

Науково-дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№6 (133)**

Київ 2012

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 6 (133) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2012. – 250 с.

Рекомендовано Вченою радою НДЕІ

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

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

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

Відповідно до постанови Президії ВАК України від 14 жовтня 2009 р. № 1–05/4 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)
А.О. СІГАЙОВ, доктор економічних наук, професор (заст. наукового редактора)
В.Ф. БЕСЕДІН, доктор економічних наук, професор
В.М. ЛИЧ, доктор економічних наук, професор
В.І. ПИЛА, доктор економічних наук, професор
О.Ю. РУДЧЕНКО, доктор економічних наук, професор
О.С. ЧМИР, доктор економічних наук, професор
М.М. ШАПОВАЛОВА, кандидат економічних наук

РЕЦЕНЗЕНТИ

Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор

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

© Науково–дослідний економічний інститут, 2012

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Т.В. БЛУДОВА,
д.е.н., Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана,
А.Л. ПАСТЕРНАК,
к.е.н., Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана,
Є.Л. ПАСТЕРНАК,
к.е.н., Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Моделювання логістичних кривих у маркетингових дослідженнях

У статті проаналізована функція реакції збуту за Котлером та допустимий інтервал витрат на маркетинг. Також розглянуто використання логістичних кривих в різних наукових сферах, зокрема у вигляді інструментів економічного аналізу, прогнозування та моделювання різних економічних процесів. Показано необхідність застосування логістичних кривих в маркетингових дослідженнях, зокрема рекламного бюджету компанії.

Ключові слова: функція реакції збуту, допустимий інтервал витрат на маркетинг, логістичні криві.

В статье проанализирована функция реакции сбыта по Котлеру и допустимый интервал расходов на маркетинг. Также рассмотрено использование логистических кривых в разных научных сферах, в частности в виде инструментов экономического анализа, прогнозирования и моделирования разных экономических процессов. Показана необходимость применения логистических кривых в маркетинговых исследованиях, в частности рекламного бюджета компании.

Ключевые слова: функция реакции сбыта, допустимый интервал расходов на маркетинг, логистических кривых.

In the article the analysed function of reaction of sale is for Kotler and possible interval of charges on marketing. The use of logistic curves is also considered in different scientific spheres, in particular, as instruments of economic analysis, prognostication and design of different eco-

nomical processes. The necessity of application of logistic curves is rotined for marketings researches, in particular publicity budget of company.

Постановка проблеми. Використання логістичних кривих є поширеним у різних наукових сферах, адже дана математична модель є ефективною, її правомірність підтверджена на практиці.

Вперше Ферхюльст назвав S-криву логістичною. В 1924 році Раймонд Перл вперше застосував логістичну криву для описання автокаталітичних реакцій. Логістичні криві також використовуються у вигляді інструментів економічного аналізу, прогнозування та моделювання різних економічних процесів.

Актуальним питанням постає моделювання логістичної функції конкретного підприємства з врахуванням точок перегину кривих, що являють собою рівень збуту, де змінюється тенденція зростання збуту і починається знижуватися відносна віддача від рекламних витрат, зміщення кривих функції по осі абсцис. Для цього використовуються різні види перетворень з малими параметрами, що моделюють логістичні криві в межах довірчих інтервалів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Ідея логістичної кривої застосовується в галузях моделювання інноваційних процесів [1], визначенні оцінки підприємства на ринку, що розвивається [2], прогнозуванні продажів продукції [3], формуванні оптимального маркетингового бюджету, зокрема рекламного [4], та ін. Також однією з прогресивних методик

обчислення оптимального рівня рекламного бюджету є його моделювання за допомогою логістичної кривої.

У книзі Ф. Котлера [5] одна з можливих аналітичних функцій реакції збуту представлена на рис. 1. Вона показує, що, чим більше фірма витрачає на маркетинг за певний проміжок часу, тим вище вірогідний обсяг збуту. Із S-кривої випливає, що низький рівень витрат на маркетинг (\$100) навряд чи дасть велике зростання збуту. Вищий рівень витрат на маркетинг (\$200) забезпечує і вищий рівень збуту. Проте дуже високий рівень витрат може і не дати пропорційно великого зростання збуту, викликавши ефект так званого маркетингового перебору [5].

При дослідженні функції реакції збуту Ф. Котлером [5] встановлено, що при збільшенні одного з основних факторів виробництва, зокрема витрат на рекламу, приріст виробництва, а саме рівень продажу, починаючи з деякого значення, спадає. Таким чином, важливим фактором при оптимізації маркетингових витрат фірми стає визначення межі «ефективних» витрат.

На рис. 2 представлено функціональні залежності від отриманих від продажу коштів (вісь Y, \$ млн.):

– функції реакції збуту (починається не з нуля, оскільки певний обсяг збуту спостерігається і за відсутності витрат на маркетинг);

– функції валового прибутку (якщо з функції реакції збуту видалити всі немаркетингові витрати);

– функції витрат на маркетинг (лінійна залежність: \$1 маркетингових витрат на кожні \$10);

– функції чистого прибутку (від функції валового прибутку віднімається функція маркетингових витрат).

Графічно визначається допустимий діапазон витрат на маркетинг: інтервал (Мнизьк.; Мвис.) [6]. Функція чистого прибутку досягає свого максимуму в точці М. Отже, рівень маркетингових витрат, що забезпечують отримання максимального чистого прибутку, має дорівнювати М дол.

Отже, маркетинговий перебір виникає при скороченні обсягу продажів при дуже високому рівні витрат і пояснюється існуванням верхньої межі загального потенційного попиту на товар, а також реакцією конкурентів, що приводить до протидії збуту.

Метою статті є:

– проаналізувати функцію реакції збуту та допустимий інтервал витрат на маркетинг;

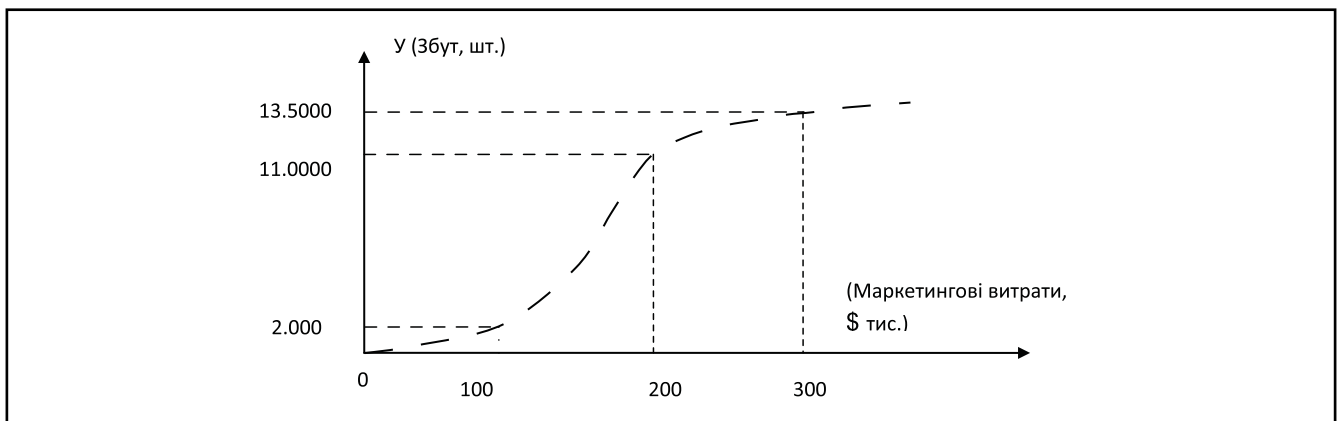


Рис. 1. Функція реакції збуту [5]

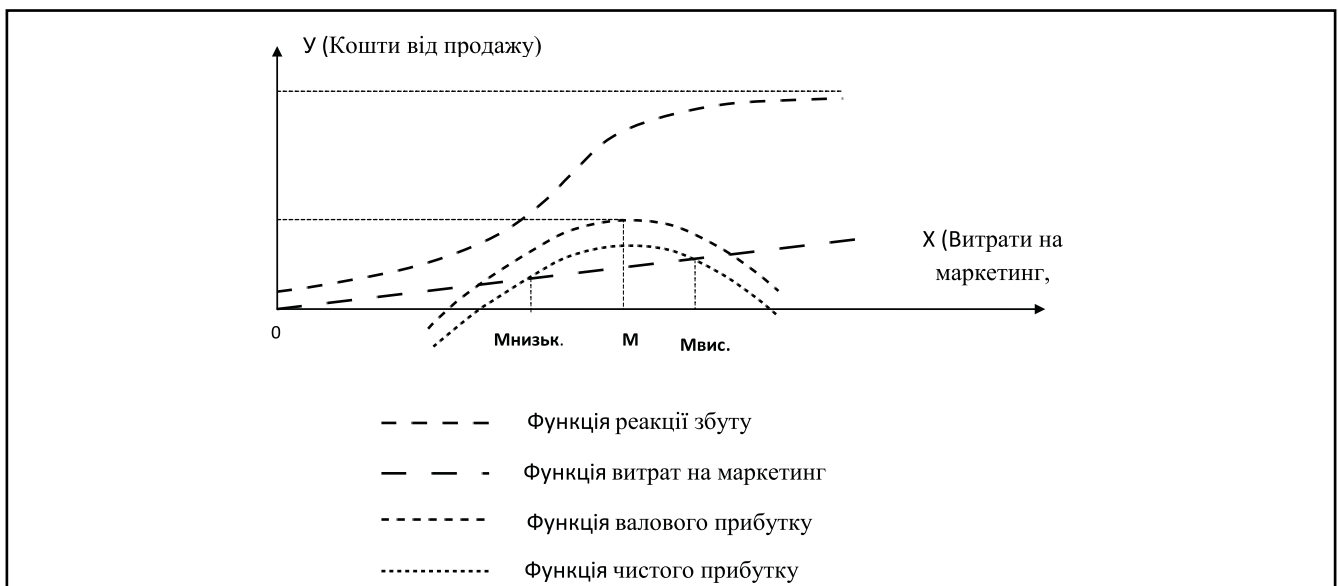


Рис. 2. Взаємозв'язок між обсягом збуту, рівнем витрат на маркетинг і прибутку [6]

– показати необхідність застосування логістичних кривих в маркетингових дослідженнях, зокрема рекламного бюджету компанії.

Виклад основного матеріалу. Зазначимо, що процес формування рекламних витрат підприємства будується для рівноважного ринку, де попит на продукцію дорівнює пропозиції. Відомо, що визначення оптимальних витрат на рекламну діяльність описується логістичною кривою або S-кривою (s-curve).

Характерний вигляд цієї функції має вид:

$$y(x) = \frac{y_{\lim}}{1 + a \cdot e^{-bx+c}}, \quad (1)$$

де a, b, c – відомі додатні числа (вони визначаються структурою організації виробництва); $y_{\lim}$ – гранично можливий випуск продукції.

На рис. 3 зображено схематичний графік функції [1], на якому вгнутість $y''(x) > 0, x < x_0$ – збільшення капітальних витрат призводить до інтенсивного росту обсягу продукції, а випуклість: $y''(x) < 0, x > x_0$ – приріст обсягу продукції знижується, тобто ефективність капіталовкладень витрат спадає.

Таким чином, у стратегії капіталовкладень дуже важливим моментом є визначення критичного обсягу затрат, зверху якого додаткові затрати будуть призводити до все меншої віддачі при даній структурі виробництва. Знаючи цей прогноз, можна удосконалювати та змінювати структуру організації виробництва «покрощуючи» показники $a, b, c, y_{\lim}$ в бік підвищення ефективності капіталовкладень.

Ідея логістичної кривої застосовується в галузях моделювання інноваційних процесів, визначенні оцінки підприємства на ринку, що розвивається (рис. 4) [7].

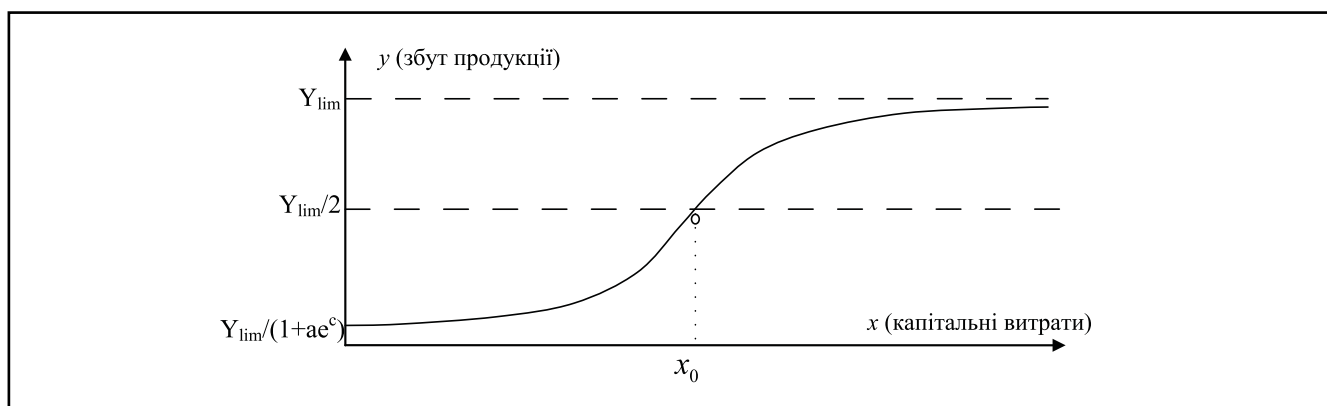


Рисунок 3. Логістична крива обсягу продукції від капітальних витрат

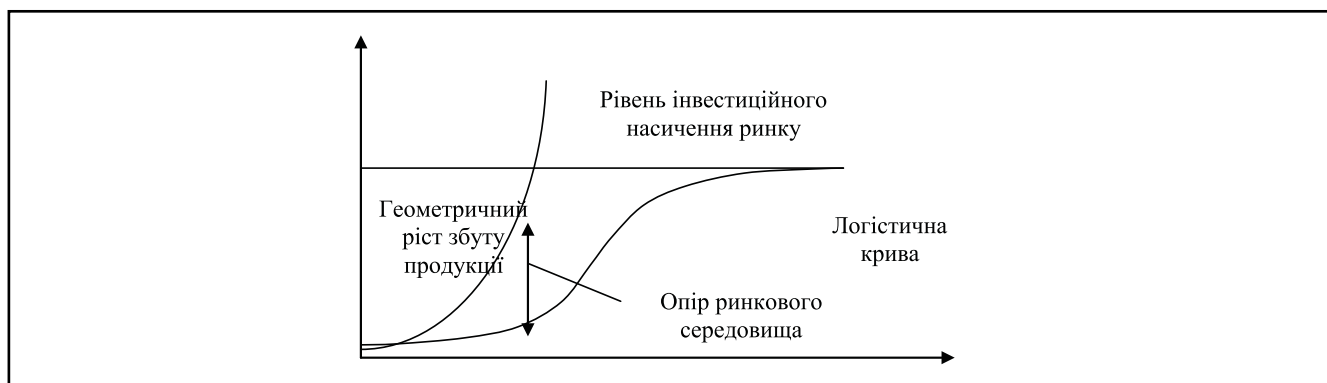


Рисунок 4. Рівень інвестиційного насичення та опір ринкового середовища [7]

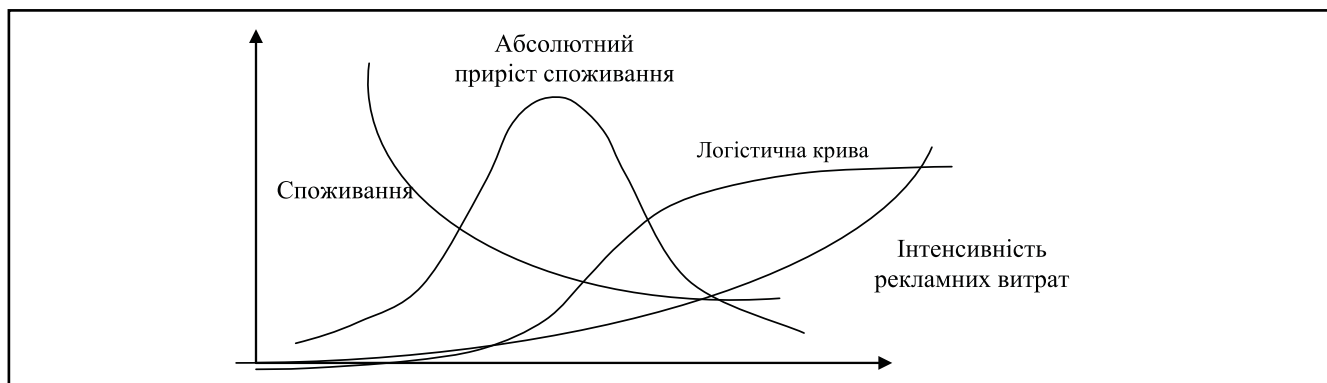


Рисунок 5. Опір ринкового середовища і темп приросту споживання [8]

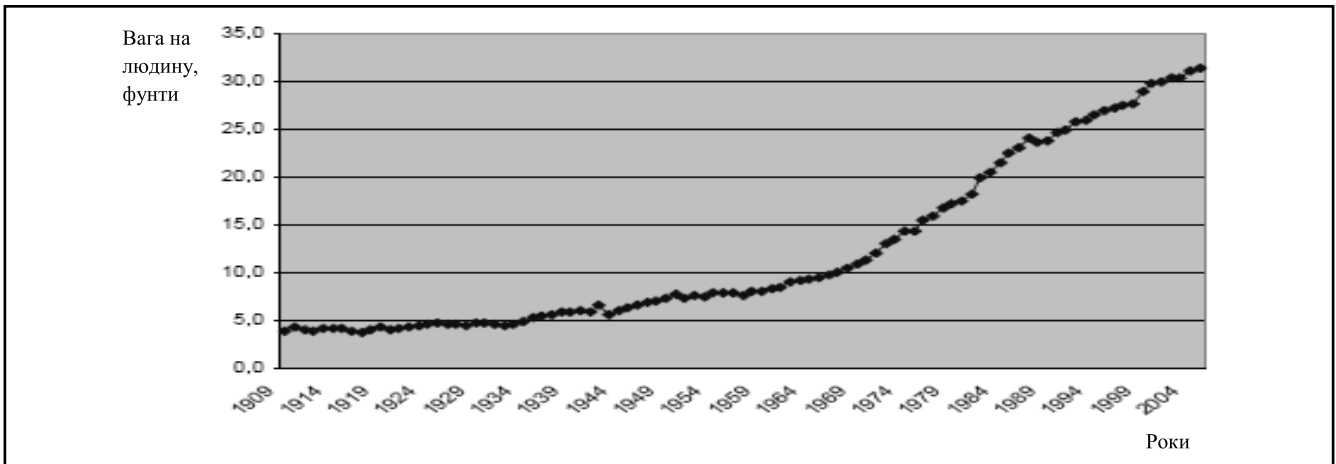


Рисунок 6. Споживання молочного сиру в США за 1909–2004 роки

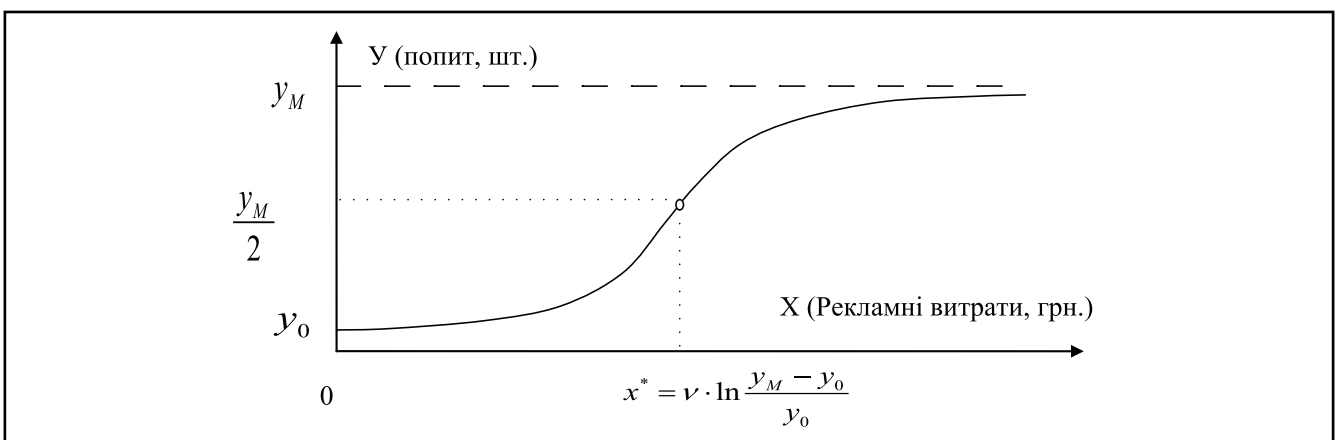


Рисунок 7. Логістична крива функції попиту в залежності від рекламних витрат (функції реакції збуту), що описується формулою (4)

Крім того, приділяється увага прогнозуванню продажів продукції, формуванню оптимального маркетингового бюджету, зокрема рекламного, з урахуванням опору ринкового середовища і темпу приросту споживання (рис. 5) [8].

При прогнозуванні обсягів продажів продукції, зокрема промислового призначення, застосовують також модель логістичної кривої [9]. Потрібно зазначити, що «типова» крива життєвого циклу товару має S-подібну форму. Вона визначає два процеси: прискорення зростання продажів на етапах впровадження та зростання, а також процес уповільнення зростання продажів на етапах зрілості, насичення та спаду [9] (рис. 6).

У роботі [7] розглядається диференціальне рівняння, що описує економічний процес планування рекламних витрат:

$$\frac{y'}{y} = \frac{1}{v} \frac{y_M - y}{y_M}, \quad y(0) = y_0, \quad (2)$$

де y_M – граничний рівень попиту, v – коефіцієнт степені сприйняття ринку, початкова умова $y(0) = y_0$ характеризує попит при початкових рекламних витратах. Частинний розв'язок рівняння (2) має вигляд:

$$y = \frac{y_M}{1 + a e^{-\frac{x}{v}}}, \quad a = \frac{y_M - y_0}{y_0}. \quad (3)$$

На рис. 7 зображена крива функціональної залежності попиту від

Володіючи інформацією про кількісні та якісні показники на стадіях впровадження та зрілості, точне прогнозування поведінки логістичної кривої дає змогу не тільки визначити відповідні показники збуту на стадіях зрілості, насичення та спаду, а й визначити точку перегину, від прискорення функції до її сповільнення, а також часові рамки даного процесу [9]. Таке прогнозування дає змогу оптимально сформулювати та прийняти стратегічні цілі, завдання та рішення.

Висновки

Таким чином, проаналізована функція реакції збуту за Котлером та допустимий інтервал витрат на маркетинг. Показано, що важливим фактором при оптимізації маркетингових витрат фірми стає визначення межі «ефективних» витрат. Також розглянуто використання логістичних кривих у різних наукових сферах, наприклад у галузях моделювання інноваційних процесів при визначенні оцінки підприємства на ринку, що розвивається; при прогнозуванні об'ємів продажів продукції, зокрема, промислового призначення. Застосування логістичних кривих у вигляді інструментів економічного аналізу, прогнозування та моделювання різних економічних процесів є ефективним інструментом моделювання. Показано необхідність застосування логістичних кривих

у маркетингових дослідженнях, зокрема рекламного бюджету компанії.

Список використаних джерел

1. Иванов И.Ф. Использование логистической кривой для оценки стоимости компании на развивающемся рынке // Корпоративные финансы. – 2008. – №1(5). – С. 47–62.
2. Дятлов А.Н., Артамонов С.Ю. Оптимизация маркетингового бюджета с использованием S-образных кривых функции спроса // Экономический журнал ВШЭ. – 1999. – №4. – С. 529–542.
3. Вітлінський В.В., Великоіваненко Г.І. Ризикологія в економіці та підприємстві: Монографія. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.
4. Пономарева А.М. Рекламная деятельность: организация, планирование, оценка эффективности: Учебное пособие. – М.: МарТ; Ростов н/Д: МарТ. – 2004. – 238 с.

5. Котлер Ф. Основы маркетинга. – 4-е изд. – М.: Вильямс, 2007. – 1200 с.

6. Блудова Т.В., Магда В.В. Моделирование рекламных витрат за допомогою логістичної кривої. Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. – 2008. – Випуск 241. Том V. – С. 963–970.

7. Блудова Т.В., Магда В.В. Оптимізація маркетингових витрат фірми. Вчені записки: збірник наукових праць ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана». – 2009. – №11. – С. 167–174 (0,7 д.а. з них особисто автору належить 0,57 д.а.).

8. Ромат Е. Реклама в системе маркетинга. – Харьков: НВФ «Студцентр», 1995. – 229 с.

9. Березин И. Маркетинговый анализ. Рынок. Фирма. Товар. Промышление. – 3-е вид. перероб і доп. – М.: Вершина, 2007. – 480 с.

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

Деформація конкурентно-ринкового механізму як наслідок тінізаційних процесів

У статті розглядаються головні тіньові фактори обмеження, деформації та деградації в Україні конкурентно-ринкового середовища.

Ключові слова: протиріччя розбудови конкурентно-ринкового середовища в Україні; криза державного управління як фактор деградації конкурентно-ринкового середовища; монополізація адміністративного ресурсу, деформуючі характеристики елітної економіки щодо конкурентно-ринкових умов господарювання.

В статье рассматриваются основные теневые факторы ограничения, деформации и деградации в Украине конкурентно-рыночной среды.

Ключевые слова: противоречия развития конкурентно-рыночной среды в Украине; кризис государственного управления как фактор деградации конкурентно-рыночной среды; монополизация административного ресурса, деформирующие характеристики элитной экономики относительно конкурентно-рыночных условий хозяйствования.

The shadow factors of limitation, deformation and degradation of competitive marketing environment are examined.

Keywords: contradictions of development of competitive marketing environment in Ukraine; crisis of state management as a factor of degradation of competitive marketing environment; monopolization of administrative resource; deforming characteristics of elite economy reference to competitive marketing conditions of management.

Постановка проблеми. Перетворення тіньових соціальних-економічних процесів у системне явище обумовило і найсуттєвішу деформацію основних функцій ринкової системи, зокрема конкурентно-ринкового механізму. У зв'язку з цим розгляд проявів деформації останньої, носіїв тенденцій в її розвитку в умовах сучасних системних кризових явищ є актуальним напрямом дослідження тіньових механізмів.

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, №84/2003), проект Державної програми детінізації економіки, Указ Президента України «Про першочергові заходи щодо детінізації економіки та протидії корупції» (2005, №1615/2005), постанови Кабінету Міністрів України з питань відстеження процесів тінізації економіки та розроблення рекомендацій щодо обмеження її зростання, цілий ряд відомчих актів тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. До вітчизняних дослідників тіньової економіки відносяться праці В.Д. Базилевича, А.В. Базиліюка, 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. В той

же час у зв'язку з недостатнім системним вивченням явища тіньової економіки як органічної ланки дисфункційного розвитку державного управління, масштабних обсягів її поширення в кризових умовах, її функції у вітчизняних умовах як фактора деформації конкурентно-ринкового середовища потребують подальшого спеціального вивчення.

Метою даної **статті** і є вивчення сутності тіньової економіки, її головних тінізаційних зон як фактора звуження, деформації вітчизняного конкурентно-ринкового простору.

Виклад основного матеріалу. Конкуренція (в економічному розумінні) означає суперництво між окремими суб'єктами ринкового господарства за найбільш вигідні умови допуску до кращих виробничих ресурсів, умов виробництва та реалізації продукції. В ринковій економіці таке зіткнення неминуче, бо воно обумовлюється наступними об'єктивними умовами: наявністю множини рівноправних ринкових суб'єктів; економічною відокремленістю кожного з них від інших суб'єктів і від держави; залежністю ринкових суб'єктів від кон'юнктури ринку; протистояння з усіма іншими ринковими суб'єктами за задоволення споживчого попиту.

Конкуренція – особливий двигун економічного прогресу в західних моделях суспільного розвитку, фактора забезпечення національної безпеки країни. Саме це дозволило лауреату Нобелівської премії Ф. фон Хайєку стверджувати, що суспільства, які покладаються на конкуренцію, успішніше інших досягають своїх цілей, і до саме конкуренція показує, як можливо ефективніше виробляти речі. В цьому виявляється безумовна позитивна роль конкуренції в суспільному прогресі.

Однак для сучасної системи регулювання економічних процесів характерним є значне розширення регулюючої та контролюючої ролі держави в соціальній і економічній сферах. Унаслідок виникнення й зміцнення корпорацій в якості пануючих суб'єктів економічної діяльності ринкова філософія вільної, нічим не обмеженої конкуренції і функція держави в якості лише «нічного вартового», які відіграли революційну роль у справі повалення феодалізму, зазнали суттєвої інверсії функцій: вони за сучасних умов поставлені на захист інтересів великих корпорацій, що докладають відчайдушних зусиль для суттєвого звуження принципів дійсно вільного ринку і досконалої конкуренції. Це перше необхідне застереження при аналізі сучасних проблем забезпечення конкурентно-ринкового середовища в Україні.

Важливе значення для розуміння особливостей проблем забезпечення конкурентно-ринкового середовища в Україні має звернення до підвалин формування механізмів конкуренції на Заході. Так, Т. Гоббс стверджував, що у (західному) суспільстві природна, природжена властивість людини – придушувати та експропріювати іншу людину. Таким чином, природний стан для (західної) людини – війна всіх проти всіх. В умовах (західної) цивілізації, громадянського суспільства ця війна вводиться в межі закону і стає конкуренцією.

Напроти цього, у суспільствах традиційного типу, до яких тяжіє Україна, люди зв'язані множиною відносин залежності.

Акти обміну між ними у великій мірі не набувають характеру вільного і еквівалентного купівлі-продажу (обміну рівними вартостями) – ринок обмежений регулюванням лише невеликої частини суспільних відносин. Замість цього великого значення набувають відносини типу служіння, виконання обов'язку, турботи і примушування. Всі ці відносини з точки зору ліберальної ідеології не є вільними і не піддаються раціональному розрахунку в параметрах західно-ринкової логіки, вони в значній мірі обумовлені етичними цінностями [1, с. 338]. Ця обставина становить друге застереження при аналізі причин обмеження конкурентно-ринкового середовища у вітчизняних умовах.

Протиріччя запропонованих шляхів розбудови конкурентно-ринкового середовища в Україні, забезпечення її конкурентних переваг, низькі конкурентні позиції, які займає країна за результатами різноманітних рейтингів обумовлюються передовсім тим, що в реально реалізованій моделі економічного розвитку, яку свідомо вибирає наш національний політичний істеблішмент, свідомо не враховані генетичні особливості національної соціально-економічної структури, не відтворюються інституційно-адекватні засади розвитку, національно-адекватні форми розвитку є незахищеними. Замість цього запроваджується в явочний спосіб модель «дикого капіталізму», що прямо суперечить ст. 1 Конституції України, яка декларує розвиток соціальної держави. Це утворює могутнє підґрунтя для деформації загальних позитивних функцій конкуренції в національній економіці, формування потужних тіньових процесів [2, с. 184–298]. Це становить третє необхідне застереження при вивченні причин обмеження конкурентно-ринкового середовища в національній економіці.

У широкому розумінні конкурентоспроможність – це обумовлені економічними, соціальними і політичними факторами позиції країни, її суб'єктів господарювання на внутрішньому і зовнішньому ринках. В умовах відкритої економіки вона може визначатися і як здатність національної економіки протистояти міжнародній конкуренції на власному ринку і ринках третіх країн. Поняття конкурентоспроможності інтерпретується і використовується в економічному аналізі залежно від об'єкта та сфери дослідження, а критерії, характеристики і фактори динаміки їх конкурентоспроможності мають свою специфіку. Розрізняється конкурентоспроможність товару, підприємства, галузі, національної економіки [3, с. 17].

Вирішальним фактором національної конкурентоспроможності М. Портер визначає здатність фірм ефективно використовувати ресурси, що дислокуються усередині країни. Саме він komponує головні детермінанти цієї здатності у «даймонд», що вбирає набір змінних, які характеризують середовище, сприяють чи заважають створенню конкурентного ринку. «Даймонд», що розглядається, являє собою динамічну систему, де параметри кожної з детермінант тісно пов'язані зі станом інших.

За М. Портером, чотири детермінанти конкурентних переваг країни містять у собі: 1) фактори виробництва, у тому чи-

слі природні ресурси та створені фактори (інфраструктура, кваліфікована робоча сила тощо); 2) умови попиту (обсяг і характер попиту на товари та послуги з боку місцевих споживачів); 3) пов'язані та підтримуючі галузі (наявність чи відсутність національних постачальників та пов'язаних галузей, які конкурентоспроможні в міжнародному масштабі); 4) стратегію фірм, структуру та конкуренцію (внутрішньонаціональна конкуренція фірм та умови створення, організації і управління фірмами).

До уваги беруться також дві додаткові змінні (роль уряду та випадкові обставини), які впливають на згадані компоненти «даймонду». На підставі результатів досліджень компаній різних країн М. Портер робить висновок, що міжнародна конкурентоспроможність фірм визначається саме характеристиками національного «даймонду» країни базування, їхньою динамікою та взаємозалежністю.

Для вітчизняної конкурентоспроможності роль державного управління (як позитивна, так і негативна) є значно вагомішою [2, с. 488–514].

Рівень конкурентоспроможності вивчається різними міжнародними аналітичними центрами за різними системами показників. Зокрема, до таких центрів відноситься Міжнародний інститут розвитку менеджменту (IMD–Lausanne), Швейцарія (далі – IMD WCY). Рейтинг IMD WCY укладається з 1989 року. Сьогодні до нього входить 57 країн. IMD–Lausanne включає країни в рейтинг за ініціативи національних дослідницьких інституцій, які надають IMD статистику та проводять опитування національного бізнесу. Україна вперше з'явилася в рейтингу 2007 року з ініціативи Міжнародного інституту менеджменту (бізнес–школи MIM–Київ), ексклюзивного українського партнера IMD–Lausanne.

IMD WCY є комплексним дослідженням, в якому оцінюється і макроекономічна ситуація (економічне зростання, міжнародна торгівля, іноземні інвестиції, зайнятість та ціни), і ефективність державної влади (державні фінанси, податкова політика, ефективність державних інституцій, бізнес–законодавство, соціальні умови), і ефективність бізнесу (продуктивність економіки, ефективність ринку праці, фінансовий сектор, управлінські практики в бізнесі, суспільні цінності), і інфраструктура (базова, технологічна, наукова, освітня, інфраструктура охорони здоров'я та збереження довкілля).

В основу визначення рівня конкурентоспроможності країн покладено 329 показників, 2/3 з яких – це дані національної та міжнародної статистики (що додає рейтингуванню цінфровової доказовості й об'єктивності), 1/3 – результати управлінського опитування вітчизняного бізнесу (в українському випадку – слухачів бізнес–школи MIM–Київ), що дають змогу оцінити суспільні настрої та охарактеризувати середовище, в якому доводиться працювати бізнесу. Так, серед критичних відставань лише в дослідженні 2009 року з'явилися нестійкість економіки до економічних циклів – 57–ме місце (48–ме 2008 року), негативний вплив обмінного курсу на конкурентоспроможність підприємств –

56–те місце (20–те 2008 року), нестабільність валютного курсу – 56–те місце (23–те 2008 року), негативний вплив політики Нацбанку на економічний розвиток – 56–те місце (50–те 2008 року) тощо. Додали негативу й низький приріст ВВП та різке зростання державного боргу.

Ще одна небезпечна тенденція – це стабільне перебування України на останніх місцях у низці ключових для конкурентоспроможної економіки підгруп показників. Ідеться першодусім про такі субфактори, як «Інституційні рамки» (53–52–55 місця), «Бізнес–законодавство» (незмінне 53 місце), «Фінанси» (54–53–57 місця). На підсумкову оцінку країни за цими підгрупами показників найбільшою мірою впливають результати управлінського опитування. Саме національний бізнес визначає вади державного регулювання, бізнес–середовища, в якому він змушений працювати. Українські підприємства, які представляють усі регіони країни та всі сектори економіки, а отже є репрезентативною вибіркою, наголошують на таких системних проблемах, як непослідовність політики державної влади, обмеження конкурентоспроможності підприємств регуляторними та законодавчими рамками, низька адаптивність державної політики до змін в економіці, бюрократія, недоступність ринків капіталу, недосконалість конкурентного законодавства, недостатня простота ведення бізнесу тощо, ставлячи Україну за цими показниками на позиції від 50 до 57 із тенденцією до зниження. Всі ці законодавчі, регуляторні й інституційні перепони «гасять» потенціал бізнесу, тим самим впливаючи на загальний рівень конкурентоспроможності економіки [4, с. 10–13].

Найважливішим стратегічно негативним фактором обмеження конкурентоспроможності національної економіки є триваюча криза державного управління та її об'єктивна форма – тіньова економіка, особлива форма останньої – паразитарна елітна економіка. Криза державного управління економікою – 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 системи управління, внаслідок чого різко знижується керованість економічними процесами; господарська діяльність економічних агентів протиставляється діям держави в економіці, яка втрачає їхню довіру і сприймається як така, дії якої спрямовані проти їх докорінних інтересів з відповідним загостренням політичної, соціальної конфліктності у суспільстві. Звичайно, цей вид кризи діалектично пов'язаний з іншими видами кризи у суспільстві, перебуває з ними у системі прямих та зворотних зв'язків.

Сутнісними ознаками кризи державного управління економікою є такі: 1) загострення економічних і соціальних кон-

фліктів, які набувають гострого політичного характеру, оскільки сама можливість їх вирішення, а також вимоги щодо цього адресуються структурам влади для зміни їхнього політичного курсу, стратегії, методів та засобів подолання кризи управління економікою; 2) нездатність державної влади управляти та розв'язувати конфлікти, що дедалі поширюються, регулювати соціально-економічні процеси на основі консервації структур і методів управління; 3) 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 [5, с. 79].

Сучасна елітна економіка України, яка набула паразитичного характеру, – це сфера господарювання для обмеженого кола осіб, забезпечених олігархічними, політичними відносинами, корупційними зв'язками з вищими щаблями адміністративної та судової влади, правоохоронних органів, відсутністю економічної, політичної конкуренції у поєднанні з необмеженим доступом до національних ресурсів країни. Існуюча як пануюча тіньова структура, елітна економіка утворює, відповідно до своїх потреб, і тіньову політичну, соціально-економічну інфраструктуру, яка обумовлює тіньовий режим функціонування рядових суб'єктів господарювання.

Головним видом монополії, який є системоутворюючим атрибутом для функціонування паразитичного елітного сектору та найсуттєвішим чином деформує конкурентно-ринкове середовище всередині країни, виступає монополія на експлуатацію адміністративного ресурсу органів державної влади на свою користь.

До найважливіших характеристик елітної економіки України з точки зору її деформуючого впливу на конкурентно-ринкові умови господарювання слід віднести:

- замкненість елітного сектору. Він є головною сферою діяльності олігархічних кіл, всередині яких точиться жорстка конкурентна боротьба за ті чи інші ніші елітної сфери. Потрапити до неї можна лише новим більш потужним фінансовим колом, які здатні відтіснити стару еліту на другий план та здійснити черговий тіньовий перерозподіл власності та влади;
- непрозорість елітної економіки. Якщо за кордоном фінансові ринки є відкритими, інформація про їхню діяльність є доступною, то український ринок є водночас зарегульованим, недорозвинутим і непрозорим;
- зосередження фінансових ресурсів країни в руках олігархічних кіл в елітарних структурах. Основу сучасної олігархії становить фінансова олігархія, яка являє собою союз фінансових і промислових груп;
- залежність олігархічних кіл від державних фінансів. Початковий український капітал не являв собою результат заробітку чи вдалого прикладання капіталу. Він був повністю сформований з державної власності, з бюджетних коштів і прав на її обслуговування;

– продукування вкрай різкого соціального розшарування в країні – накопичення абсолютно переважаючих обсягів багатства на одному полюсі та широких прошарків бідності – на іншому, руйнування тим самим самих підвалин сучасного ринку – розширення та стимулювання внутрішнього попиту;

– паразитарне елітне поглинання та силове захоплення власності на підставі сфальсифікованих судових рішень – рейдерство. За оцінками експертів інвестиційних компаній, щорічний обсяг угод щодо злиття/поглинання в Україні становить близько \$3 млрд. Дві третини поглинань мають характер рейдерських захоплень. За даними УСПП, у країні діє щонайменше 40–50 рейдерських команд, а результативність рейдерських захоплень сягає майже 90% [6, с. 38–45]. Основною причиною вітчизняного рейдерства фахівці вважають недотримання великим акціонером (мажоритарієм) прав дрібних акціонерів (міноритаріїв);

– масштабний прихід іноземного капіталу в банківський сектор України як формування специфічної елітної структури означає втрату вітчизняним капіталом не лише важливих вихідних позицій у цій системовизначальній сфері. Він обумовлює прискорене захоплення вирішальних позицій домінування цим капіталом і на майбутнє. Так, у 2007–2008 роках Україна стала одним із лідерів за обсягами вкладання коштів від Європейського банку реконструкції і розвитку (ЄБРР). Проблема в тому, що акціонери ЄБРР сьогодні вимагають від банку жорсткого відстоювання інтересів, перш за все дочірніх структур великих європейських брендів. незважаючи на декларації щодо пріоритетності кредитування малого і середнього бізнесу в Україні, насправді у кредитному портфелі ЄБРР ці кредити за підсумками 2007 року займали лише близько 1%. У той же час майже половина – 47% кредитів – були надані великим елітним, переважно європейським, корпораціям, що працювали в агробізнесі та на обслуговуванні спекулятивних операцій на докризовому ринку нерухомості [7]. Таким чином за допомогою кредитів, наданих ЄБРР представництвам іноземних банків, підсилюються позиції останніх на ринку і за допомогою високих відсоткових ставок вилучаються ресурси українських позичальників, тим самим забезпечується паразитарна функція цих банків;

– відволікання обмежених ресурсів країни на цілі паразитарного споживання, активізація їх еміграції за кордон, в податкові «схованки», офшорні зони, натомість обмеження та ліквідація інноваційного зростання країни, консервування технологічного відставання;

– існування провідної функції тінізації – тіньового перерозподілу власності та влади – обумовлює дію потужної тенденції до монополізації використання соціально-економічних ресурсів. Так, Антимонопольний комітет України у своєму звіті Верховній Раді України визнає, що питома вага ринків з конкурентною структурою за 2010 рік скоротилася на 6%, рівень монополізації зріс у дев'яти галузях, а питома вага ринків з ознаками домінування за рік збільшилася з 36,6 до 64,5%. Експерти стверджують, що у 2011 році ситуація

ще більш погіршилася — орієнтовна частка олігопольних ринків наблизилася до 80%. Однак новою тенденцією є те, що відбувається не тільки укрупнення за галузевою ознакою, а концентрація більшої частини національних багатств в руках п'ятірки найбільш впливових сімей [8]. Синергетичний ефект від взаємного впливу факторів існування паразитарної елітної економіки і функції тіньового перерозподілу влади та власності призводить до погіршення системних структурно-функціональних можливостей вітчизняної економіки, зокрема суттєвого погіршення її конкурентно-ринкових позицій на ринках;

- лобювання політичних інтересів та потяг до консервування монопольних позицій на ринку замість забезпечення довгострокової стратегії розвитку бізнесу в умовах вільної конкуренції, що прирікає його на існування в згорнутому вигляді з високим рівнем тінізації;

- обмеження можливості банківського сектору щодо надання широкого спектра послуг (за світовими мірками), значний вплив на діяльність банківського сектору елітного капіталу. Прозорість та контрольованість з боку суспільства за діяльністю вітчизняних фінансових установ ще далекі від загальноприйнятих світових стандартів;

- існування різко асиметричних умов господарювання для різних суб'єктів, реалізація комплексу заходів щодо підтримки привілейованого становища елітної економіки щодо інших суб'єктів. Нерівномірність оподаткування, звільнення від оподаткування окремих галузей, регіонів чи підприємств, утворення вільних економічних зон, еміграція капіталу за кордон тощо;

- максимальне обмеження конкурентно-ринкового середовища в країні, створення для суб'єктів ординарного підприємницького сектору режиму адміністративного та фіскального тиску, численних заборон та обмежень, виштовхування цього сектору за межі офіційної діяльності;

- трансформація тіньових властивостей елітної економіки у базовий елемент — функціонування суб'єктів підприємницької діяльності, депресивний стан усіх сфер суспільного життя, особливо економіки, структуризація суб'єктів тіньової економічної діяльності, посилення в економіці монополістичних тенденцій;

- розвиток тенденції до підміни офіційної влади владою адміністративно-економічних груп, які об'єднують представників держапарату, олігархічних структур, правоохоронних та судових органів;

- подальша тінізація економіки та розвиток корупції, які перетворюють Україну на нове макроекономічне утворення — так звану тіньову парадержаву, що є утворенням макроекономічного рівня державного типу, в якому через високий рівень корупції і тінізації державні послуги та суспільні блага розподіляються за квазіринковим принципом. У такому утворенні функціонують корупційні ринки державних послуг та суспільних благ: адміністративно-господарських рішень, державних посад, привілеїв і пільг, державного захисту прав і свобод, державної освіти і науки.

Висновки

Найсуттєвішим стратегічно негативним фактором обмеження конкурентоспроможності національної економіки є триваюча криза державного управління та її об'єктивна форма — тіньова економіка, особлива форма останньої — паразитарна елітна економіка.

Головним видом монополії, який є системоутворюючим атрибутом для функціонування паразитичного елітного сектору та ліквідації конкурентно-ринкового простору, виступає монополія на експлуатацію адміністративного ресурсу органів державної влади на свою користь. Існування елітної економіки за межами впливу, регулювання та контролю державної влади, виведення її з-під контролю суспільства перетворює її на наймогутнішу частину сучасної тіньової діяльності — на основний двигун, каталізатор поширення тінізації економічного життя через перекладання фіскального тягаря на плечі пересічної економіки. Поява елітного сектору як головного тінізатора економіки ділить тіньовий економічний простір на три основні частини: тіньовий елітний сектор, тіньовий ординарний (сектор середнього та малого бізнесу), тіньовий архаїзований (неформальний) сектор. Питома вага останнього серед мікро- і малих вітчизняних підприємств у даний час становить близько 70% виробництва [9, с. 8].

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

Список використаних джерел

1. Кара-Мурза С.Г. Советская цивилизация (книга первая) / С.Г. Кара-Мурза. — М.: Алгоритм, 2001. — 528 с.
2. Предборський В.А. Детінізація економіки у контексті трансформаційних процесів. Питання теорії та методології: монографія / В.А. Предборський. — К.: Кондор, 2005. — 614 с.
3. Пахомов Ю.М. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі / Ю.М. Пахомов, Д.Г. Лук'яненко, Б.В. Губський. — К.: Україна, 1997. — 238 с.
4. Палій Н. Рейтинги конкурентоспроможності у контексті розвитку бізнесу та економік / Н. Палій // Питання управління бізнесом: зб. статей. — К.: ВД «Стилос», 2009. — 275 с.
5. Антикризисное управление / Під ред. Е.М. Короткова. — М.: ИНФРА-М, 2001. — 432 с.

6. Паламарчук Г. Особливості рейдерства в Україні та політика його подолання / Паламарчук Г., Венгер Л. // Економіка України. – 2007. – № 10. – С. 38–45.

7. Єременко А. Україна – ЄБРР: хто кого годує? / А. Єременко // Дзеркало тижня. – 2008 (31 травн.).

8. Пода В. Олигархи определились со своим будущим / В. Пода // Комментарии. – 2001 (23 сент.).

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

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

Становлення податкового менеджменту в Україні

У статті розглядається процес становлення вітчизняного податкового менеджменту як важливої складової податкової системи і висвітлюються його основні результати і недоліки.

Ключові слова: податки, податкова система, податковий менеджмент, організаційно-управлінська складова, державна податкова служба.

В статье рассматривается процесс становления отечественного налогового менеджмента как важной составляющей налоговой системы и освещаются его основные результаты и недостатки.

Ключевые слова: налоги, налоговая система, налоговый менеджмент, организационно-управленческая составляющая, государственная налоговая служба.

The process of state national tax management as important ingredient of tax system is improved in the article. Its main results and lacks are increased.

Keywords: taxes, tax system, tax management, organizational and management ingredient, state tax service.

Постановка проблеми. Податки – явище об'єктивне, викликане до життя появою інституту держави, і тому вони істотно залежать від політичної кон'юнктури у суспільстві. Оскільки податки є породженням держави, то розвиток оподаткування обумовлений її розвитком і визначається державною соціально-економічною політикою. Встановлення орієнтирів розвитку оподаткування має важливе значення для управління цим процесом. Окреслені орієнтири мають спиратися не тільки на задекларовані напрями соціально-економічного розвитку країни, а й на попередній досвід оподаткування та управління ним. Це вимагає досліджень генезису фіскальної, регулюючої та організаційно-управлінської складових податкової системи.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню становлення і розвитку вітчизняної податкової системи присвячено багато праць українських вчених – В. Андрущенко, О. Василика, В. Вишневецького, Т. Єфименко, Ю. Іванова, А. Крисоватого, П. Мельника, А. Соколовської, В. Суторміної, В. Федосова, Л. Шаблістої та ін. На окрему увагу в цьому аспекті заслуговують такі праці:

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

– Податкова політика України: стан, проблеми, перспективи: Монографія / П.В. Мельник, Л.Л. Тарангул, З.С. Варналія та ін.; за ред. З.С. Варналія. – К.: Знання України, 2008. – 675 с.;

– Соколовська А.М. Податкова система: теорія і практика становлення / А.М. Соколовська. – К.: Знання-Прес, 2004. – 654 с.

У них детально висвітлюються процеси еволюції системи діючих податкових платежів та їхній основних елементів (об'єктів, ставок, баз, пільг тощо), розвитку податкового адміністрування та регулювання, становлення податкового законодавства, розбудови органів податкової служби. Водночас майже не дослідженим залишився процес генезису організаційно-управлінської складової оподаткування, яка на сьогодні еволюціонувала до податкового менеджменту.

Тому **метою** даної **статті** визначимо аналіз процесу становлення податкового менеджменту в Україні та узагальнення його результатів і недоліків. Оскільки податковий менеджмент є важливою складовою податкової системи і їхній розвиток є взаємообумовленим, становлення податкового менеджменту будемо розглядати через призму становлення вітчизняної податкової системи.

Виклад основного матеріалу. Сучасну вітчизняну податкову систему було засновано на початку 1990-х років ХХ століття. Оскільки в Україні не існувало усталених традицій оподаткування, то законодавчу базу значною мірою було запозичено. Але до уваги не було взято міць успадкованих інституційних засад та інтереси суспільно-політичних груп, а також вітчизняні соціально-економічні реалії. Тому податкова система України постійно вимагала і вимагає подальшого вдосконалення з таких причин:

– податкове законодавство складне, істотно понівечене численними пільгами та обхідними шляхами;

– несправедливий та нерівномірний податковий тягар зумовлює зростання тіньової економіки (за різними оцінками, в Україні вона становить від 1/3 до 1/2 загальної економіки);

– адміністрування податкових платежів високозатратне як для держави, так і для платників податків.

Незважаючи на масштабне коло проблем у податковій сфері, інтеграція України у світове політичне та економічне співтовариство зумовлює необхідність реформування вітчизняної системи оподаткування і приведення її у відповідність до міжнародних стандартів. Основою для такого реформування має стати ефективний податковий менеджмент, спрямований на виконання завдань державної податкової політики.

На нашу думку, становлення податкового менеджменту в Україні неодмінно пов'язане з виникненням і розвитком податкової системи, невід'ємним елементом якої він є. Отже, насамперед необхідно дослідити генезис вітчизняної податкової системи, у сфері якої власне і здійснюється податковий менеджмент. Аналіз подій тисячолітньої та столітньої давності навряд чи стане тут у нагоді, оскільки в минулому практично відсутні були сучасні технології справляння податків та управління оподаткуванням. При цьому, звісно, накопичений у процесі розбудови податкової системи управлінський досвід, за умови його узагальнення і критичного осмислення, має бути врахований під час подальшого розвитку податкового менеджменту в Україні.

Процес становлення податкової системи, а отже і податкового менеджменту, можна поділити на чотири етапи залежно від проходження певних етапів творення як системи оподаткування, так і механізмів її організації, а також становлення податкової служби як основного суб'єкта податкового менеджменту. Ці етапи творення ґрунтувалися на істотних змінах і доповненнях до податкових законів, за якими можна простежити становлення системи управління процесом оподаткування.

Перший етап (1990–1995), на наш погляд, треба характеризувати як початок розбудови податкової системи вже незалежної України і зародження податкового менеджменту. Особливістю цього етапу була відсутність досвіду справляння основних видів податків, які добре зарекомендували себе в усіх розвинутих країнах світу. Як відомо, в СРСР до 1990 року у доходах державного бюджету переважали не податкові платежі соціалістичних підприємств, які держава отримувала на правах власника і які були доходами від функціонування державної власності. Податковий характер мали лише окремі форми обов'язкових платежів до бюджету держави – зокрема, платежі підприємств і організацій недержавної форми власності та громадян: прибутковий податок з колгоспів, платежі з прибутку міжгосподарських організацій, прибутковий податок з кооперативних і громадських організацій, державні податки з населення (прибутковий податок, податок на холостяків, одиноких і малосімейних громадян, сільськогосподарський податок), місцеві податки (з власників будівель, земельний податок, податок з власників транспортних засобів тощо) [1, с. 165–167].

З подальшим розширенням господарської самостійності підприємств і організацій дедалі очевиднішою ставала

необхідність встановлення нового типу їх взаємовідносин із державою. Особливо невідкладною ця необхідність стала після проведення реформ за часів так званої перебудови, які дали поштовх реальним змінам у відносинах власності, пов'язаним із номенклатурно–бюрократичною приватизацією. Результатом усвідомлення цієї необхідності стало ухвалення у 1990 році Закону СРСР «Про податки з підприємств, об'єднань і організацій», яким передбачалося запровадження таких обов'язкових платежів юридичних осіб до бюджету, як податок на прибуток підприємств і організацій; податок на прибуток іноземних юридичних осіб від діяльності у СРСР; податок з обороту; податок на експорт та імпорт; податок на фонд оплати праці колгоспників; податок, який регулює використання коштів, направлених на споживання [1, с. 166].

На основі зазначеного закону було розроблено і 25 червня 1990 року ухвалено Закон УРСР «Про систему оподаткування», який разом із законами та іншими нормативно–правовими актами, що забезпечують правову базу справляння конкретних податків і зборів, покладено в основу формування податкової системи незалежної України. Протягом наступних років до цього закону вносилися численні зміни і доповнення, двічі змінювалася його редакція, в результаті чого вітчизняна система оподаткування поступово осучаснювалася. Наступним податковим актом став прийнятий 21 лютого 1992 року Закон України «Про оподаткування доходів підприємств і організацій», яким було запроваджено механізм стягнення податку на прибуток і податку на додану вартість.

Відсутність у цей період чіткої управлінської позиції у сфері оподаткування ознаменувалася нестабільністю та нераціональністю податкових рішень. Дуже швидко і необґрунтовано змінювалися не тільки ставки податків (а особливо граничні ставки особистого прибуткового податку – від 90 до 40%), а й види податків (лише протягом 1991–1995 років декілька разів переходили від податку на прибуток до податку на валовий дохід, і навпаки: якщо у 1991 році справлявся податок з прибутку за ставкою 35%, то у 1992 році – з валового доходу за ставкою 18%, у 1993 році – спочатку з прибутку за ставкою 30%, а з другого кварталу – з доходу за ставкою 18%, у 1994 році – з доходу за ставкою 22%, тоді як у 1995 році остаточно перейшли до оподаткування прибутку підприємств) [5, с. 71–80].

Державна податкова служба України як основний суб'єкт податкового менеджменту також пройшла досить складний шлях становлення й розвитку. Її виникнення пов'язується з прийняттям 12 квітня 1990 року Радою Міністрів УРСР постанови за №74 «Про створення Державної податкової служби в Українській РСР». Цією постановою у структурі Міністерства фінансів УРСР створювалася податкова служба у складі Державної податкової інспекції Міністерства фінансів УРСР; державних податкових інспекцій по областях, районах, містах і районах у містах. 4 грудня 1990 року було прийнято Закон УРСР «Про Державну податкову службу в

Українській РСР». Відповідно до його статті 1 податкова служба створювалася при Раді Міністрів УРСР у складі Головної державної податкової інспекції УРСР і державних податкових інспекцій по областях, районах, містах і районах у містах. Одним із головних завдань податкової служби, поряд із податковим контролем, стає повний облік усіх платників податків та обов'язкових платежів до бюджету. Саме в цей час формується виконавча вертикаль, яка мала забезпечувати необхідну єдність і цілеспрямованість управління процесом оподаткування.

В основу розвитку вітчизняної податкової служби було покладено і закріплено пакетом декретів Кабінету Міністрів України від 26 грудня 1992 року та 11 січня 1993 року концепцію Головної державної податкової інспекції. Продовженням забезпечення розвитку податкової служби стало прийняття 24 липня 1993 року постанови Кабінету Міністрів України «Про вдосконалення діяльності Державної податкової служби України та зміцнення її матеріально-технічної бази» [6]. У ній Головній державній податковій інспекції доручалося провести перебудову структури податкової служби за функціональним принципом і з урахуванням світового досвіду. Відповідні положення було закріплено прийняттям Закону України «Про внесення змін та доповнень до Закону України «Про Державну податкову службу в Україні» від 24 грудня 1993 року, який конкретизував структуру податкових органів, поділ їх функцій та вертикаль підпорядкування.

Взагалі перший етап становлення податкової системи незалежної України та її управлінської компоненти (1990–1995) ознаменувався серйозними труднощами. Ми приєднуємося до думки А. Соколовської, що насамперед це були неефективна податкова політика, необґрунтовані податкові рішення, нераціональна структура податкової системи та нестабільність податкового законодавства, яка спричиняла незрозумілість механізмів оподаткування [7, с. 192].

Крім того, багатомірністю характеризувався перелік податків, який у цей період сягнув 30 найменувань, основними з яких були загальнодержавні обов'язкові платежі. Вагомими на той час були і внески до державних цільових фондів, а роль місцевих податків і зборів вже тоді була незначною.

Водночас розпочато розбудову податкової служби як основного компетентного державного органу у сфері оподаткування. У межах зазначеного етапу Головною державною податковою інспекцією було проведено реструктуризацію податкової служби за функціональним принципом, результати якої у грудні 1993 року було затверджено на законодавчому рівні, з визначенням системи податкових органів, а також поділом їх функцій та повноважень. Відтоді ДПС України поступово набуває сучасних рис.

Упродовж зазначеного періоду через окреслені недоліки податкової системи та її організаційно-управлінської складової їх становлення супроводжувалося постійним погіршенням економічного становища в Україні, відповідно зростала необхідність реформування податкових відносин. Ва-

жливо було послабити податковий тиск на вітчизняних товаровиробників і підприємців у такий спосіб, щоб це не вплинуло на наповнення дохідної частини бюджету. Ефективними шляхами вирішення цієї проблеми в той час могли б стати розширення бази оподаткування, спрощення його механізму, диференціація податкових ставок, але вони так і залишилися нереалізованими. Вказані шляхи мали бути реалізовані на наступному етапі.

Другий етап становлення вітчизняної податкової системи та її організаційно-управлінської складової – 1996–2002 роки – став періодом прийняття управлінських рішень щодо формування новітньої державної податкової політики, а також реформування податкової служби та діючої системи податків.

31 липня 1996 року видано Указ Президента України «Про заходи щодо реформування податкової політики» [8]. Як зазначає В. Білоус, необхідність формування нової податкової політики в Україні була зумовлена значним ростом кількості суб'єктів господарювання; залученням в економіку країни іноземних інвестицій та створенням підприємств іноземних держав, що вимагало переходу до використання світових норм і методів в оподаткуванні; все більшою концентрацією оподатковуваних оборотів у фізичних осіб при домінуючому раніше оподаткуванні підприємств; необхідністю створення єдиного інформаційного простору для державного контролю за товарно-грошовими потоками в країні, високим рівнем криміногенної тінізації економіки [9, с. 15].

