо забезпеченості ресурсами, а скільки можливість ефективного їх використання. Встановлено, що більшість малих підприємств агробізнесу Житомирщини характеризується неефективністю господарських процесів; високим ступенем зношення основних засобів; формуванням активів за рахунок власних фінансових ресурсів; низькими темпами приросту фінансових ресурсів; тривалістю виробничого циклу майже рік тощо. Особливістю даного етапу є розробка системи показників–індикаторів для проведення адекватної оцінки ефективності фінансово–економічної діяльності підприємств та отримання уявлення про реальний рівень їх конкурентоспроможності [7].

4. Дослідження впливу факторів зовнішнього середовища (окрім конкурентів) на формування конкурентоспроможності підприємства.

Підприємство – це складна, динамічна, відкрита система, яка активно взаємодіє із зовнішнім оточенням, постійно адаптуючись під це оточення і змінюючи його. Тому неможливо розглядати діяльність підприємства відособлено, у відриві від зовнішніх умов його господарювання. Цей етап є одним із головних в процесі розробки стратегії формування конкурентоспроможності, оскільки, конкурентоспроможність неможливо оцінити окремо, у відриві, від інших підприємств галузі. Таким чином, стратегія формування конкурентоспроможності повинна враховувати вплив зовнішнього середовища на діяльність підприємства з урахуванням можливості як позитивних, так, і негативних його змін.

Дослідивши дію зовнішнього середовища на рівень конкурентоспроможності малих підприємств агробізнесу, визначено основні фактори впливу на його формування, а саме: державна політика у даній галузі, кліматичні умови, зміни в попиті на готову продукцію, несприятливий інвестиційний клімат, несвоєчасність розрахунків, інфляційні процеси, диспаритет цін між продукцією сільського господарства та продукцією промисловості, розмір податкового навантаження, наявність фінансового та господарського ризиків. Вплив усіх цих факторів необхідно враховувати в процесі розробки стратегії формування конкурентоспроможності підприємства.

Вплив дії даних факторів можливо оцінити за допомогою кореляційного аналізу, а саме за рахунок виявлення тісноти зв'язків між факторною та результативною ознакою та побачити числовий вираз даного впливу.

5. Виявлення ключових факторів успіху формування конкурентоспроможності підприємства.

На даному етапі передбачається встановлення конкурентних переваг діяльності підприємства на основі даних, виявлених у процесі попередніх досліджень. За допомогою проведеного бенчмаркінгової оцінки ефективності власної господарської діяльності та діяльності підприємств–конкурентів відбувається співставлення потреб у капіталі з джерелами їх залучення, аналізуються альтернативні джерела залучення капіталу, встановлюються причини збитковості підприємств.

У процесі аналізу, перш за все, необхідно звернути увагу на структуру майна підприємства, адже від цього залежить його ліквідність, здатність до залучення позикових коштів, можливість виживати в умовах конкурентного середовища, недостатність або зношеність основних фондів, навпаки ускладнює виробничі процеси підприємства та негативно впливає на його імідж, а також спричиняє необґрунтоване зростання собівартості готової продукції.

Більшість основних фондів усіх сільськогосподарських підприємств на сьогодні є морально застарілими та фізично зношеними, що не відповідає умовам конкурентного господарювання. Крім того, вони частково незадіяні у виробничій діяльності, але залишаються й досі на балансі підприємств і на них нараховується амортизація, що, у свою чергу, значно завищує витрати підприємства і негативно впливає на ціну готової продукції [7].

Як вихід із такої ситуації пропонується підприємствам списувати, консервувати, реалізовувати, здавати в оренду ту частину основних фондів яка безпосередньо не використовується у виробничому процесі. Ці дії призведуть до зниження питомої ваги основних фондів в активах підприємства і, як результат, до зростання ліквідності підприємства, збільшення оборотних коштів за рахунок надходжень від продажу, чи оренди основних засобів, зменшення зношеності всього парку основних засобів та непродуктивних витрат виробництва. Це стане реальною конкурентною перевагою підприємства серед інших підприємств галузі.

Потребує також негайного вирішення питання оптимізації структури оборотного капіталу, яка певною мірою забезпечує конкурентоспроможність підприємств. Якщо звернути увагу

на якісну структуру оборотного капіталу, відмітимо, що, незважаючи на специфіку галузі, існує висока концентрація фінансових ресурсів у виробничих запасах, тваринах на вирощуванні та відгодівлі, незавершеному виробництві та дебіторській заборгованості. За рахунок такої нераціональної структури оборотного капіталу більшість підприємств, потребуючи вільних грошових коштів, втрачають конкурентні позиції. Тому варто уважніше відстежувати як розміри вкладень, так і обґрунтованість накопичень, а отже необхідно акумулювати обігові кошти у ті статті оборотного капіталу, які реально приносять бажаний ефект. Окрему увагу слід приділяти стану дебіторської заборгованості та умовам її погашення [7].

Ще однією перепоною на шляху формування конкурентних переваг малих підприємств агробізнесу є значні обсяги поточних зобов'язань. Проте проблемою є не стільки обсяги самих зобов'язань, скільки нераціональний розподіл отриманого прибутку підприємствами. Адже конкурентоспроможність підприємства залежить не від обсягів прибутку, а від раціонального його накопичення у власному капіталі, реінвестування у новітню техніку та технології, сучасні виробничі потужності, нагромадження оборотного капіталу.

Як резерв формування конкурентних переваг, а отже і конкурентоспроможності пропонується використовувати позиковий капітал як реальне джерело нарощування внутрішнього потенціалу. Зауважимо, що останнім часом існує тенденція до зниження відсоткових ставок по кредитуванню як у національній, так і в іноземній валютах.

На сьогодні гостро постає питання кредитування малих підприємств агробізнесу. Однак використання позикових коштів є обґрунтованим для підприємств, які намагаються вистояти в умовах жорсткої конкурентної боротьби, оскільки це дає реальні можливості нарощувати обсяги виробництва, оновлювати матеріально–технічну базу та нарощувати оборотний капітал.

Вітчизняним підприємствам слід звернути увагу на поповнення власного капіталу за рахунок прибутку підприємства. Підприємство таким чином стане більш автономним і йому буде простіше залучати кредити банків для власного розвитку. Тобто на цьому етапі важливим є обґрунтування обсягів, умов, термінів і потенційних джерел залучення позикових ресурсів.

Наступним кроком у формуванні конкурентних переваг повинно стати вирішення проблеми зниження постійно зростаючої собівартості продукції, оскільки існує обернена залежність між собівартістю продукції та прибутковістю підприємства. Це відбувається передовсім через сезонність виробництва. Собівартість є свого роду індикатором ефективності господарювання підприємства, допомагаючи виявляти приховані резерви для підвищення рівня його прибутковості. За рахунок зниження собівартості зростає окупність витрат прибутком і створюються сприятливі умови для прискорення темпів розширеного відтворення та підвищення матеріальної зацікавленості працівників. Тому важливим є проведення розрахунків та обґрунтування економічної доцільності кожної статті витрат підприємства з розробкою заходів щодо їх зниження.

Перспективним напрямом отримання конкурентних переваг та формування конкурентоспроможності для малих підприємств агробізнесу є запровадження інновацій та інноваційних технологій, які в умовах ринкової конкуренції забезпечать оновлення асортименту продукції у відповідності до попиту населення. Розробка стратегії формування конкурентоспроможності передбачає проведення заходів щодо виявлення конкурентних переваг, що так чи інакше впливають на формування їх конкурентоспроможності.

6. Оцінка ефективності розробленої стратегії формування конкурентоспроможності підприємства. Завершальним етапом процесу розробки стратегії формування конкурентоспроможності є проведення її діагностики, завдяки чому можна оцінити позитивні та негативні аспекти запропонованої стратегії та зробити висновки щодо відповідності прогнозу перспективним цілям підприємства. У випадку негативних змін виникає необхідність корегування розробленого прогнозу та винайдення оптимальних шляхів вирішення проблеми та резервів формування конкурентоспроможності підприємства. Головною умовою стратегії є своєчасність внесення доповнень і уточнень у план діяльності та розвитку підприємства з метою формування високого рівня його конкурентоспроможності.

Висновки

Проведений у попередніх дослідженнях аналіз сучасного стану конкурентоспроможності малих підприємств агробізнесу став основою для розробки стратегії формування конкурентоспроможності таких підприємств. Отже, виділено п'ять основних етапів, послідовне виконання яких допоможе підприємствам враховуючи внутрішній потенціал та зовнішні можливості сформувати високий рівень конкурентоспроможності. Проте успіх від впровадження даної стратегії забезпечиться лише за умов зацікавленості керівництва кожного окремого підприємства у формуванні високого рівня його конкурентоспроможності.

Запропонована стратегія формування конкурентоспроможності малих підприємств агробізнесу покликана сприяти всебічному розвитку малих підприємств сільського господарства та вивести їх на вищий щабель господарювання, максимально використовуючи власні можливості та ресурси на основі встановлення обґрунтованої програми діяльності у поєднанні із перейняттям провідного досвіду найкращих підприємств даної галузі.

Перспективним напрямом дослідження вважаємо доцільність використання економіко–математичного моделювання з метою виявлення факторів найбільшого впливу на можливість формування конкурентних переваг та досягнення конкурентоспроможності малих підприємств агробізнесу. А також можливості побудови моделей поведінки суб'єктів господарювання на ринку.

Література

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф; пер. с англ. под ред. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.

2. Дікань В.Л. Управління конкурентоспроможністю корпорацій в Європі: Підручник / В.Л. Дікань, В.І. Савчук. – К.: Знання, 2004. – 207 с.

3. Довбуш Р.А. Управління конкурентоспроможністю підприємств: Підручник / Р.А. Довбуш, А.Л. Зозуля. – Харків: Основа, 2003. – 250 с.

4. Кузьмін О.Є. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: Підручник / О.Є. Кузьмін, Н.І. Горбаль. – Львів: Компакт–ЛВ, 2005. – 304 с.

5. Нємцов В.Д. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. / В.Д. Нємцов, Л.Є. Довгань. – К.: ТОВ «УВПК ЕксОб», 2001. – 560 с.

6. Портер М. Конкуренция: Учеб. пособие / М. Портер; Пер. с англ. – М.: Изд–во «Вильямс», 2005. – 608 с.

7. Ткачук Г.Ю. Формування конкурентоспроможності малих підприємств агробізнесу: дис. Кандидата економічних наук:08.00.04 / Г.Ю. Ткачук. – Житомир, 2011. – 221 с.

8. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг / Р.А. Фатхутдинов. – 2–е изд. – СПб.: Питер, 2002. – 448 с.

9. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: підручник / З.Є. Шершньова. – 2–е вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.

С.Д. СІТАШ,
магістр, Вінницький інститут економіки Тернопільського національного економічного університету

Проблеми та фактори підвищення продовольчої безпеки регіону

У статті здійснено оцінку та виокремлено проблеми продовольчої безпеки регіону, розглянуто зовнішні та внутрішні загрози для неї. Увагу приділено факторам підвищення продовольчої безпеки регіону в ринкових умовах.

Ключові слова: *продовольча безпека, продовольча безпека регіону, фактори підвищення продовольчої безпеки.*

В статье осуществлена оценка и выделены проблемы продовольственной безопасности региона, рассмотрены внешние и внутренние угрозы для нее. Внимание уделено факторам повышения продовольственной безопасности региона в рыночных условиях.

Ключевые слова: *продовольственная безопасность, продовольственная безопасность региона, факторы повышения продовольственной безопасности.*

In the article an estimation is carried out and the problems of food safety of region are selected, external and internal threats are considered for it. Attention is spared the factors of increase of food safety of region in market conditions.

Постановка проблеми. Продовольча безпека є однією з основних складових національної безпеки та об'єктивно виступає найбільш чутливим елементом економічної безпеки, оскільки будь–які негативні процеси в продовольчому забезпеченні населення, наприклад значне підвищення цін на продовольство або виникнення дефіциту тих чи інших продуктів харчування, викликають хвилю суспільного невдоволення.

В Україні останніми роками склалася небезпечна ситуація – нависла загроза над продовольчою безпекою регіону. Економіка країни, і особливо головна її складова – економіка аграрного сектору, були схильні до деформацій, унаслідок чого обсяги сільськогосподарського виробництва скоротилися. Погіршення економічної доступності населення до продовольства відбулося внаслідок низьких заробітних плат і доходів. До того ж особливу загрозу продовольчій безпеці регіонів становить істотне зменшення ресурсного потенціалу АПК у зв'язку зі зниженням родючості ґрунтів, пришвидшеним вибуттям основних виробничих фондів без їх поповнення, згортанням виробництва у деяких галузях, деградацією системи насінництва і племінної справи. У такому контексті очевидна актуальність теми статті, що обумовлює її вибір.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам продовольчого ринку та продовольчої безпеки надана значна увага в сучасній економічній літературі. Зокрема, вони розглядаються в працях В. Бакум, Г. Балабанова, П. Борщевського, В. Євдокименко, В. Здоровик, Г. Чорного, В. Шкаберін та ін. Однак ще недостатньо сформульовані проблеми продовольчої безпеки регіону, існують протиріччя в розумінні та шляхах її забезпечення.

Основна ***мета статті*** полягає у розгляді проблем продовольчої безпеки регіону, виявленні зовнішніх і внутрішніх загроз для неї, а також виокремленні факторів підвищення продовольчої безпеки регіону в ринкових умовах.

Виклад основного матеріалу. Важливою умовою вирішення проблем продовольчої безпеки є створення умов для ефективного функціонування продовольчого забезпечення регіону, що потребує комплексного вирішення і неможливе без тісної взаємодії державних та місцевих органів влади, які регулюють виробництво, переробку, розподіл і реалізацію продовольчих ресурсів, займаються питаннями контролю та якості продовольства.

Загалом продовольча безпека розглядається як складник економічної безпеки на різних рівнях (державному, міжнародному, регіональному).

Нинішній етап у розвитку нашої держави відповідно до глобалізаційних процесів у світі вимагає відповідної побудо–

 © С.Д. СІТАШ, 2012

ви управління продовольчою безпекою, що передбачає вирішення комплексу економічних, політичних та соціальних проблем. У зв'язку з цим треба виходити з того, що для створення реальної практики в умовах переходу до ринкових відносин необхідна відпрацьована теорія, яка давала б конкретні рекомендації.

Розглядаючи різні визначення продовольчої безпеки, які даються в сучасній соціально–економічній літературі, доречним визначаємо таке: «Продовольча безпека, перш за все, є важливим складовим елементом національної державної безпеки і в цій якості характеризує економічну стійкість і політичну незалежність існуючої системи, її здатність забезпечувати первинні потреби своїх громадян без втрат національно–державних інтересів». Це трактування даного поняття має два аспекти:

а) соціально–економічний, що характеризує здатність держави забезпечити своїм громадянам споживання основних продуктів харчування відповідно до прийнятих стандартів і норм;

б) політико–економічний аспект, який характеризує здатність держави до мобілізації внутрішніх резервів і агроекономічного потенціалу країни для організації забезпечення населення продовольством, переважно за рахунок власного виробництва і тим самим гарантувати економічну самостійність і політичний суверенітет [6, с. 165].

Загалом продовольча безпека означає фізичний і економічний доступ усіх людей у будь–який час до безпечного та поживного продовольства, якого достатньо для забезпечення фізіологічних потреб і активного та здорового життя.

Продовольча безпека України – захищеність життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, за якою гарантується фізична і економічна доступність та якість життєво важливих продуктів харчування для всіх громадян згідно з науково обґрунтованими наборами продуктів харчування, забезпечується продовольча незалежність держави і підтримується стабільність продовольчого забезпечення населення [2, с. 66].

Регіональна продовольча безпека, у свою чергу, розглядається як гарантована здатність держави на регіональному рівні на принципах самозабезпечення основними харчовими продуктами та їх економічної і фізичної доступності, незалежно від впливу зовнішніх і внутрішніх чинників, задовольняти потреби населення, в особі кожного громадянина, продуктами харчування в необхідному обсязі, асортименті та якості на рівні, що забезпечує його здоров'я та інтелектуальний розвиток.

Продовольча безпека представляє не тільки науковий інтерес, а виступає як суспільне явище, що зачіпає реальне життя мільйонів людей. Слід зауважити, що проблема продовольчої безпеки не нова, оскільки ще в 1982 році у Радянському Союзі було розроблено та прийнято широкомасштабну Продовольчу програму, якою було поставлене завдання довести рівень і структуру споживання основних груп харчових продуктів до науково обґрунтованих фізіологічних норм. Проте на сьогодні цей рівень споживання не тільки не досягнутий, а навіть нижчий по деяких важливих групах продовольства, ніж у середині 1980–х років. Тому реалізація державної політики щодо забезпечення продовольчої незалежності та продовольчої безпеки держави є одним з найважливіших в економічному та соціальному розумінні складником національної безпеки і основою для продовження ринкових трансформацій в агропромисловому комплексі України.

Зазначимо, що згадані науково обґрунтовані норми споживання продовольства на душу населення розроблено в розрахунку на абстрактну людину (хоча є відповідна диверсифікація по статевих і вікових групах), і в них не враховуються національні, релігійні відмінності, поширення вегетаріанства тощо. Але ще важче визначити фактичні обсяги споживання продовольства, та ще й у розрізі певних продуктів: м'яса, молока, риби, фруктів, солодощів. Статистика розробила ці показники за результатами вибіркового обстеження сімей, але, мабуть, від реальної картини статистичні дані споживання продуктів харчування є доволі далекими.

За визначенням продовольчої і аграрної організації ООН (ФАО), продовольча безпека країн має три основні шляхи досягнення:

– прагнення до самозабезпечення;

– створення можливостей систематичних закупівель продовольства на світовому ринку;

– створення запасів (резервів) продовольства.

Для досягнення продовольчої безпеки країни необхідно поєднувати всі три шляхи, але з точки зору загальнонаціональних інтересів перевага має надаватися саме першому шляху, тобто максимальному забезпеченню потреб країни продовольством за рахунок власного виробництва. Тому в Україні надається підтримка національним виробникам продовольства, в тому числі і засобами зовнішньоторговельної політики:

– збереження ввізного мита на товари, які виробляються в Україні;

– запровадження експортного мита або квот на вивіз деяких видів продовольства при загрозі його дефіциту на внутрішньому ринку держави.

Звичайно, в Україні та її регіонах населення не голодує, як у найбідніших країнах світу. Проблемою в українському суспільстві є нераціональне харчування, незбалансоване за фізіологічними потребами, а також переїдання, зловживання алкоголем та куріння. Наслідки перерахованого – хронічні хвороби, підвищення смертності та інші – вимагають додаткових витрат в освіті, медицині, соціальному забезпеченні. Низький рівень споживання продуктів харчування обумовлюється як недостатніми обсягами виробництва сільськогосподарської продукції, так і низькою платоспроможністю населення, особливо певних соціальних груп [5].

В умовах формування регіональних агропродовольчих ринків продовольча безпека регіону набуває особливого значення, надто з огляду на посилення економічної самостійності ре–

гіонів, що передбачається різними варіантами проектів адміністративно–територіальної реформи в Україні.

Продовольча безпека регіону залежить:

1) від можливості забезпечити пропозицію продовольства для населення регіону в достатній кількості, якості та асортименті;

2) від можливості різних груп населення придбати необхідну (раціональну) кількість продовольства високої якості.

Завданням регіональних органів влади є забезпечення рівноправних умов для функціонування агро продовольчого ринку, зокрема, створення реальних, а не декларативних можливостей продати свою продукцію усім виробникам, у тому числі і дрібним, боротьба з монополізацією продовольчого ринку перекупниками.

За різних умов, на наш погляд, основними викликами і загрозами продовольчій безпеці регіону, що виявляються у проблемах є:

– коливання валового виробництва продовольчої продукції в регіоні;

– поширення масових, особливо вірусних хвороб худоби, птиці і рослин, які породжують недовіру споживачів до якості продуктів харчування і різке зниження попиту на них;

– адміністративне втручання в ринкові відносини, яке може розбалансувати регіональний ринок (наприклад, заборона вивозу продукції за межі регіону);

– коливання цін на зовнішніх ринках;

– економічні і політичні кризи та їх очікування, які провокують ажіотажний попит населення на продукти першої необхідності, здатний дестабілізувати ринок;

– низька якість питної води та багатьох харчових продуктів і недостатній контроль за нею;

– відсутність мотивації до праці у сільських товаровиробників, безробіття, бідність, занепад соціальної інфраструктури сіл, особливо віддалених від крупних міських поселень;

– поглиблення демографічної кризи сільського населення.

Окремо відзначимо, що протягом усієї історії державності проблема стабільного продовольчого забезпечення населення була однією з найважливіших, оскільки від неї залежить національна безпека. Крім того, продовольча проблема належить до категорії глобальних. Для розв'язання якої недостатньо зусиль окремої держави, а потрібне добре налагоджене співробітництво всіх країн, незалежно від їх суспільного ладу.

До глобальної продовольчої проблеми відносимо такі групи чинників:

– природні умови й розміщення населення (загальна площа та структура сільськогосподарських угідь, клімат, співвідношення між кількістю населення і масою продовольства, сільськогосподарський потенціал тощо);

– світовий транспорт і зв'язок, які забезпечують широкий вихід продуктів харчування на зовнішній ринок;

– політична ситуація у світі (позиції політичних сил, наявність міждержавних співтовариств, об'єднань, використання поставок продовольства у політичних цілях);

– світова економіка і торгівля в їхній єдності (продовольство як складова торговельних потоків, роль балансових розрахунків, кліринг).

Головною ареною голоду та недоїдання в сучасному світі є країни, що розвиваються, де проживає майже 4/5 населення світу, виробляють приблизно 1/3 всього продовольства, а споживають трохи більше третини його загальносвітового споживання. При оцінці скрутної продовольчої ситуації в цих країнах необхідно враховувати незавершеність аграрних реформ, бідність широких мас селянства, відсталість системи землеробства, нераціональне використання земельних і водних ресурсів.

Актуальною продовольча проблема є і для країн з перехідною економікою, в тому числі України. Можливості розв'язання продовольчої проблеми безпосередньо пов'язані з вирішенням питань агропромислової сфери економіки. Стратегічною метою реформування агропромислового комплексу держави традиційно є підвищення життєвого рівня населення на основі збільшення обсягів виробництва продуктів харчування і продуктивності праці, розвитку науково–технічного прогресу.

Таким чином, створення підвалин світової продовольчої безпеки – це системне завдання, вирішення якого починається з глобального, світового рівня і має доходити до кожної окремої людини.

Для покращення та стабілізації ситуації у ряді областей продовольчого комплексу України вважаємо доцільним:

– відновити матеріально–технічну базу, модернізувати виробництво, збільшити обсяги випуску конкурентоспроможної продукції і розширити її асортимент, активізувати роботу щодо залучення іноземних інвестицій і кредитів;

– забезпечити пріоритетність розвитку регіонів здійсненням державної фінансово–кредитної підтримки підприємств за рахунок розширення видів їх кредитування, а також відновлення практики передбачення в державному бюджеті коштів для кредитування міжсезонних витрат підприємств цукрової, масложирової, виноробної та інших галузей;

– продовжувати протекціоністську політику щодо вітчизняного товаровиробника;

– створити оптові ринки продовольчих товарів, розширити мережу фірмової торгівлі, зменшити кількість посередників при реалізації продукції, завдяки чому будуть понижені ціни та збільшені обсяги її продажу;

– ввести регулювання ринків зерна, цукру, масла алкогольних напоїв;

– відновити традиційні і освоїти нові зовнішні ринки збуту, зокрема створити за кордоном постійно діючі представництва окремих областей, підприємств, регіонів;

– активізувати роботу щодо створення інтегрованих структур, до складу яких мають ввійти переробні та сільськогосподарські підприємства, фірмові магазини організації з матеріально–технічного забезпечення і збуту продукції.

Основні фактори підвищення продовольчої безпеки регіону вбачаються у розвитку аграрного сектору з метою гаран–

тування продовольчої безпеки держави, досягненні раціонального рівня споживання продовольства, забезпеченні конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції і продовольчих товарів на зовнішньому і внутрішньому ринках. Також пропонуємо показники, за якими доцільно оцінювати рівень продовольчої безпеки.

Перший з них – це критерій достатності продовольчого споживання, який визначається відношенням фактичного рівня споживання до науково обґрунтованих норм за основними групами продовольчих продуктів.

Другий показник – критерій доступності продовольчого споживання. Визначається відношенням вартості річного набору продуктів харчування, що відповідає науково обґрунтованим нормам на одну людину, до річного доходу на одну людину.

Третій показник – критерій продовольчої незалежності країни. Це частка імпортованого продовольства у загальному обсязі спожитого продовольства. З точки зору гарантування державі продовольчої безпеки цей показник не має перевищувати 30%. Для нашої країни за останні роки цей показник становив 13,7% [3, с. 165].

Висновки

Отже, продовольча безпека – це невід'ємна складова економічної та національної безпеки держави. Сучасні реалії свідчать, що забезпечення регіональної продовольчої безпеки повинно ґрунтуватися на системному підході до вирішення завдань, основними з яких слід вважати такі, як відпрацювання ринкового механізму господарювання та справедливий перерозподіл прибутку між галузями народного господарства; забезпечення ресурсної достатності продовольчих товарів за рахунок нарощування їх власного виробництва; доступність харчових продуктів усім верствам населення незалежно від їх доходів, що вимагає надання відповідних дотацій з боку держави; забезпечення якості та екологобезпечності продовольчих товарів тощо.

Проблема продовольчої безпеки в сучасних умовах вимагає до себе особливої уваги, що пов'язано з негативними чинниками, які впливають на її стан. Для стабілізації ситуації у ряді регіонів та оптимізації продовольчої безпеки доцільно звернути увагу на відновлення матеріально–технічної бази, модернізацію виробництва, збільшення обсягу випуску конкурентоспроможної продукції та розширення її асортименту, забезпечення пріоритетності розвитку регіонів здійсненням державної фінансово–кредитної підтримки підприємств за рахунок розширення видів їх кредитування, а також на створення оптових ринків продовольчих товарів, розширення мережі фірмової торгівлі, зменшення кількості посередників при реалізації продукції, завдяки чому будуть знижені ціни та збільшені об'єми її продажу.

Література

1. Балабанов Г. Продовольчий ринок України: оцінка регіональних відмінностей / Г. Балабанов // Український географічний журнал. – 2009. – №1. – С. 19–26.

2. Борщевський П.В. Продовольча безпека країни: стан і тенденції / П.В. Борщевський // Розбудова держави. – 2009. – №1–6. – С. 66–73.

3. Євдокименко В. Структурно–функціональні складові регіональної аграрної політики / В. Євдокименко, Ю. Лопатинський, Т. Шкабара // Регіональна економіка. – 2010. – №2. – С. 160–166.

4. Пояснювальна записка до проекту Закону «Про продовольчу безпеку України» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.gskaz.rada.gov.ua

5. Скидан О.В. Формування аграрної політики для забезпечення продовольчої безпеки України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://linksdir.com.ua

6. Щербань В. Економіко–правові засади управління системою продовольчої безпеки / В. Щербань // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит». – 2009. – №2. – С. 163–171.

С.Л. КАРПЕЦЬ,
асистент, Житомирський державний технологічний університет

Дисбаланси показників соціально–економічного розвитку регіонів України в умовах адміністративно–територіальної реформи

Розглянуті підходи до оцінки рівнів розвитку регіонів і проаналізовані показники збалансованості соціально–економічного розвитку України.

Ключові слова: *дисбаланс, збалансованість, розвиток, регіон.*

Рассмотрены подходы к оценке уровней развития регионов и проанализированы показатели сбалансированности социально–экономического развития Украины.

Ключевые слова: *дисбаланс, сбалансированность, развитие, регион.*

© С.Л. КАРПЕЦЬ, 2012

Approaches to measuring levels of development of regions and analyze the balanceof socio–economic development of Ukraine.

Постановка проблеми. Адміністративна територіальна реформа вимагає оцінки її соціально–економічних наслідків та передумов реалізації. Незважаючи на те, що значна кількість економічних досліджень присвячена питанням соціально–економічного розвитку країни в цілому, й досі маловивченими залишаються питання впливу дисбалансів розвитку окремих територій. Так само малодослідженим залишається питання кількісного порівняння дисбалансів існуючої структури адміністративно–територіальних одиниць та відповідністю рівнів соціально–економічного розвитку регіонів.

Як наслідок таких структурних дисбалансів, на територіальному рівні виникає невідповідність реалізації економічного потенціалу регіону. Такий дисбаланс між наявними ресурсами і кінцевими економічними результатами проявляється в низьких значеннях показників соціального розвитку не лише окремих регіонів, а й країни в цілому.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми свідчить, що останнім часом значно актуалізувався інтерес до вивчення проблем дисбалансів соціально–економічного розвитку регіонів України. Різні аспекти цієї проблематики знайшли віддзеркалення в роботах О.М. Алімова, З.С. Варналія, М.І. Долішного, С.І. Дорогунцова, В.І. Куценко, Ю.П. Лебединського, В.К. Мамутова, В.Ф. Столярова, В.І. Пили, Л.Г. Чернюк, М.Г. Чумаченка.

Аналіз сучасної наукової літератури підтверджує, що різні поняття дисбалансів економічного розвитку регіонів несуть подібне навантаження та означають ступінь нерівномірності соціально–економічного розвитку окремих територій. Різні поняття, що застосовуються науковцями, а саме «асиметрія», «диспропорція», дисбаланс тощо, мають схожий зміст. Кожне з перерахованих понять відбиває окремі аспекти феномену нерівності рівнів економічного розвитку – часовий аспект, неспівмірність елементів у статиці, негармонійна зміна показників в динаміці тощо. У зв'язку з цим виникає необхідність їх уточнення при використанні для опису загального випадку територіальної нерівності. Таким чином, в умовах подальшої територіальної соціально–економічної диференціації постала необхідність розробки методичної бази, що дає змогу оцінити рівні розвитку муніципальних утворень, відповідних механізмів і інструментів, що знижують асиметрію і забезпечують економічний розвиток «проблемних» територій [1, с. 85–87].

За переконанням українських вчених, внутрішні диспропорції та посилення дисбалансу основних показників економічного, соціального, екологічного розвитку України з кожним роком усе виразніше свідчать не лише про збереження нерівномірності, а й про поглиблення поляризації та розриву в темпах та характері розвитку між окремими територіями в межах кожного обласного регіону. Такий стан втілюється у типових депресивних територіях регіонів та субрегіонів і є характерною ознакою розвитку кожної області України [2, с. 54].

Вищезазначене доводить, що аналіз дисбалансів показників соціально–економічного розвитку регіонів необхідно реалізовувати із системних позицій, що передбачає як дослідження різноманітних зв'язків між явищами одного структурного рівня, так і відстеження взаємовпливів між явищами, процесами різних ієрархічних рівнів. До першого типу зв'язків можна віднести дослідження впливу різноманітних соціально–економічних факторів на рівень життя населення території. Інший якісно відмінний тип зв'язків отримуємо при аналізі рівня життя населення як складової системи вищого структурного рівня [3, с. 93].

Метою статті є аналіз показників збалансованості соціально–економічного розвитку України при формуванні принципів адміністративно–територіальної реформи.

Виклад основного матеріалу. Серед підходів, що використовуються у світі, країнах Європи для визначення і порівняння дисбалансів соціально–економічного розвитку, загальновживаним вважається Індекс глобальної конкурентоспроможності (ІГК). ІГК 2010 року заснований на методологічній основі конкурентоспроможності і соціально–економічного зростання країн Всесвітнього економічного форуму, в тому числі України, що дає можливості проаналізувати та порівняти соціально–економічний дисбаланс розвитку її регіонів (рис. 1).

Результати застосування такого комплексного методологічного підходу для оцінки регіонів України попри відставання у світовому порівнянні вказують на дисбаланс у вигляді випередження соціально–економічного розвитку Київської, Донецької, Дніпропетровської областей та відставання більшості інших регіонів. У поточному дослідженні лідери та аутсайдери огляду відстають один від одного більш ніж на 50% (рис. 1).

При цьому важливим чинником зростання потенційних можливостей економіки і особливо забезпечення їх реалізації є підвищення збалансованості між різними видами ресурсів, що забезпечують розвиток економіки. Очевидно, регіональний дисбаланс між наявністю ресурсів (грошових, трудових) є однією з головних причин кінцевого дисбалансу соціально–економічного розвитку окремих територій країни.

При використанні різних методичних підходів аналізу соціально–економічного розвитку регіонів, на наш погляд, вкрай важливим є дослідження саме людського ресурсу. Якість життя як комплексний показник людського розвитку наочно демонструє джерела соціально–економічних дисбалансів регіонів. «Індекс якості життя» – композитний показник, в який складаються отримані середні оцінки, відображає відносні результати регіонів, за базовим 2010 роком.

Рейтинг, що заснований на соціальних параметрах МЦПД, виділяє переважно Київ (4,4 бала), Харківську область (4,2 бала), Севастополь (4,1 бала). Області Західної України знаходяться у відносно комфортній зоні. Показники Східної індустріально розвиненої України, незважаючи на значний рівень економічного розвитку, переважно відстають за інтегральними оцінками якості життя: серед них –

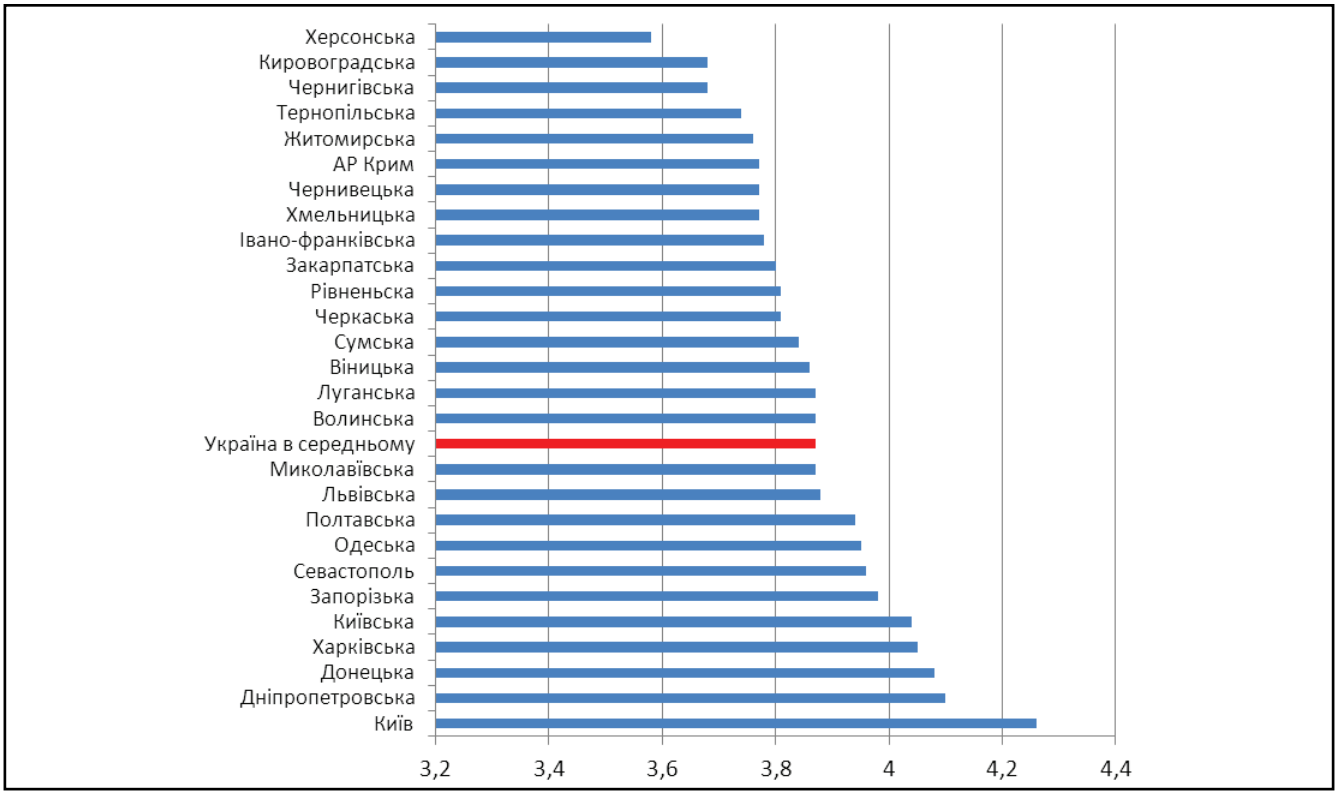


Рисунок 1. Рейтинг конкурентоспроможності регіонів, 2010 рік

Джерело: підготовлено автором на основі даних [4].

Луганська (3,1 бала), Донецька (3 бали), Дніпропетровська (3 бали) області.

Інші важливі показники, що, на нашу думку, доцільно дослідити з метою виявлення дисбалансів у соціальній сфері регіонів, – рівень оплати праці та безробіття. Для комплексної порівняльної оцінки рівня середньої заробітної платні та безробіття нами застосовано синтетичний показник відношення заробітної платні (з/п) до безробіття у регіональному розрізі. Наявне відношення показнику характеризує, наскільки заробітна платня регіону відповідає безробіттю у ньому та, на наш погляд, найбільш повно характеризує структуру регіональних дисбалансів у сфері зайнятості (рис. 2).

Результати аналізу, складеного нами, синтетичного індексу зайнятості та оплати праці, вказують на вкрай нерівномірний його розподіл у регіональному розрізі. Соціально-економічні умови праці, що характеризуються обраним показником, значно випереджають міста республіканського підпорядкування – Київ, Севастополь, а також переважну більшість Східної та частину Південної України. Волинська, Черкаська, Житомирська, Вінницька, Сумська, Рівненська, Чернігівська, Тернопільська, інші області, за нашими розрахунками, мають відставання від рівня показників у декілька разів, що вказує на первинну причину дисбалансів соціально-економічного розвитку регіонів.

Диспропорції за кількісними і якісними показниками соціально-економічного розвитку існують і усередині регіонів. У кожній області України існує декілька депресивних територій, кілька сотень міст і селищ, що існують практично за рахунок одного містоутворюючого підприємства, незадовільний стан економіки якого значно ускладнює соціально-економічне забезпечення всього місцевого населення [5].

Серед інших важливих джерел соціально-економічного розвитку регіонів, на наш погляд, слід визначити інвестиції. Існують наукові підходи, за якими інвестиції оцінюються як інтегральний показник соціально-економічного розвитку регіону.

Світова практика показує, що досягнення стабільного економічного зростання можливе за наявності інвестиційних ресурсів у межах 19–25% ВВП – в Україні їх частка становить близько 12–13%. У регіональному розрізі даний відсоток може коливатися, але ситуація зі зменшення бюджетних капіталовкладень та слабкої інвестиційної мотивації приватних підприємницьких структур зберігається. За умов відносно низьких обсягів залучення капіталів у формі кредитів, прямих і портфельних інвестицій стає неможливим не лише соціально-економічний розвиток регіонів, а й їхня економічна стабільність [6]. При цьому інвестиційна привабливість регіонів – це узагальнююча характеристика окремих регіонів із точки зору ефективності здійснення в них інвестиційних вкладень.

Для цілей аналітичного дослідження регіони з іноземними і капітальними інвестиціями, що здійсненні у підприємства регіону, класифіковані нами за трьома групами, що мають відповідну характеристику. Наявний підхід рейтингування регіонів на основі умовного розподілення широко застосовується у світовій аналітичній практиці [7, с. 10–17, 8].