Назріло відповідне управлінське рішення – розв'язати окреслені проблеми шляхом прийняття нової редакції Закону України «Про систему оподаткування». Головна мета такого рішення полягає у зміні фіскальної спрямованості вітчизняної системи оподаткування на регулюючу. Логічно, що при такому напрямі розбудови системи оподаткування в Україні її першим принципом стало «стимулювання підприємницько-виробничої діяльності й інвестиційної активності». Але не можна не звертати увагу на незадовільне роз'яснення його змісту й методу реалізації. Це стимулювання пропонується здійснювати «введенням пільг щодо оподаткування прибутку (доходу), спрямованого на розвиток виробництва». Саме тут виникли дві суперечності. Перша з них пов'язана з українським досвідом застосування пільгового оподаткування, що не тільки не забезпечило піднесення виробництва, але й істотно скоротило надходження коштів до бюджету. Друга з цих суперечностей характеризувалася неузгодженістю цього закону із законодавчими актами щодо конкретних податків. Так, у Законі «Про систему оподаткування» наголошувалося на введенні пільг щодо оподаткування прибутку (доходу), направлено на розвиток виробництва. А в чинному податковому законодавстві щодо оподаткування прибутку (доходу) такі пільги розповсюджувалися тільки на прибуток підприємств, отриманий від реалізації спеціальних продуктів дитячого харчування вітчизняного виробництва. Умовно пільгою можна назвати і віднесення суми страхового резерву до валових витрат. І взагалі, самих лише по-

даткових пільг було недостатньо для стимулювання ділової активності [1, с. 168].

Але певні позитивні моменти від прийняття рішення щодо послаблення фіскальної спрямованості системи оподаткування платники податків все ж таки відчули. Тільки нарахування на фонд заробітної плати скорочувалися трічі: з 51 до 47,5%, потім – до 42,5%, а з 1 січня 1999 року – до 37,5%. У 1997 році зменшено збір на обов'язкове державне пенсійне страхування (до 32%); збір на обов'язкове соціальне страхування (до 4%) і збір на обов'язкове соціальне страхування на випадок безробіття (до 1,5%). З 1 січня 1999 році збір до Фонду для здійснення заходів щодо ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи відповідно до Указу Президента України від 7 серпня 1998 року скасовано.

1997 року відзначився появою податкового обліку (і насамперед щодо ПДВ та податку на прибуток підприємств). На нашу думку, це ускладнило процес адміністрування податкових платежів через різний порядок визначення об'єктів оподаткування у бухгалтерському та податковому обліку.

З метою посилення контролю за справлянням податків, зборів та інших обов'язкових платежів, а також зміцнення виконавчої дисципліни серед працівників податкових органів 22 серпня 1996 року було видано Указ Президента України «Про утворення Державної податкової адміністрації України та місцевих державних податкових адміністрацій» [10]. Відповідно до цього указу ДПС України вийшла з підпорядкування Міністерству фінансів України і стала самостійним центральним органом виконавчої влади. У цей самий період розпочався процес формування в Україні податкової міліції – з утворення спеціальних підрозділів по боротьбі з кримінальним приховуванням прибутків від оподаткування у складі Державної служби по боротьбі з економічною злочинністю кримінальної міліції системи Міністерства внутрішніх справ України. Утворення таких спеціальних підрозділів було зумовлене об'єктивною реальністю і стало продовженням цілком закономірного процесу залучення державних збройних органів до участі у стягненні податків і забезпечення їх надходження силовими методами [11, с. 66].

На нашу думку, на цьому етапі вперше набуває формалізованого вигляду питання про підвищення ефективності діяльності податкових органів, а з середини 1997 року починає розглядатися проект Концепції модернізації податкової служби.

З прийняттям 5 лютого 1998 року нової редакції Закону України «Про Державну податкову службу в Україні» та Закону України «Про внесення змін і доповнень до Кримінально-процесуального кодексу України та деяких інших законодавчих актів України у зв'язку з утворенням податкової міліції» розпочався період реформування ДПС України. Відповідно до зазначених законів структура вітчизняної податкової служби набула три рівні: центральний (Державна податкова адміністрація України), регіональний (державні податкові адміністрації в АР Крим, областях, містах Києві та

Севастополі), місцевий (державні податкові інспекції у районах, містах (крім міст Києва та Севастополя), районах у містах). У складі органів ДПС України почали функціонувати підрозділи податкової міліції. У такому вигляді ця служба існувала до 2011 року.

Функціонально-організаційну основу діяльності органів ДПС України було встановлено наказом ДПА України «Про затвердження організаційної структури державних податкових адміністрацій та інспекцій» від 6 березня 1998 року №97 [12]. Залишалася проблема зростання податкової заборгованості, і тому логічним стало управлінське рішення, формалізоване наказом ДПА України «Про створення у складі ДПА України спеціальних підрозділів по примусовому стягненню податкової заборгованості» від 28 вересня 1999 року №523 [13]. Відповідні підрозділи працювали над скороченням податкового боргу шляхом застосування методів його примусового стягнення. Необхідно також акцентувати увагу на інших методах боротьби із податковою заборгованістю – таких як її реструктуризація та списання. Видатною подією у ході організації процесу оподаткування в Україні, як і взагалі у формуванні вітчизняної системи податкового законодавства, стало прийняття Закону України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами» від 21 грудня 2000 року №2181–III [14], який набрав чинності з 1 січня 2001 року. Він встановив пільговий порядок списання податкової заборгованості, а також порядок розстрочки та відстрочки податкових зобов'язань. До заходів щодо скорочення податкової заборгованості можна віднести і запропоновану цим документом процедуру податкового компромісу.

Взагалі цей закон був базовим правовим актом у сфері податкового адміністрування. Він деталізував процедуру організації справляння податкових платежів, а також окремі аспекти податкового контролю та відповідальності за порушення порядку нарахування і сплати податкових платежів. Зокрема, було уніфіковано основні терміни у сфері погашення податкових зобов'язань, порядок їх визначення та узгодження, загальні строки подання податкової звітності, фінансові санкції за порушення податкового законодавства, перелік контролюючих органів тощо. Ми також приєднуємося до думки, що цей закон працював насамперед на користь платників податків. І хоча практика застосування першої редакції зазначеного закону виявила певні його недоліки, важливість цього документа важко занижити.

До речі, окремі з окреслених недоліків було усунуто прийняттям Закону України «Про внесення змін та доповнень до Закону України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами» від 20 лютого 2003 року №550–IV [15], а 2003 року взагалі розпочав третій етап становлення вітчизняної податкової системи та його управлінської компоненти.

Зростання середньої заробітної плати, намагання забезпечити її вихід з тіні, необхідність дотримання принципу рівнона-

пруженості в оподаткуванні викликали до життя рішення про розробку та прийняття 22 травня 2003 року Закону України «Про оподаткування доходів фізичних осіб» [16], який з 2004 року істотно змінив стан справ у сфері прибуткового оподаткування громадян. Ним встановлено єдину ставку оподаткування доходів громадян (15%, а на перехідний період 2004–2007 років – 13%) для всіх платників податку незалежно від їхніх доходів, ліквідовано пільги за професійною ознакою, запроваджено поняття «соціальна пільга», «податковий кредит». Такі нововведення мали на меті забезпечення виходу з тіні великого обсягу коштів, істотне зростання легального фінансового ресурсу для зміцнення позитивних тенденцій в економічному розвитку, але поряд з тим розширювали базу оподаткування доходів фізичних осіб (тепер оподаткуванню підлягали доходи фізичних осіб від продажу нерухомого та рухомого майна, спадщини, дарування та ін.).

Кардинальні зміни очікували і на прибуткове оподаткування підприємств. Зокрема, у 2003 році змінами і доповненнями до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» [17] було знижено ставку податку на прибуток підприємств (до 25%), введено четверту групу основних засобів. Відповідні нововведення дозволяли за рахунок збільшення чистого прибутку підприємств модернізувати устаткування і впроваджувати нові технології, а також поліпшувати побутові умови працівників.

Певні зміни відбулися також у загальному переліку податкових платежів. З 1 січня 2004 року в Україні почав спра-влятися збір на проведення гастрольних заходів.

Ми вже звертали увагу на суттєву заполітизованість вітчизняного податкового менеджменту. Зокрема, багато змін у сфері оподаткування у цей період відбулося з приходом до влади «помаранчевого» політичного блоку, і оцінювати їх можна по-різному. Позитивним вважаємо внесення у 2005 році змін до Закону України «Про державну податкову службу», які чітко регламентували порядок проведення виїзних і невиїзних податкових перевірок, обмежили втручання податкової міліції у перевірочний процес, а негативним – зміни у ставках збору на соціальне страхування, запроваджені через кілька місяців після початку бюджетного року, через що платники податків мали повертати вже подану податкову звітність для перерахунку відповідних платежів.

Вкрай неефективним був вітчизняний податковий менеджмент в умовах світової фінансової кризи. В Україні раз за разом приймалися податкові рішення і затверджувалися норми податкових актів, які через короткий період скасовувалися. Прикладами цього слугують Закон України «Про внесення змін до деяких Законів України з питань оподаткування» (який, зокрема, значно збільшив ставки податку з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів); Закон України «Про внесення змін до деяких законів України з метою поліпшення стану платіжного балансу України у зв'язку із світовою фінансовою кризою» (який запровадив тимчасову цільову надбавку до ставок

ввізного мита); законопроект «Про місцеві податки і збори» (який суттєво збільшував окремі місцеві збори). Усі ці законодавчі акти викликали в суспільстві акції протесту, і під їхнім впливом були скасовані.

До речі, акціями протесту (так званим податковим майданом) ознаменувався початок наступного етапу становлення вітчизняної податкової системи і податкового менеджменту, який припадає на кінець 2010 року і пов'язаний із прийняттям Податкового кодексу України [18]. Поки що оцінити ефективність такого швидкісного управлінського рішення у сфері оподаткування неможливо – через відсутність відповідних емпіричних даних, але ми притримуємося думки колишнього міністра внутрішніх справ України А. Могильова про те, що «швидкі реформи – це погані реформи». Адже ще до прийняття Податкового кодексу України і його розробники, і депутати Верховної Ради України усвідомлювали необхідність його доопрацювання. Це означає подальші зміни у головному податковому законі. Зміни в оподаткуванні малого бізнесу відбулися вже двічі. Не забарилися зміни і в правовому забезпеченні діяльності податкових органів. Згідно з Указом Президента України «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади» від 9 грудня 2010 року №1085 [19], розпочато реорганізацію Державної податкової адміністрації України у Державну податкову службу України.

Висновки

На сьогодні четвертий етап становлення вітчизняної податкової системи та її важливої складової – податкового менеджменту – триває. Головними результатами всього процесу становлення є формування сучасної податкової служби (за організаційною структурою наближеною до європейських стандартів, але малоефективною за результатами діяльності) та прийняття Податкового кодексу (який потребує суттєвих змін та доповнень). Також отриманий досвід розбудови податкової системи дозволяє зробити висновок про значущість її організаційно-управлінської складової, яка характеризується істотним впливом податкових рішень на економічне та соціальне становище в Україні. Саме необґрунтованість і скороплішність управлінських рішень у сфері оподаткування спричинили переважну кількість недоліків вітчизняної податкової системи, серед яких слід виділити такі:

- надмірна складність системи оподаткування. Вона включає значну кількість неефективних податків і зборів, які формують невеликі доходи бюджету, але вимагають істотних витрат на їх адміністрування. Водночас надто складні та незручні алгоритми обчислення податків перетворюються на широке поле помилок і зловживань з боку платників податків і податкових органів;

- нестабільність і неузгодженість законодавчої бази оподаткування. Оскільки податкове законодавство змінювалося досить часто, а багато законодавчих актів приймалися в результаті лобіювання індивідуальних інтересів, то податкова

нормативна база була об'єктом постійних змін і доповнень, що, у свою чергу, унеможлиблювало планування економічної діяльності та стабільне виконання соціальних програм. Вирішити цю проблему мав Податковий кодекс України, але і його окремі положення потребують подальшої зміни;

– нерівномірність податкового навантаження. У цілому вітчизняна система оподаткування схожа на європейські. Але за платоспроможністю платників податків наша держава дуже вирізняється, і не в кращу сторону. В розвинутих країнах громадяни мають значні особисті доходи. В Україні податковий тиск на оплату праці (яка для переважної більшості населення є основним особистим доходом), з огляду на її рівень, є дуже високим, тоді як у країнах з перехідною економікою він має бути нижчим. Сьогодні роботодавець сплачує до бюджету майже 40% нарахованої заробітної плати, а працівник – у середньому п'яту частину заробітку. В Україні загальна сума зборів, сплачених з доходів від праці, становить 16–17% ВВП. (Для порівняння: у країнах еврозони цей самий показник становить близько 15% ВВП.)

У той час як праця оподатковується надмірно, капітал, земля і природні ресурси в нашій державі оподатковуються більш ніж помірно. Податки на використання землі та природних ресурсів є суто символічними, а податок на нерухомість тільки-но запроваджено. Можна зробити висновок про значне оподаткування економічної активності та її результатів (прибутків, заробітної плати, доходів малого бізнесу) та незначне оподаткування факторів виробництва (землі, капіталу, природних ресурсів);

– неефективність і нераціональність пільгового оподаткування. Необґрунтовані та вибіркові податкові привілеї роблять податкову систему несправедливою. Законодавчо-нормативне забезпечення справляння податку на додану вартість та його адміністрування є найкращим тому прикладом, оскільки саме тут спостерігається багато випадків звільнення від сплати податку окремих підприємств, персональних пільг, селективного відшкодування ПДВ;

– суттєва заполітизованість оподаткування. Податковий менеджмент в Україні не є політично нейтральним. У той час як більшість підприємств потерпають від високих податків, уряд намагається підтримувати окремих суб'єктів господарювання через податкові пільги. Така хибна податкова практика підриває економічний порядок. Насамперед це пояснюється тим, що звільнення від податків надається конкретним їх платникам-фаворитам, а це спотворює конкуренцію на внутрішньому ринку і збільшує податковий тягар для інших суб'єктів господарювання. Також звільнення від сплати податків стимулює розвиток тіньового сектору економіки, оскільки ним користуються не тільки ті платники, для яких воно було введено законно, а й ті, які змогли отримати його незаконними методами. Таким шляхом податкові пільги легко трансформуються в ухилення від сплати податків. До того ж складність адміністрування податкових платежів зростає із збільшенням кількості пільг, і витрати адміністра-

тивних ресурсів на податковий контроль перерозподіляються на користь пільгових видів діяльності, які не є фінансово значущими;

– суттєвим недоліком вітчизняної системи оподаткування є також масштабне ухилення від оподаткування. Його причинами є не тільки бажання додаткового збагачення, а й нерівномірне в несправедливе податкове навантаження, яке для окремих верств платників податків стає непомірним тягарем, нерозуміння складного та нестабільного законодавства, а також наслідки світової фінансової кризи. Але тут треба зауважити, що ухилення від сплати податків заохочується, крім того, двозначностями і прогалинами у законодавстві, неадекватними та несправедливими судовими рішеннями у сфері оподаткування. При виборі між високою вартістю дотримання податкового законодавства, з одного боку, та потенційними санкціями за його невиконання, з іншого боку, платники податків виявляють, що в Україні ухилення від оподаткування є досить вигідним, оскільки існує незначна ймовірність його викриття, а якщо вже й викриють, то в корумпованому середовищі завжди можна «домовитися».

Ліквідація цих недоліків має стати основою для вдосконалення податкової системи у цілому і податкового менеджменту зокрема.

Насамкінець зазначимо, що процес становлення податкової системи в Україні неодноразово ускладнювався внаслідок неузгодженості та суперечливості управлінських рішень у сфері оподаткування, що, у свою чергу, стало однією з причин гальмування позитивних соціально-економічних змін у суспільстві. Тому давно потребує вирішення питання формування в Україні системи ефективного податкового менеджменту та належного забезпечення її функціонування.

Список використаних джерел

1. Соколовська А.М. Податкова система: теорія і практика становлення / А.М. Соколовська. – К.: Знання-Прес, 2004. – 654 с.
2. Постанова Ради Міністрів УРСР «Про створення Державної податкової служби в Українській РСР» від 12.04.90 №74 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.liga.kiev.ua>
3. Закон України «Про державну податкову службу в Україні» від 4.12.90 №509–XII [Електрон. ресурс] // Відомості Верховної ради України. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
4. Закон України «Про систему оподаткування» від 25.06.1991р. №1251–XII [Електрон. ресурс] // Відомості Верховної ради України. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
5. Соколовська А.М. Особливості проведення податкових реформ: світовий досвід і Україна / А.М. Соколовська // Фінанси України. – 1998. – №12. – С. 71–80.
6. Постанова Кабінету Міністрів України «Про вдосконалення діяльності Державної податкової служби та зміцнення її матеріально-технічної бази» від 24.07.93 №570 // Збірник постанов Кабінету Міністрів України. – 1993. – №3.
7. Соколовська А.М. Податкова система держави / А.М. Соколовська. – К.: Знання-Прес, 2004. – 454 с. – С. 192.

8. Указ Президента України «Про заходи щодо реформування податкової політики» від 31.07.96 №621/96 // Урядовий кур'єр. — 1996. — 6 серпня.

9. Білоус В.Т. Управління податковою службою в Україні: дис... канд. наук з держ. упр-ня / Білоус В.Т. — К., 1998. — 171 с.

10. Указ Президента України «Про утворення Державної податкової адміністрації України та місцевих державних податкових адміністрацій» від 22.08.96 №760/96 // Урядовий кур'єр. — 1996. — 29 серпня.

11. Дзісяк О.П. Правовий статус місцевих органів податкової служби в Україні: дис... канд. юрид. наук / Дзісяк О.П. — Харків, 2001. — 198 с.

12. Наказ ДПА України «Про затвердження організаційної структури державних податкових адміністрацій та інспекцій» від 6.03.98 №97 [Електрон. ресурс]. — Режим доступу: <http://www.liga.kiev.ua>

13. Наказ ДПА України «Про створення у складі ДПА України спеціальних підрозділів по примусовому стягненню податкової заборгованості» від 28.09.99 №523 [Електрон. ресурс]. — Режим доступу: <http://www.liga.kiev.ua>

14. Закон України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами»

від 21.12.2000 №2181-III [Електрон. ресурс]. — Режим доступу: <http://www.liga.kiev.ua>

15. Закону України «Про внесення змін та доповнень до Закону України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами» від 20.02.2003 №550-IV [Електрон. ресурс]. — Режим доступу: <http://www.liga.kiev.ua>

16. Закон України «Про оподаткування доходів фізичних осіб» від 22.05.2003 №889-IV [Електрон. ресурс]. — Режим доступу: <http://www.liga.kiev.ua>

17. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.97 №280/97-ВР [Електрон. ресурс]. — Режим доступу: <http://www.liga.kiev.ua>

18. Податковий кодекс України від 2.12.2010 р. №2755-VI [Електрон. ресурс] // Відомості Верховної ради України. — Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>

19. Указ Президента України «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади» від 9.12.2010р. №1085 [Електрон. ресурс]. — Режим доступу: <http://www.liga.kiev.ua>

І.В. БОВСУНІВСЬКА,
к.к.н., доцент, Академія муніципального управління

Основні напрями підвищення ефективності використання земель комунальної власності в Україні

У статті розглядається загальна характеристика сутності, ролі, правового статусу та специфіки земель територіальної громади, а також правові та концептуальні аспекти підвищення ефективності використання земель комунальної власності.

Ключові слова: земля, земельна ділянка, комунальна власність, комуналізація, приватизація, місцеве самоврядування, територіальна громада.

В статье рассматриваются суть, роль, правовой статус и специфика земель местного сообщества, правовые и концептуальные аспекты повышения эффективности использования коммунальных земель.

Ключевые слова: земля, земельный участок, коммунальная собственность, коммунализация, приватизация, местное самоуправление, территориальное сообщество.

The description of essence, role, legal status and peculiarities of territorial community's lands are considered in the article. The attention is also paid to legal and conceptual aspects of an increase of the effective use of community property.

Keywords: land, community property, communalization, privatization, local self-government, territorial community.

Постановка проблеми. Діяльність людини нероздільно пов'язана з землею. Цей ресурс має особливе значення. Перш за все земля є природним ресурсом, тобто об'єктом природи, який використовується людством для забезпечення своїх потреб. По-друге, земля є територіальним базисом для всіх видів діяльності населення. По-третє, земля є фактором виробництва. У грудні 1990 року в Україні розпочато земельну реформу, яка є одним із найскладніших заходів у суспільному житті населення країни і торкається всіх галузей економіки та суспільного життя. За час проведення земельної реформи відбулися принципові зміни у формах власності на землю, істотно змінилася структура землеволодіння і землекористувань. Значним явищем є поява комунальної власності на землю після прийняття 28 червня 1996 року Конституції України. Комунальну власність на землю територіальних громад визначено одним із першоджерел функціонування у країні місцевого самоврядування. Місцеве самоврядування в Україні переживає період свого конституційно-правового становлення, втілення принципів Європейської хартії про місцеве самоврядування у процесі функціонування територіальних громад та діяльності органів місцевого самоврядування. Однак майже не розробленими до останнього часу залишалися теоретичні основи, критерії, механізми формування кому-

нальної власності на землю, напрями підвищення ефективності використання земель територіальних громад. Серед проблем, які чекають найскорішого розв'язання, є проведення розмежування земель державної та комунальної власності. Від успішного регулювання відносин, пов'язаних з використанням земель державної і комунальної власності, багато в чому залежить проведення земельної реформи. Важливим політичним і соціально-економічним завданням при виборі стратегії і тактики подальшого розвитку земельних відносин є пошук методів їх удосконалення, здатних забезпечити підвищення ефективності використання земельних ресурсів територіальних громад.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Над розробкою вказаних проблем працюють вчені-економісти Б. Данилишин, Ю. Дехтяренко (реформування земельних відносин в містах), Л. Новаковський, І. Будзилович (правове забезпечення проведення земельної реформи), М. Ступень, З. Русанюк (ефективне і раціональне використання земель населених пунктів), В. Трегобчук, Д. Добряк (управління земельними ресурсами в умовах ринкової економіки), А. Муховиков, О. Соловцова (концептуальні підходи до розмежування земель державної та комунальної власності). В їх роботах: висвітлено проблеми еволюції форм власності та трансформації власності на землю у процесі суспільного розвитку, зокрема, в сучасній ринковій економіці України, напрацьовано концептуальні основи комуналізації земель міст, досліджено проблеми розмежування земель державної та комунальної власності. Незважаючи на значну кількість досліджень комунальної форми власності на землю, низка фундаментальних питань щодо ефективності використання земель територіальних громад залишається невивченою. Окремі питання щодо удосконалення управління землями територіальних громад лише фрагментарно висвітлювалися в навчальній літературі та в періодичних виданнях. Недостатня наукова розробленість даної проблеми та її практична значущість визначає та актуалізує тему статті.

Мета статті. Визначити основні напрями підвищення ефективності використання земель комунальної власності в Україні. Досягнення названої мети потребує реалізації таких завдань: визначення сутності комунальної форми власності на землю; виокремлення земель виключно власності територіальної громади; визначення інституційно-правового середовища розвитку комунальної власності на землю.

Виклад основного матеріалу. Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні» встановлено що земля та інші природні ресурси, які є в комунальній власності територіальних громад сіл, селищ, міст, становлять матеріальну і фінансову основу місцевого самоврядування, є територіальним базисом для розміщення об'єктів містобудування, виробничих сил, а також ведення суспільного та іншого виробництва [1].

Право комунальної власності на землю – це право територіальної громади володіти, користуватися і розпоряджа-

тися на власний розсуд і у своїх інтересах землею як безпосередньо, так і через органи місцевого самоврядування.

Територіальна громада адміністративно-територіального утворення – це жителі, об'єднані постійним проживанням у межах населеного пункту, який є самостійною адміністративно-територіальною одиницею. Саме територіальна громада визнається власником земель комунальної власності, тобто має повноваження володіти, користуватися та розпоряджатися цими землями. Ці повноваження реалізують як територіальні громади безпосередньо, так і відповідні ради, які є органами місцевого самоврядування, що представляють відповідні територіальні громади та здійснюють від їх імені та в їхніх інтересах функції і повноваження місцевого самоврядування, визначені Конституцією та законами України [2].

До земель комунальної власності належать усі землі в межах населеного пункту, за виключенням земель приватної та державної власності. Крім того, територіальна громада може мати у власності земельні ділянки поза територіальними межами населеного пункту, якщо на таких ділянках розташовані об'єкти права власності громади (наприклад, очисні споруди, водогони і таке інше).

Таким чином, у контексті суб'єктів права власності на земельні ресурси у загальному складі земель адміністративно-територіального утворення можливо виділити:

- землі комунальної власності (там, де проведено розмежування);
- землі державної власності;
- землі приватної власності.

Земельні ділянки приватної, комунальної та державної власності межують одна з одною. Більше того, час від часу ці ділянки змінюють господаря і прилучаються то до комунальної, то до державної, то до приватної власності.

Відповідно землі територіальної громади населеного пункту – це сукупність земельних ділянок різного цільового призначення, власником яких є громада, які межують з ділянками інших власників.

У комунальній власності мають знаходитися території, використання яких є необхідним для розвитку адміністративно-територіального утворення в цілому [4]. Це перш за все землі загального користування, рекреаційні зони, земельні ділянки під об'єктами історико-культурної спадщини та природно-заповідного фонду. Крім того, доцільно залишити в комунальній власності земельні ділянки, які використовуються для таких рентабельних видів діяльності, як паркування автомобілів, розташування ринків і таке інше. Ця ідея не є виступом проти приватизації. Комунальна власність на землю у порівнянні із державною власністю забезпечує життєдіяльність більш чітко визначеного кола осіб, в принципі має більше перспектив потрапити під демократичний контроль громади. Тому комунальна власність на землю населених пунктів є бажанішою за державну. Приватна власність на землю населених пунктів вимагає від держави створення ефективних способів забезпечення прав та охорони законом інтересів осіб,

які не є землевласниками. До того часу, поки держава не гарантує неухильне дотримання приватними землевласниками норм забудови, екологічних та інших нормативів суспільного значення, приватна власність на землю населених пунктів має всі можливості зашкодити громаді.

Землі комунальної власності мають стати інструментом забезпечення прав громади на повноцінне життєве середовище та інструментом наповнення місцевого бюджету. Для здійснення регулятивного впливу на ринок землі та нерухомості населений пункт може використовувати такі механізми: викуп земельних ділянок, продаж права власності та права на довгострокову оренду на конкурентних засадах, вилучення земельних ділянок, які використовуються не за призначенням тощо [7].

Створення такого інституту, як право комунальної власності на землю, стане ефективним інструментом забезпечення прав громади лише у тому випадку, якщо буде сформовано нову ідеологію управління земельними ресурсами населених пунктів. Нова ідеологія ґрунтується на тій основі, що земельні ресурси населеного пункту є власністю територіальної громади, відповідно, здійснення таких невідкладних завдань, як визначення меж адміністративно-територіального утворення, розмежування земель державної, комунальної та приватної власності, інвентаризація земель населеного пункту, запровадження конкурентних основ землекористування є інвестуванням у майбутнє території і громади (а не простим виконанням урядових програм та приписів законодавства). Таким чином, нова ідеологія полягає у формуванні у членів територіальних громад відчуття власника земельних ресурсів населеного пункту, а у представників місцевого самоврядування – відчуття відповідальності перед власником за добробут останнього та ефективність управління власністю. Місцеве самоврядування має чітко розуміти, кому належать землі населених пунктів, усвідомлювати свою відповідальність, а процес прийняття рішень про відведення земельних ділянок має ґрунтуватися перш за все на турботі про благо громади та відбуватися за її участю.

Ефективне та раціональне управління комунальними землями – запорука сталого розвитку території, залучення інвестицій для розвитку населених пунктів, збільшення надходжень до місцевих бюджетів.

Підвищення ефективності використання земель комунальної власності має передусім забезпечити приведення наявних управлінських форм і методів у відповідність з потребами стратегічного розвитку територій. Воно має передбачати використання комплексу економічних, правових і адміністративних важелів та формуватися з урахуванням принципів соціальної справедливості, ефективності, прозорості, поєднання державних, суспільних і приватних інтересів, збалансованого розвитку населених пунктів, відкритості, законності, дотримання законодавчих вимог.

Проблеми підвищення ефективності використання земель територіальних громад: 1) недосконалість інституцій-

но-правового середовища розвитку комунальної форми власності на землю (недостатній розвиток інфраструктури, яка б забезпечила ефективне функціонування ринку земель у населених пунктах); 2) недосконалість економічного механізму регулювання земельних відносин в населених пунктах (не відпрацьована система інформаційного забезпечення продажу земельних ділянок, не налагоджена ефективна система забезпечення повноти сплати земельних податків, орендних платежів, зборів з операцій на ринку землі, недосконала організація експертної грошової оцінки земельних ділянок); 3) недосконалість містобудівних методів регулювання земельних відносин (складними залишаються процедури попереднього погодження з місцевими органами державного управління та місцевого самоврядування умов спорудження об'єктів на земельних ділянках, що перебувають у комунальній власності, оформлення та затвердження проектної документації і одержання дозволів на забудову чи будь-яке інше використання цих земельних ділянок).

Підвищення ефективності використання земель комунальної власності має бути спрямоване на: задоволення інтересів територіальної громади; оптимальне поєднання громадських та приватних інтересів; реалізацію прав власності (користування) фізичних та юридичних осіб на земельні ділянки; поліпшення інвестиційного клімату в економіці відповідного населеного пункту; збільшення доходів місцевого бюджету за рахунок надходження коштів від продажу земельних ділянок, забезпечення їх вільного обігу на ринку та прав на них; забезпечення повного обліку земель, їх власників і користувачів, раціонального та ефективного використання земельних ділянок; підвищення ролі соціальних та екологічних пріоритетів у використанні землі [5].

Підвищення ефективності використання земель комунальної власності повинне мати комплексний характер і включати економічні, правові, адміністративні, фінансові, організаційні та інші заходи.

Економічно-фінансові заходи:

- розробка та реалізація програми формування ринку землі відповідного населеного пункту, визначення категорій земель, перспектив і цілей їх використання, передачі у власність, постійне користування чи оренду, прогнозування раціональних та постійних надходжень до бюджету територіальної громади, розвитку підприємництва (оптимізація та раціоналізація використання земельних ресурсів);

- запровадження незалежної системи оцінки земельних ділянок, призначених для продажу, прав на них, у тому числі в комплексі з об'єктами нерухомості;

- впровадження економічних механізмів стимулювання власників, орендарів земельних ділянок щодо збереження та поліпшення екологічного стану земель, а також історико-культурної спадщини;

- удосконалення системи компенсацій за нанесення збитків власникам чи орендарям земельних ділянок унаслідок обмежень щодо їх використання, попереднього і повно-

го відшкодування власникам та орендарям вартості вилучених земельних ділянок, нерухомого майна й інших втрат;

- забезпечення спрямування коштів, отриманих від приватизації земельних ділянок, на регулювання земельних відносин та соціальної сфери, розвитку ринку землі населеного пункту;

- інвентаризація комунальних земель, ведення їх моніторингу і земельного кадастру;

- розробка та впровадження комплексу заходів, спрямованих на забезпечення досягнення своєчасності та повноти плати за землю і встановлення постійного ефективного контролю за справлянням податку й орендної плати за землю.

Організаційно-правові заходи:

- вироблення програми та пакету місцевих нормативних документів, які б у межах чинного законодавства дали можливість спростити, удосконалити та зробити прозорим порядок і механізм надання земельних ділянок у власність чи користування шляхом внесення змін і доповнень у діючі акти та прийняття нових;

- запровадження та ефективне використання правових механізмів вилучення земельних ділянок у власників чи землекористувачів які використовують їх не за призначенням або не використовують взагалі, або не вносять тривалий час плату за землю;

- поліпшення роботи і механізмів щодо ведення державного земельного кадастру, організації землеустрою та землевпорядкування [3];

- реалізація діючих та сприяння розробці, удосконаленню і впровадженню основних засад та способів приватизації земельних ділянок;

- удосконалення інституційно-правового середовища розвитку комунальної форми власності на землю;

- спрощення в межах, дозволених законодавством, процедур реалізації права на забудову чи інше освоєння власниками й орендарями земельних ділянок;

- впровадження організаційно-правових механізмів надання концесій для будівництва й експлуатації транспортної та міської інженерної інфраструктури;

- визначення особливостей реалізації права власності на землю на територіях пріоритетного інвестиційного розвитку;

- удосконалення та спрощення процедур оформлення і реєстрації прав на землю;

- розробка ефективного механізму вирішення земельних спорів;

- завершення формування електронної версії земельного кадастру;

- проведення необхідної підготовчої роботи щодо розмежування земель державної і комунальної власності;

- створення при управління земельних ресурсів населених пунктів центрів земельного кадастру;

- прискорення завершення повної інвентаризації всіх земель міста;

- надання інформаційної допомоги у підготовці та діяльності спеціалістів з експертної грошової оцінки земельних ресурсів;

- визначення та затвердження переліку земельних ділянок для їх можливого продажу і формування обсягів надходження коштів до бюджету від їх приватизації;

- коригування генерального плану та місцевих правил забудови в населених пунктах;

- формування зонінгу населених пунктів;

- перерозподіл і використання земель відповідно до містобудівної документації та місцевих правил забудови.

Інформаційні заходи:

- невідкладне оприлюднення через засоби масової інформації нормативних актів з питань регулювання земельних відносин, які приймаються місцевими радами та їх виконавчими органами;

- опублікування інформації щодо розміщення, якісної характеристики, можливих напрямів використання та початкової ціни земельних ділянок, інвентаризацію яких проведено, для продажу їх на конкурсних засадах [6];

- забезпечення можливості одержання інвесторами інформації про земельні ділянки та умови набуття права власності на них і умов їх використання;

- створення механізмів забезпечення прозорості операцій на ринку землі та вільного доступу до інформації про визначення ринкової вартості земельних ділянок;

- запровадження системи громадського обговорення інвестиційних проектів розвитку інфраструктури й обслуговування територій.

Висновки

Наш дискурс уможливлює такі висновки:

1. Комунальні землі – це сукупність земельних ділянок різного цільового призначення, власником яких є територіальна громада.

2. Ефективне та раціональне управління комунальними землями – запорука сталого розвитку території, залучення інвестицій для розвитку населених пунктів, збільшення надходжень до бюджетів.

3. Складність удосконалення регулювання відносин щодо земель комунальної власності зумовлена недосконалістю інституційно-правового середовища комунальної власності, економічного механізму і містобудівних методів регулювання земельних відносин у населених пунктах.

4. Вирішення вищезазначених проблем та впровадження економічно-фінансових, організаційно-правових й інформаційних заходів сприятиме підвищенню ефективності управління ресурсною базою місцевого самоврядування в Україні, його економічному піднесенню, раціональному використанню та охороні земель комунальної власності, приведенню законодавства України про місцеве самоврядування у відповідність із вимогами Європейської хартії про місцеве самоврядування та інших міжнародних документів.

Дослідження напрямів підвищення ефективності використання земель комунальної власності не можна обмежувати даною статтею. Ми сподіваємось, що презентована стаття спонукатиме інших (насамперед вітчизняних) учених долучатися до розв'язання означених проблем розвитку комунальної власності на землю в Україні.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» // Урядовий кур'єр. – 1998. – 24 жовтня.
2. Концепція формування земель комунальної власності // Київ на долонях. – 2002. – №9 (215). – С. 3.
3. Добряк Д. Удосконалюючи земельні відносини, маємо якнайшвидше сформувати стале землекористування / Д. Добряк // Землевпорядний вісник. – 2010. – №2. – С. 12–14.

4. Муховиков А.М. Комунальна власність на землю / А.М. Муховиков, Л.Я. Новаковський. – К.: Урожай, 2005. – 146 с.

5. Русанюк З. Основні напрями підвищення ефективності управління землями комунальної власності в Україні / З. Русанюк // Управління сучасним містом. – 2003. – №10–12. – С. 198–201.

6. Соловцова О. Продаж земель державної та комунальної власності в містах: інформаційне забезпечення та його вплив на результати аукціону / О. Соловцова // Землевпорядний вісник. – 2010. – №4. – С. 28–31.

7. Шляхи підвищення ефективності управління земельними ресурсами міст України. Ukraine: Effective land resources management at the local level / Під ред. М.С. Федорченка і О.В. Янова. – К.: ІРЦ Реформування земельних відносин в Україні, 2005. – 336 с.

Т.Г. БЕЛОВА,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій,
О.Ф. ШАПОВАЛ,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій

Методичні підходи до аналізу конкурентів

Розглянуто теоретичні підходи до аналізу конкурентів. Визначено мету аналізу конкурентів. Подано основні етапи аналізу конкурентів та їхня характеристика. Доведена практична значимість запропонованого підходу.

Ключові слова: конкуренти, етапи аналізу конкурентів, цілі і наміри конкурентів, реакція фірми на дії конкурентів.

Рассмотрены теоретические подходы к анализу конкурентов. Определена цель анализа конкурентов. Представлены основные этапы анализа конкурентов и их характеристика. Доказана практическая значимость предложенных подходов.

Ключевые слова: конкуренты, этапы анализа конкурентов, цели и намерения конкурентов, реакция фирмы на действия конкурентов.

Theoretical approaches to the analysis of competitors. Defined objective analysis of the competition. The basic stages of the analysis of competitors and their characteristics. We prove the practical relevance of the proposed method.

Keywords: competitors, steps competitor analysis, goals and intentions of competitors, the company response to the actions of competitors.

Постановка проблеми. Ефективне функціонування на ринку не можливе без знання своїх конкурентів. Необхідність виживання в сучасних умовах примушує компанії ретельно досліджувати конкурентне середовище, в якому вони діють, вивчати привабливість галузі й конкурентну боротьбу

в середині неї, правильно ідентифікувати своїх конкурентів, щоб розробити конкурентну стратегію.

Розробляючи конкурентну стратегію, необхідно з'ясувати ставлення компанії до її конкурентів. М. Портер вважав, що цілі аналізу конкурентів полягає у визначенні характеру і факторів успіху можливих змін стратегії, до яких може дійти кожна з конкуруючих фірм; врахування ймовірних реакцій кожного конкурента на різноманітні дії інших фірм, а також ймовірних реакцій кожного конкурента на зміни, які можуть відбуватися в галузі і взагалі у зовнішньому середовищі. Тому дослідженню конкурентів приділяють значну увагу всі компанії.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам дослідження конкуренції та конкурентів присвячені роботи таких відомих зарубіжних і вітчизняних вчених: Г. Азоева, Є. Голубкова, Дж. Дея, Д. Кревенса, Ж.–Ж. Ламбена, М. Портера, Є. Крикавського, Л. Шевченко, А. Юданова тощо.

Вивчаючи відношення різних авторів до цієї проблеми, можна відмітити, що вчений Д. Кревенс вважав доцільним проводити аналіз конкурентів у такій послідовності:

- визначення структури і характеристик ринку;
- виявлення і опис характеристик ключових конкурентів;
- оцінювання ключових конкурентів;
- передбачення дій конкурентів;
- виявлення потенційних конкурентів [2, с. 106].

На думку М. Портера, при аналізі конкурентів слід зосередитися на чотирьох питаннях, які дозволять дати найбільш повне уявлення про дії конкурентів [4, с. 387]:

- які цілі стоять перед конкурентами?
- яка стратегія для досягнення цих цілей існує зараз?
- які можливості мають конкуренти для реалізації своєї стратегії?

– які стратегії вони можуть застосовувати в подальшому? Дослідженню сильних і слабких сторін конкурентів і визначенню факторів, які необхідно вивчити у процесі маркетингового аналізу конкурентів, приділяв основну увагу вчений Є. Крикавський [3, с. 192].

Підходи, які пропонуються цими авторами, заслуговують на ретельне вивчення, але деякі положення потребують подальшого розвитку і конкретизації. Це стосується і питання визначення послідовності аналізу конкурентів, узагальнення окремих положень, впровадження результатів аналізу в практику роботи сучасних підприємств тощо.

Метою статті є підходи щодо визначення та аналізу конкурентів підприємства заради успішного функціонування на ринку.

Виклад основного матеріалу. Аналіз конкурентів розглядається як найважливіший у практичній діяльності підприємства, тому що його результати напряду впливають на становище підприємства на ринку. Знання своїх конкурентів, співставлення своїх можливостей з їх позицією є необхідною умовою забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Аналіз конкурентів пропонується проводити в такій послідовності.

На першому етапі доцільно здійснити вибір ключових конкурентів і класифікувати їх. Ключові конкуренти – це компанії, які працюють на загальному цільовому ринку або сегменті ринку [2, с. 110].

Виявлення конкурентів можна проводити, використовуючи такі підходи:

- шляхом оцінки типів потреб, які задовольняють на ринку продукції основних конкуруючих фірм. У цьому випадку виділяють фірми, що орієнтуються на задоволення всього комплексу запитів, які ставляться споживачами до товару; фірми, які спеціалізуються на задоволенні специфічних потреб окремих сегментів ринку; компанії, які хочуть вийти на ринок з аналогічною продукцією; фірми, які планують обслуговувати інші ринки аналогічною продукцією; компанії, що виробляють товари-замінники, які спроможні витиснути даний продукт на ринку [5, с. 179];
- шляхом класифікації конкурентів за типами тих ринкових стратегій, які вони використовують, – у галузі експансії на ринку, товарної, цінової, розподільчої та комунікаційної політики;
- шляхом використання комплексу критеріїв у залежності від поставлених цілей аналізу. В цьому випадку виділяють: ближні конкуренти, які виготовляють аналогічну продукцію, обсяги реалізації якої наближаються до обсягів реалізації фірми, що розглядається; більш потужні у фінансовому відношенні конкуренти, ринкова частка яких вища, ніж у фірми, яка розглядається, а конкурентні переваги очевидні; фірми,

які домінують на ринку, тобто мають значну загальну частку ринку і визначають основні тенденції і динаміку ринку; всі фірми у географічних межах ринку, що робить аналіз ринку і конкурентів найбільш повним; всі можливі (включаючи потенційних) конкуренти [5, с. 181];

– шляхом класифікації конкурентів у залежності від їхньої реакції на дії, які здійснює фірма: конкурент, який не поспішає, повільно реагує на події або ігнорує їх; тигровий конкурент, який реагує на будь-які спроби заволодіти його ринком; непередбачуваний конкурент, який не має якоїсь конкретної моделі поведінки; вибірковий конкурент, що реагує тільки на деякі типи дій (наприклад, на зниження цін).

На другому етапі здійснюється збір інформації про конкурентів. Важливість збирання інформації про конкурентів розуміють всі фірми. Великі фірми мають відділ комерційного аналізу, який нараховує тисячі регіональних представників, які постачають інформацію про конкурентів. Деякі фірми мають співробітників, які оцінюють технологічні переваги конкурентів на основі державних замовлень, які вони виграла.

Важливо також отримати інформацію про поточне становище конкурентів, фінансові можливості, цілі, наміри, стратегії, підприємницьку культуру, цінності тощо. Однак зібрати такі відомості в повному обсязі дуже важко, тому що вони становлять комерційну таємницю фірми і захищаються. Тому окрему інформацію про конкурентів отримують, використовуючи прийоми маркетингових досліджень, первинні і вторинні джерела інформації.

Надійним та доступним джерелом інформації можуть слугувати виставки, в яких приймають участь конкуренти. Як правило, там представлений достатньо повний асортимент продукції, укладаються угоди з постачальниками сировини і посередниками, які займаються розповсюдженням продукції. На виставці пропонується велика кількість рекламних матеріалів, з яких можна взяти багато корисної інформації.

Традиційними джерелами інформації про конкурентів можуть бути річні звіти, спеціалізовані періодичні видання, ділова періодика, звіти фінансових аналітичних служб, дослідження соціологічних служб, матеріали споживацьких конференцій, електронні бази даних, постачальники, посередники, співробітники фірми і її торговельний персонал. Бажаючи скласти досвід по кожному конкуренту.

Щоб інформація була достовірною, вона має постійно оновлюватися. З цією метою відбувається моніторинг діяльності конкурентів.

Залежно від поставлених цілей можна проводити такі види моніторингу:

- інформаційний, який передбачає структурування, накопичення і розповсюдження інформації;
- базовий, що сприяє виявлення нових проблем і небезпек до того, як вони стануть відомі на рівні управління;
- проблемний, який ґрунтується на з'ясуванні закономірностей, процесів, небезпек, тих проблем, які відомі і суттєві з погляду управління.

На наступному етапі визначаються цілі і наміри кожного конкурента. Це найбільш трудомісткий етап аналізу. Він дає можливість з'ясувати, наскільки конкурент задоволений ситуацією, яка склалася на ринку, які можливі дії збирається вчинити.

Спочатку аналізуються цілі фірм-конкурентів. Маркетингові цілі розподіляються на три види в залежності від того, до чого або до кого вони відносяться: продаж, прибутку або клієнтів. Дані цілі визначаються для кожного товарного ринку або сегмента окремо.

Важливим є вивчення сильних і слабких сторін конкурентів, їхнє співставлення із власною фірмою. Розглянемо можливі сильні і слабкі сторони фірм-конкурентів [3, с. 190].

Сильними сторонами фірм-конкурентів можуть бути: фактори, що створюють бар'єри мобільності, які захищають стратегічну групу, під якою розуміють групу компаній деякої галузі, які на даному цільовому ринку діють за однією тією ж чи подібною стратегією; фактори, що посилюють вплив стратегічної групи на покупців; фактори, що ізолюють стратегічну групу від суперництва інших фірм; більший масштаб діяльності відносно своєї стратегічної групи; фактори, що дозволяють вхід до стратегічної групи з меншими витратами порівняно з іншими; кращі можливості запровадити свою стратегію порівняно з конкурентами; існуючі ресурси і навички, що дозволяють фірмі подолати бар'єри мобільності та увійти до більш привабливих стратегічних груп.

Слабкими сторонами фірм-конкурентів можуть бути: фактори, що роблять стратегічну групу більш вразливою до суперництва інших фірм; менший масштаб діяльності щодо своєї стратегічної групи; фактори, що збільшують витрати фірми на вхід до стратегічної групи порівняно з іншими; гірші можливості запровадити свою стратегію порівняно з конкурентами; відсутність ресурсів і навичок, що дозволяють фірмі подолати бар'єри мобільності та увійти до більш привабливих стратегічних груп.

У межах аналізу цілей і намірів конкурентів вивчається реакція конкурентів на дії, які здійснює фірма, і визначається тип конкурентної поведінки підприємства: незалежна (не враховує дій конкурентів); корпоративна (бажання домовитися з конкурентами, співпрацювати з ними); адаптивна (враховує можливу реакцію конкурентів); випереджувальна (передбачає можливу реакцію конкурентів); агресивна (сподівання на те, що конкуренти будуть спокійно реагувати на дії фірми).

Також важливим є дослідження ринкової сили конкурентів. Вона оцінюється спроможністю підприємства примусити ринок прийняти більш високу ціну на товари, ніж у конкурентів.

Аналізуються також поточні стратегії конкурентів щодо комплексу маркетингу: товарні, цінові, збутові, комунікаційні.

Після цього досліджуються можливості підприємства в конкурентній боротьбі. За Ф. Котлером, існують чотири різновиди маркетингових конкурентних стратегій: ринкового лідера, челенджера, послідовника, нішера. Підприємство в залежності від своєї конкурентної позиції і маркетингового спрямування вибирає відповідну стратегію. Вибираючи для

себе стратегію, треба враховувати, що уявлення, які виходять тільки із забезпечення паритету з конкурентами і рівнянням на кращі зразки, які вже доступні на ринку, мають багато недоліків і вже не вважаються ефективними. Основна слабкість цього підходу пов'язана з тим, що відповідні дії раніше вже здійснили конкуренти (на які підприємство рівнялося), і тому вони будуть знати про всі майбутні дії і готуватися до нових кроків у цьому напрямку. До того ж це дозволить їм залишатися попереду, тобто і далі лідирувати на ринку. Імітаційні дії неефективні також тому, що вони не дозволяють досліджуваному підприємству створити конкурентні переваги. Тому що якщо всі зусилля підприємства витрачаються на повторення того шляху, який пройшли конкуренти, на досягнення переваг за витратами та якістю, які конкуренти вже досягли, може не залишитися сил і ресурсів для пошуку таких дій, які б дозволили даному підприємству відрізнитися від своїх конкурентів або від інших компаній.

Наступний етап передбачає аналіз ринкової частки конкурентів. Щоб одержати повне уявлення про ринок, розраховують усі показники часток ринку. Внаслідок цього виявляються ті фірми, від яких йде найбільша загроза як від конкурента і у відношенні яких розробляються відповідні стратегії.

Також необхідним при аналізі конкурентів є визначення характеру ринку, на якому діє фірма. Якщо це ринок монополістичної конкуренції, де кількість конкурентів велика, їхня ринкова сила приблизно однакова, необхідно застосовувати стратегію диференціації, яка обумовлена зовнішньою конкурентною перевагою [4, с. 387].

Якщо фірма діє на ринку чистої конкуренції, де ціни визначаються співвідношенням попиту та пропозиції, вона має слідувати за обсягами виробництва конкурентів, а також за появою нових гравців, щоб передбачити і врахувати у своїй діяльності можливе коливання цін.

При олігополії кількість конкурентів є незначною і суперники знаходяться у великій взаємозалежності один від одного. Стратегія досліджуваної фірми залежить від того, наскільки конкуруюча фірма може відреагувати на дії фірми, яка розглядається.

В умовах монополії на ринку домінує один виробник, який обслуговує велику кількість покупців. Фірма в цих умовах має значну ринкову силу, але все залежить від того, наскільки швидко з'являться нові учасники ринку, які таку монополію порушать. Враховуючи те, що монополія – це тимчасова ситуація, стратегія фірми залежить від наявності інновацій, бар'єрів входу на ринок, товарів-субститутів.

Важливим етапом є процес порівняння конкурентів споживачами. Ці дослідження мають цінність для підприємства тому, що від того, як сприймається підприємство і його продукція споживачем, залежить успіх його роботи. Треба визначити, як пропозиції досліджуваного підприємства оцінюються споживачами за кожним атрибутом цінності з урахуванням діяльності найбільш успішних конкурентів, діючих на ринку. Це вимагає одержання рейтингу кожного конкурента за кожним

атрибутом цінності. Механізм аналізу такий: складається перелік значимих для споживача атрибутів, визначається їхня відносна важливість (вагові коефіцієнти), узгоджується шкала, за якою будуть оцінюватися атрибути (як правило, застосовується п'ятибальна шкала, де «О» – поганий показник, «5» – відмінний). Розробляється анкета, яка дає змогу опитати споживачів і з'ясувати їх відношення до визначених атрибутів цінності досліджуваного підприємства і його конкурентів. Після оброблення результатів анкетування отримаємо оцінку, яка відповідає ставленню споживачів. Отримані оцінки зважуються на величину вагових коефіцієнтів, зважені оцінки підсумовуються по кожному конкуренту і по кожному атрибуту. Потім вони порівнюються і аналізуються. Таким чином можна встановити відношення споживачів до дій досліджуваного підприємства і конкурентів.

Потім складається матриця конкурентів, де позначається кожний атрибут цінності [1, с. 250]. Це дає можливість наочніше бачити позиції різних конкурентів, зробити відповідні висновки і оперативно вжити заходів, які допоможуть виправити становище і скорегувати конкурентну стратегію.

Висновки

Запропонований підхід до аналізу конкурентів є корисним, важливим і має практичну цінність для кожного підприємства. Його застосування може бути запорукою успішного функціонування на ринку.

Список використаних джерел

1. Дэй Д. Стратегический маркетинг [Текст] / Д. Дэй. – М.: Изд-во Эксмо, 2003. – 640 с.
2. Кревенс Д. Стратегический маркетинг. [Текст]: учеб. / Д. Кревенс; пер. с англ. – М.: Издат. дом «Вильямс», 2003. – 752 с.
3. 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.
4. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок [Текст]: учеб. / Ж.-Ж. Ламбен; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2008. – 800 с.
5. Шевченко Л.С. Введение в маркетинг [Текст]: учеб.-практ. пособие. / Л.С. Шевченко. – Х.: Консум, 2000. – 671 с.

О.В. КОРОТКЕВИЧ,
к.е.н., ст.н.с., Інститут економіки та прогнозування НАН України

Потенційні ризики зниження податкового навантаження в умовах запровадження Податкового кодексу України¹

Стаття присвячена аналізу та оцінці наслідків запровадження Податковим кодексом України механізмів по стимулюванню інвестиційно-інноваційного розвитку економіки та їхнього впливу на доходну частину бюджету з урахуванням термінів їх дії. Наведені умови, які формують податкові ризики, їхню класифікацію. Наведені пропозиції по зменшенню впливу податкових ризиків на доходну частину бюджету.

Ключові слова: Податковий кодекс, податки, пільги, бюджет, ризики, вплив.

Статья посвящена анализу и оценке последствий вводимых Налоговым кодексом Украины механизмов по стимулированию инвестиционно-инновационного развития экономики и их влиянию на доходную часть бюджета с учетом сроков их действия. Определены условия, формирующие налоговые риски, приведена их классификация. Сформулированы предложения по снижению влияния налоговых рисков на доходную часть бюджета.

Ключевые слова: Налоговый кодекс, налоги, льготы, бюджет, риски, влияние.

The article is devoted to analysis and evaluation of the implications of the levers for investment and innovative de-

velopment promotion, introduced by a Tax Code. Impact of the above levers on the revenue part of the budget is estimated taking into account the duration of their validity. Sources of the tax risks are identified, their classification is proposed. Proposals to eliminate the influence of tax risks on the revenue part of budget are elaborated.

Keywords: Tax Code, taxes, exemptions, budget, risks, impact.

Постановка проблеми. Прийняття Податкового кодексу України (ПК) внесло в економічну діяльність підприємств нові принципи та методи формування податкових баз у поєднанні із зниженням нормативних ставок бюджетоутворюючих податків, в які включені механізми стимулювання інвестиційно-інноваційного розвитку економіки для високотехнологічних галузей. Інвестиційно-інноваційні пільги для високотехнологічних галузей економіки мають тимчасовий характер із максимальним строком дії десять років, але більша їх частина має діяти у період 2011–2014 років. У цей ж період передбачено і суттєве зниження номінальних

¹ Дослідження виконано в рамках планової НДР «Розвиток державних фінансів в умовах глобалізації» за постановою Бюро ВЕ НАНУ №6 від 08.07.2009, державний реєстраційний номер роботи 0109U004580.

ставок податку на прибуток та разової ставки по ПДВ. Період дії пільг та зниження номінальних ставок по бюджетоутворюючим податкам створюють потенційні ризики для доходної частини бюджету країни.

Мета статті полягає в аналізі структури податкових пільг по бюджетоутворюючим податкам з урахуванням термінів їх застосування як фактора ризику формування доходної частини бюджету.

Виклад основного матеріалу. Податковий кодекс України, розроблений у відповідності до виконання Державної програми економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава», направлений на підвищення рівня збалансування системи державних фінансів, а також на стимулювання швидкого зростання економіки за рахунок створення сприятливого фіскального простору для бізнесу та інвестицій. Основні механізми стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств, які включені у ПК, мають підвищити інтерес платників податків до модернізації своєї виробничої бази, зростання конкурентоспроможності продукції за рахунок збільшення власних інвестиційних ресурсів та залучення прямих іноземних інвестицій.

Основу стимулюючих податкових механізмів по підтримці високотехнологічних галузей промисловості, по випуску товарів споживчого вжитку та послуг, галузей національної культури становлять пільги, які проведені через податок на додану вартість, податок на прибуток підприємств та земельний податок. Ці податки становлять більше половини податкових надходжень до доходної частини держбюджету; в 2010 році питома вага податку на прибуток підприємств у податкових надходженнях держбюджету становила 17,1; питома вага надходжень ПДВ – 36,95%.

Відповідно до розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу передбачається надати пільги за галузевою ознакою і тимчасово звільнити від сплати ПДВ такі операції [1]:

- операції з постачання та імпорту необроблених шкір та чищеної шкіри без подальшої обробки (на період 01.01.2012 – 31.12.2013);
- до 01.01.2014 постачання, у тому числі імпорт, та вивезення в митному режимі експорту товарів відходів та брухту чорних і кольорових металів та деревини;
- до 01.01.2015 імпорт товарів для виробництва суднобудівної промисловості, а також надати їм право на використання податкового векселю на суму податкового зобов'язання, визначеного у митній декларації, що підлягає сплаті, із строком погашення на 720-й календарний день з дати його видачі митному органу: на устаткування, обладнання та комплектуючі, що не виробляється в Україні, перелік яких встановлюється КМУ;
- до 01.01.2015 основні матеріали для організації та виготовлення на території України книжкової продукції;
- до 01.01.2016 суб'єктів літакобудування за такими операціями: імпорт товарів, що використовуються для потреб літа-

кобудівної промисловості та результати НДДКР, які виконуються за рахунок міжнародних кредитів під гарантію КМУ;

- до 01.01.2016 операції з постачання національних фільмів, їх дублювання та тиражування;
- до 01.01.2019 операції з постачання техніки та обладнання, визначених Законом «Про альтернативні види палива», на території України, а також імпорту техніки, обладнання, що використовується для реконструкції наявних і будівництва нових підприємств із виробництва біопалива та реконструкції технічних і транспортних засобів із метою споживання біопалива, якщо такі товари не виробляються і не мають аналогів в Україні [2].

Поряд із наданням прямих податкових пільг із сплати ПДВ важливою формою зниження податкового навантаження є впорядкування відносин між платниками податків і державою з процесу бюджетного відшкодування ПДВ, у тому числі за рахунок автоматичного бюджетного відшкодування, що передбачає прискорене повернення коштів із бюджету, а також подальше його розширення. Починаючи з 1 січня 2014 року платники ПДВ, які будуть мати позитивну податкову історію, отримають право на бюджетне відшкодування протягом 11 днів від подачі декларації (п'ять календарних днів для проведення камеральної перевірки податкової звітності замість 30 календарних днів за загальним порядком, три дні на передачу висновку ДПС до Держказначейства та три дні на перерахування ним платнику податку встановленої суми відшкодування).

Проте найважливішою умовою зниження податкового навантаження має стати зниження загальної ставки ПДВ з 20 до 17% із строком введення її в дію з 01.01.2014.

Для розвитку окремих галузей виробництва значні преференції передбачені в оподаткуванні прибутку підприємств. Податковим кодексом передбачено звільнення на десять років від оподаткування:

- прибуток підприємств легкої промисловості, крім працюючих на давальницькій сировині;
- прибуток підприємств суднобудівної промисловості;
- прибуток підприємств машинобудування для агропромислового комплексу;
- прибуток підприємств літакобудівної промисловості, отриманий від основної діяльності, а також від проведення такими підприємствами науково-дослідницьких та дослідно-конструкторських робіт, які виконуються для потреб літакобудівної промисловості;
- прибуток підприємств галузі електроенергетики стосовно витрат, які належать до інвестиційних програм, схвалених НКРЕ, зокрема для будівництва (модернізації, реконструкції) міждержавних, магістральних, і розподільчих (локальних) енергетичних мереж та/або сум, спрямованих на повернення кредитів, використаних для фінансування зазначених цілей;
- прибуток суб'єктів господарської діяльності, отриманий від надання готельних послуг у готелях категорії «5 зірок»,

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

«4 зірки» та «3 зірки», у тому числі новозбудованих чи реконструйованих, які вводяться в експлуатацію до 1 вересня 2012 року, або в яких проведено капітальний ремонт чи реставрацію існуючої будівлі.

Коротші терміни використання пільг по оподаткуванню прибутку передбачені для таких видів економічної діяльності:

- до 01.01.2015 прибуток видавництв, видавничих організацій, підприємств поліграфії, отриманий ними від діяльності з виготовлення на території України книжкової продукції, крім продукції еротичного характеру;

- до 01.01.2016 не включаються до доходів суми коштів або вартість майна, отримані суб'єктами кінематографії (виробниками фільмів) та/або суб'єктами мультанімації і спрямовані на виробництво національних фільмів;

- до 01.01.2020 прибуток виробників біопалива, а також прибуток від діяльності з одночасного виробництва електричної та теплової енергії та/або виробництва теплової енергії з використанням біологічних видів палива, прибутку виробників техніки, обладнання, які споживають біологічні види палива, а також прибутку підприємств із видобування і використання газу (метану) вугільних родовищ.

Крім вищевказаних пільг звільняється від оподаткування прибуток таких операцій у сфері енергетики:

- 80% прибутку підприємств, отриманого від продажу визначених енергозберігаючих товарів власного виробництва;

- 50% прибутку, отриманого від здійснення енергоефективних заходів і реалізації енергоефективних проектів підприємств [2].

Суттєвою умовою зростання власних інвестиційних ресурсів суб'єктів господарювання є поетапне зниження номінальної ставки оподаткування прибутку підприємств протягом чотирьох років до визначеного ПК рівня 16%: 2011 року – 23%; 2012 року – 21%; 2013 року – 19%; 2014 року – 16%.

Тимчасові пільги також надані по земельному податку. Так, звільнення від сплати земельного податку мають:

- до 01.01.2015 резиденти – суб'єкти космічної діяльності, які отримали ліцензію на право її здійснення та беруть

участь у реалізації ратифікованих ВР України міжнародних договорів (угод) України з питань космічної діяльності щодо створення космічної техніки (за переліком КМУ);

- до 01.01.2016 – суб'єкти літакобудування, земельні ділянки яких безпосередньо використовуються для цілей виробництва кінцевої продукції;

- а також суб'єкти кінематографії за земельні ділянки, що забезпечують виробництво національних фільмів (за переліком КМУ).

Таким чином, зниження податкового навантаження для економіки забезпечується головним чином за рахунок зниження податкових ставок та чіткого календарного прописування використання механізмів податкових пільг.

Враховуючи, що пільги мають цільовий характер і мають спрямовуватися на технологічну модернізацію виробництва та повернення кредитів, оплату процентів за ними використаних на цілі модернізації в ПК підкреслені умови, при недотриманні яких ці пільги скасовуються. У разі порушення вимог щодо цільового використання вивільнених від оподаткування коштів платників податку зобов'язаний збільшити податкові зобов'язання з податку на прибуток за результатами податкового періоду, на який припадає таке порушення, а також сплатити пеню, нараховану відповідно до ПК.

Розрахункові дані Мінфіну України показують, що при набутті чинності ПК у структурі податкових надходжень доходної частини бюджету (при умові стабільного ВВП) платники податків матимуть додаткові кошти для розвитку своєї діяльності, головним ресурсом яких стане зниження податку на прибуток (табл. 1). З позицій платників податків такі умови є важливою передумовою зниження податкового навантаження, але одночасно створюються потенційні ризики для бюджетних надходжень.

Податковий ризик у загальному контексті можна визначити як можливість настання несприятливого випадку, який призводить до певних втрат доходу економічних суб'єктів (платника податків та держави). Також податковий ризик визначають як рівень визнання фінансової втрати (планової

Таблиця 1. Очікувана зміна податкових надходжень при введенні Податкового кодексу, млн. грн. [3]

Податок (збір)	Результат впливу змін ПК (+) або (-) на доходи бюджету	
	(+)	(-)
Податок на доходи фізичних осіб	444,2	–
Податок на прибуток підприємств	–	6456,9
ПДВ	1734,0	
Акцизний податок	2720,0	
Ввізне мито	1,6	
Місцеві податки і збори	–	269,1
Єдиний податок		471,9
Збір за першу реєстрацію транспортних засобів		1629,2
Збір за геологорозвідувальні роботи, які виконані за рахунок бюджету		1188,1
Плата за використання надр	1222,0	
Інші збори	114,5	10,3
Разом	6236,3	10025,5
Загальна зміна податкових надходжень		3789,2

чи фактичної), яка виражається у можливості не досягти поставленої мети; в невизначеності прогнозованого результату; в суб'єктивності його оцінки [4].

Окремі дослідники трактують податковий ризик з точки зору держави як можливість недоотримання фактичних податкових надходжень порівняно із планом (прогнозом) як в цілому по податкових доходах бюджету, так і за окремими видами та групами податків [5].

Ціллю визначення податкового ризику є підвищення ефективності управління податками в масштабі країни або її окремої території. Податковий ризик, як правило, пов'язаний із подією, яка може відбутися або не відбутися. У випадку здійснення визначеної події можливі три економічні результати:

- нульовий (збіг запланованих та отриманих визначень);
- позитивний (отримання податкових доходів вище запланованого рівня);
- негативний (недоотримання податкових доходів).

Слід також враховувати, що податковий ризик держави може виникнути з різних причин, до яких відносяться не тільки ухилення платників податків від їх сплати, а й внаслідок недостатньої реалізації принципу достовірного функціонування бюджетної системи. Недоотримання податків може виникати і по причині наявності недосконалості податкового законодавства, або неефективної системи адміністрування.

Серед податкових ризиків держави найчастіше виокремлюють такі:

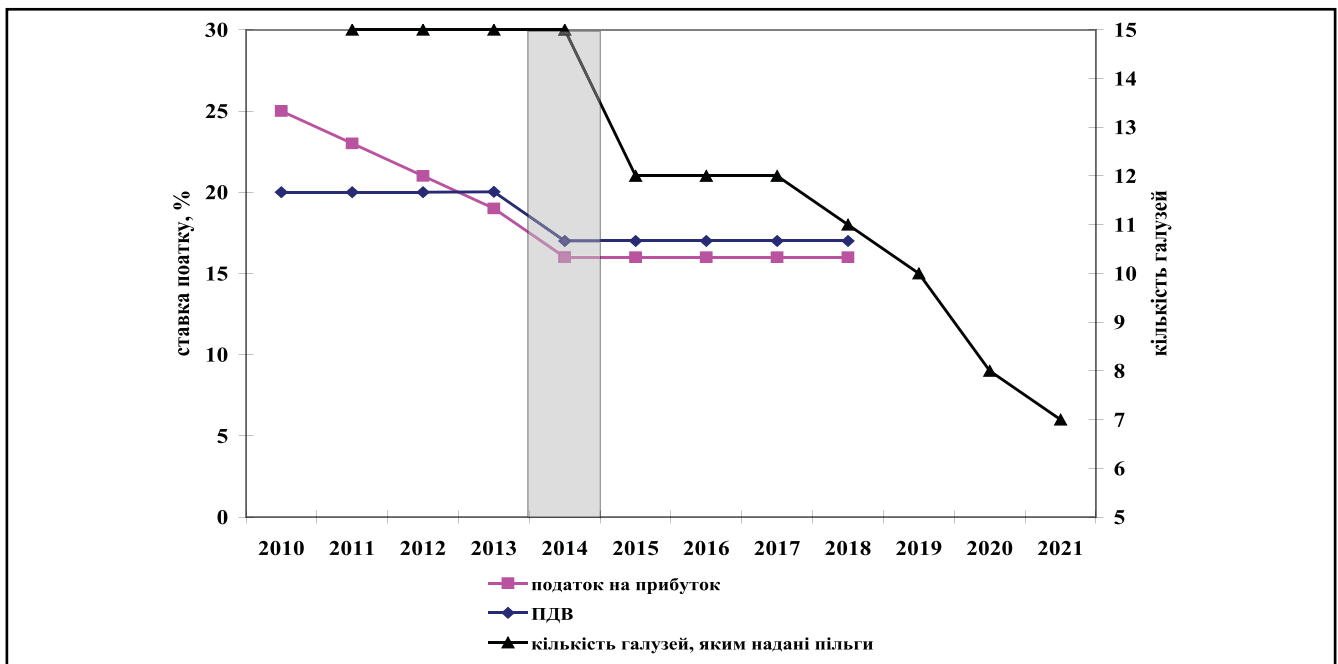
- тимчасові, які діють упродовж конкретного бюджетного періоду, наприклад у результаті недообліку наслідків податкових пільг, які надані платникам податків на конкретний податковий період;
- постійні – ризик несплати або ухилення від сплати податків;
- ризики, які спричиняють значні фінансові диспропорції, наприклад ризик дисбалансу по сплаті та відшкодуванню ПДВ;
- ризик прострочення термінів сплати податків;
- структурні ризики, які є наслідком залежності рівня бюджету (державного, місцевого) від окремого виду податку або групи податків [6].

В залежності від умов, які формують податкові ризики, можна виділити такі їх форми: податковий ризик економічної кризи; інфляції; падіння платоспроможності платників податків упродовж бюджетного періоду; політичної кон'юнктури в передвиборний період; змін правової бази оподаткування; затримки податкових перерахунків; помилки планування.

Для даного аналізу під податковим ризиком розуміється недоотримання доходів бюджету у зв'язку зі змінами механізмів оподаткування окремих податків при внесенні відповідних поправок у податкове законодавство.

Таблиця 2. Кількість галузей, яким надані пільги за періодами дії пільги

Податки	До 01.01.2014	До 1.01.2015	До 1.01.2016	До 1.01.2017	До 1.01.2019	До 1.01.2020	До 1.01.2021
Податок на додану вартість	1	5	3	3	1	–	–
Податок на прибуток	10	10	9	9	9	8	7
Податок на землю	3	3	2	–	–	–	–
Всього	19	18	14	12	10	8	7



Рівень ставок оподаткування прибутку підприємств та податку на додану вартість, закладених у ПК, та кількість галузей, яким надані пільги

Як було підкреслено вище, зниження податкового навантаження формується за рахунок таких механізмів: прямого звільнення від сплати ПДВ підприємств окремих галузей; запровадження чіткого календарного порядку відшкодування ПДВ, у тому числі автоматичного відшкодування цього податку; зниження ставок по податку на прибуток підприємств та звільнення від оподаткування прибутку та земельним податком окремих галузей економіки, при цьому найбільша кількість пільг і найдовший час їх використання (10 років) встановлюється по податку на прибуток, початок застосування яких починається з 2011 року. Таким чином, найбільш насичений період використання пільг по ПДВ та по оподаткування прибутку мають діяти в період з 1.01.2011 по 1.01.2015. Кількість галузей, яким надані пільги інвестиційно-інноваційного характеру, та строки їхньої дії представлені в табл. 2.

З точки зору комплексної взаємодії всіх запропонованих ПК заходів по стимулюванню зниження номінальних ставок по ПДВ та податку на прибуток підприємств та при прямому звільненні від оподаткування прибутку окремих галузей і пільг із сплати ПДВ та земельного податку створюються потенційні ризики для доходної частини держбюджету, піком яких може стати 2014 рік.

У 2014 році збігаються у часі такі передбачені ПК заходи: зниження ставки по оподаткуванню прибутку підприємств на 3% порівняно із попереднім роком, тобто до 16%, та вперше з 1995 року передбачено зниження ставки податку на додану вартість до 17%, тобто зниження також на 3%. Таким чином, бюджет 2014 року має формуватися на базі сукупного зниження ставок бюджетоутворюючих податків на рівні 6%, які є найнижчими в новітній історії України. Крім цього, впродовж цього року продовжує діяти пільга для максимальної кількості галузей по звільненню їх від сплати податків. Цей процес відображено на рисунку.

Сьогодні важко комплексно, з урахуванням галузевої структури економіки, оцінити наслідки одночасної дії зниження ставок податків у взаємодії із обсягами наданих податкових пільг, тому що невідомо, на якому етапі надані пільги окупляться настільки, що зможуть компенсувати стрімке зниження податкових ставок.

Можна погодитися із думкою президента Палати податкових консультантів Росії Д.Г. Черника про те, що «політика, яка оснований на низьких податках, є такою ж шкідливою для розвитку держави, як і та, що базується на податках максимальних. Її наслідки – усунення держави від реального управління господарським життям, скороченням соціальних програм і т.д.» [7].

Одночасно із запровадженням заходів по стрімкому зниженню податкового навантаження з 01.01.2014 для під-

приємств, які мають позитивну податкову історію, запроваджується спрощений режим повернення ПДВ. Камеральна перевірка податкової звітності для цих підприємств буде становити всього п'ять днів. Для набуття цього права підприємство має впродовж 36 послідовних місяців (3 роки) відповідати критеріям, які затверджуються КМУ і дають право вважатися такими, що мають позитивну податкову історію, тобто перші підприємства, які матимуть це право, почнуть його використовувати з 1 січня 2014 року.

Висновки

Використання одночасно вищевказаних заходів по зниженню податкового навантаження створюють потенційні ризики по формуванню доходної частини держбюджету в 2014 році за рахунок сукупної дії пільгового оподаткування в різних формах.

Для нейтралізації можливих випадючих доходів бюджету логічно відмовитися від одночасного зниження ставок по ПДВ та податку на прибуток підприємств та перенести на наступний (2015) рік запровадження ставки податку на прибуток на рівні 16%, тобто після закінчення строків дії основних податкових пільг по цьому податку. Зниження ставки по ПДВ необхідно перенести на більш пізній період, враховуючи, що прийняття рішення по зниженню ставки необхідно збалансувати із станом заборгованості бюджету перед платниками цього податку, тобто встановлення ставки на рівні 17% може бути запропоновано в тому випадку, коли заборгованість по відшкодуванню ПДВ буде становити суму меншу встановленого ПК строку по його поверненню.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ligazakon.ua>
2. Закон України «Про альтернативні види палива» №1391–XIV від 14.01.2000.
3. Иванов Ю.Б. Реализация регулирующей функции налогов в Налоговом кодексе Украины // Реформирование налоговых систем. Теория, методология и практика. – К.: Кондор, 2011. – С. 222–223.
4. Пинская М.Р. Налоговый риск: сущность и проявления // Финансы. – 2009. – №2. – С. 43.
5. Ермакова Е.А. Налоговые риски государства и налогоплательщиков: сущность и виды // Реформирование налоговых систем. Теория, методология и практика. – К.: Кондор, 2011. – С. 321.
6. Барулин С.В., Ермакова Е.А., Степаненко В.В. Налоговый менеджмент. [Учеб. пособие]. – М.: Омега – Л., 2008. – С. 96.
7. Гетьман Н., Ильинская И. Налоги – в систему // Экспертный канал «Открытая экономика» 4 мая 2010.

Моделювання розподілу функцій органів місцевої влади між рівнями управління

У статті розглянуто проблеми органів місцевої влади щодо надання послуг територіальним громадам з максимальною корисністю для них. З метою покращення існуючої ситуації розроблено технологію розподілу функцій органів місцевої влади між рівнями управління. Технологія розподілу функцій враховує особливість поділу функцій на підфункції і дає можливість розподілити і закріпити кожну функцію, підфункцію, системну складову за відповідним рівнем управління за критерієм максимального наближення до споживача з урахуванням обмеження по потенціалу кожного рівня управління.

Ключові слова: органи місцевої влади, територіальна громада, планування, потреби територіальних громад, розподіл функцій.

В статье рассмотрены проблемы органов местной власти относительно предоставления услуг территориальным общинам с максимальной пользой для них. С целью улучшения существующей ситуации разработана технология распределения функций органов местной власти между уровнями управления. Технология распределения функций учитывает особенность разделения функций на подфункции и дает возможность распределить и закрепить каждую функцию, подфункцию, системную составляющую по соответствующему уровню управления по критерию максимального приближения к потребителю с учетом ограничения по потенциалу каждого уровня управления.

Ключевые слова: органы местной власти, территориальная община, планирование, потребности территориальных общин, распределение функций.

In the article the problems of organs of local-authority are considered in relation to the grant of services territorial masses with a maximal'noy utility for them. With the purpose of improvement of existent situation technology of distributing of functions of organs of local-authority is developed between the levels of management. Technology of distributing of functions takes into account the feature of division of functions on podfunkcii and enables to distribute and fasten every function, podfunkciyu, system constituent after the proper management after the criterion of the maximal approaching to the user taking into account limitation on potential of every level of management.

Keywords: organs of local-authority, territorial mass, planning, necessities of territorial masses, distributing of functions.

Постановка проблеми. Трансформаційні процеси, які відбуваються в національній економіці, обумовили зростання ролі територіальних громад у забезпеченні її сталого розвитку. Особливо це стосується територіальних громад міст як основних опорних центрів територіально-господарської структури країни, в яких сконцентровано дві третини населення держави, переважна частина наукового, виробничого, фінансового, комунікаційного та соціально-культурного потенціалу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед наукових праць, в яких досліджуються теоретичні основи управління територіями, їх розвиток в сучасних умовах, стан та перспективи, необхідно назвати дослідження О. Яценка, М.І. Корнієнка, О.Д. Василика, В.М. Кампо, М.О. Пухтинського, В.Ф. Погорілка, Б.Є. Кваснюка, М.М. Клименюка, І.С. Ткаченка, А.М. Єріної, А.Т. Мармози та ін.

У процесі становлення і розвитку місцевого управління в Україні напрацьовані пропозиції, розроблені методи, що покладені в основу відповідних розділів Конституції та законодавства щодо місцевого самоврядування. Але існуюча система місцевого управління не є досконалою з ряду причин.

Метою дослідження є розробка методу розподілу функцій органів місцевої влади між рівнями управління та алгоритм його реалізації, які на відміну від існуючої практики включають декомпозицію функцій на підфункції, закріплення кожної з них за відповідним рівнем управління за критерієм максимального наближення до споживача з урахуванням обмеження по потенціалу кожного рівня управління.

Виклад основного матеріалу. Для ефективного управління розвитком міста як складною територіальною соціально-економічною системою необхідне науково обґрунтоване планування діяльності міської влади. При цьому плани, які розробляються, мають насамперед забезпечувати максимальне задоволення потреб членів територіальної громади. Проте існуючі в нині підходи до планування діяльності місцевих органів управління не сприяють ефективному даної проблеми. Так, якщо спиратися на європейські стандарти, то існуюче міське господарство забезпечує лише 50–60% нормативних потреб городян. Обмеженість бюджетних коштів, які виділяються на фінансування діяльності з надання послуг, а також відсутність кількісної оцінки їх граничної корисності через неточність інформаційного відображення реальних потреб населення, призводять до необхідності вдосконалення методики планування діяльності органів місцевого самоврядування з використанням ме-

тодів математичного моделювання і сучасних інформаційних технологій.

Місцеве самоврядування складається з представницької та виконавчої влади. Ідеальною є ситуація, коли обидві гілки влади працюють спільно, прикладаючи максимум зусиль для покращення соціально-економічного становища території і її мешканців.

Забезпечення гарантованого мінімуму поточних потреб громадян – завдання державного значення, отже, воно має забезпечуватися за рахунок державних коштів, незважаючи на наявність чи відсутність місцевого самоврядування [1]. А місцеве самоврядування, являючись владою, створюваною населенням муніципальних створень з людей, які знають всі потреби та проблеми своєї території, об'єктивно являється найбільш ефективною владою з точки зору спроби розв'язання питань місцевого значення в конкретних умовах кожного окремо взятого муніципалітету та в інтересах його населення [2]. Саме з даного відношення до місцевого самоврядування виходять країни Західної Європи, проводячи реформи децентралізації, що передбачають передачу повноважень по забезпеченню життєдіяльності громадян на муніципальний рівень, хоча при цьому місцеві бюджети і складаються на 40–70% із державних дотацій.

Аналізуючи досвід та підходи щодо розподілу функцій між рівнями влади, можна побачити, що, як правило, поділ відбувається «згори до низу». Тобто вищестоящий орган управління вирішує, виконання яких функцій віддати «до низу», а які залишити собі. Але потрібно пам'ятати, що саме з насущних життєвих потреб людини та процесів так званого соціально-побутового характеру формуються політичні інтереси та рухи, а не навпаки [3].

Головною метою діяльності органів місцевої влади є повне й якісне забезпечення умов для нормального життя членів спільноти. Однак і на практиці, і в багатьох дослідженнях, присвячених проблемам муніципального управління, значення членів спільноти в досягненні загального соціального інтересу, тобто підвищенні якості життя, майже не враховується. Провідна роль у досягненні загального соціального інтересу відводиться органам самоврядування. В такій ситуації жителі виступають у ролі спостерігачів, прохачів, скаржників перед органами самоврядування. Як наслідок, місцеве самоврядування перетворюється в продовження вертикалі державного управління. Таким чином, воно втрачає свою справжню сутність [4, 5]. Місцевою владою мають максимально задовольнятися потреби населення і підприємств відповідної території у послугах, які вона має надавати.

Досвід свідчить про те, що будь-яка система не може розпочати свою діяльність або розвиватися, якщо не матиме чітких планів своєї діяльності.

Для складання плану обов'язковою є інформація:

а) про потребу в продукції (послугах), яку буде виробляти або надавати даний об'єкт (P_j);

б) про потужність, або можливості даного об'єкта, щодо випуску продукції чи надання послуги (N_j).

План, що задовольняє таким обмеженням (по потребі і по потужності), є найкращим для підприємства.

Органи місцевої влади у своїй діяльності також мають керуватися планами робіт чи послуг, що задовольняють наведеним обмеженням. Не можна надавати послуги, не визнавши потребу на них чи не оцінивши свої можливості (потужність). У протилежному випадку місцеве самоврядування перестав бути ефективним інструментом розвитку територій, задоволення потреб та інтересів її жителів, втрачається зміст місцевого самоврядування як самоорганізації населення для розв'язання питань місцевого значення [3].

Головним критерієм ефективної місцевої влади має бути позиція вирішення місцевих проблем перш за все з точки зору задоволення інтересів жителів. Звідси виникає необхідність будувати місцеве самоврядування як владу, наближену до людей.

Крім людини, яка проживає на певній території і користується різними благами для забезпечення нормальної життєдіяльності, ніхто краще не знає її дійсних потреб. Не завжди для нормального функціонування людина сама здатна забезпечити себе всіма благами. В такому випадку вона шукає такого виконавця функції, який надасть її з максимальною корисністю. В даному випадку проблема розподілу функцій розглядається саме з позиції людини, що віддає виконання певної функції на той рівень управління, який спроможний виконати її з найбільшою корисністю для людини. Крім того, чим менший рівень управління, тим меншим є його інформаційне навантаження. Мається на увазі, що органу управління, який віддалений від потреб людини, територіальної громади чи регіону, необхідно обробити набагато більше інформації для можливості прийняття оптимального рішення щодо надання певної функції, ніж органу управління, який є максимально наближеним до людини, її потреб. Це потребує додаткових витрат часу та інших ресурсів, що є недоцільним.

У практиці місцевого самоврядування часто виникає ситуація коли місцеве самоврядування, будучи найближчою до людини владою, щоденно стикаючись з проблемами громадян, знає причини і наслідки цих проблем, а вирішити не завжди може, тому що не вистачає наданих адміністративних прав, фінансових ресурсів, тобто інструментів місцевої влади. Це говорить про необхідність розподілу і закріплення послуг з позиції їх отримувача або замовника, тобто населення.

Будь-який рівень управління разом із функціями, які йому передає людина чи делегує держава, має брати на себе і відповідальність за їх виконання. До того ж потрібно зазначити, що окрім прав і обов'язків мають передаватися і фінанси, в межах яких відповідний орган місцевої влади буде приймати рішення та звітувати перед мешканцями, підприємствами відповідної території та перед державою. Але по мірі збільшення рівня влади збільшується кількість так званих посередників виконання функцій, а тому відповідальність зменшу-

ється. На користь необхідності наближення органу управління до об'єкта свідчить і те, що ефективне управління може здійснюватися за умови дієвого зворотного зв'язку, під яким розуміємо вплив результатів діяльності органу місцевої влади на рішення, що приймаються органом влади. Такий зв'язок виявляється тільки за умови наближення органу управління до об'єкта управління. Тому для розподілу владних повноважень між різними рівнями державного управління приймаємо принцип, який був напрацьований і поширений у теорії і практиці, – принцип доцільності, згідно з яким виконання певної функції покладається та той рівень влади, який виконає її краще, економніше й ефективніше.

На сьогодні існує проблема нераціонального розподілу функцій органів місцевої влади між рівнями управління. Нераціональним його можна вважати через те, що не виконується основна вимога, яка виражає смисл місцевого самоврядування. Її суть – у максимальному задоволенні потреб людей, які делегують виконання певних функцій органам місцевого самоврядування. Для цього споживач певного блага і виконавець функції (результатом виконання якої є благо) мають знаходитися якомога «ближче» один від одного. Дотримання цієї вимоги, по-перше, прискорює надання послуг, в яких є потреба, та підвищує корисність від їх надання, по-друге, скорочує зайві витрати, необхідні для виконання функцій. Для скорочення розриву між «замовником» і «виконавцем» потрібно використати підхід, який дозволить закріпити функцію за тим самим нижчим рівнем, де достатньо потужності для можливості її виконання.

Представимо систему управління певною територією. Дана система складається з різних рівнів управління. Так, наприклад, для первинного рівня (село, селище, місто) такими рівнями є [6]:

- населення;
- органи самоорганізації населення (ОСОН);
- виконавчий комітет;
- місцева рада.

Регіональний рівень (район, область) представлений такими рівнями управління:

- населення;
- виконавчий комітет;
- рада.

Призначенням цих органів влади є створення умов, надання послуг, виконання робіт для забезпечення потреб населення відповідної території. З цієї метою органи місцевої влади виконують різні функції. Таких функцій на кожному рівні досить багато, і кожна з них має свою структуру.

Мається на увазі, що майже кожна функція, що надається мешканцям відповідної території, розкрупнюється. Наприклад, така функція, як охорона здоров'я, розкрупнюється на:

- а) першу медичну допомогу;
- б) суспільну охорону здоров'я;
- в) мережу лікарень та амбулаторно-поліклінічних установ;
- г) надання спеціалізованої медичної допомоги.

Або така функція, як соціальне забезпечення, розкрупнюється на:

- а) утримання й обслуговування людей похилого віку та інвалідів у спеціалізованих закладах;
- б) індивідуальне обслуговування людей похилого віку та інвалідів;
- в) забезпечення допомоги потерпілим від стихійних лих;
- г) поліпшення побутових і фінансових умов життя відповідних категорій населення;
- д) сприяння працевлаштуванню громадян, що потребують соціального захисту, і таке інше.

Крім того, багато підфункцій пов'язані системною складовою, що ускладнює процес розподілу функцій між рівнями управління. Наприклад, якщо взяти таку функцію, як охорона здоров'я, то надати першу медичну допомогу в селі може лікар, але лікар не забезпечить належну діагностику, не підготує спеціалістів-лікарів, не розробить нові лікарські препарати і таке інше. Тобто зазначену функцію у комплексі не можна віднести на нижній рівень управління. Така ситуація складається ще з багатьма функціями.

Виконання кожної функції потребує наявності необхідних ресурсів для її виконання. Кожен рівень управління володіє потенціалом для виконання тієї чи іншої функції, якого може бути достатньо або не вистачати.

До вхідної інформації задачі розподілу функцій за рівнями управління можна віднести: рівні управління, структуру функцій, потребу в ресурсах різних рівнів на виконання функцій, потенціал кожного рівня управління щодо виконання функцій. Критерієм розподілу функцій за рівнями є максимальне наближення органу управління до споживачів.

Отже, при відомих рівнях управління, потребі в ресурсах, потенціалі, яким володіє відповідний орган управління, структурі функцій та рангів відповідних підфункцій, необхідно визначити множину функцій (підфункцій, системних складових), які будуть розподілені між різними рівнями управління за критерієм максимального наближення органу управління до споживача, за умови, що потенціалу рівня, що розглядається, достатньо для виконання функції.

Для розв'язання поставленої задачі нами розроблено метод, який дозволяє здійснити такий розподіл. Він представлений такими етапами:

1. Формування переліку функцій, що підлягають виконанню органом місцевої влади відповідної території.
2. Розподіл функцій на окремі підфункції, а також виділення системної складової, тобто такої функції, яка є основою для розвитку та удосконалення певної функції.
3. Ранжування функцій, підфункцій за ступенем значущості для населення, яке в результаті виконання органом місцевої влади функцій отримує послуги.
4. Визначення необхідних ресурсів для виконання системної складової та підфункцій.
5. Визначення потенціалу кожного рівня управління для виконання різних функцій.

6. Закріплення функції за рівнем управління.

Умовні позначення для реалізації даної технології:

r – рівень державного управління, $r = \overline{1, R}$;

j – вид функції, що виконує державний орган управління, $j = \overline{1, m}$;

l – номер підфункції (роботи), що входить в функцію j , $l = \overline{1, L_j}$;

де L_j – кількість підфункцій j -ї функції;

(j, l) – пара індексів, що означають будь-яку функцію, підфункцію;

U_j, U_l – ранг, присвоєний відповідно функції, підфункції.

L_{rj} – множина незакріплених підфункцій функції j за r -м рівнем управління;

$N_{rjl}, \hat{N}_{rjl}$ – потенціал органу управління r по виконанню відповідно підфункції l функції j та системної складової;

$A_{jl}, \hat{A}_{jl}$ – кількість ресурсів (значення потенціалу), необхідних для виконання відповідно підфункції l функції j та системної складової.

Розподіл починається з нижчого рівня управління. Якщо потенціалу органу управління відповідного рівня недостатньо для виконання функції, розглядається можливість закріплення функції, що розглядається, за таким (вищим) рівнем.

Результатом розв'язання задачі є перелік функцій, її підфункцій, закріплених за певним рівнем управління. Для відображення факту закріплення вводимо змінну, яка приймає одне з двох значень: 1 – за одних умов, 0 – за інших. У даній задачі вона прийматиме такі значення:

$$X_{rjl} = \begin{cases} 1, \text{ якщо підфункція } l \text{ функції } j \text{ закріплюється за рівнем } r; \\ 0 \text{ в протилежному випадку;} \end{cases} \quad (1)$$

$$\hat{X}_{rjl} = \begin{cases} 1, \text{ якщо системна складова закріплюється за рівнем } r; \\ 0 \text{ в протилежному випадку;} \end{cases} \quad (2)$$

$$X_{rj} = \begin{cases} 1, \text{ якщо функція } j \text{ виконується на рівні } r; \\ 0 \text{ в протилежному випадку;} \end{cases} \quad (3)$$

Таким чином, запропонований метод дає можливість розподілити та закріпити кожен конкретну функцію, підфункцію, системну складову на тому рівні, де наближення до споживача є максимальним, і в той же час задовольняється

потреба функції, підфункції, системної складової в ресурсах (потенціалі), необхідних для їх виконання.

Висновки

В основі розвитку будь-якої території лежить задоволення потреб населення. Оскільки населення є основним споживачем послуг органів місцевої влади, врахування її інтересів при плануванні діяльності органів місцевої влади прямо впливає на її ефективність.

Запропонований метод раціонального розподілу функцій органів місцевої влади між різними рівнями управління дозволяє, з одного боку, наблизитися до споживача послуг з іншого врахувати потенціал органу управління з надання послуг. Технологія розподілу дозволяє усунути дублювання функцій між різними рівнями управління, значно зменшити інформаційне навантаження між споживачем (територіальною громадою) та виконавцем (органом місцевої влади), прискорити надання послуг, зменшити недоцільні витрати часу та інших ресурсів та підвищити ефективність діяльності органів місцевої влади.

Список використаних джерел

1. Марку Ж. Экономическая интеграция и институциональные преобразования // Государственное управление. Март 2001. – С. 26.
2. Саханенко С. Лобіювання інтересів міст: функціональні та інституціональні чинники // Управління сучасним містом. – 2001. – №7–9 (3). – С. 101–112.
3. Клименюк М.М., Петровська Ю.В. Планування функцій органів місцевої влади з урахуванням фінансових обмежень // Науковий вісник Волинського державного університету ім. Лесі Українки. Луцьк. 2003. – №9. – С. 179–183.
4. Оніщук Г.І. Проблеми розвитку міського комплексу України: теорія і практика. – К.: Наук. світ, 2002. – 506 с.
5. Парижак Н.В. Формування ефективної бюджетної системи України // Фінанси України. – 1998. – №1. – С. 19–21.
6. Основи муніципального права України: Навч. посібник. / За ред. М.І. Корнієнка. – К.: Знання, 2000. – 119 с.

А.В. ЧЕРВЯКОВ,
к.т.н., доцент, директор ГНУ «Научно-исследовательский экономический институт
Министерства экономики Республики Беларусь»

Республика Беларусь: поиск оптимальных форм развития в эпоху глобализации

У статті йдеться про те, що якщо в Білорусі вдасться максимально задіяти три фактора бізнес-середовища, країна піде в руслі глобалізації, у той час як невдача прирече республіку на інертність до будь-яких ініціатив.

В статье сделан вывод, что если в Беларуси удастся максимально задействовать три фактора бизнес-среды, страна пойдет вровень с глобализацией, в то время как неудача обречет республику на инертность к любым инициативам.

По мнению ведущего российского ученого, специализирующегося в области геоэкономики и глобалистики, профессора Э.Г. Кочетова, «интернационализация вступила в завершающую фазу, мир становится единым не только с философской точки зрения, но и в реальности». В то же время за последние годы мы имели возможность убедиться, как стремительно меняется окружающая нас действительность. Вспыхнул огромный арабский регион. Евросоюз весь год балансировал на грани финансового краха.

Как должна быть подготовлена экономика Беларуси, чтобы процессы глобализации воспринимались не как риски, а как дополнительный ресурс роста?

Республика Беларусь прошла путь независимости длиной двадцать лет и сегодня визитная карточка современной экономики – это следующие моменты ее делового имиджа:

- среднеевропейский размер экономики с одной из самых высоких в регионе степенью открытости и интеграции в мировые рынки: на 1 января 2012 года экспорт товаров составил более 85% от ВВП;
- средневысокий уровень дохода на душу населения: в 2011 году немногим менее \$15 тыс. по паритету покупательной способности;
- отсутствие зависимости от импорта сырья и энергоносителей;

- исторически сложившаяся специализация экономики страны на производство и переработку сырья;
- хорошо развитая промышленность, ведущие отрасли которой – машиностроение (производство сельскохозяйственной техники и большегрузных автомобилей) и нефтепереработка (преимущественно базирующаяся на поставках российской нефти) – традиционно считаются наукоемкими.

Экскурс в историю суверенитета Беларуси – это плюсы и минусы экономического развития. Первоначальной ценой независимости республики стал кризис, охвативший все сферы экономической жизни. Экономический спад продолжался пять лет – до 1995 года, и его величина достигла почти 40% от уровня производства 1990 года (рис. 1).

Вместе с тем падение производства в Беларуси было не столь значительным, как в других государствах бывшего СССР, и в первую очередь благодаря проведению политики поддержания спроса и сохранения производственного потенциала, смягчившей последствия ликвидации союзных связей. Поэтому экономический рост в Беларуси начался уже в 1996 году, когда она достигла достаточно высокого темпа прироста ВВП среди стран СНГ.

За 2000–2011 годы валовой внутренний продукт Беларуси вырос в более чем в 2,1 раза, ВВП на душу населения в долларах по паритету покупательной способности – почти

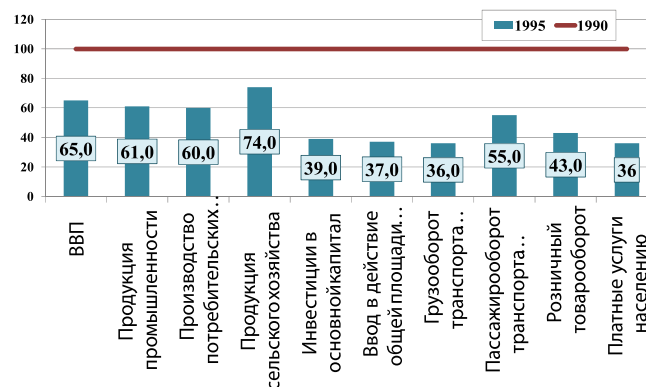


Рисунок 1. Индексы основных социально-экономических показателей Республики Беларусь в 1995 году к уровню 1990 года

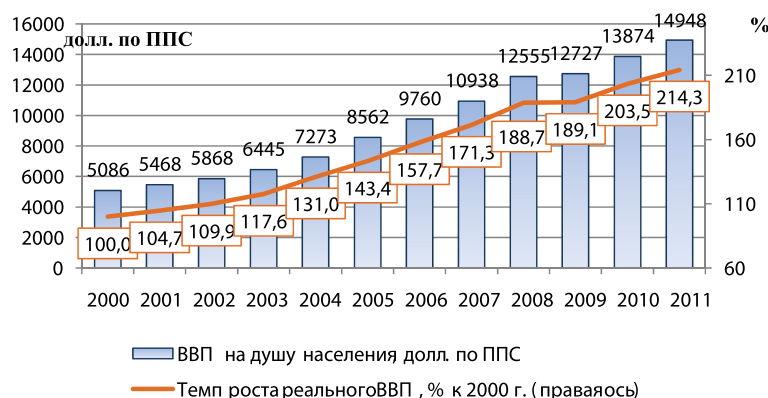


Рисунок 2. Динамика реального ВВП и ВВП на душу населения по паритету покупательной способности

в три (рис. 2). По среднегодовым темпам роста ВВП (107%) Беларусь была 25-й из 183 стран мира и вошла в группу наиболее динамично развивающихся государств.

Быстрое увеличение дохода на душу населения позволило Беларуси попасть в группу стран с уровнем дохода выше среднего.

Экономический рост Беларуси – не просто соревновательная амбиция «кто сильнее и выше». Это – императив, связанный с тем, что только при таких темпах республика могла одновременно исполнять и социальные обязательства, и наращивать инвестиции в будущее развитие. По мнению МВФ, в последнее десятилетие «сокращение уровня бедности в восемь раз было впечатляющим». В результате этого Беларусь демонстрирует не только один из самых низких уровней бедности, но и один из самых низких показателей неравенства в регионе.

В соответствии с заключением МВФ, «высокие темпы роста [Беларуси] являются, прежде всего, результатом... устойчиво высоких уровней инвестиций». Страна поддерживает звание лидера по показателю валового накопления основного капитала, занимая седьмое место в мировом сообществе. За 11 лет объем инвестиций в основной капитал вырос почти в 4,7 раза, государство вложило около \$30 млрд. в промышленность, \$40 млрд. в агропромышленный комплекс, \$20 млрд. в инфраструктуру.

Именно активная модернизация позволила без значительного спада производства пережить кризисные годы и обеспечить достаточно устойчивый характер позитивной динамики промышленного роста. Объем выпуска промышленной продукции за десять лет увеличился в 2,5 раза.

В стране не только сохранены национальные традиционные бренды – массово известные МАЗы, БелАЗы, тракторы и комбайны, но сформированы новые товарные марки: Парк высоких технологий и его резидент EPAM Systems, «Савушкин продукт», «Милавица», «Конте».

Если представлять белорусскую промышленность, акцент следует сделать на следующих моментах:

- республика полностью обеспечена собственными транспортными средствами для пассажирских и грузоперевозок;
- практически полностью закрыт технологический цикл сельхозпроизводства системой отечественных сельхозмашин;
- решена проблема технической оснащенности дорожного строительства;
- при численности населения Беларуси в одну десятую процента от населения мира на долю республики приходится треть мирового рынка карьерных самосвалов, свыше 15 процентов мирового экспорта калийных удобрений, почти 4% – сливочного масла, более 3% – молока, свыше 2% – тракторов, в пределах от 1 до 2% – нефтепродуктов, полуфабрикатов из железа и стали, машин для уборки сельхозкультур, мяса, сыра, сахара.

Сформировалось устойчивое понятие «белорусский производитель».

Энергетическая и продовольственная безопасность – два стержня национальной экономики Беларуси. За десять лет более чем на треть снижено потребление газа на единицу ВВП. Ввод в эксплуатацию Белорусской АЭС позволит заместить в топливном балансе четвертую часть природного газа, снизить себестоимость производимой электроэнергии, а также создаст новые возможности по экспорту электроэнергии в страны ЕС.

Компания IBM опубликовала ежегодный список пяти самых ожидаемых инноваций ближайших пяти лет. Первый прогноз связан с «зеленой» энергетикой. В этом направлении республикой также сделан ряд практических шагов:

- Беларусь вступила в Международное агентство по возобновляемым источникам энергии (IRENA), создана ассоциация «Возобновляемая энергетика», принят Закон «О возобновляемых источниках энергии»;

- закладываются экономические стимулы для развития альтернативной энергетики, которая в значительной степени будет определять облик белорусской экономики в будущем.

Практика показала, что решение Президента Республики Беларусь А.Г. Лукашенко о вложении государственных средств в интенсивное развитие крупнотоварного сельскохозяйственного производства было стратегически верным. Данный путь оправдал себя как с точки зрения обеспечения продовольственной безопасности, так и увеличения экспортного потенциала и валютных поступлений в страну. Импорт зерна в 2011 году уменьшился в 10 раз (по сравнению с 1996 годом) и составил 133 тыс. т: по мясопродуктам произошло также десятикратное, но уже увеличение экспорта; экспорт молочных продуктов увеличился в три раза.

Продовольственная и сельскохозяйственная Организация Объединенных Наций (ФАО) относит Республику Беларусь к значимым производителям важнейших видов сельскохозяйственной продукции на мировом рынке: страна занимает третье место после Новой Зеландии и ЕС по поставкам масла животного и четвертое место по объемам экспорта сыра. Прогнозируя увеличение мировой потребности в импорте молочной продукции, ФАО отмечает зависимость удовлетворения спроса от «роста поставок из Аргентины, Беларуси, ЕС, Новой Зеландии и США».

На ближайшие пять лет вложения, произведенные в сельскохозяйственное производство, обеспечат экспорт продовольствия в размере как минимум \$7 млрд., что почти равноценно двукратной стоимости ежегодного потребления газа или превышает стоимость двукратного экспорта калия Республики Беларусь.

В современном мире место страны в мировой экономике определяется в первую очередь ее способностью получать и реализовывать новые знания и технологии. Уже является аксиомой, что все наиболее развитые страны мира успешны в своем развитии за счет инноваций. (Для сравнения: доходность одной тонны сырой нефти – \$20, одного килограмма промышленной продукции в сложной наукоемкой бытовой

технике – до \$50, в авиации – до \$600, в электронике – до \$3000. В это же время один килограмм кристаллов для сверхбольших интегральных схем стоит в 2,5 раза дороже одного килограмма золота – это превышает \$130 тыс..)

Выращиванием кристаллов в Национальной академии наук Беларуси занимаются давно и успешно, и это прямое доказательство того факта, что в республике, небогатой природными ресурсами, только наука и интеллект нации, воплощенные в инновационном продукте, могут стать основой экономического процветания, креативной силой и источником роста.

В Беларуси не только сохранен научный и кадровый потенциал. Сегодня страна ориентирована на то, чтобы сделать эти две составляющие главной движущей силой экономического роста страны. За последние годы отечественные ученые и конструкторы создали технологию многих производств, успешно объединив собственные достижения с опытом мировой науки. Национальная академия наук Беларуси пошла по пути создания научно-практических центров (по материаловедению, биоресурсам, продовольствию, земледелию, механизации сельского хозяйства и др.). В стране действуют 11 научно-технологических парков, 40 научно-производственных центров, девять бизнес-инкубаторов. Создан и продуктивно работает Парк высоких технологий, резидентами которого являются 106 компаний, работающих более чем с 50 странами мира. Проекты парка охватывают банковскую, телекоммуникационную, нефтяную, газовую сферы, создание электронного правительства в странах СНГ.

Только высококвалифицированные кадры смогут обеспечить качественный рывок и транзит из индустриальной эпохи в постиндустриальную, и в данном направлении Беларусь обладает существенным потенциалом. Эффективность белорусской образовательной системы, обеспечивающей высокий уровень грамотности и технического опыта отечественных специалистов в области науки и техники, достаточно широко признана за рубежом. В рейтинге «Индекс благосостояния» (Legatum Prosperity Index) по уровню образованности населения Беларусь занимает 23-е место в мире. В республике традиционно высок уровень расходов на образование – около 6% ВВП. По данным доклада ЮНЕСКО за 2010 год, отмечено повышение интереса молодежи к естественнонаучным и техническим специальностям. Доля принятых на обучение по этим специальностям возросла с 18% в 2005 до 20% в 2009 году. Также в докладе констатируется, что созданные условия повышают привлекательность профессионально-технического образования для молодежи.

Соответственно конкурентный потенциал рабочей силы в республике выше, чем во многих странах мира, и сегодня наблюдается достаточно устойчивая тенденция роста численности работников, имеющих среднее специальное и высшее образование, с 41% в 2000 году до 48% – в 2010 году.

Прогресс Беларуси в социальной сфере получил мировое признание. В последнем «Докладе о человеческом развитии» Организации Объединенных Наций рейтинг республики – самый высокий среди стран СНГ. Беларусь определяется как страна с одним из лучших достижений в группе государств с высоким уровнем человеческого развития. В республике модернизирована вся вертикаль лечебных учреждений, начиная от фельдшерско-акушерских пунктов и заканчивая областными больницами и передовыми медицинскими научно-практическими центрами. В соответствии с итогами Программы развития ООН Беларусь – лидер по строительству жилья среди стран СНГ.

Все факты, приведенные выше, – не пиар-акция пройденного пути, а свидетельство реальных успехов. Однако наряду с достижениями экономическому развитию страны сопутствуют и проблемы. Они появились не сегодня и не вчера, однако на фоне успешного решения многих важнейших вопросов стали особенно актуальными. В свое время Черчилль сказал: «Генералы всегда готовятся к прошлой войне». Искусство управления заключается в том, чтобы на основе анализа прошлого, оценки имеющихся проблем и достигнутых результатов в настоящем избежать возможных рисков в будущем.

Острейшая для нас тема – отток рабочей силы из страны (преимущественно высококвалифицированных кадров), что наносит непоправимый ущерб будущему экономического развития. В основной массе это трудоспособное население в наиболее активном возрасте. В условиях мировой интеграции идет жесткая конкуренция за человеческий капитал, и в этой борьбе страна теряет свои позиции. Первопричина сложившейся ситуации – неудовлетворенность белорусов уровнем заработной платы, которая за март 2012 года составила \$394. Сейчас поставлена задача – в минимальные сроки размер заработной платы вернуть на докризисный уровень – \$500. Соответственно все параметры экономического развития в первую очередь ориентированы на рост благосостояния белорусов.

В то же время повышение жизненного уровня, к которому стремится государство, в настоящее время основывается не на вопросах распределения (в том числе заемных ресурсов и эмиссионных денег), а на проблеме повышения эффективности производства, точнее – производительности труда.

Сдерживающим фактором экономического роста является низкая производительность труда в промышленности страны, основная причина которой – высокий износ технологического оборудования, несовершенные технологии, в том числе управленческие, и несоблюдение нормативов. В условиях жесткой конкуренции задача национальной экономики – не просто демонстрировать рост валовых показателей производства и доходов, а достигать этого ценой наименьших затрат промежуточных материалов, труда и основных средств, активнее внедрять современные технологии. К примеру, сегодня потребление природного газа на единицу

ВВП в Республике Беларусь в семь раз превышает показатель Германии, в 1,2 раза больше, чем в Украине и в 1,4 – нежели в Казахстане. Энергоемкость отечественной продукции в 1,6 раза выше, чем в Германии. В сельском хозяйстве на 1 литр молока и на 1 центнер привеса КРС расходуется на 50% кормов больше, чем в европейских странах.

Резервы развития впечатляют, поскольку комплекс мер только в области ресурсосбережения может обеспечить увеличение рентабельности продаж до 14–15%. В данной связи в качестве ключевых следует определить три момента потенциального успеха: режим жесткой экономии материалов и энергии; диктат нормативов; технологическую дисциплину.

В стране определены приоритеты модернизации – это высокоэффективные окупаемые проекты, инвестирование в производственную, технологическую часть. Перспективы будут зависеть от направлений дальнейшего пути. Первый путь – модернизация экономики «сверху», то есть административный подход с привлечением главным образом финансовых ресурсов государства, который может быстро привести к первым, но кратковременным результатам, поскольку при этом не всегда финансируются наиболее продуктивные инвестиционные проекты. Его несостоятельность уже доказали на практике Людвиг Эрхард, Маргарет Тэтчер, Ли Куан Ю, сотворившие экономическое чудо в своих странах. Второй путь – модернизация экономики «снизу», то есть задача решается с активным привлечением частного бизнеса в лице национальных инвесторов и транснациональных корпораций, но при условии, что государство создает благоприятные условия для всех участников процесса – и государственных, и частных.

В республике сложилось четкое понимание того, что путь к кардинальному сдвигу в модернизации – привлечение прямых иностранных инвестиций. Это не только доступ к передовым мировым технологиям, поскольку прямые иностранные инвестиции – неотъемлемая составная часть, формирующая финансовый счет платежного баланса страны и позволяющая частично компенсировать дефицит внутренних валютных ресурсов. Заинтересованность инвесто-

ров в ведении бизнеса в Беларуси есть: только за последнее полугодие 2011 года от иностранных компаний поступило 164 инвестиционных предложений из 25 государств мира, общим объемом индикативного инвестирования около \$9 млрд. Для придания импульса данному направлению в настоящее время готовится проект закона «Об инвестициях», в основу которого положены нормы прямого действия – ясные и понятные каждому.

Еще одна проблема на пути реализации намеченных целей социально-экономического развития Беларуси – существенное отставание от высокоразвитых экономик в борьбе за инновации. Например, ведущие компании мира тратят только на научные разработки более \$21 тыс. на человека, что в 3–4 раза выше всех инвестиций в промышленность республики.

Избыточное стимулирование внутреннего спроса в условиях фиксированного обменного курса явилось причиной основных проблем экономического развития страны в предыдущие годы – роста отрицательного сальдо внешней торговли, дефицита текущего счета и внешнего долга (рис. 3).

В условиях ограниченности золотовалютных резервов финансирование дефицита счета текущих операций могло происходить либо за счет роста внешнего долга, либо девальвации. Первый путь вел к росту рисков в среднесрочном периоде и угрожал экономической безопасности страны, поэтому для стабилизации ситуации была выбрана девальвация национальной валюты. Курс белорусского рубля был отпущен, что обусловило снижение позиций национальной валюты почти в три раза. Параллельно правительство и Нацбанк осуществляли меры по сокращению совокупного спроса. Было прекращено эмиссионное кредитование Национальным банком, в первую очередь государственных программ, начата работа по оптимизации расходов бюджет и госпрограммы. Следующая антикризисная мера – возвращение ставки рефинансирования на положительный уровень.

Одновременно предприняты действия по формированию социального пакета для поддержки населения. В него в первую очередь вошли ограничения на рост цен по группе

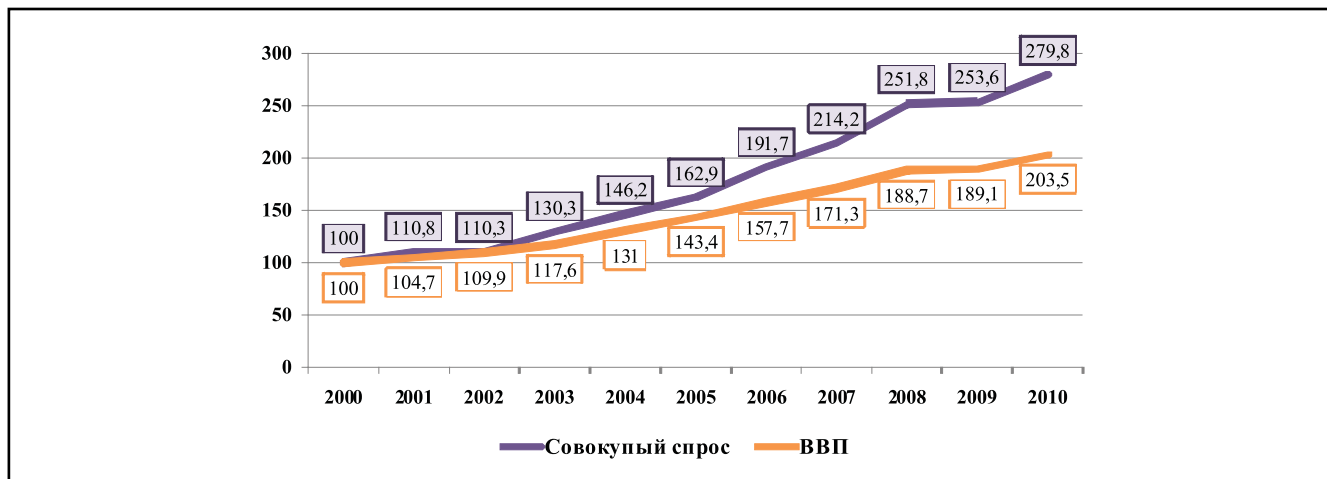


Рисунок 3. Динаміка ВВП і сукупного споживання в Україні в відсотках до 2000 року

социально значимых товаров, а также разнообразные формы адресной помощи для нуждающихся людей.

Естественно, что девальвация и ограничение доступности в финансировании привели к замедлению темпов роста ВВП в 2011 году. Основным фактором стало торможение деловой активности в секторах, ориентированных на внутренний рынок, однако экономические изменения конца 2011 года дали повод для определенного оптимизма. Изменение курса национальной валюты позволило в 2011 году вернуть дефицит торгового баланса в диапазон значений, сопоставимых с 2006 годом, то есть в зону экономической безопасности. По итогам 2011 года дефицит составил минус 3,8% при величине порогового значения в 5% (рис. 4).

Значительно вырос экспорт и впервые был изменен пятилетний негативный тренд отсутствия роста физических объемов экспорта при постоянном росте импорта. Улучшение внешнеторговой ситуации позволило в 2011 году адаптироваться к воздействию целого комплекса новых макроэкономических угроз.

Вторым фактором, который способствовал выравниванию внешнеторгового баланса, было изменение целевого рынка сбыта продукции белорусских производителей. В 2011 году Беларусь действительно стала экспортно ори-

ентированной экономикой, поскольку на внешние рынки отгружалось свыше 60% от производимого, в то время как в 2010 году – только 46% (рис. 5). В результате платежный баланс приобрел более качественную структуру. Дополнительным позитивным моментом, оказавшим влияние на улучшение ситуации с платежным балансом, стало улучшение условий торговли, связанное с выходом на равнодоходные цены на природный газ для Республики Беларусь.

В 2011 году впервые за четыре года технологическая структура инвестиций сбалансировалась на уровне 45% с точки зрения удельных весов СМР и оборудования в общих объемах. Сегодня перед страной четко определена задача постоянного и непрерывного увеличения доли активной части основных фондов.

Наряду с понятиями «новое лицо экономики», «умная экономика» в течение последних двух лет в обиход прочно вошли такие понятия, как «добавленная стоимость», «высокопроизводительные рабочие места», «производительность труда по добавленной стоимости», которые стали новой ведущей характеристикой белорусской экономической системы. В результате корректировки макроэкономической политики в стране практически сбалансировано соотношение между ростом производительности труда и заработной



Рисунок 4. Динамика курса белорусского рубля по отношению к доллару США (белорусских рублей) и сальдо внешней торговли, млн. руб.

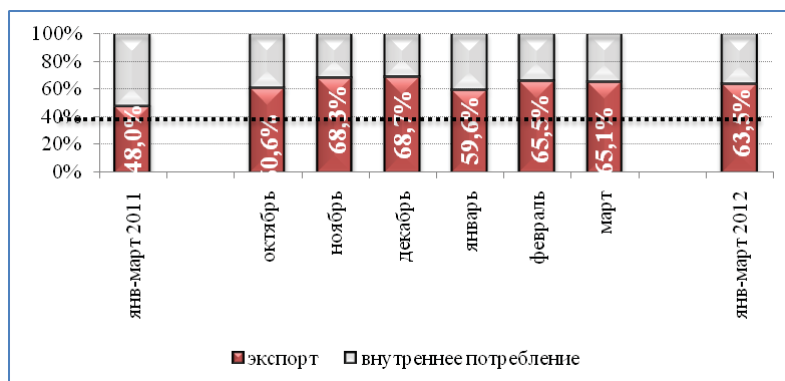


Рисунок 5. Соотношение экспорта и объема промышленного производства

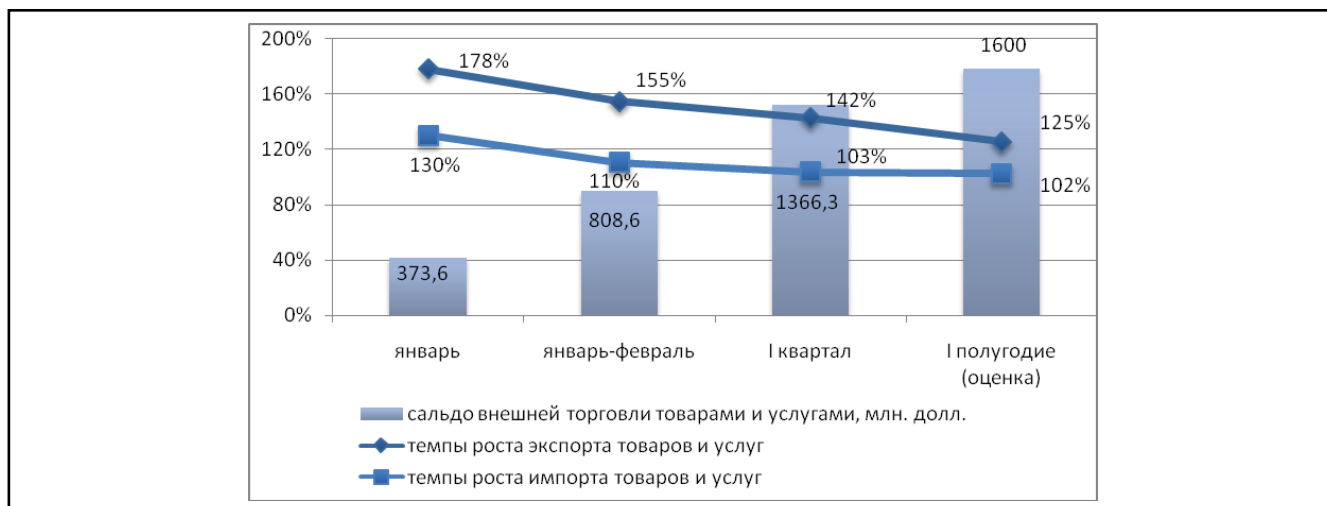


Рисунок 6. Динаміка зовнішньої торгівлі товарами та послугами, 2012 рік

плати. Сьогодні концентрація уваги на даному питанні в усіх сферах економіки посилюється.

2012 рік для національної економіки Білорусі почався добре: в першому кварталі країна вийшла на позитивне сальдо зовнішньої торгівлі (рис. 6), приток валюти на мільярд триста мільйонів доларів перевищив величину її відтоку, зростають золотовалютні резерви та експорт, а також уповільнені темпи інфляції. Міжнародні експерти визнають, що уряду країни вдалося побудувати успішну антикризову політику і сьогодні можна з впевненістю говорити про те, що столь складний період в історії країни проходить гідно.

Це тільки перші кроки, оскільки запуск нових джерел зростання дасть позитивний результат тільки в стабільній макроекономічній середі та в контексті широкій, комплексній середньотривалої програми ретельно упорядкованих структурних реформ.

В наші дні економіка республіки вже вийшла на межі виробничих можливостей традиційної економіки – в спину нашім виробникам дихають конкуренти, і споживачі. Для виходу зі складившоїся ситуації необхідно домогтися максимального синергетичного ефекту в наступній триаді:

– во-перших, реалізація стратегії «паралельного зростання». Мета стратегії – одночасно з розвитком існуючого традиційного сектору економіки почати формувати високотехнологічний сектор з рівнем продуктивності праці, адекватним країнам ЄС-27, основу якого повинні скласти новий технологічний уклад, на-

ціональні наукові розробки та прямі іноземні інвестиції. Особливість стратегії – управляема кадрова реструктуризація шляхом скорочення непродуктивних робочих місць та перерозподілу працівників на нові виробництва з високою продуктивністю праці і, відповідно, його високою оплатою;

– во-других, активне стимулювання виробничої кооперації між великими, середніми та малими організаціями шляхом створення холдингів; формування кластерів та мережних груп з залученням в їх роботу науково-дослідницьких організацій та університетів;

– в-третьох, підвищення ефективності в державному секторі економіки, в тому числі за рахунок його реструктуризації, реформування системи стимулів для ефективного розвитку промислових активів, причому як капіталу, так і трудових ресурсів та зміцнення системи стимулів для керівників та працівників державних підприємств. Успіх трансформації білоруської економіки буде переважно залежати від успіху трансформації сектору держпідприємств.