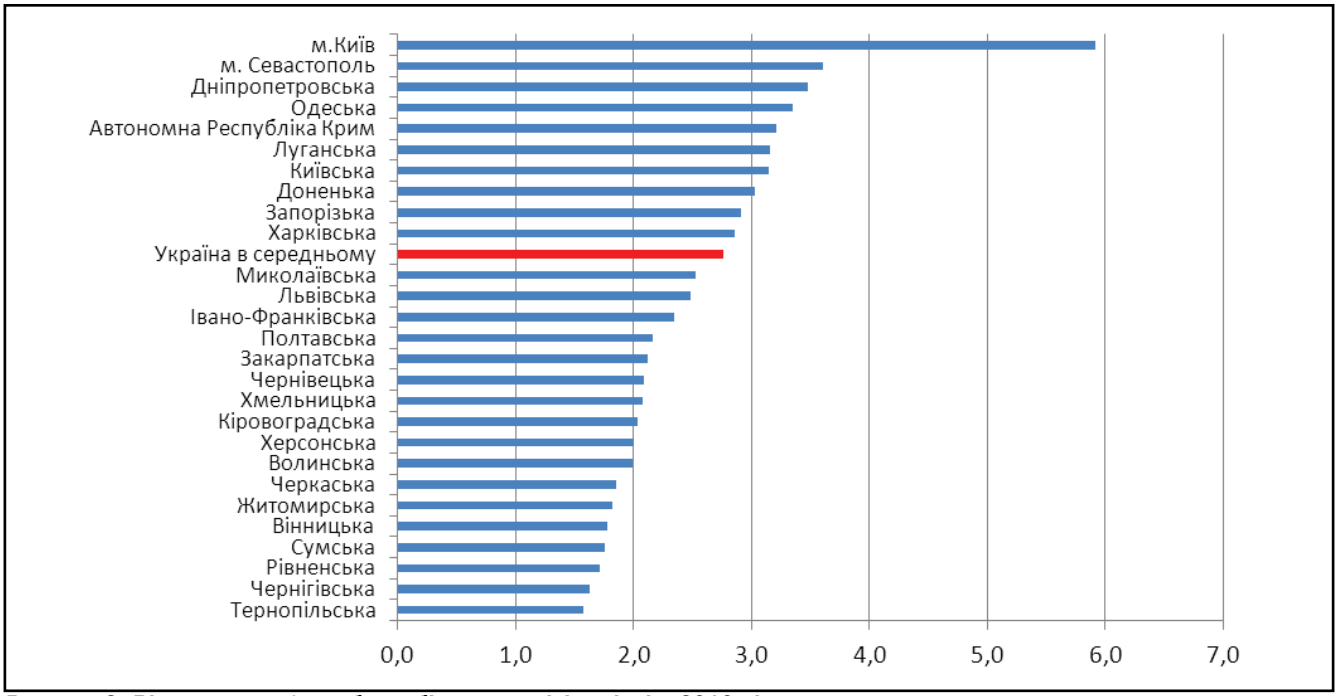


Рисунок 2. Відношення з/п до безробіття у розрізі регіонів, 2010 рік

Джерело: складено автором за даними Держкомстату України.

Унаслідок значного дисбалансу інвестицій на регіональному рівні показники їх середніх значень на одне підприємство розподілені в Україні вкрай нерівномірно. Порівняльна характеристика рівня іноземних інвестицій у підприємства за категоріями свідчить про розрив між ними у 6,7 раза (табл. 1). Наявний дисбаланс економічних чинників соціального забезпечення регіонів свідчить про погіршення такого структурного розриву із часом.

Таблиця 1. Розрахунковий рейтинг забезпечення регіонів України іноземними інвестиціями, 2010 рік

Україна/область/регіон	Середній рівень інвестицій у підприємство регіону, $ тис.	Рейтинг
Київ	87,6	1 група (вище $20 тис.) – у середньому 38,6
Дніпропетровська	72,2	
Харківська	35,6	
Київська	31,1	
Донецька	21,8	
Івано–Франківська	21,7	
Львівська	19,4	
Запорізька	19,1	2 група (вище $10 тис., але менше 1 групи) – в середньому 15,7
Волинська	17,4	
Закарпатська	16,9	
Рівненська	15,1	
Автономна Республіка Крим	15,1	
Сумська	15,0	
Одеська	14,6	
Полтавська	14,4	
Луганська	13,9	
Севастополь	11,2	
Черкаська	9,9	
Житомирська	9,7	3 група (нижче $10 тис.) – у середньому 5,8
Херсонська	6,7	
Вінницька	6,7	
Хмельницька	6,7	
Чернігівська	4,8	
Миколаївська	4,5	
Чернівецька	3,6	
Тернопільська	3,0	
Кіровоградська	2,7	
Україна в середньому	34,5	

Джерело: розраховано автором за даними Держкомстату України.

За підходом, що запропоновано нами для оцінки регіональних дисбалансів соціально–економічного розвитку регіонів, побудовані інвестиційні рейтинги груп областей України, що надає можливості оцінити й порівняти інвестиційні джерела привабливості регіонів (табл. 1). Використовуючи запропонований рейтинговий підхід, на наш погляд, до підприємств із першою групою обсягів інвестицій слід відносити регіони–лідери з обсягами вище $20 тис. Середня категорія другої групи складається переважно з підприємств Східної України, Києва, Івано–Франківська. Друга, найпотужніша група областей України має середній обсяг інвестицій на одне підприємство – $10–20 тис. Група з самим низьким рівнем інвестицій складається з таких областей: Черкаської, Житомирської, Херсонської, Вінницької, Хмельницької, Чернігівської, Миколаївської, Чернівецької, Тернопільської, Кіровоградської. Значний дисбаланс обсягів інвестицій у регіонах–лідерах та аутсайдерах призводить до того, що відносний показник інвестицій в одне підприємство за показником «Україна в цілому» входить до 1 групи.

Нами були додатково проаналізовані рейтинги капітальних інвестицій, основу яких складають капітальні вкладення, – це витрати на будівництво нових, розширення, реконструкцію та технічне переобладнання наявних основних фондів виробничого та невиробничого призначення. Виявлена нами загальна структура інвестицій в основний капітал (табл. 2) зберігає свою диспропорційність для різних регіонів України.

На окремі регіональні показники вплинуло будівництво інфраструктурних об'єктів до Євро–2012 (Львівська, Донецька області, Київ). При цьому, за нашими розрахунками, між крайніми показниками рейтингу інвестиційного забезпечення регіонів України капітальними інвестиціями існує розбіжність у більш ніж півтора рази. Наведена статистична база дозволяє стверджувати, що ряд областей III групи, а саме Черкаська, Закарпатська, Чернігівська, Кіровоградська, Тернопільська, Миколаївська, Волинська, Херсонська, мають найнижчий порівняльний рейтинг обсягів капітальних інвестицій у підприємства регіону.

Отже, поточний стан соціально–економічного розвитку регіонів України можна пов'язати з тим, що ринкові трансформації на територіях, у соціумі, здійснюваних в інтересах поліпшення макроекономічної стабільності та покращення соціальних гарантій, без оптимізації взаємин центральних органів влади і управління з регіональними і муніципальними, розширення компетенції останніх в соціально–економічному розвитку територій.

Як наслідок такого процесу, в економіці України у регіональному розрізі не відбувається процес активного інвестування з метою виробництва кінцевого економічного продукту. У свою чергу, виробництво продукту регіону, що базуєть-

Таблиця 2. Розрахунковий рейтинг забезпечення регіонів України капітальними інвестиціями, 2010 рік

Україна/область/регіон	Середній рівень капітальних інвестицій у підприємство регіону, тис. грн.	Рейтинг
Полтавська	251,5	1 група (вище 140 тис. грн.) – у середньому 178,9 тис. грн.
Київська	244,9	
Івано–Франківська	205,8	
Запорізька	176,9	
Донецька	162,1	
Житомирська	155,3	
Автономна Республіка Крим	153,4	
Дніпропетровська	152,0	
Львівська	146,7	
Київ	140,0	
Вінницька	138,9	2 група (вище 120 тис. грн., але менше 1 групи) – у середньому 130,3 тис. грн.
Луганська	137,7	
Рівненська	135,1	
Харківська	129,8	
Севастополь	128,9	
Одеська	128,0	
Чернівецька	128,0	
Хмельницька	124,6	
Сумська	121,5	
Черкаська	117,3	3 група (нижче 120 тис. грн.) – у середньому 107,6 тис. грн.
Закарпатська	116,3	
Чернігівська	116,1	
Кіровоградська	116,0	
Тернопільська	112,2	
Миколаївська	108,7	
Волинська	101,8	
Херсонська	72,0	
Україна в середньому	146,0	

Джерело: розраховано автором за даними Держкомстату України.

ся на інвестиціях, механізми його використання мають дуже плідну прив'язку до території, де загальні результати все одно будуть значно залежати від географічних, етнічних, культурних, релігійних та інших факторів місцевого значення.

Валовий регіональний продукт як кінцевий результат економічної діяльності регіонів України характеризує на тільки територіальні, а й структурно–складові дисбаланси. Серед важливих факторів відтворення нами досліджувалися соціальна та інвестиційна складова доданої вартості, що методологічно утворює регіональний продукт у СНР (рис. 3).

На рис. 3 наведено рейтинг виробництва валового регіонального продукту за регіонами України в 2009 році. Узагальнюючи функціонування соціально–економічної системи, поточні обсяги валового регіонального продукту доводять, що фактори його виробництва справляють на нього значний вплив.

Ті області України, що мали найгірші показники з інвестицій, економічного і соціального розвитку, забезпечення, мають відставання у виробництві по відношенню до лідера у декілька разів. Незважаючи на те що оціночний показник якості життя у ряді західних регіонів України знаходиться на рівні вище середнього, показники обсягів випуску валового внутрішнього продукту на одного мешканця у Чернівецької (9383 грн.), Тернопільської (10 240 грн.), Рівненської (11 699 грн.), Волинської (11 796 грн.) областей знаходяться на значному відставанні по відношенню до середнього рівня по Україні (19 832 грн.).

Відсутність ефективної виробничої і соціальної політики в регіонах стала прямим наслідком незбалансованості та неефективності наявної в Україні системи територіально–адміністративної влади, гальмуванням процесу реалізації економічних реформ в інтересах усього суспільства. Вкрай несприятливо впливають на здійснення прогресивних структурних перетворень існуючий дисбаланс повноважень між гілками влади у регіонах, відсутність цілісної системи стратегічного планування на рівні регіонів.

У теперішній час до складу України за адміністративно–територіальним устроєм входять різні регіони з різною площею, кількістю та складом населення. Разом із тим, на наш погляд, дисбаланс у завантаженості територіальних одиниць будь–якого рівня вимагає індивідуального підходу бюджетного фінансування, соціального забезпечення. Фактичні дані підтверджують нерівномірність кількості мешканців адміністративно–територіальних утворень нижчого рівню за розрахованим нами показником (рис. 4).

В основу наступного, територіального, показника покладено розрахунок середньої кількості мешканців на одну адміністрацію, що дає можливість порівняти різні регіони між собою. Розрахункові статистичні дані свідчать, що у теперішній час спостерігається переобтяження одних регіонів (Донецька, Луганська, Дніпропетровська обл.) та недовантаження інших (Чернігівська, Житомирська, Сумська, Полтавська, Хмельницька, Тернопільська, та ін. області) кількістю адміністративно–територіальних адміністрацій (рис. 4).

Отже, принципи майбутньої адміністративно–територіальної реформи мають враховувати особливості територіальних громад, необхідно також враховувати «ринок» розселення та показники середньої відстані між населеними пунктами у системах розселення (ця відстань може бути обчислена за рядом показників: індекс віддаленості, відстань до найближчого

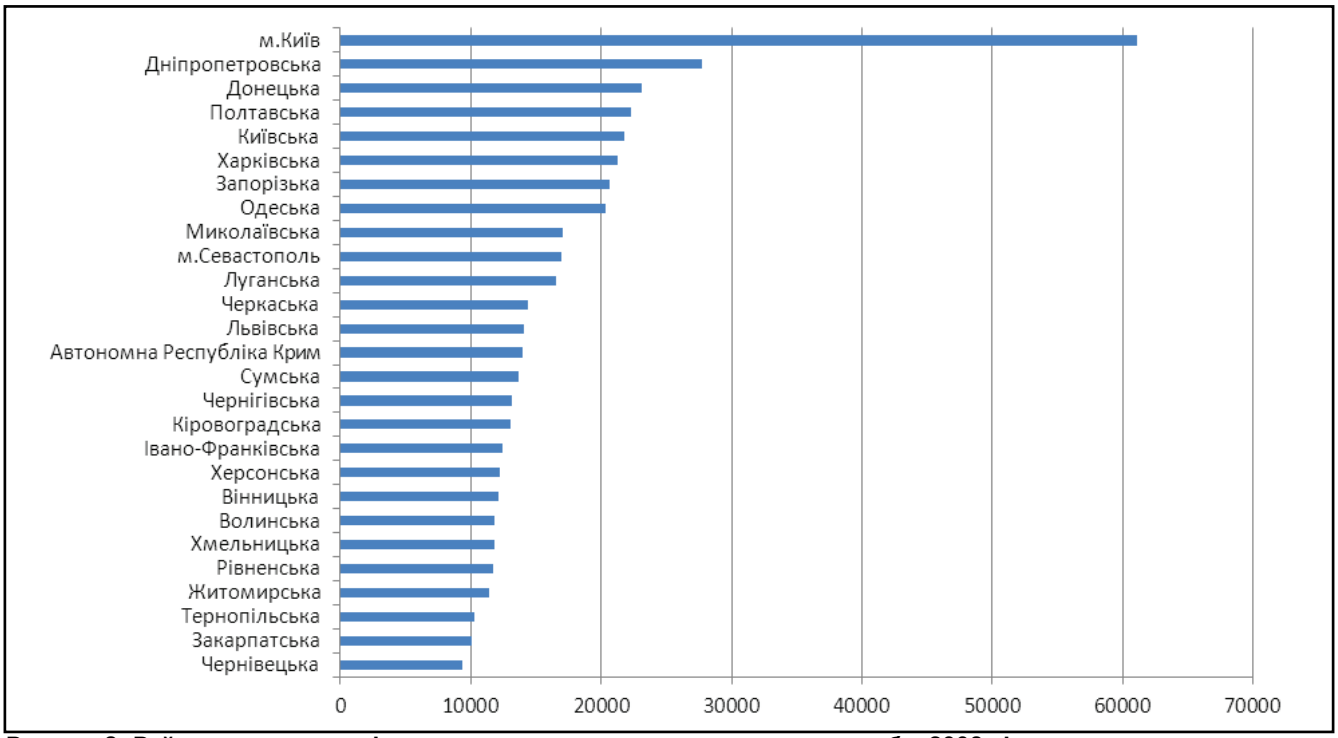


Рисунок 3. Рейтинг валового регіонального продукту у розрахунку на одну особу, 2009 рік, грн.

Джерело: впорядковано автором за даними Держкомстату України.

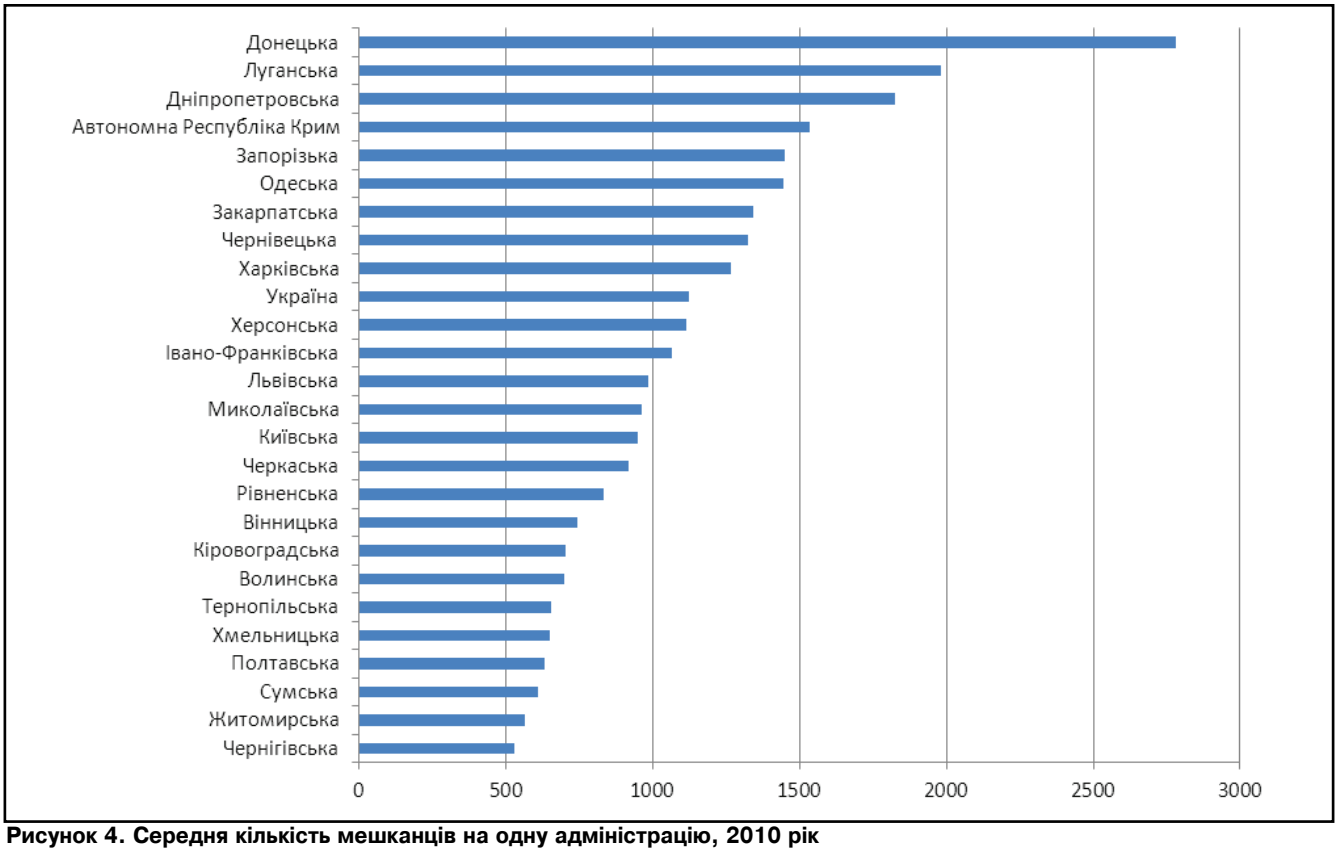


Рисунок 4. Середня кількість мешканців на одну адміністрацію, 2010 рік

Джерело: розраховано автором за даними Держкомстату України.

сусіда, критерій сусідства та ін.). Слід відзначити, що в Україні середня відстань між сільськими населеними пунктами становить 2,8 км. Вона змінюється від 2,2 км (Тернопільська і Чернівецька області) до 10,1 км (Закарпатська область). Якщо при цьому система розселення компактна і центр громади буде визначений як більш–менш геометричний центр, то зв'язки між поселеннями будуть оптимальними. Але в умовах гірської чи заболоченої території або у системах розселення, що сформувалися вздовж річок, головне село громади не завжди буде центральним відносно розміщення у ній поселень. У такому разі відстані між ядром громади та периферійними селами ще значно збільшуватимуться, а відповідно транспортна доступність зменшуватиметься [9, с. 12].

Висновки

Дисбаланс соціально–економічного розвитку, що виявлений проведеним аналізом на рівні важливіших регіональних показників, можна класифікувати за двома напрямами – економічним та територіальним. Таким чином, при формуванні принципів адміністративно–територіальної реформи в Україні необхідно вирішити питання дисбалансів, що впливають на обсяг та структуру валового регіонального продукту:

– соціального становища, зайнятості, оплати праці;

– недостатньої та незбалансованої здійснення інвестиційних вкладень.

Аналіз показників соціально–економічного розвитку регіонів вказує на їхній територіальний дисбаланс, що пов'язаний із складом та кількістю адміністративно–територіальних одиниць певного регіону.

Література

1. Попов П.А. Дефиниции социально–экономической асимметрии муниципальных организаций региона // Социально–экономические явления и процессы. №5 (021), 2010. – С. 85–88.

2. Семенов В.Ф. Застосування методів територіальної диференціації для оцінки економічного потенціалу регіону. // Регіональна економіка. №1 (5), 2010. – С. 54–61.

3. Садова У. Факторний аналіз рівня життя населення в регіоні з пониженою місткістю ринку праці / У. Садова, Л. Семів // Регіональна економіка. – 2005. – №2. – С. 92–102.

4. Бойко Т. Звіт про конкурентоспроможність України 2011. На зустріч економічному зростанню та процвітанню // Фонд «Ефективне Управління» у співробітництві із Всесвітнім економічним форумом / Т. Бойко, І. Газізуллін, І. Гончаренко, та ін. – Режим доступу: www.feg.org.ua

5. Лібанова Е. Людський розвиток в Україні: можливості та напрями соціальних інвестицій / НАН України; Ін–т демографії та соціальних досліджень; Державний комітет статистики України / Е.М. Лібанова та ін. Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України. 2006. – 356 с.

6. Фонрабе С.В. Залучення іноземних інвестицій до економіки регіону як основний показник розвитку економіки країни. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://s–journal.cdu.edu.ua/base/2008/v6/v6pp181–182.pdf

7. Захожай В. Статистика інвестиційної діяльності / В. Захожай, М. Кіт // ПЕРСОНАЛ. Журнал інтелектуальної еліти. – 2007. – №8. – С. 10–17.

8. Рейтинг социально–экономического положения субъектов РФ. Итоги 2010 года. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://vid1.rian.ru/ig/ratings/rating_regions_2011.pdf

9. Заставецька О.В. Географічні засади формування територіальних громад у світлі нового адміністративно–територіального устрою України // О.В. Заставецька, Т.Б. Заставецький. Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету. Серія: Географія. – Тернопіль, 2005. – №2. – С. 10–13.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

В.І. САВИЧ,
д.е.н., професор, ПВНЗ «Галицька Академія»

Комплексне іпотечне страхування у формуванні кон'юнктурних тенденцій іпотечного ринку України

У статті обґрунтовано необхідність поглиблення імплементаційних процесів у сфері банківського та страхового бізнесу через запровадження комплексних програм іпотечного страхування. Визначено переваги комплексних програм іпотечного страхування для основних учасників іпотечного ринку України.

Ключові слова: *іпотечне кредитування, іпотечне страхування, іпотечний ринок, фінансова система.*

В статье обоснована необходимость углубления имплементационных процессов в сфере банковского и страхового бизнеса через внедрение комплексных программ ипотечного страхования. Определены преимущества комплексных программ ипотечного страхования для основных участников ипотечного рынка Украины.

Ключевые слова: *ипотечное кредитование, ипотечное страхование, ипотечный рынок, финансовая система.*

In article necessity of deepening of cooperation for sphere of bank and insurance business through introduction of complex programs of mortgage insurance is proved. Advantages of complex programs of mortgage insurance to the basic participants of the mortgage market of Ukraine are defined.

Keywords: *mortgage lending, mortgage insurance, mortgage market, financial system.*

Постановка проблеми. Іпотечне кредитування є одним із напрямів розвитку ринку фінансових послуг, який покликаний створити механізм довгострокового кредитування громадян. Ефективний механізм іпотечного кредитування сприяє підвищенню життєвого рівня населення, вирішенню житлової проблеми громадян, забезпечує можливість одержання додаткових коштів під заставу нерухомості. За умов дії наслідків світової фінансової кризи кредитна діяльність на іпотечному ринку пов'язана з підвищеним ризиком, тому інструментом мінімізації ризиків, що виникають при здійсненні кредитування під заставу нерухомості, є страхування. У зв'язку із цим актуальним є розгляд питань мінімізації ризиків програм іпотечного кредитування через механізм комплексного страхування іпотечної діяльності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Багатоплановим проблемам формування кон'юнктурних тенденцій іпотечного ринку України приділяють значну увагу вітчизняні науковці, серед яких М. Дем'яненко, В. Кравченко, С. Кручок, В. Лагутін, В. Радченко, П. Саблук, М. Савлук та інші. Проте низка важливих питань стосовно імплементаційних процесів у сфері банківського і страхового бізнесу залишаються дискусійними та потребують подальших досліджень.

Метою статті є обґрунтування необхідності поглиблення імплементаційних процесів у сфері банківського та страхового бізнесу через запровадження комплексних програм іпотечного страхування.

Виклад основного матеріалу. В Україні розроблена і запроваджена система правового регулювання іпотечної діяльності, що передбачає страхові відносини як обов'язко-

© В.І. САВИЧ, 2012

вий інститут іпотеки. Страхування є обов'язковою умовою іпотечного кредитування, за якою позичальник зобов'язаний страхувати лише предмет застави. Проте комерційні банки України, як правило, вимагають, від позичальника додаткового страхування життя, працездатності і ризику втрати права власності на житло (титул). У загальному вигляді процес іпотечного кредитування передбачає надання фізичним особам довгострокових банківських кредитів під встановлені відсотки під заставу придбаних будинків або квартир. Умови надання та повернення кредиту разом із нарахованими відсотками встановлюються при прийнятті програми іпотечного кредитування конкретним позичальником. Однією з умов отримання іпотечного кредиту є страхування заставленого майна на весь термін виплати кредиту, а також життя і здоров'я позичальника. Страхування житла, одержуваного за іпотечною угодою, здійснюється за стандартними Правилами страхування майна на випадок таких ризиків: стихійних лих; пожеж; злочинних дій третіх осіб тощо. Страхування життя і здоров'я позичальника здійснюється на умовах страхування від нещасних випадків і хвороб.

При страхуванні житла страхова сума дорівнює сумі кредиту, збільшеній на 10%, але разом із тим позичальник має можливість застрахувати здобуте житло на його повну вартість. Такий варіант іпотечного страхування передбачає, що при настанні страхового випадку страхова компанія сплатить іпотечний кредит позичальника, крім того, сам позичальник отримає від банку суму, що залишилася, за страховою угодою. В окремих випадках, коли йдеться про страхування життя і працездатності, з метою посилення конкурентних позицій на ринку іпотечного кредитування комерційні банки задовольняють вимоги потенційних позичальників щодо бажання не змінювати страхову компанію, якщо на момент оформлення кредитної угоди позичальник уже має страховий поліс компанії, яка не є партнером банку–кредитора.

Ризик втрати права власності на житло страхується банками здебільшого на весь період дії кредитної угоди, проте деякі банки страхують даний ризик лише на три роки, керуючись тим, що строк позовної давності по недійсних угодах становить саме три роки. Кредитування купівлі житла на первинному ринку не передбачає обов'язкового страхування титульних ризиків.

Страхові тарифи визначаються індивідуально для кожного цільового сегмента ринку. Тарифи при страхування житла становлять 0,3–0,5% суми страховки і залежать від загальних технічних характеристик і особливостей об'єкта страхування. Тарифи при страхування життя і працездатності позичальника змінюються в межах 0,3–1,5% залежно від віку, стану здоров'я, характеру професійної діяльності позичальника. В деяких випадках банки вимагають страхувати також життя членів родини позичальника, доходи яких вплинули на розмір кредиту. Розміри страхових тарифів при титульному страхуванні залежать від складнощів юридичного характеру і коливаються в межах 0,2–0,7% страхової суми.

Середні сукупні витрати позичальника на іпотечне страхування становлять 1–1,5% на рік, відсотки нараховуються на залишок заборгованості за кредитом з урахуванням відсотків. Страхові виплати за іпотечними кредитами здійснюються раз на рік. Річний страховий внесок визначається виходячи із залишкової суми заборгованості позичальника, тобто розмір страхових платежів щороку зменшується разом із заборгованістю за іпотечним кредитом. Страхові виплати при страхуванні життя та працездатності позичальника здійснюються на момент надання кредиту. Момент здійснення страхових виплат при страхуванні об'єкта іпотечного кредитування залежить від його виду: якщо об'єкт іпотечного кредитування є елементом вторинного ринку, страхуванню підлягає сам об'єкт і титул у момент надання кредиту; якщо об'єкт кредитування належить первинному ринку, страхуванню підлягає послуга його оформлення у власність позичальника.

Укладання угоди іпотечного страхування передбачає ретельне вивчення страхових випадків, що передбачають повне або часткове відшкодування збитків. При страхуванні життя і працездатності страховими випадками вважається смерть, часткова або повна втрата працездатності (присвоєння статусу інваліда I або II групи) позичальника у період дії страхової угоди. При страхуванні об'єкта іпотечного кредитування страховим випадком є повне або часткове його ушкодження в наслідок пожежі, стихійного лиха, протиправних дій третіх осіб (вандалізму, підпалу, підриву вибухових речовин), інженерних дефектів нерухомості, невиявлених на момент укладання угоди страхування. Страховим випадком при страхуванні титулу вважається чинне рішення суду, внаслідок якого позичальник втратив права власності на об'єкт іпотечного кредитування [2].

Сучасна статистика не дозволяє виокремити частку страхування іпотеки. На практиці страхування нерухомості як об'єкта іпотеки відображається в структурі показників страхування майна. У 2010 році страховики зібрали по майновому страхуванню 2,5 млрд. грн., тоді як у 2009 році ця сума становила майже 2,7 млрд. грн. За даними Ліги страхових організацій України (ЛСОУ), ринок страхування майна в 2010 році продовжував падати. Падіння відбувалося за рахунок зниження обсягів страхування майна підприємств, а також іпотеки. За підрахунками ЛСОУ, найбільше, майже в 4 рази, впали обсяги премій, одержувані від страхування іпотеки. У 2010 році з цього виду майнового страхування страховики зібрали в цілому 250 млн. грн. При цьому премії за новими угодами, укладеними торік, становили близько 80 млн. грн., в 2009 році їх було 35–40 млн., а у докризовий період – 200–290 млн. грн. [4]. Зазначені тенденції вимагають удосконалення механізму іпотечного страхування через поглиблення імплементаційних процесів у сфері банківського та страхового бізнесу.

Фахівці кредитних відділів комерційних банків у співробітництві з фахівцями страхових компаній проектують порядок дій позичальника при настанні страхового випадку. Так, у

випадку смерті позичальника або одержання ним інвалідності страхова компанія виконує за нього зобов'язання щодо погашення іпотечного кредиту. Об'єкт іпотечного кредитування стає власністю позичальника або його спадкоємців. У випадку часткового або повного ушкодження об'єкта страхування страхова компанія сплачує страхове відшкодування позичальникові. Якщо об'єкт кредитування застрахований лише на суму іпотечного кредиту (не на повну вартість), отриманої суми страхового відшкодування може не вистачити на усунення пошкоджень. У випадку фізичної втрати об'єкта кредитування або втрати права власності на нього одержувачем страхового відшкодування є банк–кредитор, тобто банк–кредитор одержує від страхової компанії залишок заборгованості за іпотечним кредитом, збільшений на 10%. Позичальник має можливість отримати різницю між вартістю об'єкта кредитування та розміром іпотечного кредиту за умови дії страхової угоди, що передбачає страхування об'єкта кредитування на повну його вартість.

На практиці банк, який здійснює іпотечне кредитування, має генеральну угоду про співробітництво зі страховою компанією, яка надає повний комплекс страхових послуг з іпотечної діяльності. Зазвичай у страхові програми, які розроблені спільно страховими компаніями та банками, включають: страхування життя позичальника та втрати ним працездатності, страхування права власності на закладену нерухомість та страхування заставного майна від знищення та пошкодження стихійними лихами та третіми особами. Крім того, на ринку іпотеки діють такі види страхування: страхування фінансового ризику втрати роботи позичальником; страхування можливих судових витрат та непередбачених витрат, що пов'язані з використанням права кредитної установи на звернення стягнення предмета іпотеки в разі невиконання суттєвих умов іпотечного договору; страхування відповідальності професійних учасників ринку нерухомості; страхування відповідальності забудовника та деякі інші види страхування. З перелічених видів страхування обираються 3–4 найбільш необхідних. У такому випадку страхові тарифи знижуються, а річні страхові внески становлять 1–2% від суми кредиту. Об'єднання основних видів іпотечного страхування в єдиний пакет називають полісом комплексного страхування іпотечної діяльності [7]. Так, ЗАТ «Українська акціонерна страхова компанія «АСКА» у співробітництві з групою провідних комерційних банків України однією з перших запровадила систему комплексного іпотечного страхування.

Комплексна програма іпотечного страхування включає:

– страхування життя і працездатності позичальника – при виникненні ситуації, в результаті якої позичальник не зможе погасити отриманий кредит (наприклад, неможливість працювати через травму або хворобу), «АСКА» відшкодує банку несплачену позичальником частину кредиту;

– страхування придбаної квартири, що знаходиться у власності позичальника, і переданої в заставу кредитору (банку), на випадок загибелі, втрати або пошкодження застрахованого майна – якщо з майном позичальника що–небудь трапиться в результаті непередбачуваних подій (пожежі, вибуху газу, стихійного лиха, затоплення, протиправних дій третіх осіб), заборгованість перед банком може бути погашена «АСКА» за рахунок отриманого страхового відшкодування;

– страхування на випадок втрати права власності на об'єкт нерухомості (страхування титулу) – «АСКА» забезпечує страховим захистом на випадок втрати права власності на нерухомість у разі визнання операції купівлі–продажу недійсною.

За бажанням позичальник має можливість застрахувати нерухоме майно і право власності на нього не лише на суму зобов'язань перед кредитною організацією, а й на дійсну вартість майна. Перевагою такого виду страхування є те, що при загибелі або втраті майна розмір відшкодування, виплаченого «АСКА», допоможе позичальнику не лише погасити кредит, а й відшкодувати власні витрати на придбання квартири, котеджу або будинку. Крім того, при страхуванні заставленого майна від вогню та інших небезпек майно страхується без попереднього огляду фахівцями «АСКА». При титульному страхуванні (страхуванні від втрати майна в результаті припинення права власності) рішення про можливість укладення договору страхування ухвалюється на підставі вивчення копій документів і перевірки достовірності викладених у них відомостей. Наявність поліса титульного страхування «АСКА» є для позичальника гарантією юридичної «чистоти» історії квартири, що була придбана. При страхуванні життя і працездатності позичальника кредиту рішення про можливість укладення договору ухвалюється одразу після заповнення заяви на страхування.

Розмір страхового тарифу розраховується залежно від іпотечної програми кредитора (банка) і відомостей, що містяться у заяві позичальника. Страхова сума дорівнює сумі заборгованості за угодою іпотечного кредитування і щоріч-но знижується відповідно до погашення позики. Страхова сума за договором комплексного іпотечного страхування визначається у розмірі виданого іпотечного кредиту (за узгодженням з банком–кредитором вона може бути збільшена на величину процентної ставки за кредитом) і зменшується відповідно до графіка погашення кредиту.

При настанні страхового випадку страхове відшкодування сплачується банку–кредитору в розмірі реального збитку, але не перевищує страхової суми. Якщо розмір виплати страхового відшкодування перевищує розмір невиконаних на момент виплати зобов'язань позичальника перед банком за кредитною угодою, решта страхового відшкодування сплачується позичальнику [3].

Зазначимо, що об'єктами страхування за програмами комплексного іпотечного страхування є: страхування заставного майна (квартира, котедж, окремий будинок) від вогню та інших небезпек; титульне страхування (страхування втрати майна у результаті припинення права власності); страхування життя і працездатності позичальника; страхування цивільної відповідальності власника нерухомого

майна при експлуатації об'єкта заставного майна. При цьому ризики, які підлягають страхуванню на вимогу банку–кредитора, такі: ризик пошкодження і знищення квартири, яка купується; ризик втрати права власності на придбану квартиру; ризик втрати працездатності та смерті [5].

На наш погляд, основні переваги комплексних програм іпотечного страхування такі: по–перше, іпотечне страхування враховує всі особливості програм іпотечного кредитування і задовольняє вимоги основних банків–учасників цього ринку, а саме: сприяння у врегулюванні збитків; організація оцінки майна перед страхуванням; супровід договорів страхування протягом всього періоду страхування; порівняльний аналіз страхових послуг, підбір оптимальної страхового захисту; по–друге, ринкова орієнтація та клієнтоорієнтованість, тобто оперативність, індивідуальний підхід до кожного позичальника, гнучка тарифна політика, надання додаткових знижок і пільг, наявність контакт–центру, що працює цілодобового; по–третє, комплексне обслуговування клієнтів–позичальників банка; по–четверте, оперативність оформлення угод страхування.

Зазначимо, що внаслідок необхідності подолання кризових явищ у фінансово–кредитній сфері іпотечне кредитування в Україні перебуває в стадії активної трансформації, у зв'язку з чим види та умови іпотечного страхування також змінюються і доповнюються. Так, у квітні 2011 року набула чинності постанова Кабінету міністрів України «Про затвердження Порядку і правил обов'язкового страхування предмета іпотеки від ризиків випадкового знищення, випадкового пошкодження або псування» №358 [6] (далі – Постанова), згідно з якою основними новаціями іпотечного страхування є розширення переліку ризиків, зазначених у полісах іпотечного страхування, та обмеження максимального розміру франшизи, що спричинить зростання страхових витрат позичальників і додаткових прибутків страхових компаній і банків.

Набрання чинності даної Постанови поклало початок масовому переліцензуванню страховиків. До запровадження нових правил обов'язкового страхування предмета іпотеки страхові компанії страхували предмети іпотеки при наявності лише ліцензії на добровільне майнове страхування. Тепер страховикам потрібно буде одержати нову ліцензію Держфінпослуг. Дотепер перелік ризиків, що входять у страхове покриття, узгоджувався з фінустановами і включав стандартний набір: вогневі, транспортні (падіння літальних апаратів, наїзд транспортних засобів) ризики, ушкодження водою, стихійні лиха, а також ризики протиправних дій. Тепер цей перелік доповнений ще декількома пунктами, а саме: нерухомість в обов'язковому порядку буде страхуватися від збитку, пов'язаного із проведенням будівництва (реконструкції) об'єктів, розташованих поруч із застрахованим майном, або сусідніх приміщень, що не належать страхувальникові. Крім того, Постанова розширює страхове покриття за рахунок докладної деталізації ризиків, що нині фігурують у полісах. Враховуючи значну кількість заморожених будівельних об'єктів, які перебувають практично без нагляду, поруч із уже зданими в експлуатацію, у страхуванні таких ризиків є сенс, проте даний ризик ніколи не вважався стандартним і пропонувався як додатковий [1]. На наш погляд, відповідальність за подібний збиток має нести підрядник, оскільки саме його дії, наслідки яких він не передбачив повною мірою, призвели до збитку. Крім того, такий ризик виходить за межі визначення класичного страхового випадку: оскільки втрачається елемент випадковості, збиток стає більшою мірою прогнозованим, ніж непередбаченим, особливо якщо взяти до уваги вкрай низьку культуру будівництва.

Іншою серйозною зміною в правилах страхування предметів іпотеки стало введення максимального розміру франшизи, яка тепер не може перевищувати 2%. Дотепер стандартна франшиза згідно з вимогами фінустанов становила від 0,5 до 2% (іноді пропонувалися нестандартні поліси з 10–15%–вими франшизами) [1]. Слід зазначити, що обмеження розміру франшизи можна тлумачити як необхідність уникнути перетворення даного виду страхування з реального у формальний, оскільки, якщо клієнтові необхідно укласти просто формальну угоду, то для зменшення вартості страховки можуть застосовуватися високі франшизи. Крім того, введення жорстких меж зачіпає інтереси клієнтів, змушуючи їх купувати страховку за максимальною вартістю. Якщо позичальник перебуває на етапі, коли більша частина кредиту сплачена, банк може дозволити збільшити франшизу і захистити заставу лише від катастрофічного збитку. Ліквідна ємність майна, що залишилося (або страхового відшкодування), навіть за збільшеної франшизи дозволить захистити інтереси пріоритетного бенефіціарія – банку.