Висновки

Якщо в Білорусі вдасться максимально залучити всі три фактори бізнес-середовища – країна піде вровень з глобалізацією, в той час як невдача обречє республіку на інертність до будь-яких ініціатив. Тому сьогодні важливі не тільки знання, але й вміння їх застосовувати на практиці. Іншими словами, «недостатньо хотіти, треба ще й робити».

Система індикаторів економічного зростання

Стаття присвячена дослідженню індикаторів економічного розвитку, можливостям їх включення в прогнозні розрахунки за макроекономічною моделлю. Розглянуто зміст та протиріччя економічного зростання, його типи та фактори формування. Обґрунтовано перелік макроекономічних індикаторів з метою їх моделювання виходячи з узагальнення зарубіжного та вітчизняного досвіду прогнозування. Запропонована система показників забезпечує основу для створення макроекономічної моделі, охоплює всі стадії економічного обороту, придатна з точки зору наявних статистичних даних та дає змогу формалізувати та оцінити макроекономічну політику для формування можливих перспективних варіантів (умов) розвитку економіки.

Ключові слова: індикатори економічного розвитку, макроекономічна модель.

Статья посвящена исследованию индикаторов экономического развития, возможностям их включения в прогнозные расчеты по макроэкономической модели. Рассмотрены содержание и противоречия экономического роста, его типы и факторы формирования. Обоснован перечень макроэкономических индикаторов с целью их моделирования на основании обобщения зарубежного и отечественного опыта прогнозирования. Предлагаемая система показателей обеспечивает основу для создания макроэкономической модели, охватывающей все стадии экономического оборота, пригодна с точки зрения имеющихся статистических данных и позволяет формализовать и оценить макроэкономическую политику для формирования возможных перспективных вариантов (условий) развития экономики.

Ключевые слова: индикаторы экономического развития, макроэкономическая модель.

The article investigates the indicators of economic development opportunities for their inclusion in the forward-looking macroeconomic model calculations. Examined the content and the contradictions of economic growth, its types and factors of formation. Substantiated list of macroeconomic indicators for the purpose of modeling, based on a generalization of foreign and domestic experience in forecasting. The proposed system of indicators provides the basis for the creation of a macroeconomic model, covering all stages of economic output, is suitable in terms of available statistics and allows to formalize and evaluate macroeconomic policy, for the formation of possible future conditions for economic development.

Ефективність макроекономічного прогнозування як одного з інструментів державного регулювання визначається передусім розрахунками прогнозного ха-

рактеру, які дозволяють оцінити перспективу розвитку економіки, а також обґрунтовувати та коригувати теоретичні уявлення про об'єкти, генерувати та перевіряти окремі гіпотези, поглиблювати всебічний аналіз наслідків від впровадження економічної політики. При цьому результативність прогнозування, його точність та достовірність залежить від правильно встановлених індикаторів. Вони мають бути чітко визначені, з можливістю формалізації для побудови макроекономічних моделей та встановлення зв'язків між показниками [1].

Постановка проблеми. Якісний прогноз, що надає інформацію про майбутнє, може відіграти ключову роль у процесі прийняття макроекономічних рішень в економічній політиці держави. Такого роду прогноз дозволяє, у свою чергу, впливати на майбутнє і тим самим формувати його. Необхідність проведення факторного аналізу процесів, що відбуваються, дати їм ретроспективний аналіз і спробувати побудувати макроекономічний прогноз вимагають формування відповідних індикаторів і кількісних показників.

Таким чином, проблеми встановлення адекватних макроекономічних індикаторів, які закладаються в прогноз та визначають подальшу його «ефективність», набувають величезного значення в розумінні їх визначення, формування системи показників та побудови макроекономічних моделей.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Розробкою прогнозів соціально-економічного розвитку в наш час займаються колективи багатьох науково-дослідних інститутів та консалтингових установ. Зокрема, побудовою комплексних моделей економічного розвитку займаються вчені Інституту кібернетики ім. В.М. Глушкова, Інституту економічного прогнозування НАНУ, Науково-дослідного економічного інституту Міністерства економіки (НДЕІ), Міжнародного центру перспективних досліджень, Інституту економічних досліджень та політичних консультацій та фахівці Міністерства економіки. Проте поряд з існуванням різноманітних моделей та показників, що їх формують, існує проблема встановлення індикаторів, адекватних сучасному стану економічної ситуації, наявній вітчизняній статистичній базі, та їх застосування при макропрогнозуванні.

Мета статті полягає у визначенні індикаторів економічного зростання, що використовуються при прогнозуванні соціально-економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Моделювання макроекономічних процесів потребує всебічного аналізу та механізмів економічного зростання останніх років в Україні. Необхідним є виявлення найважливіших взаємозв'язків та особливостей економічного розвитку, критично важливих для створення моделі.

Поняття «економічне зростання» досить докладно проаналізовано в науковій літературі [2–4]. Розглядаючи різні підходи до терміну «економічне зростання», необхідно виділити такі.

Підхід з точки зору абсолютних кількісних економічних показників, що виражається, зокрема, у зміні:

- показника ВВП (іноді ВНП);
- показника національного доходу;
- показника національного багатства;
- показників платіжного балансу держави, співвідношення його вимог і зобов'язань (величини «чистих активів» держави), величини золотовалютних резервів.

Підхід з точки зору відносних кількісних економічних показників, що виражається у зміні:

- величини ВВП, що припадає на душу населення;
- середньодушового наявного доходу населення;
- величини споживання, заощаджень, інвестицій на душу населення.

Підхід з точки зору якісних показників, виражений, зокрема, у зміні:

- освітнього рівня населення (частки людей з вищою і середньою освітою і т.п.). Неоднозначність оцінки даного показника пов'язана зі змінами у рівні підготовки кадрів, в різній якості освіти;
- рівня здоров'я населення (показників смертності, народжуваності і т.п.);
- галузевої структури економіки, частки сільського господарства, сировинних і видобувних галузей промисловості, високотехнологічних галузей. Щоправда, виникає проблема, наскільки «високотехнологічна» та чи інша галузь (в умовах сучасної НТР деякі галузі з'являються і зникають менш ніж за десятиліття);

- рівня інфраструктури в суспільстві, ступеня соціальної і політичної стабільності, стану навколишнього середовища, мірі зрілості ринкових інститутів, тобто всього того, що в розширеному трактуванні може бути розглянуто як «інституціональні чинники». В якійсь мірі зміна даних параметрів є зміною параметрів такої категорії, як «загальний добробут».

Постає проблема визначення поняття «економічне зростання» в рамках даного дослідження. З одного боку, зміна якісних показників піддається впливу зовнішніх факторів (зокрема, досягнень НТП, міграції населення, робочої сили, матеріальних і грошових ресурсів). З іншого боку, зміна абсолютних кількісних показників досить сильно залежить від екстенсивних чинників, зокрема від припливу іноземних інвестицій, світової кон'юнктури, зміни величини зайнятого населення та ін. Отже, необхідний підхід до вимірювання темпів економічного зростання з точки зору відносних кількісних показників.

Виходячи з вищевикладеного визначимо для макrorівня поняття «економічне зростання» як збільшення порівняно з попереднім періодом величини валового внутрішнього продукту, що припадає на душу населення. Під «попереднім періодом» будемо надалі розуміти (якщо не сказано інше в певному контексті) календарний рік.

У свою чергу, поняття «валовий внутрішній продукт» також не є однозначним. Так, зокрема, існує підхід в американській літературі, що відрізняється від стандартів, прийнятих ООН в 1993 році, і використовується в сучасних роботах. Показник ВНП можна представити як суму кінцевого споживання домашніх господарств і державного управління, інвестицій і чистого експорту (включаючи сальдо факторних доходів з-за кордону), а ВВП – як суму тих же компонентів за умови, що чистий експорт розрахований без урахування сальдо факторних доходів. Таке трактування відрізняється від системи національних рахунків (СНР) ООН перш за все тим, що згідно з міжнародними стандартами чистий експорт – це завжди чистий експорт товарів і нефакторних послуг. Додаючи факторні доходи, що надходять з-за кордону, до ВВП, американські статистики інтерпретують це як вимір послуг, вироблених резидентами даної країни за кордоном. Тому ВНП може розглядатися як показник товарів і послуг, вироблених резидентами даної країни. У СНР ООН проводиться чітке розмежування факторних та нефакторних послуг, і в розрахунок ВВП і ВНП включають тільки виробництво нефакторних послуг [5]. У той же час факторні доходи, які надійшли з-за кордону, розглядаються як платежі за «послуги» чинників виробництва, надані резидентами даної країни для виробництва ВВП в інших країнах.

Для уникнення методологічних розбіжностей визначимо показник ВВП як суму кінцевих продуктів, товарів і послуг, вироблених резидентами даної країни.

Таким чином, збільшення розміру реального ВВП, що припадає на душу населення, є кількісним показником, що характеризує темпи економічного зростання. При цьому закономірне запитання, чи є цей показник всеохоплюючим та достатнім для пояснення мети, до якої прагне економіка даної країни. Очевидно, що проста зміна показників фізичного виробництва, без врахування структури, спрямованості на задоволення потреб населення і на збереження та відтворення невідновлюваних ресурсів, не є в сучасних умовах відсутності можливостей для екстенсивного зростання достатнім орієнтиром для цілей суспільства.

Економічне зростання розглядається з різних точок зору. Можна виділити кілька типів. Перший підхід передбачає виділення типів економічного зростання з точки зору потреб і можливостей суспільства. Багато в чому це обумовлюється темпами зростання населення. При такому підході виділяються природний, гарантований і фактичний типи економічного зростання [6].

Другий підхід – типи економічного зростання з точки зору використання факторів виробництва, факторний підхід. Виділяють інтенсивний і екстенсивний типи економічного зростання. Іноді їх називають кількісний і якісний тип економічного зростання. У складі останнього часто виділяється інноваційне економічне зростання. Третій підхід – з точки зору продуктивних сил, техніки і технології виробництва – доіндустріальний, індустріальний і постіндустріальний типи економічного зростання.

го зростання. Четвертий підхід – з точки зору впливу світового господарства на національне розрізняють імпортозамінний і експортно-орієнтований типи економічного зростання.

Як зазначалося раніше, економічне зростання є найважливішою метою будь-якої соціально-економічної системи. Економічне зростання дозволяє прогнозувати перспективи розвитку суспільства, створює умови для вирішення проблеми обмеженості ресурсів. Зростаюча економіка здатна задовольняти нові потреби суспільства і вирішувати соціально-економічні проблеми. Одночасно економічне зростання дозволяє здійснювати нові програми з боротьби із забрудненням навколишнього середовища без скорочення виробництва суспільних благ. Однак, на нашу думку, окрім вигод економічне зростання веде до серйозних недоліків для окремої людини і суспільства в цілому. До негативних наслідків економічного зростання можна віднести: забруднення навколишнього середовища, сміття, шуми і т.п. Крім того, професійні навички швидко застарівають, і само по собі економічне зростання не вирішує соціально-економічні проблеми.

Серед економістів немає єдиної думки щодо ролі держави у забезпеченні економічного зростання.

Кейнсіанці (Дж. Кейнс, У. Філіпс, Б. Бернанке, Дж. Тобін та Г. Менк'ю) розглядають економічне зростання переважно з погляду факторів попиту. При цьому низькі темпи зростання пояснюються недостатнім рівнем сукупних витрат, які не забезпечують необхідного приросту ВВП. Тому вони пропонують як стимулювання капіталовкладень використовувати низькі ставки відсотку (політику «дешевих грошей»). За необхідності можна скористатися також фіскальними методами. Останні обмежать урядові витрати і споживання з тим, щоб високий рівень капіталовкладень не призводив до інфляції [7].

Прихильники «економіки пропозиції» (А. Лафер та Р. Мандел) віддають перевагу факторам, що підвищують виробничий потенціал економічної системи. Зокрема, вони закликають до зниження податків, які є засобом, що стимулює заощадження і капіталовкладення. Наприклад, зниження або скасування податку на дохід від відсотків призведе до збільшення віддачі від заощаджень. По відношенню до капіталовкладень ці економісти звичайно пропонують зменшити чи скасувати податок на прибуток корпорацій, надати значні податкові пільги на інвестиції [8].

До методів, що стимулює економічне зростання, можна також віднести державні витрати на фундаментальні дослідження і розробки, на освіту, оскільки вони сприяють підвищенню якості робочої сили та зростанню продуктивності праці.

Як основні показники виміру економічного зростання використовуються:

– коефіцієнт зростання – відношення показника досліджуваного періоду до показника базового періоду. Обчислюється за формулою:

$$X = Y_1 / Y_0,$$

де Y_1 , Y_0 – показники відповідно в попередньому і базовому періодах;

– темп зростання – коефіцієнт зростання, помножений на 100%;

– темп приросту, що дорівнює різниці: темп зростання – 100%.

Основою економічного зростання є внутрішні закономірності суспільного відтворення незалежно від його соціально-економічної форми. Розрізняють просте і розширене відтворення. Просте відтворення передбачає процес виробництва в незмінних масштабах, або нульове економічне зростання. Розширене відтворення пов'язано з постійним збільшенням виробництва продукції (обсяги виробництва перевищують розміри особистих потреб членів суспільства) і з процесом економічного зростання.

Економічне зростання виявляється результатом розвитку продуктивних сил під впливом науково-технічного та виробничо-технологічного прогресу. В умовах сучасної НТР технологія визначає весь механізм відтворення й економічного зростання. Сучасна технологія є як засобом збільшення продуктивності праці та ефективності виробництва, так і методом трансформації структури виробництва, розподілу і споживання на всіх рівнях суспільного відтворення.

Типи економічного зростання визначаються залежно від конкретних умов взаємодії живої і уречевленої праці, особистого і речового факторів виробництва, впливу науково-технічного прогресу.

Економічне зростання називається екстенсивним, якщо воно відбувається за рахунок залучення додаткових ресурсів і не змінює середню продуктивність праці в суспільстві. Інтенсивне зростання пов'язане із застосуванням більш досконалих факторів виробництва і технології, тобто здійснюється не за рахунок збільшення обсягів витрат ресурсів, а за рахунок зростання їх віддачі.

На практиці не існує чисто екстенсивного або суто інтенсивного типів економічного зростання. У міру розвитку продуктивних сил відбувається поступовий перехід від кількісних екстенсивних джерел економічного зростання (розширення використання робочої сили і засобів виробництва) до якісних на основі впровадження науково-технічного прогресу, його матеріалізації в основних факторах виробництва.

Можливе швидке або, навпаки, нульове і навіть негативне економічне зростання, що не завжди говорить про швидкий економічний розвиток, топтання на місці чи економічну деградацію. Структурні зміни в економіці країни можуть призвести до такої ситуації, коли стагнація чи скорочення випуску одних видів продукції через спадний або незмінний попит на них супроводжується швидким зростанням інших видів продукції.

Для розуміння сутності економічного зростання слід зупинитися на факторах, що його формують. Окрім класично визнаних факторів виробництва за теорією Ж.-Б. Сєя – праці, землі та капіталу, існує більш широке коло виробничих чинників:

– природні ресурси. У механізм економічного зростання сировинні ресурси включаються як первинні предмети праці або як сільськогосподарські угіддя. Природа, у свою чергу, бере участь у відтворювальному процесі як чинник відтворення. Вона є не тільки джерелом сировинних ресурсів, а й середовищем проживання людини. Володіння достатніми земельними, мінеральними, водними, лісовими та іншими ресурсами сприяє економічному зростанню. Проте наявність їх ще не гарантує високих темпів економічного зростання. Варто порівняти Японію (з її обмеженими ресурсами) і багату на природні ресурси Росію чи Україну, які відстають від економічно розвинених країн. Тому важливі не тільки кількість і висока якість природних ресурсів, а й раціональна організація їх ефективного використання;

– трудові ресурси. Трудовий потенціал суспільства характеризується, з одного боку, кількісними параметрами, а з іншого – рівнем кваліфікації робочої сили. При цьому слід відзначити раціональне використання трудових ресурсів. Наявність безробітних дипломованих фахівців, зайнятих на допоміжних роботах, негативно позначається на цьому показнику;

– капітал. Об'єднує всі виробничі фонди (засоби): верстатний парк, обладнання, промислові будівлі та споруди, виробничу інфраструктуру. При цьому важливо мати на увазі, що з метою стимулювання економічного зростання важливе не тільки своєчасне оновлення зношеної частини основних фондів, а й систематичне збільшення інвестицій, що підвищить частку активних фондів;

– підприємницькі здібності. На нашу думку, вони є здатністю об'єднувати економічні ресурси в єдиний процес виробництва. Підприємець виконує важке завдання прийняття основних рішень у процесі ведення підприємництва. Він реалізує свій діловий інтерес (отримання прибутку) через новаторство, прагне використовувати нові технології, нові форми організації бізнесу і виробляти нові товари. Підприємницькі ініціативи ділових людей за підтримки держави сприяють економічному зростанню та ефективному функціонуванню сучасної ринкової економіки;

– науково-технічний прогрес, тобто процес створення та використання нових знань, які застосовуються в господарському житті суспільства. Науково-технічний прогрес є найважливішим джерелом економії суспільної праці і умовою економічного зростання за будь-яких соціально-економічних систем.

Оскільки наука не стоїть на місці, до основних факторів виробництва долучають ще й ряд інших, що властиві відповідній економічній системі. Так, у проєкті KLEMS, що покликаний здійснювати оцінку сукупної факторної продуктивності (Total Factors Productivity), виділено фактори проміжного споживання – матеріали, енергію та послуги, задіяні у виробництві. Також професор НДЕІ В.Ф. Беседін доповнює основний перелік фактором інфляції, що, як показали дослідження, значно впливає на номінальні показники розвитку. Також у роботах цього вченого вказується на важливість врахування

фактору проміжного споживання, що займає надто велику частку у випуску товарів і послуг (понад 55%) [9].

Фактори економічного зростання взаємопов'язані між собою.

Наприклад, праця буде більш продуктивною, якщо працівник використовує сучасне обладнання та матеріали під керівництвом висококваліфікованого менеджера. Тому точно визначити частку того чи іншого фактора економічного зростання досить складно. Більше того, всі фактори економічного зростання є комплексними, складаються з декількох менших елементів, внаслідок чого їх можна перегруповувати. Так, фактори економічного зростання можуть бути поділені на зовнішні та внутрішні. Наприклад, капітал може бути представлений іноземним (надходять в країну ззовні) і національним, тобто мобілізуються всередині країни. У структурі останнього можна виділити капітал, що використовується всередині країни і вивозиться за її межі, і т.д.

Поширений і поділ факторів на інтенсивні та екстенсивні.

До інтенсивних факторів зростання також відносяться:

– прискорення науково-технічного прогресу (впровадження нової техніки, технологій, шляхом оновлення основних фондів і т.д.);

– підвищення кваліфікації працівників;

– поліпшення використання основних і оборотних засобів;

Економічне зростання визначається також факторами попиту, пропозиції і розподілу.

До факторів попиту відносяться фактори, які підвищують сукупний попит суспільства на вироблену продукцію: заробітна плата, податкова політика держави, схильність населення до заощадження.

До факторів пропозиції відносяться кількість природних ресурсів, працездатного населення, наявність основного капіталу, рівень технології і т.д.

До факторів розподілу відносять раціональність і повноту залучення у процес виробництва природних, трудових і фінансових ресурсів країни.

У другій половині XX ст. теорія економічного зростання була виключно активною областю як емпіричних, так і теоретичних досліджень, що супроводжувалося появою в західній літературі безлічі публікацій, присвячених цій темі. Основоположником теорії зростання визнають Р. Солоу. У його роботах 1956 і 1957 років на основі агрегованої виробничої функції була вперше розроблена модель довгострокового економічного зростання, що підтверджується в першому наближенні реальними макроекономічними даними. У ранніх дослідженнях Солоу і Кендріка по виявленню джерел зростання продуктивності розглядається як головне джерело зростання.

Потім ця теорія була доповнена, ускладнена і перевірена в роботах Свана, Каса, Купманса та інших вчених. Основним результатом цих теорій стало твердження, що економічне зростання в довгостроковому періоді визначається технічним прогресом в його широкому розумінні. У всіх моделях технічний прогрес був заданий як екзогенний, тому моделі

давали відповіді на багато питань, окрім найголовнішого: як збільшити темпи зростання економіки.

У сучасних умовах критичного стиснення масштабів української економіки імператив економічного зростання виражається в установці на зростання ВВП. Тим самим проблема економічного зростання істотно звужується, втрачаючи безліч значущих деталей, які виходять на перший план при розширенні часового горизонту аналізу. Орієнтацію на нароощування обсягів виробництва не можна не оцінити як ретроградну, яка не відповідає уявленням про пріоритети соціально-економічного розвитку в середньостроковій і довгостроковій перспективі. Відповідно до такої орієнтації може вважатися виправданим і збільшення обсягів виробництва в сировинному секторі, яке веде до диспропорції структури вітчизняної економіки, посилює її залежність від кон'юнктури світових ринків.

Тенденція до абсолютизації темпів зростання агрегованих макроекономічних показників долається природним чином у дослідженнях довгострокового прогнозу, в рамках яких економічний розвиток розглядається в багатомірному просторі, який окрім власне економічного має й інші виміри (наприклад, демографічний – тривалість життя населення, тенденції зміни народжуваності й смертності; екологічний – зміна стану природного середовища; медико-демографічний – інтегральні характеристики стану здоров'я населення; геоелектронічний – зміна місця країни в системі світогосподарських зв'язків).

Таким чином, зростання агрегованих макроекономічних показників не передбачає економічного розвитку. Зростання ВВП не має бути самоціллю. Динаміка макроекономічних агрегатів є досить спрощеною кількісною характеристикою змін в економіці та суспільстві. Навпаки, різні за своїм змістом сценарії розвитку можуть породжувати подібні траєкторії обсягів ВВП.

Середньостроковий прогноз передбачає не просто нароощування обсягів виробництва та споживання, а закономірну зміну цілей, факторів, ресурсних обмежень, механізмів функціонування, типів добробуту і т.п. Це означає, що основне завдання концепції наздоганяючого розвитку полягає не в максимізації темпів економічного зростання, а в досягненні високих темпів реального наближення до кращого способу майбутнього по підмножині його найбільш важливих, пріоритетних характеристик [10].

Таким чином, у рамках середньострокового прогнозу ставиться завдання обґрунтування концепції економічної політики, формуються необхідні і достатні умови бажаної соціально-економічної еволюції. Темпи зростання ВВП (або інших макроекономічних показників) будуть природним наслідком особливостей прийнятого варіанта економічної політики, одним з аспектів його розгорнутої характеристики. В зв'язку з чим макропоказники являють собою індикатори економічного зростання, перелік та зміст яких сформовано з урахуванням досвіду макроекономічного прогнозування як в Україні, так і закордоном.

Аналіз основних індикаторів економічного зростання в різних країнах – США, Великобританії, Німеччини, Японії тощо – дозволив виділити показники, характерні для всіх зарубіжних країн (табл. 1). Слід зазначити, що окрім загальноприйнятих макроекономічних показників у розвинутих країнах, зокрема в США, широко використовуються показники настроїв в результаті опитувань як виробників, так і споживачів, такі як: індекс ділової активності Асоціації менеджерів у Чикаго, індекс ділової активності Федерального резервного банку в Атланті, індекс ділової активності Національної асоціації менеджерів, індекс настрою споживачів Мічиганського університету та індекс ділової активності Федерального резервного банку у Філадельфії, які мають значний вплив на курс національної валюти, у свою чергу, в прогнозному періоді в більшій чи меншій мірі очікується реакція ринку на їх зміни.

В Україні, як зазначалося вище, макроекономічним прогнозуванням займаються урядові організації – Держкомстат України, НБУ, Міністерство економіки, Міністерство фінансів, які публікують показники, перелік яких відрізняється як від іноземного переліку, так і між собою (табл. 2). На наш погляд, перелік показників відрізняється через цілі прогнозування, методичні підходи, а також статистичну базу, існуючу в Україні.

Узагальнивши макроекономічні індикатори економічного зростання, які можуть бути розраховані в прогнозному періоді, в роботі визначено коло показників, які в подальшому слід включити в систему середньострокового прогнозу:

Валовий внутрішній продукт (ВВП) – показник, що визначає ринкову вартість кінцевих результатів економічної діяльності всіх інституційних секторів в економіці за певний проміжок часу і характеризує взаємопов'язані аспекти економічного обороту: виробництво товарів та послуг, утворення доходів, їх кінцеве використання на споживання та нагромадження [1].

ВВП може бути визначений за стадіями виробництва, розподілу (на стадії формування доходів) та кінцевого використання.

ВВП на стадії виробництва отримується, як сума валових доданих вартостей видів економічної діяльності (галузей, що виробляють товари та надають послуги) плюс чисті податки на продукти та імпорт [5].

Валова додана вартість розраховується як різниця між валовим випуском та проміжним споживанням за галузями економіки.

Випуск товарів і послуг – це вартість товарів і послуг, що є результатом виробничої діяльності одиниць-резидентів.

Проміжне споживання – це вартість всіх товарів (за виключенням споживання основного капіталу) та послуг, які використані протягом даного періоду для виробничих потреб.

ВВП на стадії розподілу являє собою загальну суму доходів господарських одиниць і населення від економічної діяльності: оплата праці з відрахуванням на соціальне страхування, податки на виробництво та імпорт (за винятком субсидій), валовий прибуток (змішаний дохід).

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Таблиця 1. Узагальнення макроекономічних індикаторів економічного зростання в зарубіжних країнах (США, Великобританія, Японія, країни єврозони)

Показники	Зміст показника
GDP – Валовий внутрішній продукт (ВВП)	Є головним індикатором, який відображає стан національної економіки. ВВП виражається у вигляді індексу по відношенню до попереднього періоду і у вигляді абсолютного значення суми цін на вироблені товари і послуги. Значення індикатора значно впливає на ринок у разі розбіжності з очікуваннями. Зростання ВВП призводить до зростання курсу національної валюти. Надаються квартальні дані і публікуються в такій послідовності: advance – provisional (revised) – final.
Consumer credit – Споживчий кредит	Відображає обсяг використання населенням системи кредиту за допомогою кредитної картки, особисте запозичення і покупки в розстрочку. Є індикатором споживчого попиту. Високе значення цього індикатора свідчить про те, що споживачі не бояться «жити в борг» для задоволення своїх матеріальних потреб. Однак цифри часто переглядаються та мають значні сезонні коливання. Наприклад, величина споживчого кредиту росте напередодні Різдва і Нового року. Здійснює обмежений вплив на ринок. Зростання значення індексу є позитивним чинником для розвитку національної економіки та призводить до зростання курсу національної валюти.
CPI – Індекс споживчих цін	Визначає зміни рівня роздрібних цін на «корзину» товарів і послуг. При розрахунку індексу враховуються ціни на імпортні товари і послуги. Індекс споживчих цін є головним індикатором рівня інфляції в країні. Значно впливає на ринок. Цей індекс аналізують разом з показником «PPI» (Індекс промислових цін). Якщо економіка розвивається в нормальних умовах, то зростання показників CPI і PPI може привести до підвищення основних процентних ставок у країні. Це, у свою чергу, призводить до зростання курсу національної валюти, оскільки збільшується привабливість вкладення коштів у валюту з більшою процентною ставкою.
CPI Core – Індекс споживчих цін без врахування продуктів харчування та енергоносіїв	Індекс споживчих цін вважається більш достовірним, якщо в ньому не враховуються харчова та енергетична галузі промисловості. Публікується разом з CPI
Current account balance – Платіжний баланс	Являє собою співвідношення між сумою платежів, що надходять з-за кордону, і сумою платежів, що йдуть за кордон. Якщо платежі, що надходять у країну, перевищують виплати іншим країнам і міжнародним організаціям, платіжний баланс є активним (позитивне сальдо), якщо ж навпаки – то пасивним (негативне сальдо). Здійснює обмежений вплив на ринок. Позитивне сальдо (або зменшення величини негативного сальдо) є сприятливим чинником для зростання курсу національної валюти.
Export – Експорт;	Показує вартісний обсяг експорту товарів і послуг за певний період часу. Носить інформаційний характер. Часто стежать за зміною в процентному відношенні до попереднього періоду і порівнюють його з аналогічною цифрою по імпорту.
Import – Імпорт;	Показує вартісний обсяг імпорту товарів і послуг за певний період часу. Носить інформаційний характер. Часто стежать за зміною в процентному відношенні до попереднього періоду і порівнюють його з аналогічною цифрою з експорту.
Industrial production – Промислове виробництво	Показує рівень зміни обсягу промислового виробництва в країні. Включає в себе обсяг випуску обробної промисловості (manufacturing output), а також враховує обсяги випуску в таких галузях, як видобуток і переробка корисних копалин, комунальне господарство. Індикатор враховує обробну і добувну промисловості, лісове господарство та виробництво електроенергії. Є одним з головних індикаторів економічного зростання, що відображає стан національної економіки. Індикатор не є визначальним для напряму розвитку економіки, оскільки більше 60% внутрішнього валового продукту на даний час в зарубіжних країнах забезпечує сфера послуг. Значно впливає на ринок. Зростання цього показника приводить до зростання курсу національної валюти.
PPI – Індекс промислових цін	Визначає зміни рівня цін на «корзину» товарів, вироблених у промисловості. До 1978 року він називався Wholesale price index (Індекс оптових цін). Цей індекс складається з двох частин: ціни на вході (напівфабрикати, комплектуючі тощо) та ціни на виході виробництва (готова продукція). Ціна на виході включає в себе вартість робочої сили і дає уявлення про інфляцію, пов'язану зі зміною вартості робочої сили. Індекс промислових цін вважається більш достовірним, якщо в ньому не враховуються харчова та енергетична галузі промисловості (PPI excluding food and energy). При розрахунку індексу не враховуються ціни на імпортні товари і послуги. Здійснює обмежений вплив на ринок. В умовах очікування підвищення основних процентних ставок зростання його значення призводить до зростання курсу долара.
Retail sales – Роздрібні продажі	Індекс показує зміну обсягу продажів у сфері роздрібної торгівлі. Характеризує рівень споживчих витрат і попиту. Цей індикатор поділяють на: «продаж автомобілів» і «продаж всього іншого». Оскільки кількість проданих автомобілів є дуже мінливою величиною, найбільш вірну інформацію несе в собі та частина індикатора, в якій не враховується «продаж автомобілів». Значно впливає на ринок. Зростання обсягу роздрібних продажів є позитивним чинником для розвитку національної економіки та призводить до зростання курсу національної валюти.
Trade balance – Торговий баланс	Являє собою співвідношення між сумою цін товарів, вивезених за межі цієї держави, і сумою цін товарів, ввезених на територію цієї держави. Тобто різниця між експортом та імпортом. Якщо сума цін вивезених товарів перевищує суму цін ввезених, то торговий баланс є активним (позитивне сальдо), якщо ввезення перевищує вивіз – пасивним (негативне сальдо). Індекс поступово втрачає свій вплив на ринок, тому що більшого значення набувають потоки капіталів, а не товарів. У той же час зростання імпорту говорить про підвищення рівня споживання в країні, а зростання експорту – про підвищення рівня виробництва. У Великобританії прийнято окремо виділяти значення торговельного балансу з країнами не входять у Європейський Союз. Значно впливає на ринок. Позитивне сальдо (або зменшення величини негативного сальдо) є сприятливим чинником для зростання курсу національної валюти.
Unemployment rate – Рівень безробіття	Показує процентне відношення числа безробітних до загальної чисельності працездатного населення. Високий рівень безробіття, незважаючи на те що відображає високу ефективність використання робочої сили, може поставити під загрозу економічний підйом, тому що сприяє нагромадженню, а не споживанню. Індикатор дуже важливий для політиків у Німеччині і Європі (оскільки в Європі традиційно високий рівень безробіття, що викликає занепокоєння населення). Надає сильний вплив на рішення, які приймаються політиками та центральним банком. Значно впливає на ринок. Зазвичай аналіз рівня безробіття в США проводять у контексті з цифрами, що відображають величину показника Nonfarm payrolls. Наприклад, зростання значення показника Nonfarm payrolls при зростанні рівня безробіття свідчить про збільшення безробіття в сільськогосподарських галузях економіки і т.п. В умовах очікування підвищення основних процентних ставок зменшення його значення призводить до зростання курсу долара

Таблиця 2. Макроекономічні показники, що використовуються при аналізі та прогнозуванні соціально-економічного розвитку України урядовими організаціями

Держкомстат	Міністерство економіки	Міністерство фінансів	НБУ
ВВП номінальний ВВП (у постійних цінах) Індекс фізичного обсягу ВВП Індекс промислової продукції Індекс обсягу сільськогосподарського виробництва Інвестиції в основний капітал Введено в експлуатацію загальної площі житла (тис. кв. м) Індекс продукції будівництва Транспорт: – обсяг перевезень вантажів – обсяг перевезень пасажирів Експорт товарів Імпорт товарів Індекс цін виробників промислової продукції Індекс споживчих цін Реальний наявний дохід населення, визначений з урахуванням цінового фактора Індекс реальної заробітної плати Сума невиконаної заробітної плати Рівень безробіття (за методологією МОП) економічно активного населення працездатного віку в середньому за рік Рівень зареєстрованого безробіття, розрахований по відношенню до населення працездатного віку	Номінальний ВВП Реальний ВВП Споживання приватне державне Інвестиції Валове нагромадження основного капіталу Чистий експорт товарів та нефакторних послуг Валові національні заощадження Дефлятор ВВП (середній за рік) Індекс споживчих цін Індекс цін виробників Рахунок поточних операцій Обсяг експорту товарів та послуг Обсяг імпорту товарів та послуг Баланс доходів Офіційні трансферти (нетто) Сальдо рахунку операцій з капіталом Прямі іноземні інвестиції Обмінний курс, грн./ \$ Всі доходи зведеного бюджету, в т.ч. Податок з доходів фізичних осіб Податок на прибуток підприємств Податок на додану вартість Акцизні збори Всі видатки Загальний баланс Статті фінансування: Приватизація, Внутрішнє фінансування, Зовнішнє фінансування Грошова база Грошова маса (М3) Середньозважена середньорічна ставка за кредитами комерційних банків в національній валюті, % Міжнародні резерви НБУ, \$ млн. Населення, млн. осіб. Чисельність зайнятого населення віком 15–70 років, млн. осіб Рівень зайнятості, у % до населення віком 15–70 років Чисельність безробітного населення віком 15–70 років за методологією МОП, млн. осіб Рівень безробіття, у % до економічно активного населення віком 15–70 років Середньомісячна заробітна плата працівників, грн. Наявні доходи населення, млн. грн. Реальні наявні доходи населення, % зміна до попереднього року	Валовий внутрішній продукт: – номінальний; – відсотків до попереднього року. Індекс споживчих цін (грудень до грудня попереднього року) Індекс цін виробників промислової продукції (грудень до грудня попереднього року) Прибуток прибуткових підприємств Фонд оплати праці найманих працівників і грошового забезпечення військовослужбовців Середньомісячна заробітна плата працівників: номінальна; номінальна, скоригована на індекс споживчих цін, відсотків до попереднього року. Продуктивність праці, відсотків до попереднього року Кількість зайнятих економічною діяльністю віком 15–70 років (у середньому за рік). Рівень безробіття, за методологією МОП; Сальдо торговельного балансу, за методологією ПБ. Експорт товарів і послуг: \$ млн.; відсотків до попереднього року. Імпорт товарів і послуг: \$ млн.; відсотків до попереднього року.	Випуск товарів та послуг Проміжне споживання Валовий внутрішній продукт: номінальний; реальний, до відповідного періоду попереднього року, %; індекс-дефлятор, % Обсяг реалізованої промислової продукції Індекс промислової продукції, до відповідного періоду попереднього року, % Обсяг продукції сільського господарства Інвестиції в основний капітал Обсяг роздрібного товарообороту Індекс споживчих цін, % Індекс цін виробників промислової продукції, % Зайняте населення, тис. осіб у віці 15–70 років – усього у тому числі: працездатного віку (15–54, 15–59) Чисельність громадян, зареєстрованих як безробітні, тис. осіб Рівень безробіття (на кінець періоду), % Доходи населення – усього Номінальні Наявні реальні наявні, % (з урахуванням інфляції) Витрати населення (без заощаджень) Заощадження населення Середньомісячна номінальна заробітна плата працівників, грн. Темпи зростання/зниження середньомісячної номінальної заробітної плати, % Індекс реальної середньомісячної заробітної плати працівників, % Державний бюджет: – Доходи – Видатки повернення кредитів до Державного бюджету та надання кредитів із Державного бюджету дефіцит (–), профіцит (+) Зведений бюджет – Доходи – Видатки повернення кредитів до Зведеного бюджету та надання кредитів із Зведеного бюджету дефіцит (–), профіцит (+) Сальдо поточного рахунку платіжного балансу Експорт товарів та послуг \$ млн. у % до ВВП Імпорт товарів та послуг: – \$ млн. – у % до ВВП Валовий зовнішній борг, на кінець періоду: – \$ млн.; – у % до ВВП. Офіційні резервні активи, на кінець періоду млн. дол. США Офіційний курс до долара США, на кінець періоду грн. за \$100

Джерело: побудовано за [11–14].

ВВП на стадії кінцевого використання визначається за підсумком компонентів його кінцевого використання. До кінцевих витрат належать: витрати на кінцеве споживання продуктів та послуг, валове нагромадження основного капіталу, зміна запасів матеріальних оборотних коштів, сальдо експорту–імпорту.

Розрахунок ВВП за методом кінцевого використання надає характеристику сукупності кінцевих витрат за напрямками: кінцевих споживчих витрат домашніх господарств; некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства; кінцевих споживчих витрат сектору загального державного управління (індивідуальних і колективних); валового капіталоутворення (валового нагромадження основного капіталу та зміни запасів матеріальних оборотних коштів), сальдо експорту–імпорту.

Розрахунки ВВП здійснюються у номінальному і реальному обчисленні за відповідні періоди.

Номінальний ВВП (ВВП_н) характеризує вартість вироблених товарів і послуг за даний період у поточних цінах.

Для порівняння обсягів ВВП за різні роки використовується реальний ВВП (ВВП_р), який відображає зміни фізичних обсягів виробництва продукції для кінцевого використання, що оцінена в цінах базового року.

Розрахунки динаміки ВВП можуть здійснюватися також і в індексному вигляді за допомогою індексів фізичного обсягу та дефлятора.

Індекс фізичного обсягу виробництва (ІФО) є відносним показником, що відображає зміну обсягів виробництва в порівнянні з попереднім (базовим) періодом. Цей індекс відображає зміни тільки фізичного обсягу виробленої продукції і не пов'язаний зі змінами цін.

Індекс–дефлятор ВВП ($I_{\text{деф}}$) визначається як співвідношення номінального та реального ВВП за певний проміжок часу. Він є мірилом інфляції, що спостерігалася протягом періоду, ціни якого прийнято за базові для обрахунку реального ВВП.

Обрахунок індекса–дефлятора ВВП базується на інформації про оптові і споживчі ціни товарів та послуг, які виробляються у країні і розраховується виходячи із співвідношення впливу зміни індексів оптових та споживчих цін на зміну ВВП.

Індекс оптових цін (ІОЦ) враховує зміну вартості незмінного за структурою кошика товаровиробників і характеризує динаміку цін на промислову продукцію.

Інфляція (як економічне явище) – це процес знецінення грошей, який виявляє себе через зростання цін. При цьому відбувається переповнення каналів грошового обігу масою надлишкових паперових грошей, що викликає їх знецінювання, зростання цін на предмети першої потреби, зниження валютного курсу, падіння реальної заробітної плати.

У практиці інфляція, або індекс споживчих цін (ІСЦ), розраховується через зміну середніх цін фіксованого набору товарів та послуг, які найбільше споживаються населенням.

Встановлення набору товарів–представників і питомих ваг їх споживання відбувається на основі обстеження бюджетів сімей.

Бюджет – це план утворення і використання фінансових ресурсів для забезпечення функцій, які здійснюються органами державної влади України. Зведений бюджет України складається з сукупності Державного бюджету України, республіканського бюджету Автономної Республіки Крим та місцевих бюджетів.

Доходна частина бюджету утворюється від сплати юридичними і фізичними особами податків, зборів та інших обов'язкових платежів, надходжень з інших джерел, встановлених законодавством.

Видатки бюджету включають всі платежі, що не повертаються, тобто фінансування народного господарства, соціально–культурних заходів і науки, органів державної влади і управління, національної оборони, зовнішньоекономічної діяльності та ін.

Бюджетний дефіцит – це перевищення видатків бюджету над його доходами. Джерелами покриття бюджетного дефіциту можуть бути внутрішні кредити (наприклад, Національного банку України) і зовнішні джерела фінансування. Перевищення доходів бюджету над видатками є бюджетним профіцитом.

Грошова маса (M) – це кількість грошей, які перебувають в обігу. Вона характеризується такими складовими:

M_0 – готівка поза банками;

$M_1 = M_0 +$ депозити до запитання та кошти на поточних і розрахункових рахунках підприємств і організацій;

$M_2 = M_1 +$ строкові вклади та депозити в іноземній валюті;

$M_3 = M_2 +$ кошти клієнтів за трастовими операціями комерційних банків.

Грошова база – це сума коштів, що складається з готівки поза банками (M_0) та резервів комерційних банків, що складаються з готівки в касах (сейфах) банків та коштів комерційних банків на розрахункових, депозитних і резервних рахунках в НБУ.

Ставка рефінансування (i) – облікова ставка, по якій НБУ рефінансує комерційні банки. Вона є найважливішим елементом опосередкованого регулювання Національним банком України (НБУ), грошових і кредитних відносин у країні та є офіційною обліковою ставкою.

На основі облікової ставки НБУ встановлюються річні відсоткові ставки за кредитами та депозитами комерційних банків. Ці ставки поділяються на максимальні, мінімальні та середньозважені.

Вказана вище облікова ставка використовується при наданні комерційним банкам кредитів, які НБУ надає як за рахунок власних кредитних ресурсів, так і за рахунок кредитної емісії.

Грошова емісія – це випуск в обіг грошей, акцій, облігацій та інших боргових зобов'язань. Межі кредитної емісії НБУ визначаються потребами уряду, Мінфіну України під дефіцит державного бюджету, для покриття внутрішнього державного боргу та купівлі валюти в офіційний валютний резерв.

Швидкість грошового обігу – це кількість оборотів, що роблять гроші за один рік, щоб забезпечити певний рівень економічної діяльності, який приблизно визначається номі-

нальним ВВП. Таким чином, швидкість грошового обігу — це відношення номінального ВВП до кількості грошей в обігу.

Обмінний курс гривні відносно долара США — це вартість \$1, виражена в національній валюті України. Цей показник встановлюється НБУ по результатах торгів на УМВБ, і його зміна залежить від збалансованості попиту і пропозиції валюти на цих торгах.

Трудові ресурси — це частина населення, яка, завдяки сукупності фізичних і духовних здібностей, здатна трудитися.

Трудові ресурси включають:

- працездатне населення у працездатному віці;
- осіб пенсійного віку, що зайняті у народному господарстві;
- підлітків (до 16 років), що зайняті у народному господарстві.

Чисельність зайнятих — у відповідності із діючим законодавством про працю до цієї категорії відноситься населення, яке має самостійний заробіток у вигляді грошових та інших доходів.

Це працівники підприємств і установ усіх форм власності; зайняті індивідуально — трудовою діяльністю; ті, що працюють в особистому підсобному господарстві; учні, що навчаються з відривом від виробництва; військовослужбовці та інші, що у відповідності з існуючою класифікацією відносяться до підприємців — індивідуалів.

Даний показник характеризує стан ринку праці і потребу в робочій силі.

Зайняті у галузях економіки — це та частина зайнятого населення, яка працює на підприємствах і в установах в галузях по виробництву товарів усіх форм власності (включаючи зайнятих в особистому підсобному господарстві), а також в галузях, що надають послуги.

Цей показник характеризує галузеві пропорції зайнятого населення, перерозподіл робочої сили між галузями та секторами економіки, потребу галузей у працівниках з урахуванням темпів виробництва і продуктивності праці. Він є складовою частиною при розрахунках валового внутрішнього продукту, національного доходу, фонду заробітної плати.

Безробітні — згідно із Законом України «Про зайнятість населення» безробітними є працездатні громадяни працездатного віку, які з незалежних від них причин не мають заробітку або інших передбачених чинним законодавством доходів через відсутність належної роботи, зареєстровані у державній службі зайнятості, дійсно шукають роботу та здатні приступити до праці.

Рівень безробіття — це відношення кількості офіційно зареєстрованих безробітних до працездатного населення у працездатному віці.

Середньомісячна заробітна плата — це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу. Середньомісячна (за рік) заробітна плата робітників і службовців у галузях економіки визначається шляхом ділення суми нарахованого фонду оплати праці за рік на середньорічну кількість робітників і службовців та 12 місяців.

Платіжний баланс — співвідношення між сумою грошових надходжень, отриманих країною з-за кордону, і сумою платежів за кордон протягом певного періоду. До платіжного балансу входять розрахунки по зовнішній торгівлі, доходи від капіталовкладень за кордоном, торгівлі ліцензіями, за фрахтування та обслуговування кораблів, туризм, утримання торгових та дипломатичних представництв за кордоном, грошові перекази окремих осіб, виплати іншим країнам за позики та інше. Сальдо платіжного балансу покривається вивозом або ввозом іноземної валюти, золота, збільшенням або скороченням іноземної заборгованості.

Таким чином, окреслене коло показників цілком відображає всі стадії економічного обороту, крім того, охоплює всі блоки, що можуть бути включені в середньострокову модель прогнозу (реальний сектор, зовнішньоекономічний, грошово-кредитний, бюджетний, ціновий, соціальний), відображають наслідки здійсненої економічної політики, які мають бути закладені в прогноз для формування варіантів розвитку в залежності від змісту державної політики, що змінюватиметься в перспективному періоді, також вони відповідають наявній статистичній базі, що є суттєвим фактором забезпечення якісних прогнозних розрахунків.

Висновки

У рамках середньострокового прогнозу ставиться завдання обґрунтування концепції економічної політики, формуються необхідні і достатні умови бажаної соціально-економічної еволюції. Темпи зростання ВВП (або інших макроекономічних показників) будуть природним наслідком особливостей прийнятого варіанту економічної політики, одним з аспектів його розгорнутої характеристики. В зв'язку з цим макропоказники являють собою індикатори економічного зростання, перелік та зміст яких сформовано з урахуванням досвіду макроекономічного прогнозування як в Україні, так і за кордоном.

Отримання якісних прогнозних даних в подальшому потребує розробки інструментарію формування залежностей цих показників та їх обґрунтування з точки зору економічної логіки та вимірюваності.

Список використаних джерел

1. Прогнозування і розробка програм: Метод. посіб. / В.Ф. Беседін та інші; [за ред. В.Ф. Беседіна]. — К.: Наук. світ, 2000. — 468 с.
2. Швайка Л.А. Державне регулювання економіки. Навч. пос. / Л.А. Швайка. — К.: Знання, 2006. — 435 с.
3. Окампо, Хосе Антонио (2002) «Структурная динамика и экономический рост в развивающихся странах». Нью-Йорк: Рабочие доклады Университета Нью Скул. [Електрон. режим доступу]: http://www.newschool.edu/cepa/events/papers/workshop/ocampo_200402.pdf
4. Лавров Е.И. Экономический рост: теории и проблемы / Е.И. Лавров, Е.А. Капогузов [Учебное пособие]. — Омск: Изд-во ОмГУ — 2006. — 214 с.

5. Моторин Р.М. Система національних рахунків / Р.М. Моторин, Т.М. Моторина: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2001. – 336 с.
6. Национальная экономика: учебник / Под ред. П.В. Савченко. – М.: Экономистъ, 2005. – 813 с.
7. Бегг Д., Фишер С., Дорнбуш Р. 32.4/5. Moderate Keynesians, Extreme Keynesians // Economics. – 8. – The McGraw Hill Companies, 2005. – С. 557 – 560. – 674 с.
8. Gwartney J. D. Supply-Side Economics (англ.) // The Concise Encyclopedia of Economics and Liberty.
9. Беседін В.Ф. Декомпозиція економічного зростання за факторами виробництва / В.Ф. Беседін //

10. Ксенофонов М.Ю. Теоретические и прикладные аспекты долгосрочного прогнозирования
11. <http://www.bank.gov.ua/Statist/elbul.htm>
12. Постанова від 11 серпня 2010 р. №701 Про схвалення основних прогнозних макропоказників економічного і соціального розвитку України на 2011 рік: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=701-2010-%EF%3Cb>
13. Україна: перспективи розвитку. Консенсус-прогноз // Міністерство економіки України, Департамент макроекономіки, Проект Цілі Розвитку Тисячоліття – Україна, Липень–2010. – 30 с.
14. Держкомстат України <http://www.ukrstat.gov.ua/>

О.М. ТКАЧУК,
д.е.н., професор, Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
А.А. САВРАСОВА,
к.е.н., доцент, Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

Формування концепції конкурентоспроможності України в міжнародних економічних умовах

У статті досліджено фактори, що впливають на формування концепції конкурентоспроможності України в міжнародних економічних умовах, їхню роль та вплив на підвищення конкурентоспроможності підприємств, регіонів, країни в цілому. Розглядаються економічні, соціальні та технологічні фактори впливу, а також враховується конкурентна ситуація на ринку, правове забезпечення купівлі-продажу товарів, послуг, природні явища тощо.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємств, регіонів; міжнародні економічні умови; чинники зовнішнього та внутрішнього середовища.

В статье исследованы факторы, влияющие на формирование концепции конкурентоспособности Украины в международных экономических условиях, их роль и влияние на повышение конкурентоспособности предприятий, регионов, страны в целом. Рассматриваются экономические, социальные и технологические факторы влияния, а также учитывается конкурентная ситуация на рынке, правовое обеспечение продажи товаров, услуг, природные явления и т.д.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятий, регионов, международные экономические условия; факторы внешней и внутренней среды.

The article explores the factors that influence the formation of the concept of Ukraine's competitiveness in the international economic conditions, their role and impact on the competitiveness of enterprises, regions and the whole country. Economic, social and technological factors of influence are considered. The competitive market situation, legal regulation of sale of goods, services, natural events and the like are taken into consideration.

Keywords: competitiveness of enterprises and regions; international economic conditions, factors of external and internal environment.

Постановка проблеми. Необхідність стратегічного підходу до формування концепції конкурентоспроможності України в міжнародних економічних умовах є передумовою підвищення добробуту її громадян та створення сприятливого середовища стабільного розвитку для наступних поколінь українців.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Найбільш значимі дослідження міжнародної конкуренції і теорії конкурентних переваг країн, регіонів і чинників, які визначають конкурентоспроможність, були зроблені авторитетними економістами А. Андерсеном [6], К. Гамільтоном [9;15], Б. Гардінером [12], Дж. Діксоном [9;15], Р. Камагні [7], Р. Мартіном [12], М. Портером [17], К. Прахаладом [1], В. Рамасвами [1], П. Тайлером [12], Т. Тодоровим [4] та багатьма іншими. Дослідженню теоретичних основ забезпечення інноваційного ліідерства суб'єктів міжнародних економічних відносин присвячені праці зарубіжних дослідників Б. Лундвалла [16], Р. Нельсона [10], К. Фрімена [10] та інших. Проблеми забезпечення конкурентоспроможності національних регіонів і нарощення економічного потенціалу останніх активно досліджуються в працях багатьох вітчизняних економістів.

Метою статті є вивчення впливу економічної політики України на розвиток рівня конкурентоспроможності підприємств, регіонів, країни в цілому та подальше застосування необхідних чинників для формування конкурентоспроможного середовища з метою підвищення рівня життя населення країни та створення сприятливої атмосфери стабільного розвитку наступних поколінь українців.

Викладення основного матеріалу. Україна займає важливе місце у світовій економіці з погляду на її ресурсний потенціал і кадрові можливості. На жаль, рівень життя населення зумовлюється нестабільною політичною ситуацією і економічним застоєм, у зв'язку з чим не досягає того рівня, на якому могла би знаходитись Україна, враховуючи існуючі ресурси. Тому розгляд зазначеної проблеми підвищення світового рейтингу України та добробуту її населення вважається дуже актуальним. Особливим воно виступає для розробки стратегії розвитку країни, яка могла б врахувати існуючі проблеми і протиріччя та знайти шляхи їх подолання. Зв'язок даної проблеми з важливими науковими та практичними завданнями виражено у самому існуванні взаємозв'язку між рівнем розвитку людського потенціалу країни та рейтингом конкурентоспроможності її економіки. У науковому сенсі вирішення даного питання надасть можливість об'єктивно визначити сильні та слабкі сторони як показники конкурентоспроможності, так і самого стану економіки України з подальшим обґрунтуванням політики підвищення національного добробуту через розробку дієвих соціально-економічних механізмів. Разом із тим у дослідженнях, присвячених конкурентоспроможності національної економіки, домінують досить однобічні уявлення про передумови реалізації конкурентних переваг, розглядаються насамперед міжнародні порівняння та відповідні рейтинги, в яких Україна виглядає не найкращим чином. Водночас серед невирішених питань, що потребують детальнішого розгляду, залишаються ті, що стосуються внутрішніх засад розвитку конкурентного середовища. Недоліком поширених версій є відсутність структурного аналізу взаємозв'язків у національній економіці як цілісності, що виявляє головні джерела та ключові напрями проекту модернізації, здійснення якого державою та бізнесом дозволить забезпечити необхідний рівень національної конкурентоспроможності.

Оскільки Україна намагається бути активним учасником міжнародних економічних відносин та прагне побудувати конкурентоспроможну модель економіки, аналіз позицій нашої держави, вихід на міжнародні ринки є надзвичайно важливим завданням для досягнення поставленої мети.

Всесвітній економічний форум кожного року публікує звіт про глобальну конкурентоспроможність, в якому проходить оцінювання країн за такими параметрами, як якість інституцій, інфраструктура, макроекономічна стабільність, здоров'я, початкова освіта, вища освіта і професійна підготовка, ефективність ринку товарів і послуг, ефективність ринку праці, розвиненість фінансових ринків, технологічний рівень, розміри ринків, конкурентоспроможність компанії та інноваційний потенціал.

Найбільш проблемним питанням залишається якість інститутів в Україні. До чинників, що впливають на покращення інституційного середовища України, належать, зокрема, етична поведінка компанії, захист прав власності, прозорість ухвалення рішень урядом, незалежність судової систе-

ми, ефективність використання державного бюджету, захист прав інтелектуальної власності, довіра суспільства до політиків тощо.

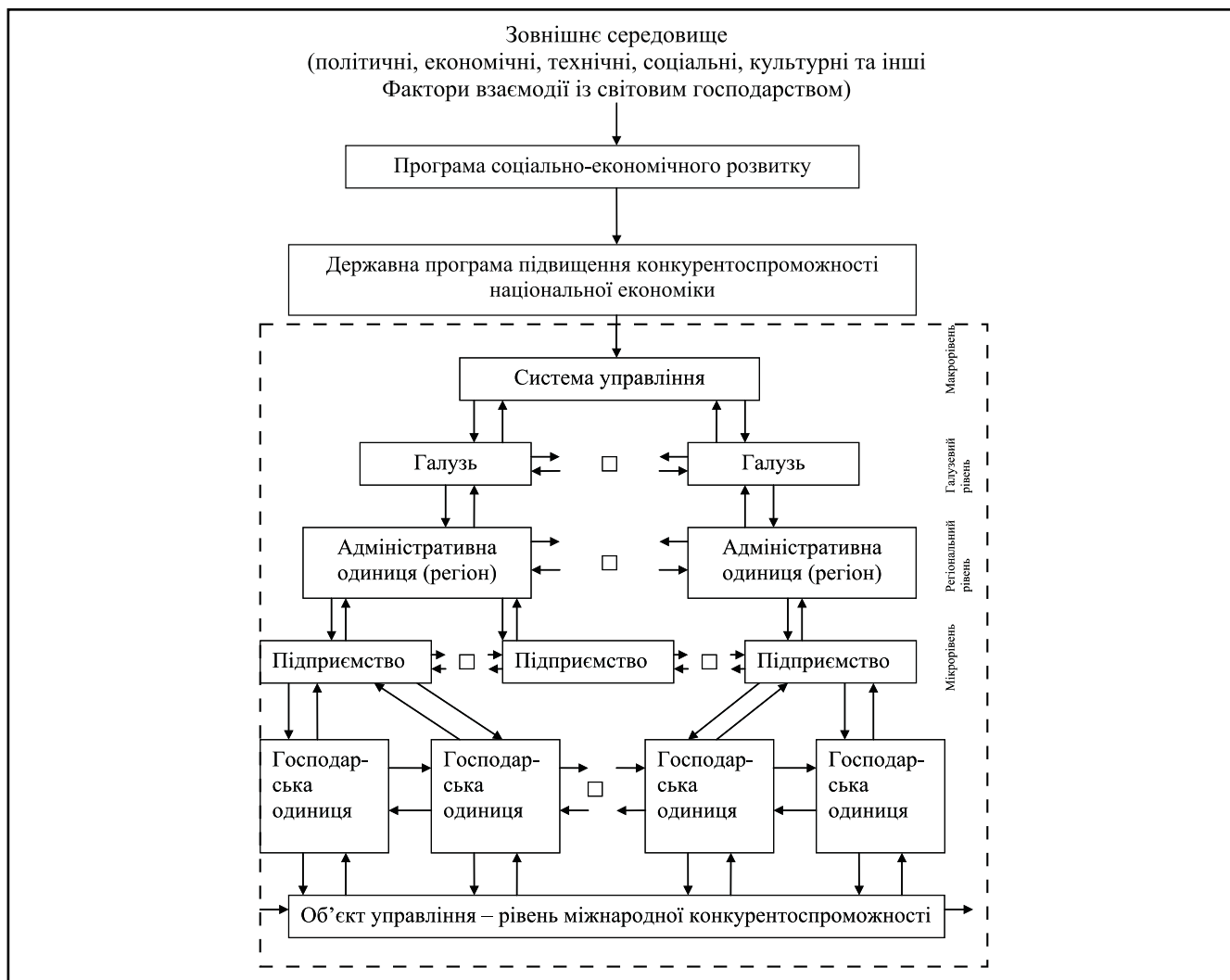
Україна має значний інноваційний потенціал, а також високий рівень вищої освіти та професійної підготовки. Це стає важливою конкурентною перевагою нашої держави, оскільки наявність високопрофесійних фахівців може гарантувати успіх у сучасному світі та стати передумовою формування конкурентоспроможного ринку, який може сприяти інтеграційним процесам України.

Виходячи з вищевикладеного можна констатувати, що в країні необхідно у найкоротші терміни прийняти загальнодержавну стратегію підвищення міжнародної конкурентоспроможності України – на період 2011–2021 років, яка включатиме регіональні напрями формування динамічних конкурентних переваг завдяки виробничій складовій. При цьому за основу доцільно взяти «Золоті правила конкурентоспроможності» (Інститут менеджменту та розвитку, Швейцарія) [13], які передбачають, що досягнення високого конкурентного статусу забезпечується завдяки:

- створенню стабільного, передбачуваного законодавства та середовища;
- забезпеченню оперативності, прозорості і підзвітності в системі адміністрування бізнесу, а також легкості його ведення;
- інвестуванню у розвиток і підтримку як економічної (дороги, повітряний транспорт, телекомунікації тощо), так і соціальної інфраструктури (охорона здоров'я, освіта, пенсійне забезпечення тощо);
- посиленню середнього класу як ключового джерела добробуту й довгострокової стабільності;
- розвитку приватного середнього бізнесу як головного елемента диверсифікації економіки;
- підтриманню балансу співвідношень між рівнями заробітної плати, продуктивності і податків та високого рівня добробуту людей;
- розвитку місцевих ринків шляхом стимулювання приватних заощаджень і внутрішніх інвестицій;
- вмінню уряду ефективно просувати національного виробника на зовнішні ринки [13].