Разом із тим Постановою розширено обов'язки страховиків, зокрема: після настання страхового випадку страхові компанії повинні будуть в обов'язковому порядку проводити за власний рахунок експертизу, визначаючи причини та розмір збитку. Фінансисти мають також виконувати роль інформаторів, повідомляючи банки в п'ятиденний строк про будь–які зміни або порушення страхувальником умов угоди [1].

На нашу думку, затвердження нових умов страхування провокує страхові компанії до перегляду цінової політики. Зараз тарифи страхування іпотеки для фізичних осіб коливаються в межах 0,2–0,3% страхової суми, для юридичних осіб – 0,05–0,2%. У найближчій перспективі можна очікувати незначне зростання страхових тарифів (приблизно на 5–10%) у зв'язку з розширенням переліку ризиків і встановленням максимальної межі франшизи. Однак істотного вплинути на зростання тарифів страхові компанії не можуть, оскільки їхня тарифна політика суттєво обмежується банками–партнерами, які не зацікавлені в надмірному подорожчанні супутніх послуг за іпотечними кредитами. Проте, незважаючи на розширений перелік ризиків, імовірність настання страхового випадку за деякими з них мінімальна, тобто зростання тарифу призведе до зростання доходів страховиків.

Слід зауважити, що поява нового прибуткового виду іпотечного страхування може спровокувати перерозподіл часток іпотечного ринку. Страхові компанії, що одержать нову ліцензію першими, спробують на початковому етапі активно залучати банки та їх іпотечних позичальників. Крім того, зростання вартості полісів автоматично призведе до збільшення розміру комісійних для самих банків (при іпотечному страхуванні розмір комісій може досягати 30–40%).

Висновки

На наш погляд, у розрізі формування кон'юнктурних тенденцій іпотечного ринку комплексне іпотечне страхування стимулює і попит, і пропозицію без підвищення ступеня ризику у фінансовій системі України. Для ринку капіталу комплексне іпотечне страхування надає додаткові фінансові ресурси. Якщо розглядати фінансову систему в цілому, то система іпотечного страхування являє собою безперервний цикл, при якому контролюються і стабілізуються ризики, що полегшує доступ до іпотечних кредитів, що, у свою чергу, призводить до ефективного функціонування та швидкого зростання ринку капіталу. Зростання ринку капіталу дозволяє сформувати іпотечні пули і випустити на їх основі іпотечні цінні папери, тобто ввести в дію механізм сек'юритизації. Механізм сек'юритизації призводить до ефективного фінансування житла шляхом розвитку вторинного іпотечного ринку.

Співробітництво комерційних банків і страхових компаній на ринку іпотечного кредитування України сприяє розвитку не лише банківського та страхового бізнесу, але і всього фінансового сектору через активізацію кредитних процесів. На наш погляд, наслідком такого співробітництва є трансформація продуктових портфелів банківських інститутів і страхових компаній у бік стимулювання попиту на іпотечні кредити та формування відповідного обсягу пропозиції.

Слід зазначити, що недосконаліть вітчизняного механізму іпотечного страхування сьогодні обумовлена соціально–економічними процесами в державі, станом ринку нерухомості та страхового ринку. Серед факторів, що стримують розвиток ринку іпотечного страхування України, слід зазначити недосконале законодавство, відсутність практики звернення стягнення на предмет іпотеки, низьку кредитоспроможність фізичних та юридичних осіб ? потенційних позичальників іпотечних кредитів, високі процентні ставки за іпотечними кредитами, нерозвиненість ринку землі, обмеженість обсягів інвестицій у будівництво, недостатній розвиток будівництва нерухомості в регіонах країни, непрозорість діяльності страхових компаній, недовіру населення взагалі до страхування, відсутність якісного андерайтингу, низьку фінансову культуру населення.

Необхідність розвитку дієвого механізму комплексного іпотечного страхування в Україні обумовлена передусім роллю страхування в економіці, що полягає у забезпеченні неперервності та збалансованості виробничого процесу, сприянні оптимізації макроекономічних пропорцій суспільного відтворення. Саме через здатність іпотечного страхування здійснювати вплив на макроекономічні процеси воно є одним із стратегічних секторів фінансового ринку. Крім того, комплексне іпотечне страхування забезпечує стабільність в суспільстві, гарантуючи громадянам відшкодування збитків при пошкодженні або втраті житла, створюючи захищеність людини. Підтримуючи функціонування комплексного страхування іпотечної діяльності як соціально орієнтованого продукту, держава знижує соціальний тягар на позабюджетні фонди.

Література

1. Информационный ресурс о страховании и финансах // http://tristar.com.ua

2. Інформаційний портал? Кредитування житла та нерухомості для бізнесу // http://lentzagotov.ru

3. Офіційний сайт ЗАТ «Українська акціонерна страхова компанія «АСКА» // http://www.aska–shop.com.ua

4. Офіційний сайт Ліги страхових організацій України (ЛСОУ) // http://uainsur.com

5. Офіційний сайт ТДВ «Страхове товариство «Авеста страхування» // http://avesta–ic.com.ua

6. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку і правил обов'язкового страхування предмета іпотеки від ризиків випадкового знищення, випадкового пошкодження або псування» №358 від 6 квітня 2011 року.

7. Україна фінансова? Інформаційно–аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку // http://www.ufin.com.ua

О.В. ТРИГУБ,
к.е.н., асистент, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Іпотечне фінансування будівництва житла як інструмент удосконалення житлової політики держави

Розглянуто теоретичні засади та практичні аспекти розвитку іпотечного фінансування житлового будівництва з метою підвищення ефективності реалізації державної житлової політики в Україні.

© О.В. ТРИГУБ, 2012

Ключові слова: *іпотека, іпотечні кредити, іпотечне фінансування житлового будівництва, будівельні ощадно–кредитні інститути, іпотечні цінні папери, державні житлові премії.*

В статье рассмотрены теоретические и практические аспекты развития ипотечного финансирования жилищного строительства с целью повышения эффективности реализации государственной жилищной политики в Украине.

Ключевые слова: *ипотека, ипотечные кредиты, ипотечное финансирование жилищного строительства, строительные сберегательно–кредитные учреждения, ипотечные ценные бумаги, государственные жилищные премии.*

The article considers theory and practical aspects of mortgage house building financing development purposely to increase effectiveness of the state housing policy in Ukraine.

Keywords: *mortgage, mortgage loans, mortgage house building financing, home savings and loan associations, mortgage securities, state home bonus.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку українського суспільства однією з нагальних проблем, що потребує вирішення, є проблема забезпечення населення житлом. З одного боку, чинна державна житлова політика є неефективною, оскільки ґрунтується на застарілій концепції централізованого забезпечення населення житлом [1], а поодинокі прогресивні нормативно–правові документи [2–8] охоплюють лише окремі категорії громадян. Беручи до уваги постійний дефіцит та обмеженість бюджетних грошових надходжень до галузі житлового будівництва, сьогодні такий сценарій розв'язання житлової проблеми в країні є практично неможливим.

З іншого боку, переважна більшість населення також не в змозі самостійно, виключно за рахунок власних заощаджень забезпечити себе сучасним і комфортним житлом. Незважаючи на високий попит на житлову нерухомість усередині країни, його рівень переважним чином є неплатоспроможним.

За таких умов об'єктивно зростає потреба у використанні альтернативних механізмів фінансування будівництва житла, зокрема іпотечних, які передбачають залучення довгострокових іпотечних кредитів для підвищення платоспроможного попиту населення на ринку житла та є невід'ємною складовою житлової політики в країнах із розвиненою ринковою економікою. Зазначене обумовлює необхідність всебічного дослідження напрямів розвитку в Україні іпотечного фінансування будівництва житла з метою удосконалення житлової політики держави.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед досліджень західних вчених у галузі житлової іпотеки привертають увагу роботи Д. Джаффе [9], В. Маршала [10], Т. Пінковіша [10], Б. Рінода [9], Р. Страйка [11], Дж. Хегедаса [11] та ін. Теоретичним засадам та практиці використання іпотечного кредиту присвятили свої наукові праці й українські вчені–економісти В.Д. Базилевич [12], В.І. Кравченко [13], І.О. Лютий [14], К.В. Паливода [13], Н.П. Погорєльцева [12], В.І. Савич [14] та ін. Серед російських вчених та практиків, які досліджували проблеми іпотечного житлового фінансування, необхідно відзначити роботи О.Б. Копєйкіна [15], Н.Б. Косарєвої [16], Н.Н. Рогожиної [15, 16], А.А. Туманова [15, 16], М.О. Якубова [15].

Водночас не знайшли належного відображення у працях зазначених вчених і потребують подальшої розробки теоретичні засади та практичні аспекти розвитку системи іпотечного фінансування житлового будівництва в Україні.

Метою статті є дослідження особливостей використання іпотечного фінансування житлового будівництва як інструменту вдосконалення житлової політики України на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки.

Виклад основного матеріалу. Практичний розвиток та організація системи іпотечного фінансування житлового будівництва в будь–якій країні світу відбувається у конкретному макросередовищі, яке є результатом інтегрованої взаємодії чинників політико–правового, економічного, інституційного, організаційного, соціального, історичного та іншого характеру.

Серед політичних чинників, що впливають на розвиток житлового іпотечного фінансування, слід виокремити загальну стабільність суспільства, передбачуваність або непередбачуваність політичних режимів, наявність або відсутність зовнішньої загрози тощо. У свою чергу, правові чинники визначаються здатністю правового середовища захищати відносини власності на об'єкти нерухомості забезпеченням законних способів накладення стягнення та відчуження нерухомості, що є предметом іпотеки, наявністю чіткої системи реєстрації прав на нерухоме майно, регламентацією способів рефінансування іпотечних активів тощо.

До економічних чинників належать: стан економіки країни, ступінь розвитку грошово–кредитного та фондового ринків, рівень інфляції, стабільність валютного курсу, рівень платоспроможності населення на ринку житлової нерухомості, темпи економічного зростання в країні, рівень розвитку галузі житлового будівництва, ступінь інтеграції національної фінансової системи у світовий фінансовий простір.

У свою чергу, історичні умови й чинники формування та розвитку системи іпотечного фінансування житлового будівництва – це традиції накопичення ресурсів (психологічна схильність населення до заощаджень), а також ставлення населення до іпотечного кредиту, історичні особливості формування земельного устрою тощо.

Велика сукупність перерахованих вище факторів вплинула на формування у світі різноманітних моделей іпотечного фінансування житлового будівництва, основу яких становлять різні за своєю будовою іпотечні механізми. На сьогодні кожна з країн із розвиненою ринковою економікою має свою власну національну модель житлового іпотечного фінансування, якій властива відповідна організація, чіткий розподіл повноважень між суб'єктами, ефективні механізми залучення довгострокових фінансових ресурсів та система

управління іпотечними ризиками. Національні іпотечні механізми фінансування житлового будівництва у різних країнах є достатньо унікальними, оскільки враховують історичні особливості, рівень розвитку економіки та специфіку менталітету населення кожної конкретної країни.

У процесі вивчення й аналізу світового досвіду іпотечного фінансування житлового будівництва стає очевидним, що, по суті, як цілісні системи є три принципово різні моделі житлового іпотечного фінансування, а саме: цільова, депозитна та інвестиційна [9–11, 13, 15].

Кожна з цих моделей включає певний набір елементів, які відрізняються один від одного в залежності від моделі. Це – принцип функціонування, об'єкти кредитування, джерела залучення довгострокових фінансових ресурсів та основні кредитори (табл. 1). При порівнянні даних моделей стають очевидними відмінності між ними, а також стає зрозумілим принцип дії іпотечного механізму фінансування житлового будівництва в межах кожної з них. Тому проаналізуємо кожну модель окремо.

Головною відмінною рисою цільової моделі житлового іпотечного фінансування є ощадно–позичковий принцип її функціонування, коли фінансові ресурси не позичаються на відкритому ринку капіталів, а цілеспрямовано формуються за рахунок залучених заощаджень майбутніх позичальників за принципом каси взаємодопомоги. Таким чином, джерелами надання житлових іпотечних кредитів ощадно–кредитних установ виступають кошти, отримані від вкладників за ощадно–житловими контрактами, та від позичальників – у вигляді платежів за позиками, а також державні премії на заощадження.

Друга модель організації іпотечного фінансування житлового будівництва – депозитна – функціонує лише в межах первинного іпотечного ринку. Тому її часто називають одно-рівневою. Заставні, які банки отримують від клієнтів за виданими житловими іпотечними кредитами відповідно до цієї моделі, використовуються як забезпечення частки запозичених зовнішніх фінансових ресурсів. Як правило, за такою схемою працюють універсальні комерційні банки. В такій моделі існує пряма залежність між процентними ставками за житловими іпотечними кредитами та загальним станом фінансово–кредитного ринку країни. Це суттєво впливає на обсяги та активність банків щодо іпотечного кредитування в окремі сприятливі та несприятливі періоди часу.

Остання модель житлового іпотечного фінансування – це інвестиційна. В основі цієї моделі лежить випуск іпотечних цінних паперів, і, відповідно, основним джерелом кредитних ресурсів є спеціально організований для цього вторинний іпотечний ринок, де житлові іпотечні позики рефінансуються за рахунок цінних паперів, що забезпечені заставними на нерухомість.

Як свідчить досвід країн із розвиненою ринковою економікою та деяких постсоціалістичних країн, які вже досягли певного успіху у вирішенні житлової проблеми свого населення шляхом розвитку іпотечного фінансування житлового будівництва, ефективність розвитку останнього на початкових етапах значною мірою залежить від рівня його підтримки з боку держави.

Наразі важливо не просто поширити в країні практику забезпечення потреб населення в житлі за допомогою житлових іпотечних кредитів, якими на сьогодні спроможна скористатися лише обмежена частина громадян з достатньо високим рівнем доходів та належною кредитною історією. Нагальним є створення житлової іпотечної системи, що передбачатиме ефективний механізм мобілізації фінансових ресурсів для видачі житлових іпотечних кредитів, які, з одного боку, будуть доступними широким верствам населення, а з іншого – покривають витрати населення на купівлю доступного житла. З огляду на це державна підтримка іпотечного фінансування житлового будівництва має вирішувати найбільш вузькі питання та коригувати відповідно до концепції державної житлової політики саме за допомогою іпотечного фінансування цільову спрямованість розвитку житлового сектору країни.

Разом із тим слід враховувати, що ступінь державної підтримки іпотечного фінансування житлового будівництва залежить від стану житлового сектору та рівня розвитку економіки країни, зокрема кредитоспроможності державного й місцевих бюджетів. Так, у країнах із розвиненою ринковою економікою, де високий рівень життя та збалансоване функціонування економіки призвели до того, що житловий

Таблиця 1. Ключові елементи моделей житлового іпотечного фінансування

Елементи	Модель		
	цільова (німецька)	**депозитна**	**інвестиційна (американська)**
Принцип функціонування	Ощадно–позиковий (модель автономна)	Ринковий (модель залежить від загального стану фінансово ринку країни)	
Об'єкти кредитування	Вже побудовані й ті, що будуються будинки та квартири		Побудовані й ті, що будуються будинки та квартири для однієї сім'ї, будинки на декілька сімей
Джерела залучення кредитних ресурсів	Заощадження на житло та житлово–контрактні заощадження майбутніх позичальників, а також власні, залучені й запозичені кошти банків (депозитні рахунки, міжбанківські кредити)	Власні, залучені й запозичені кошти банків (депозитні рахунки, міжбанківські кредити тощо)	Іпотечні цінні папери, що обертаються на вторинному ринку, а також власні, залучені й запозичені кошти банків (депозитні рахунки, міжбанківські кредити, тощо)
Основні кредитори	Універсальні та спеціалізовані іпотечні банки, будівельні ощадні каси, ощадбанки	Універсальні та спеціалізовані іпотечні банки	Спеціалізовані іпотечні та ощадні банки

Складено автором на основі [9–15].

сектор є достатньо розвиненим, а тому державна підтримка житлового іпотечного фінансування не досить розповсюджена і, як правило, носить адресний характер. Допомога надається лише громадянам з невисоким рівнем достатку з метою покращення умов їхнього проживання (в тому числі й щодо купівлі житлової нерухомості).

Протилежно інша ситуація спостерігається у країнах із трансформаційною економікою. Зважаючи на низький рівень життя, фізичний та моральний знос житлового фонду в цих країнах, житлова проблема є однією з тих, що потребують першочергового вирішення. Водночас її розв'язок неможливий без підвищення рівня доходів населення, створення ефективної системи заощадження коштів та їх цільового використання для будівництва й модернізації житла. При цьому рівень державної підтримки іпотечного фінансування житлового будівництва, її ефективність і доступність для різних категорій громадян переважним чином, залежать від розміру державного бюджету, пріоритетів його видаткової частини та прозорості в процесі реалізації програм житлового фінансування.

Незважаючи на те що протягом останніх десятиріч у цих країнах було вжито різні заходи щодо вирішення житлової проблеми шляхом запровадження класичних моделей іпотечного фінансування житлового будівництва, ці спроби не мали значного успіху. На думку фахівців, основною причиною невдач у більшості випадків була саме неадекватна система державної підтримки: вона не відповідала єдиній меті і була, по суті, політично орієнтовним рішенням або дозволяла учасникам розподілу субсидій збагачуватися таким чином [17, с. 182]. Крім того, одночасна реалізація декількох програм іпотечного фінансування житлового будівництва призводила на практиці до конкуренції між ними, що заважало досягненню кінцевої мети – покращенню забезпечення населення країни житлом.

Тому, на нашу думку, державну підтримку іпотечного фінансування житлового будівництва в Україні слід формувати, враховуючи такі принципи:

– наявність єдиної державної житлової політики;

– прозорість схеми житлового іпотечного фінансування, а також місця й ролі держави у цій схемі;

– простота розрахунку розміру державної субсидії, визначення витрат на її надання;

– цільовий характер державних житлових субсидій – призначені для чітко визначеної групи населення, якій важко придбати житло іншим чином;

– простота організації житлової іпотечної системи – низький рівень витрат держави на реалізацію програми у порівнянні з вигодами від її впровадження;

– наявність об'єктивних орієнтирів і параметрів оцінки ефективності житлового іпотечного фінансування (зокрема, доступності житла населенню, враховуючи державні житлові субсидії та витрати на житлові іпотечні кредити);

– позитивний вплив на функціонування фінансової системи країни загалом.

На сьогодні у світі склалися різноманітні схеми державної підтримки іпотечного фінансування житлового будівництва, головним чином, спрямовані на стимулювання формування ефективного ресурсного забезпечення житлових іпотечних кредитів. Зокрема, в Німеччині діє програма преміювання житлових заощаджень клієнтів будівельно–ощадних інститутів (нім. Bausparkassen). Ця програма адресована громадянам із невисоким та середнім рівнем доходів, а саме: дохід, що підлягає оподаткуванню, який не повинен перевищувати 25 600 євро на одну особу, або 1 200 євро на одне домогосподарство [16, с. 323].

Варто зауважити, що на початковому етапі становлення в Німеччині системи житлових ощадно–кредитних установ розмір державної премії по житлових вкладах становив 25–30% обсягу річного депозиту, поступово зменшуючись у 1976 році до 18%, а у 1989 році – до 10%. На сьогодні розмір державної премії становить 8,8% річної суми житлових заощаджень і не може перевищувати 512 євро на одну людину, або 1024 євро на одне домогосподарство. Мінімальний термін заощаджень у будощадкасі – сім років. При цьому клієнту Bausparkasse після закінчення терміну заощадження необов'язково брати житловий іпотечний кредит [16, с. 325].

Водночас у країнах із трансформаційною економікою передбачений дещо інший механізм преміювання житлових заощаджень громадян: державна премія нараховується за умови накопичення клієнтом за рік певної мінімальної суми. Так, у Чехії, де система житлових ощадно–кредитних установ була запроваджена у 1993 році, розміри державної премії по житлових заощадженнях становлять 25% річної суми заощаджень при їх загальному розмірі не менше 18 тис. чеських крон на рік. З часу заснування чеських будощадкас депозитна ставка знизилась з 3–4 до 1,5–3% річних. Завдяки податковим пільгам клієнтам житлових ощадно–кредитних інститутів і державній премії на заощадження доходність депозитів чеських будощадкас в цілому становить 12–13% річних і є конкурентоспроможною з іншими варіантами капіталовкладень. Крім того, чеським законодавством передбачені додаткові пільги (у розмірі 1,5 п.п. надбавки до базової депозитної процентної ставки) для категорії так званих гарних клієнтів, які по закінченню п'ятирічного заощаджувального періоду відмовляються від свого права на пільговий іпотечний житловий кредит під 6% річних [9, с. 122].

У Словаччині на початковому етапі розвитку системи житлових ощадно–кредитних установ (1992–2003) максимальний розмір державної премії становив 40% річної суми заощаджень, яка мала становити не менше 15 тис. словацьких крон. У 2004 році величину премії було зменшено до 15% обсягу річних заощаджень, у той час як максимально можливу її величину було встановлено на рівні 3 тис. словацьких крон за умови річного заощадження клієнтом будощадкаси не менше 20 тис. словацьких крон [9, с. 78].

При виборі інструментів підтримки іпотечного фінансування житлового будівництва, звичайно, необхідно враховувати

Таблиця 2. Ефективність механізмів державної підтримки іпотечного фінансування житлового будівництва в країнах із трансформаційною економікою (досвід Світового банку)*

Необхідні (бажані) дії	Небажані дії
Безпосередня участь приватного сектору в системі іпотечного житлового фінансування	Використання механізму субсидування процентних ставок
Кредитування під позитивні процентні ставки	Пріоритет купівлі житлової нерухомості у власність над орендою
Створення необхідного інституційного середовища в житловому секторі, прийняття законів, що гарантують дотримання прав усіх суб'єктів іпотечного ринку житла	Нехтування програмами, що орієнтовані на довгострокову мобілізацію ресурсів (заощаджень) громадян
Запровадження ефективних інструментів кредитування, що відповідатимуть поточній ринковій кон'юнктурі	Масовість кредитування незалежно від ризику неплатоспроможності позичальника
Прийняття та забезпечення дотримання законів, що підвищать ступінь розкриття інформації та посилять контроль за діями окремих учасників житлового сектору	

** Складено автором на основі [11, с. 151–155].*

певні чинники, за допомогою яких можна визначити ефективність того чи іншого механізму державної підтримки. У даному контексті слід прийняти до уваги висновки Світового банку щодо реалізації програм створення іпотечних житлових систем у країнах постсоціалістичного табору (табл. 2).

Так, на думку представників Світового банку, в країнах із трансформаційною економікою, окрім залучення приватного сектору до системи іпотечного фінансування житлового будівництва, створення необхідного інституційного та правового забезпечення, до умов успішної реалізації житлових іпотечних програм слід віднести й кредитування під позитивні відсоткові ставки. Водночас достатньо популярна сьогодні в Україні концепція субсидування процентних ставок по житлових іпотечних кредитах розглядається фахівцями Світового банку як небажана [11, с. 155].

Висновки

Таким чином, успішність розвитку іпотечного фінансування житлового будівництва в Україні буде залежати від багатьох чинників: належного його ресурсного забезпечення та інституційного оформлення, тобто формування в Україні повноцінного механізму іпотечного фінансування будівництва житла та його законодавчого затвердження складовою житлової політики держави. З огляду на це уряду країни необхідно розробити та затвердити нову концепцію державної житлової політики, де б ключова роль у вирішенні житлової проблеми громадян відводилася іпотечному фінансуванню житлового будівництва.

Беручи до уваги рекомендації представників Світового банку щодо стратегії розвитку іпотечного фінансування житла в країнах із трансформаційною економікою [11, с. 151–155] та враховуючи наявні проблеми в Україні із ресурсним забезпеченням житлового іпотечного кредитування, вважаємо за доцільне взяти за основу в Україні цільову модель іпотечного фінансування будівництва житла. У рамках такої моделі державна підтримка розвитку іпотечного механізму фінансування житлового будівництва полягатиме: по–перше, у виплаті державної премії на щорічні заощадження клієнтів житлових ощадно–кредитних інститутів; по–друге, у звільненні від оподаткування доходу за цільовими депозитами, а також у зменшенні бази оподаткування доходів громадян за рахунок процентних виплат по житловим іпотечним кредитам.

На нашу думку, така політика стимулюватиме залучення до цієї системи також і заощадження громадян, які будуть зацікавлені лише у перевагах житлової депозитної програми, не бажаючи при цьому в майбутньому використати своє право на пільговий житловий іпотечний кредит.

Крім того, окрім прямого державного преміювання цільових заощаджень населення, що потребує прямих трансфертів з державного бюджету, вважаємо за доцільне запровадити й регулюючі заходи, за допомогою яких держава також зможе стимулювати розвиток іпотечного фінансування житлового будівництва, а саме:

– проведення роботи по удосконаленню організаційної структури банків–іпотечних кредиторів шляхом створення спеціалізованих підрозділів – департаментів житлового іпотечного фінансування або перетворення окремих банків на житлові ощадно–кредитні інститути (так звані, «національні банки житлового кредиту»);

– розробка Національним банком України спільно із Міністерством фінансів України програм іпотечного фінансування доступного житла, що передбачатиме визначення параметрів цільових депозитів і житлових іпотечних кредитів, а також розміру державної премії по цільовим заощадженням громадян;

– встановлення мінімальної частки іпотечних цінних паперів в активах пенсійних, страхових та хедж–фондів, що підвищить попит на іпотечні цінні папери серед інституційних інвесторів та сприятиме розвитку системи рефінансування іпотечних активів;

– створення єдиного вікна для оформлення дозвільної документації на будівництво житлових об'єктів, пільгове оподаткування будівельних компаній, які реалізують проекти по будівництву доступного житла;

– гарантування продажу доступного житла громадянам–клієнтам «національних банків житлового кредиту» за нормативною ціною, що встановлюється Міністерством регіонального розвитку і будівництва та є значно нижчою за ринкову ціну житлової нерухомості.

Література

1. Концепція державної житлової політики: Постанова Верховної Ради України від 30.06.95 №254/95–ВР [Електрон. ресурс]: Законодавство України. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi–bin/laws/main.cgi.

2. Про запобігання впливу світової фінансової кризи на розвиток будівельної галузі та житлового будівництва: Закон України від 25.12.2008 №800–VI [Електрон. ресурс]: Законодавство України. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi–bin/laws/main.cgi

3. Про заходи щодо будівництва доступного житла в Україні та поліпшення забезпечення громадян житлом: Указ Президента України від 8.11.2007 №1077/2007 [Електрон. ресурс]: Законодавство України. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi–bin/laws/main.cgi

4. Державна програма забезпечення молоді житлом на 2002–2012 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 29.07.2002 №1089 [Електрон. ресурс]: Законодавство України. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi–bin/laws/main.cgi.

5. Державна цільова соціально–економічна програма будівництва (придбання) доступного житла на 2010–2017 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 11.11.2009 №1249 [Електрон. ресурс]: Законодавство України. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi–bin/laws/main.cgi

6. Про затвердження Порядку надання державної підтримки для забезпечення громадян доступним житлом: Постанова Кабінету Міністрів України від 11.02.2009 №140 [Електрон. ресурс]: Законодавство України. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi–bin/laws/main.cgi.

7. Про затвердження Порядку часткової компенсації відсоткової ставки по кредитам комерційних банків молодим сім'ям та одиноким молодим громадянам на будівництво (реконструкцію) і придбання житла: Постанова Кабінету Міністрів України від 04.06.2003 р. №853 [Електрон. ресурс]: Законодавство України. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi–bin/laws/main.cgi.

8. Про порядок надання пільгових довготермінових кредитів молодим сім'ям та одиноким молодим громадянам на будівництво (реконструкцію) і придбання житла: Постанова Кабінету Міністрів України від 29.05.2001 №584 [Електрон. ресурс]: Законодавство України. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi–bin/laws/main.cgi.

9. Jaffee D. Strategies to Develop Mortgage Markets in Transition Economies / World Bank Policy Research Working Paper №1697 / D. Jaffee, B. Renaud. – Washington, D.C.: World Bank, 1998. – 234 p.

10. Marshall W. Residential Mortgage Lending: Principles and Practices / W. Marshall, T. Pinkowish. – 5 Rev. Edition. – South Western College Publishing, 2003. – 448 p.

11. Hegedus J. Housing finance: New and old Models in Central Europe, Russia and Kazakhstan / J. Hegedus, R. Struyk. – Budapest: Open Society Institute, 2005. – 275 p.

12. Базилевич В.Д. Іпотечний ринок: [монографія] / В.Д. Базилевич, Н.П. Погорєльцева. – К.: Знання, 2008. – 717 с.

13. Кравченко В.І. Фінансування будівництва житла: Новітні тенденції / В.І. Кравченко, К.В. Паливода. – У 3–х ч. – К.: Видавничий дім «Києво–Могилянська академія», 2006.

14. Лютий І.О. Іпотека: сучасні концепції, тенденції та суперечності розвитку: [монографія] / І.О. Лютий, В.І. Савич, О.М. Калівошко. – К.: ЦУЛ, 2009. – 548 с.

15. Финансирование жилищного строительства / А.Б. Копейкин, Н.Н. Рогожина, А.А. Туманов, М.О. Якубов. – М.: Фонд «Институт экономики города», 2007. – 168 с.

16. Основы ипотечного кредитования / Н.Б. Косарева (ред.), Н.Н. Рогожина, Н.С. Пастухова, А.А. Туманов. – М.: Инфра–М, 2007. – 575 с.

17. Принципы жилищного кредитования / [Аверченко В.А., Весели Р., Наумов Г.Е., Файкс Э., Эртл И.]. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 259 с.

Л.М. ІЛЬЇЧ,
к.е.н., доцент, Національна академія статистики, обліку та аудиту

Основні причини українського безробіття та неучасті громадян у ринку праці

Стаття присвячена проблемам зайнятості в Україні. Розглянуто динаміку індикаторів ринку праці за 2000–2010 роки за гендерними, освітніми регіональними та галузевими ознаками. Проаналізовано ринкову кон'юнктуру та виявлено основні причини безробіття українців.

Ключові слова: *ринок праці, попит, пропозиція, кон'юнктура, економічна активність, зайнятість, безробіття, незайняті, зневірені.*

Статья посвящена проблемам занятости в Украине. Рассматривается динамика индикаторов рынка труда за 2000–2010 годы по гендерным, образовательным, территориальным и отраслевым признакам. Проанализирована рыночная конъюнктура и выявлены основные причины безработицы украинцев.

Ключевые слова: *рынок труда, спрос, предложение, конъюнктура, экономическая активность, занятость, безработица, незанятые.*

The article is devoted to employment problems in Ukraine. The dynamics of labour market indicators for 2000–2010 by gender, educational, regional and industrial characteristics are explored in the work. The general tendencies in employment and the main reasons of Ukrainian unemployment are determined.

© Л.М. ІЛЬЇЧ, 2012

Постановка проблеми. Світова рецесія 2008–2009 років посилила напругу на локальних ринках праці, сприяла скороченню попиту на працю, поширенню обсягів вимушеної неповної зайнятості та безробіття і, як наслідок, падінню якості зайнятості та рівня життя населення. За даними Міжнародного бюро праці, приблизно 16,4% від загальної чисельності всіх працівників світу не мають достатнього заробітку, який дозволив би їм та їхнім родинам подолати межу бідності ($1 на особу на день), а 43,5% (1,3 млрд. працівників) живуть менш ніж на $2 на день. В Україні, за даними Рахункової палати в 2010 році, кожен четвертий українець знаходився за межею бідності (рівень бідності – 26,4%) [5]. З огляду на це основна увага урядів різних країн, і України в тому числі, має бути спрямована на вирівнювання ситуації в регіонах шляхом збереження та створення нових робочих місць з урахуванням сучасних структурних зрушень у зайнятості, організації громадських робіт, посиленню соціального захисту найбільш вразливих верств населення тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженнями різнобічних аспектів зайнятості в системі ринкових відносин займалися такі відомі західні вчені, як Д. Кларк, Д. Кейнс, П. Самуельсон, М. Фрідман Р. Джекман, Р. Леярд, К. Маккенн, Г. Макконел, Д. Мортенсен, Р. Філер, Д. Хамермеш, Д. Хікс, Х. Холзер та ін. Проблеми управління зайнятістю та підвищення її якості як умови забезпечення конкурентоспроможності економіки в цілому розглянуті в наукових працях учених близького зарубіжжя, зокрема Л. Абалкіна, А. Грегоржевського, М. Заславського, Д. Карпухіна, Є. Капустіна, В. Костакова, Л. Кунельського, І. Маслової, Р. Яковлєва та інших. Широкому колу як загальних, так і регіональних проблем відтворення робочої сили присвячені численні методологічні та методичні розробки провідних вітчизняних науковців, зокрема І. Бондар, Д. Богині, М. Долішнього, Т. Заяць, А. Колота, Е. Лібанової, І. Петрової, В. Петюха, В. Онікієнка, Л. Лісогор, Л. Ткаченко, та ін. Окремі проблеми державного та регіонального відтворення робочої сили досліджувалися в роботах О. Амоші, О. Бугуцького, В. Гейця, О. Новікової, Т. Кір'ян, Л. Шаульської та ін. Враховуючи численні дослідження в означеному напрямі, сучасна економічна ситуація вимагає посилення пошуку шляхів скорочення безробіття населення та забезпечення ефективного відтворення й оптимального розподілу людських ресурсів з урахуванням потреб економіки.

Метою статті є дослідження попиту та пропозиції праці в Україні, виявлення основних причин безробіття та неучасті громадян України в ринку праці.

Виклад основного матеріалу. Впродовж 2000–2010 років національний ринок праці характеризувався зростанням рівнів економічної активності населення (з 62,5% до загальної чисельності населення віком 15–70 років до 63,7%), зайнятості (з 55,3 до 58,5%) та зниженням рівня безробіття (з 11,5 до 8,1%). Варто зазначити, що Україна має нижчий показник безробіття порівняно з середнім рівнем в цілому по 27 країнах Євросоюзу, зокрема з такими країнами, як Бельгія, Італія, Фінляндія, Швеція, Польща, Франція, Болгарія, Португалія, Угорщина, Греція, Ірландія, Словаччина, Естонія, Литва, Іспанія.

Однак попри загальні позитивні зрушення основних показників зайнятості справедливо зазначити, що показники безробіття та його тривалості в Україні й досі є достатньо високими і рухливими під впливом внутрішніх політичних реформ і глобальних економічних змін. Розглянемо динаміку зміни показників безробіття під впливом внутрішніх та зовнішніх чинників.

Чисельність безробітних віком 15–70 років у цілому по країні за 2010 рік порівняно з 2000 роком скоротилася на 870,2 тис. осіб, або на 33%. Це відбулося в основному за рахунок зменшення чисельності безробітного населення міської місцевості на 41%. Відповідно рівень безробіття населення віком 15–70 років (за методологією МОП) у цілому по країні скоротився на 3,5 в.п., а у міського населення – на 5,1 в.п. Аналіз динаміки показника свідчить, що рівень безробіття з 2000 до 2007 року скорочувався і встановився на рівні 6,4% до економічно активного населення. У 2008 році показник лишався незмінним, і лише у четвертому кварталі цього року намітилася стійка тенденція до зростання безробіття.

Підвищення рівня безробіття в Україні було наслідком впливу глобальної рецесії на економіку нашої держави. Ще в другому півріччі 2008 року можна було спостерігати погіршення основних соціально–економічних показників. Так, за офіційними статистичними даними, у жовтні 2008 року обсяг реального ВВП був на 97,9% меншим порівняно з відповідним місяцем попереднього року, а у листопаді 2008 року – на 85,6% відповідно [1, с. 7].

У промисловості за підсумками 2008 року обсяги виробництва продукції скоротилися на 3,1% проти попереднього року, на підприємствах гірничо–металургійного комплексу (на 39–45%), хімічної промисловості (на 32,5%), машинобудування (29,2%) [2, с. 2–3]. Не було досягнуто рівня виробництва 2007 року у добуванні неенергетичних корисних копалин, легкій та хімічній промисловості, металургійному виробництві, виробництві коксу та продуктів нафтоперероблки, виробництві та розподіленні електроенергії, будівництві, оптовій торгівлі та вантажообігу.

У 2009 році рівень безробіття за МОП зріс до 8,8% для населення віком 15–70 років та до 9,6% для працездатного населення. Впродовж 2009–2010 років у цілому по Україні загальний рівень знизився на 0,7 в.п., а для населення працездатного віку – на 0,8 в.п. та становив (8,1% та 8,8% відповідно).

Слід зазначити, що по регіонах за період 2000–2010 років відбулося скорочення рівня безробіття у всіх областях, крім Вінницької, де показник зріс на 1,3 в.п. порівняно з базовим періодом (рис. 1).

Найбільше скорочення рівня безробіття за аналізований період було характерне для м. Севастополя та Чернівецької області на (8,7 та 8,6 в.п. відповідно). Значне скорочення

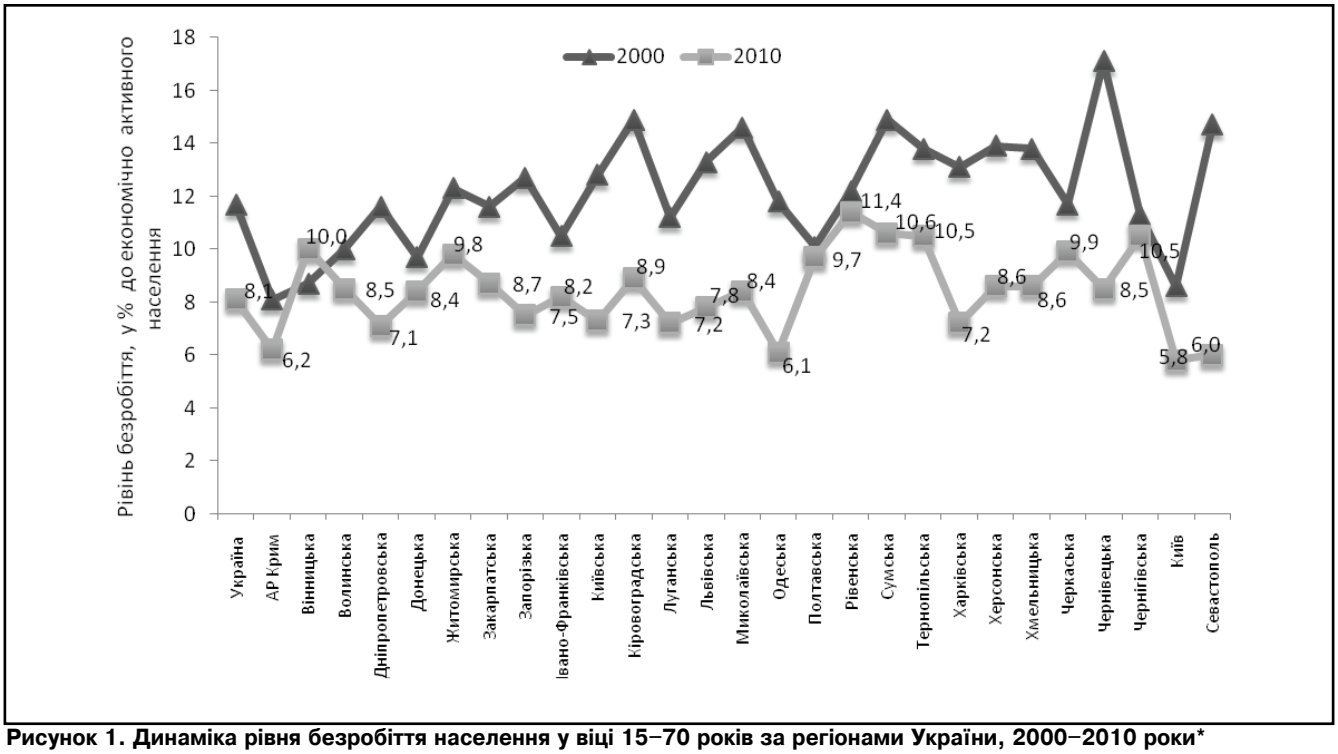


Рисунок 1. Динаміка рівня безробіття населення у віці 15–70 років за регіонами України, 2000–2010 роки*
** Побудовано за даними [3, с. 132].*

рівня безробіття відбулося у Миколаївській (на 6,2 в.п.), Кіровоградській (на 6 в.п.), Харківській (на 5,9 в.п.), Одеській (на 5,7 в.п.), Львівській та Київській (на 5,5 в.п.), Запорізькій та Хмельницькій (на 5,2 в.п.), Херсонській (на 5,3 в.п.), Дніпропетровській (на 4,5 в.п.), Сумській (на 4,3 в.п.) областях. У решті регіонів було зафіксовано незначне скорочення рівня безробіття від 0,4 до 3,6 в.п.

У 2010 році максимальне значення рівня безробіття (за методологією МОП) спостерігалося в Рівненській області (11,4%). Показники безробіття вищі середнього рівня по Україні були характерні для більшості регіонів України, зокрема: Чернігівської та Тернопільської (10,5%), Вінницької (10%), Черкаської (9,9%), Житомирської (9,8%), Полтавської (9,7%), Кіровоградської (8,9%), Закарпатської (8,7%), Херсонської (8,6%), Волинської та Чернівецької (8,5%) Донецької та Миколаївської (8,4%), Івано-Франківської (8,2%) областей. Для решти регіонів України рівень безробіття був нижчим за середній по країні, а мінімальне значення показника було зафіксоване у м. Києві (5,8%). Таким чином, максимальне значення показника безробіття майже вдвічі перевищує мінімальне. Такі значні коливання в умовах ринку праці із концентрацією робочих місць навколо столиці характерні для більшості країн із перехідною економікою.

Подібні тенденції спостерігаються у динаміці безробіття серед населення працездатного віку. Рівень безробіття (за МОП) відповідної вікової когорти у 2010 році становив 8,8%, що на 3,6 в.п. нижче, ніж у 2000 році. Мінімальний рівень безробіття населення працездатного віку (6,9%) зафіксовано у 2007 році. Він був вищим серед чоловіків (9,7%) порівняно з жінками (7,8%) та міського населення (9,1%) на відміну від сільського (8,1%). За віковими групами найвищий рівень безробіття, як і в попередньому періоді, спостерігався серед молоді віком 15–24 роки.

У 2010 році загальний рівень безробіття населення працездатного віку в чотири рази перевищував рівень зареєстрованого безробіття, розрахований за відповідною методикою, тобто по відношенню до економічно активного населення працездатного віку. При цьому його варіація за статтю та місцевістю була такою: у жінок та у сільській місцевості зафіксовано перевищення у 2,9 раза, у чоловіків – у 5,4 раза, у міського населення – у 4,5 раза. Варто зазначити, що жінки частіше порівняно з чоловіками звертаються до Державного центру (ДЦЗ) зайнятості. Так, у 2010 році 34,8% загальної чисельності безробітних жінок працездатного віку були зареєстровані як безробітні проти 18,8% аналогічного показника чоловіків.

Чисельність зареєстрованих безробітних селян цієї вікової групи на 64,8% перевищила відповідну чисельність безробітних сільської місцевості, визначених за методологією МОП. У той час як лише 21,6% міських безробітних працездатного віку перебували на обліку ДЦЗ. Це пояснюється тим, що сільські мешканці працездатного віку навіть за умови наявності низькодохідної зайнятості в особистих селянських господарствах зверталися до державної служби зайнятості, оскільки потребували соціальної допомоги.

Серед країн СНД за показником зареєстрованого безробіття Україна посідає друге місце (після Молдови). Так, цей показник по Україні у 2010 році становив 2,7% безробітних до економічно активного населення працездатного віку та був нижчим на 0,4 в.п., ніж у Молдові (рис. 2).

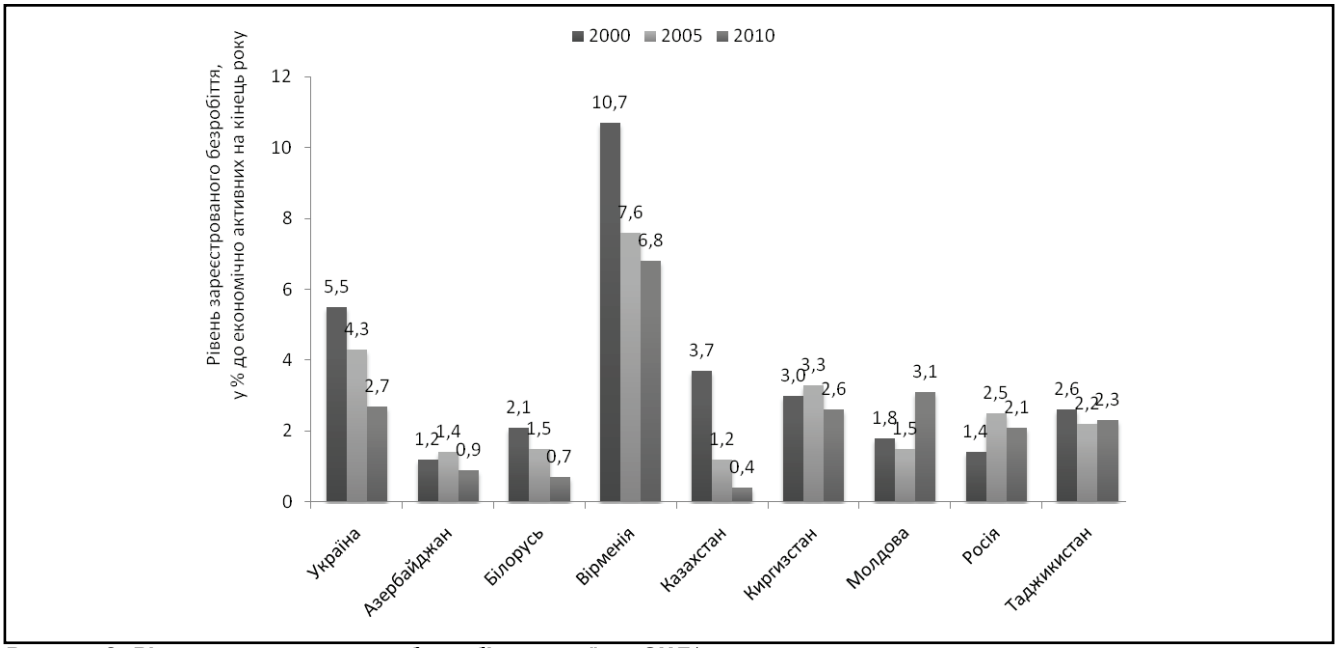


Рисунок 2. Рівень зареєстрованого безробіття у країнах СНД*

** Побудовано за даними [4, с. 172].*

Основними причинами безробіття, як зареєстрованого, так і за методологією МОП, найчастіше виступають: звільнення за власним бажанням (27,6% у 2010 році проти 29,8% у 2000 році); вивільнення з економічних причин (35,1% у 2010 році проти 40,2% у 2000 році); неможливість знайти роботу після закінчення навчальних закладів (20,2% у 2010 році проти 18,3% у 2000 році).

Як бачимо, впродовж 2000–2010 років спостерігається стійка тенденція до скорочення чисельності безробітних звільнених за власним бажанням або вивільнених з економічних причин та збільшення випадків непрацевлаштування після загальноосвітніх та вищих навчальних закладів I–IV рівнів акредитації.

Ринок праці проводить жорсткий відбір, коригуючи формально вільний професійний вибір під впливом конкуренції та економічної потреби. Враховуючи низький рівень життя більшості домогосподарств та пов'язаний з цим ранній вихід молоді на ринок праці, варто зазначити, що молодь віком 15–24 роки все ще лишається найбільш вразливою соціальною групою (рис. 3).

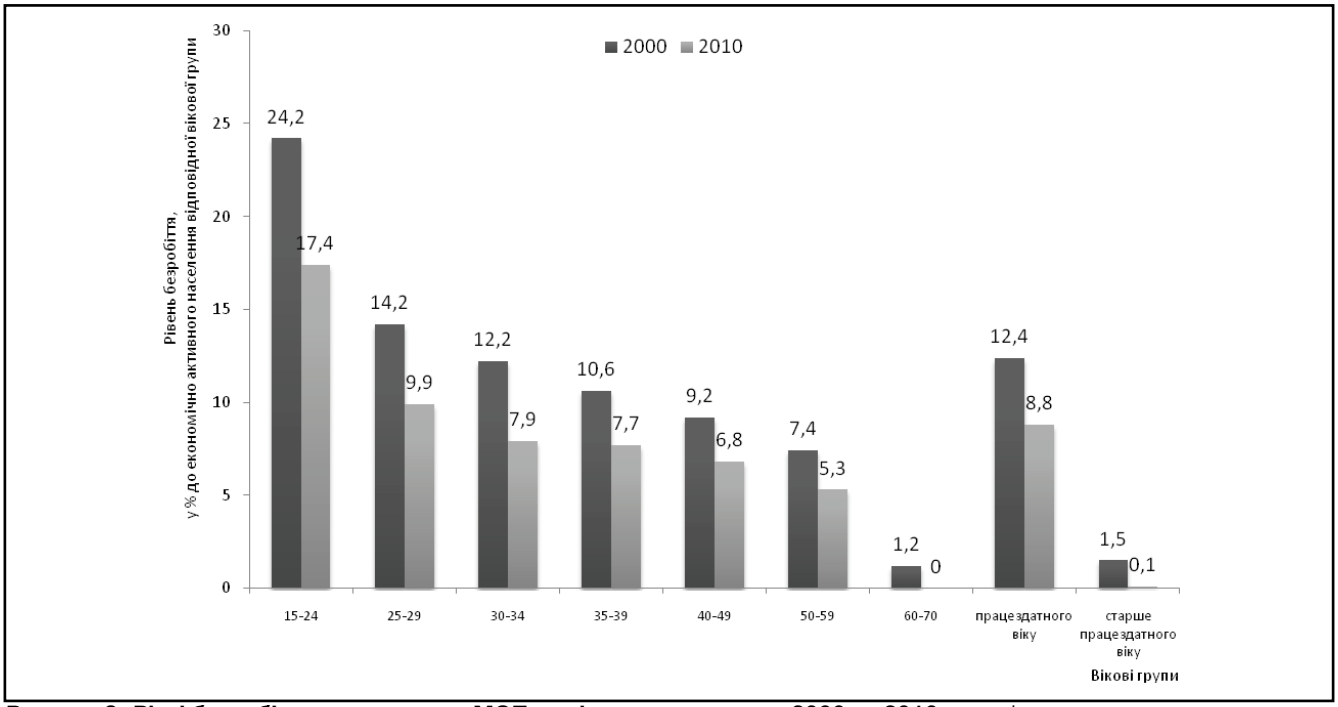


Рисунок 3. Рівні безробіття населення за МОП за віковими групами у 2000 та 2010 роках*

** Побудовано за даними [3, с. 52; 4, с. 56].*

Непрацевлаштованість молоді є свідченням серйозних проблем у сфері регулювання професійної орієнтації та підготовки кадрів. Наявність диплому про професійну освіту в умовах сьогодення не виступає гарантією отримання роботи за здобутою спеціальністю. Роботодавці не бажають витрачати час та кошти на розвиток професійних навичок молодих спеціалістів, унаслідок чого випускникам навчальних закладів вкрай важко знайти першу роботу за фахом.

У безробітних віком 25–39 років головною причиною незайнятості є звільнення за власним бажанням, таким чином, вони більш впевнені у можливості знайти іншу роботу. Населення віком 40–59 років найчастіше потрапляє у категорію безробітного через вивільнення з економічних причин, а переважна більшість безробітних 50–59 років залишають роботу після досягнення пенсійного віку.

За аналізований період продовжувала скорочуватися кількість незайнятих осіб працездатного віку, які припинили пошуки роботи, тому що втратили надію її знайти (рис. 4).

Варто зазначити, що відповідно до рекомендацій міжнародних організацій зневірені особи також можуть бути віднесені до безробітних. Порівняно з показником за 2000 рік ця категорія осіб скоротилася на 71,4% та становила в 2010 році 175,0 тис. осіб. Разом із тим за період 2005–2010 років на 53% зменшилася чисельність економічно неактивних осіб працездатного віку, які не знали, де і як шукати роботу, або були переконані у відсутності підходящої роботи. Так, у 2010 році їхня кількість становила 110,29 тис. осіб, або 1,4% економічно неактивного населення працездатного віку.

Остання категорія громадян, як і ті особи, які зневірились у пошуках роботи, за умови сприятливої кон'юктури на ринку праці могли б запропонувати свою робочу силу, а отже розглядатися як безробітні. З урахуванням таких громадян рівень безробіття населення працездатного віку становив би 9,6%, проти 8,8%, розрахованого за методологією МОП (рис. 5). Для обох показників рівня безробіття осіб працездатного віку, як за МОП, так і розширеного, характерні суттєві гендерні розбіжності, що показують значне перевищення чоловічого безробіття над жіночим. Гендерний розрив у першому випадку становить 1,9% безробітних чоловіків працездатного віку, а у другому – 2,2%.

За місцем проживання на 1 в.п. більше безробітних працездатного віку в місті. Вищий рівень безробіття для обох місцевостей (9,7% у місті та 9,3% у селі) показує розширений показник безробіття, хоча між ними існує незначний розрив (на 0,4 в.п. більше у міській місцевості).

Як і в інших країнах постсоціалістичного простору, безробіття серед працівників, які мають початкову та середню освіту, є набагато поширенішим, ніж для працівників із вищою освітою (для останньої категорії ризик безробіття є приблизно вдвічі меншим, ніж для менш освічених працівників). У той же час працівники з початковою освітою знаходять роботу швидко, тому довготривале безробіття серед цієї категорії працівників є відносно низьким. Така ситуація різко контрастує із іншими країнами з перехідною економікою та підтверджує тезу, що в Україні попит на менш кваліфікованих працівників залишається високим.

Свідченням зниження тривалості недовикористання трудового потенціалу частини населення є скорочення довготривалого безробіття серед осіб, які перебували на обліку у ДЦЗ (рис. 6).

Так, чисельність безробітних, які перебували на обліку в ДЦЗ більше одного року, порівняно з 2000 роком скоротилася в 11 разів та у середньому за 2010 рік становила 34,8

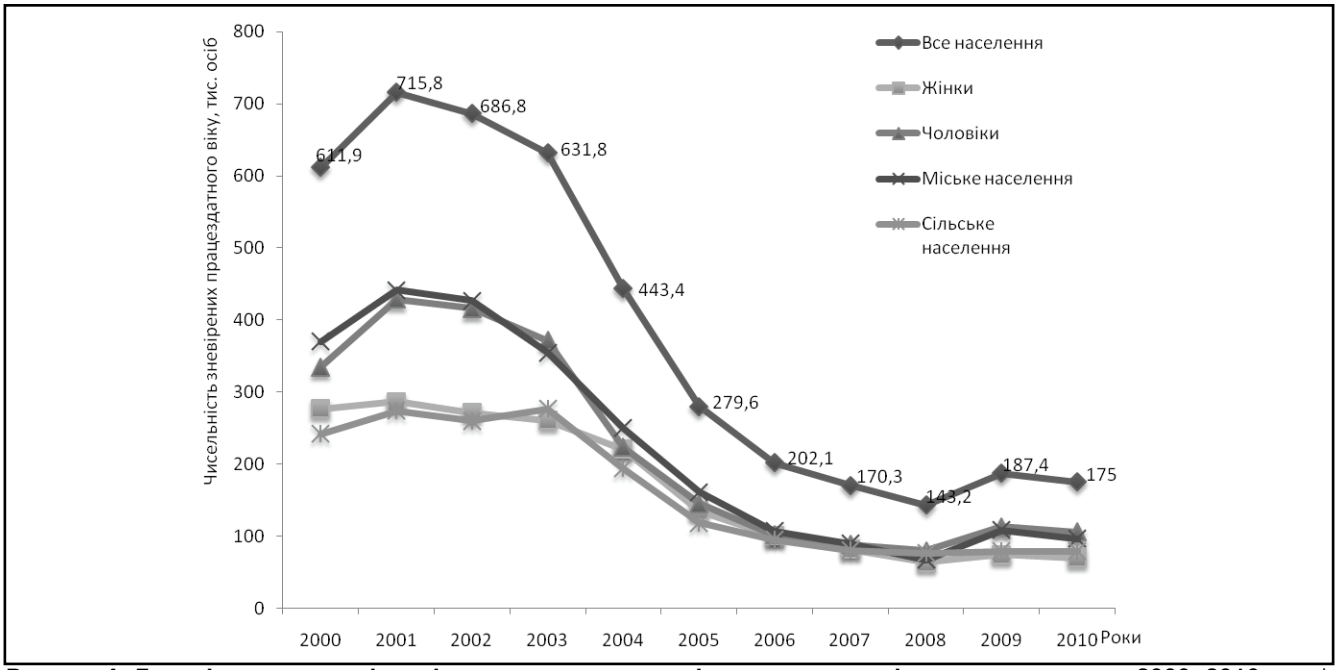


Рисунок 4. Динаміка чисельності зневірених працездатного віку за статтю та місцем проживання за 2000–2010 роки*

** Побудовано за даними [3, с. 172; 4, с. 103].*

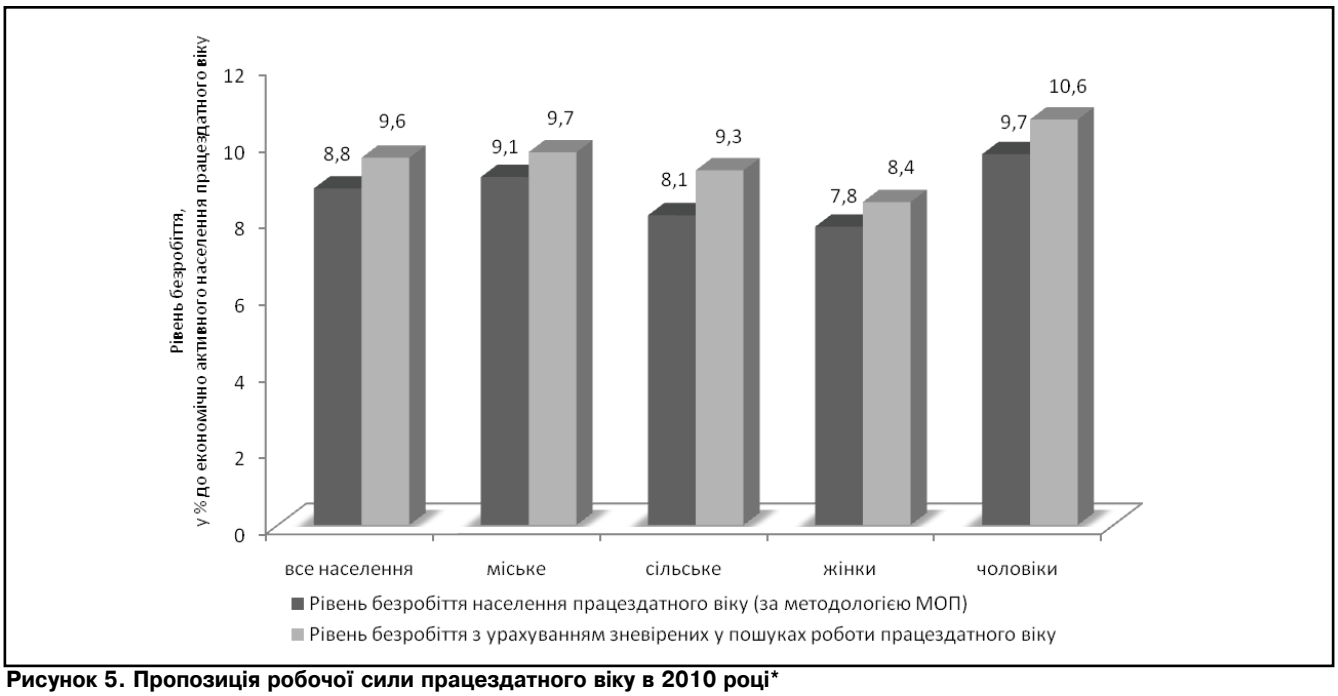


Рисунок 5. Пропозиція робочої сили працездатного віку в 2010 році*

** Побудовано за даними [3, с. 54] та за власними розрахунками.*

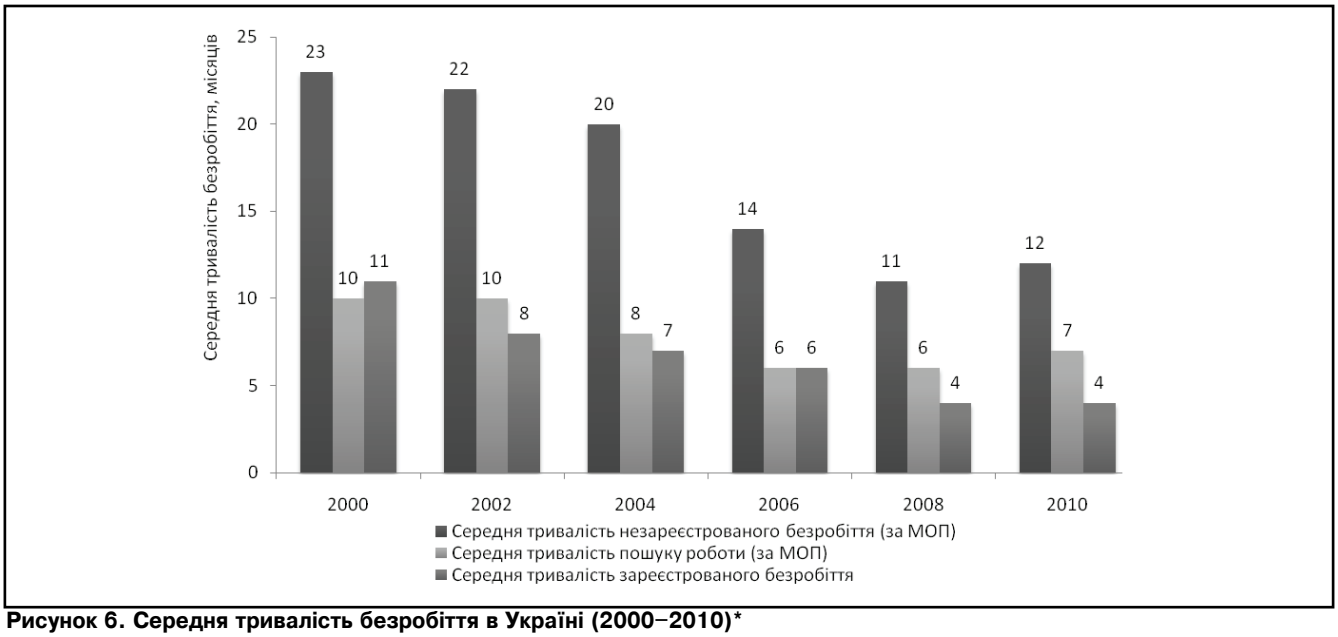


Рисунок 6. Середня тривалість безробіття в Україні (2000–2010)*

** Побудовано за даними [3, с.146, 156, 201; 4, с.96].*

тис. осіб, або 6,4% від загальної чисельності зареєстрованих безробітних. Один із п'ятнадцяти зареєстрованих безробітних в Україні не має роботи більше одного року. Серед безробітних за МОП спостерігалася аналогічна тенденція. Зокрема, частка осіб, які шукали роботу понад один рік, скоротилася на 39,7 в.п. і становила 23,6% всіх безробітних. Тривале безробіття відзначається високими соціальними втратами, оскільки воно спричиняє часткову втрату якісних складових трудового потенціалу, що ще більше звужує можливості його ефективного відтворення.

Зводити скорочення зайнятості лише до наслідків глобальної економічної кризи не варто хоча й виключати їх вплив не можливо. Кількість вільних робочих місць та вакантних посад зростала починаючи з 2000 року та в 2005 р. сягнула своєї максимальної позначки 186,5 тис. осіб. Проте вже у 2006 році намітилася стійка тенденція до зниження потреби підприємств у працівниках на заміщення вільних вакантних місць (рис. 7). У 2010 році показник скоротився майже втричі порівняно зі своїм максимумом та був нижчим від аналогічного показника 2000 року на 6,3%.

За період 2005–2010 років повністю зникла потреба у працівниках рибальства та рибництва. Найбільше скорочення потреби у працівниках відбулося у добувній промисловості (на 88%), будівництві (на 78%), сільському госпо-

дарстві, мисливстві та лісовому господарстві (74%), переробній промисловості (на 70%), фінансовій діяльності (на 68%), виробництві та розподілі електроенергії, газу та води, операціях із нерухомим майном, оренді, інжинірингу та наданні послуг підприємцям (на 62%). Для решти видів економічної діяльності скорочення потреби у працівниках становило від 35,7 до 61,4%.

У загальній кількості вільних робочих місць та вакантних посад у 2010 році кожне четверте припадало на промисловість, зокрема п'яте на переробну промисловість, восьме – на державне управління, на торгівлю, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, дев'яте – на освіту, десяте – охорону здоров'я та надання соціальної допомоги, одинадцяте – операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям фінансову, сімнадцяте – на будівництво.

Найбільше скорочення попиту на робочу силу за 2005–2010 роки в розрізі регіонів України відбулося у Донецькій (в 12 раз), Івано–Франківській (в 10 раз), Хмельницькій (у 8,8 раз), Кіровоградській (6,3 раз), Черкаській та Вінницькій (в 5 раз) областях. Більш ніж у чотири рази порівняно з 2005 роком скоротилася потреба у працівниках для Запорізької, Луганської та Чернігівської областей; більш ніж у три рази – для Закарпатської, Миколаївської, Сумської та Харківської, Одеської, Полтавської, Рівненської, Хмельницької областей. Найменше скорочення потреби у працівниках за аналізований період виявлене у м. Києві (у 1,6 раза).

Унаслідок загального скорочення попиту на робочу силу, навантаження зареєстрованого незайнятого населення на одне вільне робоче місце (вакантну посаду) у 2010 році зросло порівняно з 2005 роком (дев'ять осіб проти п'яти). Таке зростання відбулося за більшістю професійних груп, крім працівників сфери торгівлі та послуг та представників найпростіших професій. Загалом за категоріями робочих місць навантаження зареєстрованого незайнятого населення на вільні робочі місця на кінець 2010 року становило: для кваліфікованих робітників сільського, лісового, рибного господарства – 32; робітників сфери обслуговування та технічних службовців – 14; для працівників сфери торгівлі та послуг, а також на місця, що можуть бути укомплектовані працівниками, які не потребують спеціальної підготовки, – 10; для державних службовців – 9; для фахівців – 7; професіоналів та кваліфікованих робітників з інструментом – 5 осіб. За період 2005–2010 років найбільше зростання навантаження незайнятого населення на одне вільне робоче місце було характерне для робітників з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин (в 3,5 раза); кваліфікованих робітників з інструментом (в 2,5 раза), законодавців, вищих державних службовців, керівників, менеджерів (в 2,2 раза); кваліфікованих робітників сільського, лісового, рибного господарства (в 1,7 раза); для технічних службовців (в 1,5 раза). Для представників найпростіших професій, включаючи осіб без професій, навантаження на одне вільне робоче місце скоротилося з 12 до 10 осіб.

Навантаження незайнятого населення на одне вільне робоче місце (вакантну посаду) зросло майже в усіх регіонах крім Автономної Республіки Крим, м. Севастополя (де показники лишилися незмінними), а також Тернопільської та Херсонської областей (де зафіксовано зниження показника на три і дві особи відповідно). Так, на кінець 2010 року порівняно з відповідною датою 2005 року цей показник найбільше зріс у Черкаській (з 27 до 89 осіб), Івано–Франківській (з 17 до 74 осіб), Хмельницькій (з 9 до 53 осіб), Вінницькій (з 14 до 49 осіб), Кіровоградській (з 8 до 32 осіб), Сумській (з 12 до 31 особи) областях. Водночас найбільша

Рисунок 7. Попит і пропозиція робочої сили в Україні за 2000–2010 рр.*

** Побудовано за даними [4, с.181, 185].*

варіація між пропозицією робочої сили та попитом на неї спостерігається у Черкаській, Хмельницькій Івано–Франківській та Вінницькій областях, де показник навантаження у 2010 році коливався від 89 до 49 осіб на одне вільне робоче місце. В цілому показник навантаження перевищує середній по країні у 21 регіоні України. Таким чином, зберігається стійка регіональна диспропорція між пропозицією робочої сили на ринку праці та попитом на неї.

Висновки

Статистичний аналіз ринку праці за 2000–2010 роки дозволив виявити низку економічних аспектів, що суперечливо позначилися на зайнятості населення. З одного боку, ми бачимо, зростання рівнів економічної активності та зайнятості населення, зниження рівня безробіття, а з іншого – падіння якості зайнятості, що є перепоною на шляху повноцінного відтворення робочої сили. За період 2005–2010 років знизилася потреба у працівниках всіх сфер економіки. Найбільше скорочення відбулося у добувній та переробній промисловості, будівництві, виробництві та розподілі електроенергії, газу та води, операціях з нерухомим майном, оренді, інжинірингу та наданні послуг підприємцям, сільському та лісовому господарстві і мисливстві. А потреба у працівниках рибальства та рибництва взагалі зникла. Поряд із негативними наслідками кризи позитивним є те, що у цей період з'явилася потреба в спеціалістах нових професій, таких як юрист з питань банкрутств, злиття та поглинання, інноваційний менеджер, менеджер з питань економічної та інформаційної безпеки, антикризовий менеджер, колектор тощо.

Характерною ознакою використання людських ресурсів у кризовий період було збільшення обсягів неповної зайнятості, яке зумовило зростання як відкритого, так і прихованого безробіття та сприяло зростанню його тривалості. І хоча застосування форм вимушеної неповної зайнятості дозволило роботодавцям зберегти резерви праці на майбутнє, а працівниками частково поповнювати доходи, лишаючись зайнятими в офіційній частині ринку, воно також сприяло консервації неефективних робочих місць і погіршенню умов відтворення ресурсів праці.

До інших причин зростання безробіття в Україні можна віднести внутрішні політичні реформи. Наприклад, ухвалення нового Податкового кодексу сприяло обмеженню прав дрібних підприємців щодо сплати єдиного податку та найму робочої сили. Нова пенсійна реформа позбавила стимулів до праці працюючих пенсіонерів і сприяла їх частковому витоку з ринку праці. Наслідки від зростання чисельності безробітних та виходу з ринку працюючих пенсіонерів неодмінно у перспективі негативно позначаться і на проведенні цієї реформи. Адже внески до Пенсійного фонду, дефіцит якого у 2012 році досягатиме 60 млрд. грн., сплачуються саме із зарплати працюючих осіб. Ситуація на ринку праці загостриться, оскільки, з одного боку, він поповниться людьми, яким подовжили працездатний вік, а з іншого – молоддю, яка готова вийти на ринок праці та постійно потерпає від браку можливостей працевлаштуватися. Тому навантаження на одне вільне робоче місце найближчим часом зростатиме.

Нерівні можливості виходу з кризи окремих галузей і підприємств та суттєві відмінності у співвідношенні інтенсивних та екстенсивних чинників неминуче призведуть до посилення диспропорцій на ринку праці. Найближчим часом в Україні гостро відчуватиметься нестача якісних робочих місць, зберігатиметься висока частка робочих місць з небезпечними умовами праці. Якщо уряд не вживатиме заходів щодо поліпшення якості зайнятості, то вихід з кризової ситуації затягуватиметься, оскільки більшість працездатного населення обиратиме не неповну низькооплачувану зайнятість, а допомогу по безробіттю та додаткові альтернативні підробітки. Таким чином, деградація трудового потенціалу триватиме і в перспективі обернеться гальмуванням процесів пожвавлення економіки.

Література

1. Доповідь «Про соціально–економічне становище України за січень–листопад 2008 року» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/mp/dopovidx/arh_dop2008.html

2. Доповідь «Про соціально–економічне становище України за 2008 рік» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/mp/dopovidx/arh_dop2008.html

3. Економічна активність населення України 2000: [Стат. зб.]. / відп. за вип. Н.В. Григорович – К.: Держкомстат України, 2001. – 217 с.

4. Економічна активність населення України 2010: [Стат. зб.]. / відп. за вип. І.В. Сенік. – К.: Держкомстат України, 2011. – 205 с.

5. Счетная палата: Уровень бедности в Украине растет [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://podrobnosti.ua/society/2010/11/16/731459.html

Н.О. ГОРІН,
м.н.с., Інститут економіки та прогнозування НАН України

Шляхи засвоєння передових технологій Заходу: досвід радянської індустріалізації

У статті представлено характеристику основних форм залучення передових технологій та виробничого досвіду Заходу в ході здійснення радянської індустріалізації. Розкрито роль договорів технічної допомоги, залучення іноземних фахівців, промислового шпіонажу.

Ключові слова: *міжнародне технічне співробітництво, індустріалізація, передові технології, технічна допомога.*

В статье представлена характеристика основных форм привлечения передовых технологий и производственного опыта Запада в ходе осуществления советской индустриализации. Раскрыта роль договоров технической помощи, привлечения иностранных специалистов, промышленного шпионажа.

Ключевые слова: *международное техническое сотрудничество, индустриализация, передовые технологии, техническая помощь.*

The basic forms of attraction of advanced West technologies and production experience in the Soviet industrialization are presented in article. The role of agreements of technical help, bringing in of foreign specialists, industrial spying is exposed.

Keywords: *international technical cooperation, industrialization, advanced technologies, technical assistance.*

Постановка проблеми. В епоху глобалізації господарських відносин, інтенсивного руху робочої сили, стрімкого поширення інформаційних технологій вітчизняним підприємцям досить важко конкурувати на міжнародних ринках капіталомісткої та високотехнологічної продукції. В сучасних умовах країни, які знаходяться на різних рівнях соціально–економічного розвитку, намагаються в міру своїх можливостей використовувати науково–технічні досягнення розвинених країн. Їх успішне залучення та імплементація обумовлюються історичними особливостями розвитку країни. У вітчизняній господарській практиці є досвід переймання виробничого досвіду та залучення науково–технічних та організаційно–виробничих досягнень розвинених країн у час радянської індустріалізації. Для ефективного застосування технічного співробітництва на сучасному етапі потрібно проаналізувати та врахувати позитивні сторони та можливі загрози співпраці на попередніх етапах нашої історії. Звернення до історичного досвіду міжнародного технічного співробітництва початку 1930–х років є досить актуальним з огляду на загострення міжнародної конкуренції в умовах формування інформаційно–інноваційної моделі економічного розвитку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. До проблематики використання іноземної технічної допомоги зверталися у своїх публікаціях В.І. Касьяненко, Г.Я. Тарле, Ю.А. Львунін, С.В. Мокіна, Б.М. Шпотов, С.В. Журавльова, Е. Саттон. Разом із тим підходи до оцінки ролі міжнародної співпраці є контроверсійними, що визначає необхідність проведення подальшого дослідження у цьому напрямку.

Метою даної ***статті*** є дослідження шляхів залучення та результатів засвоєння технологічних досягнень розвинених країн на прикладі радянської індустріалізації, визначення сутності договорів технічної допомоги, наслідків їх реалізації для розвитку економіки.

Виклад основного матеріалу. Концесійна політика радянської держави не принесла тих результатів, на які сподівалося керівництво СРСР. Тож в грудні 1927 року було поставлене питання про необхідність залучення широкомасштабної іноземної технічної допомоги, підпорядкувавши експортну торгівлю справі отримання твердої валюти. Протягом першої п'ятирічки планувалося створити основні капіталомісткі галузі: авіаційну, автотранспортну, хімічну, машинобудівну, електротехнічну, розвинути транспортну мережу, до 1933 року необхідно було збудувати та реконструювати близько 1500 великих об'єктів. Все це було б неможливим без залучення технічних досягнень Заходу. Технічна співпраця здійснювалася на підставі спеціальних договорів або включалась до контрактів на поставку обладнання. Договори про технічну допомогу були по термінах набагато коротшими від концесій і виглядали привабливіше для обох сторін: іноземним фірмам не треба було здійснювати ризикованих інвестицій, а радянські інженери та працівники отримали можливість швидко опанувати передову техніку.

У вересні 1927 року була створена постійна комісія по технічних на наукових зв'язках з США. В роботі американського історика Е. Саттона зазначено 118 договорів про технічну допомогу, які були укладені з радянськими організаціями протягом 1920–1930–х років (в основному протягом 1928–1930 років) та 218 договорів протягом 1929–1945 років [12, т. 1. – с. 360–363; т. 2. – с. 365–372]. На частку американських фірм припало відповідно 64 і 139, або 54 а 64%. Протягом 1923–1933 років у важкій промисловості було укладено 170 договорів технічної допомоги. Якщо розділити ці договори по країнах, ситуація буде виглядати таким чином: з німецькими компаніями укладено 73 договори, з американськими – 59, з французькими – 11, зі шведськими – 9, 18 – із фірмами з

 © Н.О. ГОРІН, 2012

інших країн. Найбільшу кількість договорів технічної допомоги було підписано в машинобудівній, хімічній та гірничо–паливній промисловості [6].

Досить важко сказати, чия саме допомога була вирішальною: адже допомога іноземних компаній застосовувалася як при відновленні старих, так і при будівництві нових заводів. Яскравим прикладом іноземної технічної допомоги може бути символ сталінської індустріалізації – Дніпрогес. Його проектуванням займалася Freyn Engineering Company, а будівництвом – американська інженерно–будівельна фірма Cooper. Майданчик під будівництво готувала німецька фірма Siemens A.G. Перші п'ять електрогенераторів для Дніпрогесу були вироблені американською компанією General Electric, а встановлювали їх спеціалісти із Cooper Engineering Company. Турбіни Дніпрогесу (крім однієї) виготовила американська компанія Newport News, яка зараз називається Northrop Grumman і є найбільшим американським виробником авіаносців і атомних підводних човнів [4; 8]. Також були враховані та втілені деякі важливі зауваження спеціалістів Cooper Engineering Company, у тому числі дугоподібна форма греблі, яка збільшила її пропускну здатність. У 1926 році була створена спеціальна комісія для технічної експертизи проекту електрифікації порогів Дніпра, яка була відправлена до США, де ознайомилася з облаштуванням і діяльністю гідро– та електростанцій.