Сьогодні проблема управління конкурентоспроможністю підприємства стала вкрай важливою для сучасних підприємців, адже світова криза загострила важку ситуацію в конкурентній боротьбі між підприємствами. За відсутності проведення адекватної та своєчасної оцінки рівня власного конкурентного потенціалу, виявлення та аналізу факторів безпосереднього впливу на конкурентні позиції підприємства, його керівництва унеможливорює розробку та впровадження стратегії існування та функціонування організації.

Таким чином, виходячи з зазначеного слід констатувати, що тенденції глобалізації на сучасному етапі розвитку мають загострити пильність всіх українських підприємств щодо ресурсного забезпечення необхідної швидкості диверсифікації ринків



Структура системи управління міжнародною конкурентоспроможністю [18]

збуту. Це, у свою чергу, дасть можливість розширити використання міжнародної конкурентоспроможності як інструменту життєзабезпечення та збалансування зовнішніх і внутрішніх факторів підприємств, регіонів, української економіки.

У цілому зовнішнє середовище (політичні, економічні, технічні, соціальні, культурні фактори) одночасно є носієм умов взаємодії суб'єкта (суб'єктів) підприємництва зі світовим господарством, що представлено на рисунку.

Проблема управління конкурентоспроможністю підприємства зумовлена складністю самого підприємства як об'єкта управління, наявністю залежності останньої від умов зовнішнього середовища. Недостатня кількість теоретичних і практичних методик досягнення та підтримки позицій конкурентоспроможності підприємства, відсутність універсальних методів управління нею зумовлюють значне сповільнення економічного розвитку підприємств, а разом з цим і економічного зростання України.

Економічні зміни сьогодення створюють об'єктивні умови для визначення підходів до управління конкурентоспроможністю підприємства, регіонів тощо. Правильна ідентифікація «основної відправної точки» для управління конкурентос-

проможності підприємства дає змогу сформувати управлінські завдання, прийняти управлінські рішення, розробити заходи розвитку конкурентних переваг та адаптувати підприємств до нестабільних умов господарювання. Тому на підставі проведеного аналізу основних підходів до конкурентоспроможності підприємств, регіонів тощо пропонуються нові погляди, що дозволять зосередити увагу управлінського апарату на таких визначальних факторах забезпечення конкурентних позицій підприємства, як максимальний випуск високоякісної продукції, надання послуг при мінімальному використанні ресурсів підприємства, а також забезпечення ефективної системи збуту продукції.

Висновки

Проаналізувавши доповіді та звіти міжнародних організацій, що досліджують конкурентоспроможність економіки країни, можна зробити певні висновки. Конкурентоспроможна модель економіки України є безальтернативним напрямом економічної стратегії. Для її реалізації необхідно: визначити сферу відповідальності державних органів влади та громадських організацій щодо забезпечення реалізації

стратегії побудови конкурентоспроможної моделі економіки; забезпечити сприятливі організаційно-правові умови функціонування бізнесу, зокрема, спрощення системи реєстрації ліцензування та звітності, розробка законодавчої бази щодо захисту права власності інвесторів тощо; активізувати діяльність держави та підприємницьких структур щодо розвитку інфраструктури в Україні; стимулювати приплив вітчизняних та іноземних інвестицій в стратегічні для України галузі економіки; заохочувати інноваційні процеси шляхом надання безпроцентних та пільгових позик та грантів як дослідницьким інститутам та організаціям, так і окремим вченим, здійснення прямого державного замовлення на інноваційну продукцію, вжиття заходів на підтримку міжнародної науково-технологічної кооперації тощо; здійснення всебічного розвитку людського капіталу та підвищення фаховості трудових ресурсів.

Список використаних джерел

1. Прахалад К.К., Рамасвами В. Майбутнє конкуренції. Творення унікальної цінності спільно з клієнтами / Пер. з англ. М. Ставицького. – К.: Вид-во Олексія Капусти, 2005. – 258 с.
2. Сколько стоит Россия? Совместный проект телекомпании REN TV, аудиторско-консалтинговой компании ФБК и газеты «Ведомости» / Авт. колл. И.А. Николаев (руководитель), И.Е. Шульга, С.А. Артемьева, А.М. Калинин. – М., 2004 // www.fbk.ru
3. Соціально-економічне становище регіонів України // Державний комітет статистики України // www.ukrstat.gov.ua
4. Тодоров Т.И. Международное сопоставление конкурентоспособности. – М.: БРПРЕСС, 2007. – 129 с.
5. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: Монографія: У 2 т. / Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, Л.Л. Антонюк та ін.; За заг. ред. Д.Г. Лук'яненка, А.М. Поручника. – К.: КНЕУ, 2006. – Т. I. – 816 с.

6. Anderson, A. (1991). Infrastruktur zur Entwicklung von Regionen. In: Der Ministerpräsident des Landes Schleswig-Holstein. Denkfabrik (ed.) Infrastruktur der Kommunikationsgesellschaft. Schleswig-Holstein als K-region. Projektgruppe der Denkfabrik Schleswig-Holstein. – P. 16–19.
7. Camagni, R. (2002). On the concept of territorial competitiveness: sound or misleading? Urban Studies, 39(13): 2395–2411.
8. Cambridge Econometrics (2003). A Study on the Factors of Regional Competitiveness, A final report for The European Commission Directorate-General Regional Policy, University of Cambridge.
9. Dixon, J.A., Hamilton, K. (1996). Expanding the Measure of Wealth. Finance & Development, December: 15–18.
10. Dosi, G., Freeman, C., Nelson, R., Silverberg, G., Soete, L. (1988). Technical Change and Economic Theory. London and N.Y., Pinter Publishers, 645 p.
11. Dreaming With BRICs: The Path to 2050. In: Goldman Sachs (2003). Global Paper, No 99, 22 p.
12. Gardiner, B., Martin, R., Tyler, P. (2004). Competitiveness, productivity and economic growth across the European regions. Regional Studies, 38: 1037–1059.
13. Garelli, S. (2004). Competitiveness of Nations: The Fundamentals // theme.cepd.gov.tw
14. Innovation // The Programme for Total Competitiveness // www.cforic.org
15. Kunte, A., Hamilton, K., Dixon, J., Clemens, M. (1998). Estimating National Wealth: Methodology and Results. Environmental Economics Series (IMF), 44 p.
16. Lundval, B.-A. (1992). National Systems of Innovations – Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning. London, Pinter Publishers, 234 p.
17. Porter, M. (1990). The Competitive Advantage of Nations. Free Press, New York, 863 p.
18. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.ukrbusiness.com.ua>

І.С. ЧОРНОДІД,
к.е.н., доцент, докторант, НДІ Міністерства економічного розвитку та торгівлі України

Теоретичні засади сутності конкурентоспроможності національної економіки

Стаття присвячена характеристиці сутності конкурентоспроможності національної економіки. Розкрито сутність категорії «конкурентоспроможність» в залежності від торгової концепції, концепції продуктивності, інвестиційної та інноваційної концепцій.

Ключові слова: конкурентоспроможність, національна економіка, торгова концепція, концепція продуктивності, інвестиційна концепція, інноваційна концепція.

Статья посвящена характеристике сути конкурентоспособности национальной экономики. Раскрыта суть категории «конкурентоспособность» в зависимости от торговой концепции, концепции производительности, инвестиционной и инновационной концепций.

Ключевые слова: конкурентоспособность, национальная экономика, торговая концепция, концепция производительности, инвестиционная концепция, инновационная концепция.

Постановка проблеми. Для України проблема забезпечення конкурентоспроможності актуалізувалася впродовж останніх двадцяти років незалежності. По-перше, це пов'язано з виходом України на світовий ринок та її включенням у глобалізаційні процеси, що супроводжуються загостренням суперництва з боку іноземних конкурентів та іншими ризиками глобалізації. По-друге, поява гіперконкуренції у розвинутих країнах потребує від вітчизняних виробників адаптації до нових засобів конкурентної боротьби, яка ґрунтується на творчості, швидкості одержання інформації, впровадженні нововведень та ін. По-третє, після розпаду СРСР структура виробництва в Україні та його технологічний рівень почали знижуватися і зараз вже не відповідають епосі постіндустріального розвитку і не можуть забезпечити високого рівня конкурентоспроможності країни.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На сьогодні створена значна теоретична база у сфері конкурентоспроможності національної економіки. Проте необхідні подальші дослідження питань забезпечення конкурентоспроможності національної економіки. Зокрема, відсутній загальноприйнятий підхід до трактування конкурентоспроможності національної економіки, не виділені ключові чинники її забезпечення та не розроблені на їхній основі шляхи підвищення конкурентоспроможності, які відповідатимуть сучасним умовам, що зумовлює актуальність написання статті з точки зору теорії. Серед наукових праць, в яких досліджуються сучасні види конкуренції, причини виникнення конкурентних переваг, проблеми забезпечення конкурентоспроможності окремих країн, необхідно виділити дослідження таких видатних зарубіжних вчених, як: П. Кругман, М. Портер, К. Прахалад, Дж. Робінсон, Дж. Сакс, Р. Солоу, Ф. Хайєк, Г. Хамел, Дж. Хікс, Е. Чемберлін та ін.; у тому числі таких російських економістів, як Г.Л. Азоев, Р.А. Фатхутдінов, А.В. Юданов та ін. Питання забезпечення конкурентоспроможності економіки України розглядаються в працях вітчизняних вчених: Л.Л. Антонюк, В.Д. Базилевич, Я.Б. Базиліюк, З.С. Варналій, А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, Я.А. Жаліло, І.Г. Мансурова, Б.Є. Кваснюк, Г.Н. Філюк та ін.

Мета статті. Проаналізувати сутність сучасних концепцій «конкуренції» та «конкурентоспроможності національної економіки», розкрити теоретико-методологічні основи визначення цих економічних категорій, показати значення конкурентоспроможності національної економіки в умовах трансформаційної економіки.

Виклад основного матеріалу. Економічна категорія «конкурентоспроможність національної економіки» увійшла до економічного обороту у 1980-х роках у зв'язку з загостренням конкуренції між країнами, хоча існували і більш ранні згадування цього терміну. Проблема забезпечення конкурентоспроможності привернула увагу багатьох економістів, викликавши суперечливі погляди і запеклі дискусії. На нашу думку, у широкому розумінні конкурентоспроможність є результатом конкурентної боротьби та означає таку вла-

стивість об'єкта, як ступінь досягнення мети в порівнянні з кращими аналогічними об'єктами (у задоволенні конкретної потреби, одержанні найбільшого прибутку, зростанні добробуту та ін.). При цьому в сучасній економічній літературі «конкурентоспроможність» розглядається стосовно різних об'єктів, у тому числі і до національної економіки в цілому.

З приводу вживання такої категорії, як «конкурентоспроможність національної економіки», існують значні розбіжності. Ряд економістів і політиків (Д. МакФетридж, Т. Бергер, Б.Є. Кваснюк, Я. А. Жаліло, Я. Б. Базиліюк, О. С. Шнипко та ін.) безумовно припускають, що економіка країни може бути конкурентоспроможною, а окремі країни дійсно конкурують на міжнародних ринках, отже, немає ніяких підстав відмовлятися від вживання такого поняття, як «конкурентоспроможність національної економіки» [2, 5–7]. Існують і опоненти такого підходу (П. Кругман, У. Сантам, В. Г. Бодров), на думку яких, термін «конкурентоспроможність» не може бути застосований до економічної системи в цілому, оскільки на світовому ринку конкурують тільки окремі підприємства [8]. Основним критиком теорії конкурентоспроможності країни є американський економіст П. Кругман, на думку якого, відсутність загальноприйнятої концепції конкурентоспроможності на макrorівні робить небезпечним формування економічної політики держави на такій нечіткій і невизначеній категорії, яка допускає множинні трактування і може викликати непорозуміння. Він висунув ряд положень про недоцільність вживання терміну конкурентоспроможності національної економіки [8].

Основне перше положення стосується того, що на світовий ринок виходять підприємства та саме вони залучаються у міжнародну конкуренцію. Проте, на думку багатьох прихильників теорії конкурентоспроможності країн, яку ми поділяємо, держави також виявляються залученими до конкурентної боротьби, проводячи політику патерналізму, створюючи сприятливі умови для соціально-економічного розвитку всередині країни за рахунок виваженої бюджетно-податкової, грошово-кредитної, антимонопольної політики тощо. Крім того, відповідно до теорії міжнародної торгівлі конкурентоспроможність і результативність участі країн у міжнародних економічних відносинах визначається наявністю деяких переваг саме в економічній системі, тобто на макrorівні. Наприклад, відповідно до теорії Д. Рікардо наявність відносних переваг, тобто меншої відносної вартості товарів, є необхідною умовою участі країни у такій формі міжнародних відносин як торгівля.

Друге положення П. Кругмана будується на тому, що на відміну від конкурентоспроможності підприємства при розгляді національної економіки складно визначити межу або рівень, що відділяє її конкурентоспроможний стан від неконкурентоспроможного. На думку П. Кругмана, в діяльності підприємства такою межею є співвідношення витрат і доходу, тобто підприємство буде неконкурентоспроможним і покине ринок у випадку, якщо збиток перевищує постійні витрати, тобто підприємство не здатне розплатитися з робітниками, постачальниками та ін. Проте, на нашу думку, низь-

ка конкурентоспроможність національної економіки найбільш помітна, адже саме вона виявляється в зменшенні експорту, збільшенні залежності від імпорту, зниженні продуктивності та інноваційної активності в економіці, що спричинює більш низький рівень життя населення.

Третє положення, яке висувують опоненти теорії конкурентоспроможності національної економіки, будується на тому, що існують країни, частка яких у зовнішній торгівлі неістотна, незважаючи на значні обсяги виробництва і високий рівень життя населення. В такій невідповідності П. Кругман бачить парадоксальність терміну «конкурентоспроможність» стосовно національної економіки. Проте, на нашу думку, якщо країна слабо залучена до міжнародних економічних відносин, проблема полягає тільки у неможливості аналізу і оцінки конкурентоспроможності конкретно певної країни.

Четверте положення П. Кругмана будується на тому, що національна економіка виробляє товари передовсім для власного споживання, а підприємства цілком орієнтовані на зовнішнє середовище. Окрім цього, країни є ринками збуту або постачальниками товарів один для одного, що не характерно для підприємств-конкурентів. Звичайно, у зв'язку з тим, що підприємство і національна економіка мають різні цільові функції, неоднакові механізми функціонування та ін., існують також відмінності у проявах конкурентної боротьби. Так, конкуренція між країнами не є грою з «нульовою сумою», яка властива підприємствам. Проте це не говорить про повну неможливість розгляду конкурентоспроможності стосовно країни. Це лише означає, що термін «конкурентоспроможність національної економіки» матиме інший зміст, як і належить окремій економічній категорії.

Ще одним аргументом на користь необхідності використання наукової категорії «конкурентоспроможність національної економіки», на нашу думку, є посилення мобільності факторів виробництва. Рух капіталу, робочої сили, технологій, який став невід'ємним елементом будь-якої економічної системи, посилює конкуренцію між країнами, які змушені для залучення фінансових, людських або інноваційних факторів проводити відповідну політику в галузі вдосконалення законодавства, стабілізації макроекономічного становища, у сфері пільгового оподаткування, розвитку інфраструктури та ін.

Таким чином, як бачимо, дотепер оспорується можливість вживання категорії «конкурентоспроможність національної економіки», і більше того, не існує цілісного підходу до її визначення. Тому винятково важливим є визначення поняття «конкурентоспроможність національної економіки», що дасть можливість визначити її основні фактори та напрями підвищення.

Дослідження західної та вітчизняної економічної думки дає можливість виділити основні чотири концепції конкурентоспроможності національної економіки, які по-різному розглядають сутність цієї категорії, її ключові процеси та фактори. Розглянемо більш детально ці концепції з метою виявлення такої, яка найбільшою мірою відповідала б сучасним

тенденціям конкуренції у світі та реаліям економічного розвитку.

Перша концепція, яка зводить конкурентоспроможність національної економіки до результативності торгової діяльності країни, вважається традиційною і досі підтримується багатьма економістами (Б. Баласса, А. Больто, Р. Харрис). Ця концепція зародилася в роботах представників класичної школи політекономії як теорія абсолютних переваг А. Сміта. Відповідно до цієї теорії міжнародна торгівля буде вигідною у такому разі, коли дві країни торгують товарами, які кожна з них виробляє з найменшими витратами [1]. Оскільки теорія абсолютних переваг А. Сміта не пояснює, чому країни торгують між собою, навіть за умов відсутності абсолютних переваг, Д. Рікардо сформулював теорію відносних переваг, яка теоретично обґрунтовує ефективність торгівлі для країни із меншою продуктивністю за рахунок імпорту товарів, національні витрати на випуск яких вищі порівняно з тими товарами, експорт яких компенсує сплату такого імпорту [9]. Країна стає більш конкурентоспроможною, якщо у результаті цінових або нецінових факторів її здатність продавати на зарубіжних або місцевих ринках збільшується. Таке положення дає можливість виділити цінову та нецінову конкурентоспроможність національної економіки.

Цінова конкурентоспроможність країни залежить від відносних витрат праці на виробництво товарів, тобто відношення експортних та імпорتنих цін, а також від реального обмінного курсу валюти країни. Отже, теоретики, які підтримують ці уявлення, вважають, що у випадку, коли національні підприємства мають проблеми з реалізацією товарів на міжнародних ринках, національну валюту потрібно девальвувати, що дозволить змінити ситуацію, оскільки ціни на продукцію національних виробників будуть нижчими для зарубіжних замовників. У цьому контексті одним з індикаторів цінової конкурентоспроможності країни є реальний ефективний обмінний курс національної валюти (РЕОК), який визначається з урахуванням змін інфляції та валютних курсів країн – основних торговельних партнерів.

Основні положення концепції нецінової конкурентоспроможності та перші теоретичні уявлення про конкуренцію між країнами в цілому було закладено у рамках меркантилізму, представники якого вважали, що успіх країни в міжнародній конкуренції залежить від її ефективності в міжнародній торгівлі. Сучасні представники та прихильники концепції нецінової конкурентоспроможності вважають, що забезпечення конкурентоспроможності національної економіки залежить від сальдо рахунку поточних операцій платіжного балансу та від частки країни на світовому ринку. Одним з показників, що відображає нецінову конкурентоспроможність, є Індекс виявленої порівняльної переваги, який вперше був представлений у роботі Б. Баласса «Лібералізація торгівлі і виявлена порівняльна перевага» та застосовувався у значній кількості практичних досліджень, зокрема у звіті Організації Об'єднаних Націй з промислового розвитку «Міжнародний



Рисунок 1. Концепції конкурентоспроможності національної економіки

огляд: порівняльна перевага в промисловості: зміна торгових і ресурсних профілів країн», у звіті Всесвітнього банку «Китай: реформи в галузі експортної торгівлі» та ін.

Прихильники другої, виробничої концепції конкурентоспроможності національної економіки фактично ототожнюють її з продуктивністю, тобто концентрують увагу на дослідженні результатів функціонування національної економіки (М. Портер, Д. МакФетрідж, Л. Бад) [4]. При цьому ряд авторів вважають, що необхідно окремо розглядати концепцію конкурентоспроможності як рівня продуктивності праці і концепцію доходу на душу населення. Поняття «продуктивність праці» відноситься тільки до одного з факторів виробництва, тому не повною мірою може вважатися ілюстративним індикатором конкурентоспроможності національної економіки. Дохід на душу населення є більш ємним поняттям, оскільки залежить від сукупної продуктивності факторів виробництва (Total Factor Productivity – TFP). Ряд прихильників виробничої концепції вважає, що конкурентоспроможність національної економіки слід ототожнювати з рівнем ВВП на душу населення, а деякі економісти вважають, що більш важливим є темп зростання цього показника в динаміці. Рівень ВВП на душу населення широко використовується при порівнянні розвинутих країн і визначає рівень доступності для населення країни матеріальних благ. Темп приросту ВВП на душу населення відображає відмінності до попередніх періодів, при цьому країни з низьким ВВП на душу населення можуть мати більш високі темпи зростання, ніж країни з вищим ВВП, завдяки тому що ці країни ще мають невикористані легкодоступні ресурси, а також через різний рівень бази порівняння. Так, двадцятирічний досвід

економічного розвитку України також довів, що можлива ситуація, коли збільшення ВВП не супроводжується зменшенням конкурентоспроможності. Так, у 2001–2004 роках в Україні спостерігався темп зростання не менший 5,2%, а у 2004 році темп приросту становив 12,1%, тобто темпи зростання ВВП були найбільшими у світі. Проте економічне зростання мало екстенсивний характер, тобто забезпечувалося за рахунок збільшення експорту продукції з низькою часткою доданої вартості. В результаті заробітна плата як основне джерело доходу та добробуту більшості громадян практично не змінилася. Рівень конкурентоспроможності, за даними Всесвітнього економічного форуму та Міжнародного інституту розвитку менеджменту в Лозанні, навпаки, погіршився, що було пов'язано з низьким рівнем впровадження інновацій, нерозвинутістю багатьох ринкових інститутів та політичною нестабільністю. В цілому індикатором конкурентоспроможності національної економіки в рамках другої концепції є показник ВВП на душу населення, який дійсно є дуже ілюстративним, тому що бере до уваги всі вимірювані матеріальні речі. Недоліком є те, що такий підхід не враховує нематеріальні блага, а також те, що високий ВВП не обов'язково буде означати добробут нації, оскільки до уваги не береться проблема рівномірності розподілу доходу та ін.

Виробничу концепцію конкурентоспроможності покладемо в основу розрахунку та визначення рейтингу конкурентоспроможності країн Міжнародним інститутом розвитку менеджменту в Лозанні. Кожна держава оцінюється на основі аналізу 331 критерію за чотирма основними напрямками: станом економіки, ефективністю уряду, ефективністю бізнесу і станом інфраструктури, а також за рядом інших

факторів, які відображають ключові економічні показники. Проте система індикаторів конкурентоспроможності несе насамперед прикладну функцію, оскільки була розроблена і використовується національними органами державної влади для моніторингу стану конкурентоспроможності національної економіки. Отже, рейтинг не переслідує мети зведення різноспрямованих індикаторів в єдиний індекс, а швидше прагне досягти мети виявлення напрямів покращення конкурентоспроможності. Недоліком такої системи індикаторів є її еkleктичність, а також те, що вона охоплює та вимірює одночасно всі галузі, які можуть мати відношення до національної конкурентоспроможності, і не концентрує увагу на важливих факторах сучасного розвитку.

Після зосередження на конкурентоспроможності як результатах діяльності національної економіки розглянемо концепції, які характеризують конкурентоспроможність як процес.

Третя концепція конкурентоспроможності національної економіки ґрунтується на здатності країни привертати мобільні фактори виробництва (інвестиції, людський капітал), тобто на привабливості країни. Економічне процвітання країни, на думку представників цієї концепції (А. Ковачича, О. Гилмора, Д. О'Доннелла), пов'язано з їхньою здатністю генерувати господарську діяльність. Такий підхід використовують деякі міжнародні організації при формуванні спеціальних рейтингів конкурентоспроможності країн на основі думок підприємців про найпривабливіші країни для ведення бізнесу. Ідеї представників цієї концепції багато в чому ґрунтуються на постулатах кейнсіанської теорії, провідною ідеєю якої є необхідність створення умов економічного зростання через формування механізмів залучення інвестицій [10]. Дж. М. Кейнс вважав, що зростання обсягів інвестицій спричинює зростання споживацького попиту, що, у свою чергу, веде до збільшення зайнятості та національного доходу. Подальший розвиток теорія інвестицій знайшла в працях англійського економіста Р. Харрода та американського економіста О. Домара. Р. Харрод довів, що темп економічного зростання є прямо пропорційним коефіцієнту інвестицій (заощаджень) [11]. Найважливішим показником конкурентоспроможності національної економіки відповідно до інвестиційної концепції є рівень прямих іноземних інвестицій, оскільки інвестори при виборі об'єкта інвестування шукатимуть найбільших повернень та надійності, а країни з найвищими можливими поверненнями привертатимуть більше інвестицій, і таким чином, на думку прихильників цієї концепції, будуть більш конкурентоспроможними. Недоліком цієї концепції, на нашу думку, є те, що покращення інвестиційного клімату не можна повністю ототожнювати з конкурентоспроможністю, воно є лише важливою передумовою її посилення. Тому показник величини прямих іноземних інвестицій не знайшов широкого поширення при визначенні рівня конкурентоспроможності національної економіки. Проте поширення набули різні комплексні рейтинги інвестиційної привабливості країн, які проводять експертні групи

ряду зарубіжних економічних журналів (Fortune, Multinational Business Finance, Euromoney, Economist).

Остання концепція конкурентоспроможності заснована на здатності країни швидко пристосуватися до змін, розробляти інновації та впроваджувати нововведення, тобто вона базується на функціональній концепції конкуренції, яка припускає суперництво на основі пошуку нової інформації, впровадженні досягнень науково-технічного прогресу тощо. Так, на думку Й. Шумпетера, основний імпульс капіталістична економіка набуває від виробництва нових товарів, використання нових технологій, виходу на нові ринки, впровадження нових форм організації [3]. Здатність пристосовуватися до змін та впроваджувати інновації в постіндустріальній економіці стає критичним фактором забезпечення конкурентоспроможності країни.

Концепція інноваційної конкурентоспроможності країн базується не тільки на теорії Й. Шумпетера, а й на альтернативних теоріях міжнародної торгівлі, таких як теорія технологічного розриву, теорія життєвого циклу продукту, модель наукомісткої спеціалізації та ін.

Інноваційну концепцію конкурентоспроможності було використано представниками Всесвітнього економічного форуму у процесі формування методики визначення Глобального індексу конкурентоспроможності країн. Недоліком цього рейтингу є те, що країнам рекомендується розвивати фактори в залежності від стадії, на якій вона знаходиться, тобто країнам із низьким рівнем ВВП на душу населення треба зосереджуватися на базових факторах виробництва. Проте, на нашу думку, в період глобалізації та постіндустріалізації таким країнами буде все складніше конкурувати на світових ринках, адже саме посилення конкуренції на підставі інновацій є основною тенденцією сучасних світових ринків. Крім того, питома вага інноваційних факторів в Індексі глобальної конкурентоспроможності навіть для розвинутих країн не перевищує 30%. На нашу думку, інноваційні фактори значно більшою мірою впливають на конкурентоспроможність цих країн. Більшість розрахунків, які було виконано для другої половини XX століття, показує, що вклад фактору науково-технічного прогресу становить або перевищує 50% у розвинутих країнах [12, с. 18]. Тому в контексті інноваційної концепції конкурентоспроможності необхідно збільшити питому вагу інноваційних факторів. Це залишить логіку розрахунків і водночас змінить пріоритети економічного розвитку у напрямку посилення саме інноваційних факторів. У свою чергу, орієнтація на інноваційні фактори сприятиме більш швидкому зміцненню конкурентоспроможності країн.

Ідея того, що конкурентоспроможність національної економіки заснована на інноваційній активності її суб'єктів і підвищити її можливо тільки за рахунок нарощення конкурентних переваг в інформаційній та інноваційній сферах, знайшла розвиток у працях російських економістів: М.Г. Делягіна, О.О. Динкіна, М.І. Гельвановського, Д.С. Львова [13–17], а також вітчизняних науковців, зокрема Б.Є. Квас-

нюка, А.С. Гальчинського, В.М. Гейця, Л.Л. Антонюк, З.С. Варналія та ін. [18, 19, 2]. Так, на думку Л.Л. Антонюк, хоча інноваційні зміни в економіці порушують рівновагу через структурні зрушення у народному господарстві, проте створюють внутрішню енергію зростання й можливості переходу системи до нової якості, значно підвищуючи її конкурентоспроможність [19, с. 118].

Кожна з розглянутих концепцій конкурентоспроможності національної економіки хоча і по-різному тлумачить її сутність та зосереджується на тому чи іншому ключовому факторі, не суперечить одна одній. Окрім цього, показники, що вимірюють конкурентоспроможність у різних концепціях, є взаємозв'язаними. Так, величина інвестицій і експорту включаються у ВВП країни, а більшість сучасних рейтингів конкурентоспроможності країн (як загальні, так і спеціальні) використовують спільні показники, хоча і приділяють їм різний ступінь уваги.

На основі дослідження концепцій конкурентоспроможності країн та узагальнення думок різних науковців на сутність цієї категорії пропонується трактувати сутність економічної категорії «конкурентоспроможність національної економіки» як здатність національних економічних суб'єктів витримувати конкуренцію на світових ринках завдяки створенню в країні таких умов господарювання, що забезпечують суб'єктам можливість підвищувати інноваційну активність та ефективність, а в результаті досягати високого рівня добробуту та національної безпеки країни.

Такий «інноваційний» підхід до трактування конкурентоспроможності національної економіки має принципово важливі відмінності від «традиційного», заснованого на торговій, виробничій та інвестиційній концепціях. Ці відмінності полягають у зміні цільової спрямованості на забезпечення національної економічної безпеки та реального суверенітету, зміні вирішальних факторів з традиційних на інноваційні та визна-

ченні науково-технічного прогресу ендогенною змінною економічного зростання та конкурентоспроможності (див. табл.).

Першою ознакою нового підходу є трансформація цільової функції забезпечення конкурентоспроможності країни. Якщо раніше метою досягнення конкурентоспроможності національної економіки вважалося процвітання країни шляхом підтримки конкурентних позицій на світовому ринку, за-раз крім збільшення добробуту населення з'являється проблема забезпечення реального суверенітету та національної економічної безпеки (а також похідних від неї фінансової, технологічної та енергетичної). По-друге, постійні коливання ринкової кон'юнктури, швидкі політичні та соціальні зсуви потребують від підприємств і держави гнучкої адаптації. Результатом стає необхідність розгляду конкурентоспроможності національної економіки не в статичній, а в динамічній. По-третє, змінилися ключові фактори конкурентоспроможності. На нашу думку, традиційні фактори конкурентоспроможності країни (такі як праця, природні ресурси, капітал) втратили вирішальне значення, а прискорення НТП, становлення постіндустріальної економіки, поява гіперконкуренції актуалізують інноваційний шлях забезпечення конкурентоспроможності національної економіки.

Отже, сучасний підхід до визначення конкурентоспроможності на макrorівні дає можливість запропонувати такий комплекс її факторів (рис. 2).

При цьому під факторами конкурентоспроможності національної економіки слід розуміти рушійні сили, що спричиняють та визначають конкурентоспроможність національної економіки.

Традиційно нації були конкурентоспроможними, коли їх компанії мали доступ до дешевих факторів виробництва. Проте з другої половини XX століття в структурі виробництва почали переважати більш наукоємні галузі, такі як електро-

Відмінності «традиційного» та «інноваційного» підходу до розуміння конкурентоспроможності національної економіки

Риси	«Традиційний» підхід	«Інноваційний» підхід
Мета досягнення	Частка на світових ринках, добробут населення	Добробут населення, забезпечення реального суверенітету та національної економічної безпеки
Ключові фактори	Факторні: робоча сила, природні ресурси, капітал (інвестиції)	Інноваційні: творча активність, здібність до упровадження інновацій
Основа забезпечення	Діяльність окремих суб'єктів господарювання	Наявність взаємозв'язків між суб'єктами (тобто цілісної інноваційної системи країни)
Роль НТП	Екзогенний фактор економічного зростання	Ендогенний фактор економічного зростання
Період розгляду	Статичний	Динамічний

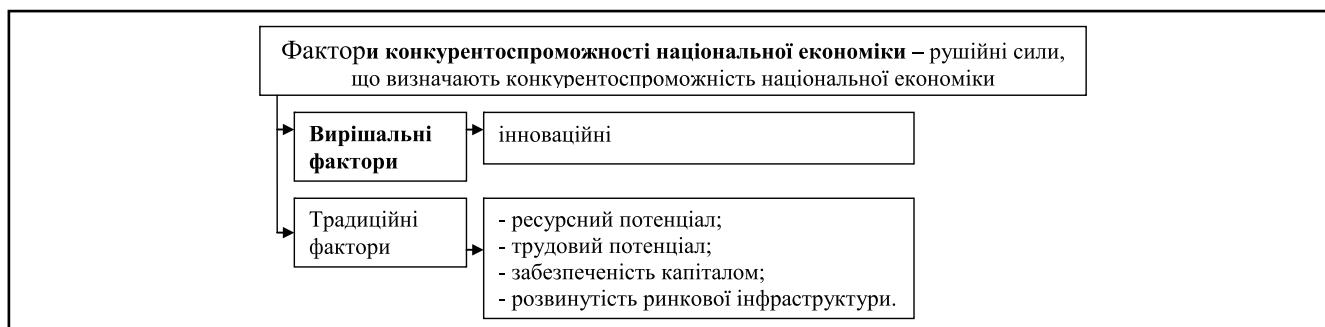


Рисунок 2. Фактори конкурентоспроможності національної економіки

ніка і хімія, тобто національна конкурентоспроможність стала більш залежною від розвитку науки, технології, наявності висококваліфікованих трудових ресурсів. Тому традиційні фактори конкурентоспроможності (такі як природні ресурси, робоча сила, наявність капіталу та можливість його залучення) перетворилися на другорядні, а вирішальними факторами стають інновації, причому не тільки технологічні, а й соціальні, організаційні, маркетингові тощо.

Висновки

Таким чином, питання забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в сучасних умовах знаходяться на стику двох економічних теорій: інноватики і конкуренції, тому крім закону конкуренції при розгляді питань забезпечення конкурентоспроможності слід брати до уваги закон зростання продуктивності праці, посилення ролі науково-технічного прогресу та важливість інновацій для всіх сфер життя суспільства. Слід відзначити, що саме рівень конкурентоспроможності національної економіки є індикатором успішності країни та ефективності функціонування різних сфер ринкової економіки, отже, втрата конкурентоспроможності національної економіки може призвести не тільки до зниження добробуту населення країни, але й до втрати економічної і навіть політичної незалежності. Тому необхідність формування конкурентоспроможної національної економіки має стати найбільш пріоритетним та стратегічним завданням соціально-економічної політики України, що вже неодноразово було закріплено програмами урядів та іншими документами високого рівня.

Список використаних джерел

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит; [вступ. стат. и коммент. В.С. Афанасьева]. – М.: Соцгиз, 1962. – 684 с.
2. Конкурентоспроможність національної економіки / [А.В. Бабак, С.Ф. Биконя, О.Ю. Болховітінова та ін.; за ред. Б.Є. Кваснюка]. – К.: Фенікс, 2005. – 582 с.
3. Шумпетер Й. Теория экономического развития: исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры / Й. Шумпетер; [пер. с нем. В.С. Автономова и др.; общ. ред. А.Г. Милейковского]. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
4. Портер М.Э. Конкуренция / М.Э. Портер; [пер. с англ. О.Л. Пелявского]. – М.: Вильямс, 2006. – 608 с.
5. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я.А. Жаліло, Я.Б. Базиліук, Я.В. Белінська, С.В. Давиденко,

- В.А. Комаров; Національний ін-т стратегічних досліджень; за ред. Я.А. Жаліло. К.: Знання України, 2005. 388 с.
6. Базиліук Я.Б. Конкурентоспроможність національної економіки: сутність та умови забезпечення / Я.Б. Базиліук; Адміністрація Президента України; Національний ін-т стратегічних досліджень. К.: НІСД, 2002. 132 с.
7. Шнипко О.С. Національна конкурентоспроможність: сутність, проблеми, механізми реалізації: монографія / О.С. Шнипко. – К.: Наукова думка, 2003. 336 с.
8. Бодров В.Г. Основы конкурентоспроможности экономики Украины / В.Г. Бодров // Финансы Украины. – 2007. – №9. – С. 67-74.
9. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное / Д. Рикардо; [пер. с англ.; науч. ред., сост. П.Н. Ключкина]. М.: Эксмо, 2007. 954 с.
10. Кейнс Д.М. Общая теория занятости, процента и денег / Д.М. Кейнс; [пер. с англ. Н.Н. Любимов; ред. пер. Л.П. Кураков]; Ассоциация российских вузов. М.: Гелиос АРВ, 1999. 352 с.
11. Харрод Р. Теория экономической динамики / Р. Харрод [пер. с англ. В.Е. Маневича; под ред. В.Г. Гребенникова]. М.: ЦЭМИ, 2008. 210 с.
12. Бажал Ю.М. Економічна теорія технологічних змін: навчальний посібник / Ю.М. Бажал. – К.: Заповіт, 1996. – 240 с.
13. Делягин М.Г. Мировой кризис: общая теория глобализации / М.Г. Делягин. М.: ИНФРА-М, 2003. 768 с.
14. Конкурентоспособность России в глобальной экономике / [под ред. А. Дынкина, Ю. Куренкова]. М.: Международные отношения, 2003. 376 с.
15. Гельвановский М.И. Национальная конкурентоспособность: понятие, факторы, показатели: макроэкономический аспект / М.И. Гельвановский, В.М. Жуковская, И.Н. Трофимова, Н.Т. Черток // Вопросы статистики. 1999. №12. С. 15-21.
16. Гельвановский М. Конкурентоспособность в микро-, мезо-, и макроуровневом измерениях / М. Гельвановский, В. Жуковская, М. Трофимова // Российский экономический журнал. 1998. №3. С. 67-77.
17. Управление социально-экономическим развитием России: концепции, цели, механизмы / [рук. авт. кол. Д.С. Львов, А.Г. Поршнев; Государственный университет управления, Отделение экономики РАН]. М.: Изд-во Экономика, 2002. 702 с.
18. Інноваційна стратегія українських реформ / А.С. Гальчинський, В.М. Геець, А.К. Кінах, В.П. Семиноженко. – К.: Знання України, 2002. 336 с.
19. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації: [монографія] / Л. Л. Антонюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 275 с.

Обліково-аналітичне забезпечення етапу провадження справи про банкрутство в антикризовому управлінні суб'єкта реального сектору економіки

Досліджено обліково-аналітичне забезпечення етапу провадження справи залежно від порядку ініціювання процедури банкрутства.

Ключові слова: антикризове управління, банкрутство, суб'єкт реального сектору економіки, облікова та аналітична складові, облікова документація, доказ, стандартизація документу.

Исследовано учетно-аналитическое обеспечение этапа производства по делу о банкротстве в зависимости от порядка возбуждения процедуры.

Ключевые слова: антикризисное управление, банкротство, субъект реального сектора экономики, учетная и аналитическая составляющие, учетная документация, доказательство, стандартизация документа.

There is examined accounting and analytical ensure the production stage of the bankruptcy case, depending on the excitation of procedure order.

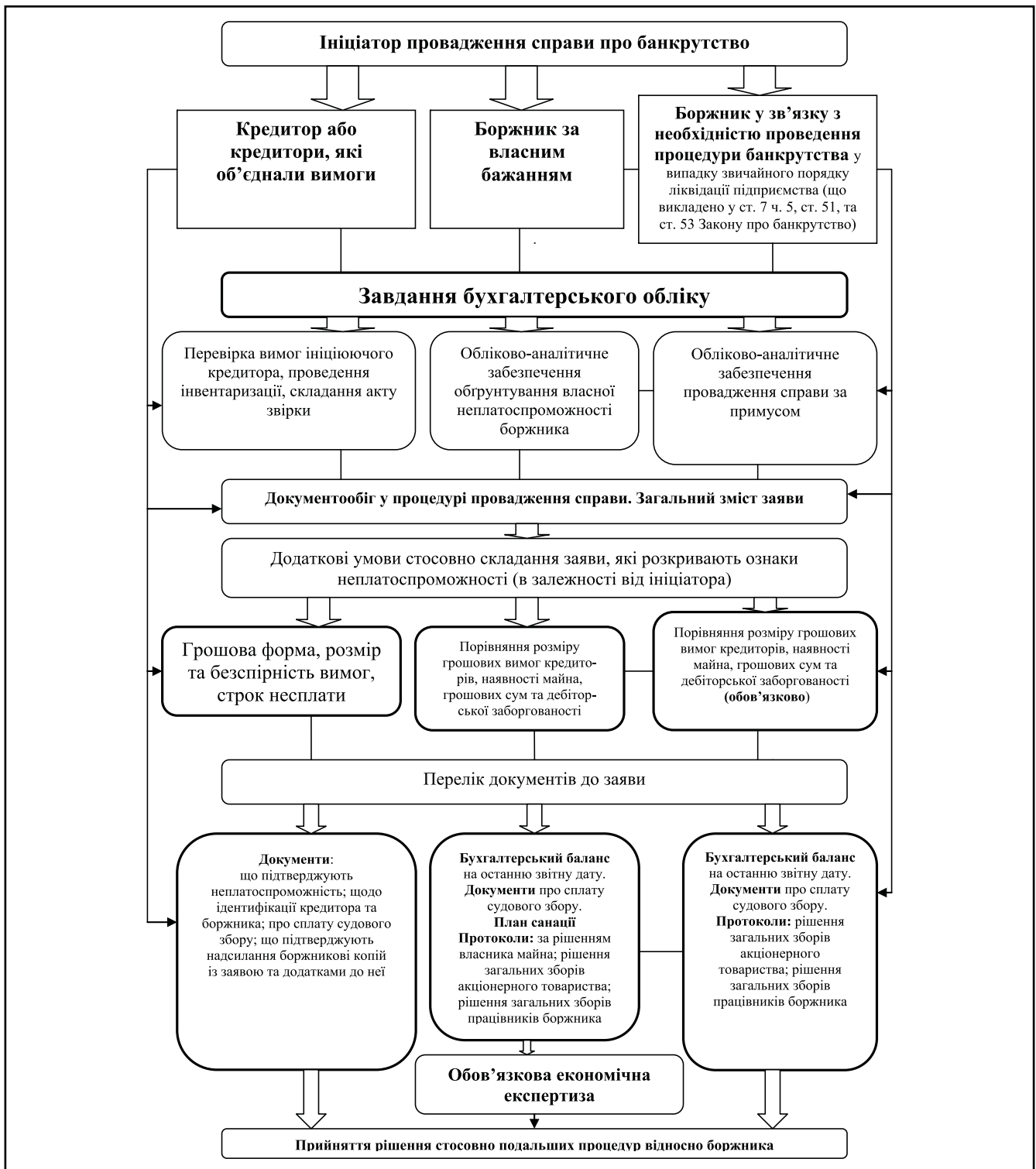
Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. У широкому плані обліково-аналітичне забезпечення є збором, обробкою і оцінкою всіх видів інформації, яка споживається для прийняття управлінських рішень на макро- та мікрівнях. В умовах антикризового управління актуальні питання відновлення платоспроможності та стійкого функціонування і розвитку суб'єкта реального сектору економіки. «Обліково-аналітичне забезпечення стійкого розвитку підприємства – це єдність систем обліку, аналізу, об'єднаних інформаційними потоками для управління економічними процесами (при виборі (або реалізації) напрямів стійкого розвитку і варіантів їх фінансування)» [11]. Облікове забезпечення відновлення платоспроможності суб'єкта-боржника базується на специфічних методиках бухгалтерського обліку притаманних процедурам банкрутства. Методика бухгалтерського обліку в антикризовому управлінні суб'єкта реального сектору економіки у процедурі банкрутства на етапі провадження справи про банкрутство та розпорядженні майном пов'язані з особливостями обліку кредиторської заборгованості. Визнання заборгованості різних видів кредиторів, які залежать від низки умов процедури банкрутства, ціна та склад таких вимог, вже розглядалися в роботах автора цієї статті. Крім того, доцільно звернути увагу на ще один важливий елемент бухгалтерського обліку цього етапу. На етапах провадження справи і розпо-

рядженні майном значущу роль відіграє бухгалтерської документація, яка є складовою обліково-аналітичного забезпечення провадження справи. Бухгалтерська документація виступає важливим доказом у процедурних питаннях, зокрема у визнанні кредиторської заборгованості, та є чинником у вирішенні питань щодо подальших правових дій стосовно суб'єкта-боржника.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження теоретичних питань з бухгалтерського обліку в основному стосуються етапу, на якому підприємство вже визнано банкрутом, тобто ліквідації. Так, проблеми бухгалтерського обліку в ліквідаційних процедурах банкрутства підприємств в Україні розглянуті у роботах О.М. Галенко. У роботах О.М. Глузук представлені питання бухгалтерського відображення операцій з припинення діяльності, реорганізації підприємства. Роботи Г.В. Булкот присвячені удосконаленню фінансового обліку процесів ліквідації та санації на підприємствах-банкрутах. Бухгалтерський облік суб'єкта реального сектору економіки на етапі провадження справи, зокрема питання вимог до бухгалтерської документації, практично не розглядалися у науковій літературі. Подвійний характер бухгалтерської документації, доцільність класифікації документів на доброякісні та недоброякісні, фактори, що впливають на рівень реалізації принципу доказовості бухгалтерського обліку суб'єкта-боржника, надано у роботі автора цієї статті [6], але залишилися нерозглянутими питання складу документації як елемента обліково-аналітичного забезпечення, зокрема питання стандартизації облікових документів, рішення яких сприяє реалізації принципу доказовості бухгалтерського обліку і тому є актуальним для учасників процедури банкрутства.

Мета статті полягає у дослідженні обліково-аналітичного забезпечення етапу провадження справи процедури банкрутства в антикризовому управлінні суб'єктів реального сектору економіки.

Виклад основного матеріалу. Обліково-аналітичне забезпечення етапу провадження справи про банкрутство обумовлено порядком ініціювання справи про банкрутство. Ініціатором справи згідно зі ст. 6–9 закону про банкрутство про банкрутство може виступати як кредитор, так і боржник. Якщо ініціатором справи виступає кредитор або кредитори, які об'єднали свої вимоги, бухгалтерський облік підприємства-боржника пов'язано з перевіркою вимог ініці-



Завдання бухгалтерського обліку на етапі провадження справи

юючого кредитора та складанням відгуку на вимоги кредитора, проведенням інвентаризації розрахунків між кредитором та дебітором (див. рис.).

Інший випадок, коли справу ініціює боржник за власним бажанням або в зв'язку з необхідністю, у разі ліквідації підприємства у загальному порядку (не в умовах процедури банкрутства), яке не має можливості розрахуватися із зобов'язаннями (що викладено у ст. 7 ч. 5, ст. 51 та ст. 53 за-

кону про банкрутство). Завдання бухгалтерського обліку для боржника, який ініціює справу за власним бажанням, складаються з формування бази доказів для господарського суду, що воно дійсно неплатоспроможне. Для підприємства, яке за необхідних умов мусить проходити процедуру банкрутства, специфічні завдання полягають у наданні інформації для порівняння наявного майна з кредиторською заборгованістю, що не погашена у загальній процедурі лікві-

дації. На основі облікової документації у наступних процедурах банкрутства проводять економічну експертизу фінансового стану боржника, у порядку ініціювання за власним бажанням економічна експертиза – обов'язкова умова справи. У такий спосіб цілі різних ініціаторів справи про банкрутство зумовлюють відповідні завдання бухгалтерського обліку, яким, у свою чергу, відповідає документообіг з урахуванням вище зазначених випадків провадження справи.

Документування етапу провадження справи складається із заяви, яка для кредитора та боржника має загальну основу. Додатки до заяви враховують особливості, які виникають залежно від ініціатора справи про банкрутство. Письмова заява подається за вільною формою до Господарського суду, підписується керівником або іншою особою, уповноваження якої визначені законодавчими або засновницькими документами. Інші реквізити та складові елементи загального змісту заяви представлені у ст. 7 п. 1 закону про банкрутство [2, 10]. Наявність основних та додаткових реквізитів заяви визначає її як належно оформлений документ, що є важливим фактором доказовості у господарському суді, в протилежному випадку справа припиняється (ст. 9 закону про банкрутство). Заява має містити характеристику обставин, які підтверджують неспроможність боржника, у тому числі: розмір боргових вимог, строки їх виконання, розмір штрафних санкцій, що підтверджується в облікових документах до заяви.

Ситуація, коли справу ініціює кредитор або кредитори, які об'єднали свої вимоги до боржника, належить до загального порядку, який включає такі процедури: розпорядження

майном, санацію, ліквідацію та можливо мирову угоду [2, 10]. У такому випадку зміст документів, що додаються до заяви, згідно зі ст. 6 закону про банкрутство має відповідати чотирьом ознакам (табл. 1).

Вимога, що документи за усіма чотирма ознаками мають додаватися до заяви, зумовлює їхній комплексний характер як доказів. Комплексність є важливою владою обліково-аналітичного забезпечення провадження справи. Відсутність однієї з ознак – будь-якої групи документів згідно із законодавством про банкрутство означає, що справу здійснити неможливо. Комплексність повинна мати прояв також і у середині кожної групи документів, відсутність якої у практиці є одним з чинників тінізації процедури банкрутства.

Для аналітичних процедур провадження справи перелічена нижче черговість груп документів за ознаками не має значення, важлива лише наявність кожної групи у справі та комплекс документів до неї. Таким чином, до заяви кредитора додаються такі групи документів. Документи, що підтверджують безспірність вимог (табл. 1). До цієї групи включаються документи, які можна класифікувати за двома видами: виконавчі документи (виконавчий лист, який видається у суді, судове рішення господарського суду (наказ) або виконавчий напис нотаріуса); розрахункові документи, у тому числі інкасове доручення (розпорядження), за яким здійснюється безспірне стягнення коштів з рахунків боржника, копія несплаченого розрахункового документа; документи, які підтверджують визнання боржником вимог кредиторів (платіжне доручення про перерахунок податків (обов'язкових платежів і тощо).

Таблиця 1. Облікове забезпечення етапу провадження справи про банкрутство, яка ініціюється кредитором (загальний порядок)

Ознаки провадження справи	Характеристика вимог	Документи
Сума вимог	Вимоги кредитора (кредиторів) становлять не менш трьохсот мінімальних розмірів заробітної плати (у тому числі по виплаті заробітної плати, сплаті податків та зборів (обов'язкових платежів) на дату надання заяви до суду	Копії несплачених розрахункових документів (видаткові накладні, товарно-транспортні накладні, рахунки-фактури, платіжні доручення, податкові накладні), копії договорів
Грошовий еквівалент	Вимоги мають бути грошовими. Речові вимоги у справах про банкрутство не розглядаються	
Дата простроченного боргу	Вимоги не були задоволені боржником протягом трьох місяців з дня встановленого для їх погашення строку	Копії несплачених розрахункових документів (видаткові накладні, товарно-транспортні накладні, рахунки-фактури, платіжні доручення, податкові накладні), копії договорів
Безспірність вимог	Вимоги кредитора вже підтверджені виконавчими документами і проти боржника було відкрито виконавче провадження	Виконавчий документ (копія наказу господарського суду), копія судового рішення господарського суду або виконавчого напису нотаріуса, копія несплаченого розрахункового документа
Неплатоспроможність боржника	Документи, що підтверджують неспроможність боржника; а також інші документи, які є підтвердженням, що боржника ознайомлено з порушенням проти нього справи про банкрутство	Копії договорів; судові акти; документи, з зазначенням суми боргових вимог кредиторів, а також строку їх виконання, розміру неустойки (штрафів, пені); розрахункові документа про списання коштів з банківського або кореспондентського рахунку боржника з датою його прийняття банківською установою боржника до виконання; документ, що підтверджує направлення копії заяви боржнику; довідка з Єдиного державного реєстру про включення кредитора у даний реєстр; копія доручення уповноваженої особи; документи про сплату судового збору

Група бухгалтерських документів, що підтверджують неплатоспроможність боржника та є доказом, що сума вимог перевищує 300 мінімальних розмірів заробітних плат, а саме, оригінали або копії договорів, які завірени підписом уповноважених осіб, печаткою кредитора; первинна бухгалтерська документація (накладні на відпуск товару, рахунки-фактури, товарно-транспортні накладні, платіжні доручення, довіреності, листування сторін, акти звірки, якщо вони були проведені і т.п.). Документи щодо ідентифікації кредитора та боржника. Документи про сплату судового збору згідно із законом України про судовий збір від 08.07.2011 №3674-VI. Документи, що підтверджують надсилання боржникові копій із заявою та додатками до неї.

Наведена інформація є доказом у правовому аспекті справи і дає змогу здійснити аналіз облікових документів, що є елементом аналітичного забезпечення відновлювальних процедур суб'єкта в антикризовому управлінні. Крім того, на наш погляд, бажано до аналітичного забезпечення включати методiku комплексного економічного аналізу, зокрема кредиторської заборгованості. Для створення бази такого аналізу необхідна інформація з диференціацією кредиторської заборгованості згідно з черговістю її погашення.

Документування у випадку ініціативи щодо провадження справи про банкрутство з боку боржника визначається його неспроможністю вчасно погасити заборгованість, а також економічними інтересами отримати певні пільги, які зумовлюють норми законодавства з банкрутства. Тому до кредиторської заборгованості (інформація про яку надається до заяви у господарський суд) не вимагаються умови певного розміру та ознаки безспірності в порівнянні із загальним порядком. У законодавстві з банкрутства йдеться лише про грошову форму таких вимог. З боку суб'єкта-боржника вимагається обов'язкова інформація, що дозволяє порівняти кошти підприємства, засоби у розрахунках та розмір заборгованості, зокрема заборгованості, яка у законодавстві з банкрутства належить до першої та другої черг погашення.

Тому обліково-аналітичне забезпечення справи про банкрутство, що ініціюється боржником, включає документи, які

відображають суму грошових вимог кредиторів (з тих, що не оскаржені боржником); у тому числі заборгованість першої та другої черг погашення (з єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, суму невикористаних та своєчасно не повернутих коштів Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності; розмір заборгованості по відшкодуванню шкоди, заподіяної життю та здоров'ю, виплаті заробітної плати та вихідної допомоги працівникам боржника, виплат авторської винагороди та ін.); заборгованості по податках і зборах; відомості про наявність у боржника майна, у тому числі грошових сум і дебіторської заборгованості; бухгалтерський баланс на останню звітну дату, банківські розрахункові документи, перелік та повний опис майна.

Аналітичне забезпечення провадження справи боржником передбачає методiku аналізу фінансового стану підприємства з метою оцінки наявних активів та простроченої кредиторської заборгованості, розрахунків коефіцієнтів ліквідності. Причому аналітичні процедури в умовах банкрутства доцільно проводити з урахуванням черговості погашення боргів. Особливостями фінансового аналізу є те, що він здійснюється у межах економічної експертизи фінансового стану боржника, яка виконується з метою виявлення фіктивного, прихованого банкрутства. Основою для економічної експертизи є Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства №14 [8]. Але більш ретельні висновки щодо експертизи передбачають використання не тільки моментних показників балансу, які запропоновані у Методичних рекомендаціях 14, а також аналітичних показників за досліджуваний звітний період [5] з використанням облікових регістрів та форм публічної фінансової звітності, зокрема форм 2 та 5.

Одним із важливих факторів, який впливає на якість бухгалтерської документації, є її стандартизація. У теперішній час заява з характеристикою вимог подається у вільній формі. Структура документа з характеристикою вимог, який має систематизувати інформацію, певно залежить від виду ініціювання справи. У загальному порядку у разі ініціювання

Таблиця 2. Сума вимог кредиторів (Додаток до заяви про ініціювання справи, яка надається кредитором)

Кредитори	Судові рішення, накази, виконавчі листи, договори і таке інше за назвою та номером	Дата безспірних вимог	Сума вимог		Розмір заборгованості, яка погашена, якщо погашення проводилось за виконавчим провадженням або власним бажанням	Сума вимог на момент подачі заяви	
			основного боргу	штрафних санкцій		основного боргу	штрафних санкцій
1	2	3	4	5	6	7	8
.....							
Всього		Не менш трьох місяців з дня виконавчого провадження або рішення суду				Не менш 300 мін. зпл на дату подачі заяви	

справи кредитором такий документ має враховувати умови вище згаданих чотирьох ознак і те, що вимоги кредиторів згідно із законом про банкрутство (крім вимог, що погашаються у першу чергу) підлягають погашенню в різний час: основний борг у третю чергу, а штрафні санкції – у шосту. Тому у формі кредиторських вимог щодо суб'єкта-боржника раціонально відокремлювати основні борги та відповідні їм штрафні санкції. Варіант форми наведено у табл. 2.

Додаток до заяви про ініціювання справи, яка подається боржником, складається аналогічно, але з виключенням інформації щодо обмежень кредиторських вимог та умов їх безспірності, з вказівкою дат вимог, що не оскаржені боржником.

Крім того, з метою задоволення вимог кредиторів щодо наочності погашення заборгованості, передовсім соціальних виплат, доцільно навести до господарського суду додаток до заяви боржника, в якому сума вимог на момент подачі заяви про провадження справи була б диференційована згідно з видами черговості погашення.

Висновки

Таким чином, обліково-аналітичне забезпечення провадження справи, яка ініціюється кредитором, включає методику кредиторської заборгованості з урахуванням вимог процедури банкрутства, групи облікових документів за чотирма ознаками, які є доказами у провадженні справі про банкрутство та інформаційною основою для документального аналізу у правовому аспекті та комплексного економічного аналізу суб'єкта-боржника, в тому числі кредиторської заборгованості.

Якщо справа ініціюється боржником, обліково-аналітичне забезпечення складається з комплексу документів, які є доказами неплатоспроможності боржника та основою фінансового аналізу виявлення фіктивного або прихованого банкрутства. З метою підвищення рівня доказів щодо фіктивного та прихованого банкрутства пропонується розширення інформаційної бази фінансового аналізу.

Вважається доцільним інформацію кредиторських вимог до господарського суду надавати у стандартних формах із відображенням специфічних рис процедури банкрутства – відокремлювати основний борг і штрафні санкції, основний борг диференціювати залежно від черговості погашення заборгованості, що сприятиме підвищенню якості складової обліково-аналітичного забезпечення – облікової документації.

Список використаних джерел

1. Галенко О.М. Методика та організація аналітичного обліку розрахунків з дебіторами та кредиторами при банкрутстві підприєм-

ства; Економіка [наук. зб.] / О.М. Галенко, Г.В. Булкот. – Рівне: вісник НУВГП, 2006. – Вип. 3. – С. 18–25.

2. Закон України «Про банкрутство» («Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» в редакції закону №784–XIV від 30.06.99) [Електрон. ресурс]: за даними сайту / Верховна Рада України – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2343-12>.

3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 року №196–14 [Електрон. ресурс]: за даними сайту / Верховна Рада України – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2343-12>.

4. Зенкина И.В. Учетно-аналитическое обеспечение стратегического управления коммерческой организацией // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – №2. – С. 51–55.

5. Іванова Л.Б. Оцінка ліквідності суб'єкта реального сектора економіки у процедурі банкрутства; Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». Збірник / Л.Б. Іванова. – Чернігів: ЦНТЕІ, 2011. – №52. – С. 40–47.

6. Іванова Л.Б. Бухгалтерська документація як доказ в антикризовому управлінні суб'єкта реального сектору економіки у процедурі провадження справи про банкрутство; Формування ринкових відносин в Україні [зб. наук. праць] / Л.Б. Іванова. – К. – 2012. – Вип. 28. – С. 100–108.

7. Ловінська Л.Г. Організація бухгалтерського обліку та фінансового контролю в сучасних умовах господарювання в Україні / Л.Г. Ловінська, І.Б. Стефанюк. – К.: НДФІ, 2006. – 240 с.

8. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, затверджені наказом Міністерства економіки України від 19 січня 2006 року №14 [Електрон. ресурс]: за даними сайту / Міністерство економіки України. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=75462&cat_id=38738

9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку / Уклад. В.Кузнецов. – Х.: Фактор, 2011. – 416 с.