Співпраця з американськими компаніями та фахівцями була досить плідною. Старт потужному технологічному співробітництву дала постанова від 1 червня 1928 року «Про заходи щодо впорядкування капітального промислового та електробудівництва». Вона містила розділ про використання закордонного досвіду і досягнень іноземної техніки, котрий надавав ВРНГ можливість залучати іноземних фахівців для роботи в державній промисловості, зокрема в галузі промислового проектування. Через відсутність власних проектно–будівельних установ та підготовлених інженерів необхідно було шукати допомоги за кордоном. У лютому 1930 року будоб'єднання ВРНГ СРСР уклало договір, згідно з яким фірма Альберта Кана стала головним проектувальником і консультантом радянського уряду з промислового будівництва. Американський тип організації промислового проектування був прийнятий в СРСР за зразок. А. Кану був запропонований цілий пакет замовлень на будівництво промислових підприємств. Загалом фірма А. Кана спроектувала протягом 1929–1932 років 521 (за іншими даними – 571) об'єкт [11, с. 173]. Окрім співробітництва з фірмою Альберта Кана були укладені договори технічної допомоги і з іншими американськими проектними організаціями.

Як приклад розглянемо договір з американською інженерно–технологічною і проектно–будівельною компанією Freyn, який був укладений у травні 1927 року. Він передбачав, що фірма на вимогу ВРНГ має виконати такі зобов'язання: скерувати до СРСР своїх фахівців для консультування радянських фахівців з проектування заводів та їх будівництва; провести експертизу проектних матеріалів, що будуть надані фірмі ВРНГ; дати ВРНГ копії наявних у Freyn проектів аналогічних споруд; інструктувати інженерів, що скеровуються ВРНГ; скласти попередні проекти споруд, а при наявності конкретного завдання – розробити конструктивні і детальні проекти [3, с. 23].

Окрім архітекторів на радянських новобудовах працювала велика кількість іноземних фахівців інших професій. Це був також досить дієвий метод освоєння технічного та організаційного виробничого досвіду. 2 серпня 1928 року в СРСР була прийнята постанова політбюро ЦК ВКП (б) «Про залучення іноземних фахівців». У цьому документі, що мав гриф «секретно», вказувалося наступне: «Зобов'язати ВРНГ і НКШС посилити свою роботу в цьому напрямку, виходячи з необхідності залучення не тільки фахівців з великим ім'ям, але й фахівців середнього типу, що мають достатній досвід і знання європейської техніки. Орієнтовно залучити протягом найближчих двох років від 1000 до 3000 іноземних фахівців» [7].

До 1929 року іноземні робітники використовувалися головним чином як консультанти з питань, пов'язаних із відновленням старих фабрик і заводів. З 1930 року іноземні спеціалісти і кваліфіковані працівники почали залучатися для керівництва та участі в проектуванні, а також для здійснення будівельних робіт, із застосуванням в них досягнень передової іноземної техніки. Після запуску нових і капітально реконструйованих підприємств (1931–1932), освоєння яких гальмувалося через відсутність достатньої кількості кваліфікованих кадрів, треба було їх якісне збільшення, тому іноземні спеціалісти стали залучатися в переважній масі для безпосередньої роботи на виробництві як технічні керівники, начальники цехів, змінні інженери, майстри й інструктори–бригадири. На кінець 1933 року переважна більшість іноземних кваліфікованих робітників була зайнята на заводах та новобудовах.

Загальна кількість іноземних фахівців, які пройшли через радянську індустріалізацію в 1929–1936 років, потребує уточнення, тому є сенс говорити лише про загальний порядок цифр. Виходячи з щорічних даних, а також рівня ротації можна припустити, що в ці роки в структурі НКВП працювало не менше 10–15 тис. іноземців, кожен третій із яких, ймовірно, був інженером або технологом. За даними Держдепу США, в 1930 році у СРСР працювало від 700 до 1000 американців. У статті видання American Mercury у квітні 1932 року стверджувалося, що до праці в СРСР було залучено до 10 тис. американців [6]. За приблизними підрахунками С. Журавльова, С. Гурієва та О. Цивінського, на початку 1930–х років в СРСР проживало близько 20 тис. працюючих іноземців, а разом з членами їх сімей – 35 тис. [1; 2, с. 29].

Найбільш ефективне освоєння технічного досвіду іноземних фірм відбувалося головним чином шляхом відрядження на закордонні підприємства інженерів, майстрів і висококваліфікованих робітників для практичної роботи на тривалий термін (3–4 місяці) безпосередньо в цехах, лабораторіях та науково–дослідних установах іноземних фірм. Працюючи на

налагоджених закордонних підприємствах та в лабораторіях, радянські працівники набагато швидше опановували технологічні процеси і методи роботи, що не вдавалося зазвичай швидко і повно отримати від інструкторів і спеціалістів фірм під час їх роботи на радянських підприємствах.

З метою вивчення технології виробництва якісного металу протягом 1929–1934 років за кордон виїжджали 300 радянських спеціалістів. В лютому та грудні 1932 року була здійснена перевірка організації та ефективності закордонних відряджень. Вона показала корисність використання іноземного досвіду в постановці виробництва якісних сталей, алюмінію, підшипників, у вдосконалення методів добування корисних копалин. Проте вже на початку другої п'ятирічки така практика поступово припиняється. Це спричинило небажання іноземних фірм і надалі ділитися технічною документацією та значними валютними витратами на цю справу. На закордонну виробничу практику протягом 1930–1933 років було направлено 2572 чол. (табл. 1).

Наступним шляхом засвоєння передових технологій Заходу було ознайомлення з матеріалами навчально–освітнього характеру: закордонні автомобілі, трактори та інша техніка експонувались на радянських промислових виставках; демонструвались документальні фільми про їх виробництво. Переклади та перевидання книжок Г. Форда, Г. Ганта, Ф.У. Тейлора та ін. використовувалися як посібники для вивчення наукової організації праці.

Радянське господарське керівництво нерідко займалося піратським копіюванням іноземних зразків обладнання та техніки. З цією метою купували декілька зразків бажаного обладнання або певні машини, розбирали їх на частини і просто копіювали. Наприклад, збір тракторів «Червоний Путіловець» на заводі в Ленінграді здійснювався шляхом копіювання деталей трактора «Фордзон». Однак незнання запатентованих компанією «Форд» методів масового виробництва та секрету виготовлення спеціальних сталей призвело до труднощів та частих поломок радянських машин.

Ще одним способом переймати науково–технічні досягнення передових капіталістичних країн був збір економічної та технічної інформації через радянські представництва за кордоном. Одним із найбільших таких представництв був Амторг (American Trading Corporation) – створена в травні 1924 року комерційна компанія з відділеннями в Нью–Йорку та Москві. Формально будучи незалежною, щоб користуватися легальним статусом в Америці, вона була радянським торговим посередником з економічними, інформаційними та розвідувальними функціями. Угоди та контракти з американськими фірмами і фахівцями, а також оплата їхніх послуг здійснювалися через Амторг. Через цю компанію виконували радянські замовлення в 1929 році – 1123, а в 1930 році – 1700 американських фірм [10]. Окрім того, Амторг мав своє видавництво, яке випускало довідник американської промисловості та торгівлі. Він знайомив радянських інженерів, техніків, економістів із динамікою розвитку американської техніки та економіки США, а також із роботою більш як 300 найбільших американських торгово–промислових фірм. Журнал «Американська техніка», який видавався за участі Російської асоціації інженерів в Америці, знайомив радянських спеціалістів з передовими здобутками в галузі техніки. Широка ілюстрація статей, добре виконані графіки та креслення дозволяли краще ознайомитися зі змістом статті [9, с. 190, 191].

СРСР отримав численні вигоди від іноземної технічної допомоги протягом першої п'ятирічки. Проте така політика в контексті політичних подій та ідеологічних суперечностей не могла тривати досить довго. До того ж проблеми з валютою змусили радянське керівництво зменшити кількість договорів технічної допомоги. Переломним у такій політиці став 1931 рік, на який якраз і припав найбільший розмір зовнішньої заборгованості, який становив 1400 млн. крб. [6]. Незважаючи на існуючі проблеми, на початок другої п'ятирічки продовжувало діяти 46 таких угод. Протягом 1934 року обсяг сприяння іноземних компаній радянській індустріалізації був серйозно скорочений через слабкий платіжний балансу СРСР, однак достатньо велика кількість західних компаній продовжували успішно співпрацювати з Радянським Союзом. Це були представники Італії, США, Німеччини, Швейцарії, Норвегії, Швеції, Франції і Великобританії. Станом на 2 липня 1934 року між Наркоматом важкого машинобудування СРСР і західними фірмами діяло 33 договори про технічну допомогу.

Реальний вплив іноземних компаній на індустріалізацію СРСР важко оцінити в економічних вартісних показниках. Ми змогли лише виявити канали та механізми співпраці радянських та закордонних підприємств. Якщо вірити американському історику Е. Саттону, то він вказує на те, що 95% радянських підприємств отримували західні машини, устаткування, технології, пряму технічну допомогу [12, т. 2, с. 234–243]. Однак радянські дані не дають нам цілісної та

Закордонні відрядження по НКВП (1930–1933)

Роки	Всього відряджень	Країни		Склад тих, хто отримував відрядження		
		Європи	США	інженери й техніки	майстри та робітники	господарники
1930	1390	752	638	923	344	123
1931	485	327	158	235	195	55
1932	312	291	21	215	74	23
1933	385	282	103	272	93	20
Загалом	2572	1652	920	1645	706	221

Джерело: Индустриализация Советского Союза: Новые документы, новые факты, новые подходы – Ч. 2. – М., 1999. – С. 260–263.

достовірної інформації, досі не опубліковані вичерпні дані про кількість ввезеного іноземного устаткування, не проаналізовано вплив його на розвиток окремих галузей народного господарства. Про співпрацю з іноземними компаніями в СРСР намагалися говорити якомога менше, а інформацію про масштаби імпорту іноземної техніки було рекомендовано не публікувати.

Висновки

Для країн другого ешелону модернізації була характерною можливість використовувати техніку та технології більш розвинутих країн. Не був винятком і СРСР, особливо на першому етапі індустріалізації. Велике значення мало співробітництво з великими корпораціями та проектно-конструкторськими фірмами США, Німеччини, Великобританії на інших розвинутих країн на основі договорів про технічну допомогу. Найбільш активно такі договори укладалися протягом 1929–1931 років. Ці договори не зводилися лише до надсилання креслень, патентів, машин або до консультування. У таких договорів була як технічна, так і навчальна сторона.

Були й інші шляхи перейняття виробничого досвіду та використання передових технологій: відрядження радянських інженерів, техніків, робітників на стажування на закордонні підприємства; збір економічної та технічної інформації через дипломатичні представництва за кордоном та освоєння її радянськими спеціалістами; піратське копіювання іноземних зразків обладнання та техніки; залучення іноземних спеціалістів на добровільній основі, які через економічну кризу втратили роботу на заводах у себе дома, використання їх умінь та навичок під час освоєння імпортованої техніки та будівництва нових заводів.

Незважаючи на ідеологічні протиріччя між СРСР та країнами Заходу, все ж таки були знайдені відповідні шляхи до ефективної співпраці. Шляхом отримання валютних кредитів та масового вивезення сировини Радянський Союз зумів закупити необхідне обладнання за кордоном та провести технічне переоснащення своєї промисловості за досить короткий проміжок часу. За обсягом промислового виробництва СРСР вийшов на перше місце в Європі і на друге в світі. Особливо швидкий стрибок зробили енергетика і металургія. Багато новозбудованих або реконструйованих підприємств за своїми масштабами й по технічному оснащенню не поступалися закордонним.

Література

1. Гуриев С., Цывинский О. Ratio economica: Иностранные головы / С. Гуриев, О. Цывинский // Ведомости. – 2010. – №27. – С. 7–8.
2. Журавлев С.В. «Маленькие люди» и «большая история»: иностранцы московского Электрозавода в Советском обществе 1920–1930-х гг. / С.В. Журавлев. – М.: РОСПЭН, 2000. – 352 с.
3. Зензинова Н.А. Использование американского опыта архитектурного проектирования в СССР 1927–1933 гг. / Н.А. Зензинова // Вестник ТГАСУ. – 2008. – №4. – С. 20–26.
4. Индустриализация, пятилетки, голодомор и США // ОРД. – 2009. – Режим доступу: http://ord-ua.com/print/2009/07/15/industrializatsiya-pyatiletki-golodomor-i-ssha/
5. Индустриализация Советского Союза. Новые документы, новые факты, новые подходы: в 2 ч. / Под ред. С.С. Хромова. – М.: ИРИ РАН. – Ч. 1. – 1997. – 352 с.; Ч. 2. – 1999. – 304 с.
6. РДАЕ. – Ф. 7297, оп. 38, спр. 289. арк. 65–74.
7. РЦЗДДНІ. – Ф. 17, оп. 3, спр. 698, арк. 3–4.
8. Рубченко М. Ура, у них депрессия! / Максим Рубченко // Эксперт. – 2009. – №1(687). – Режим доступу: http://expert.ru/expert/2010/01/ura_u_nih_depressiya/
9. Хозяйство Украины. – 1927. – №8–9 (август–сентябрь). – С. 185–194.
10. ГАРФ. – Ф. 8344, оп. 10, спр. 594, арк. 1.
11. Bliznakov M. The Realization of Utopia: western technology and Soviet avant-garde architecture / Milka Bliznakov // Brumfield, William C. Reshaping Russian architecture: western technology utopian dreams. – N–Y.: Cambridge University Press, 1990. – 222 p.
12. Sutton A.C. Western Technology and Soviet Economic Development / Antony C. Sutton. – Stanford, CA: Hoover Institution Press. Vol. 1.: 1917–1930. – 1968. – 381 p.; Vol. 2.: 1930–1945. – 1971. – 402 p.

О.І. ЗАВИДІВСЬКА,
аспірантка, Університет банківської справи Національного банку України

Ризики житлового іпотечного кредитування та особливості їх прояву в умовах нестабільності вітчизняної економіки

У статті обґрунтовано ризики, притаманні житловому іпотечному кредитуванню. З'ясовано, що в умовах нестабільності вітчизняної економіки найбільшого значення набувають три види банківських ризиків: кредитний, процентний та валютний. Запропоновано можливі методи їх мінімізації та уникнення.

© О.І. ЗАВИДІВСЬКА, 2012

Ключові слова: *ризики, житлове іпотечне кредитування, кредитор, позичальник, нестабільність вітчизняної економіки.*

В статье обосновано наличие рисков, присущих жилищному ипотечному кредитованию. Установлено, что в условиях нестабильности отечественной экономики наиболее важное значение приобретают три вида банковских рисков: кредитный, процентный и валютный. Предложены возможные методы их минимизации и избежания.

Ключевые слова: *риски, жилищное ипотечное кредитование, кредитор, заемщик, нестабильность отечественной экономики.*

In the article rounded the existence of risks inherent in housing mortgage crediting. Founded that in conditions of instability of the domestic economy the greatest weight gain three types of banking risks – credit, interest and currency risks. It is suggested the possible methods to minimize and avoid of them.

Keywords: *risks, housing mortgage crediting, the lender, the borrower, the instability of the domestic economy.*

Постановка проблеми. Останні події на світових фінансових ринках та поглиблення економічних дисбалансів в багатьох європейських країнах все частіше приводять міжнародну громадськість до думки про невідворотність третьої фази світової фінансової кризи. Враховуючи той факт, що поштовхом до розвитку світової економічної нестабільності стала іпотечна криза в США, то й в сьогоднішніх умовах ринок житлового іпотечного кредитування є однією із найбільш ризикованих сфер фінансово–кредитної діяльності. Це означає, що на сьогодні, особливої актуальності набуває врахування ризиків іпотеки при здійсненні житлового іпотечного кредитування в Україні, а також визначення особливостей їх прояву в умовах нестабільності вітчизняної економіки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вітчизняні науковці (О.Т. Євтух, Л.П. Бєлих, Б.М. Гнатківський, Р.В. Пікус, Л.О. Коваленко, О.В. Середа, О.С. Любунь, О.І. Кірєєв, О.В. Тригуб, А.М. Марченко та ін.) приділили достатньо своєї уваги питанням вивчення ризиків іпотечного кредитування. Однак, незважаючи на велику кількість публікацій, недостатньо вивченими залишаються питання особливостей прояву ризиків житлового іпотечного кредитування в умовах нестабільності вітчизняної економіки.

З огляду на це ***мета статті*** – на базі поглибленого аналізу ризиків житлового іпотечного кредитування визначити особливості їх прояву в умовах нестабільності вітчизняної економіки та обґрунтувати методи їх мінімізації та уникнення.

Виклад основного матеріалу. Загалом, під ризиком прийнято розуміти ймовірність настання події, пов'язаної з можливими фінансовими втратами чи іншими негативними наслідками для діяльності суб'єкта ринку внаслідок несприятливих змін в економічній ситуації держави. З точки зору значимості впливу на банківську систему більшість науковців [1–10] розділяє ризики іпотечного кредитування на дві групи:

1) основні ризики іпотечного кредитування (кредитний, ринковий, процентний, ризик ліквідності, валютний);

2) додаткові ризики іпотечного кредитування (операційно–технічний, репутації, юридичний, дострокового погашення, територіальної концентрації, форс–мажорний, адміністративний та політичні ризики).

Якщо в питаннях виділення ризиків іпотечного кредитування серед вітчизняних вчених у більшості простежується єдиний підхід, то в питаннях їхньої класифікації думки науковців розділилися. Зокрема, на сьогодні ми умовно можемо виділити три основні підходи щодо класифікації ризиків іпотечного кредитування:

– на основі прямої залежності іпотечного кредитування від стану та тенденцій на ринку нерухомості та якості функціонування банківської системи [1–4];

– на основі врахування практичних передумов виникнення ризиків іпотечного кредитування та особливостей їх прояву в одно– та дворівневій моделі організації іпотечного ринку [5–7];

– на основі поєднання положень двох попередніх підходів [8].

Спираючись на напрацювання попередників та враховуючи відсутність єдиних класифікаційних ознак щодо виокремлення видів ризиків житлового іпотечного кредитування, пропонуємо власну класифікацію ризиків, притаманних для ринку житлового іпотечного кредитування України (рис. 1).

В основі запропонованого підходу лежить розподіл всіх ризиків житлового іпотечного кредитування на загальні та банківські.

До загальних ризиків ми відносимо:

– політичний – ризик настання несприятливої політичної ситуації в державі щодо розвитку житлового іпотечного кредитування;

– форс–мажорний – ризик виникнення форс–мажорних ситуацій (стихійних лих, катастроф та ін.), які можуть призвести до погіршення фінансового стану кредитора та/або позичальника;

– юридичний – ризик виникнення суперечностей в законодавстві, що регулює сферу житлового іпотечного кредитування; недотримання банком або позичальником вимог законів, підзаконних нормативно–правових актів, угод тощо;

– ринковий – ризик настання несприятливих змін на світових фінансових ринках загалом та фінансовому ринку країни зокрема.

Їхньою особливістю є те, що це типові ризики будь–якого виду фінансової діяльності, в тому числі вони притаманні й сфері житлового іпотечного кредитування. В умовах нестабільності з перелічених чотирьох видів зовнішніх ризиків особливої уваги заслуговують ринковий, політичний та юридичний. Форс–мажорний ризик ми визначаємо таким, ймовірність настання якого є однаковою при будь–якій економічній ситуації в державі.

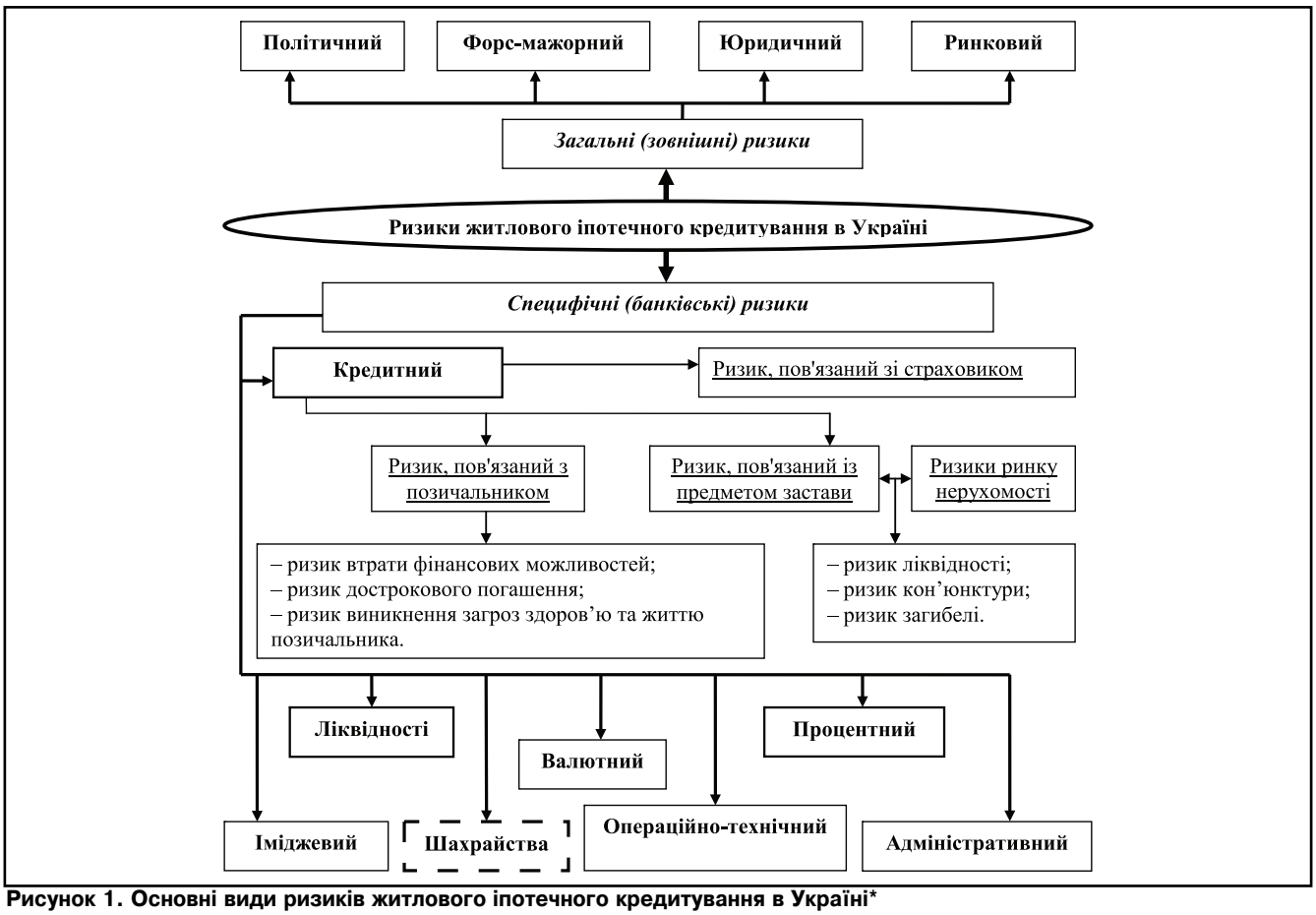


Рисунок 1. Основні види ризиків житлового іпотечного кредитування в Україні*

** Складено автором на основі опрацювання джерел [1, 3, 5, 7].*

Найбільшу увагу доцільно приділити банківським ризикам житлового іпотечного кредитування. Серед них у першій трійці більшість науковців [1, 3, 7–10] називають кредитний, ліквідності і процентний. Другорядну позицію у ранжуванні банківських ризиків займають валютний, іміджевий, операційно–технічний та адміністративний. На нашу думку, сюди ж доцільно віднести також ризик шахрайства.

Зауважимо, що кожен із банківських ризиків житлового іпотечного кредитування проявився по–різному під час настання нестабільності вітчизняної економіки (2008–2009). В сукупності їхній вплив призвів до загострення проблем із ліквідністю банківської системи, нестачі ресурсів для здійснення житлового іпотечного кредитування, зростання вартості житлових іпотечних позик, втрати спроможності позичальників виконувати свої зобов'язання за отриманими кредитами. Тому в статті запропоновано розглядати кожен з них окремо та аналізувати ступінь впливу кожного з них на виникнення та загострення зазначених проблем.

Під кредитним ризиком розуміють ймовірність отримання втрат, спричинених погіршенням платоспроможності позичальника, несплатою ним основного боргу та відсотків за позичкою. Першочергово кредитний ризик напряму пов'язаний із позичальником. Серед ризиків, що стосуються позичальника, вагоме місце займає ризик втрати фінансових можливостей позичальника, тобто фактично неспроможність останнього виконувати свої зобов'язання за отриманим кредитом. Збитків банківська установа може зазнати й у разі дострокового погашення кредиту (у вигляді втрати частини процентного доходу), а також у разі виникнення загроз здоров'ю та життю позичальника. Проте в умовах кризи ризик дострокового погашення просто нівелюється, оскільки для більшості позичальників у цей період характерна часткова втрата або зменшення фінансових можливостей. Щодо ризику виникнення загроз здоров'ю та життю позичальника, то він потенційно існує при будь–якій економічній ситуації в країні, а при укладенні іпотечного договору – життя (та здоров'я) позичальника підпадає обов'язковому страхуванню.

Таким чином, у частині кредитного ризику, пов'язаного з позичальником в умовах нестабільності вітчизняної економіки за вагомістю впливу, доцільно виділити ризик втрати фінансових можливостей позичальника.

При неспроможності позичальника виконувати свої зобов'язання за наданим житловим іпотечним кредитом банк безперечно звертає свою увагу на забезпечення цього кредиту, тобто на заставу, яка в тій чи іншій мірі має покрити втрати кредитора. Відразу зазначимо, що ймовірність настання ризику загибелі або значного пошкодження предмета застави наявна в будь–яких економічних умовах. Для його уникнення при видачі іпотечного кредиту застосовується обов'язкове страхування предмета застави. Однак, зва–

жаючи на негативні тенденції на ринку нерухомості, в умовах нестабільності мало місце знецінення предметів застави. Як наслідок, більшість банків зіткнулися з проблемою реалізації вже і так знеціненого заставленого майна. Тому в цій частині кредитного ризику в умовах нестабільності вітчизняної економіки слід звернути особливу увагу на ризик ліквідності застави та ризик кон'юнктурних змін на ринку нерухомості.

Оскільки при укладенні іпотечних договорів між банками та позичальниками застосовуються щонайменше два види страхування (життя позичальника та предмета застави), завжди потенційно існує ризик, пов'язаний із страховиком, під яким розуміється втрата страховою компанією фінансових можливостей для виплати страхових відшкодувань при настанні страхового випадку. Проте більшість банків намагаються співпрацювати з визначеними та перевіреними страховими компаніями, тобто фактично вони наперед мінімізують зазначений ризик. Таким чином, можемо зробити висновок, що ризик, пов'язаний зі страховиком, не має істотного впливу на розвиток житлового іпотечного кредитування в умовах нестабільності.

Отже, можна стверджувати, що потенційно високий кредитний ризик в умовах кризи є однією з причин феноменально швидкого зростання проблемної іпотечної заборгованості у кризовій ситуації. Зокрема, за даними Української національної іпотечної асоціації (далі – УНІА), у період з листопада 2008 по листопад 2009 року проблемна іпотечна заборгованість зросла майже вдесятеро та становила близько 7,2 млрд. грн. [11].

Ризик ліквідності – це ризик відпливу коштів з банків, які надали довгострокові позики для фінансування наданих кредитів до настання терміну їх погашення. Ризик ліквідності при іпотечному кредитуванні виникає тоді, коли банк видає іпотечні кредити за рахунок залучених короткотермінових депозитів та кредитів. Такий механізм розподілу ресурсів був нормою у повсякденній діяльності вітчизняних банків, об'єм залучених коштів яких дозволяв видавати значну частину кредитів за рахунок залучених депозитів (рис. 2).

Однак в умовах кризи в силу зростання недовіри населення до банківської системи спостерігався масовий відтік депозитів з банків, що стало ще однією причиною зростання ризику ліквідності. У підсумку в умовах кризи наявність ризику ліквідності привела до загострення проблем із ліквідністю всієї банківської системи, а також до нестачі ресурсів для здійснення житлового іпотечного кредитування.

Процентний ризик – це ризик втрат та зниження прибутку, який виникає у випадку непередбаченої зміни відсоткових ставок у разі незбалансованості активів і боргових зобов'язань банку за термінами та вартістю залучених і розмі-

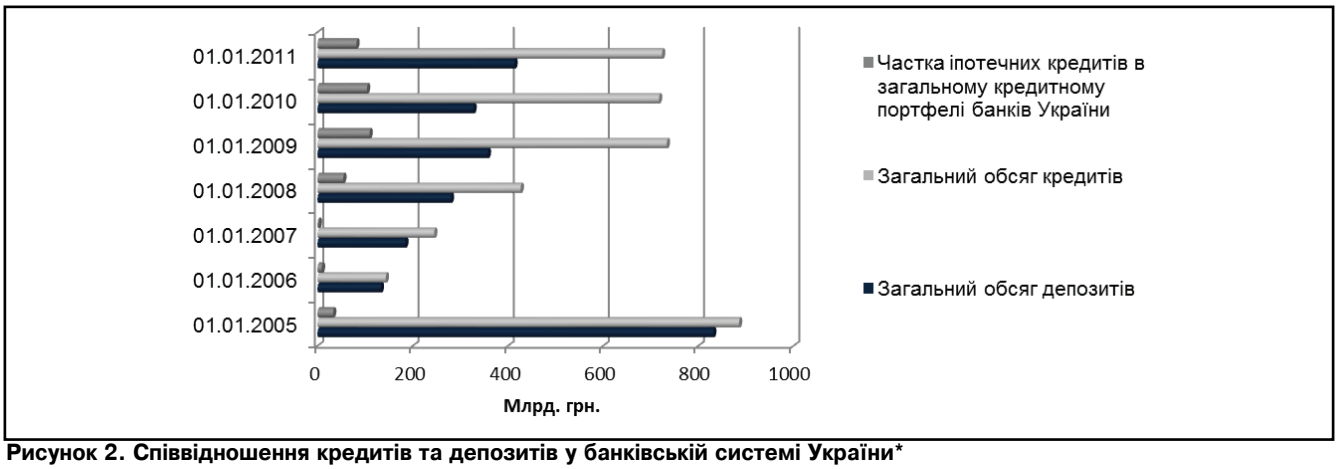


Рисунок 2. Співвідношення кредитів та депозитів у банківській системі України*

** Складено автором на основі даних джерел [11, 12].*

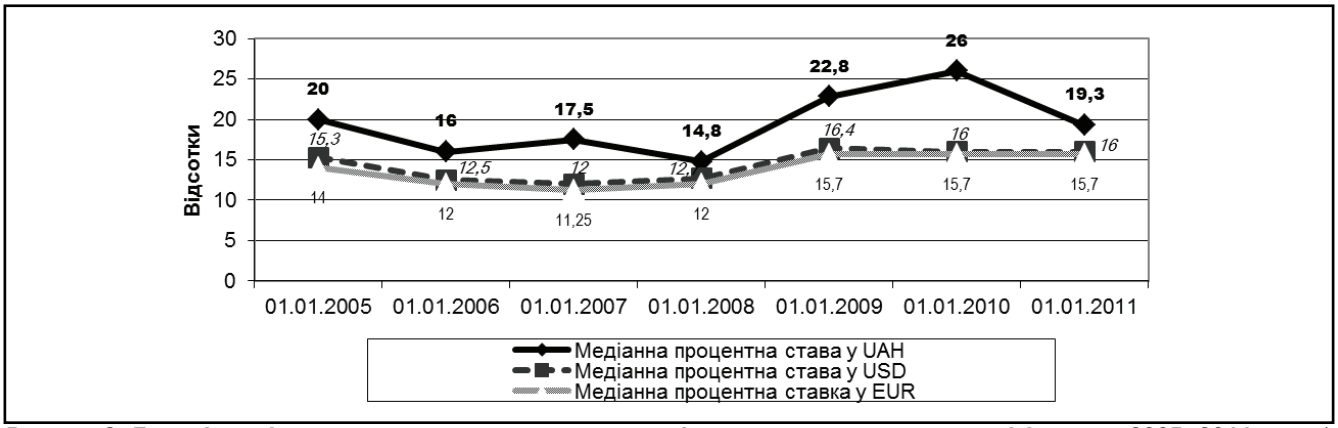


Рисунок 3. Динаміка зміни процентних ставок за житловими іпотечними кредитами у розрізі валют у 2005–2011 роках*

** Складено автором на основі даних джерела [11]*

щених ресурсів [4, с. 339]. Цей вид ризиків тісно пов'язаний із ризиком ліквідності, а також зовнішніми ризиками іпотечного кредитування, особливо з ринковим. Його наявність при непрогнозованих змінах процентної ставки може відображатись як на банках, так і на позичальниках. Для перших процентний ризик позначається передусім на показниках чистої процентної маржі та спреду банку, для позичальників – у підвищенні плати за кредитними іпотечними коштами. Аналіз медіанних процентних ставок за житловими іпотечними кредитами у 2005–2011 роках свідчить про їхнє динамічне підвищення у кризовому періоді (рис. 3).

Так, медіанна процентна ставка за житловими іпотечними кредитами у гривні станом на 01.01.2009 зросла на 8 процентних пункти у порівнянні з цим же періодом 2008 року. Фактичні ж процентні ставки за житловими іпотечними кредитами окремо взятих банків у кризових 2008–2009 роках подекуди досягали 25% річних і вище. Отже, збільшення процентного ризику банків спонукало останніх підвищити вартість житлових іпотечних кредитів, що стало однією з причин недоступності житлових іпотечних кредитів для населення як у 2008–2009 роках, так і до сьогодні.

Підсумовуючи все вище сказане, приходимо до висновку, що в умовах нестабільності серед основних банківських ризиків житлового іпотечного кредитування найбільш важливими є кредитний та процентний ризики. Підвищення ризику ліквідності безпосередньо відображається на підвищенні вартості житлових іпотечних кредитів, тобто фактично призводить до зростання процентного ризику. Тому, на нашу думку, ризик ліквідності в умовах нестабільності можна розглядати як частину процентного ризику.

Найбільш важливим із другорядної сукупності банківських ризиків житлового іпотечного кредитування є валютний ризик, або ризик отримання збитків унаслідок несприятливих змін валютного курсу. Слід зазначити, що цей ризик житлового іпотечного кредитування присутній лише в країнах з перехідною економікою, оскільки високо розвинуті країни не практикують видачу житлових іпотечних кредитів в іноземній валюті. За оцінкою фахівців [6, с. 159], основною причиною виникнення валютного ризику житлового іпотечного кредитування є те, що ринок нерухомості України сформований та функціонує на основі прив'язки до ВКВ (здебільшого до долару США). З цієї ж причини валютні житлові іпотечні кредити складають переважну більшість у загальному іпотечному портфелі банків (рис. 4), а тому цей ризик загрожує як кредитору, так і позичальнику.

Зокрема, позичальник, який отримав валютний кредит, але отримує доходи в національній валюті, може зіткнутися з валютним ризиком у разі різкого скачка валютного курсу [9]. В цьому випадку вартість житлового іпотечного кредиту для такого позичальника зросте пропорційно зростанню валютного курсу, як це було у 2008 році. Так, отримавши доларовий житловий іпотечний кредит за курсом 5,05 грн. за 1 долар, при зростанні курсу долара до 8 грн. за 1 долар позичальник був змушений переплачувати лишні 2,95 грн. за кожен погашений кредитний долар. Тобто розмір такого валютного кредиту збільшився в два, а то й більше разів. У перспективі така ситуація на грошово–валютному ринку країни стала причиною зниження платоспроможності багатьох позичальників, а в результаті – підвищення кредитного ризику та зростання проблемної іпотечної заборгованості. Слід відмітити вчасну регуляторну діяльність Національного банку України (далі НБУ) та керівництва держави у цьому питанні. Так, починаючи з жовтня 2008 року НБУ видав ряд постанов, які або повністю забороняли банкам здійснювати житлове іпотечне кредитування в іноземній валюті, або робили видачу таких кредитів невигідною для банків. Остаточно валютне житлове іпотечне кредитування було заборонено в червні 2009 року прийняттям закону про подолання негативних наслідків фінансової кризи [13]. Ця заборона діяла до 01.01.2011. Тобто громадяни, які протягом 2009–2011 років одержали житлові іпотечні кредити, змогли повністю уникнути валютного ризику. Від коливань курсів валют залишилися залежними лише самі банки (оскільки вони для видачі житлових іпотечних кредитів залучають валютні кошти на міжбанківському ринку) та позичальники, що отримали кредити в валюті до настання періоду нестабільності.

Отже, можемо зробити висновок, що завдяки вдалій регуляторній політиці держави у період нестабільності валютний

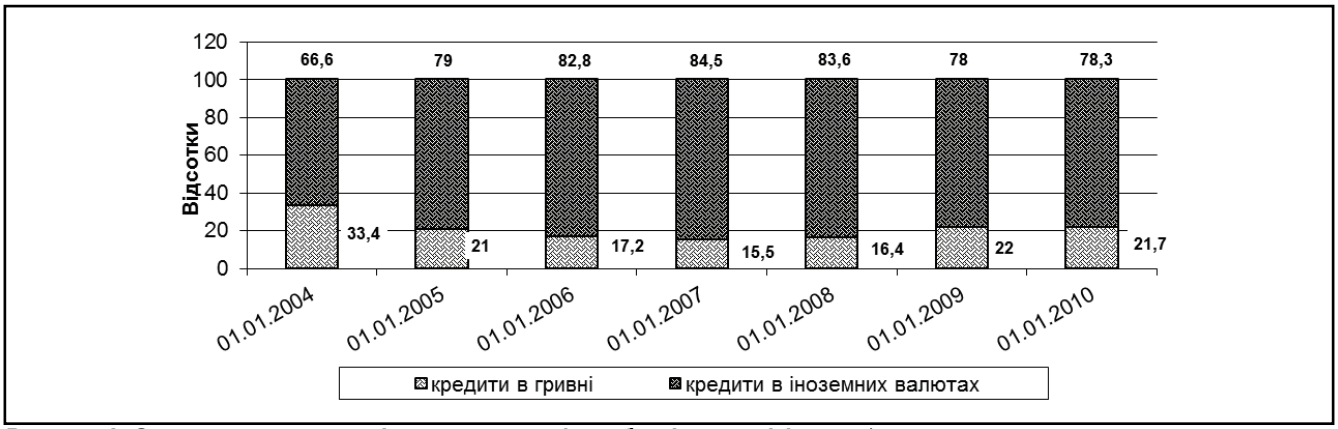


Рисунок 4. Структура загального іпотечного портфеля банків у розрізі валют*

** Складено автором на основі даних джерела [11].*

ризик житлового іпотечного кредитування проявився частково. В перспективі він може знизитися для банків, а для позичальників – стати взагалі не актуальним, оскільки з 16.10.2011 вступив в дію Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо врегулювання правових відносин між кредиторами та споживачами фінансових послуг» [14], яким забороняється здійснення житлового іпотечного кредитування в іноземній валюті.

Іміджевий ризик стосується безпосередньо банківських установ. Під ним розуміємо втрату банком позитивної репутації у суспільстві, внаслідок чого його послуги та продукти можуть перестати користуватися попитом серед населення. Цей ризик має особливе значення в період економічної нестабільності, який, як правило, характеризується зростанням інформаційної напруги у суспільстві. Саме від іміджу банківської установи залежить ступінь довіри потенційних клієнтів, а на основі критерію довіри – здійснюється вибір банку для отримання житлового іпотечного кредиту.