10. Постанова №15 Пленуму Верховного Суду України «Про судову практику в справах про банкрутство» від 18.12.2009. [Електрон. ресурс]: за даними сайту [ligazakon.ua](http://ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/VS090853.html). Режим доступу – http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/VS090853.html

11. Тычинина Н.А. Теоретическое обоснование содержания учетно-аналитического обеспечения устойчивого развития предприятия; Вестник ОГУ / Н.А. Тычинина. – Оренбург: ОГУ, 2009. – №2.

12. Удалова З.В. Принципы формирования учетно-аналитического обеспечения управления сельскохозяйственными организациями // Фундаментальные исследования. – 2011. – №4 – С. 168–174.

Зарубіжний досвід стимулювання розвитку інтелектуального капіталу і перспективи його застосування в економіці України

У статті розглянуто зарубіжний досвід стимулювання розвитку інтелектуального капіталу, запропоновано та обґрунтовано пріоритетні напрями застосування даної практики для вітчизняної економічної системи.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, технопарки, технополіси, бізнес-інкубатори, венчур, інновації, інноваційний розвиток.

В статье рассмотрен зарубежный опыт стимулирования развития интеллектуального капитала, предложены и обоснованы приоритетные направления применения данной практики для отечественной экономической системы.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, технопарки, технополисы, бизнес-инкубаторы, венчур, инновации, инновационное развитие.

Foreign experience of stimulation of development of intellectual capital is considered. In the article, priority directions of application of this practice are offered and grounded for the domestic economic system.

Keywords: intellectual capital, technopark, technopolis, business-incubators, vechur, innovations, innovative development.

Постановка проблеми. Результатом трансформаційних процесів має стати формування якісно нової ланки економіки, для якої характерно те, що саме знання у вигляді інформації як систематизованих даних прискорюючими темпами змінюють обличчя сучасного світу.

Розробляючи стратегію модернізації економіки на інноваційній основі в сучасних умовах, важливо враховувати інноваційні контури світової економіки.

У провідних індустріальних країнах генетичне коріння формування науково-технічної та інноваційної політики лежало саме в соціальних проблемах. Впровадження науково-технічних досягнень за наявності раціональної політики дає змогу підтримувати рівень життя основної маси населення над межею, критично небезпечною для соціальної стабільності; забезпечувати соціальну впевненість за рахунок постійного розширення спектра споживаних матеріальних благ і послуг; розвивати інтелектуальний потенціал особистості й суспільства; охороняти соціум від деградації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Зарубіжний досвід та існуюча практика засвідчують, що під впливом інноваційних процесів змінюється і структура економіки. За

рахунок зростання ефективності використання ресурсів частина їх вивільнюється і перерозподіляється до інших сфер діяльності. Наприклад, падає частка зайнятих у сільському господарстві – різко зростає частка зайнятих у сфері послуг.

Інновації є безпосередньою причиною виникнення одних виробництв і галузей, а також поступового відмирання і зникання інших.

Усе більше і більше співробітників, приходячи на роботу, занурюються у світ ідей, інформації. У світі простежується збільшення частки розумової праці та зменшення фізичної. За останні 100 років у США частка фізичної праці знизилася від 90% до 10%, а в найближчі роки, за прогнозами спеціалістів, вона знизиться до 5%. В 50-ті роки робітники, зайняті фізичною працею, становили більшість в усіх розвинених країнах [6].

Розвиток нових інформаційних технологій, виникнення нових засобів передачі та збереження інформації означає не просто технічні нововведення, які виникли як наслідок дії НТП. Радикальні зміни у цій сфері зумовили перетворення характеру суспільних відносин. Головне, що дає підстави серйозно називати розповсюдження сучасних інформаційних технологій революцією, полягає в тому, що вони вперше зробили найбільш вигідним видом діяльності перетворення не «мертвої» матерії, а людської свідомості – як індивідуальної, так і суспільної. Через зв'язок людина виходить з безпосереднього процесу матеріального виробництва, вона стає поруч з ним як його регулятор і контролер, що концентрує власні сили на науковому, творчому процесі розвитку себе як інтелекту та можливості перетворення природи, використовуючи новітні технології.

Цікавим фактом є те, що з початком останнього тисячоліття минулого століття понад сорок відсотків усіх нових капіталовкладень у виробництво й обладнання були зроблені у сфері інформаційних технологій (комп'ютери, фотокопіювальні апарати і т.д.) – це вдвічі більше, ніж десять років тому. Визнання інформації важливим економічним ресурсом і кінцевим продуктом економіки стало поворотним пунктом у розвитку не лише економіки, а й економічного мислення [7].

Метою статті є дослідження зарубіжного досвіду стимулювання розвитку інтелектуального капіталу та його впровадження у вітчизняну практику.

Виклад основного матеріалу. Інформація та знання – незвичний вид ресурсів, які відрізняються від грошових, природних, трудових і технічних. Економісти називають їх

«суспільним благом». Це означає, що знання не зменшуються з огляду на їхнє використання. Вони невідчужувані. На вартість створення знань не впливає, скільки людей буде користуватися ними згодом. Витрати на створення знань, втілених, наприклад у книзі, будуть коштувати однаково, незалежно від того, чи прочитають її 5 або 500 тис. осіб. Знання і їхня оболонка – не одне й те саме. Крім того, засоби їхнього відтворення – магнітофони, ксерокси, телевізори, комп'ютери – часто перебувають під контролем споживачів, а не виробників. Виробничі можливості нічим не стримуються. Знання існують поза залежністю від простору.

Незважаючи на відсутність надійного способу вимірювання запасів знань, накопичених у світі, різні показники засвідчують, що їхній обсяг продовжує збільшуватися. Виникають нові галузі бізнесу – персоналізоване забезпечення інформацією, дистанційне технічне обслуговування та навчання, електронна індустрія розваг, різні форми електронної торгівлі. Тобто зі зростанням обсягу інформації зростає і рівень її використання. Особливо помітним цей процес став у другій половині 20 ст., коли, за підрахунками фахівців, обсяг інформації подвоювався кожні 20 місяців, тоді як у 19 ст. – протягом 50 років.

Особливості інтелектуального капіталу полягають у тому, що ними володіє не тільки сам капіталіст, а й найманий персонал. Інтелектуальний капітал – результат взаємодії в процесі виробництва людей одного з одним, людей і інформаційних ресурсів, а також людей і елементів фізичного капіталу.

У рамках традиційних уявлень про капітал його самозростання відбувається в процесі кругообігу та обігу. Капітал згідно з марксистським уявленням є рух, процес, який охоплює різні форми кругообігу. Тому капітал можна розуміти лише як рух, а не як річ, яка перебуває у спокої. Те саме можна сказати і про інтелектуальний капітал. Він бере участь у кругообігу сукупного капіталу нарівні з фізичним капіталом, беручи участь у формуванні грошової форми капіталу.

Особливості інтелектуального капіталу дають уявлення про інтелектуальний капітал як про систему відносин, які виникають у процесі виробництва. Ці відносини виникають між власниками інтелектуального капіталу, робітниками та споживачами продукції.

За прогнозами ЮНЕСКО, досягти високого рівня національного добробуту можуть тільки ті країни, які мають серед працездатного населення 40–60% фахівців із вищою освітою. США та Японія мають наміри довести цей показник майже до 90% серед усіх працюючих. На думку експертів, це дасть їм змогу досягти підвищення економічного ефекту виробництва у 4–11 разів. У двадцяти розвинутих країнах, в яких працює 95% учених світу, прибуток на душу населення щорічно збільшується на \$200, у країнах, де науковців небагато, – лише на \$10. Водночас високорозвинуті країни заохочують імпорт інтелектуального капіталу. З огляду на це головним у розвитку суспільства є розвиток промисловості, яка має базуватися на нових технологіях з урахуванням вимог часу, для чого необхідні інвестиції.

У розвинутих країнах світу досить високий рівень інвестування підтримується за рахунок великих інвестицій у докорінну реконструкцію виробництва і розвиток нових галузей економіки. Суттєву роль там відіграє і економічна політика держави, яка за допомогою податкових підйомів, а особливо прискореної амортизації, стимулює фірми і компанії збільшувати інвестиції. В основних розвинутих країнах світу 30–40% інвестицій здійснюється державою.

У розвинутих країнах важливим об'єктом інновацій стало мале інноваційне підприємництво. Наприклад, у США і Західній Європі малий бізнес створює до 50% нововведень, є ліцензіатором майже 50% нововведень на світовому ринку.

Малі фірми США, які діють у галузі науки, доповнюють традиційні науково-дослідні і конструкторські комплекси промислових підприємств та університетів, неприбуткові дослідницькі організації, державні лабораторії тощо. Майже 1/8 щорічно створюваних у США малих фірм спеціалізуються на розробці, виробництві та комерціалізації нової продукції і технологій. Сьогодні держава фінансує до 1/3 видатків малих фірм на науково-технічні дослідження і розробки [6].

У зарубіжних країнах активно використовують податкове стимулювання залучення коштів на цілі розвитку юридичними та фізичними особами. Наприклад, організації враховують усю суму процентів до складу затрат, оскільки в іншому випадку підвищиться економічна ставка податку на прибуток, а скорочення чистого прибутку обмежить можливості фірми щодо залучення позикового капіталу. В багатьох країнах фізичним особам надають змогу зменшувати суму належного до сплати податку на доходи фізичних осіб на величину сплачених процентів за позиками, направлених на виробничі інвестування. Зокрема, таку податкову знижку використовують у Бельгії, Греції, Данії, Іспанії, Канаді, Норвегії, Нідерландах, Німеччині, Фінляндії, Швеції. Податкову знижку для процентів за позиками, одержаних фізичними особами, запроваджено в Австралії, Франції, Туреччині, Ірландії, Японії, США (обмежено граничним розміром), Великобританії (повністю підлягають вирахуванню тільки проценти за позиками на ділові цілі або на придбання предметів ділового використання). В Україні подібних податкових пільг немає.

Світовий досвід становлення технологічного ринку в США, Японії, Швеції, Тайвані і засвідчує, що головним елементом державної політики в розвинених країнах є програми стійкого розвитку і створення технополісів і технопаркових структур як інноваційних центрів. Економічний розвиток на зразок технополісів і технопарків перетворює периферійні області з досить відсталою економікою у високорозвинуті регіони, забезпечені високими технологіями в різних сферах промислового та сільськогосподарського виробництва, транспорту, зв'язку. При цьому розв'язуються регіональні завдання соціального розвитку, зокрема, створення додаткових робочих місць, підготовка власних фахівців, створення інфраструктури і ін.

Ці структури розміщуються при великих наукових центрах. Користувачами технопарків є маленькі приватні фірми, за-

сновані молодими вченими, які прагнуть започаткувати конкурентоспроможний бізнес. Без відповідної допомоги, на початковому етапі, поява високотехнологічного бізнесу просто неможлива. Чим складніша наукова концепція, закладена в основу бізнес-проекту, тим більшу підтримку треба надати. Зазвичай послуги технопарку після відповідного обговорення бізнес-проекту незалежні експерти надають на період до 5–7 років. За цей час потрібно відпрацювати технологію, знайти партнерів і, найголовніше, – споживачів продукції. Фінансова діяльність компанії протягом цього періоду перебуває під безпосереднім контролем якогось банку (як правило приватного), який може надати необхідну допомогу, але водночас контролює кожну угоду і стежить за тим, аби всі зусилля започаткованої справи, були спрямовані на розвиток бізнесу.

Технологічні парки у розвинених країнах основну частину фінансування отримують із державних фондів: у Великобританії вона становить 62% загальних коштів на їхнє утримання, у Німеччині – 78%, у Франції – 74, у Нідерландах – близько 70, у Бельгії – майже 100% [8].

Досліджуючи зарубіжний досвід стимулювання створення та діяльності технопарків, варто звернути увагу на Південну Корею. В останні десятиліття економіка цієї країни зазнала стрімкого зростання внаслідок заснування мережі інноваційних структур у сферах біотехнологій, інформації та зв'язку. Прикладами таких структур є Долина Даєдук, побудована за принципом американської Силіконової долини (відомий американський технопарк), та технопарк Поханг. Показовим є також той факт, що у 2002 році частка державних видатків на інноваційну діяльність у Південній Кореї становила 4,3% від бюджету країни [8].

Такі інноваційні структури, як технополіси, набули особливого поширення та визнання в Японії, яка останніми роками стала однією з країн лідерів за показниками конкурентоспроможності та інноваційного розвитку. Технополіси визначають як міста, в яких зосереджено інноваційне виробництво. Дослідник цього феномена Ш. Тацуно наголошує на тому, що стратегія технополісів – це стратегія прориву у нові сфери діяльності на основі розвитку мережі регіональних центрів вищого технологічного рівня, і, відповідно, стратегія інтелектуалізації всього японського господарства. Місцева префектура виділяє до 50% коштів у загальному обсязі фінансування цієї інноваційної структури, 30% надходять із регіонального бюджету, 10% становлять кошти виділені урядом. Приватні кошти становлять лише 10% від загального обсягу фінансування цього технополісу [8].

Ще одним поширеним видом інноваційних структур, особливо у США, де їх налічується близько 160, є бізнес-інкубатори. Вони надають підприємствам-початківцям на пільгових умовах приміщення, засоби зв'язку, оргтехніку, потрібне устаткування. Сьогодні світова мережа бізнес-інкубаторів налічує понад 2 тис. установ, які майже у всіх країнах отримують підтримку держав щодо розвитку підприємництва у науково-технічній сфері.

Європейську політику підтримки інноваційних структур в аспекті їхньої підтримки за рахунок публічних видатків доцільно розглянути на прикладі Франції. Варто зазначити, що ця держава, як і інші країни ЄС, за обсягами величини абсолютних витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки поступалася лише Великобританії (2,3% від ВВП) та Німеччині (2,4% ВВП). Ці країни займають провідні місця у світі після країн Скандинавії, США та Японії за показником фінансування інноваційної діяльності від ВВП, причому частка федерального бюджету у ньому становить від 35 до 45% [6].

Отже, одним із головних напрямів політики розвинених країн є розробка і створення технополісів і технопаркових структур, які орієнтують інноваційну політику цих країн. За даними Міжнародної асоціації технологічних і наукових парків, яка об'єднує нині 325 таких організацій в 70 країнах, дві третини всіх технопарків світу були створені після 1980 року [9].

Світовий досвід застосування інноваційної моделі розвитку економіки свідчить, що її невід'ємним елементом є венчурне (ризиковане) підприємництво, яке виконує функцію прискорювача цього процесу.

Індустрія венчурного капіталу добре розвинена в Сполучених Штатах Америки, де вона зорієнтована на нові технології і залучає різні типи інвесторів: пенсійні фонди, страхові компанії, а також приватних осіб.

Висновки

Отже, вибір індустріальними країнами державних пріоритетів у наукових дослідженнях та чітке визначення механізмів їхньої реалізації виступає однією з головних тенденцій останніх десятиріч у науковій сфері. Це зумовлено передусім обмеженістю ресурсів та високою вартістю наукових досліджень.

Щодо України, то її загальний стратегічний вектор розвитку – розбудова змішаної соціально орієнтованої економіки постіндустріального типу. Трансформація індустріальної економіки в постіндустріальну передбачає орієнтацію на розвиток наукоємних виробництв, споживчий сектор та сферу послуг [8].

Враховуючи зарубіжний досвід стимулювання розвитку інтелектуального капіталу, доходимо висновку, що основоположним принципом реалізації державної науково-технічної політики повинна бути концентрація ресурсів на пріоритетних напрямках розвитку науки і техніки, організація інноваційної діяльності (розвиток малих інноваційних підприємств), проектування і навчання, державна підтримка нових технологій та НДДКР, застосування знання до організації праці, податкове стимулювання на цілі розвитку як юридичним так і фізичним особам, розвиток і створення технополісів і технопаркових структур, інвестування у докорінну реконструкцію виробництва і розвиток нових галузей економіки, підтримка індустрії венчурного капіталу, правова охорона та захист результатів наукових досліджень, які часто є об'єктами інтелектуальної власності.

Список використаних джерел

1. Рудченко Ю. Кредит під заставу торговельної марки. Зарубіжний досвід та українська дійсність // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2006. – №2. – С. 63–69.
2. Попова В., Попов В. Підсумки та напрямки інвестиційної політики в Україні // Економіка України. – 2007. – №5. – С. 35–42.
3. Паладій М. Ефективна правова охорона творчих досягнень нації – пріоритет державної політики в сфері інтелектуальної власності // Інтелектуальна власність. – 2007. – №4. – С. 7–11.
4. Нежиборець В. Інноваційна інфраструктура: проблеми, перспективи, рішення // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2007. – №5. – С. 60–68.
5. Нежиборець В. Теоретичні та практичні передумови довгострокового і середньострокового інноваційного прогнозування в економіці України // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2007. – №2. – С. 40–46.

6. Ніколаєнко С. Національна інноваційна система України: формування та проблеми реалізації // Інтелектуальна власність. – 2007. – №6. – С. 13–19.
7. Орлюк О. Виконання наукових досліджень за державні кошти: міжнародний досвід // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2006. – №4. – С. 3–9.
8. Taubman P. The Relative Influence of Inheritable and Environmental Factors and the Importance of Intelligence in Earnings Functions. – In: Personal Income Distribution. Ed. W. Krelle, Amsterdam, 1978. – P. 234.
9. Thomas A. Intellectual capital. The New Wealth of Organization. – STEWART, New York, Doubleday, 1997. – P. 125.

А.В. ГУБА,
м.н.с., Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України

Вплив процесів економічної інтеграції на соціально-економічний розвиток країн

У період глобалізації світу невід'ємною та важливою складовою для розуміння тенденцій та напрямів соціально-економічного розвитку національних економік, розбудови власної економічної стратегії та формування відповідної політики виступає інтеграція як процес розвитку світового господарства.

Ключові слова: глобалізація, інтернаціоналізація, інтеграція, соціально-економічний розвиток, трансформаційні зміни цивілізаційних процесів.

В период глобализации мира неотъемлемой и важной составляющей для понимания тенденций и направлений социально-экономического развития национальных экономик, построения собственной экономической стратегии и формирования соответствующей политики выступает интеграция как процесс развития мирового хозяйства.

Ключевые слова: глобализация, интернационализация, интеграция, социально-экономическое развитие, трансформационные изменения цивилизационных процессов.

During the globalization of the world an essential and important component for understanding trends and directions of social and economic development of national economies, developing their own economic policies and development of an appropriate policy is an integration as a process of world economy.

Keywords: globalization, internationalization, integration, social and economic development, transformational changes in civilizational processes.

Постановка проблеми. Сучасна система світогосподарського розвитку формується через дослідження явищ, процесів та проблем інтернаціоналізації. Превалюючи в останні десятиліття, інтеграційні процеси визначають напрями та пріоритети сучасних тенденцій інтернаціоналізації господарського життя, тим самим формуючи середовище сучасної конкуренції, а також впливаючи на інтереси всіх країн та регіонів світу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Особливостям інтеграційних процесів та впливу зазначеного явища на соціально-економічний розвиток у країнах світу на сьогодні приділяється значна увага. Зокрема, дане питання у своїх роботах досліджують такі українські науковці: О. Білорус, Д. Лук'яненко, Ю. Пахомов, А. Румянцев, А. Філіпенко, Н. Мікула, А. Чухно, П. Юхименко, О. Беляєв, О. Гаврилюк, О. Шнирко та багато інших. Вагомий внесок у дослідження сутності, ефектів та теорій міжнародної економічної інтеграції здійснено західними економістами Б. Балассою, Дж. Вайнером, Е. Хекшером, Х. Джонсоном, Р. Ліпсі, К. Ланкастером, Дж. Міллем, Д. Рікардо, А. Смітом та іншими.

Мета статті полягає у розкритті сутності та проблем міжнародної економічної інтеграції та виявленні впливу інтеграційних процесів на трансформацію соціально-економічних систем країн у сучасному світовому господарстві з урахуванням глобалізації світу.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі потреба інтеграції національних економік у світове господарство є глобальною та об'єктивною закономірністю світового розвитку кінця XX – початку XXI ст. та виступає одночасно

тенденцією світового розвитку і передумовою подальшої інтенсифікації процесів глобалізації. Одним із характерних факторів формування цілісної системи господарювання у світі виступає інтернаціоналізація світового господарства, а саме зближення національних економік шляхом посилення промислової співпраці та взаємозалежності міжнародного товарообороту, руху капіталів робочої сили між країнами.

Якісно новим і більш складним етапом інтернаціоналізації господарських зв'язків виступає економічна інтеграція, основною метою якої є більш тісне співробітництво і взаємопроникнення окремих національних господарств та забезпечення умов концентрації виробництва.

Економічна інтеграція – це процес розвитку глибоких, стійких взаємозв'язків та поділу праці між національними господарствами, створення міжнародних господарських комплексів у межах держави, а також зближення та поглиблення взаємодії національних економік. Вона зумовлена зростанням продуктивних сил, підвищенням рівня усупільнення виробництва та науково-технічними трансформаціями. Економічна інтеграція обумовлює формування єдиного політико-правового простору та виявляється у державних формах об'єднання країн. Наприклад, ЄС, НАФТА, АСЕАН, ВТО тощо. Однак слід зазначити, що економічні угруповання є менш тривалими, ніж політичні союзи, оскільки формуються на основі реалізації економічних інтересів. Економісти пояснюють це тим, що економіка є найбільш утилітарною сферою і кожна із держав шукає найбільш вигідні шляхи її функціонування, тому часто змінюють формати своїх економічних інтегративних об'єднань, прикладом можуть бути дезінтеграційні процеси в Європейському Союзі, Співдружності Незалежних Держав [1].

Тенденції інтеграційних процесів залежать від рівня інтеграції (мікро- та макрорівень) та етапів розвитку. На мікрорівні внаслідок горизонтальної (злиття фірм, що виробляють подібні або однакові товари) та вертикальної (об'єднання фірм, що функціонують у різних виробничих циклах) взаємодії формуються інтегральні ринки факторів та результатів виробництва. На певному етапі зазначеного рівня виникають та розвиваються домінуючі у сучасній економіці транснаціональні компанії.

На макрорівні інтеграція розвивається на основі створення економічних об'єднань країн. Наприклад, в Європі – це Європейський Союз (ЄС), в Америці – Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА), в Азії – Асоціація країн Південно-Східної Азії (АСЕАН). Однак необхідно зазначити, що інтеграційна політика азійського регіону концентрується навколо створення інтеграційного угруповання великого як за кількістю країн-учасниць, так і за сукупним потенціалом. Континентальну інтеграцію можна також виявити, проаналізувавши сучасні економічні взаємовідносини країн у Латинській Америці та Африці. Тобто на макрорівні економічна інтеграція розвивається на основі формування економічних об'єднань країн з різними типами узгодження їх національних політик (явище «економічного регіоналізму»).

Інтеграційним об'єднанням властиві відмінності на рівні регіонів. Це виявляється у ступені інтегрованості національних економік (зрощенні національних господарств, спорідненості інституцій та відповідних механізмів господарської діяльності країни).

Виходячи з вищезазначеного та спираючись на праці сучасних вчених-економістів, можна зробити висновок, що закономірним етапом інтернаціоналізації господарського життя є економічна інтеграція, в рамках якої концентрується та переплітається капітал країн-учасниць інтегративного об'єднання, а також проводиться узгоджена міжнародна економічна політика.

Інтеграційні об'єднання в основному носять регіональний характер і розрізняються за глибиною процесів, що відбуваються у межах угруповань.

Сучасним процесам міжнародної економічної інтеграції притаманні такі особливості, як нерівномірність розвитку й реалізації форм міжнародної економічної інтеграції, яка спричинена проявами очевидних відмінностей економічного розвитку країн і регіонів світу; динамізм процесів інтеграції в цілому, зумовлений як дією об'єктивних факторів, так і ланцюговою реакцією країн на розвиток окремих інтеграційних угруповань; розвиток поряд з інтеграційними дезінтеграційними процесів, які мають глибокі корені в історичних, політичних, економічних і соціальних закономірностях світового розвитку.

Інтеграційний процес характеризується плановістю зміною структури окремих країн, координацією співпраці держав, а також спільним використанням науково-дослідного потенціалу на основі міжнародного поділу праці. Створення та удосконалення міжнародної співпраці, що поглиблює міжнародну спеціалізацію та кооперування виробництва, активізація ролі внутрішньої економічної політики у створенні умов для поглиблення ефективності господарських зв'язків з іншими країнами – це характерні риси інтеграційного процесу.

Розвиток процесів інтеграції зумовлений економічним розвитком країни (чи групи країн) та регіонів світу в умовах нерівномірного розподілу природних ресурсів, наявністю та необхідністю розв'язання глобальних проблем сучасності, ринковою уніфікацією економічного розвитку та ін.

Послідовний розвиток форм міжнародної економічної інтеграції забезпечує більш повне та раціональне використання економічного потенціалу країн та підвищення темпів їх розвитку. Виходячи з цього можна стверджувати, що економічна інтеграція – це найбільш складний і важливий процес об'єднання держав в єдину глобальну модель розвитку, і трактується як об'єднання національних економік в єдину систему в різних формах і на різних підставах. Суттю інтеграційного процесу та його головною тенденцією є вихід за рамки простої координації політики включених у даний процес держав (як в економічній, так і в політичній сфері) та поступова передача суверенітету новим, трансформованим структурам [2].

Інтеграція як процес і як відносини визначається факторами, найважливішими з яких є:

- відкритість національних економік і свобода торгівлі, оскільки лібералізація міжнародного обміну полегшила б адаптацію національних господарств до зовнішніх умов і впливів, сприяла активному їхньому включенню в міжнародний поділ праці і кооперацію, у процес широкого міждержавного співробітництва;

- глибокі зрушення у структурі міжнародного поділу праці та розвинення внутрішньогалузевої спеціалізації;

- інтернаціоналізація виробництва і створення транснаціональних корпорацій;

- науково-технічна революція, що виводить інтернаціоналізацію ринку та виробництва на якісно новий рівень, зумовлюючи необхідність міжнародного обміну результатами досягнень науки і техніки, формування нового технічного базису.

Будучи формою виявлення та етапом розвитку інтернаціоналізації господарського життя, економічна інтеграція водночас суттєво відрізняється від традиційного економічного співробітництва різних країн, хоча і є прямим продовженням міжнародного економічного співробітництва та виникає на його основі.

Глобалізація радше нова стадія процесу інтернаціоналізації різних аспектів суспільного життя, розмивання міждержавних кордонів, гомогенізації і універсалізації світу, формування відкритої системи фінансово-економічних, суспільно-політичних, військових, технічних та інших зв'язків на базі сучасних комунікацій та інформаційних технологій, супроводжується збільшенням різних учасників цього процесу і зміною їхнього характеру.

Інтернаціоналізація є процесом, який передував стрімкій глобалізації, і відповідно регіоналізації. Глобалізація, яка є природно-історичним процесом, залишається маловивченою, перш за все з урахуванням перехідного періоду сучасності: завершення епохи біполярного протистояння та формування поліцентричного світу. Такі процеси безпосередньо впливають на еволюцію всіх світогосподарських зв'язків. Сучасні трансформації обумовлюються багатьма факторами, як зазначає О.О. Шморгун у своїй роботі, присвяченій критеріям ідентичності в умовах між глобалізмом та етноцентризмом, «дана проблема обумовлена тим, що її рішення на пряму пов'язано з пошуком механізмів мобілізації творчого потенціалу окремих держав та цілих геополітичних та гео економічних регіонів, що особливо актуально на фоні кризи не просто світової економіки, а сучасного глобалізму, джерела якого також мають цивілізаційну природу. Невирішеність даної проблеми в більшості своїй обумовлена недостатньою розробкою понятійного апарату необхідного для типології та періодизації системно структурованих соціальних утворень найбільшого територіального масштабу» [3].

Звичайно, слід врахувати, що, по-перше, глобалізаційні процеси (регулятори сучасного світу) характеризуються наявністю глибокої асиметрії у світовій економіці, її соціальній структурі: з одного боку, група країн з високою і середнім рівнем цивілізаційного розвитку (умовно до цієї групи можна

віднести держави, що входять в Організацію економічного співробітництва та розвитку), а з іншого – велика кількість країн, що розвиваються, знаходяться на початкових стадіях індустріальної та науково-технічної цивілізації.

20% населення Землі, або так званий «золотий мільярд», має 83% світового доходу. А на іншому полюсі – 75% населення бідних країн планети. В умовах некерованої глобалізації спостерігається тенденція зростання цих диспропорцій.

По-друге, для сучасної трансформації міжнародних відносин характерна зростаюча взаємозалежність національних держав у реалізації їх економічних, технологічних, соціальних та інших цілей [4]. Найбільший ступінь обопільної, але не рівної для всіх, залежності країн спостерігається в матеріальних сферах життя суспільства. Тому глобалізація має, перш за все, економічні та технологічні джерела походження.

Безпрецедентні соціально-економічні перетворення у постсоціалістичних країнах, глобалізація економіки, прискорений розвиток країн-лідерів світової цивілізації породжують очікування серйозних трансформацій світового співтовариства в найближчих десятиліттях років. За цих обставин концептуальне осмислення сутності, рушійних сил і закономірностей системних трансформацій, виявлення траєкторій їх оптимальної реалізації та дослідження постсоціалістичних перетворень у контексті глобальної соціально-економічної динаміки набувають важливого теоретичного і практичного значення. Водночас аналіз засвідчує, що сьогодні серед науковців немає єдності у трактуванні сутності, рушійних сил та суперечностей глобалізації, її впливу на трансформаційний потенціал. Не викликає сумнівів, що багаторічна практика динамічного розвитку успішних країн Заходу – лідерів світової цивілізації, – справила визначальний вплив на вибір шляхів постсоціалістичних трансформацій. Однак останнім часом вітчизняні та зарубіжні дослідники звертають увагу на те, що за умов глобалізації взірці, взяті для наслідування, все більше дискредитують себе.

На думку відомого вітчизняного дослідника В.Д. Базилевича, «феномен глобалізації порушив стратегічний консенсус між економічним універсумом і вільною людською особистістю, в результаті чого попередні логічно структуровані концепції економічної теорії і практики опинилися перед загрозою масштабної системної кризи», водночас «пульс трансформаційних змін в соціальних, політичних, економічних процесах утворив нові смислові сполуки, структура ланок яких у кожному конкретному випадку начебто зрозуміла, але загальний смисл не визначений, а механізм дії часто бентежить» [5]. Свідченням цього є почастішання локальних та глобальних фінансово-економічних криз, загострення суперечностей між конкуруючими центрами світової економічної динаміки, поділ світу на розвинене ядро та відсталу периферію, падіння життєвого рівня переважної більшості населення планети, зростання безробіття, посилення соціального розшарування та загострення глобальних проблем.

Висновки

Отже, оцінити ступінь виграшу чи програшу країни від приєднання до того чи іншого угруповання досить важко. Однак для відповіді на це запитання достатньо з'ясувати, що було б, якби країна не стала членом об'єднання. Необхідно також врахувати й той факт, що деякі наслідки, як позитивні, так і негативні, мають довгостроковий характер, залежать від загального стану справ на світовій арені, а інколи мають суто політичний характер і тому знаходяться за межами економічного аналізу («втрата суверенітету», «політичний вплив»).

Проблеми ефективності інтеграційних процесів мають теоретичне і практичне значення. Адже в сучасному взаємозалежному світі взаємодоповнюваність національних економік різних країн досягла такого ступеня, що зовнішньоекономічні зв'язки прямо й безпосередньо впливають на процес відтворення у кожній з країн як вирішальний структуротворчий фактор.

Список використаних джерел

1. Місяць Т. Інтеграційні процеси в умовах світового глобального розвитку / Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць / Серія:

Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. Випуск 3 (15). / Відповідальний редактор д.е.н., проф. Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ЖДТУ, 2009. – 376 с. – С. 185–192.

2. Пирог О.В., Катан Л.І. Сталий соціально-економічний розвиток України в умовах формування інвестиційної політики держави / Актуальні проблеми розвитку економіки регіонів. Вип. IV. Т.2. – Івано-Франківськ. – 2008. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/arper/2008_4_2/63.pdf

3. Шморгун О.О. Інституалізація глобального геоекономічного та геополітичного простору в процесі індустріальної та постіндустріальної цивілізаційної трансформації. В кн.: Інституційне облаштування глобальної економіки: цивілізаційний вимір. – К. – 2007. – С. 25–51.

4. Пахомов Ю.Н. Глобальное конкурентное пространство: Монография / О.Г. Белорус и др.; Рук. авт. кол. и науч. ред О.Г. Белорус. – К.: КНЭУ, 2008. – 720 с.

5. Базилевич В.Д., Ільїн В.В. Інтелектуальна власність: креативи метафізичного пошуку. – К.: Знання, 2008. – 687 с. – (Київському національному університету імені Тараса Шевченка – 175 років).

6. Шморгун О.О. Постіндустріальна складова концепцій економічної реформи в Україні. – В кн.: Філософія фінансової цивілізації: людина у світі грошей. Матеріали міжнародних філософсько-економічних питань. – Львів. – 2008. – С. 248–256.

К.А. КОВАЛЕВСЬКА,
аспірантка, Українська академія бізнесу та підприємництва

Організаційно-економічний механізм управління холдинговою компанією за узгодженістю корпоративних інтересів

У статті розглянуті питання узгодження корпоративних інтересів зацікавлених осіб (акціонерів, топ-менеджерів та працівників), їх відображення в організаційно-економічному механізмі управління холдинговою компанією. Розроблено модель узгодження корпоративних інтересів, запропоновано організаційно-економічний механізм управління холдинговою компанією за узгодженістю корпоративних інтересів.

Ключові слова: холдингова компанія, організаційно-економічний механізм управління, новаторство, персонал, корпоративні інтереси, економічна додана вартість, стратегічне управління.

В статье рассмотрены вопросы согласования корпоративных интересов заинтересованных лиц (акционеров, топ-менеджеров и работников), их отображение в организационно-экономическом механизме управления холдинговой компанией. Разработана модель согласования корпоративных интересов, предложен организационно-экономический механизм управления холдинговой компанией по согласованию корпоративных интересов.

Ключевые слова: холдинговая компания, организационно-экономический механизм управления, новаторство, персонал, корпоративные интересы, экономическая добавочная стоимость, стратегическое управление.

In the article the questions of consequence corporate interests interested persons (stockholders, top-management and personal) were discussed, its influence on the organizational and economical mechanism of holding companies management. Created the model of consequence corporate interests interested persons, proposed the organizational and economical mechanism of holding companies management based on the consequence corporate interests interested persons.

Постановка проблеми. В умовах посилення конкурентної боротьби за споживача організаційно-економічний механізм управління холдинговою компанією еволюціонував у напрямі підтримки новаторства та посилення ролі персоналу. Стимулювання новаторства стало найголовнішим принципом управління в мінливих умовах оточуючого середовища.

Заощадження на інвестиціях в робочу силу стають неактуальними, а тому необхідно розвивати навички людей на всіх рівнях виробництва, поглиблювати організаційні та інші здібності, розвивати власну наукову базу [8, с. 10]. У зв'язку з цим посилюється значення принципів корпоративного управління, ключовим елементом яких є ступінь дотримання компанією корпоративних інтересів зацікавлених осіб.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Аналіз робіт О. Горбунова [2], В. Даннікова [5], І. Зятковського [6], О. Ованесова [7], І. Храбової [11], Я. Грітанса [3], Т. Кеплера [4] виявив недостатність приділення уваги питанням узгодженості корпоративних інтересів усіх зацікавлених осіб, зокрема топ-менеджменту та працівників, їх відображенню в механізмі управління холдинговою компанією. Потребують визначення поняття корпоративних інтересів та їх узгодженості.

Мета статті. Розробити організаційно-економічний механізм управління холдинговою компанією за узгодженістю корпоративних інтересів. Для досягнення даної мети автором поставлено і вирішено такі завдання:

- визначити поняття корпоративних інтересів та їх узгодженості;
- кількісно визначити та оцінити виконання корпоративних інтересів;
- розробити модель узгодження корпоративних інтересів.

Виклад основного матеріалу. Згідно з принципами українського корпоративного управління [9, с. 25]: «Під зацікавленими особами розуміються особи, які мають легітимний інтерес у діяльності товариства, тобто певною мірою залежать від товариства або можуть впливати на його діяльність. До зацікавлених осіб належать насамперед працівники (як ті, що є акціонерами товариства, так і ті, які не є його акціонерами), кредитори, споживачі продукції товариства, територіальна громада, на території якої розташоване товариство, а також відповідні державні органи й органи місцевого самоврядування». Рівень впливу зацікавлених осіб на управління компанією визначається їх участю у розробці та реалізації завдань стратегічного управління. Тому потребують узгодження переліку корпоративні інтереси акціонерів (максимізація прибутку та доданої вартості капіталу), топ-менеджерів (достойна оплата праці та умови діяльності) та працівників (достойна оплата праці та умови діяльності).

Поняття корпоративних інтересів отримує таке визначення – економічні інтереси зацікавлених осіб (акціонерів, топ-менеджмент, працівники), які реалізуються в організаційно-економічному механізмі управління у вигляді економічної доданої вартості та прибутку для акціонерів та достойної оплати та умов праці для топ-менеджменту, працівників в результаті вкладення знань, навичок топ-менеджментом, працівниками та капіталу акціонерами. Під узгодженням корпоративних інтересів ми розуміємо стратегічне планування такого рівня доходу, виходячи з можливостей виробництва та ринку збуту, який забезпечив би виконання корпоративних інтересів зацікавлених осіб.

Для конкретизації корпоративних інтересів топ-менеджменту та працівників ми пропонуємо такі показники: витрати на оплату праці, (В1), соціальні відрахування (В2), витрати на медичне страхування та обслуговування (В3), витрати на матеріальне стимулювання та винагородження (В4), витрати на навчання та підвищення кваліфікації працівників (В5), витрати на утримання об'єктів соціально-культурного призначення (В6), витрати на придбання літератури (В7), витрати на охорону праці, техніку безпеки і охорону навколишнього природного середовища (В8), витрати на якість (В9), витрати на вдосконалення корпоративної інформаційної системи (В10), інші витрати (В11). Усі перераховані вище витрати більшою мірою залежать від керівництва та змінюються в залежності від поставлених поточних цілей. Залежно від цілей оцінки як базові можуть використовуватися планове, максимальне, мінімальне, середнє, нормативне, задане інвестором чи самою компанією значення відповідних показників витрат, а також їхні значення, отримані у результаті проведення кореляційно-регресійного аналізу.

Для оцінки виконання корпоративних інтересів топ-менеджменту та працівників розраховується сумарна величина відхилень фактичних витрат холдингової компанії від їх базових значень по кожній підлеглій компанії (ΔB_i) за формулою:

$$\Delta B_{\Sigma} = \sum_{i=1}^n \Delta B_i, \quad (1)$$

де n – кількість підлеглих компаній.

За результатами оцінки виконання корпоративних інтересів (ΔB_i) керівництвом холдингової компанії приймаються такі рішення:

1. $\Delta B_i = 0$ – корпоративні інтереси топ-менеджменту та працівників реалізуються, показники прибутковості (операційний прибуток, операційний прибуток та амортизація, чистий прибуток) підлеглої компанії не коригуються, показники прибутковості дорівнюють фактичним значенням.

2. $\Delta B_i < 0$ – вважаємо, що компанія не врахувала інтереси топ-менеджменту та працівників, показники прибутковості коригуються на величину відхилення.

3. $\Delta B_i > 0$ – вважаємо, що компанія врахувала інтереси топ-менеджменту та працівників, але відхилилася від встановленої базової величини, що є недопустимо, тому показники прибутковості коригуються на величину відхилення. Обмеження використання коштів таким чином стимулює топ-менеджмент використовувати ресурси у відповідності до стратегічної програми.

Модель узгодження корпоративних інтересів отримує наступний вигляд (рис. 1). У моделі відобразилося співвідношення між плановим обсягом реалізованої продукції та величиною узгодження корпоративних інтересів. Розглянутий розподіл прибутку та виплата дивідендів підлеглими компаніями. У разі виплати дивідендів підлеглими компаніями за рішенням Правління холдингової компанії та у відповідності до уставу врахо-

врується їх вклад у виконання загальної стратегії по підвищенню доданої вартості капіталу холдингової компанії.

Окремо треба зупинитися на розрахунку показника економічної доданої вартості EVA, який в залежності від значення ΔB_z отримує розрахунок за формулами, наведеними на рис. 2.

Застосування концепції EVA має такі суттєві переваги. По-перше, це використання принципу економічного прибутку, що кардинально відрізняється від показника чистого прибутку. Це означає розрахунок показників ефективності використання різних форм капіталу, витрат на обслуговування власного та позичкового капіталу, врахування факторів впливу на загальний результат інтелектуального капіталу (інвестування у науково-дослідні роботи, освіту персоналу, створення торгової марки, реорганізація бізнесу). Як відомо, у бухгалтерському прибутку результативність інтелектуального капіталу не враховується. А саме це і є головний критерій оцінки концепції економічної доданої вартості, яка

враховує більшість елементів власного капіталу, де інтелектуальному капіталу відводиться провідна роль.

По-друге, показник EVA дозволяє відповісти на запитання інвесторів, який капітал і за якою структурою необхідно залучити для отримання певної величини прибутку. Західні компанії надають перевагу концепції економічної доданої вартості за можливість більш правильного оцінювання роботи фірм і підрозділів, ніж прибуток до оподаткування або чистий прибуток. EVA показує не тільки кінцевий результат, а й виявляє, завдяки яким факторам, величині капіталу та його ціновим характеристикам він був одержаний. Найголовніше, збільшення прибутковості досягається не за рахунок мінімізації вартості капіталу, а на основі підвищення ефективності його функціонування, задіяні інтелектуального капіталу та розширення сфер його застосування. EVA віддзеркалює більш сучасний підхід до оцінки прибутковості завдяки можливості перейти від відносного значення рентабельності капіталу до сприйняття економічної доданої

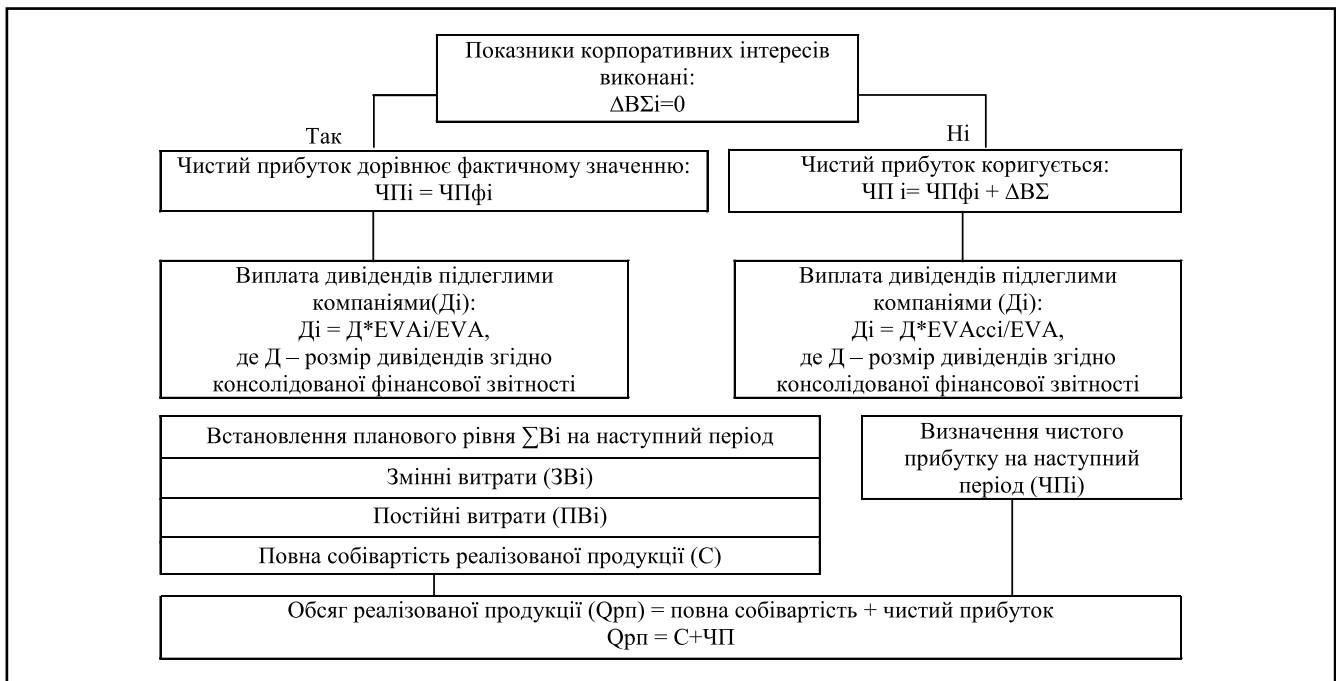


Рисунок 1. Модель узгодження корпоративних інтересів

$\Delta B_z = 0$	$\Delta B_z < 0, \Delta B_z > 0$
$WACC = K_s * W_s + K_d * W_d * (1 - T)$	$WACC_{cc} = K_s * W_{scc} + K_d * W_d * (1 - T)$
$W_s = W / CE$	$W_{scc} = (W + \Delta B_z) / (CE + \Delta B_z)$
$EVA = NOPAT - WACC * CE / 100\%$	$EVA_{cc} = (NOPAT + \Delta B_z) - WACC_{cc} * (CE + \Delta B_z) / 100\%$
$ROCE = NOPAT / CE$	$ROCE_{cc} = (NOPAT + \Delta B_z) / (CE + \Delta B_z)$
$Spread = ROCE - WACC$	$Spread = ROCE_{cc} - WACC_{cc}$

де WACC – середньозважена вартість капіталу, WACC_{cc} – середньозважена вартість капіталу з урахуванням виконання корпоративних інтересів топ-менеджменту та працівників, K_s – очікувана ставка вартості власного капіталу, W_s – частка власного капіталу у сукупному інвестованому капіталі (CE), W_{scc} – частка власного капіталу (W) у сукупному інвестованому капіталі з урахуванням виконання корпоративних інтересів топ-менеджменту та працівників, K_d – очікувана ставка вартості позичкового капіталу, W_d – частка позичкового капіталу у сукупному інвестованому капіталі, T – коефіцієнт, який характеризує ставку податку на прибуток, NOPAT – чистий прибуток, ROCE – доходність інвестованого капіталу, ROCE_{cc} – доходність інвестованого капіталу з урахуванням виконання корпоративних інтересів топ-менеджменту та працівників, Spread – різниця між доходністю інвестованого капіталу та середньозваженою вартістю капіталу

* Курсивом виділено авторське вдосконалення.

Рисунок 2. Розрахунок показника економічної доданої вартості [9]*

вартості EVA у грошовому вимірі, врахування вартості капіталу та його структури.

По-третє, EVA надає можливість комплексного підходу до збільшення рівня фінансової рентабельності, зниження фінансового ризику та оптимізації середньозваженої вартості капіталу. Компанія, яка застосовує EVA, більш активно реструктурує свої активи, має вищу рентабельність та ділову активність, намагається більше виплачувати дивідендів акціонерам [1, с. 90–91].

Вартісні показники потрібно розглядати не лише як засіб оцінки узгодження корпоративних інтересів, а як ключові елементи системи управління фінансами. Вартісні показники оцінюються в порівнянні з минулим періодом, в динаміці, з плановими показниками. Укрупнено їх значення можливо розглядати у трьох напрямках – більше або менше нуля, дорівнює нулю. Розглянемо кожний випадок окремо:

1. $EVA > 0$, $ROCE > WACC$. В цей період спостерігається зростання вартості компанії; компанія ефективно використала наявний капітал (власний, позичковий капітал, засоби акціонерів); капітал забезпечив норму повернення на вкла-

дений капітал, встановлений власником компанії, та забезпечив додатковий дохід. Оскільки $ROCE > WACC$, то компанія спромоглась заробити додаткову вартість компанії у заданий період. Компанія заробила доходність, яка перевищує доходність, яку вимагає інвестор (позитивний SPREAD).

2. $EVA = 0$, $ROCE = WACC$. В цей період відсутнє зростання вартості компанії, але норма доходності інвестора дотримана; компанія нормально використала капітал, який забезпечив не тільки норму повернення на інвестований капітал, а й приніс додатковий дохід. $ROCE = WACC$ означає, що компанії не вдалося заробити додаткову вартість компанії, але компанія виконала вимоги до бар'єрної ставки доходності інвестора, тобто інвестор отримав необхідний йому рівень доходу (нульовий SPREAD).

3. $EVA < 0$, $ROCE < WACC$. Якщо $EVA < 0$ це означає, що відсутнє зростання вартості капіталу у заданому періоді; компанія неефективно використала свій капітал; капітал не забезпечив навіть норму повернення на інвестований капітал та не приніс додаткової вартості. Оскільки $ROCE < WACC$, то компанія не спромоглась заробити додаткову

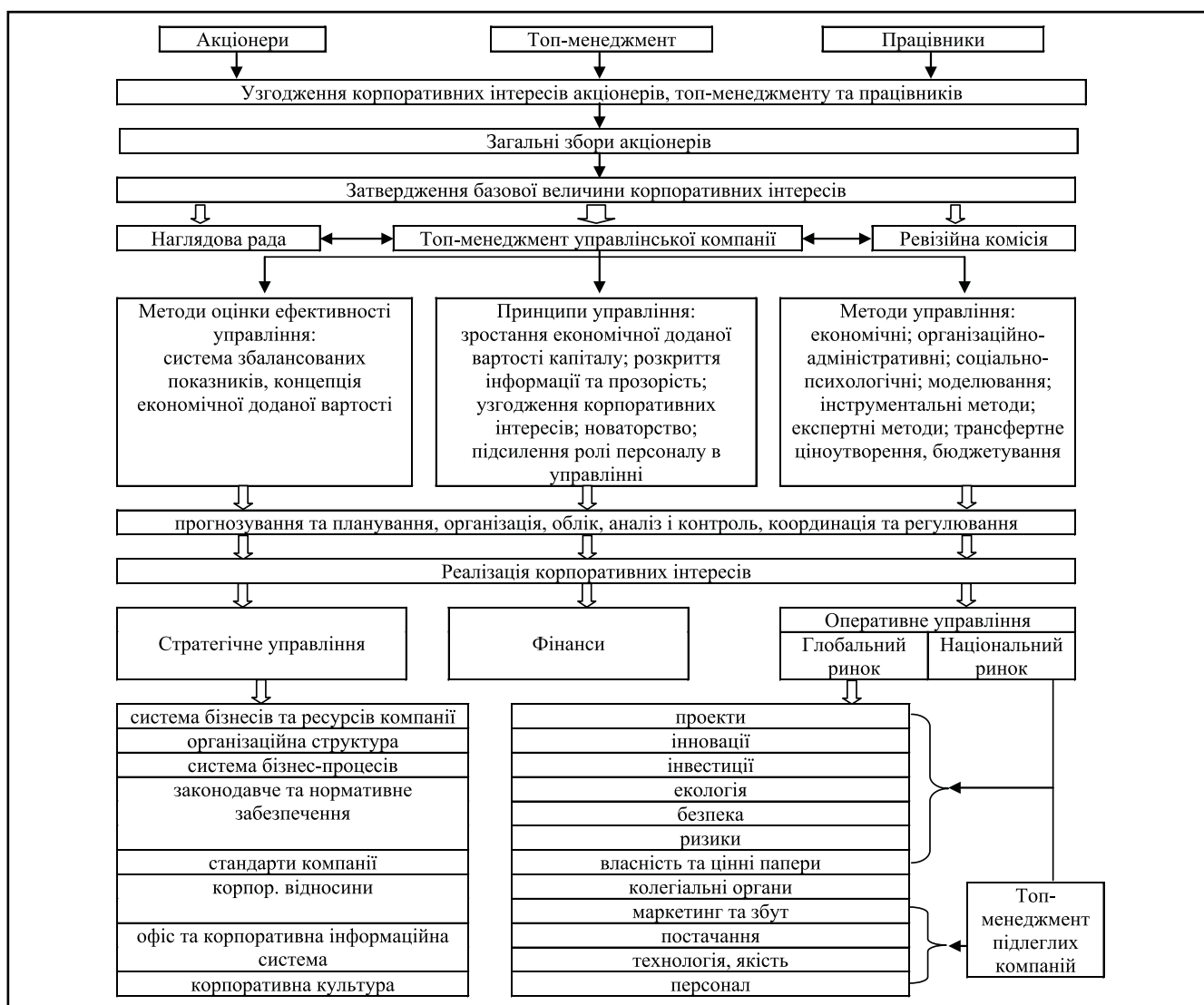


Рисунок 3. Організаційно-економічний механізм управління

вартість компанії, компанія заробила доходність меншою за доходність, яку вимагає інвестор (негативний SPREAD).

Процес управління вартістю передбачає не тільки розрахунок вартості компанії, її оцінку, а управління змінами вартості. Ціль управління вартістю – максимізація вартості компанії в довгостроковій перспективі за рахунок безперервного росту доданої вартості.

Таким чином, організаційно-економічний механізм управління холдинговою компанією отримує наступний вигляд на рис. 3. К запропонованому механізмі управління холдинговою компанією реалізація корпоративних інтересів забезпечується у три етапи:

1. Обговорення зацікавленими особами (акціонери, топ-менеджмент управлінської та підлеглих компаній, представники працівників) досягнутого рівня виконання корпоративних інтересів за минулий період (місяць, квартал, півріччя, рік) та планування базової величини корпоративних інтересів на наступний період.

2. Затвердження загальними зборами акціонерів базової величини корпоративних інтересів на наступний період.

3. Реалізація корпоративних інтересів топ-менеджментом управлінської компанії в стратегічному управлінні, управлінні фінансами та оперативному управлінні.

Висновки

Реалізація ідеї узгодженості корпоративних інтересів в організаційно-економічному механізмі управління холдинговою компанією дозволяє отримати економічний ефект у вигляді створення фонду захисту корпоративних інтересів за рахунок коригування чистого прибутку підлеглих компаній на величину невиконання корпоративних інтересів топ-менеджменту та працівників. Більш того досягається соціальний ефект, який виявляється у поліпшенні умов праці, виконанні правил охорони праці та техніки безпеки, підвищення життєвого рівня працівників, створюється основа розвитку організаційної культури. У свою чергу створення та подальше вдосконалення організаційної культури відкриває можливості для холдингових компаній у напрямку інтеграції

цінностей, бачення та ідеологій. Створюється не лише організаційна корпоративна культура вищого рівня, але й культура цілого бізнесу разом із системним менеджментом, який інтегрує управлінські системи з мікро- й макросередою та інкорпорує суспільні цінності в корпоративні.

Список використаних джерел

1. Баліцька В.В. Капітал підприємств України: тенденції, пріоритети / В.В. Баліцька. – К., 2007. – 480 с.
2. Горбунов А.Р. Дочерние компании, филиалы, холдинги: организационные структуры, консолидированный баланс, налоговое планирование / А.Р. Горбунов. – М.: Анкил, 1999. – 150 с.
3. Гританс Я.М. Организационное проектирование и реструктуризация (реинжиниринг) предприятий и холдингов / Я.М. Гританс. – М.: «Вольтерс Клуверс», 2008. – 224 с.
4. Кеплер Т. Концепции холдинга / Т. Кеплер; [пер. с нем.]. – Обнинск, Калуж. обл.: ГЦИПК, 1996. – 316 с.
5. Данников В. Холдинги в нефтегазовом бизнесе: стратегия и управление / В. Данников. – М.: Элвойс-М, 2004. – С. 464.
6. Зятковский І. Інтегровані корпоративні структури в умовах транзитивної економіки: відповідність нормам світової господарської та правової практики / І. Зятковский // Журнал Європейської Економіки. – 2005. – №4. – С. 481–496.
7. Ованесов А. Особенности системы управления по целям в холдинговых компаниях [Электронный ресурс] / А. Ованесов. – Режим доступа: <http://www.intalev.ru/>
8. Організаційні зміни: наукові засади і проблеми управління / Ф.О. Ярошенко, С.В. Козаченко. – К.: МЦРПМ ДІТМ МНТУ, 2004. – 292 с.
9. Принципи корпоративного управління / затверджено рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 11 грудня 2003 р. №571.
10. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку: в 3 т.: т. 3: Фінанси підприємств: тенденції, стан і проблеми управління / За ред. чл.-кор. НАН України А.І. Даниленка. – К.: Фенікс, 2008. – 308 с.
11. Храброва І.А. Корпоративное управление: вопросы интеграции. Афилированные лица, организационное проектирование, интеграционная динамика / И.А. Храброва. – М.: Издательский Дом «АЛЬПИНА», 2000. – 198 с.

С.І. ОЛІФЕРУК,
м.н.с., Інститут економіки та прогнозування НАН України

Економічний простір: сутність, ознаки та структура¹

У статті розглянуто підходи до визначення сутності поняття «економічний простір». Розкрито основні ознаки та структурні елементи економічного простору в економічній та географічній науці.

Ключові слова: економічний простір, регіональна економіка, продуктивні сили, економічні відносини, просторово-економічний підхід.

В статье рассмотрены подходы к определению сути понятия «экономическое пространство». Раскрыты основные признаки и структурные элементы экономического пространства в экономической и географической науке.

¹ Дана стаття підготовлена в рамках виконання відомчої науково-дослідної роботи «Інструменти регулювання просторово-економічного розвитку України», державний реєстраційний номер 0111U009105.

Ключевые слова: экономическое пространство, региональная экономика, производительные силы, экономические отношения, пространственно-экономический подход.

In the article the approaches to defining the essence of the concept of «economic space» are considered. The basic characteristics and structural elements of the economic space in the economic and geographical science are selected.

Keywords: economic space, regional economy, the productive forces, economic relations, spatial and economic approach.

Постановка проблеми. Визначення сутності економічного простору є теоретичною основою застосування та вдосконалення просторово-економічного підходу дослідження, прогнозування та управління процесів соціально-економічного розвитку національної економіки та регіонів країни. Актуальність даного підходу зумовлена розширенням теоретико-методологічним апаратом дослідження, що дозволяє врахувати сучасні тенденції функціонування економіки: посилення процесів глобалізації та регіоналізації, збільшення диспропорцій розвитку, підняття питання сталого розвитку, тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теорія економічного простору та просторово-економічний підхід дослідження господарського життя висвітлені в працях багатьох вчених, серед яких І.К. Бистряков, О.А. Біяков, В.Н. Василенко, О.Г. Гранберг, Д.М. Данилишин, О.В. Іншаков, П.А. Мінакір, М.І. Фащевський, Д.П. Фролов, В.В. Чемкарев. Однак, незважаючи на значну кількість напрацювань з даної проблеми, відсутнє єдине трактування поняття «економічний простір» та остаточно не сформовано просторово-економічний підхід до дослідження економіки в межах сучасної структури науки, що перешкоджає комплексному аналізу, організації та управлінню господарського життя на національному та регіональному рівнях.

Метою статті є визначення сутності, ознак та структурних елементів економічного простору.

Для реалізації поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

- розкрити сутність економічного простору шляхом визначення його семантики, як родової категорії, та в контексті методологічних підходів основних напрямків економічної науки;
- визначити ознаки та структурні елементи економічного простору;
- виявити ознаки спільності просторових економічних утворень різних ієрархічних рівнів.

Виклад основного матеріалу. В науковій та публіцистичній літературі все частіше зустрічається термін «економічний простір». Його поява пов'язана зі зростанням інтересу до процесів економічного та соціального розвитку окремих територій чи «просторових» диспропорцій в «єдиному» економічному просторі внаслідок посилення глобалізаційних тенденцій та процесів регіоналізації. Однак слід відміти-

ти відсутність єдиного трактування поняття «економічний простір».

При визначенні сутності економічного простору насамперед постає потреба семантики поняття «простір». З точки зору філософії простір – це форма існування матерії, що утворена сукупністю елементів та характеризується протяжністю, положенням складових один відносно одного, структурою та взаємодією об'єктів. Також у фізиці введено поняття фазовий простір, що являє собою сукупність усіх можливих станів системи. Слід розрізняти також два аспекти трактування поняття простору: фізичного простору – фізичної форми існування матерії, абстрактного простору – набору елементів та характеристик. Існує третє твердження, що поняття «простір» не емпіричне, а структурне та класифікаційне, що позначає систему координат для фізичних об'єктів в процесі їх взаємодії [1].