Тісно пов'язані між собою операційно–технічний та адміністративний ризики житлового іпотечного кредитування, оскільки вони є внутрішньобанківськими та виникають через недосконаліть системи внутрішнього контролю, неадекватність процесу обробки інформації про позичальників та неефективного корпоративного управління [10]. Наявність чи відсутність цих двох ризиків безпосередньо залежить від компетентності та ефективності роботи працівників та партнерів банку. Адже при якісній оцінці заставленого майна та правильно проведеній оцінці кредитоспроможності позичальника можна в певній мірі уникнути кредитного ризику, а налагоджена система корпоративного управління сприяє позитивному іміджу банківської установи в суспільстві. З огляду на це в умовах нестабільності ці два види ризиків мають особливе значення.

Зазначимо також, що в українському суспільстві, а особливо у сфері житлового іпотечного кредитування, має місце ризик шахрайства. Під шахрайством у сфері житлової іпотеки насамперед розуміють фінансове шахрайство – здійснення протиправних дій у сфері грошового звернення шляхом обману, зловживання довірою і інших маніпуляцій з метою незаконного збагачення [15]. Зокрема, в Україні зафіксовані такі види фінансового шахрайства у сфері житлового іпотечного кредитування, як [16]:

– підробка документів на одержання житлових іпотечних кредитів за змовою між працівником банку та позичальником: надання неправдивої інформації, завищена оцінка платоспроможності, приховування правдивих відомостей, фабрикації об'єктів застави;

– оформлення іпотечних кредитних договорів на підставних осіб та ін.

Оскільки іпотечний ринок України перебуває на шляху становлення, то кількість шахрайств у цій сфері є відносно невеликою у порівнянні, скажімо, з Великобританією та США. Проте наявність й мінімального ризику шахрайства у сфері іпотеки може «відлякувати» потенційних позичальників житлових іпотечних кредитів і сприяти виникненню періодів «застою» на цьому ринку. При цьому шахраями можуть виявитися не лише позичальники, оцінювачі майна та недобросовісні працівники банків, а й самі забудовники. Наглядний приклад цьому – шахрайство «Еліта–Центру», в результаті якого було ошукано 1759 осіб на загальну суму 400 млн. грн. [17].

Зрозуміло, що в перші роки після такої гучної афери більшість громадян просто боялися вкладати гроші, а в тому числі й брати житлові іпотечні кредити на купівлю житла на первинному ринку. В період нестабільності ризик шахрайства дещо зменшується, оскільки при зменшенні доходів громадян зменшується й попит на придбання житла у кредит. Однак виявлення причин, за якими проблемні позичальники не виплачували за своїми зобов'язаннями, в ряді випадків закінчилося розкриттям великої кількості шахрайств, які застосовувались при видачі житлових іпотечних кредитів до настання кризи, та закінчилися численними судовими справами сьогодення. Тому і в період нестабільності і банкам, і позичальникам слід пам'ятати про існування такого ризику та зважати на нього, адже жертвою шахраїв може стати кожен.

На підставі проведеного вище аналізу та обґрунтування актуальності ризиків житлового іпотечного кредитування в період нестабільності вітчизняної економіки наводимо їх розподіл між кредитором та позичальником (див. табл.).

Розподіл ризиків житлового іпотечного кредитування за учасниками в період нестабільності вітчизняної економіки

Ризики	Ринковий ризик Політичний ризик Юридичний ризик	
	Банк	**Позичальник**
Кредитний: 1. ризик втрати фінансових можливостей позичальника 2. ризик ліквідності застави 3. ризик кон'юнктурних змін на ринку нерухомості	+	+
Ліквідності	+	–
Процентний	+	+
Валютний	+	±
Іміджевий	+	–
Операційно–технологічний	+	–
Адміністративний	+	–
Шахрайства	+	+

Як бачимо з табл. 1, у період нестабільності на специфічні ризики житлового іпотечного кредитування в більшості наражаються банки, тому й управляти ними теж мають банки. Особливої уваги у цій сфері заслуговують ризики, на які в однаковій мірі наражаються й кредитори, й позичальники, – кредитний, процентний та валютний. З метою їх мінімізації та уникнення в умовах нестабільності пропонується застосовувати такі методи:

1) ретельний аналіз кредитоспроможності позичальника;

2) дотримання світових нормативів у сфері житлового іпотечного кредитування (значення коефіцієнтів в Україні визначені УНІА [11]):

– коефіцієнт LTV (≤ 75%) – відношення суми кредиту до оціночної вартості нерухомого майна;

– коефіцієнт PTI (≤ 40%) – максимальне значення відношення періодичних витрат позичальника на обслуговування боргу за іпотечним кредитом до чистого сукупного доходу позичальника за аналогічний період;

– коефіцієнт OTI (≤ 50%) – максимальне значення відношення загальної суми усіх періодичних зобов'язань позичальника до чистого сукупного доходу позичальника за аналогічний період;

3) регулярні дослідження тенденцій на ринку нерухомості;

4) застосування декількох методик оцінки застави;

5) видача житлових іпотечних кредитів в національній валюті;

6) встановлення плаваючих процентних ставок за житловими іпотечними кредитами тощо.

Висновки

Підсумовуючи здійснений аналіз основних видів ризиків житлового іпотечного кредитування в Україні та особливостей їх прояву в умовах нестабільності вітчизняної економіки, виявлено, що при здійсненні житлового іпотечного кредитування основним видом ризику є кредитний. Наступними за ступенем важливості є процентний та валютний ризики. Однак підвищення можливості виникнення цих видів ризиків прямо впливає на підвищення потенційного кредитного ризику. Варто також зазначити, що, оскільки кредитний ризик житлового іпотечного кредитування порівну розподіляється між банками та позичальниками, то в підсумку ступінь його величини безпосередньо впливає на розвиток банківського іпотечного бізнесу та збільшення/зменшення попиту на житлові іпотечні кредити серед населення.

Основними методами мінімізації та уникнення виділених трьох видів ризиків в умовах нестабільності є: здійснення ретельного аналізу кредитоспроможності позичальника; дотримання світових нормативів у сфері житлового іпотечного кредитування; регулярні дослідження тенденцій на ринку нерухомості; застосування декількох методик оцінки застави; видача житлових іпотечних кредитів в національній валюті; встановлення плаваючих процентних ставок за житловими іпотечними кредитами тощо.

Ураховуючи все вище сказане, слід зазначити, що подальшого вивчення потребує проблема стимулювання житлового іпотечного кредитування за умов нестабільності вітчизняної економіки. Здійснення поглибленого аналізу основних тенденцій та проблем розвитку житлового іпотечного кредитування в Україні не лише з точки зору банків, а й з позицій інтересів споживачів може стати хорошим підґрунтям для її вирішення.

Література

1. Євтух О. Типові ризики іпотечного капіталу та управління ними / О. Євтух // Вісник НБУ. – 2001. – №11. – С. 43–46.

2. Белых Л.П. Формирование потфеля недвижимости. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 246 с.

3. Гнатківський Б.М. Іпотечний кредит в Україні: ризики та методи управління ними / Гнатківський Б.М. // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2008. – Т.2, №4. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Aprer/2008_4_2/72.pdf.

4. Пікус Р.В. Управління фінансовими ризиками: Навч. посіб. / Р.В. Пікус. – К.: Знання, 2010. – 598 с.

5. Коваленко Л.О. Ризики іпотечного кредитування в Україні / Л.О. Коваленко, О.В. Середа // Економіка та держава. – 2007. – №1. – С. 33–35.

6. Любунь О.С. Іпотечне кредитування [Текст]: Навч. посіб. / О.С. Любунь, О.І. Кірєєв, М.П.Денисенко. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 392 с.

7. Тригуб О.В. Ризики іпотечного кредитування будівництва житла та особливості їх прояву в Україні / О.В. Тригуб // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – №12(79). – С. 39–44.

8. Марченко А.Ю. Ризики іпотечного кредитування та особливості їх прояву в Україні / А.Ю. Марченко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2007. – №20. – С. 234 – 243.

9. Савич В. Ризики іпотечного кредитування / В. Савич // Вісник ТДЕУ. – 2006. – №3. – С. 116–123.

10. Запорожець С.В. Систематизація методів управління ризиками іпотечного капіталу / С.В. Запорожець // Вісник Університету банківської справи НБУ. – 2008. – №2. – С. 95–97.

11. Веб–сторінка «Українська Національна Іпотечна Асоціація» // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.unia.com.ua – офіційний сайт Українська Національна Іпотечна Асоціація.

12. Веб–сторінка «Національний банк України» // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua – офіційний сайт Національного банку України.

13. Про внесення змін до деяких законів України з метою подолання негативних наслідків фінансової кризи: Закон України від 23.06.2009 №1533–VI // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua. – офіційний сайт Верховної Ради України.

14. Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо врегулювання правових відносин між кредиторами та споживачами фінансових послуг: Закон України від 22.09.2011 №3795–VI // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua. – офіційний сайт Верховної Ради України.

15. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001 №2341–III // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua. – офіційний сайт Верховної Ради України.

16. Бортников Г.П. Риск мошенничества в ипотечном кредитовании: причины, формы и предотвращение / Г.П. Бортников // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.reglament.net/bank/mng/2008_6/get_article.htm?id=526.

17. Веб–сторінка «Вікіпедія. Афера «Еліта–Центр»» // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org – офіційний сайт »Вікіпедія. Вільна енциклопедія».

Л.А. МАЙСТЕР,
здобувач, ХНУ

Поняття конкурентоспроможності персоналу та фактори його формування

У статті узагальнено теоретичні аспекти конкурентоспроможності персоналу, окреслено її сучасне значення. Дослідження присвячено обґрунтуванню сутності конкурентоспроможності персоналу та факторів його формування на основі узагальнення світових тенденцій, існуючих наукових розробок.

Ключові слова: *персонал, конкурентоспроможність персоналу.*

В статье обобщены теоретические аспекты конкурентоспособности персонала, очерчено ее современное значение. Исследование посвящено обоснованию сути конкурентоспособности персонала и факторов его формирования на основе обобщения мировых тенденций, существующих научных разработок.

Ключевые слова: *персонал, конкурентоспособность персонала.*

Постановка проблеми. З появою ринкових відносин в Україні, виникнення конкурентної боротьби між суб'єктами господарювання, визначеннями їхніх позицій на ринку постають питання не тільки управління та організації персоналу, а й його конкурентоспроможності в цілому. Сучасне розуміння управління персоналом пройшло шлях від «мінімуму можливостей людини» та її незалежності від кваліфікації («Тейлорівський конвеєр») до «теорії людського капіталу», де персонал забезпечує конкурентоспроможність підприємств, яка сьогодні ефективно застосовується на практиці в економічно розвинених країнах. За зазначених умов узагальнення поняття конкурентоспроможності персоналу в сучасних умовах функціонування підприємницьких структур, визначення чинників її формування – актуальне та має важливе практичне значення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Необхідно зазначити, що поняття«управління персоналу», питання підвищення ефективності його використання в діяльності підприємств та організацій не є новим. Однак поняття «конкурентоспроможність персоналу» та питання методики його оцінки, підвищення ефективності в сучасній економічній літературі є новим та дискусійним. Так, ряд авторів досліджують конкурентоспроможність робочої сили і трудових ресурсів, серед яких: Д.П. Богиня [1], О.А. Грішнова [1], О.В. Крушельницька [7], Д.П. Мельничук [7] та ін. Достатньо велика кількість науковців досліджує питання конкурентоспроможності персоналу з точки зору його конкурентних переваг, серед яких: В.І. Крамаренко [10], О.Л. Єськов [13], І.М. Подсмашна [11], В.С. Савельєва [13], О.Ю. Славгородська [14], Б.І. Холот [18], В.Г. Щербак [14] та ін. Однак, незважаючи на вагомі наукові дослідження, все ще залишається ряд невирішених питань, здебільшого визначення сучасного значення конкурентоспроможності персоналу підприємства та обґрунтування чинників його формування.

Мета статті. Сучасне розуміння поняття конкурентоспроможності персоналу, його особистих переваг як незалежного від діяльності суб'єкта господарювання в цілому обумовлюють актуальність зазначеної проблематики, а необхідність обґрунтування чинників його формування на основі існуючих наукових розробок задля розробки механізму оцінки обумовлюють мету дослідження.

Виклад основного матеріалу. У вітчизняній практиці, за часів адміністративно–командної економіки та в Україні зокрема, поняття «конкурентоспроможність» персоналу та підприємства в цілому не існувало. В період планової економіки підприємства та організації були державної форми власності, які за мету свого функціонування мали виконання планових завдань, а персонал підлягав централізованому державному регулюванню на основі процесів підготовки, перепідготовки, розподілу кадрів та працевлаштування по регіонах і галузях народного господарства. Зазначені фактори і забезпечували зайнятість, отримання заробітної плати, хоча, як відомо, не гарантували ефективності праці. Основним критерієм оцінки ефективності використання праці персоналу слугувала її продуктивність.

Аналіз наукової літератури засвідчує, що термін «конкурентоспроможність персоналу» почав з'являтися у вітчизняній і зарубіжній літературі наприкінці XX століття. До цього часу це поняття поширювалося переважно на товари, продукцію, підприємства, галузі, регіони, економіку країни тощо.

В українському законодавстві конкуренція визначена як змагання між господарюючими суб'єктами з метою отри–

© Л.А. МАЙСТЕР, 2012

мання завдяки власним досягненням переваг над іншими господарюючими суб'єктами, за підсумками якого споживачі / господарюючі суб'єкти мають можливість вибору між кількома продавцями / покупцями [12].

Дослідження наукової літератури показують, що серед науковців–економістів та практиків немає певної одностайності щодо визначення та підходів конкурентоспроможності персоналу підприємства. Ряд науковців, серед яких Д.П. Богиня, І.К. Бондар, О.А. Бугуцький, В.С. Васильченко, В.І. Герасимчук, О.А. Грішнова, В.М. Данюк, Г.А. Дмитренко, М.І. Долішній, Б.І. Холот та інші, розглядають зазначене питання на макрорівні, надаючи визначення конкурентоспроможності робочій силі та праці працівників [1, 2, 10, 18]. Такі науковці як О.Г. Грошелева, В.М. Коломієць, О.О. Смірнов, Т.В. Хлопова, А.В. Шабурова, І.І. Цветкова, С.О. Цимбалюк – досліджують зазначене питання з точки зору мікрорівня, розглядаючи категорію конкурентоспроможності в контексті персоналу підприємства [4, 5, 17, 19]. З метою зазначеного твердження узагальнимо наочно існуючі наукові підходи щодо компетенції конкурентоспроможності персоналу (рис. 1).

Як свідчать дані рис. 1, розбіжності в поглядах науковців виникли з різних аспектів, але основними із них, на наш погляд, є те, що одні науковці вбачають персонал як засіб реалізації конкурентоспроможності підприємства, інші переконані, що «персонал» як економічна категорія може самостійно оцінюватися з позицій конкурентоспроможності. Зазначені розбіжності у поглядах підтверджують складність категорії персоналу. Ми погоджуємося із думкою науковців, які віддають перевагу другому підходу та розглядають конкурентоспроможність персоналу як окремий економічний показник, а не як засіб реалізації конкурентоспроможності підприємства. На нашу думку, саме особисті якості, навички та вміння працівника забезпечують його конкурентоспроможність як на конкретному підприємстві, так і на ринку праці в цілому. Так, існує ситуація, коли працівник, що працює на конкретному підприємстві, має на ньому високі якісні характеристики та виконує певний вид послуг чи робіт в якійсь зазначеній області, однак його особиста конкурентоспроможність за межами підприємства може виявитися достатньо низькою. Однак іноді трапляється ситуація, коли

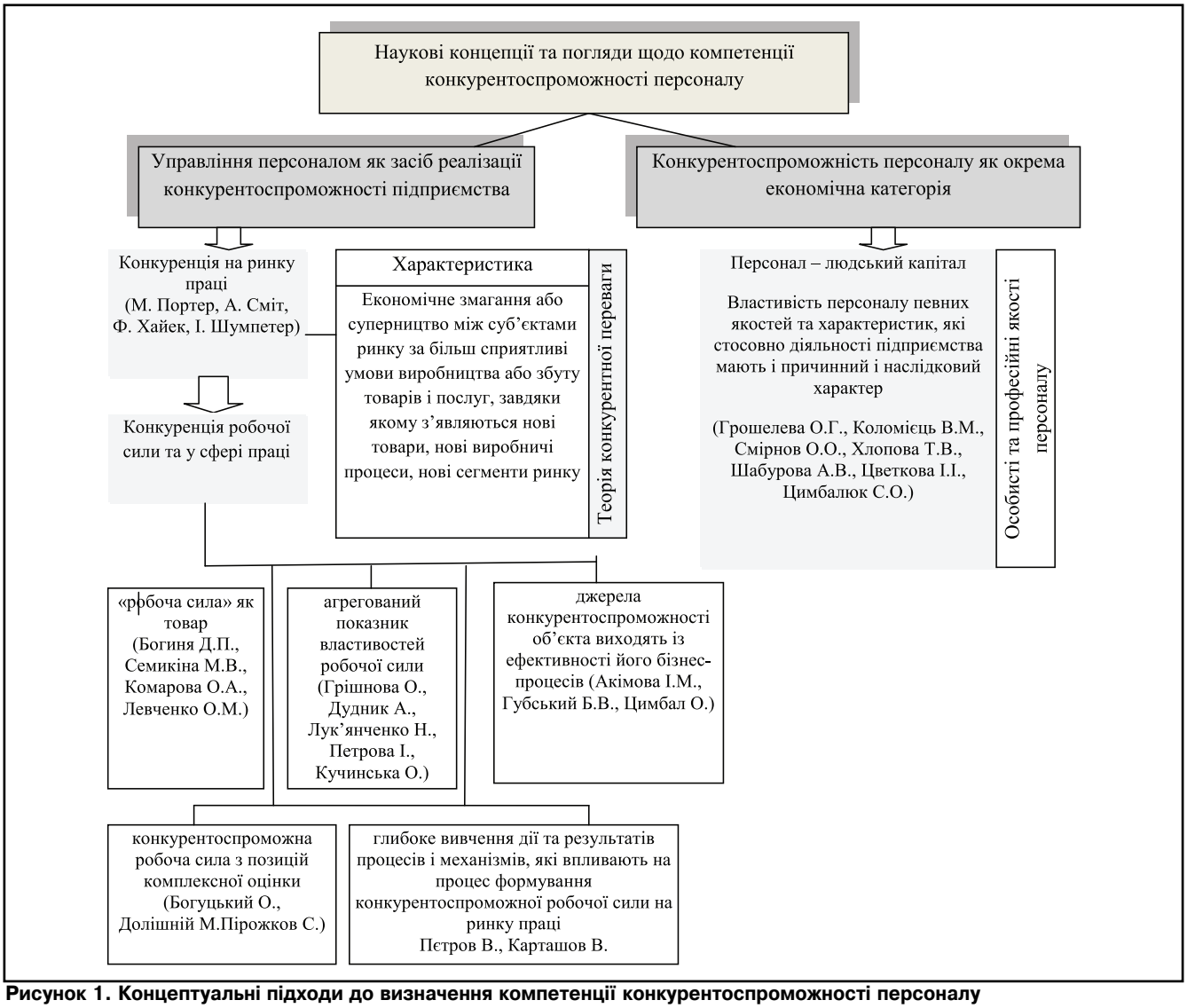


Рисунок 1. Концептуальні підходи до визначення компетенції конкурентоспроможності персоналу

використання в діяльності підприємства конкретного працівника та застосування його особистих, професійних та інтелектуальних здібностей змінює становище суб'єкта господарювання в контексті його конкурентоспроможності та позицій на ринку. Таким чином, конкурентоспроможність підприємницьких структур більшою мірою залежить від конкурентоспроможності персоналу, ніж навпаки.

З метою визначення конкурентоспроможності персоналу як економічної категорії узагальнимо існуючі наукові погляди (табл. 1).

Як свідчать дані, що містить в собі табл. 1, науковці пов'язують поняття «конкурентоспроможність персоналу» з такими словосполученнями, як: сукупність особистих та професійних характеристик, здатність реалізації конкурентних переваг, перевага порівняно з іншим працівником, ступінь розвитку трудового потенціалу, задоволення ринкової потреби тощо. На нашу думку, є очевидним, що в контексті визначення конкурентоспроможності персоналу основним об'єктом є сукупність природних, освітньо–професійних, ділових та моральних якостей працівників, які окремий ряд науковців ототожнюють із конкурентними перевагами.

Необхідно також зосередити увагу на здатності працівника реалізувати свої здібності та попит на них у певний період ринкової кон'юнктури. Ми не можемо в повній мірі погодитися із думкою О.О. Смірнова, Р.А. Фатхутдинова, О.Ю. Славгородської, В.Г. Щербак та А.В. Шабурової в контексті мети конкурентоспроможності персоналу задля інтересів конкретного роботодавця [14, 17, 20]. Адже окрім особистої зацікавленості працівника, на нашу думку, мова йде про задоволення ринкової потреби в товарах та послугах, їх якість, що і має забезпечити стійкі позиції на ринку.

Проведені дослідження дозволяють сформувати визначення конкурентоспроможності персоналу як здатність реалізації сукупності природних, освітньо–професійних, ділових та моральних характеристик працівника в порівнянні з іншим працівником задля забезпечення ринкової потреби в якісних товарах та послугах, що суттєво впливає на конкурентоспроможність підприємства в цілому.

Наступним етапом дослідження є визначення факторів пливу на конкурентоспроможність персоналу. Більшість авторів поділяють фактори формування конкурентоспроможності персоналу на декілька рівнів. Так, існує поділ: на внутрішні та зовнішні (Н. Глевацька, В.М. Данюк, В.М.) Петюх [3, 10], макро– та мікро–, глобальні та локальні (І.М. Подсмашна) [11, с. 70–72]; загальнооб'єктивні, соціально–демографічні, соціально–психологічні, економічної мотивації праці (Д. Богиня, Г. Куликов, Л. Лісогор) [6]; на рівні підприємства та рівні самого працівника (І. Гаврилюк, О.Ю. Славгородська) [14]. М.В. Семикіна конкуренцію на ринку праці як економічний процес пропонує розглядати на таких рівнях [16]: мі-

Таблиця 1. Наукові підходи до визначення поняття «конкурентоспроможність персоналу»

Автор	Визначення поняття «конкурентоспроможність персоналу»
Грошелева О.Г. [4]	Джерело, можливість, засіб, які використовуються сукупним робітником для максимального задоволення ринкової потреби в товарах та послугах у процесі оптимального використання наявних ресурсів
Смірнов О.О. [17]	Сукупність природних, освітньо–професійних, ділових та моральних якостей працівників, що найбільше користуються попитом у певний період ринкової кон'юнктури як такі, що дозволяють якісно виконувати трудові завдання і в умовах конкуренції, досягати кращої реалізації інтересів роботодавця та потреб персоналу
Фатхутдинов Р.А. [20]	Перевага порівняно з іншим працівником, яка характеризується умінням розробити систему забезпечення конкурентоспроможності підприємства та управляти колективом
Славгородська О.Ю., Щербак В.Г. [14]	Здатність реалізовувати наявні в працівника конкурентні переваги таким чином, щоб сприяти просуванню підприємства на кращу порівняно з іншими суб'єктами конкуренції на даному ринку конкурентну позицію
Цветкова І.І. [19]	Сукупність особистісних та професійних характеристик персоналу, що формують спроможність його дій зі створення конкурентоспроможної продукції та його здатності забезпечувати конкурентоспроможність підприємства
Семикіна М.В. [16]	Характеристика особистісних та професійних характеристик, що є передумовою формування конкурентоспроможності праці та формує конкурентоспроможність продукції, яка суттєво впливає на конкурентоспроможність підприємства в цілому
Цимбалюк С.О. [10]	Здатність управлінців своєчасно виявляти загрозу для діяльності підприємства, вирішувати проблеми, генерувати ідеї, винаходити та швидше від конкурентів упроваджувати нововведення, забезпечувати досягнення поставлених цілей та виконання підприємством його місії
Хлопова Т.В. [10]	Інтегральна характеристика ступеня розвитку трудового потенціалу підприємства і ступеня його використання в наявних виробничо–економічних умовах, що визначає рівень конкурентоспроможності продукції підприємства
Шабурова А.В. [13]	Характеристика розвитку трудового потенціалу працівників підприємства, що дозволяє даному підприємству в наявних виробничо–економічних умовах виробляти та реалізовувати продукцію, яка за своїми характеристиками є більше чи менше привабливою для споживачів, ніж продукція конкурентів
Коломієць В.М. [5]	Сукупність джерел конкурентних переваг і самих переваг у персоналу підприємства та здатність персоналу реалізувати власні конкурентні переваги, що задовольняє одночасно потреби суспільства, підприємства та працівника: по–перше, дозволяє забезпечити достатній рівень конкурентоспроможності підприємства для виробництва конкурентоспроможної продукції, по–друге, стає найкращою формою соціального захисту працівника на ринку праці

кроекономічний рівень (конкуренція між працівниками фірми, підприємства, організації, відділу); мезоекономічний рівень (конкуренція між працівниками і між роботодавцями на рівні регіону, галузей, тобто регіональна, галузева, міжгалузева); макроекономічний рівень (конкуренція на національному ринку праці); міжнародний рівень (конкуренція на міжнародних ринках праці); глобальний рівень (конкуренція на транснаціональному та глобальному ринках) (табл. 2).

Огляд зазначених критеріїв дозволяє систематизувати та обґрунтувати чинники впливу на формування конкурентоспроможності персоналу у відповідності з поданими характерними ознаками. Ми погоджуємося певною мірою з думкою В.М. Данюка, І.М. Подсмашної, В.М. Петюха та інших науковців стосовно поділу факторів формування конкурентоспроможності персоналу на макроекономічні та мікроекономічні, які, на нашу думку, можливо ототожнити із внутрішніми та зовнішніми [10, 11]. Так, саме визначення джерел походження чинника (внутрішні та зовнішні) відповідно до рівня (макро– та мікро–) дозволяють скоординувати дії щодо управління ними. Втім ми не можемо не погодитися також із думкою І. Гаврилюк, О.Ю. Славгородської [14] стосовно поділу мікроекономічних (внутрішніх) факторів на особисті (персональні працівника) та підприємницькі (суб'єкта господарювання). На нашу думку, не можна визначити мікрорівень тільки рівнем суб'єкта господарювання, оскільки, як зазначалося, саме приватні якості працівника, такі як рівень самовдосконалення, фізичного здоров'я, способу життя, є характерною ознакою його конкурентоспроможності. Таким чином, нами пропонується розподіл та класифікація зазначених чинників за

Таблиця 2. Концептуальні підходи щодо класифікації факторів формування конкурентоспроможності персоналу

Автор	Класифікаційна ознака факторів формування конкурентоспроможності персоналу	
В.М. Данюк, В.М.Петюх	Зовнішні	Вимоги національного трудового законодавства; територіальне розміщення організації; стан економічної кон'юнктури; попит на робочу силу з боку конкурентів
	Внутрішні	Ієрархічна структура організації; технології, що використовуються; стиль керівництва; фінансові можливості організації; умови праці; модель системи менеджменту персоналу
Н. Глевацька	За джерелами походження	Зовнішні та внутрішні
	За природою виникнення	Науково–технічні, екологічні, організаційно–економічні, соціально–економічні, національно–культурні, соціальні
	За рівнями впливу	Фактори мега–, макро–, мезо–, мікрорівнів, індивідуальні
Д. Богиня, Г. Куликов, Л. Лісогор	Загальнооб'єктивні	
	Соціально–демографічні	
	Соціально–психологічні	
	Економічної мотивації праці	
О. Славгородська	Зовнішнього середовища	Соціально–економічні умови розвитку країни, регіону, області; структура трудових ресурсів країни, регіону, області; основні елементи ринку робочої сили; державне регулювання ринку робочої сили
	Внутрішнього середовища	Організаційно–технічні, психофізіологічні, соціально–економічні та фактори організації управління праці
Р. Крисін	Медико–демографічні	
	Психологічні	
	Економічні	
	Технологічні	
	Професійно–кваліфікаційні	
	Соціокультурні та історичні	
	Соціальні	
	Регіональні	
Т. Хлопова	Науково–технічні	
	Організаційно–економічні	
	Соціально–економічні	
	Демографічно–культурні	
А. Шатохін	Внутрішні	Професійна мобільність, здатність до інновацій, адаптивність, високі ділові та особистісні якості, готовність до постійного підвищення кваліфікації
	Зовнішні	Галузева та територіальна мобільність, соціальна компетентність і правова підготовка, знання економічної кон'юнктури на ринку праці, самостійність у прийнятті рішень
М.В. Семикіна	Глобальний рівень	Конкуренція на транснаціональному та глобальному ринках
	Міжнародний рівень	Конкуренція на міжнародних ринках праці
	Макроекономічний рівень	Конкуренція на національному ринку праці
	Мезоекономічний рівень	Конкуренція між працівниками і між роботодавцями на рівні регіону, галузей, тобто регіональна, галузева, міжгалузева
	Мікроекономічний рівень	Конкуренція між працівниками фірми, підприємства, організації, відділу

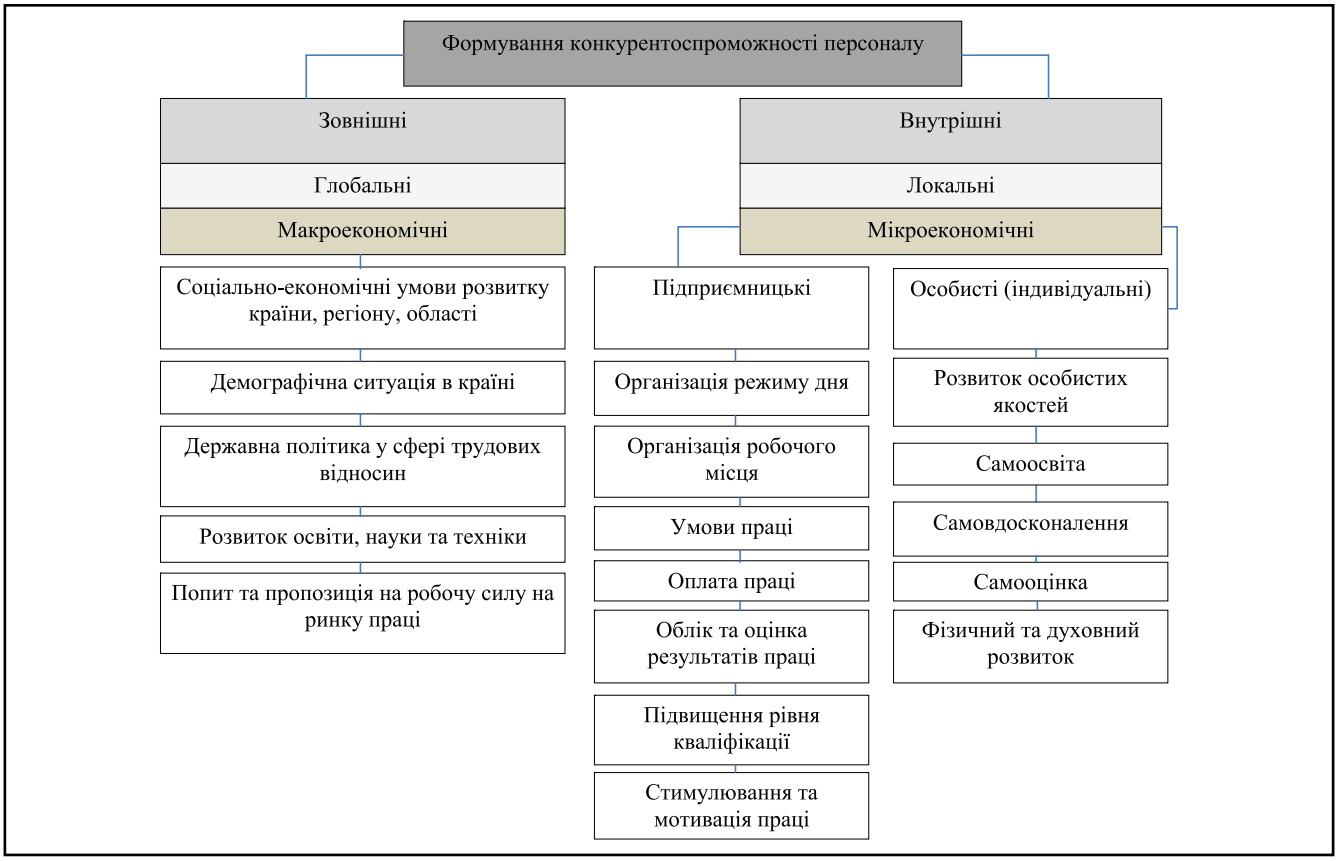


Рисунок 2. Фактори, що впливають на конкурентоспроможність персоналу

двома основними напрямами макро– та мікро– рівнях із врахуванням особистих факторів.

Як свідчать дані табл. 2, розподіл факторів впливу на формування конкурентоспроможності персоналу є достатньо різноманітним.

Основні фактори впливу на формування конкурентоспроможності персоналу з метою наочного зображення представлено на рис. 2.

Як свідчать дані рис. 2, до зовнішніх (макроекономічних) чинників формування конкурентоспроможності персоналу нами віднесено: соціально–економічні умови розвитку країни, регіону та області; демографічна ситуація в країні регіоні та області; державна політика у сфері трудових відносин; розвиток освіти, науки та техніки; попит та пропозиція робочої сили на ринку праці.

Соціально–економічні умови розвитку області, регіону і держави визначають суспільні потреби та інтереси, а також напрями розвитку економіки в цілому. Зазначений чинник координує особисті потреби та інтереси людей, використовуючи відповідні засоби державного та регіонального регулювання. Відповідно до соціально–економічних умов розвитку формується попит та пропозиція на ринках товарів і послуг, людського капіталу, та на цій основі державна політика у сфері трудових відносин.

Державна політика у сфері праці, що визначена нами як наступний зовнішній фактор рівня конкурентоспроможності персоналу, на наш погляд, суттєво впливає на процес його формування як основний інструмент державного регулювання людського капіталу. Ефективність державної політики у сфері праці визначає легітимність влади, довіру населення до неї, характер і рівень соціальної напруженості тощо. Актуальність та важливість зазначеної проблематики підтверджується значним інтересом у науковому середовищі. Державне регулювання праці обумовлює зайнятість населення, рівень його освіченості, умови праці в контексті її оплати і охорони, та на цій основі є вагомим чинником формування конкурентоспроможності як кожного окремого працівника, так і персоналу в цілому.

Удосконалення науки, освіти та техніки в державі, на нашу думку, являються прямим фактором впливу на конкурентоспроможність персоналу. Так, недостатня освіченість та наукова обґрунтованість у певній галузі країни надають конкурентні переваги для окремого суб'єкта ринку, який має необхідну систему знань опановану ним особисто чи за межами цієї держави. В 90–ті роки минулого століття впровадження наукових та технічних новацій у незалежній Україні спонукали до широкого використання закордонних фахівців, які мали необхідні і достатні наукові, професійні навики роботи у визначених галузях. Однак, на нашу думку, розвиток науки і техніки неможливий без реформування освіти відповідно до сучасних вимог. Потреби суспільства і умови розвитку підприємницьких структур спонукають до розробки нових видів товарів та послуг на основі революційних і ефективних технологій, що, з одного боку, потребує опану–

вання наукових та технічних новацій, з іншого – породжує конкурентоспроможність персоналу.

Суспільні потреби та інтереси потребують впровадження і розробки нових технологій на основі розвитку науки, техніки та освіти, формують попит та пропозицію на ринку праці, які обумовлено нами наступним фактором впливу на конкурентоспроможність персоналу. Саме попит та пропозиція на ринку праці спонукає до формування та визначає ті чи інші чинники як на рівні підприємства, так і на рівні особистості щодо підвищення конкурентоспроможності персоналу.

На нашу думку, неможливо не виокремити щодо формування конкурентоспроможності персоналу такий чинник зовнішнього середовища, як демографічна ситуація в країні, регіоні, області тощо. Україна належить до країн з першим типом відновлення населення, який характеризується низькими показниками народжуваності, смертності і незначним природним приростом населення. Такий процес зниження природного приросту населення називається депопуляція та пояснюється погіршенням умов життя людей, несприятливою екологічною ситуацією, зменшенням показників народжуваності населення тощо. Демографічній ситуації в Україні загрожує знелюднення сільської місцевості, зменшення питомої ваги людей працездатного віку, труднощі із забезпеченням обороноздатності країни. Саме зазначений фактор визначає склад та характер людського капіталу, їхній розподіл за галузями господарства в регіонах, областях, державі та на цій основі формує їх конкурентні переваги.

Дослідження внутрішніх – мікроекономічних – локальних чинників формування конкурентоспроможності персоналу дозволяє дійти висновків щодо їх вагомості та суттєвого значення. До факторів, які визначаються підприємством, нами віднесено: організація режиму робочого дня, організація робочого місця, створення умов праці для персоналу, оплата праці персоналу, облік та оцінка результатів праці, підвищення рівня кваліфікації персоналу, стимулювання та мотивація праці. Відповідно нами вбачається можливість розподілити зазначені чинники на два блоки: організаційний (організація режиму робочого дня, організація робочого місця, створення умов праці для персоналу, стимулювання та мотивація праці) та результативний (оплата праці персоналу, облік та оцінка результатів праці, підвищення рівня кваліфікації персоналу). На наш погляд, це два взаємозалежних блоки, які доповнюють та забезпечують один одного (рис. 3).

Як свідчать дані рис. 3, узагальнені нами фактори впливу на формування конкурентоспроможності персоналу є взаємодіючим ланцюгом заходів, який забезпечується системою управління персоналу.

Організація режиму робочого дня та відпочинку, умов праці, на нашу думку, є важливим чинником формування конкурентоспроможності персоналу. Покращення умов та режиму праці на підприємстві, як правило, надається працівникам відповідно до результатів їхньої діяльності та рівня кваліфікації в процесі порівняння конкурентних переваг персоналу.

Таким чином, персонал, що найкраще від інших виконує свої обов'язки та забезпечує виконання вимог до результатів своєї діяльності, може претендувати на такі заходи, як покращення умов та режиму праці. З іншого боку, заходи стимулювання та мотивації праці спонукають персонал до розвитку конкурентних переваг з метою як самовдосконалення, так і підвищення рівня оплати своєї праці.

Рисунок 3. Фактори, що формують конкурентоспроможність персоналу на рівні підприємства

Важливим фактором формування конкурентоспромож–ності персоналу є ефективність обліку і оцінки результатів праці, який є вирішальним у політиці її оплати, мотивації та стимулюванні. Облік та оцінка результатів діяльності праці є складним процесом, відповідно до класифікації персоналу, структури та галузі діяльності підприємства, який потребує наукової обґрунтованості, аналізу та контролю планових завдань, справедливості тощо.

Оплата праці персоналу являється вагомим чинником при формуванні його конкурентоспроможності, оскільки забезпе–чує рівень життя працівників, ступінь їх фізичного та мораль–ного розвитку та прямо надає можливості щодо їх самовдос–коналення. Проте необхідно констатувати, що, незважаючи на стабілізацію економічних процесів в Україні, на вітчизняних підприємствах спостерігається складне становище щодо си–стеми оплати праці. На більшості досліджуваних підприємств майже весь персонал офіційно отримує мінімальну заробітну плату. Дане явище мотивоване високими розмірами відрах–увань на соціальні заходи, які в нинішніх умовах господарю–вання підприємницькі структури не в змозі сплачувати, ос–кільки в такому випадку отримають великі збитки. Таким чи–ном, суб'єкти господарювання не відображають офіційно на–рахованої суми заробітної плати та виплачують її «у конвер–тах». Дане явище зменшує соціальні гарантії працівників та на цій основі формує тіньовий ринок праці.

Поєднання та взаємодія факторів на рівні підприємства за–безпечують створення конкурентних переваг та на цій основі формують конкурентоспроможність свого персоналу. Однак, як зазначалося, основними зазначеними чинниками впливу є особисті фактори, які є визначальними в даному процесі. Так, без власного, особистого бажання бути конкурентоспромож–ним працівником жоден із вищезазначених чинників мікро– та макрорівня не буде мати визначального впливу.

Таким чином, запровадження тих чи інших заходів на рів–ні підприємства посилюють вплив особистих факторів впливу на формування конкурентоспроможності персоналу До особистих факторів формування конкурентоспроможно–сті персоналу нами віднесено: розвиток особистих якостей, самовдосконалення, самооцінка, фізичний та духовний ро–звиток. Наявність та розвиток зазначених чинників обумо–влюють формування конкурентних переваг перед іншими суб'єктами ринку праці. Отже, чим вищий рівень освіченості, особистих професійних якостей, практичного досвіду робо–ти, тим більші конкурентні переваги, відповідно умови, опла–та та стимулювання праці.

Необхідно звернути увагу на взаємозв'язок між внутріш–німи та зовнішніми факторами впливу на формування кон–курентоспроможності персоналу. Так, існування одних чин–ників внутрішнього чи зовнішнього характеру обумовлюють функціонування інших. Наприклад, попит та пропозиція на ринку праці спонукає до підвищення рівня кваліфікації пра–цівників на рівні підприємства та до самовдосконалення на рівні особистості. Потреба в самовдосконаленні та підви–щенні особистої кваліфікації працівника спонукає до стиму–люючих та мотивуючих заходів працедавця, а також держа–ву до реформування освіти, науки і техніки. Розробка захо–дів щодо умов праці на рівні підприємства зобов'язуються та диктуються вимогами державної політики у сфері праці то–що. На нашу думку, всі обумовлені фактори є взаємо–пов'язаними, взаємодоповнюючими, та реалізація одних неможлива без функціонування інших. Наступним етапом дослідження нами передбачається узагальнення методики та видів оцінки конкурентоспроможності персоналу задля розробки поетапного механізму.

Висновки

Таким чином, проведені дослідження щодо узагальнення сутності конкурентоспроможності персоналу дозволяють дійти таких висновків. Конкурентоспроможність персоналу – це здатність реалізації сукупності природних, освіт–ньо–професійних, ділових та моральних характеристик пра–цівника в порівнянні з іншим працівником для забезпечення ринкової потреби в якісних товарах та послугах, що суттєво впливає на конкурентоспроможність підприємства в цілому. До зовнішніх (макроекономічних) чинників формування конкурентоспроможності персоналу нами віднесено: со–ціально–економічні умови розвитку країни, регіону та обла–сті; демографічна ситуація в країні регіоні та області; дер–жавна політика у сфері трудових відносин; розвиток освіти, науки та техніки; попит та пропозиція робочої сили на ринку праці. До факторів, які визначаються підприємством, нами віднесено: організація режиму робочого дня, організація ро–бочого місця, створення умов праці для персоналу, оплата праці персоналу, облік та оцінка результатів праці, підви–щення рівня кваліфікації персоналу, стимулювання та моти–вація праці. Узагальнені нами фактори впливу на форму–вання конкурентоспроможності персоналу є взаємодіючим ланцюгом заходів, який забезпечується системою упра–вління персоналу.

Література

1. Богиня Д.П., Грішнова О.А. Основи економіки праці: Навч. по–сіб. – К.: Знання–Прес, 2000. – С. 94–100.

2. Бугуцький О.А. Мотивація праці та реформування ринку робо–чої сили. – К.: Урожай, 1993. –416 с.

3. Глевацька Н.М. Стратегія забезпечення зростання конкурен–тоспроможності робочої сили на підприємстві // Управління людськими ресурсами: проблеми теорії та практики. – К.: КНЕУ, 2005. – С. 25–30.

4. Грошелева О.Г. Нові підходи до оцінки конкурентоспроможності управлінського персоналу / О.Г. Грошелева, О.Є. Рябцева // Еко–номічний вісник національного гірничого університету. – 2007. – №1. – С. 103–110. Дніпропетровськ. – 2008.

5. Коломієць В.М. Місце конкурентоспроможності персоналу в системі трудових відносин підприємства // Економіка та підприєм–ництво. Держава та регіони. – 2006. – №4. – С. 169–172.

6. Конкурентоспроможність робочої сили в системі соціально–трудових відносин: (Монографія) / Д.П. Богиня, Г.Т. Куліков, Л.С. Лісогор та ін.; НАН України, Ін–т економіки. – К., Ін–т економіки НАН України, 2003. – С. 31.

7. Крушельницька О.В., Мельничук Д.П. Управління персоналом: Навч. посіб. – К., Кондор. – 2–3. – С. 10–11.

8. Кучинська О.О. Сутність та обґрунтування напрямів підвищення конкурентоспроможності національної робочої сили в контексті забезпечення продуктивної зайнятості // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2003. – №4. – Ч. 1. – Т. 2. – С. 54–57.

9. Лукьянченко Н.Д., Муромец Н.Е. Инвестиционная поддержка качества персонала предприятия. – Донецк: ООО «Лебедь», 2003. – 178 с.

10. Менеджмент персоналу: Навч. посіб. Вид. 2–ге, без змін / В.М. Данюк, В.М.Петюк, С.О. Цимбалюк та ін..; За заг. ред. В.М. Данюка, В.М. Петюха. – К.: КНЕУ, 2006. – 98 с.

11. Подсмашна. І.М. Напрями підвищення конкурентоспроможності персоналу в сучасних умовах. Экономика Крыма, №23, 2008. – С. 70–72.

12. «Про захист економічної конкуренції». Закон України №2210–III від 11.01.2001 // Голос України. – 2001. – 27 лютого. – С. 2–4.

13. Савельєва В.С., Єськов О.Л. Управління персоналом: Навч. посіб. – К.: ВД «Професіонал», 2005. – С. 12–13.

14. Славгородська О.Ю., Щербак В.Г. Класифікація конкурентних переваг персоналу підприємства // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. – 2005. – Вип. 97. – С. 94–101.

15. Словник–довідник менеджера по управлінню конкурентоспроможністю для магістрів усіх форм навчання / Укл. А.Д. Дудник. – К.: КНЕУ, 1999. – 60 с.

16. Семикіна М.В. Мотивація конкурентоспроможної праці: теорія і практика регулювання. – Кіровоград: ПіК, 2003. – 426 с.

17. Смірнов О.О. Діагностика конкурентоспроможності персоналу в системі управління інноваційною діяльністю підприємства // Управління інноваційним процесом в Україні: проблеми, перспективи, ризики: Збірник. наук. пр. – Видавництво Нац. ун–ту «Львівська політехніка», 2007. – С. 566–572.

18. Управління персоналом фірми: Навч. посіб. – Під ред. д.е.н. Крамаренко В.І., д.е.н. Холода Б.І. – Київ: ЦУЛ, 2003. – С. 8.

19. Цветкова И.И. Управление персоналом: [учебное пособие] / И.И. Цветкова. – Симферополь: ДОЛЯ, 2008. – 367 с.

20. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг. Учебник. 3–е изд., перераб. и доп. – СПб.: Питер, 2003.

О.О. МНИШЕНКО,
аспірант, ДЕТУТ

Аналіз зарубіжного та вітчизняного досвіду стимулювання праці

У статті проаналізовано зарубіжний та вітчизняний досвід стимулювання праці. Визначено спільні позитивні ознаки формування систем стимулювання праці.

Ключові слова: *стимулювання праці, мотивація праці, модель мотивації, системи управління.*

В статье проанализирован зарубежный и отечественный опыт стимулирования труда. Определены общие положительные признаки формирования систем стимулирования труда.

Ключевые слова: *стимулирование труда, мотивация труда, модель мотивации, системы управления.*

The paper analyzes foreign and domestic experience to stimulate labor. Defined jointly by the positive signs of the formation of systems to stimulate labor.

Keywords: *stimulation of labor, labor motivation, motivation model, management.*

Постановка проблеми. Основу концепції управління персоналом підприємства в даний час складає зростаюча роль особистості працівника, знання його мотиваційних установок, вміння їх формувати і направляти у відповідності із цілями, що стоять перед підприємством. І саме дослідження та аналіз світового досвіду, як вітчизняного, так і зарубіжного, у стимулюванні праці дає можливість визначити спільні ознаки формування систем стимулювання, для подальшої розробки ефективних форм і методів управління. Що, безумовно, є актуальним у сучасному управлінні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Стимулювання ефективності праці досліджували як зарубіжні, так і вітчизняні учені–економісти, психологи, соціологи, демографи, правознавці. Вагомий внесок у розробку проблеми стимулювання праці зробили західні науковці: М. Альберт, Ф. Хедоурі, С.Л. Брю, Дж.М. Кейнс, К.Р. Макконнелл, А. Маршалл, М.Х. Маскон, А. Пігу, П. Самуельсон та ін. Серед українських учених, які досліджували механізм мотивації в управлінні персоналом у різних сферах економіки України, можна виділити В. Абрамова, Д. Богиню, Г. Кулікова, В. Мандибура, Л. Фільштейн, А. Колота, Г. Купалову, М. Маліка.

Незважаючи на значну кількість робіт, присвячених аналізу зарубіжного та вітчизняного досвіду стимулювання праці, у науковій літературі відсутні дослідження, за допомогою яких можна було впровадити ефективні системи стимулю–

© О.О. МНИШЕНКО, 2012

вання праці для підприємств транспорту, що і зумовлює актуальність теми даної статті.

Метою статті є аналіз зарубіжного та вітчизняного досвіду стимулювання праці.

Виклад основного матеріалу. Концепція управління персоналом підприємства – це система теоретико–методологічних поглядів на розуміння і визначення сутності, змісту, цілей, завдань, критеріїв, принципів і методів управління персоналом, а також організаційно–практичних підходів до формування механізму її реалізації в конкретних умовах функціонування підприємств. Основу концепції управління персоналом підприємства в даний час складає зростаюча роль особистості працівника, знання його мотиваційних установок, вміння їх формувати і направляти у відповідності із цілями, що стоять перед підприємством.

Управління персоналом набуває особливого значення, оскільки дозволяє реалізувати, узагальнити широкий спектр питань адаптації індивіда до зовнішніх умов, врахування особистісного фактора при побудові системи управління персоналом [1].

Менеджмент українських підприємств потребує постійного удосконалення роботи з персоналом. Загалом можна виділити три фактори, що впливають на працівників підприємства:

– ієрархічна структура підприємства – де основним засобом впливу є відношення влади: підлеглості, примушення й контролю;

– культура, тобто шкала цінностей, вироблених суспільством, підприємством або групою осіб, соціальні норми, які регламентують дії особистості, примушують індивіда вести себе так, а не інакше без помітного тиску;

– ринок – мережа рівноправних відносин, що базуються на купівлі–продажу продукції і послуг, відношеннях власності, рівновазі інтересів продавця і покупця.

Ці фактори впливу – поняття достатньо складні і на практиці рідко застосовуються окремо. Характер, якість економічної ситуації на підприємстві визначається факторами, яким віддається пріоритет, саме тому зростає значення досвіду закордонних підприємств. Розглянемо специфіку кадрової роботи та систем мотивації праці на підприємствах США, Європи та Японії.

Досвід цих країн показав, що інвестиції в нове обладнання не приводять до підвищення продуктивності праці, якщо не враховується «людський фактор», тобто якщо одночасно не здійснюються великі вкладення капіталу в підготовку персоналу, створення резерву кадрів, та впровадження нових технологій організації праці. Для управлінського рівня необхідно, крім того, створення нової виробничої культури, що включає принципи групової роботи (виробничої діяльності), реорганізацію підготовки і підвищення кваліфікації персоналу з орієнтацією на системну, комплексну організацію роботи з резервом кадрів, на оплату праці, на стимулювання ініціативи і залучення у процес прийняття рішень, у тому числі спрямованих на підвищення якості обслуговування споживачів.

Американський досвід управління персоналом. Великими нововведеннями в управління американськими компаніями були уведення систем стратегічного планування і управління, перехід до децентралізації структур і використання бригадних методів організації праці. Проблемам удосконалювання роботи з керівними кадрами в США завжди надавалося винятково важливе значення. Економічні основи побудови і загальна соціальна спрямованість систем управління найманим персоналом у США знаходяться під впливом відносин праці і капіталу, заробітної плати і розподілу прибутку. Більшість принципів організації кадрової роботи в США склалися в специфічних американських умовах і істотно відрізняються від підходів, що практикуються, наприклад, у західноєвропейських країнах та Японії.

Американська система заснована на розгляді діяльності по управлінню як самостійної професії. Вона пристосована до умов високої мобільності керівного складу в промисловості США, що ускладнює проблему формування резерву кадрів. Широко використовуються програмно–цільові, матричні структури управління, що вимагають розвитку особливих навичок гнучкості, пристосовності в діловому поводженні керівників вищого і середнього рівнів. Системи добору, оцінки, стимулювання, просування персоналу в США засновані на індивідуальному підході до кожного керівника і фахівця. Вони розвиваються як під впливом об'єктивних вимог, так і на ґрунті традиційної американської психології індивідуалізму, досягненні особистого успіху, перемозі в конкуренції і т.п. Американські теорія і практика кадрової роботи у своїх сучасних проявах у значній мірі враховують об'єктивні зміни вимог до керівників, досить швидко пристосовуються до них, вбирають у себе багато висновків економічної науки, соціології, соціальної психології та передової практики управління. Це дозволяє виділити в них ряд аспектів, що заслуговують на увагу [3].

Вищих керівників власники фірм розглядають як повноважних представників своїх інтересів, що фактично одержують не тільки заробітну плату, а й частку від прибутку підприємства. Добір, оцінка і просування кожного з них здійснюються індивідуально. Форми підвищення їхньої кваліфікації і підготовки до заняття нової посади побудовані так, щоб, мінімально використовуючи час керівника, дати йому максимум корисних знань і навичок. Керуючі середнього рівня складають найбільш численний прошарок в адміністративно–управлінському апараті виробничої і невиробничої сфер США, вони частіше переміщаються з одних посад на інші, з них формується резерв кадрів на вищі керівні посади. Саме для керівників цього рівня у великих організаціях створюються комплексні системи кадрової роботи, що охоплюють:

– планування забезпечення фірми керівними кадрами, їх «кар'єри» і просування;

– конкурсний добір кандидатів на заміщення вакантних керівних посад;

– формальну (засновану на чітких критеріях) оцінку результатів праці працівників, а також їх професійних, ділових і особистих якостей;

– регулярну процедуру оцінки всіх керуючих середнього рівня при особистій участі в ній вищих керівників;

– активне проведення перепідготовки і підвищення кваліфікації керуючих з урахуванням перспектив їхнього просування.

Керівники нижчої ланки управління набираються з числа робочих чи молодих фахівців, більшість з яких уперше займають керівну посаду. При формуванні резерву кадрів на ці посади ставляться такі головні завдання, як добір працівників, здатних до керівництва, освоєння ними елементарних знань по управлінню, а також ефективне введення в посаду. Більшість американських корпорацій планують своє забезпечення керівними кадрами. Такі плани оформляються у вигляді так званих програм «управління кар'єрою керівників» і програм «управління людськими ресурсами».

Велике значення в американській практиці приділяється добору і перевірці (тестуванню) кандидатів на посади на всіх рівнях. У деяких компаніях для кожного працівника визначається рівень його «цінності для фірми».

Оцінка індивідуальних результатів праці співробітників у приватних і державних організаціях у США – центральний елемент всієї кадрової політики. Оцінка індивідуальних результатів діяльності використовується комплексно і служить для встановлення розміру оплати і преміювання працівника, визначення його відповідності займаній посаді, визначення можливості його кар'єрного зростання, а також для визначення необхідності підвищення його кваліфікації. Практичне впровадження такого підходу припускає наявність чітко сформульованих критеріїв якості індивідуальної роботи керівника чи фахівця.

Великий вплив на організацію роботи з кадрами керівників і фахівців у США має наявна конкуренція не тільки між фірмами, а й усередині них – між підрозділами і окремими працівниками [4].

Усе це перетворює в американських умовах новітні форми і методи роботи з керівними кадрами в інструмент постійної інтенсифікації їхньої праці.

В основі системи мотивації праці в США знаходиться оплата праці. Нині однією з найпоширеніших форм оплати праці як для основних, так і для допоміжних робітників є оплата праці, що поєднує елементи відрядної і погодинної систем.

Японський досвід управління персоналом. Особливість японської системи роботи з персоналом полягає в тому, що вона створюється в рамках діючої структури і гнучкої системи групової відповідальності, горизонтальних зв'язків і стимулів, функціонує в межах існуючих організаційних рамок. Ставиться завдання забезпечення тісних робочих зв'язків між керівниками різного рівня в рамках фірми шляхом:

– широкої мережі консультативних і інших органів, що дозволяють вести підготовку і приймати рішення (за деякими оцінками, кожен керуючий в японській компанії бере участь у роботі 60–80 формальних і неформальних робочих груп, що тісно співпрацюють між собою);

– спеціально розробленої і постійно діючої системи переміщення керівників на різні посади всередині фірми для вироблення в них універсалізму;

– постійного процесу підвищення кваліфікації кадрів у рамках різних семінарів, робочих груп і т.п., в який включаються представники різних функціональних служб і рівнів управління.

Стиль управління компанії впливає на формування організаційної структури. Так, в автомобілебудуванні Японії майстер безпосередньо підпорядковується керівнику підприємства, а в США над ним ще три додаткових рівні керівників: у фірмі «Форд», наприклад, між робітником і головою ради директорів 11 рівнів, а у фірмі «Тойота» – 6.

Основна причина успіхів японської економіки криється в методах управління. Використовуються головним чином дві групи методів: «канбан» («точно вчасно») і «комплексне управління якістю» («нуль дефектів»), відповідно до яких і будується робота з персоналом, ведуться його виховання, добір і формування резерву [6].

На відміну від методів, застосовуваних американськими фірмами (ефективні системи заробітної плати, аналіз організації праці і робочих місць, атестація службовців), японські корпорації в більшому ступені використовують відданість компанії, якій служать. Досягається це шляхом поєднання інтересів працівників та службовців з інтересами корпорацій, що створює здорову моральну обстановку в колективах і дозволяє підвищити ефективність їхньої роботи. Крім того, значне місце приділяється системі довічного наймання робітників та службовців, системі обліку виробничого стажу і зв'язаної з нею заробітній платі, активному спілкуванню і заохоченню прямих зв'язків, просуванню і ротації кадрів, упору на навчання працівників. Ключовою ідеєю системи є повага до людей. В Японії і вищі посадові особи, і рядові виконавці вважають себе представниками корпорації. І тим і іншим організаційні рішення (система пільг, премії при одержанні компанією великого прибутку, оплата більшої частини лікарняних витрат, продаж і здача в оренду житлових будинків працівникам по більш низькій ціні, позики на придбання житлових будинків по більш низькому відсотку) дозволяють забезпечувати унікальний психологічний клімат на всіх рівнях великих ієрархічно організованих систем, і головне – не допустити апатії і безвідповідальності.

Нормою є трудова ротація (ротація посад). Як правило, службовці переводяться з однієї роботи на іншу раз у п'ять років. Іноді ротація відбувається в тій же робочій групі, але для кандидата на керівну посаду є характерним переведення на інший вид роботи. Нерідко ротація відбувається одночасно з просуванням по службі. Керівники, в тому числі вищі, часто навчаються разом зі службовцями на виробництві. Зазвичай керівник звертається до працівників з викладом політики компанії чи етики бізнесу. Часто проводяться ранкові «мітинги», цехові збори, збори різних груп працівників, на яких говориться про завдання компанії і дається інформація, необхідна для роботи. Японські корпорації часто проводять церемонії святкування визначних подій для підприємства, як–от відкриття нових виробництв чи підведення

підсумків по результатам року. Заохочують неформальні зв'язки між керівниками і службовцями.

Японська модель характеризується випередженням зростання продуктивності праці по відношенню до зростання рівня життя населення, в тому числі рівня заробітної плати. З метою заохочення підприємницької активності державою не вживається серйозних заходів із контролю за майновим розшаруванням суспільства. Існування такої моделі можливе тільки при високому розвитку у всіх членів суспільства національної самосвідомості, пріоритеті інтересів нації над інтересами конкретної людини, готовності населення йти на певні матеріальні жертви заради добробуту країни. Більшість японських компаній в політиці матеріального стимулювання використовують синтезовані системи, що поєднують елементи традиційної вікової і нової трудової тарифікації працівників. У синтезованій системі розмір заробітної плати визначається за чотирма показниками: вік, стаж, професійний розряд і результативність праці. Вік і стаж служать базою для традиційної особистої ставки, а професійний розряд і результативність праці є основою для визначення величини трудової тарифної ставки, званої «ставкою за кваліфікацію». Використання трудової ставки виключає можливість автоматичного зростання заробітної плати поза зв'язком з підвищенням кваліфікації та трудовим внеском працівника, посилюючи тим самим мотивацію до праці, яка в даному разі прямо залежить від результатів роботи.

Англійський та німецький досвід управління персоналом. Великобританія – центр світової фінансової системи і світової торгівлі. Лондонська біржа, найбільші банки, фінансові компанії, найбільші в Європі супермаркети і численність фірмових магазинів, морські порти з інфраструктурою, сучасні транспортні і інформаційні системи. Аналізуючи англійський досвід управління, можна сказати, що завдячуючи дуже давній історії формування систем стимулювання ефективності праці у Великобританії вони досягли високого рівня розвитку. Застосовувані на підприємствах системи стимулювання праці мають як матеріальний, так і моральний або соціальний характер.

Однією з характерних рис англійської системи стимулювання праці є твердження, що більшості людей можна довіряти. Визнання цього принципу дозволяє відмінити багаточисельні перевірки і зменшити апарат контролю, покладатися на професіоналізм та відповідальність кожного окремого спеціаліста та бути орієнтованим на кінцевий результат високої якості.

У світовій практиці вважається, що англійський стиль підприємства проявляється в надійності, доброзичливості, якості і довірі.

Однією з форм мотивації, яка зазнала широкого застосування в практиці підприємств, є використання гнучких графіків праці.

У державних установах графства Оксфордшир (Великобританія) на початку 90–х років як експеримент була введена нова форма організації праці, яка надавала співпрацівникам значну ступінь свободи – можливість працювати як на робочому місці, так і дома залежно від конкретних обов'язків співробітника і домовленості між ним та його керівником. У деяких випадках кількість годин, які працівник має проводити в установі, обговорювалася заздалегідь. Можуть бути назначені конкретні години збору всіх співпрацівників підрозділу для обміну інформацією, доручення нових завдань. Такий режим рекомендується насамперед керівникам.

Так, наприклад, контракт керівника бухгалтерії однієї з установ припускає такий розклад робочого часу: 75% (30 годин на тиждень) – в установі, 25% (10 годин на тиждень) – дома. Керівник бухгалтерії дома працює майже тільки на комп'ютері, перевіряє цифрові дані фінансових документів, а в установі бере участь у нарадах та займається іншою роботою, яка потребує контакту зі співробітниками. Робота, яка виконується тільки дома, за комп'ютером, має назву «телеробота». Її основний недолік – ізоляція, однак для деяких категорій працівників саме така форма організації праці є більш привабливою [5].

На сьогодні завдячуючи експериментам англійців з'явилися такі нові форми зайнятості, як фрілансер (англ. freelancer) – вільно найманий працівник, який самостійно вирішує, де, як і коли він буде виконувати поставлені перед ним роботодавцем завдання. В нинішній час сформувався стійкий прошарок фрілансерів, які заробляють на життя за допомогою віддаленої роботи. Фріланс поширений серед дизайнерів, програмістів, оптимізаторів, копірайтерів, перекладачів, учасників партнерських програм, інженерів–конструкторів та інших спеціалістів [7]. Умови сучасності відкладають певний відбиток на стимулювання праці такого виду найнятих співробітників, для фрілансера головною умовою є свобода вибору та можливість вільного пересування, тобто відсутність прив'язаності до офісу. В такому співробітництві підвищується ступінь довіри до працівника, дуже важливою стає його професійна репутація, яка стимулює до більш високої відповідальності за якість виконуваної роботи.

Німецька модель мотивації праці є соціально спрямованою і виходить з того, що в її центрі знаходиться людина з її інтересами як вільна особистість, що усвідомлює свою відповідальність перед суспільством. Свобода в економічному сенсі означає розуміння інтересів суспільства і знаходження свого місця в системі «виробництво – споживання». Але не кожен громадянин у змозі працювати відповідно до вимог ринку. Ринкове господарство Німеччини називається соціальним тому, що держава створює умови для всіх громадян, припиняє прояв несправедливості і захищає всіх обділених і беззахисних: безробітних, хворих, старих і дітей. Соціальна справедливість і солідарність – неодмінні передумови суспільного консенсусу. Західні дослідники прийшли до висновку, що гармонійна комбінація стимулювання праці і соціальних гарантій є однією з найбільш оптимальних моделей, коли–небудь відомих в історії економічних теорій. Ця модель забезпечує в рівній мірі як економічний добробут, так і соціальні гарантії.

Висновки

Дослідивши світовий досвід стимулювання праці, можна зробити висновок, що кожна з досліджених систем має як переваги, так і недоліки. Відповідно до завдання дослідження зупинимося на позитивних аспектах світового досвіду у формуванні систем управління персоналом та стимулювання праці. Таким чином, в американській системі є позитивним наявність індивідуального підходу до кожного з працівників підприємства, планування їхнього кар'єрного зростання, чітка система проведення обліку та оцінки персоналу, багаторівневий контроль. У той час як підприємства Японії орієнтовані більше на довготривалість наймання працівників, їхню відданість інтересам компанії. На підприємствах цієї країни застосовують синтезовані системи стимулювання праці, що включають в себе матеріальні і моральні складові. Співробітник вважає себе частиною компанії і сприймає успіхи компанії як особисті. Професіоналізм, відповідальність та довіра є основними принципами для англійської системи стимулювання праці. Вона так само, як і німецька, має соціальне спрямування, орієнтоване на людину як особистість зі своїми інтересами, що не суперечить інтересам компанії в цілому.

Вітчизняна практика стимулювання праці на підприємствах транспорту, як правило, полягає у використанні переважно матеріальної складової. Співробітники отримують винагороду за виконану роботу, розраховану з допомогою тарифних ставок та фіксованих окладів, що не в повній мірі відображає особистий вклад кожного у досягнення цілей підприємства. З огляду на світовий досвід стимулювання праці необхідно створити прозору, обґрунтовану та справедливу систему оплати праці, що дозволить залучати та утримувати необхідних працівників. Необхідно приділити увагу довгостроковому утриманню ключових керівників та спеціалістів і мотивації їх до сприяння сталому розвитку компанії, досягненню стратегічних цілей. Стимулювати досягнення працівниками тих цілей, які відповідають цілям компанії. Система стимулювання праці має бути гнучкою, спроможною до адаптації економічним та соціальним умовам, що змінюються.

Література

1. Колпаков В.М., Дмитренко Г.А. Стратегічний кадровий менеджмент. – К.: МАУП, 2005. – 504 с.

2. Маскон М., Альберт М., Хедоурі Ф. Основи менеджменту. – 2007. – М.: Дєло, 1997. – 493 с.

3. Кредісов А.І., Панченко Є.Г. Менеджмент для керівників. – К.: «Знання», КОО, 1999. – 556 с.

4. Колот А.М., Мотивація персоналу: підручник / А.М. Колот. – К.: КНЕУ, 2002. – 337 с.

5. Дикань В.Л. Экономика труда: учеб. пособие / В.Л. Дикань, Ю.Н. Юрченко, А.Г. Дейнека, И.В. Воловельская. – Х.: ООО «Олант», 2003. – 120 с.

6. Мотивация трудовой деятельности персонала [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://korrespondent.net

7. Фрілансер [Електрон. ресурс]. – Режим доступу http://uk.wikipedia.org/wiki/

8. Хміль Ф.І. Менеджмент: підручник / Хміль Ф.І. – К.: Вища школа, 1995. – 351 с.

Т.Д. СІТАШ,
здобувач, Вінницький інститут економіки Тернопільського національного економічного університету

Розвиток охорони здоров'я в Україні: стан та стратегічні важелі

У статті розглянуто охорону здоров'я в Україні. Висвітлено сучасний стан, виокремлено проблеми та запропоновано стратегічні важелі її розвитку.

Ключові слова: *охорона здоров'я, стан охорони здоров'я, розвиток охорони здоров'я.*

В статье рассмотрено здравоохранение в Украине. Отражено современное состояние, выделены проблемы и предложены стратегические рычаги его развития.

Ключевые слова: *здравоохранение, состояние здравоохранения, развитие здравоохранения.*

In the article a health protection is considered in Ukraine. The modern state is reflected, problems are selected and the strategic levers of its development are offered.

Постановка проблеми. Сьогодні перед українською системою охорони здоров'я поставлено максимально конкретне завдання: при жорстких ресурсних обмеженнях створити якісно нову систему, спроможну забезпечити доступну та якісну медичну допомогу для всіх громадян. Доцільно чітко визначити конкретні дії й складові, які пов'язані між собою, та специфіку – як зміни в одній частині позначаються на іншій, щоб між ними зберігався не тільки зв'язок, а й стійкість. Тільки при такому комплексному підході можливий керований вплив на об'єкт із передбачуваним, визначеним для досяжності бажаним результатом, реальним у теперішніх умовах, що потребують особливої технології управління, яка теж базувалася б на системному підході.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню стану та стратегічних важелів розвитку охорони здоров'я в Україні присвячені праці таких вчених, як В. Дем'янишин, Н. Карпишин, В. Леха, З. Лободіна, П. Ливак, С. Майборода, З. Надюк, Г. Ковальчук, В. Попкова, Я. Радиш,

© Т.Д. СІТАШ, 2012

В. Рудень, О. Сидорчук, І. Солоненко, М. Шипуліна, С. Юрій та ін. Утім, незважаючи на наявність значного масиву наукових напрацювань, трансформаційні процеси в економіці України вимагають подальшого розгляду цього питання.

Мета статті полягає в оцінці сучасного стану, розгляді проблем та розробці конкретних практичних рекомендацій і пропозицій щодо розвитку охорони здоров'я в Україні.

Виклад основного матеріалу. Екстенсивний розвиток стаціонарного сектору радянської медицини в минулому призвів до невиправдано високої потужності ліжкового фонду, необґрунтовано високих показників забезпеченості населення лікарняними ліжками, значного (близько 20%) рівня необґрунтованої госпіталізації, недостатньої зайнятості ліжок за окремими профілями, нераціональності використання ліжко–днів стаціонарними хворими. За такої ситуації доцільно говорити про пошук якісно нових підходів до управління, заснованих на створенні цінностей для людини, а не на короткостроковій вигоді для бюджету галузі, а також на системному аналізі результатів і витрат на цикл медичної допомоги (профілактику, лікування, реабілітацію тощо), що є гарантією розвитку охорони здоров'я.

Механізмом підвищення ефективності управління системою охорони здоров'я являється перехід від управлінського обліку функцій до системи організаційного планування, координації і контролю процесів ухвалення управлінських рішень з орієнтацією на задоволення потреб пацієнта і досягнення кінцевого результату – здоров'я. Передумовою успішного реформування охорони здоров'я в Україні є визначення стратегічних важелів розвитку цієї галузі. У такому контексті доречно визначити основні недоліки та оцінити сучасний стан охорони здоров'я, який характеризується:

– недостатнім та нестабільним фінансуванням галузі, що обумовлює низький рівень оплати праці медичних працівників, брак коштів для забезпечення доступної, якісної та ефективної медичної допомоги;

– нераціональною організацією медичної допомоги та диспропорцією в розвитку амбулаторно–поліклінічної і стаціонарної, первинної і спеціалізованої допомоги, а також незадовільним зв'язком та наступністю в їх наданні;

– недосконалістю законодавчо–нормативних актів, які впливають на забезпечення умов для поліпшення стану здоров'я населення та підвищення ефективності використання галуззю людських, матеріально–технічних і фінансових ресурсів відповідно до принципів ринкової економіки;

– недостатністю сучасних медичних технологій, недостатнім володінням ними, незадовільним медикаментозним і матеріально–технічним забезпеченням установ охорони здоров'я;

– низьким рівнем інформаційного забезпечення і управління системою охорони здоров'я на різних рівнях.

Разом із тим слід зазначити, що в Україні розпочато реорганізацію системи охорони здоров'я на основі пріоритетного розвитку первинної медико–санітарної допомоги на засадах сімейної медицини, реструктуризацію галузі. Проведено реорганізацію мережі закладів охорони здоров'я, скорочено ліжковий фонд і таким чином досягнуто оптимального європейського рівня [3].

З метою оптимізації лікувально–профілактичної допомоги здійснюється впровадження ефективних медичних технологій, розроблення стандартів діагностики та лікування, створення системи забезпечення і контролю за якістю медичної допомоги на основі стандартів якості, сертифікації та атестації медичних працівників, акредитації та ліцензування закладів охорони здоров'я. Для вдосконалення кадрового забезпечення галузі впроваджується триступенева система підготовки кадрів, у тому числі за новими спеціальностями з урахуванням реальної потреби держави в лікарях загальної практики, сімейних лікарях, фахівцях з управління охороною здоров'я.

Розглянуте дає підстави констатувати, що основні стратегічні важелі розвитку охорони здоров'я мають концентруватися навколо трьох головних характеристик:

1. Визначенні реалістичності завдань і відповідності наявним ресурсам.

2. Урахуванні та встановленні особливостей причинно–наслідкових зв'язків між елементами системи.

3. Встановленні наявних загроз здійснення перетворень та об'єктивних обмежень [6, с. 177].

Виходячи з перерахованих характеристик очевидно, що основна вимога полягає в керованості перетворень, а процес має здійснюватися в режимі поетапного впровадження розроблених важелів, враховуючи такі засади в організації і наданні медичних послуг, як доступність, соціальна рівність, справедливість і солідарність, тоді як основні фундаментальні цілі у наданні медичної допомоги вбачаємо у:

– рівному та справедливому доступі громадян країни до медичних послуг через запровадження гарантованого державою його мінімального рівня та який буде надаватися залежно від потреби хворого, а не від здатності пацієнта платити;

– мікроекономічній ефективності медичних послуг, що досягається якістю медичної допомоги та ступенем задоволення пацієнтів нею при мінімальних затратах ресурсів;

– макроекономічному контролі за видатками в сфері охорони здоров'я (коли державна політика в охороні здоров'я і досконалість фармацевтичного ринку та ринку медичних послуг країни дозволяють медичній галузі щорічно поглинати власну долю ВВП, тобто не йдеться про перепродукцію чи недовиробництво медичних послуг).

Реформування в системі охорони здоров'я – це цілеспрямовані зміни системного характеру, які мають дві основні мети:

– створення оптимальної, самобутньої моделі перетворень, яка б відповідала цілям держави і умовам суспільства;

– мінімізація соціальних й економічних витрат у процесі перетворень.

Теоретичні засади реформи і світовий досвід свідчать, що майбутнє системи охорони здоров'я України в її багатоукладності, що зазначено в ст. 49 Конституції України [2]. У такому ракурсі очевидно, що організаційну нормативну

соціалістичну систему охорони здоров'я в Україні має замінити змішана багатоукладна, базою якої має стати притаманна ринку контрактна модель. Формування контрактної моделі необхідно покласти в основу реорганізації та закласти принципово новий тип суспільних відносин у сфері медичної допомоги. Її суб'єктами стають замовник і виконавець. Перший замовник – це держава, а державне замовлення у медичній сфері має включати:

– гарантований державою рівень безоплатної медичної допомоги (забезпечується державним замовленням);

– національні медичні програми, призначені для екстраординарних випадків (масові захворювання, екологічні катастрофи тощо), реалізація яких передбачає фінансування окремою статтею;

– цільові державні програми, спрямовані на вирішення завдань медичної науки й освіти (з онкології, цукрового діабету тощо).

Складові стратегічного розвитку охорони здоров'я охоплюють:

а) гарантоване державою фінансування витрат до замовлення послуг;

б) багатоукладність фінансування джерел, формування адресних фінансових потоків, забезпечивши державний контроль їх витрат.

Реорганізація охорони здоров'я, у свою чергу, має передбачати різноманітні форми (від уніфікації схем лікування до різних організаційних форм медичної допомоги) за принципом від простоти і масовості до унікальності та індивідуальності, а також функціональний розподіл рівнів організації лікувального процесу. Що стосується медичних закладів різного рівня, то вони повинні мати відповідні обладнання, кваліфікацію персоналу, інтенсивність допомоги. Багаторівнева організація лікувального процесу передбачає не лише відповідну лікарську кваліфікацію, а й наявність різних замовників, джерела фінансування, тарифи на медичні послуги, ціну контрактів і управління.

Реалізація обґрунтованих заходів дасть можливість досягти ефективності у розробці і впровадженні державних програм щодо збереження та поліпшення (до рівня європейського) стану здоров'я і збільшення середньої тривалості якісного життя громадян України.

Побудова стратегії розвитку охорони здоров'я в Україні має бути покладена в основу наукових стратегічних досліджень, які б забезпечували інтегральний системний підхід до аналізу процесів, що відбуваються в системі охорони здоров'я, та побудованих на цих методологічних засадах практичних рекомендацій.

Таким чином, стратегічні дослідження у сфері організації системи охорони здоров'я та управління нею мають полягати у пошуку та впровадженні на практиці комплексу заходів, спрямованих на поліпшення стану здоров'я населення, які мають включати такі компоненти:

– підвищення реальної доступності медичної допомоги для широких верств населення, що є пріоритетною метою державної політики найближчими роками. Для досягнення цієї мети потрібно: збалансувати державні гарантії щодо забезпечення населення медичною допомогою з фінансовими можливостями держави; забезпечити стійкість і прозорість багатоканальної системи фінансування охорони здоров'я; впровадити механізми фінансового планування й механізми оплати медичної допомоги, що стимулюють підвищення ефективності використання ресурсів у галузі охороні здоров'я;

– створення правових й економічних умов для надання населенню медичних послуг, види, якість й обсяги яких відповідають рівню захворюваності та запитам населення, сучасному рівню медичної науки й технології, а також ресурсам, розміщеним державою й громадянами. Що, у свою чергу, передбачає: розвиток механізмів координації діяльності всіх ланок системи управління охороною здоров'я; реформування системи фінансування охорони здоров'я; реструктуризацію мережі лікувально–профілактичних закладів; удосконалювання правових форм та економічних механізмів функціонування медичних організацій; створення раціональної системи державних гарантій лікарського забезпечення населення; розвиток наукових досліджень і технологічних розробок для поліпшення якості наданих медичних послуг і лікарських засобів; зміцнення інститутів захисту прав пацієнтів;

– створення умов для збільшення коштів, які інвестуються населенням, працівниками й роботодавцями, у формування суспільного здоров'я. Для цього необхідні: забезпечення високого пріоритету здоров'я в системі соціальних цінностей суспільства; створення можливостей і стимулів для розширення інвестицій роботодавців і працівників у поліпшення стану здоров'я населення; створення умов для максимально можливого запобігання захворюванням населення: забезпечення максимально широкої профілактики захворювань, створення економіко–правових умов для зниження негативних техногенних впливів на стан здоров'я людини;

– поліпшення якісної сторони функціонування системи шляхом модернізації матеріально–технічної бази галузі. З цією метою необхідно розробити й впровадити процедуру планування забезпечення служб охорони здоров'я сучасним дорогим устаткуванням; узгодити плани оснащення державних і муніципальних лікувально–профілактичних установ з медико–організаційною схемою надання медичної допомоги; розробити стандарти оснащення різних типів медичних організацій і лікарняних ліжок.