Приклад абстрактного означення поняття «простір» дає математика: простір – множина об'єктів, які називаються його точками (складовими) і описуються будь-якими відношеннями між ними. Математичне тлумачення простору на відміну від філософського є методом дослідження (моделлю), а не формою існування матеріального. Даний підхід використовується іншими науками для позначення «власного» простору: суспільного, фізичного, географічного та ін. [2, 14; 17, с. 468–469].

Виходячи з вищезгаданих підходів попередньо сутність економічного простору можна розкрити через фізичний та абстрактний аспект трактування поняття «простір». У першому випадку ми під економічним простором розуміємо економіку (господарство) певного рівня (від елементарного до національного і глобального). В другому «економічний простір» – сукупність господарських елементів поєднаних відносинами та зв'язками.

Однак, щоб визначити сутність поняття «економічний простір» та правомірний аспект його вживання, проведемо аналіз напрацювань вчених економістів та географів з даної проблематики.

Наприклад, О.Г. Топчієв під економічним простором розуміє сукупність економічних об'єктів [16].

На противагу ряд авторів при визначенні економічного простору роблять акцент на економічних відносинах. Так, на думку Фр. Перру економічний простір включає відносини між об'єктами господарювання та умови їх протікання:

- відносини між фірмами;
- «поля сил», в яких реалізуються дані відносини;
- середовище, в якому взаємодіють «поля сил» [2, 14].

В. Пєфтєв також економічний простір ототожнює з системою відносин по використанню економічних ресурсів [14].

На нашу думку, дані підходи означення економічного простору як множини економічних об'єктів чи середовища, в якому вони функціонують, або відносин, що їх поєднують, – є усіченим.

Однак більшість авторів при визначенні економічного простору поєднують два попередні підходи. Наприклад, В.В. Чемкарева під економічним простором розуміє сукупність

«фізичних та юридичних осіб», які є носіями потреб та інтересів і реалізують їх, вступаючи в економічні відносини [18].

Подібним до попереднього є тлумачення Н.С. Черепцової, яка визначає економічний простір як сукупність господарюючих суб'єктів та відносин між ними, що координуються механізмами взаємодії природи та суспільства, через які задовольняються економічні інтереси [19, с. 64–65].

О.В. Іншаков та Д.П. Фролов під «економічним простором розуміють простір, в якому ведеться господарство». Даний простір насичений політичними та ринковими інтересами і сферами впливу, а також характеризується вартістю, корисністю, ціною, цінністю, витратами прибутками.

Автори в структурі економічного простору виділяють трансформаційну та трансакційну складову. До трансформаційної складової належать людський, технологічний та природний фактори виробництва (сюди ж відносяться господарські умови та ресурси географічного простору). А інституціональний, організаційний та інформаційний фактори віднесені до трансакційної складової і «формують соціально-польову структуру економічного простору» [10, с. 175–176].

Вчені звертають увагу на те, що економічні простори регіонів і країн у більшій мірі різняться кількісними та якісними характеристиками трансформаційної складової, а об'єднуються спільними інституційними та організаційними основами, з чого можна зробити висновок про дискретність глобального та національного економічного простору, а також основну ознаку, що визначає його межі.

Представники регіональної економіки при визначенні поняття «економічний простір» до носіїв економічної діяльності поєднаних відносинами та координованих механізмами вносять аспект території. Так, на думку О.Г. Гранберга економічний простір це «насичена територія», що вміщує в собі сукупність об'єктів об'єднаних зв'язками: населені пункти і промислові об'єкти, інфраструктура, сільськогосподарські та рекреаційні території... тобто обов'язковою складовою простору є географічна територія на яку «накладені» об'єкти сфери життєдіяльності суспільства [7]. Т.В. Пепа при визначенні економічного простору робить акцент на сукупності відносин між господарськими об'єктами, що розташовані на певній території, і виокремлює у структурі простору його фізичну складову та поле не конкретизуючи їх [12].

Найбільш узагальнюючим визначенням в даному напрямі є визначення авторського колективу РВПС України НАН України: економічний простір – «об'єднана економічними інтересами сукупність об'єктів та суб'єктів господарювання певної території, взаємодія і просторова організація яких спрямовується (через систему відносин та відповідні механізми) на вирішення завдань соціального і економічного розвитку» ...[9, 9]; а також поширення та взаємодії природних і штучних систем «в процесі господарської діяльності суспільства» [13, 47]. У даному випадку поряд з об'єктами та суб'єктами господарювання звертається увага на господарські системи, а також поєднуються особисті та суспільні інтереси.

В.Н. Василенко під економічним простором розуміє форму організації матеріальних об'єктів чи продуктивних сил, що відповідає рівню розвитку економічних та соціальних відносин. Вищезгадана організація матеріальної складової проявляється у встановленні послідовності їх введення та порядку взаємодії в суспільному виробництві (враховуючи територіальну структуру та галузеву спеціалізацію господарства), через систему господарських відносин, та в збереженні тенденцій розвитку в часовому вимірі [4, 9].

Автор також дає визначення регіонального економічного простору:

– як наукової абстракції, через яку розкриваються характерні ознаки певної території, що чітко відрізняють її від інших просторів;

– як об'єктивно існуючої сукупності господарських зв'язків та відносин, що виникли на певній території, межі якої визначаються завершеністю відтворювального процесу. Тобто основною ознакою регіонального економічного простору виступає «система господарювання та відповідні їй господарські зв'язки» [3, с. 148–149; 5, 6].

Зовсім інший підхід для означення економічного простору застосовує ряд вчених, вважаючи його абстрактною конструкцією. Так П. Кругман під економічним простором розуміє «абстрактний економічний ландшафт динамічного розподілу ресурсів» залежно від їх розташування та попиту [2, 14].

Альтернативне визначення «економічного простору» дано О.А. Біяковим. Автор під вищезгаданим поняттям розуміє «мережеву структуру контрактів та домовленостей, які реалізуються через економічні процеси суб'єктами господарювання» [14].

У процесі аналізу наукових праць відмічено відсутність однозначного трактування поняття «економічний простір». Автори на основі власних підходів (що носять специфіку галузей економічної науки, на якій спеціалізуються дані дослідники) визначають сутність поняття «економічний простір», виділяють його характеристики та складові елементи.

Вищезгадані визначення поняття позначають простір, як:

– динамічну множину елементарних економічних суб'єктів чи їх структурних об'єднань (галузевих, функціональних), населення та складових природи і задіяні в господарській діяльності на певній території;

– структурні одиниці простору є носіями певних економічних інтересів, які реалізуються через економічні відносини.

Досить часто терміном «економічний простір» визначають територію, де функціонує певна економічна система чи поширені спільні економічні відносини (уніфікована нормативно-правова база, система оподаткування, умови зовнішньої торгівлі, єдина валюта). Географічні межі ж «просторів» залежно від аспекту спільності коливаються в широких межах – від єдиного світового економічного простору до національних та міжнародних, регіональних та міжрегіональних (національні господарства, економічні союзи, митні та торгові союзи, вільні економічні зони, тощо).

На нашу думку, в широкому розумінні сутність поняття «економічний простір» розкривається через господарську діяльність, а не через аспект економічної науки, який змінюється залежно від еволюції підходів в контексті економічних шкіл. Під господарською діяльністю розуміємо діяльність, спрямовану на задоволення життєвих потреб людини, незалежно від рівня розвитку господарського життя суспільства. Іншими словами, це форма прояву суспільного відтворювального процесу.

У вузькому розумінні «економічний простір» слід розглядати як унікальне поєднання набору продуктивних сил та/або системи економічних відносин, що характерні для певної території, та відрізняється від «аналогічних поєднань складових» інших територій даного ієрархічного рівня. Наприклад, для позначення економічного простору національної економіки чи економічного союзу (сукупності національних економік) спільною ознакою виступають економічні відносини (політико-правове середовище). Для виділення регіонального економічного простору основною ознакою унікальності виступає організаційно-управлінська система, яка не завжди співпадає з ареалом поширення природних ресурсів, господарським комплексом чи розселенням етнокультурної спільності. А для територіальних господарських систем різного ієрархічного рівня – завершеність виробничого циклу чи циклу суспільного відтворення.

Ряд авторів основними ознаками економічного простору вважають показники вартості, цінності, кількості ресурсів та продуктів, співвідношення витрат і доходів, попиту та пропозиції, а основна функція економічного простору, полягає у безперервному виробництві благ (товарів та послуг), необхідних для забезпечення життєдіяльності суспільства (фізичного існування та різностороннього розвитку його членів) [1; 10; 12].

На думку І.К. Бистрякова та Л.Г. Чернюк для економічного простору характерні такі ознаки:

- «середовищем» економічного простору є географічний простір;
- єдність економічного і правового простору, тобто єдине законодавчо-правове поле, державна економічна політика (фіскальна, соціальна...), фінансова та виробнича інфраструктура;
- спільний ринок факторів виробництва, трудових ресурсів, товарів та послуг;
- диференціація економічної діяльності в просторі (регіональність – «розпад на інтегральні утворення із збереженням властивостей і параметрів простору»);
- циклічність розвитку економічного простору [1, 15].

Існує точка зору, що економічний простір входить до соціального, разом із демографічним, культурним та екологічним, однак дане формулювання є некоректним, оскільки господарська діяльність є одним із аспектів життєдіяльності суспільства, яка пронизує всі інші [12].

Економічний простір є складовою частиною географічної оболонки, оскільки включає лише середовище життєдіяль-

ності суспільства (відсутні геосфери, що безпосередньо не являються фактором чи умовою господарської діяльності).

У результаті дослідження і систематизації напрацьованих визначено різноаспектні структурні складові економічного простору, що розкривають його неоднорідність. Найбільш поширеним в наукових роботах є виділення галузевої (галузі економіки, у свою чергу, поєднуються у сфери діяльності) та функціональної структури господарства. Територіальна та організаційно-управлінська структура економічного простору розкривають його просторову організацію та систему управління. Ряд авторів видаляють ієрархічну структуру економічного простору. Новим напрямом є дослідження процесів в сукупному економічному процесі простору.

На нашу думку, доцільно розпочати з визначення складових економічного простору (факторно-компонентної структури).

Так, ряд авторів виділяють різні структурні моделі економічного простору, які за масштабом варіюються від сукупності господарських суб'єктів до глобального господарства. Ми не погоджуємося з підходом про виділення економічного простору на рівні підприємств, хоча і вони є елементарною організаційною структурою господарської діяльності [11]. Відмічено акцентування уваги на економічних відносинах чи продуктивних силах, однак даний підхід є усічений.

На нашу думку, факторно-компонентна структура економічного простору розкривається через синтез продуктивних сил із системою економічних відносин локалізовані на певній території, що має статус політично-адміністративної чи економічно-правової суверенності:

- інститути суспільства та політично-правове середовище – визначає систему економічних відносин, а також забезпечує законність, безпеку та свободу господарських суб'єктів;
 - людські ресурси – статеві-вікова структура населення, його освітньо-кваліфікаційний рівень;
 - економічні умови навколишнього середовища та природні ресурси;
 - капітал: фізичний – будівлі, обладнання, машини; неречовий – знання, технології та розробки; фінансовий [8, 19].
- Сукупність економік країн утворюють глобальний економічний простір. У свою чергу, економічний простір є неоднорідним і може розпадатися на окремі менші інтегральні утворення, які зберігають його властивості, в результаті чого формується його ієрархічна структура:
- глобальний економічний простір;
 - простір наддержавних інтеграційних економічних об'єднань;
 - економічний простір держави;
 - регіональний економічний простір;
 - економічний простір транскордонних утворень;
 - окрема група економічних територіальних систем, які характеризуються підвищеною концентрацією продуктивних сил та економічних процесів (територіально-виробничі комплекси, кластери, «полюси росту»), або точково-мережевою організацією (ТНК).

Щодо територіальної структури економічного простору, то існує два підходи її виділення. Територіальну структуру на рівні регіону запропонував О. Гранберг, який виділив два її типи: однорідну та вузлову. Формами вузлової організації є пункт, центр, вузол, а також центр та периферію. За розташуванням форм територіальної організації регіони набувають таких просторових структур: осередковий, дифузний, рівномірно-вузловий та агломераційно-вузловий [7]. На противагу М.М. Паламарчук вузлову територіальну структуру регіонального та національного простору, яка прийнятна для промисловості доповнює ареальними та зональними елементами, що дозволило вносити у структуру площинно зосереджені економічні елементи (рекреаційні території та сільське господарство) [15].

О.А. Біяков в економічному просторі виділяє такі процеси:

- основні економічні процеси;
- допоміжні економічні процеси;
- процеси життєзабезпечення;
- деструктивні процеси, що протидіють господарській діяльності [14].

Висновки

У процесі дослідження наукових праць було виявлено багатоаспектність трактування поняття «економічний простір» та наявність розрізнених досліджень економічного життя в контексті просторово-економічного підходу.

Визначено, що сутність поняття «економічний простір» розкривається через аспект господарської діяльності. У вузькому розумінні «економічний простір» – поєднання набору продуктивних сил та/або системи економічних відносин, що характерні для певної території, відрізняється від «аналогічних поєднань складових» інших територій даного ієрархічного рівня.

Економічний простір має ознаки господарської системи, що локалізована в географічному просторі. Його межами є кордони політико-адміністративних чи економічно-правових утворень (економічні союзи, зони транскордонного співробітництва) та ізоляції концентрації продуктивних сил чи завершеності відтворювальних процесів. Даний підхід має свої переваги, оскільки не розриває суб'єкт та об'єкт управління соціально-економічним розвитком, а також формує єдині правила гри.

На сучасному етапі просторово-економічні дослідження виходять за межі теоретико-методологічної бази регіональної економіки, тому постає питання розширення її проблематики, сформувати новий напрям в її межах, або розробити нову парадигму просторової економіки, що консолідує розрізнені дослідження в єдине ціле.

Перспективи подальших досліджень. Оскільки в даній статті подано визначення сутності економічного простору та виділено його ознаки і структуру, то перспективи подальших досліджень пов'язані з вдосконалення просторово-економічного підходу економічної науки. Розробка та вдосконалення теоретико-методологічної бази просторової економіки покликана охопити нові тенденції сучасного економічного життя, що до-

зволить підвищити керованість процесів соціально-економічного розвитку національної економіки та регіонів країни.

Список використаних джерел

1. Бистряков І.К. Економічний простір: аспекти методологічного визначення / [І.К. Бистряков., Л.Г. Чернюк]; За заг. ред. д-ра екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України Б.М. Данилишина. – К.: РВПС України НАН України, 2006. – 56 с.
2. Бутенко Т.О. К вопросу о сущности экономического пространства / Т.О. Бутенко // Экономика та право. – 2010. – №4. – С. 13–17.
3. Василенко В.Н. Архитектура регионального экономического пространства: монография / В.Н. Василенко; НАН Украины Ин-т економіко-правових исследований. – Донецк: ООО «Юго Восток, ЛТД». 2006. – 311 с.
4. Василенко В.Н. Об основных конструктивных элементах экономического пространства / В.Н. Василенко // Экономика и право. – 2009. – №2 (24). – С. 5–10.
5. Василенко В.Н. Пространственные особенности межрегиональных измерений структурных изменений в экономическом развитии / В.Н. Василенко // Вісник Інституту економіко-правових досліджень НАН України. – 2011. – №1 (2) – С. 5–13.
6. Верлен Б. Общество, действие и пространство. Альтернативная социальная география / Б. Верлен // Социологическое обозрение. Том 1. – 2001. – №2. – С. 26–47.
7. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: Учебник для вузов / А.Г. Гранберг [3-е изд.] – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 495 с.
8. Данилишин Б.М. Продуктивні сили: місце і роль у системі економічної науки та суспільного поступу / Б.М. Данилишин // Продуктивні сили України. – К.: РВПС України НАН України. – 2006. – №1. – С. 5–19, с. 19.
9. Економічний простір і динаміка розвитку продуктивних сил України: теоретико-методологічні основи дослідження / За ред. д.е.н., проф., чл.-кор. НАН України Б.М. Данилишина. – К.: РВПС України НАН України, 2008. 220 с.
10. Иншаков О.В. Экономическое пространство и пространственная экономика / О.В. Иншаков, Д.П. Фролов – ЭНСР. – №4 (31). – 2005.
11. Осипов Ю.М. Очерки философии хозяйства / Ю.М. Осипов – М.: Юрист, 2000. – 368 с.
12. Пепа Т.В. Регіональна динаміка і трансформація економічного простору України / Т.В. Пепа. – Черкаси: Брама-Україна, 2006. – 440 с.
13. Просторова організація продуктивних сил України: мезо- та мікрорегіональний рівень / [Данилишин Д.М., Чернюк Л.Г., Фасчевський М.І. та ін.] – Вінниця: Книга-Вега, 2007. – 572 с.
14. Теория экономического пространства: методологический и региональный аспекты / М-во образования Рос. Федерации, Гос. образоват. учреждение высш. проф. образования «Кузбас. гос. техн. ун-т». – Томск: Изд-во Том. ун-та, 2004. – 151 с.
15. Территориальная структура производственных комплексов / [Паламарчук М.М., Балабанов Г.В. и др.] – К.: Наукова думка, 1981. – 310 с.

16. Толчієв О.Г. Суспільно-географічні дослідження: методологія, методи, методики: Навчальний посібник / О.Г. Толчієв. – Одеса: Астропринт, 2005. – 632 с.
17. Философский словарь / Под ред. И.Т. Фролова. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: Республика, 2001. – 719 с.
18. Чемкарев В.В. Экономическое пространство как объект и предмет экономической науки. // Философия хозяйства: Альманах

Центра общественных наук и экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова. – М.: Изд-во ИТРК, 2000. – №3. – 328 с.

19. Чернецова Н.С. Природа и структура экономического пространства и экономические интересы / Н.С. Чернецова // Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В.Г. Белинского. Общественные науки. – 2006. – №2 (6). – С. 64–68.

Л.В. МОГИЛКО,
аспірант, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Основні напрями подолання кризових явищ у фінансово-економічній сфері України

У статті розглянуто причини виникнення та наслідки фінансово-економічної кризи в Україні. Визначено основні напрями подолання кризових явищ в Україні.

Ключові слова: світова фінансова криза, антикризові заходи, державні цінні папери, боргова стратегія.

В статье рассмотрены причины возникновения и последствия финансово-экономического кризиса в Украине. Определены основные направления преодоления кризисных явлений в Украине.

Ключевые слова: мировой финансовый кризис, антикризисные меры, государственные ценные бумаги, долговая стратегия.

In the article the causes and consequences of financial and economic crisis in Ukraine are considered. The main directions of overcoming the crisis in Ukraine are determined.

Keywords: global financial crisis, anti-crisis measures, government securities, debt strategy.

Постановка проблеми. Виникнення у вересні-жовтні 2008 року хвилі кредитної кризи у багатьох розвинутих країнах з подальшим її перетворенням у світову фінансову кризу спричинило значне погіршення макроекономічних показників у багатьох країнах. Відповідно, криза такого масштабу не могла не зачепити економіку України, яка інтегрована у світову економіку. Світова фінансова криза призвела до відчутних негативних наслідків у соціально-економічній сфері України, що зумовлює розробку та впровадження антикризових заходів у різні сектори вітчизняної економіки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню питань виникнення фінансової кризи в Україні та розробці антикризових заходів присвячені праці багатьох науковців, зокрема таких як Г. Багратян, О. Барановський, І. Бураковський, Т. Вахненко, В. Воротін, Б. Данилишин, І. Дорошенко, Я. Жаліло, І. Кравченко, І. Лютий, В. Мовчан, М. Сивульський, В. Юрчишин, О. Юрчук, та інших.

Метою статті є дослідження особливостей виникнення та протікання фінансової кризи в Україні, а також визначення основних заходів, необхідних для подолання вітчизняної фінансової кризи.

Виклад основного матеріалу. Світова фінансова криза розпочалася ще наприкінці 2007 року з обвалу ринку іпотечних кредитів у США. Обвал ринку нерухомості, стрімке зростання кількості неповернених кредитів, банкрутство кредитних фондів, списання світовими банками сотень мільярдів доларів збитків, обвал фондових ринків, зростання цін на енергоносії, прискорення темпів світової інфляції та зниження темпів зростання світової економіки – всі ці події взаємопов'язані і відбулися за період менше одного року [4]. Фактично надзвичайно тісна взаємопов'язаність та переплетеність фінансових систем призвела до того, що криза на американському ринку переросла у кризу світової економіки.

Тому з початком фінансових негараздів на світових фінансових ринках економіка України почала на собі відчувати вплив негативних зовнішніх кризових процесів, зокрема:

- зростання вартості та утруднення отримання зовнішніх запозичень, у той час як настав період гострої потреби у рефінансуванні запозичень, зроблених урядом та комерційними банками у попередні періоди;
- витік капіталу з країни, пов'язаний із падінням фондових індексів в Україні та світі, що підвищило попит на іноземну валюту та викликало девальваційні тенденції;
- зниження попиту на провідних експортних ринках України (насамперед металургійної продукції), що співпало з погіршенням умов торгівлі для українських експортерів через ревальвацію гривні та подорожчання складових собівартості їхньої продукції;
- наростання негативних очікувань суб'єктів ринку під впливом демонстраційного ефекту низки банкрутств потужних фінансових компаній провідних країн світу, біржової па-

ніки, які посилювалися ігноруванням потреб у здійсненні антикризової політики в межах України;

- загострення кризових явищ у провідних країнах світу змушують міжнародних інвесторів реструктурувати власні портфелі виходячи з вимог ліквідності, мотивів ризик-менеджменту та іншого, в умовах загального зниження цін на активи інвестори схильні до «скидання» найменш надійних активів, дохідність яких є найбільш волатильною [7, с. 6; 11].

Соціально-економічна ситуація, що склалася в Україні починаючи з четвертого кварталу 2008 року, безумовно, пов'язана зі світовою економічною кризою. Однак рівень економічного падіння в окремих сферах (зокрема, промисловому виробництву та роздрібній товарообороту) за перше півріччя 2009 року в Україні виявився найбільшим серед країн СНД, а за рівнем зниження курсу національної валюти країна вийшла на лідируючі позиції у світі. Це засвідчує наявність істотних національних особливостей (факторів), що зумовили посилення кризових явищ в Україні, зокрема це:

- надмірна частка споживання та недостатні обсяги нагромадження, що призвело до необхідності покриття надлишку внутрішнього попиту за рахунок випереджаючого зростання імпорту, а відтак – стабільного погіршення сальдо зовнішньої торгівлі та ризиків валютної дестабілізації;

- стрімке зростання попиту на споживчі кредитні ресурси при інституційній нерозвиненості фінансової системи, що обумовило активний вихід комерційних банків на зовнішні ринки запозичень. При цьому використання споживчих кредитів зосередилося насамперед на придбанні товарів імпортного асортименту та в іпотечному сегменті ринку;

- висока соціальна поляризація, брак практики та інструментів адресної соціальної політики, крихкість політичної системи, неспроможність виробити і реалізувати швидкі й ефективні рішення в економічній політиці [5; с. 21];

- несприятливі умови для довгострокового інвестування, що обумовило переважаючу інвестиційну привабливість секторів із високою ліквідністю та якнайшвидшим обігом коштів, переважно у роздрібну торгівлю. Випереджаючі темпи інвестування в сектори, які здійснюють перерозподіл сукупного продукту, над інвестиціями у виробництво останнього посилювали ризики нестабільності фінансової системи та інфляційний потенціал, який формується внаслідок перевищення сукупного попиту над пропозицією;

- монокультурна експортна залежність економіки, зокрема переважаючий експорт металургійної продукції;

- безконтрольне нарощування зовнішнього боргу, особливо комерційними банками, що призвело до принципової зміни структури зовнішнього боргу України;

- нерозвиненість фондового ринку в Україні: майже всі операції з цінними паперами здійснюються на неорганізованому ринку, тобто при їх здійсненні не забезпечується дотримання встановлених законом і правилами процедур, особливо щодо грошових розрахунків та переказу прав власності нерезидентам. У результаті такої тотальної тінізації

ції стає можливим нелегальне виведення за кордон значних коштів, як у формі валюти (як платежі на офшорні рахунки за продаж цінних паперів), так і у формі фізичної передачі за кордон акцій українських компаній (підприємств) за штучно заниженими цінами [8, с. 6].

Наявність зазначених вище несприятливих внутрішніх особливостей функціонування економіки України можна пояснити здійснюваною економічною політикою, яка характеризувалася не виваженістю та неадекватністю стратегічним завданням та можливостям розвитку національної економіки.

За таких кризових умов Україна зіткнулася з серйозними викликами щодо запобігання різкому знеціненню національної валюти й утримання цінової стабільності, уникнення колапсу кредитної системи і підтримання дієздатної платіжно-розрахункової системи, припинення втечі резидентів від національної валюти, зменшення масштабів виведення іноземних капіталів і гарантування зовнішньої платоспроможності країни.

Перші кроки уряду України щодо подолання фінансової та економічної кризи в країні були спрямовані на підтримку системно важливих фінансових інституцій та попередження їх банкрутства, зокрема, за рахунок забезпечення доступу банків до ліквідних коштів та джерел фінансування, проведення рефінансування банків, надання державних кредитів або державних гарантій на кредити, забезпечення стійкості та надійності національних систем страхування депозитів та відповідних програм гарантування, вилучення проблемних активів. Серед подальших здійснених заходів слід назвати також зниження відсоткових ставок, зменшення податкового тиску на економіку для стимулювання відновлення довгострокового розвитку, запровадження механізмів захисту національного товаровиробника у галузях сільського господарства, автомобілебудування, виробництва товарів споживчого попиту, та інше [10, с. 12].

Україна задіяла такі самі механізми стабілізації, що і більшість країн Європи: посилення державних гарантій повернення вкладів, періодичність перегляду облікової ставки центрального банку, запровадження загального мораторію на дострокове припинення строкових депозитів, викуп цінних паперів, які можуть загрожувати стабільності банківської системи та обмеження спекулятивних операцій на фондовому ринку, цільове залучення позик міжнародних фінансових організацій, надання допомоги банкам, яким загрожує банкрутство. Для підтримки галузей, які потребують допомоги, уряд істотно посилив статутні капітали двох державних банків – Ощадбанку та Укресімбанку, щоб вони могли кредитувати реальний сектор економіки [3].

Здійснення зазначених заходів, зокрема вжиття фінансових стимулів і рятування системоутворюючих суб'єктів економіки, разом із погіршенням макроекономічної ситуації в країні призвели до зростання бюджетного дефіциту та обсягу державного боргу. Тому при подальшій розробці і проведенні антикризової політики необхідно усвідомлювати обмеженість державних ресурсів. Звичайно, за таких умов ключо-

човим чинником ефективності антикризової політики стає правильне визначення її пріоритетних напрямків та використання низько витратних заходів активізації ефективної діяльності суб'єктів господарювання. Нинішня ситуація характеризується погіршенням зовнішніх умов функціонування української економіки унаслідок різкого підвищення цін на газ, падіння кредитних рейтингів України і перенасиченості ринків збуту традиційних товарів українського експорту, і як наслідок, сповільнення темпів економічного зростання, зниження динаміки доходів та зростання бюджетних дефіцитів. Крім того, існує значний рівень зношеності інфраструктури та основних фондів, висока енергоємність продукції, зокрема домінування у структурі виробництва товарів з низькою доданою вартістю, енерго- і ресурсозатратних виробництв, а також необхідність реформування пенсійної системи та іншого. За таких умов простого відновлення економічної активності за рахунок вищої цінової конкурентоспроможності унаслідок девальвації гривні може виявитися недостатнім для поживлення економіки.

Як свідчить поточна антикризова політика урядів багатьох країн, необхідними є модернізація та розвиток інфраструктури економіки. Так, ключовим елементом пакету сприяння економічному розвитку Китаю є підтримка галузей будівництва, розвиток транспортних магістралей, розширення мережі соціальної інфраструктури. Росія планує розпочати випуск цільових інвестиційних облігацій для фінансування інфраструктурних проєктів. Уряд США передбачає фінансування проєктів реконструкції шосе, мостів, доріг, портів, аеропортів і залізниць. План європейського економічного відродження, розроблений Європейською комісією, включає заходи, спрямовані на посилення конкурентоспроможності ЄС шляхом інвестицій у енергозбереження, розробку нових видів енергії, розбудову транспортної інфраструктури та інше [2, с. 51].

Тому першочерговим для виходу з фінансової кризи в Україні має стати створення активної промислової політики, спрямованої на розвиток експортоорієнтованих і високотехнологічних виробництв, реалізацію перспективних інвестиційних проєктів, зокрема, у галузях енергетичної і транспортної інфраструктури, що у майбутньому забезпечить зростання продуктивності праці, конкурентоспроможності українських виробників, а також посилить роль внутрішнього ринку у споживанні товарів українського виробництва.

Разом із тим для забезпечення зазначених заходів необхідним є впливання значних ресурсів з боку держави, які в умовах дефіцитності державного бюджету можна отримати від приватизації державного майна шляхом залучення кредитів чи випуску державних боргових зобов'язань. В умовах кризи при падінні цін на різні активи, приватизація державного майна є доволі не вигідна для держави. Отримання кредитів від міжнародних фінансових організацій ускладнюється необхідністю виконання країною—позичальником додаткових вимог, що не завжди відповідає її соціально—економічній політиці. Натомість, випуск державних

боргових зобов'язань є найбільш перспективним інструментом запозичень, оскільки не передбачає виконання державою будь—яких додаткових вимог стосовно змін у державній політиці країни. З огляду на це фінансування інвестицій в основний капітал мають ґрунтуватися на процесах мобілізації внутрішніх заощаджень та їх продуктивного використання, а не на іноземному капіталі, залучення якого у багатьох випадках супроводжується значними ризиками для країни—позичальника.

Загалом, з метою виходу із світової фінансової кризи та забезпечення збалансованого розвитку фінансової системи України необхідним є:

1) посилення регулювання та нагляду у фінансовому секторі, зокрема реформування регуляторних систем з метою створення можливостей для ідентифікації макропруденційних ризиків, поширення фінансового регулювання та нагляду на всі системно важливі фінансові установи, інструменти і ринки, розробку високоякісних глобальних уніфікованих стандартів бухгалтерської звітності, запровадження нагляду за рейтинговими агентствами і посилення міжнародної співпраці [6, с. 16];

2) розробка і реалізація якісно нової боргової стратегії, яка має орієнтуватися на задіяння інвестиційно—інноваційних факторів економічного зростання, і забезпечить вирішення стратегічних завдань розвитку національної економіки;

3) здійснення державних запозичень переважно на внутрішньому ринку за рахунок випуску боргових цінних паперів, і забезпечення першочергового фінансування з позичкових джерел пріоритетних проєктів загальнонаціонального значення в галузях енергетичної і транспортної інфраструктури, надання підтримки розвитку експортних і високотехнологічних виробництв;

4) випуск валютних облігацій внутрішньої державної позики для фізичних осіб, номіналом до однієї тисячі доларів США на термін від 1 до 5 років, у бездокументарній формі або у паперовому вигляді на пред'явника. Для випуску валютних облігацій для фізичних осіб важливим є розширення кількості банків, через які громадяни зможуть купувати облігації та визначення порядку здійснення такої угоди [9];

5) стимулювання використання нових технологій у виробництві, модернізації інфраструктури економіки за допомогою впровадження механізму державно—приватного партнерства, встановлення відповідних фіскальних стимулів та реформування державних закупівель, стимулювання українського експорту інструментами, що дозволені СОТ (наприклад, за допомогою зниження експортних мит, розробки програм кредитування та страхування експорту);

6) дотримання граничних обсягів запозичень, показників боргу та ліміту державних гарантій, встановленого законом про бюджет на відповідний рік, перехід до надання гарантій виключно на умовах строковості, платності та зустрічних гарантій, отриманих від інших кредиторів, та забезпечення цільової спрямованості державних гарантій на

інвестиції в інфраструктуру, які гарантуватимуть досягнення суспільно значущих цілей і окупність вкладень у тривалому періоді (будівництво автомобільних доріг, магістральних трубопроводів, мостів, морських і повітряних портів, розвиток систем водо- і газопостачання, забезпечення теплом і електроенергією);

7) оптимізація портфеля боргових зобов'язань держави за видами запозичень, їх валютою, термінами, ставками доходності, ризикованістю та з дотриманням граничних обмежень, що дозволить уникнути боргової кризи. Правильне співвідношення різних видів державних запозичень та умов їх випуску дозволить вчасно здійснювати їх обслуговування та забезпечить фінансово-економічну стабільність в країні, шляхом спрямування залучених ресурсів на реалізацію заходів інноваційно-інвестиційної політики, зокрема створення високотехнологічних виробництв.

Разом із тим впровадження зазначених вище заходів стримується рядом проблем у вітчизняній економіці, зокрема: відсутністю структурного реформування національної економіки, наявністю численних розривів у її секторах, недостатня транспарентність заходів із підтримки державою компаній реального сектору економіки і фінансових інститутів, відсутність реального контролю за державною допомогою. Загалом, на даному етапі здійснюваної країною антикризової політики важливим є підвищення дієвості впроваджуваних антикризових заходів, для чого необхідним є ефективний контроль за використанням державних коштів. Для допомоги реальному сектору держава може перераховувати кошти безпосередньо на рахунки виробничих підприємств у банках. Щоб запобігти нецільовому використанню антикризових коштів, слід заборонити передавати державні гроші іншим банкам, у тому числі й брідж-банкам [1, с. 19].

Висновки

Отже, особливістю вітчизняної економіки на сучасному етапі розвитку є зношеність інфраструктури та основних фондів, висока енергоємність продукції, необхідність реформування пенсійної системи, та інше, що підсилюється негативним впливом світової фінансової кризи. За таких умов важливим інструментом виходу з фінансової кризи для України є здійснення державних запозичень за допомогою випуску боргових цінних паперів, з огляду на можливі ризики, переважно на внутрішньому ринку. Це дозволить реалізувати стратегію щодо інноваційно-інвестиційної моделі розвитку вітчизняної економіки, шляхом збільшення державних інвестицій в основний капітал та в розвиток інфраструктури. Загалом, стабілізація макроекономічного середовища та проведення дієвих структурних реформ у вітчизняній економіці мають вирішаль-

не значення для зменшення негативного впливу фінансової кризи на реальний сектор економіки України.

Список використаних джерел

1. Барановський О. Антикризові заходи урядів і центральних банків зарубіжних країн [текст] / О. Барановський // Вісник НБУ. – 2009. – №4. – С. 8–19.
2. Вахненко Т.П. Політика державних запозичень та управління корпоративними боргами в умовах фінансової кризи [текст] / Т.П. Вахненко // Економіст. – 2009. – №3. – С. 48–51.
3. Данилишин Б. Шлях до подолання кризових явищ – макроекономічна стабільність і скоординованість дій [Електрон. ресурс] / Б. Данилишин // Дзеркало тижня. – №47, 13 грудня 2008. – Режим доступу: http://dt.ua/POLITICS/shlyah_do_podolannya_krizovih_yavish_makroekonomichna_stabilnist_i_skoordinovanist_diy-55716.html. – Назва з екрана.
4. Дорошенко І.В. Глобальна світова фінансова криза та її вплив на розвиток економіки України [Електрон. ресурс] / І.В. Дорошенко // Проблеми системного підходу в економіці. – 2008. – №3. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2008-3/Doroshenko_308.htm. – Назва з екрана.
5. Кравченко І., Багратян Г. Криза та регулювання фінансової системи: уроки і перспективи [текст] / І. Кравченко, Г. Багратян // Вісник НБУ. – 2009. – №1. – С. 19–23.
6. Лютий І., Юрчук О. Фінансово-економічна криза 2008–2010 років: деякі чинники та уроки [текст] / І. Лютий, О. Юрчук // Вісник НБУ. – 2011. – №1. – С. 10–16.
7. Проблеми української економіки: внутрішні суперечності чи результат світової фінансової кризи?: матеріали експертної дискусії, 17 жовтня 2008 р. / За заг. ред. В.Е. Воротіна, Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2008. – 48 с.
8. Сивульський М.І. Національні особливості фінансової кризи [текст] / М.І. Сивульський // Фінанси України. – 2009. – №7. – С. 3–19.
9. Уряд і банки продаватимуть валютні облігації населенню [Електрон. ресурс] // «Дзеркало тижня. Україна». – 17 лютого 2012. – №6. – Режим доступу: http://dt.ua/ECONOMICS/uryad_i_banki_prodavati_mut_valyutni_obligatsiyi_naselennyu-97465.html. – Назва з екрана.
10. Як подолати вплив міжнародної фінансової кризи: пошуки адекватної економічної політики [Електрон. ресурс] // Аналітична доповідь. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій / За ред. І. Бураковського та В. Мовчан. – Харків: Права людини, 2009. – 74 с. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files/Books/19_Kryza/19_book_2009_Kryza_ukr.pdf. – Назва з екрана.
11. The Global Financial Crisis: Analysis and Policy Implications by Dick K. Nanto // [Electronic recourse] / Congressional Research Service, CRS Report for Congress, Prepared for Members and Committees of Congress, October 2, 2009, p. 155. – Available: <http://www.fas.org/sgp/crs/misc/RL34742.pdf>. – Name from the screen.

Теоретичні аспекти фінансових інвестицій, їхні особливості, форми та стратегічні напрями

У статті розглядаються теоретичні аспекти фінансових інвестицій, їхня сутність, особливості, класифікаційні ознаки, форми фінансового інвестування, стратегічні напрями фінансових інвестицій, фінансові інструменти та оцінка фінансових інвестицій.

Ключові слова: фінансові інвестиції, класифікаційні ознаки, форми фінансового інвестування, стратегічні напрями фінансових інвестицій, фінансові інструменти, оцінка фінансових інвестицій.

В статье рассматриваются теоретические аспекты финансовых инвестиций, их суть, особенности, классификационные признаки, формы финансового инвестирования, стратегические направления финансовых инвестиций, финансовые инструменты и оценка финансовых инвестиций.

Ключевые слова: финансовые инвестиции, классификационные признаки, формы финансового инвестирования, стратегические направления финансовых инвестиций, финансовые инструменты, оценка финансовых инвестиций.

The article deals with theoretical aspects of financial investments, their nature, characteristics, classification features, forms of financial investment, strategic areas of financial investments, financial instruments, and measurement of financial investments.

Постановка проблеми. Одним із найпоширеніших видів інвестицій є фінансові інвестиції або інвестування у фінансові інструменти, серед яких преважують цінні папери, з метою одержання доходу (прибутку) у майбутньому.

Фінансові інвестиції – це вкладення коштів або інших активів у цінні папери суб'єктів господарської діяльності. Інвестування вільних коштів у цінні папери передбачає різні цілі, головними з яких є одержання в перспективі прибутку від інвестицій; перетворення вільних заощаджень у високоліквідні цінні папери, встановлення офіційних відносин чи контролю над підприємством–емітентом [2].

Фінансові інвестиції є активною формою ефективного використання тимчасово вільного капіталу, оскільки до традиційних активів відносяться акції і облігації, то саме вони є основними інструментами формування капіталу одними підприємствами і напрямами його розміщення для інших.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значний внесок, пов'язаний із розвитком питання щодо фінансових інвестицій та фондового ринку, ринку цінних паперів,

зробили такі вчені–економісти, як М.Ю. Алексеев, Л.М. Алексеєнко, Н.В. Блага, А. Вальчишен, А.А. Пересада, О.Г. Шевченко, Ю.М. Коваленко, С.В. Урванцева, Ю. Прохоров, О.Є. Костогризов, Н.С. Кузнецова, І.Р. Назарчук, Т.І. Лепейко, О.Г. Мендрул, І.А. Павленко, О.М. Мозговий, М. Назарчук, Л. Червова, В.В. Оскольский, Б.Б. Рубцов, Г.А. Семёнов, Т.В. Перекрест, О. Сухова, В.С. Шапран та ін.

Мета статті. Дослідити теоретичні аспекти фінансових інвестицій, визначити їх сутність, встановити їхні особливості, класифікаційні ознаки, виявити форми фінансового інвестування та стратегічні напрями фінансових інвестицій, а також визначити фінансові інструменти, та їх оцінку.

Виклад основного матеріалу. За чинним законодавством України: фінансова інвестиція – це господарська операція з придбання корпоративних прав, цінних паперів, деривативів та інших фінансових інструментів. Інвестування вільних коштів у фінансові інструменти передбачає різні цілі, головними з яких є: одержання в майбутньому доходу, перетворення вільних заощаджень на високоліквідні цінні папери, контроль над підприємством–емітентом тощо [6].

Фінансові інвестиції – це активна форма ефективного використання вільного капіталу підприємства, особливості якої полягають у тому, що вона:

- здійснюється на пізніших стадіях розвитку підприємства, коли задоволені його потреби в реальних інвестиціях;
- дає можливість здійснювати зовнішнє інвестування в країні та за її межами;
- є незалежним видом господарської діяльності для підприємств реального сектору економіки, оскільки стратегічні завдання їхнього розвитку можна розв'язати лише шляхом вкладень капіталу в статутні фонди і придбання контрольних пакетів акцій інших підприємств;
- дає підприємству змогу швидше й дешевше реалізувати конкретні стратегічні цілі свого розвитку;
- уможливорює вкладення підприємством коштів у безризикові та спекулятивні інструменти;
- потребує мінімум часу для прийняття управлінських рішень порівняно з реальними інвестиціями (проектами);
- вимагає активного моніторингу й оперативності ухвалення рішень під час здійснення фінансових інвестицій, оскільки фінансовий ринок має високі коливання кон'юнктури.

Для формування й реалізації інвестиційної політики та розв'язання завдань оцінювання і обліку фінансових інвестицій слід зважати на їхні класифікаційні ознаки (рис. 1).

Фінансові інвестиції підприємства здійснюються в таких основних формах [7]:

- 1) вклади в статутні фонди спільних підприємств;
- 2) вклади в доходні інструменти грошового ринку (депозитні вклади в комерційних банках);
- 3) вклади в доходні інструменти фондового ринку (акції, і облігації, інвестиційні сертифікати і інші).

Направленість фінансових інвестицій багатьох підприємств останнім часом усе більше орієнтується на фондовий ринок.

Різні інструменти фондового ринку складають зараз приблизно 90% в загальному обсязі фінансових інвестицій підприємств.

Фінансові інвестиції групують за такими стратегічними напрямками [7]:

- інвестиційні операції з традиційними фінансовими інструментами;
- придбання похідних цінних паперів (деривативів);
- депозитні операції;
- пайова участь у спільних підприємствах.

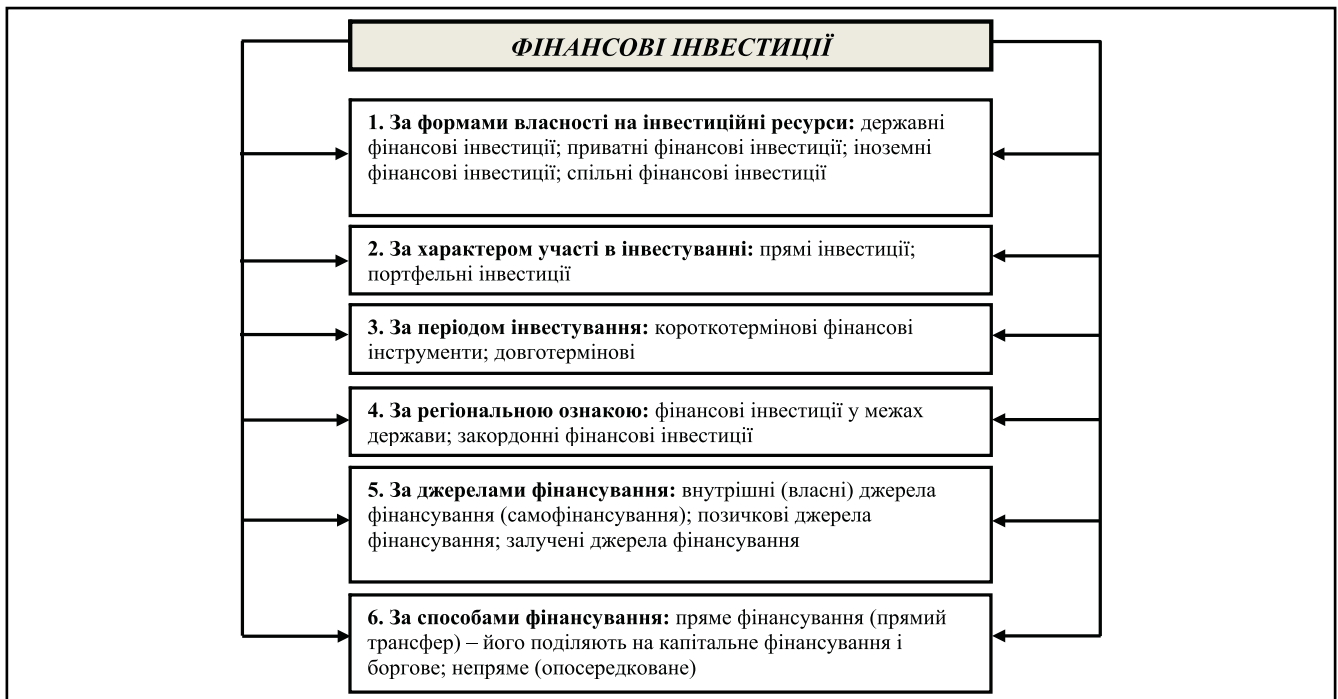


Рисунок 1. Класифікація фінансових інвестицій

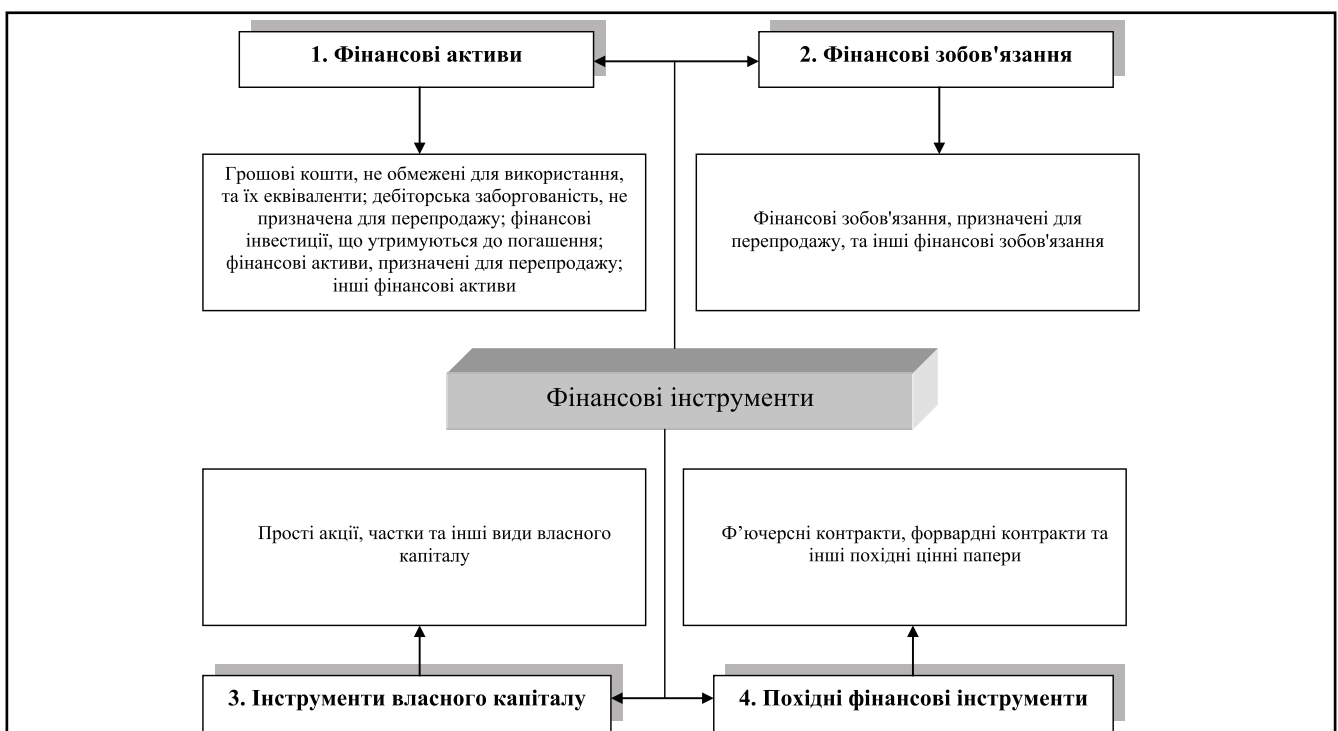


Рисунок 2. Базові фінансові інструменти



Рисунок 3. Поділ фінансових інвестицій залежно від придбаних паперів

Фінансові інструменти поділяють так, як на рис. 2.

Основою фінансових інструментів є цінні папери – документи встановленої форми з відповідними реквізитами, що посвідчують грошові або інші майнові права, визначають взаємовідносини особи, яка їх розмістила (видала), та власника та передбачають виконання зобов'язань згідно з умовами їх розміщення, а також можливість передавання прав, що впливають із цих документів, іншим особам.

Усі цінні папери можуть бути використані для здійснення розрахунків, а також як застава для забезпечення платежів і кредитів.

Проте під час окремих етапів розвитку підприємства досить доцільним є здійснення фінансових інвестицій. Вибір фінансової форми інвестицій зумовлюється [8]:

1) необхідністю ефективного використання інвестиційних ресурсів, що формуються до початку реального інвестування за обраними інвестиційними проектами;

2) у разі якщо кон'юнктура фінансового ринку вможливає значно вищий рівень доходності на вкладений капітал, ніж операційна діяльність на «затухаючих» товарних ринках;

3) за доцільності використання тимчасово вільних грошових активів унаслідок сезонної діяльності підприємства;

4) у випадках можливого «захоплення» інших підприємств для галузевої, товарної або регіональної диверсифікації своєї діяльності шляхом вкладення капіталу в їхні статутні фонди (або придбання вирішального пакета акцій) та ін.

Залежно від придбаних паперів фінансові інвестиції поділяють на пайові та боргові (рис. 3).

У разі придбання фінансової інвестиції за кошти до її собівартості включають: ціну придбання, комісійні винагороди, мито, податки, збори, обов'язкові платежі та інші витрати, безпосередньо пов'язані з її придбанням.

Якщо придбання фінансової інвестиції здійснюють шляхом обміну на активи, відмінні від коштів, собівартість фінансової інвестиції визначають за справедливою вартістю цих активів.

У разі придбання фінансової інвестиції шляхом обміну на цінні папери власної емісії собівартість визначають за справедливою вартістю переданих цінних паперів. Цей спосіб має особливість – формування статутного капіталу здійснюється за рахунок залучення активу у вигляді фінансової інвестиції.

Собівартість фінансової інвестиції може бути вищою або нижчою за справедливую вартість. У цьому разі фінансові інвестиції підлягають переоцінюванню. Якщо підприємство є власником акціонерних капіталів кількох інших товариств, такі акції розглядають як інвестиційний портфель короткотермінових цінних паперів; якщо воно володіє поточними борговими зобов'язаннями – як портфель боргових зобов'язань. Мірою зміни ринкової вартості переоцінюванню підлягає портфель, а не окрема інвестиція [8].

Оцінка довготермінових фінансових інвестицій залежить від різновиду цінних паперів, що формують інвестиційний портфель, а також від рівня впливу інвестора на операційну й фінансову діяльність підприємства, акції якого були придбані.

Завдяки фінансовим інвестиціям в акції підприємств можна отримати певні економічні вигоди для інвестора, зокрема дивіденди, встановлення контролю тощо. Розмір цих інвестицій визначає статус інвестора і слугує критерієм наявності контролю підприємства з його боку.

Основна інформація стосовно фінансових інвестицій в асоційовані й дочірні підприємства міститься в П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції». Положення цього стандарту кореспондують із вимогами П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» та 20 «Консолідована фінансова звітність».

Висновки

Отже, фінансові інвестиції — це вкладення коштів або інших активів у цінні папери суб'єктів господарської діяльності, де головною метою виступає одержання в перспективі прибутку від інвестицій, перетворення вільних заощаджень у високоліквідні цінні папери, встановлення офіційних відносин чи контролю над підприємством—емітентом.

Також фінансові інвестиції характеризуються певними особливостями, основними з яких є:

1) використання у двох напрямках: перший — отримання додаткового інвестиційного доходу у процесі користування вільними грошовими активами; другий — їх протиінфляційний захист;

2) надання суб'єкту підприємницької діяльності вибору широкого діапазону інструментів інвестування за шкалою «дохідність — ризик» та «дохідність — ліквідність»;

3) виходячи з багатогранної інфраструктури фінансового ринку, пильніший та змістовніший моніторинг у процесі фінансового інвестування.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 року // www.rada.gov.ua

2. Закон України «Про цінні папери та фондову біржу» від 18.06.91 №1201—XII // www.rada.gov.ua

3. Про Державну Комісію з цінних паперів та фондовому ринку: Указ Президента України від 14.02.97 №142/97 // Урядовий кур'єр — 1997. — 20 лютого.

4. Алексєєнко Л.М. Вибір фінансової стратегії виходу підприємства на ринок цінних паперів // Фінанси України. — 2009. — №12. — С. 50–55.

5. Блага Н.В. Державне регулювання фондового ринку // Фінанси України. — 2008. — №7. — С. 89–93.

6. Вальчишен А., Прозоров Ю. Финансовый рынок Украины: анализ инструментов с финансируемой доходностью // Рынок ценных бумаг. — №5(236). — 2009. — С. 40–46.

7. Кузнєцова Н.С., Назарчук І.Р. Ринок цінних паперів в Україні: правові основи формування та функціонування. — К.: Юрінком Інтер, 2008. — 526 с.

8. Лепейко Т.І. Технологія аналізу кон'юнктури ринку цінних паперів // Фінанси України. — 2008. — №10. — С. 131–138.

9. Мозговий О.М. Фондовий ринок. — К.: КНЕУ, 2009. — 316 с.

10. Оскольський В.В. Ринок цінних паперів України: погляд через призму діяльності Української Фондової біржі. — К.: УФБ, 2008. — 216 с.

11. Портфельне інвестування. Навч. посібник / А.А. Пересада, О.Г. Шевченко, Ю.М. Коваленко, С.В. Урванцева. — К.: КНЕУ, 2004. — 408 с.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

С.М. КОЖЕМ'ЯКІНА,
докторант, НДЕІ,
І.М. МОГІЛАТ,
аспірант, НДЕІ

Роль інвестицій у підвищенні рівня капіталоозброєності та продуктивності праці

У статті аналізується динаміка і структура інвестицій, нагромадження основного капіталу як чинників, що безпосередньо впливають на сукупну продуктивність праці на макрорівні.

Ключові слова: інвестиції, основний капітал, продуктивність праці, капіталоозброєність.

В статье анализируется динамика и структура инвестиций, накопление основного капитала как факторы, непосредственно влияющие на совокупную продуктивность труда на макроуровне.

Ключевые слова: инвестиции, основной капитал, продуктивность труда, капиталовооруженность.

Постановка проблеми. В економіці України визначальним фактором зростання продуктивності праці є інвестиції. Взаємозв'язок між ними та зростанням продуктивності праці полягає у взаємообумовленій та одночасній взаємодії один на одного. Збільшення розмірів та ефективності інвестицій створює матеріальну основу для інновацій, а через них – для підвищення продуктивності праці; разом з тим рівень і темпи зростання продуктивності праці впливають на величину інвестицій. Крім цього, на сучасному етапі становлення прогнозування системи показників ефективності економіки виникла необхідність врахування цього взаємозв'язку в державній економічній політиці, а отже і прове-

дення аналізу та обґрунтування впливу інвестицій на капіталоозброєність, продуктивність праці.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В науковій літературі є багато публікацій, присвячених розгляду проблем здійснення інвестицій у вітчизняне виробництво. Питання сутності інвестицій і інвестування, аналізу, розробки інвестиційної політики й оцінки залучення інвестицій знайшли своє відображення в працях таких вітчизняних і закордонних учених, як О. Мельник, А. Пересада, О. Василик, А. Завгородній, І. Крейдич, В. Савчук, Н. Татаренко тощо. Концептуальні і методичні питання інвестиційного процесу і механізму викладені в роботах В. Артеменка, І. Бланка, В. Бєседіна, В. Бочарова, В. Гейця, А. Готи, Л. Григор'євої, М. Денисенка, А. Касич, А. Колосова, М. Крейніної, О. Крехівського, І. Лукінова, О. Мачульської, Г. Марченко, В. Михайлова, А. Музиченка, М. Найдьонової, Ю. Орловської, В. Попова, В. Попової, В. Рєвазова, О. Чмир, М. Чумаченка та ін. В умовах переходу до ринкових відносин зазначені вчені в основному досліджують питання державного регулювання інвестиційних процесів або зосереджуються на вивченні підходів до оцінки ефективності інвестиційних проектів на мікрорівні. Разом із тим недостатня вивченість проблеми структурних зрушень в інвестиційних процесах, активності інвестування у підвищенні рівня капіталоозброєності та продуктивності праці зумовлює необхідність додаткових досліджень.

Метою статті є аналіз динаміки і структури інвестицій, нагромадження основного капіталу як чинників, що безпосередньо впливають на сукупну продуктивність праці на макrorівні.

Виклад основного матеріалу. Важливим чинником впливу на продуктивність праці, а отже економічне зростання, є капітал, до якого відносять машини і обладнання, будівлі та інші необоротні активи. Виробничі будівлі і споруди з устаткуванням є необхідними чинниками виробництва, завдяки їм створюються сприятливі умови для здійснення виробничих процесів. При цьому обсяг основного капіталу, що припадає на одного робітника, тобто капіталоозброєність, є вирішальним чинником, що визначає динаміку продуктивності праці. Якщо обсяг основних засобів зростає, але при цьому чисельність робочої сили збільшується вищими темпами, то продуктивність праці може падати, тому що знижується капіталоозброєність кожного робітника. Отже, нарощування виробничого потенціалу повинно сприяти зростанню національної економіки через підвищення продуктивності праці.

На рис. 1 зображено рівень капіталоозброєності в Україні за секторами виробництва товарів, ринкових і неринкових послуг. Протягом 2001–2009 років капіталоозброєність по всіх секторах зростала тільки до 2004 року, у наступному періоді спостерігається її зниження в секторі виробництва товарів та секторі неринкових послуг. За нашими розрахунками, зростання капіталоозброєності відбувалося впродовж досліджуваного періоду тільки в секторі ринкових послуг, незважаючи на зростання кількості зайнятих більше ніж на 2 млн. чоловік, рівень капіталоозброєності досяг у середньому 77 тис. грн., що в цілому підтверджує висновок (у попередньому розділі) про вищий рівень і динаміку продуктивності праці в зазначеному секторі. В секторі виробництва рівень капіталоозброєності у 2007 році досяг 52 тис. грн., проте в 2008 році знизився до 42 тис. грн. У цілому по економіці становив більше 51 тис. грн., що значно нижче в порівнянні з розвиненими країнами.

У розвинених країнах капіталоозброєність праці безперервно зростає, і в економіці США вона 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.

Протягом 2001–2008 років приріст вартості основних засобів спостерігався в секторі виробництва товарів і одержаний головним чином за рахунок швидкого оновлення основних засобів у переробній промисловості у зв'язку з істотним зростанням їх продукції на світовому і вітчизняному ринках, а також з будівництвом житла, через швидке зростання попиту на нього. Помітне зростання вартості основних засобів спостерігалось також у секторі виробництва послуг, що пов'язане із випереджаючим зростанням обсягу введення в дію основних засобів у торгівлі, фінансовій діяльності, в охороні здоров'я та державному управлінні.

З рис. 2 видно, що динаміка основних засобів не демонструє різких коливань, і все ж цей чинник виробництва є важливим фактором довгострокового розвитку. І.В. Крючкова підтверджує, що починаючи з 2005 року в національній економіці прискорилися темпи оновлення основних засобів до 4,8% проти 3,3% у попередні п'ять років, чому сприяло зростання економіки з одночасним збільшенням прибутків господарюючих суб'єктів [3].