Варто ввести обов'язковість узгодження рішень про інвестиції в охорону здоров'я (будівництво нових об'єктів охорони здоров'я й придбання дорогого устаткування). Доцільно також залучати позабюджетні кошти шляхом пошуку відповідних форм участі недержавних підприємств у розбудові системи охорони здоров'я.

Узагальнюючи вищерозглянуте, переконуємось, що стратегічні важелі розвитку охорони здоров'я в Україні мають полягати у проведенні комплексу заходів, що можуть включати такі компоненти:

– збалансувати державні гарантії щодо забезпечення населення медичною допомогою з фінансовими можливостями держави;

– забезпечити стійкість і прозорість багатоканальної системи фінансування охорони здоров'я;

– впровадити механізми фінансового планування й механізми оплати праці, що стимулюють підвищення ефективності використання ресурсів в охороні здоров'я;

– здійснити розвиток механізмів координації діяльності всіх ланок системи управління охороною здоров'я;

– приділити увагу реформуванню системи фінансування охорони здоров'я та реструктуризації мережі лікувально–профілактичних закладів;

– удосконалити правові форми та економічні механізми функціонування медичних організацій.

Висновки

Отже, можна констатувати, що розвиток системи охорони здоров'я будь–якої держави значною мірою детермінований її історичними передумовами та характеризується притаманними національними особливостями й традиціями. Принципи системи охорони здоров'я, які визначаються насамперед соціальним устроєм суспільства і держави, суттєво різняться в різних країнах світу, хоча їх мета однакова – вивчення стану здоров'я і хвороб, запобігання їхньому виникненню, лікування, збереження здоров'я і працездатності. Водночас за різних ситуацій особливої гостроти (виходячи з умов розшарування населення по доходах та значного недофінансування галузі) набувають основні напрями політики в галузі охорони здоров'я:

– покращення стану здоров'я населення шляхом підвищення рівня життя;

– поліпшення роботи механізмів ефективного асигнування і розподілу ресурсів шляхом чіткої постановки завдань, підвищення ефективності роботи по обмеженню ризику і забороні витрат;

– вдосконалення медико–санітарного законодавства, підготовки і перепідготовки медичного персоналу, вдосконалення структури і функцій закладів охорони здоров'я.

Система охорони здоров'я в Україні нагально потребує послідовних та глибоких інституціональних та структурних перетворень, спрямованих на поліпшення здоров'я населення та задоволення його справедливих потреб медичній допомозі. Найголовнішою передумовою успішного реформування галузі є вироблення та затвердження єдиної стратегії розвитку галузі, серед важливих складових якої треба виділити запровадження нових механізмів фінансування охорони здоров'я та підвищення ефективності цієї системи, яке, у свою чергу, вбачаємо у:

– здійсненні фінансування закладів охорони здоров'я та оплаті праці лікарів залежно від результатів їхньої діяльності та фактичного навантаження;

– державній підтримці розвитку первинної ланки медичної допомоги (сімейної медицини);

– визначенні пріоритетів медико–санітарної допомоги і встановленні обсягу гарантованого державою рівня медичного обслуговування громадян;

– запровадженні ефективної системи багатоканального фінансування охорони здоров'я, основою якого є обов'язкове соціальне медичне страхування, узгоджене з податковою системою;

– упорядкуванні мережі, структури та функцій закладів охорони здоров'я;

– створенні умов для конкуренції між медичними закладами і лікарями, що сприятиме підвищенню доступності та якості медичної допомоги;

– створенні системи забезпечення і контролю якості медичної допомоги на основі опрацьованих стандартів якості;

– розробці раціональної системи акредитації медичних закладів і ліцензування лікарів, яка б сприяла розвитку різних видів медичної допомоги;

– створенні системи інформаційного забезпечення охорони здоров'я на основі широкого використання комп'ютерної техніки, уніфікації методів і засобів інформації, розвитку інформаційних мереж, удосконалення медико–статистичної служби;

– удосконаленні форм і методів управління галуззю охорони здоров'я на державному, регіональному та місцевому рівнях;

– опрацюванні засобів правового захисту пацієнтів і медичних працівників, правового забезпечення реформування та функціонування галузі.

Література

1. Концепція розвитку охорони здоров'я населення України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.moz.gov.ua/docs/docs_u.php?d=0&n=12

2. Конституція України прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року (чинна із змінами і доповненнями згідно із Законом України від 1 лютого 2011 р. №2952–VI) [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://advoc.kiev.ua

3. Ливак П.Е. Правовые, финансово–экономические и социальные проблемы здравоохранения Украины и возможные пути их решения / П.Е. Ливак // Новости медицины и фармации. – 2010. – №3.

4. Пащенко В.М. Підприємницька діяльність та управління фінансами в охороні здоров'я [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://med.univer.kharkov.ua/science

5. Підаєв А.В. Діяльність системи охорони здоров'я України в контексті стратегії економічного та соціального розвитку держави на 2002–2011 роки. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://med.docfiles/Metod_budget.pdf

6. Радиш Я. Державне управління охороною здоров'я в Україні: генезис та тенденція розвитку / Я. Радиш, С. Майборода // Вісник Національної академії державного управління. – 2009. – № 3. – С. 176–184.

7. Солоненко І.М. Базові критерії оцінки ефективності діяльності системи охорони здоров'я / І.М. Солоненко // Альтернативні шляхи фінансування медичних послуг населенню. Досвід міст. – 2009. – С. 24–28.

ПІДГОТОВКА ТА ПЕРЕПІДГОТОВКА КАДРІВ ВИЩОЇ КВАЛІФІКАЦІЇ ДЛЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Питання для підготовки до складання кваліфікаційних іспитів на отримання кваліфікаційного свідоцтва оцінювача за напрямом 3 «Оцінка для цілей оподаткування та нарахування і сплати інших обов'язкових платежів, які справляються відповідно до законодавства»

Модуль 1

1. Права, обов'язки та відповідальність оцінювачів та суб'єктів оціночної діяльності. Поняття необ'єктивної, неякісної (недостовірної) та непрофесійної оцінки майна.

2. Поняття оцінки майна та майнових прав. Випадки обов'язковості проведення оцінки майна. Обмеження щодо проведення оцінки майна.

3. Підстави проведення оцінки майна. Замовник та платник оцінки майна. Істотні умови договору на проведення оцінки майна.

4. Звіт про оцінку майна та акт оцінки майна. Загальні вимоги до складання звіту про оцінку майна та висновку про вартість майна.

5. Рецензування звітів про оцінку майна (актів оцінки майна): порядок проведення та загальні вимоги до змісту рецензії.

6. Етапи проведення незалежної оцінки майна та їх загальна характеристика.

7. Поняття власності. Форми власності. Право власності та майнові права. Законодавче регулювання права власності в Україні.

8. Відчуження майна та його основні види.

9. Правове регулювання оцінки землі в Україні. Види оцінки землі.

10. Об'єкти оцінки та їх класифікація відповідно до вимог положень (національних стандартів) оцінки майна. Особливості застосування основних підходів та принципів оцінки залежно від виду майна в сучасних мовах розвитку ринкових відносин в Україні.

11. Загальні поняття оцінки та їх визначення (база оцінки, дата оцінки, принципи оцінки, подібне майно, спеціалізоване майно, надлишкове майно).

12. Вихідні дані та вимоги до інформаційних джерел, які використовуються в процесі проведення оцінки майна. Термін дії звіту про оцінку майна та висновку про вартість майна. Порядок зберігання документів з оцінки майна.

13.Ціна та вартість. Поточна вартість. Ринкові та неринкові бази оцінки. Вибір бази оцінки та практичні аспекти його здійснення.

14.Знос та його види. Класифікація зносу за можливістю його усунення. Особливості визначення різних видів зносу.

15.Загальні підходи до визначення економічного (зовнішнього) зносу.

16.Права контролю, контрольна надбавка, контрольна знижка. Способи урахування прав контролю.

17.Принцип корисності. Приклади його використання в практиці оцінки.

18.Принцип попиту та пропозиції. Приклади його використання в практиці оцінки.

19.Принцип заміщення. Приклади його використання в практиці оцінки.

20.Принцип очікування. Приклади його використання в практиці оцінки.

21.Принцип внеску (граничної продуктивності). Приклади його використання в практиці оцінки.

22.Принцип найбільш ефективного використання. Приклади його використання в практиці оцінки.

23.Поняття «ринкова вартість» та його зміст. Умови застосування та обмеження щодо застосування.

24.Інвестиційна вартість та випадки її визначення. Порядок використання методичних підходів для цілей визначення інвестиційної вартості.

Я26. Вартість ліквідації та ліквідаційна вартість, випадки застосування та особливості визначення.

27.Оціночна вартість та спеціальна вартість, приклади їх застосування. Поняття чистої вартості реалізації.

28.Методичні підходи, методи оцінки та оціночні процедури. Сутність основних методичних підходів.

29.Витратний підхід, його сутність, методи та оціночні процедури. Етапи застосування витратного підходу.

30.Дохідний підхід, його сутність, методи та оціночні процедури. Етапи застосування дохідного підходу.

31.Порівняльний підхід, його сутність, методи та оціночні процедури. Етапи застосування порівняльного підходу.

32.Зміна вартості грошей у часі. Шість функцій грошової одиниці.

33.Сутність процедур дисконтування та капіталізації, їх застосування в практиці оцінки. Ставка капіталізації та ставка дисконту, основні методи їх визначення.

34.Об'єкти цивільних прав. Речі. Майно. Право власності та інші речові права. Форми власності. Власність – як комплекс прав.

35.Право власності громадянина та юридичної особи. Захист прав власності. Законодавче регулювання прав власності в Україні. Порядок передачі права власності.

36.Суб'єкти господарювання. Поняття майна, майнових відносин. Майнові основи господарювання.

37.Майно як об'єкт оцінки. Державна реєстрація майна та майнових прав. Нотаріальне посвідчення правочинів з майном та майновими правами. Документи, що регламентують використання (експлуатацію) об'єктів.

38.Відшкодування шкоди, збитків.

39.Правові, організаційні та економічні основи використання майна, що встановлені законами та іншими нормативними актами і які впливають на вартість.

40.Податки та інші обов'язкові платежі, які справляються відповідно до законодавства України.

41.Платники податків та їх обов'язки, відповідальність. Податкові агенти та їх обов'язки, відповідальність.

42.Державна податкова служба України, її права в зв'язку з реалізацією вимог законодавства України щодо визначення оціночної вартості. Перелік суб'єктів оціночної діяльності – суб'єктів господарювання, як органів, уповноважених здійснювати оцінку для випадків, встановлених Податковим кодексом України і таких, що мають право здійснювати оцінку для цілей оподаткування та нарахування і сплати інших обов'язкових платежів, які справляються відповідно до законодавства (у тому числі правочинів, що підлягають нотаріальному посвідченню та/або державній реєстрації).

43.Законодавче регулювання процесів відчуження майна, майнових прав, їх оренди. Нормативно–правове регулювання оцінки у можливих випадках її проведення: відчуження, передання об'єктів в оренду, вирішення судами спорів про відшкодування збитків, визнання правочинів недійсними, повернення об'єктів, оподаткування та інші.

44.Випадки застосування оціночної вартості для цілей оподаткування та нарахування і сплати інших обов'язкових платежів, які справляються відповідно до законодавства (у тому числі правочинів, що підлягають нотаріальному посвідченню та/або державній реєстрації). Особливості оцінки у зазначених випадках. Встановлені терміни дії звітів про оцінку майна.

45.Загальний огляд методичного забезпечення оцінки для цілей оподаткування та нарахування і сплати інших обов'язкових платежів, які справляються відповідно до законодавства.

46.Законодавче регулювання оцінки майна та професійної оціночної діяльності в Україні.

47.Зміст та основні положення положень (національних стандартів) оцінки майна.

48.Основні положення Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні».

49.Професійна оціночна діяльність та її форми.

50.Суб'єкти оціночної діяльності.

51.Вимоги до якості послуг, що надаються суб'єктами оціночної діяльності, та правила організації системи зовнішнього контролю якості. Спосіб забезпечення якості послуг з оцінки для цілей оподаткування та нарахування і сплати інших обов'язкових платежів, які справляються відповідно до законодавства.

52.Професійна підготовка оцінювачів в Україні.

53.Кваліфікаційне свідоцтво оцінювача. Порядок прийняття рішення про видачу, позбавлення, зупинення дії кваліфікаційного свідоцтва оцінювача.

54. Державний реєстр оцінювачів: зміст, порядок ведення та подання інформації.

55. Сертифікат суб'єкта оціночної діяльності: порядок видачі та анулювання. Отримання сертифіката суб'єкта оціночної діяльності за напрямом для цілей оподаткування та нарахування і сплати інших обов'язкових платежів, які справляються відповідно до законодавства. Включення інформації про суб'єкта оціночної діяльності до Державного реєстру оцінювачів та суб'єктів оціночної діяльності за напрямом для цілей оподаткування та нарахування і сплати інших обов'язкових платежів, які справляються відповідно до законодавства. Включення суб'єкта оціночної діяльності до Переліку суб'єктів оціночної діяльності – суб'єктів господарювання, як органів, уповноважених здійснювати оцінку для випадків, встановлених Податковим кодексом України і таких, що мають право здійснювати оцінку для цілей оподаткування та нарахування і сплати інших обов'язкових платежів, які справляються відповідно до законодавства (у тому числі правочинів, що підлягають нотаріальному посвідченню та/або державній реєстрації).

56. Кваліфікаційні вимоги до проведення оцінки майна. Спосіб оцінки для цілей оподаткування та нарахування і сплати інших обов'язкових платежів, які справляються відповідно до законодавства.

57. Державне регулювання оціночної діяльності в Україні: зміст та основні напрями. Орган державної влади, який здійснює державне регулювання оціночної діяльності, та його повноваження.

58. Автоматизований документообіг суб'єкта оціночної діяльності. Комп'ютерна програма «Автоматизований документообіг суб'єкта оціночної діяльності».

59. Автоматизована оцінка для цілей оподаткування та нарахування і сплати інших обов'язкових платежів, які справляються відповідно до законодавства. Комп'ютерна програма «Автоматизована оцінка для цілей оподаткування та нарахування і сплати інших обов'язкових платежів, які справляються відповідно до законодавства».

60. Спосіб автоматизованого забезпечення якості послуг з оцінки для цілей оподаткування та нарахування і сплати інших обов'язкових платежів, які справляються відповідно до законодавства. Спосіб автоматизованої оцінки для цілей оподаткування та нарахування і сплати інших обов'язкових платежів, які справляються відповідно до законодавства.

61. Автоматизована обробка даних під час підготовки звіту про оцінку майна, майнових прав. Робота з комп'ютерними програмами, процесами (способами).

Питання по спеціалізації 3.1 «Оцінка нерухомих речей (нерухомого майна, нерухомості) фізичних осіб, у тому числі земельних ділянок, та майнових прав на них, включаючи об'єкти нерухомого майна (нерухомості) фізичних осіб у значеннях, наведених в Податковому кодексі України, для цілей оподаткування та нарахування і сплати інших обов'язкових платежів, які справляються відповідно до законодавства»

Модуль 2

1. Поняття нерухомих речей (нерухомого майна, нерухомості), у тому числі земельних ділянок, та майнових прав на них, включаючи об'єкти нерухомого майна (нерухомості) у значеннях, наведених в Податковому кодексі України. Види нерухомих речей (нерухомого майна, нерухомості), у тому числі земельних ділянок, та майнових прав на них, включаючи об'єкти нерухомого майна (нерухомості) у значеннях, наведених в Податковому кодексі України, та їх класифікація.

2. Нерухомі речі (нерухоме майно, нерухомість), у тому числі земельні ділянки, та майнові права на них, включаючи об'єкти нерухомого майна (нерухомості) у значеннях, наведених в Податковому кодексі України, як об'єкт оцінки та їх правовий режим.

3. Основні положення Цивільного, Господарського, Земельного, Податкового кодексів України та їх взаємозв'язок з іншими законами України. Нотаріальне посвідчення правочинів з нерухомими речами (нерухомим майном, нерухомістю), у тому числі земельними ділянками, та майновими правами на них, включаючи об'єкти нерухомого майна (нерухомості) у значеннях, наведених в Податковому кодексі України, та реєстрація прав на них.

4. Основні фактори, які впливають на вартість різних видів нерухомих речей (нерухомого майна, нерухомості), у тому числі земельних ділянок, та майнових прав на них, включаючи об'єкти нерухомого майна (нерухомості) у значеннях, наведених в Податковому кодексі України, та правила визначення їх фізичних параметрів.

5. Інформаційні джерела для забезпечення проведення оцінки нерухомого майна, у тому числі земельних ділянок.

6. Визначення вартості нерухомості з використанням витратного підходу. Вартість відтворення та вартість заміщення об'єктів нерухомого майна, способи їх визначення. Основні етапи реалізації методів оцінки, що базуються на витратному підході. Способи визначення впливу всіх видів зносу на вартість нерухомості.

7. Фізичний знос об'єкта нерухомості. Сутність та способи визначення впливу фізичного зносу на вартість нерухомості.

8. Функціональний знос об'єкта нерухомості. Сутність та способи визначення впливу функціонального зносу на вартість нерухомості.

9. Економічний (зовнішній) знос об'єктів нерухомості. Сутність та способи визначення впливу економічного (зовнішнього) зносу на вартість нерухомості.

10.Ціноутворення в будівництві. Загальні принципи формування кошторисної вартості та договірної ціни будівництва.

11.Конструктивні та функціональні аналоги. Підбір та застосування інформації про вартість аналогів, що використовуються у витратному підході.

12.Поняття дохідної власності. Дохідний підхід до оцінки нерухомості, сфера його застосування. Основні етапи реалізації методів оцінки, що базуються на доходному підході.

13.Поняття грошових потоків та чистого операційного доходу. Методи прогнозування майбутніх грошових потоків. Дисконтування та капіталізація як оціночні процедури.

14.Поняття та способи визначення ставки капіталізації та ставки дисконту під час оцінки нерухомого майна, у тому числі земельних ділянок.

15.Реверсія, сутність та способи її визначення.

16.Порівняльний підхід до оцінки нерухомості. Загальний алгоритм методу порівняння продажів.

17.Практика визначення вартості об'єктів незавершеного будівництва в процесі приватизації та визначення ринкової вартості об'єктів незавершеного будівництва.

18.Особливості оцінки вбудованих та прибудованих приміщень.

19.Особливості оцінки спеціалізованих об'єктів нерухомого майна.

20.Загальні підходи до оцінки унікальних об'єктів та об'єктів, що мають сезонний характер експлуатації.

21.Визначення поняття земельної ділянки. Правовий статус земельної ділянки. Види власності на землю. Правові обмеження та сервітути.

22.Планувальні обмеження щодо використання та забудови земельної ділянки. Порядок відведення земельної ділянки, встановлення меж, реєстрація правовстановлюючих документів. Цільове призначення земельних ділянок, геодезичні, фізичні та якісні характеристики земельної ділянки. Паспорт земельної ділянки несільськогосподарського призначення.

23.Природно–сільськогосподарське районування території земель України як територіальна основа проведення оцінки сільськогосподарських угідь. Випадки оцінки земельних ділянок для цілей оподаткування та нарахування і сплати інших обов'язкових платежів, які справляються відповідно до законодавства.

24.Грошова оцінка земель сільськогосподарського призначення, лісового, водного фонду для цілей оподаткування та нарахування і сплати інших обов'язкових платежів, які справляються відповідно до законодавства.

25.Поняття земель сільськогосподарського призначення, лісового фонду, водного фонду. Види земельних ділянок даних категорій. Поняття земельних ділянок даних категорій з наявністю на ній нерухомих речей (нерухомого майна, нерухомості), включаючи об'єкти нерухомого майна (нерухомості) у значеннях, наведених в Податковому кодексі України, та без них.

26.Фактори, що впливають на формування вартості земельних ділянок даних категорій: родючість, ерозія грунтів, висота над рівнем моря, ухил поверхні, експозиція схилів, ґрунтові води, форма земельної ділянки, фізичне та економічне місцерозташування, наявність на ній нерухомих речей (нерухомого майна, нерухомості), включаючи об'єкти нерухомого майна (нерухомості) у значеннях, наведених в Податковому кодексі України, наявність захисних зон та інші.

27.Методи оцінки та порядок застосування експертної грошової оцінки земельних ділянок.

28.Особливості застосування методичного підходу, що ґрунтується на зіставленні цін продажу подібних ділянок, для оцінки земельних ділянок таких категорій. Основні положення формування сукупності подібних земельних ділянок. Одиниці порівняння. Критерії формування сукупності елементів порівняння. Аналіз характеру та ступеня відмінності об'єкта оцінки від подібних об'єктів. Метод попарного зіставлення продажів. Метод статистичного аналізу ринку.

29.Визначення вартості земельних ділянок під різними сільськогосподарськими угіддями. Врахування багатофункціональності використання лісів у процесі оцінки. Підходи до визначення поліпшень таких земельних ділянок.

30.Особливості використання різних методичних підходів під час оцінки земельних ділянок з поліпшеннями, що відносяться до зазначених категорій земель. Економічний метод. Метод співвіднесення. Метод залишку для землі.

31.Оцінка земельних ділянок несільськогосподарського призначення для цілей оподаткування та нарахування і сплати інших обов'язкових платежів, які справляються відповідно до законодавства. Методичний підхід, що ґрунтується на зіставленні цін продажу подібних земельних ділянок, як основний підхід оцінки земельних ділянок в умовах ринкової економіки. Загальний алгоритм та процедура застосування методичного підходу: вибір подібних земельних ділянок, одиниці порівняння, внесення поправок, розрахунок вартості земельної ділянки.

32.Метод попарного порівняння. Метод базової земельної ділянки.

33.Валовий рентний мультиплікатор та ставка капіталізації. Метод статистичного аналізу ринку.

34.Застосування методичного підходу, що враховує витрати на земельні поліпшення шляхом поєднання декількох методичних підходів експертної грошової оцінки земельної ділянки. Сутність методичного підходу. Загальний алгоритм та процедура його застосування.

35.Особливості визначення очікуваної вартості земельної ділянки з поліпшеннями.

36.Таблиці ситуаційних класів: залежність частки землі в ціні продажу від ступеня рентної цінності земель. Практичне застосування методу співвіднесення.

37.Економічний метод. Валовий, фактичний, чистий дохід від забудованої земельної ділянки. Принцип внеску під час оцінки земельної ділянки із земельними поліпшеннями.

38.Метод залишку для землі. Метод розподілення доходу. Метод розвитку.

39.Особливості оцінки земельних ділянок із земельними поліпшеннями, на яких розміщені спеціалізовані об'єкти нерухомого майна, та об'єктів нерухомого майна з обмеженим ринком.

40.Загальні підходи та порядок визначення вартості об'єктів незавершеного будівництва.

41.Методи оцінки об'єктів жилої нерухомості.

42.Оцінка впливу екологічних факторів на вартість нерухомості.

43.Визначення прямих збитків, завданих власнику (користувачу) нерухомих речей (нерухомого майна, нерухомості), включаючи об'єкти нерухомого майна (нерухомості) у значеннях, наведених в Податковому кодексі України.

44.Організація процесу оцінки. Етапи проведення незалежної оцінки та загальні вимоги до них. Інформаційне забезпечення оцінки нерухомих речей (нерухомого майна, нерухомості), у тому числі земельних ділянок, та майнових прав на них, включаючи об'єкти нерухомого майна (нерухомості) у значеннях, наведених в Податковому кодексі України.

45.Оформлення результатів оцінки. Зміст, форма, порядок складання звітів про оцінку. Основні розділи звіту про оцінку, вимоги до його складання і порядок надання замовнику. Рецензування звітів про оцінку.

Питання по спеціалізації 3.2 «Оцінка літальних апаратів фізичних осіб для цілей оподаткування та нарахування і сплати інших обов'язкових платежів, які справляються відповідно до законодавства»

Модуль 3

1. Літальні апарати (ЛА) та повітряні судна (ПС) як об'єкти оцінки. Державна реєстрація ЛА та ПС та документи, що регламентують експлуатацію ЛА та ПС.

2. Вимоги законодавства України та міжнародних конвенцій до ЛА різного призначення.

3. Класифікація ЛА. Групи ПС. Поняття вживаний ЛА у визначенні, наведенному в Податковому кодексі України.

4. Основні льотно-технічні характеристики, характеристики силової установки, системи експлуатації, обладнання.

5. Експертиза технічного стану ЛА: її необхідність та основні складові.

6. Основні методичні підходи та методи оцінки ЛА та ПС.

7. Визначення вартості ЛА та ПС за витратним підходом: сутність, сфера застосування, зміст та оціночні процедури, переваги та недоліки методичного підходу.

8. Дохідний підхід для оцінки ЛА та ПС: сфера застосування, методи, основні етапи оцінки.

9. Види зносу ЛА та ПС. Способи оцінки зносу. Вплив зносу на вартість ЛА та ПС.

10.Основні методи розрахунку фізичного зносу ЛА. Визначення фізичного зносу, що не може бути усунений, ЛА та його елементів з використанням методу ефективного віку.

11.Функціональний знос. Визначення функціонального зносу ЛА.

12.Порівняльний підхід для оцінки ЛА та ПС: сутність сфера та порядок застосування, переваги та недоліки.

13.Види об'єктів-аналогів ЛА. Класифікація ознак та елементів порівняння для ЛА та ПС. Джерела інформації про об'єкти-аналоги ЛА та ПС, порядок узагальнення та використання інформації.

14.Процедура порівняння продажів ЛА та ПС. Процедура коригування вартості об'єкта-аналога при застосуванні методу попарного порівняння продажів ЛА та ПС.

15.Визначення вартості ліквідації ЛА та ПС. Порядок визначення вартості ЛА та ПС, що потребують капітального ремонту.

16.Порядок визначення вартості спеціалізованих ЛА. Визначення вартості ЛА, що потребують капітального ремонту. Визначення вартості незавершених будівництвом ЛА. Оцінка інвестиційної привабливості ЛА. Особливості оцінки ЛА для визначення матеріального збитку.

17. Організація процесу оцінки. Етапи проведення незалежної оцінки ЛА. Загальні вимоги до її проведення. Вимоги до джерел інформації, вихідних даних для оцінки ЛА. Оформлення результатів оцінки. Зміст, форма, порядок складання звітів про оцінку ЛА. Основні розділи звіту про оцінку, вимоги до його складання і порядок надання замовнику звітів. Рецензування звітів про оцінку.

Питання по спеціалізації 3.3 «Оцінка судноплавних засобів фізичних осіб для цілей оподаткування та нарахування і сплати інших обов'язкових платежів, які справляються відповідно до законодавства»

Модуль 4

1. Основні вимоги законодавства України та міжнародних конвенцій до суден різного призначення.

2. Судноплавні засоби (СЗ) як об'єкт оцінки. Класифікація СЗ. Характеристика ринку СЗ.

3. Технічний огляд судна та його документування. Акт технічного стану СЗ. Ідентифікація СЗ. Характеристики екологічного впливу. Правові, організаційні та економічні основи експлуатації СЗ, що регламентовані законами та іншими нормативними актами і які суттєво впливають на вартість.

4. Основні методичні підходи та методи оцінки СЗ, їх характеристика.

5. Вихідні дані для оцінки СЗ: порядок підготовки та збору. Аналіз вихідних даних та технічне технічний огляд суден.

6. Визначення вартості СЗ за витратним підходом.

7. Види зносу СЗ та їх вплив на вартість СЗ.

8. Особливості визначення фізичного зносу СЗ та його основних елементів.

9. Порядок визначення залишкового строку служби СЗ та його основних конструктивних елементів.

10.Порядок та обмеження щодо використання доходного підходу для оцінки СЗ. Основні етапи оцінки СЗ методами, що базуються на доходному підході.

11.Порядок застосування порівняльного підходу для оцінки СЗ.

12.Види об'єктів – аналогів СЗ. Характеристика та порядок використання джерел інформації про аналоги продажу СЗ.

13.Вибір бази для порівняння при використанні порівняльного підходу для оцінки СЗ.

14.Класифікація ознак та елементів порівняння СЗ. Процедура порівняння аналогів продажу СЗ.

15.Визначення вартості СЗ, які підлягають капітальному ремонту або утилізації.

16.Особливості оцінки спеціальних і спеціалізованих СЗ. Визначення вартості СЗ, що потребують капітального ремонту. Визначення вартості незавершених будівництвом СЗ.

17.Оцінка інвестиційної привабливості СЗ. Особливості оцінки СЗ для визначення матеріального збитку (ймовірного страхового відшкодування).

18.Організація процесу оцінки СЗ. Етапи проведення незалежної оцінки СЗ. Загальні вимоги до її проведення. Інформаційне забезпечення оцінки СЗ і вимоги до джерел інформації, вихідних даних. Оформлення результатів оцінки. Зміст, форма, порядок складання звітів про оцінку СЗ. Основні розділи звіту про оцінку, вимоги до його складання і порядок надання замовнику. Рецензування звітів про оцінку».

Погоджено Фондом державного майна України,
Затверджено Науково – дослідним економічним інститутом
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Методологічні засади дослідження обсягів тіньової економіки 3
СІГАЙОВ А.О. Шляхи вдосконалення системи збирання ПДВ в Україні 7
БОГОМАЗОВА В.М., ДОБРОХАНСЬКА Н.Є. Впровадження в Україні стратегічного планування, орієнтованого на результат 12
РЯБЧУК О.Г. Напрями підвищення ефективності адміністрування податку на доходи фізичних осіб 18
САВЧУК Н.В. Світовий досвід державного регулювання ринку інтернет–послуг 24
ДЕМІНСЬКИЙ С.А. Вплив інституційних факторів на економічне зростання в перехідних економіках 29
ЗІНЬКЕВИЧ Т.О., ЛІСОВСЬКА В.П., СТАСЮК В.Д. Перевірка статистичних гіпотез в економічних дослідженнях 33
БЕСЕДІН В.Ф., СЕРГІЄНКО О.М. Валовий наявний доход секторів економіки 37
КАНЦУР І.Г. Функціонування податкового механізму в країнах соціально орієнтованої економіки та можливості його використання в Україні 43
АНДРУЩЕНКО І.В., КИРПА С.В. Аналіз та аудит операцій великих платників податків, спрямованих на оптимізацію оподаткування 46
КУХОЛЬ І.М. Тіньова економіка України: причини виникнення та способи уникнення 49
БОДЮК А.В. Визначення понятійного апарату економічної геології 53

Інноваційно–інвестиційна політика

БІЛИК Т.О., СЕНЬКО Н.В. Аналіз та прогноз інвестиційної діяльності в Україні 58
ЖИДЯК О.Р. Фінансово–кредитні та податкові важелі активізації інвестиційних процесів 64
МУДРАК Н.В., ОМЕЛЬЯНЧИК Н.І., ТЮТЮН М.Ф. Інвестиційна стратегія держави щодо залучення іноземних інвестицій 67
ЛЯХНО М.І. НТП як фактор впливу на економічне зростання 70

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

МАНЦУРОВ І.Г., НУСІНОВА О.В. Економічна безпека підприємства: сутність та види 75
ДАВИДЕНКО Н.М. Впровадження корпоративного імперативу в процесі розвитку корпоративного управління в агробізнесі 78
БЄЛОУС Н.Д. Узагальнення кількісних методів оцінки діяльності підприємств 81
ПЕНЬКОВА О.Г. Економічна та соціальна ефективність реформування галузі охорони здоров'я України 85
КИЧКО І.І. Методичні питання забезпечення потреби в житлі 92
ПОТАПЕНКО О.М., ПОТАПЕНКО В.Г. Стратегічні пріоритети розвитку відновлювальної енергетики в Україні 100
БІЛАШ О.В. Державне регулятивне структурування вітчизняного ринку страхових послуг 104
КОВАЛЬСЬКА Ю.Г. Сутність та значення інформаційного забезпечення комерційно–посередницької діяльності підприємств у сучасних ринкових умовах 111
ВАСЮТКІНА Н.В. Розвиток стратегічних підходів в управлінні корпораціями 115
АПЕНЬКО Д.В., КОБЛЯНСЬКА Г.Ю. Облік і моделювання касових і банківських операцій в комп'ютерному середовищі 120
МЄНЯЙЛОВА Г.Є. Методика прогнозування обсягів споживання молока та молокопродуктів на основі теорії раціонального споживання як інструмент визначення перспектив розвитку молокопереробних підприємств 125
БЄЛОВА Т.Г., СИНЕБОК Т.В. Дослідження інтенсивності конкуренції на ринку 128
ВИСОЧИН І.В. Оцінка ресурсного забезпечення товарообороту підприємств роздрібної торгівлі України 132
ГРИЧКОЄДОВА М.В. Формування теоретичних та концептуально–методичних підходів до побудови стратегії конкуренції авіакомпанії 138
КУЧМЕНКО В.О. Оцінка впливу факторів взаємозв'язку та потенціалу розвитку міського пасажирського транспорту 142
ТАРАНОВ Д.М. Особливості визначення грошової доданої вартості (Cash Value Added) для банківських установ 145
ТАРАНУХА І.Ю. Захист прав споживачів на ринку споживчого кредитування 150
ГАВРИЛКО П.П. Фактори впливу на збут продукції 154
ДЮЖЕВ В.Г. Оптимизация взаимоотношений государства, региона и предприятия в условиях целевой кредитно–субвенциональной формы государственной поддержки технологий нетрадиционной возобновляемой энергетики 158

Розвиток регіональної економіки

БРАДУЛ С.В., БЄЛЄНЦОВ В.М. Науково–методичні основи реалізації програм ресурсозбереження у житлово–комунальному господарстві регіонів України 162
КОЛОСЮК Г.В. Зарубіжний досвід економіки і управління соціальною інфраструктурою депресивних міст 166
КУЗЬМИНЧУК Н.В. Методика розрахунку інтегрального індексу рівня життя населення регіону 170
НАЗАРКО С.О. Забезпечення сталого розвитку регіону через якісну вищу освіту 176
ТКАЧУК Г.Ю. Стратегія формування конкурентоспроможності малих підприємств агробізнесу Житомирщини 180
СІТАШ С.Д. Проблеми та фактори підвищення продовольчої безпеки регіону 184
КАРПЕЦЬ С.Л. Дисбаланси показників соціально–економічного розвитку регіонів України в умовах адміністративно–територіальної реформи 187

Соціально–трудові проблеми

САВИЧ В.І. Комплексне іпотечне страхування у формуванні кон'юнктурних тенденцій іпотечного ринку України 195
ТРИГУБ О.В. Іпотечне фінансування будівництва житла як інструмент удосконалення житлової політики держави 199
ІЛЬЇЧ Л.М. Основні причини українського безробіття та неучасті громадян у ринку праці 204
ГОРІН Н.О. Шляхи засвоєння передових технологій Заходу: досвід радянської індустріалізації 212
ЗАВИДІВСЬКА О.І. Ризики житлового іпотечного кредитування та особливості їх прояву в умовах нестабільності вітчизняної економіки 215
МАЙСТЕР Л.А. Поняття конкурентоспроможності персоналу та фактори його формування 222
МНИШЕНКО О.О. Аналіз зарубіжного та вітчизняного досвіду стимулювання праці 229
СІТАШ Т.Д. Розвиток охорони здоров'я в Україні: стан та стратегічні важелі 233

Підготовка та перепідготовка кадрів вищої кваліфікації для економіки України

Питання для підготовки до складання кваліфікаційних іспитів на отримання кваліфікаційного свідоцтва оцінювача за напрямом 3 «Оцінка для цілей оподаткування та нарахування і сплати інших обов'язкових платежів, які справляються відповідно до законодавства» 237
Питання по спеціалізації 3.1 «Оцінка нерухомих речей (нерухомого майна, нерухомості) фізичних осіб, у тому числі земельних ділянок, та майнових прав на них, включаючи об'єкти нерухомого майна (нерухомості) фізичних осіб у значеннях, наведених в Податковому кодексі України, для цілей оподаткування та нарахування і сплати інших обов'язкових платежів, які справляються відповідно до законодавства» 239
Питання по спеціалізації 3.2 «Оцінка літальних апаратів фізичних осіб для цілей оподаткування та нарахування і сплати інших обов'язкових платежів, які справляються відповідно до законодавства» 241
Питання по спеціалізації 3.3 «Оцінка судноплавних засобів фізичних осіб для цілей оподаткування та нарахування і сплати інших обов'язкових платежів, які справляються відповідно до законодавства» 241

До авторів збірника

Шановні автори!

Науково–дослідний економічний інститут Міністерство економічного розвитку і торгівлі України приймає до друку у періодичному збірнику «Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.

2. **Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки**.

3. У статті відповідно до нових вимог ВАК від 15.01.2003 р. № 7–05/1 необхідні такі елементи:

– анотація на трьох мовах (українська, російська, англіська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;

– ключові слова на трьох мовах (українська, російська, англіська);

– постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;

– аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;

– формування цілей статті (постановка завдання);

– виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;

– висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.

4. Обсяг – не більше 1 друкованого аркуша (до 16 сторінок) формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, ліве, праве – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.

5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.

6. Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).

7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Microsoft Word, якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Eguation, 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

О Г О Л О Ш Е Н Н Я

Науково–дослідний економічний інститут Міністерства економічного розвитку і торгівлі України оголошує конкурсний прийом в аспірантуру з відривом та без відриву від виробництва та в докторантуру з відривом від виробництва у 2011 році з таких спеціальностей:

08.00.03 – економіка та управління національним господарством;

08.00.04 – економіка та управління підприємствами;

08.00.05 – розвиток продуктивних сил і регіональна економіка.

В аспірантуру приймаються особи, що мають вищу освіту і кваліфікацію спеціаліста або магістра. Вступники в аспірантуру подають на ім'я директора: заяву, особовий листок з обліку кадрів з фотокарткою, автобіографію, копію диплома про вищу освіту, медичну довідку про стан здоров'я за формою № 086–У, посвідчення про складені кандидатські іспити, список опублікованих наукових праць і винаходів або реферат з обраної наукової спеціальності та складають конкурсні вступні іспити: зі спеціальності, філософії та іноземної мови у вересні–жовтні 2012 року.

Особи, що вступають в докторантуру, крім того подають копію диплома про присудження наукового ступеня кандидата наук, обґрунтування теми та розгорнутий план докторської дисертації.

Документи приймаються до 1 вересня поточного року.

Паспорт, диплом про вищу освіту та диплом кандидата наук подаються вступниками особисто.

Гуртожитком інститут не забезпечує.

Документи подавати або надсилати за такою адресою:

01103, м.Київ–103, бульвар Дружби Народів, буд. 28, кім. 531.

Довідки за телефоном: 286–52–66

Науково–дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Збірник наукових праць
№4 (131) 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 21.03.2012 р.
Формат 60х84 $^{1}/_{8}$. Ум. друк. аркушів 28,60.
Наклад — 300 прим.