Незважаючи на позитивні зрушення в процесах оновлення основних засобів та посилення активності інвестиційної діяльності, проблема докорінного оновлення виробничих потужностей залишається для України невирішеною. Середній вік засобів матеріального виробництва дорівнює 21,7 року. Потреби їх у реновації задовольняються лише на 37,3%. Виходячи із ступеня зношеності засобів та потреб в їх реновації тільки для виходу в режим простого відтворення основного капіталу, обсяг виробничих інвестицій у найближчі роки потрібно збільшити принаймні у чотири рази, а у

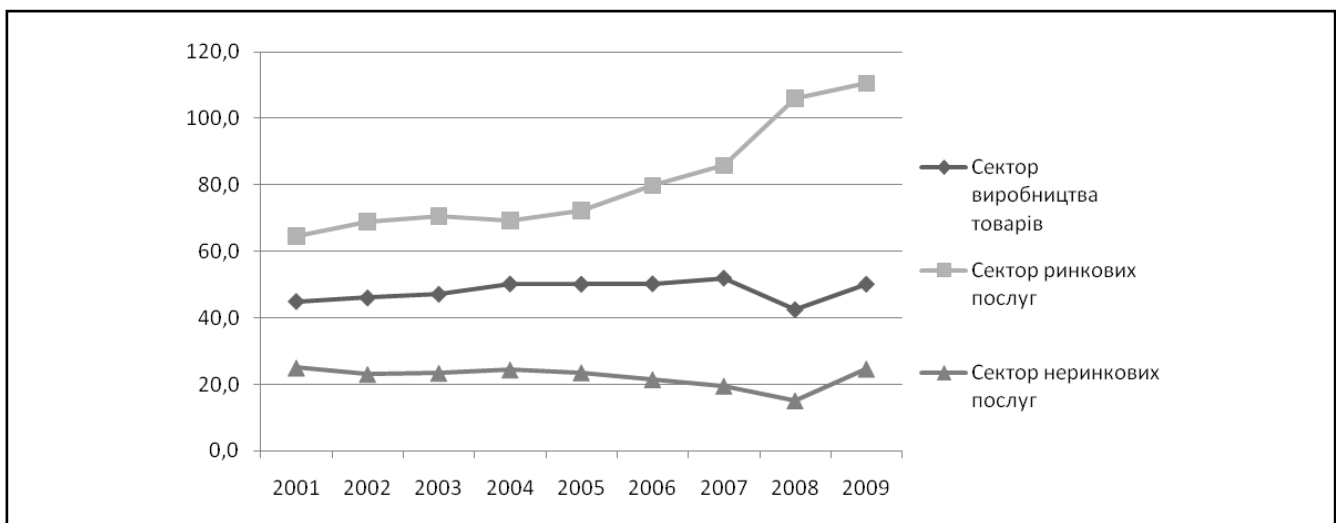


Рисунок 1. Динаміка капіталоозброєності за секторами виробництва товарів і послуг у тис. грн.

Джерело: побудовано на основі [1, 2].

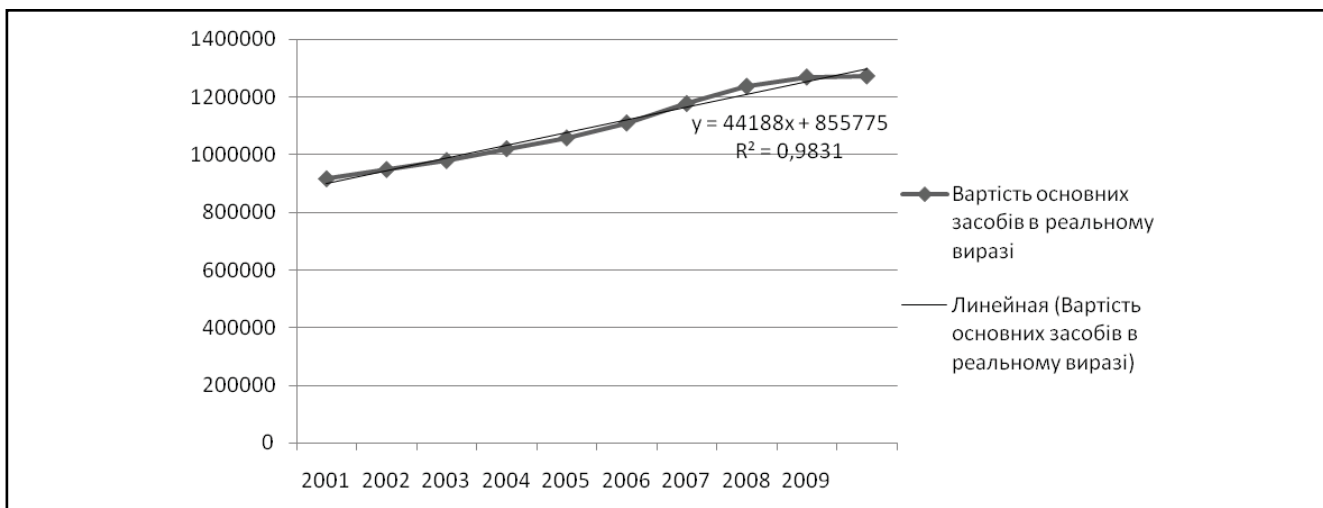


Рисунок 2. Динаміка вартості основних засобів у реальному виразі за 2001–2009 роки

Джерело: побудовано за [1].

сфері НДДКР – у п'ять разів [4]. Нинішні темпи відтворення не дозволяють призупинити процес старіння основних засобів. Ступінь зношеності основних засобів на кінець 2009 року становив 60% проти 43,7% у 2000 році [1].

Отже, через значну зношеність основних засобів вітчизняна економіка потребує швидкого та ефективного нагромадження капіталу. Застарілі устаткування і технології обумовлюють не тільки низьку та «неякісну» капіталоозброєність, і відповідно низьку продуктивність праці, а й нераціональне використання сировини, матеріалів і енергії і, як наслідок, неконкурентоспроможність продукції і економіки в цілому. Тому стан основних засобів, зокрема рівень морального і фізичного зносу, є критичним фактором реалізації економічної стратегії, яка має ґрунтуватися на підвищенні продуктивності праці. Протягом 1996–2007 років відбувався систематичний приріст нових капітальних надходжень в економіку, середній коефіцієнт введення основних засобів збільшився від 1 до 5%. Завдяки чому співвідношення між коефіцієнтами введення та вибуття становить 5,3: 1,1, тобто на заміну зношених засобів спрямовується 21% нововведених. У розвинених країнах норма оновлення досягає 8–9%, а заміни – 3,5–3,8%. Для України норма простого відтворення має бути підвищена щонайменше до 5% по відношенню до відновної вартості виробничого капіталу. Середній коефіцієнт ліквідації основних засобів у цей період не перевищував 1% – за такого режиму списані об'єкти утримуватимуться на балансах протягом 100 років [4].

Причини такого кількісного та якісного стану основних засобів криються передовсім у процесах інвестування та валового нагромадження основного капіталу, які відбуваються в Україні.

Як зазначали В. Попов та В. Попова, саме по собі інвестування у створення матеріально-технічної бази виробництва не є незаперечною передумовою для позитивного економічного зростання, а тим більше – для розвитку. Витоки неузгодженості інвестиційної політики і пошуку напрямів коригування пояснюються шляхом дослідження структурних

складових нагромадження основного капіталу, джерел і темпів його нарощування, а також напрямів його використання щодо впливу на відтворювальні властивості основного капіталу [5, с. 42–48].

У СНР процеси нагромадження капіталу відображаються таким чином:

$$B3H + TK + НП = НОК + НОБ.З. \quad (1)$$

За допомогою даного співвідношення описується формування фонду нагромадження за рахунок валових заощаджень населення (B3H), капітальних трансфертів (TK) і нерозподіленого прибутку (НП), що є джерелами інвестицій, і які витрачаються на нагромадження основного капіталу (НОК) і оборотних засобів (НОБ.З).

Далі показники нагромадження формують величину основних засобів і оборотних засобів на кінець року:

$$ОЗ_k = ОЗ_{п-1} + НОК, \quad (2)$$

$$ОБ.З = ОБ.З + НОБ.З. \quad (3)$$

На формування валового нагромадження основного капіталу впливають обсяги інвестицій в основний капітал, бо у його структурі найбільш значну величину займають (70–80%) капітальні вкладення. Таким чином, тенденції валового нагромадження основного капіталу визначаються обсягами та темпами залучення інвестицій в основний капітал, що підтверджується подальшими розрахунками.

Крім дослідження тенденцій в обсягах, структурі та темпах зростання інвестицій в основний капітал в цілому в економіці, на нашу думку, слід розглянути галузеву, відтворювальну структуру та за джерелами фінансування, тому що від них значною мірою залежить стан, приріст і відновлення основних засобів, підвищення капіталоозброєності, а отже можливості зростання продуктивності праці.

В. Попова та В. Попов зазначають, що аналіз зміни співвідношення валового нагромадження основного капіталу і ВВП демонстрував явний позитив виходу макроекономічної системи України з кризового стану повної невизначеності умов господарювання [5, с. 42–48].

Як показують дані, наведені у табл. 1, інвестиційне піднесення (2000–2009) відбувалося на тлі ряду негативних чинників, які здійснюватимуть істотний вплив на розвиток інвестиційного процесу і в середньостроковій перспективі. Це передусім низький рівень використання потенціалу інвестування, що характеризується відношенням валового нагромадження основного капіталу до валового заощадження – протягом 2000–2005 років цей показник становив 80–85%.

Лише впродовж 2006–2008 років спостерігалось підвищення потенціалу інвестування від 105 до 126%. У промислово розвинених країнах цей показник наближається до 100%, іноді перевищуючи цю межу за рахунок іноземних інвестицій. Низький рівень цього показника пояснюється наявністю значних резервів невикористаних виробничих потужностей, невідповідності пропозиції і попиту на інвестиції, а також високими інвестиційними ризиками.

Під впливом фінансової кризи наслідки якої особливо проявилися у 2009 році, пропорції формування основного

капіталу істотно порушилися, відбулось різке скорочення їх обсягів, зменшилося валове нагромадження основного капіталу, введення в дію нових засобів тощо.

Як демонструє рис. 3, динаміка інвестицій, валове нагромадження основного капіталу та введення нових основних засобів мають однонаправлений характер, що є підтвердженням їхньої прямої залежності.

В останні роки перед фінансово-економічною кризою 2008 року інвестиційна діяльність практично у всіх сферах економіки України помітно активізувалася. Зростання обсягів інвестицій в основний капітал економіки України спостерігалось впродовж останніх восьми років, аж до 2008 року. У 2008 році інвестиції в економіку України зросли порівняно з 2001 роком у 6,2 раза, а їх обсяг перевищив 233 млрд. грн. [1].

Завдяки здійсненню процесів реформування економіки суттєвих змін перш за все зазнала структура інвестицій за джерелами фінансування. Передусім в останні роки спостерігається тенденція скорочення частки інвестицій за рахунок

Таблиця 1. Фактори, що впливають на величину основного капіталу в Україні

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Інвестиції в основний капітал, млн. грн.	23629	32573	37178	51011	75714	93096	125254	188486	233081	151777
Номінальний приріст інвестицій в основний капітал, млн. грн.	6076,9	8944	4605	13833	24703	17382,1	32157,9	63232	44595	-81304
Індекси інвестицій в основний капітал	1,112	1,172	1,089	1,313	1,28	1,019	1,19	1,298	0,974	0,585
Валове нагромадження основного капіталу, млн. грн.	33427	40211	43289	55075	77820	96965	133874	198348	250158	164522
Питома вага ВНОК в основних засобах, %	4,1	4,5	4,6	5,6	7,2	8,1	9,3	10,8	8,6	4,4
Введення нових основних засобів, млн. грн.	23726,2	33255,3	35025	44165,4	61467,6	70497,4	82332,5	126291	149635	111345
Співвідношення валового нагромадження основного капіталу до валових заощаджень	79,8	77,0	69,1	74,1	70,9	85,5	105,4	111,9	126,7	86,6
Співвідношення інвестицій в основний капітал до ВНОК	70,7	81,0	85,9	92,6	97,3	96,0	93,6	95,0	93,2	92,3

Джерело: розраховано за [1.]

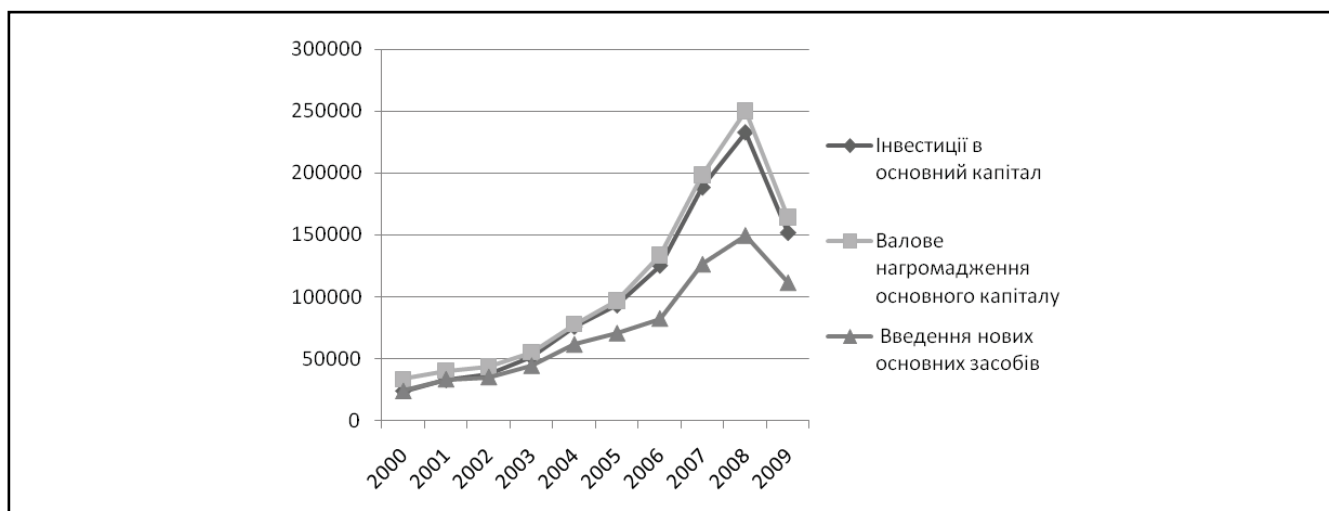


Рисунок 3. Динаміка інвестицій, валового нагромадження і введення основного капіталу в абсолютному виразі протягом 2000–2009 років

Джерело: побудовано на основі [1].

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

власних коштів підприємств. Слід зазначити, що обсяги власних коштів, які використовуються на інвестиційні цілі і формуються головним чином за рахунок отриманих прибутків та амортизаційних відрахувань, в економіці України щорічно зростали і у 2007 році перевищили 106 млрд. грн. (становили 56,5%), проте темпи зростання інших джерел фінансування інвестицій були вищими, що й спричинило зниження частки власних джерел у загальних обсягах вкладень. У 2008 році інвестиції в основний капітал за рахунок власних коштів підприємств становили більше 132 млрд. грн., що є найбільшою величиною за весь період економічного зростання. В 2009 році пік зростання власних коштів змінився на різке скорочення (на 36 млрд. грн.).

Істотно збільшилися обсяги і частка залучених кредитів банків. За період 2002–2008 років кредити банків та інші позики в економіці України зросли у 20 разів, що стало можливим завдяки підвищенню платоспроможності підприємств, зменшенню їх збитковості, високому рівню повернення кредитів, застосуванню механізмів кредитної підтримки та інших факторів. На початок 2008 року вимоги банків за кредитами в Україні становили 427 млрд. грн., половина з яких надана підприємствам у національній та половина в іноземній валюті. Більше 70% сукупних запозичень банків було надано підприємствам у вигляді довгострокових кредитів, що створювало передумови для підвищення інвестиційної активності, а отже для зміцнення виробничого потенціалу та відповідного підвищення продуктивності праці підприємств.

Обмеженість коштів державного бюджету зумовила той факт, що в 2007 році лише 5,6% інвестицій в основний капітал економіки України було профінансовано за рахунок цих коштів з подальшим скороченням їх частки до 4,4% в 2009 році, невисокою залишалася також частка інвестицій, які формуються за рахунок коштів місцевих бюджетів. Зміни у джерелах фінансування інвестицій в основний капітал в економіці України наведені у табл. 2.

Таким чином, питома вага власних коштів у загальному обсязі джерел фінансування становила в 2007–2008 роках 56,5–56,7%, а позик та інших джерел – близько 34%. У 2009 році структура погіршилася ще більше зі скороченням частки позик до 29%. Таке співвідношення джерел інвестування склалося не на користь позик як довгострокових джерел оновлення виробничої бази економіки, що є стримуючим фактором зростання продуктивності праці в економіці України.

Економіка України продовжує інвестуватися переважно за рахунок реінвестування доходів підприємств. Висновок невтішний: домінування частки власних коштів підприємств у фінансуванні інвестицій в основний капітал фактично означає автарктичний характер економічного відтворення (якщо останнє взагалі має місце).

У процесі дослідження впливу інвестицій на валове нагромадження основного капіталу та формування обсягів основних засобів слід враховувати тенденції розвитку інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності. Докризисний період характеризувався суттєвими змінами пріоритетних напрямів вкладення капіталу. Інвестиційні по-

Таблиця 2. Структура інвестицій в основний капітал економіки України за джерелами фінансування

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
У фактичних цінах, млн. грн.								
Усього	37178	51011	75714	93096	125254	188486	233081	151777
у тому числі за рахунок:								
коштів державного бюджету	1863	3570	7945	5077	6846	10458	11576	6687
коштів місцевих бюджетів	1365	2095	3544	3915	5446	7324	9918	4161
власних коштів підприємств та організацій	24470	31306	46685	53424	72337	106520	132138	96019
кредитів банків та інших позик	1985	4196	5735	13740	19406	31182	40451	21581
коштів іноземних інвесторів	2068	2807	2695	4688	4583	6660	7591	6859
коштів населення на будівництво власних квартир	...	...	...	...	7019	9879	9495	4792
коштів населення на індивідуальне житлове будівництво	1573	1822	2577	3091	5110	8549	11589	5502
інших джерел фінансування	3854	5215	6533	9161	4507	7914	10323	6176
% до загального обсягу								
Усього	100	100	100	100	100	100	100	100
у тому числі за рахунок:								
коштів державного бюджету	5	7	10,5	5,5	5,5	5,6	5	4,4
коштів місцевих бюджетів	3,7	4,1	4,7	4,2	4,3	3,9	4,2	2,7
власних коштів підприємств та організацій	65,8	61,4	61,7	57,4	57,8	56,5	56,7	63,3
кредитів банків та інших позик	5,3	8,2	7,6	14,8	15,5	16,6	17,3	14,2
коштів іноземних інвесторів	5,6	5,5	3,6	5	3,7	3,5	3,3	4,5
коштів населення на будівництво власних квартир	...	...	...	...	5,6	5,2	4,1	3,2
коштів населення на індивідуальне житлове будівництво	4,2	3,6	3,4	3,3	4,1	4,5	5	3,6
інших джерел	10,4	10,2	8,5	9,8	3,5	4,2	4,4	4,1

Джерело: наведено за [1].

токи все більше спрямовувались на розвиток сфер діяльності зі швидким оборотом капіталу, де забезпечується високий рівень прибутковості або мінімальні економічні ризики. Як видно з рис. 3, питома вага інвестицій сектору ринкових послуг починаючи з 2006 року перевищила величину в секторі виробництва товарів. Як наслідок, сектор ринкових послуг характеризується вищим рівнем капіталоозброєності і, відповідно, продуктивності праці.

У таких видах економічної діяльності сектору ринкових послуг, як оптова і роздрібна торгівля, торгівля транспортними засобами, зростання інвестицій було найвищим і становило 12 разів. Досить високими темпами нарощувалися інвестиції у будівництво, і за 2002–2008 роки їхні обсяги збільшилися майже у 7 разів, у сфері транспорту і зв'язку – у 4,6 раза.

Найбільш складною щодо інвестування була ситуація у сільському господарстві, оскільки у 2007 році обсяги інвестицій у цій галузі були менші порівняно з 1990 роком у 4,5 раза, що значною мірою спричинило глибоку кризу в аграрній економіці і подолання якої потребувало і потребує значних коштів та тривалого проміжку часу для прискореного інвестування

галузі. Питома вага цих вкладень залишається незначною і у 2008 році становила 7,2% валових інвестицій, хоча у цій сфері економіки нині виробляється більше 8% ВВП.

Проте в останні роки вдалося подолати значний інвестиційний спад у сільському господарстві, що тривав впродовж 1991–2000 років, і у 2008 році обсяги інвестицій у галузь порівняно з 2001 роком зросли у дев'ять разів і становили 16,9 млрд. грн., що створило передумови для зміцнення матеріально-технічної бази, підвищення капіталоозброєності та продуктивності праці і поліпшення економічного стану підприємств аграрного сектору економіки. Так, капіталоозброєність завдяки зростанню інвестицій в основний капітал в 2008 році зросла на 11,2% в порівнянні з 2007 роком, а в 2009 році на 13,7% в порівнянні з 2008 роком, що позитивним чином вплинуло на продуктивність праці, рівень якої підвищився відповідно на 22,5 і 11,5%. Таким чином, підтверджується безпосередній вплив зростання капіталоозброєності на продуктивність праці в сільському господарстві.

У промисловості формується майже 30% ВВП України, тут зосереджено більше 35% основного капіталу та викори-

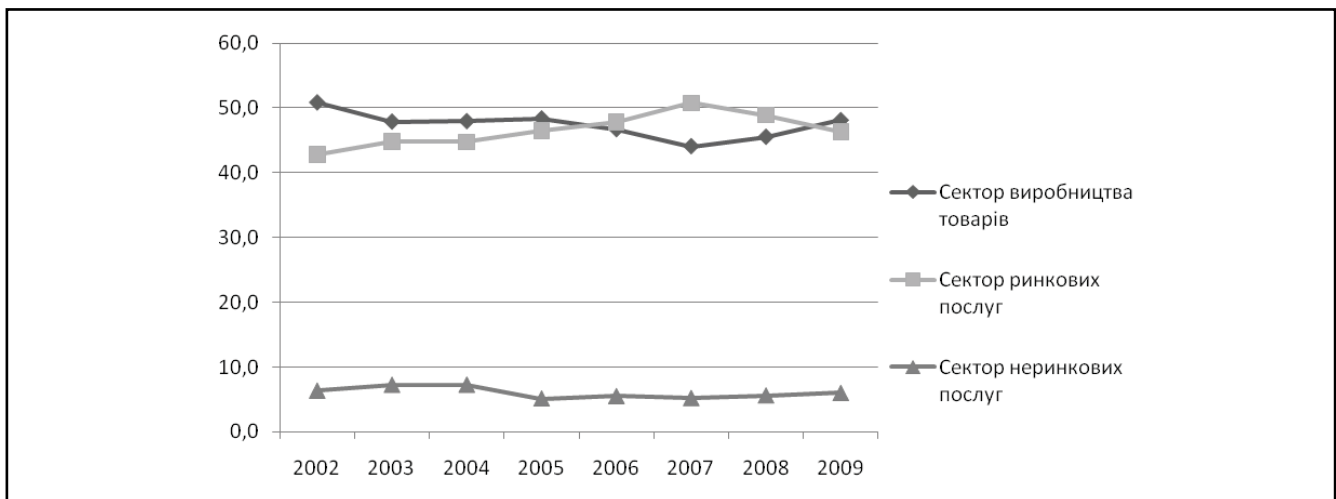


Рисунок 4. Динаміка структури інвестицій в основний капітал за секторами виробництва товарів та послуг, у %

Джерело: побудовано на основі [16].

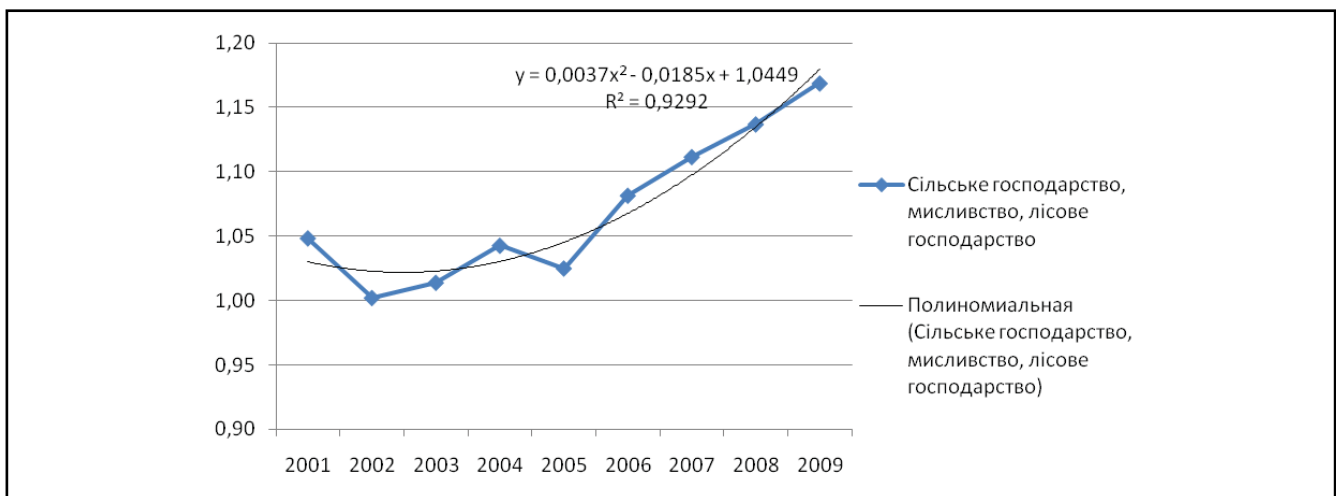


Рисунок 5. Індекси зростання капіталоозброєності в сільському господарстві протягом 2001–2009 років

Джерело: побудовано за [1, 2].

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

стовується більше третини валових інвестицій. Пріоритетність розвитку галузей промисловості України впливає також з того, що з року в рік у цій сфері формується 40–45% прибутків, причому 70–80% цих обсягів отримують підприємства переробної промисловості, а на підприємства, зайняті в металургії та виробництві готових металевих виробів, припадає більше половини цих прибутків, на галузь з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – 12–14% прибутків переробної промисловості [6, с. 37–41].

Як показують рис. 6 та 7, протягом 2002–2007 років року індекси капіталоозброєності та продуктивності праці рухалися практично асинхронно, з різною глибиною падіння чи зростання. Винятком став 2008 рік, коли сталося набагато відчутніше зниження продуктивності праці в порівнянні із капіталоозброєністю.

Крім цього, розрахунки динаміки капіталоозброєності та продуктивності праці показують, що якщо в добувній промисловості відбувався приріст капіталоозброєності, то в переробній спостерігалася падіння цього показника. Аналогічна тенденція мала місце з показником продуктивності праці.

Головною причиною низького рівня продуктивності праці в промисловості є зношеність основних виробничих фондів, використання застарілих техніки і технологій. Зношена техніка потребує своєчасної заміни оскільки не забезпечує високу якість продукції. Проте ситуація змінюється повільно, інвестиції на технічне переозброєння промислових підприємств виділяються в обмежених обсягах.

Зростання продуктивності праці залежить від обсягів та темпів переоснащення активної частини основних виробничих засобів, що має забезпечуватись прискореними темпами машинобудування. Тому потрібне сприяння держави насамперед підприємствам саме цієї галузі.

Рис. 8 показує нарощування інвестицій у галузі будівництва, хоча в окремі роки спостерігаються помітні коливання їх динаміці. Відставання за рівнем продуктивності праці в галузі будівництва пов'язано, на думку експертів, з низьким рівнем використання нових матеріалів і стандартних конструкцій, неефективною організацією виробничих процесів. Крім того, розвиток галузі гальмується складністю при отриманні дозвільних і узгоджувальних документів. Оскільки у

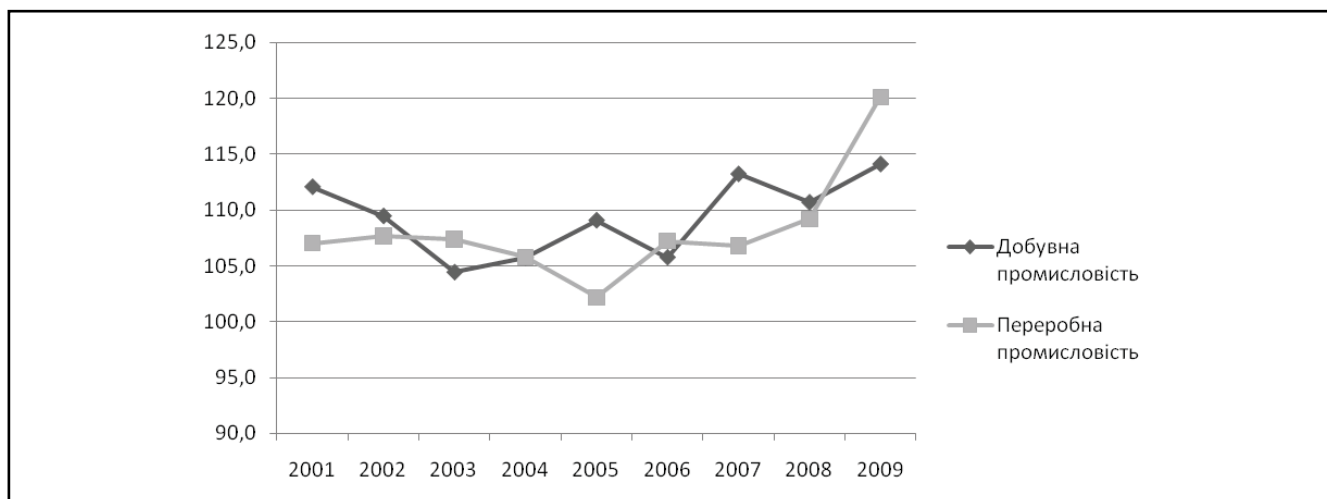


Рисунок 6. Динаміка капіталоозброєності в промисловості України протягом 2001–2009 років, у % до попереднього періоду
Джерело: побудовано за [1, 2].

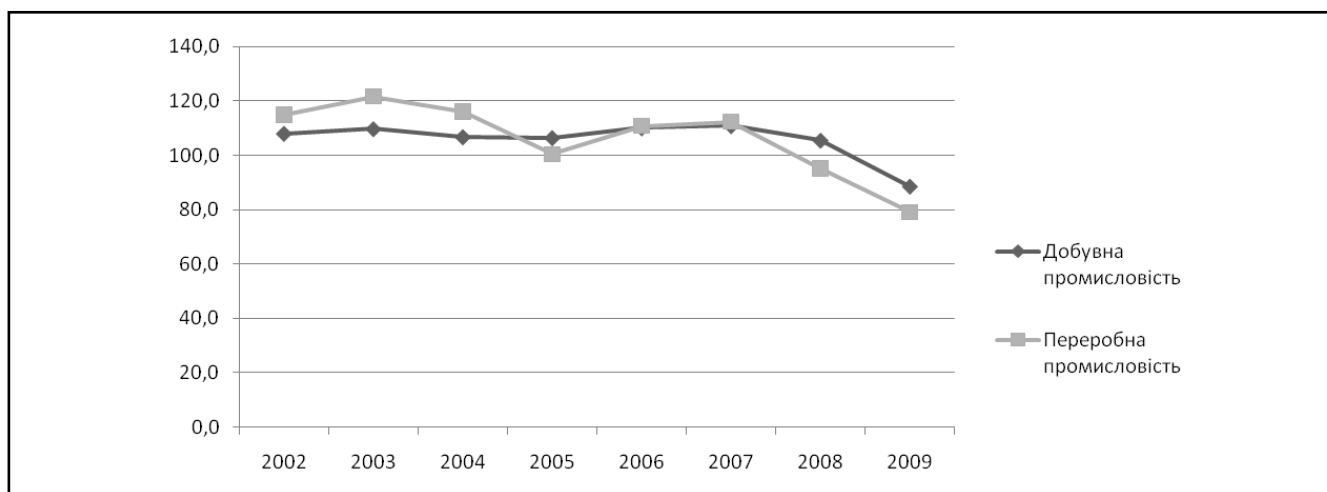


Рисунок 7. Динаміка продуктивності праці в промисловості України протягом 2002–2009 років, у % до попереднього періоду
Джерело: побудовано за [1, 2].

цьому секторі вирішуються не тільки соціальні і житлові проблеми, а й економічні за рахунок створення нових виробництв, інфраструктури та робочих місць, укр. необхідне зниження адміністративних бар'єрів. На узгодження будівництва в Росії витрачається в середньому від двох до чотирьох років, у Казахстані ця процедура займає 231 день, в США – не більше 40 днів. Фактично конкуренція в цьому секторі відбувається не на будмайданчиках, а в кабінетах владних структур [7].

У сільському господарстві спостерігається залежність продуктивності праці від інвестицій в основний капітал, що виразилось в синхронній динаміці обох показників яке показано на рис. 9. Під впливом різниці у темпах залучення інве-

стицій відбулися суттєві зміни в галузевій структурі інвестицій, передусім впродовж 2001–2008 років спостерігалася тенденція зниження частки промисловості, хоча у 2009 році вона підвищилася.

Рис. 10 доводить, що залежність між продуктивністю праці та інвестиціями в секторі неринкових послуг відсутня. В окремі роки скорочується частка інвестицій у розвиток транспорту. Водночас частка вкладень у розвиток торгівлі зросла на 5,4% (табл. 2).

Позитивна тенденція характерна і для організацій, що здійснюють операції з нерухомим майном, оренду та надання послуг підприємцям і у 2008 році обсяги інвестицій у цій сфері склали 21% проти 13,9% у 2001 році.

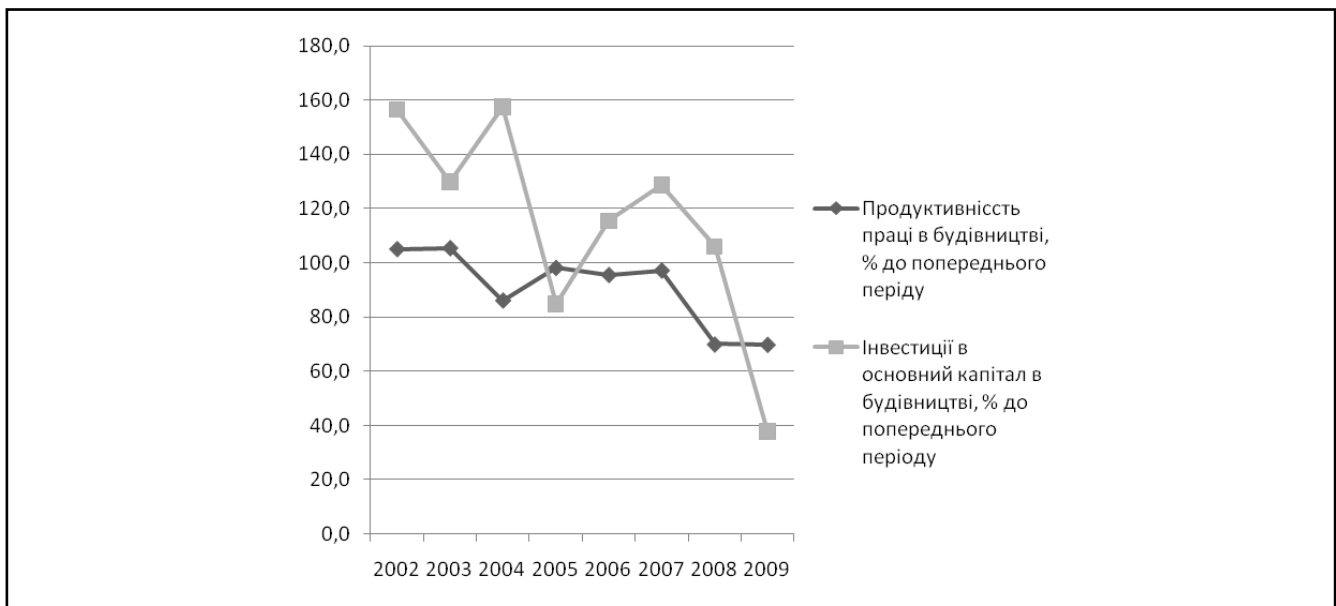


Рисунок 8. Динаміка продуктивності праці та інвестицій в основний капітал у будівництві, % до попереднього періоду
Джерело: побудовано за [1, 2].

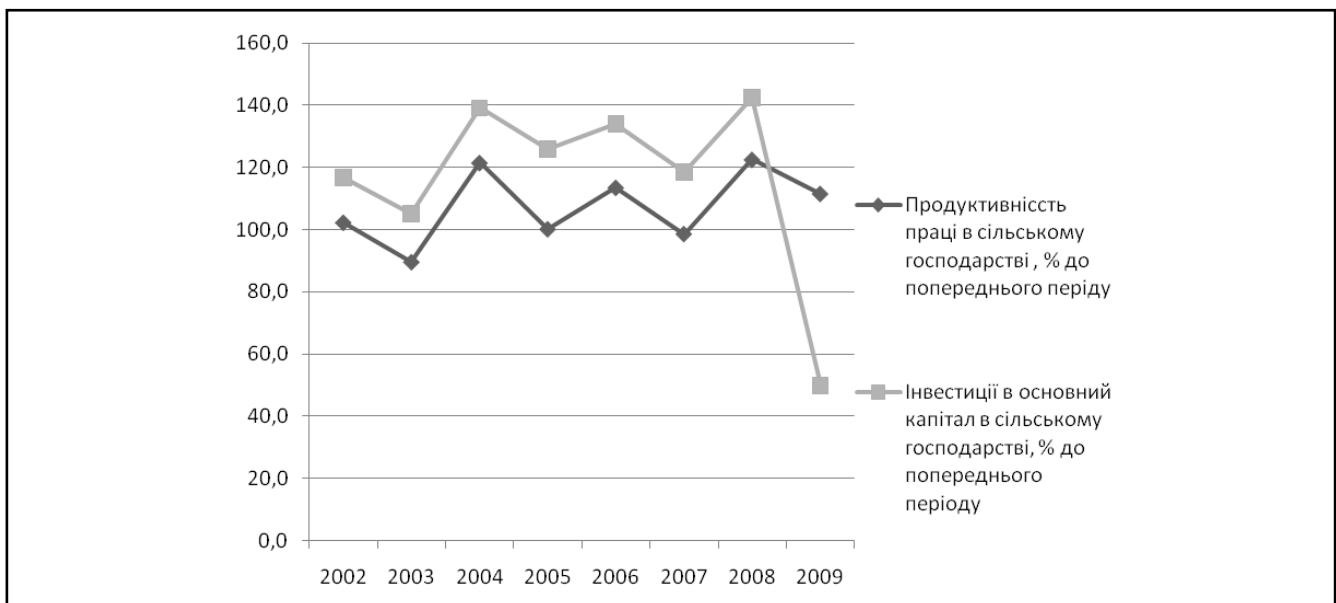


Рисунок 9. Динаміка продуктивності праці та інвестицій в основний капітал в сільському господарстві, % до попереднього періоду
Джерело: побудовано за [1, 2]

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Недостатніми є обсяги вкладення коштів у розвиток об'єктів сектору неринкових послуг. За даними Держстату України, питома вага інвестицій, використаних на будівництво нових та розвиток діючих закладів освіти, у 2009 році становила лише 0,7%, закладів охорони здоров'я – 1,1% усіх освоєних вкладень, а на сферу культури та надання послуг спорту припадало близько 2,6%. Абсолютне падіння обсягів інвестицій в 2009 році, яке відбулося під впливом фінансової кризи, кардинально змінило їх галузеву структуру. Питома вага промисловості і транспорту порівняно з попереднім роком підвищилася відповідно на 5,2 та 2,2 відс. пункти, частка будівництва

скоротилася в 2,5 раза, сільського господарства – зменшилася на 1%. Аналогічна ситуація спостерігається з інвестиціями в торгівлі та операціях з нерухомістю [1].

Структурні зрушення в обсягах та напрямках інвестицій істотно впливають на формування структури та обсяги основних засобів, а отже на капіталоозброєність економіки та її галузей і ефективність виробництва, що показано в табл. 3.

Крім тенденцій динаміки інвестицій в основний капітал на капіталоозброєність праці впливає також їх технологічна та відтворювальна структура (рис. 11 та табл. 4), тому що від них значною мірою залежить стан, приріст і відновлення ос-

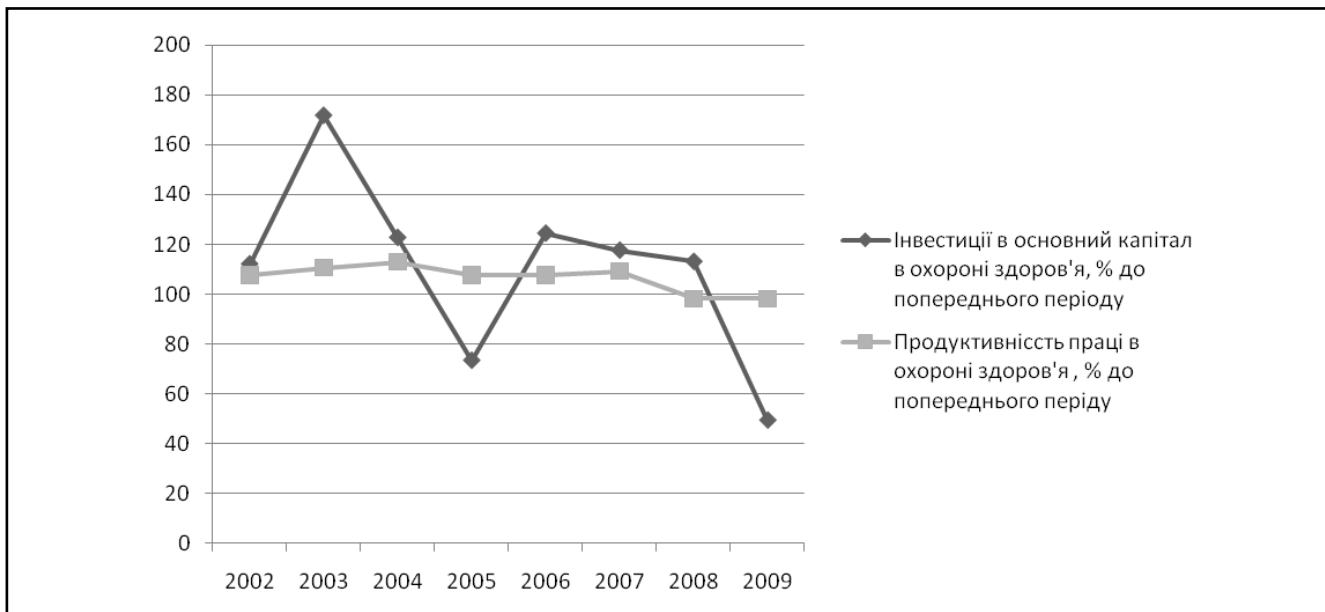


Рисунок 10. Динаміка продуктивності праці та інвестицій в основний капітал в охороні здоров'я, % до попереднього періоду
Джерело: побудовано за [1, 2].

Таблиця 3. Структура основних засобів за окремими секторами економіки, у % до підсумку

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Вартість основних засобів – всього	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Сектор виробництва товарів	46,2	46,1	44,9	45,3	43,8	40,2	38,1	28,9	29,3
Сектор ринкових послуг	40,6	40,6	41,6	40,9	43,1	48,0	51,2	62,8	58,7
Промисловість	34,0	35,2	35,3	36,8	35,8	33,5	32,3	24,1	24,9

Джерело: розраховано автором за [1].

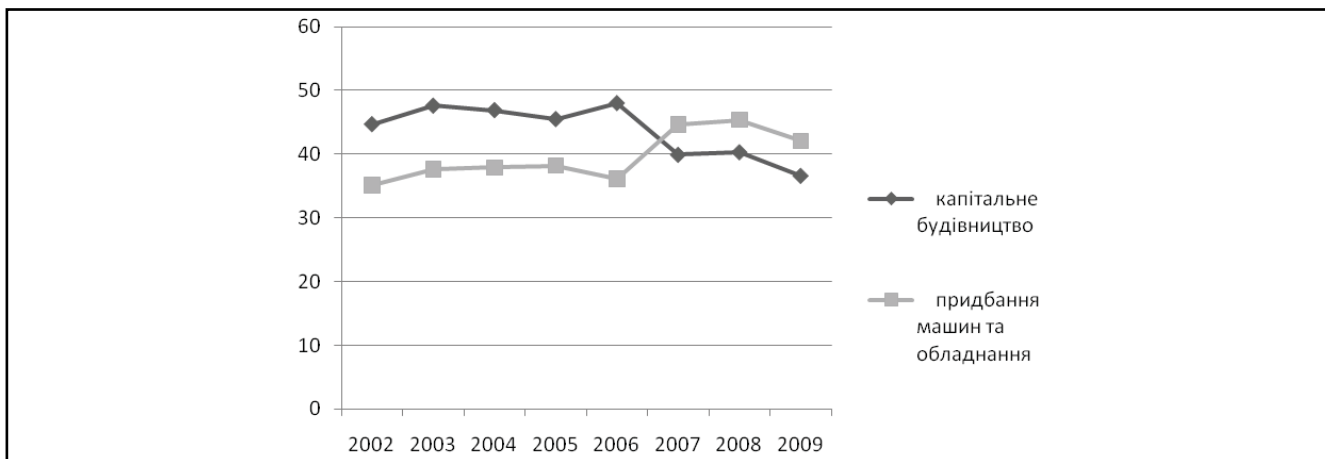


Рисунок 11. Частка інвестицій в капітальне будівництво та придбання машин та обладнання по економіці, у %
Джерело: побудовано за [1].

Таблиця 4. Відтворювальна структура інвестицій в основний капітал

	2000	2002	2003	2004	2005	2006*
Всього інвестицій в економіку, млн. грн.	12016	25053	31579	50684	62268	81975
в % до підсумку	100	100	100	100	100	100
в тому числі						
технічне переозброєння та реконструкція діючих підприємств, млн. грн.	8195	17386	20766	34046	39170	51744
в % до підсумку	68,2	69,4	65,8	67,2	62,9	63,1
будівництво нових підприємств, млн. грн.	3821	6785	10007	15378	21360	27779
в % до підсумку	31,8	27,1	31,7	30,3	34,3	33,9
підтримка діючих потужностей, млн. грн.		879	806	1260	1737	2449
в % до підсумку		3,5	2,5	2,5	2,8	3

* 2006 рік був останнім роком даних статистичних спостережень.
Джерело: розраховано за [1].

новних засобів, можливості підвищення продуктивності праці та економічного зростання.

Аналіз технологічної структури інвестицій в економіці України, за даними статистичної звітності, свідчить про те, що з року в рік близько 40% вкладень спрямовується на зведення будівель і споруд, причому в динаміці їхня частка дещо знижується. Інвестиції на придбання машин, обладнання та інструменту займають майже 45%, але в динаміці їхня частка підвищується.

Особливістю структурних змін в інвестиціях сільського господарства є скорочення частки витрат на будівництво і різке зростання вкладень на придбання машин і обладнання, частка яких у сукупних вкладеннях в галузь у нині перевищує 70%.

Як свідчить табл. 4, частка інвестицій на технічне переозброєння та реконструкція діючих підприємств протягом 2000–2006 років скорочувалась. Так, в 2000 році їхня частка в загальній сумі інвестицій становила 68,2%, в 2006 році – 63,1%. Спостерігалось незначне зростання інвестицій у будівництво нових підприємств. На жаль, аналогічна звітність Держстату за останні роки відсутня, і тому ситуація в 2007–2009 роках не відома. Нинішні темпи відтворення не дозволяють призупинити процес старіння основних фондів, насамперед таких видів економічної діяльності, як промисловість, будівництво, транспорт. Ступінь зношеності основних фондів на початок 2010 року в економіці становив 60% проти 43,7% у 2000 році (у будівництві – 46%, промисловості – 61,8, транспорті та зв'язку – 83,9%) [1].

Висновки

Таким чином, динаміка зростання продуктивності праці, а отже економічного зростання залежить насамперед від ефективності інвестиційного процесу. Аналіз динаміки капіталоозброєності праці та її продуктивності на макрорівні та-

кож свідчить, що обсяги залучення інвестиційних ресурсів і зміцнення виробничого потенціалу економіки не забезпечують адекватного нарощування виробництва і зростання продуктивності праці. Через значну зношеність основних засобів вітчизняна економіка потребує швидкого та ефективного нагромадження капіталу. Застарілі устаткування і технології обумовлюють не тільки низьку та «неякісну» капіталоозброєність, і відповідно низьку продуктивність праці, а й нераціональне використання сировини, матеріалів і енергії і, як наслідок неконкурентоспроможність продукції і економіки в цілому. Тому стан основних засобів, зокрема рівень морального і фізичного зносу, є критичним фактором реалізації економічної стратегії, яка має ґрунтуватися на підвищенні продуктивності праці.

Список використаних джерел

1. Статистика. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Економічна активність населення України 2009: Стат. збірник / Державний комітет статистики України: №09/2–23/167 від 20.07.2010.
3. Структурна гармонізація економіки як чинник економічного зростання / За ред. д-ра економ. наук І.В. Крючкової. – К.: «Експрес», 2007.
4. Україна–2015: Національна стратегія розвитку. Економіка. Режим доступу. – <http://www.uf.org.ua/news/550/>
5. Попова В. Результативність макрорівня: сутність оцінки / В. Попова, В. Попов // Економіка України. – 2004. – №11. – С. 15.
6. Кожем'якіна С.М. Інвестиційне забезпечення розвитку економіки України / С.М. Кожем'якіна // Формування ринкових відносин в Україні – 2008. – Вип. 6. – С. 37–41.
7. Моґілат І.М. Фактори впливу на динаміку інвестиційної складової ВВП / І.М. Моґілат // Економіка України: інвестиційно-інноваційна складова. кол. монограф. / За ред. В.Ф. Беседіна, А.С. Музиченко. – К.: НДЕІ – 2012. – С. 11–23.

Інноваційні імперативи нарощування конкурентоспроможності транснаціональних корпорацій

У статті показані особливості інноваційної діяльності транснаціональних корпорацій в умовах глобалізації. Сформульовані та проаналізовані на конкретних прикладах сучасні імперативи інноваційної діяльності провідних транснаціональних корпорацій. У галузевому та регіональному вимірі здійснено аналіз витрат на дослідження та розробки найбільших компаній-інвесторів в R&D в період з 2004 по 2010 рік.

Ключові слова: інновація, інноваційна діяльність, інноваційний імператив, дослідження та розробки (R&D), інноваційний менеджмент, транснаціональні корпорації.

В статье показаны особенности инновационной деятельности транснациональных корпораций в условиях глобализации. Сформулированы и проанализированы на конкретных примерах современные императивы инновационной деятельности ведущих транснациональных корпораций. В отраслевом и региональном измерении осуществлен анализ расходов на исследования и разработки крупнейших компаний-инвесторов в R&D в период с 2004 по 2010 год.

The article deals with the peculiarities of multinationals' innovation activity in the era of globalization. Modern imperatives of multinationals' innovation activity are identified and investigated. R&D expenditures of leading multinationals are analyzed in sectoral and regional dimension in the period from 2004 to 2010.

Постановка проблеми. Досягнення успіху на світовому ринку товарів і послуг неможливе без систематичного результативного впровадження інновацій. Проте умови здійснення інновацій компаніями в 21-му столітті суттєво змінилися, що потребує уточнення імперативів інноваційної діяльності всіх компаній, насамперед глобальних корпорацій. Усвідомлення цих імперативів суб'єктами інноваційної діяльності є запорукою їх успіху в майбутньому.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомий внесок у дослідження інноваційної діяльності ТНК зробили відомі зарубіжні вчені, серед яких В. Аньшин, А. Афуа, О. Гассманн, С. Глазьев, Е. Дандон, М.Л. Джордж, Дж.П. Ендрю, Т. Келлі, М. Кеупп, К. Крістенсен, Г.Л. Сіркін, Е. Харгадон, Г. Чесброу, Ю. Яковець та інші. Серед вітчизняних вчених питанню інновацій та інноваційної діяльності присвячені праці Л. Антонюк, Н. Краснокутської, І. Павленко, Є. Панченка, Л. Федулової. Серед відомих міжнародних компаній, які систематично проводять дослідження в інноваційній сфері і публікують їхні результати, варто відмітити McKinsey, Booz&Co., StrategyOne, INSEAD.

Мета статті – сформулювати сучасні імперативи здійснення інноваційної діяльності транснаціональними корпораціями, під впливом яких останні застосовують нові інструменти інноваційного менеджменту.

Виклад основного матеріалу. Інновації є невід'ємною частиною сучасного суспільства. В умовах глобальної економіки досягнення та утримання лідерської позиції успішна конкурентна боротьба або ж просто виживання на ринку є неможливими без систематичного та ефективного впровадження інновацій. За даними дослідження «Глобальний інноваційний барометр 2011» («ГБ 2011»), проведеного консалтинговою компанією Strategy One на замовлення General Electric, серед 2800 керівників, що безпосередньо беруть участь в інноваційних процесах компаній, 92% опитаних вважають, що інновація є головним стимулом для створення більш конкурентоспроможної національної економіки, а 86% погодилися з тим, що здійснення інновацій є найкращим способом створення робочих місць у країні [13, с. 14].

За даними консалтингової компанії Booz&Co., витрати 1000 компаній, які інвестують найбільше коштів у дослідження та розробки, становлять 47,8% загальних світових витрат на R&D; витрати наступної 1000 (від 1001 до 2000 компаній) становлять лише 3,3% загальних витрат на R&D, а витрати держав та інших суб'єктів інноваційної діяльності – 40,6% [19, с. 6]. Наведені дані в котрий раз свідчать, що великі транснаціональні корпорації є найбільшими вкладниками в дослідження та розробки. Що стосується державних витрат на R&D, то вони різняться в залежності від країни. В США та Японії вони становлять 0,29% ВВП, у країнах Європи (ЄС-27) – 0,27% ВВП, у Росії 57,4% бізнес-проектів в R&D фінансуються з державної казни, а в Україні на фінансування R&D з держбюджету витрачається 0,4% ВВП [6, с. 6–7].

Розглядаючи вкладення в дослідження та розробки 1000 та 20 найбільших за витратами на R&D компаній з 2004 по 2010 рік, слід зазначити, що їхні інвестиції в R&D постійно зростали (виключенням є лише 2009 рік, коли спостерігався спад до \$504 млрд. серед 1000 компаній та до \$129 млрд. серед 20 компаній) (рис. 1).

Частка витрат топ-20 ТНК серед 1000 найбільших за вкладеннями в R&D компаній протягом останніх сім років залишається відносно стабільною і становить 26,8%. Аналізуючи 20 найбільших компаній світу за витратами на R&D в 2004–2010 роках (табл. 1), слід звернути увагу на те, що у 2004–2009 роках до їх числа входила також компанія Ford, яка за зазначений період впала з першого міс-

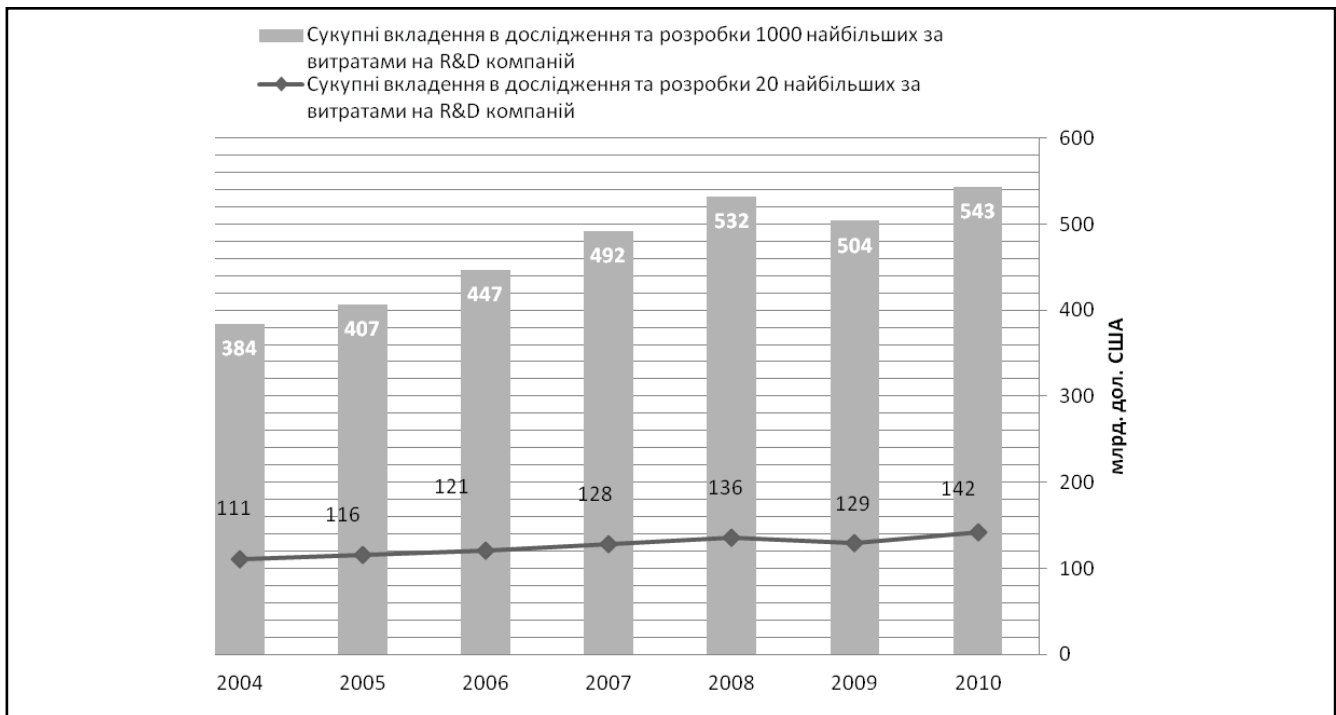


Рисунок 1. Сукупні вкладення в дослідження та розробки 1000 та 20 найбільших за витратами на R&D компаній в період 2004–2010 років

Джерела: [14–19].

ця в 2005 році (\$8 млн. витрат на R&D) на 20-те місце в 2009 році (\$4,9 млн.). З 2004 по 2006 рік активно витрачала гроші на R&D така компанія, як DaimlerChrysler, що посідала четверте місце в 2004 і 2005 роках із витратами в \$7,032 млн. і \$7,019 млн. відповідно та п'яте місце в 2006 році з величиною витрат на R&D в \$6,678 млн. В 2004, 2005, 2007 роках щедрістю на інвестиції в сферу досліджень та розробок позначилася компанія Sony, яка в 2004 році посідала 14-те місце з сумою витрат \$4,67 млн., в 2005 році – 18-те місце (\$4,698 млн.), а в 2007 році – 20-те місце (\$4,553 млн.). Щодо топ-20 компаній у 2010 році варто звернути увагу на такі компанії фармацевтичної галузі, як Roche Holding, Novartis та Merck, які з 2004 по 2010 рік піднялися з 19 на перше, з 18 на третє та з 20 на п'яте місце відповідно.

Досліджуючи витрати компаній на дослідження та розробки за регіонами світу в період 2004–2010 років, слід зазначити, що найактивнішими у фінансуванні R&D є компанії Північної Америки, за ними зі значним відривом слідує компанія Європи та Японії. Незважаючи на те що частка витрат компаній Китаю та Індії постійно зростає (з 2009 по 2010 рік, наприклад, зростання становило 38,5%), вона залишається незначною порівняно з часткою витрат компаній інших регіонів. Здійснюючи аналіз витрат на R&D за галузями економіки, варто наголосити на тому, що найбільші вкладення в дослідження та розробки здійснюють компанії комп'ютерної галузі та галузі електроніки (\$152 млн. в 2010 році), галузі охорони здоров'я (\$119,5 млн. у 2010 році) та автомобільної галузі (\$81,5 млн. в 2010 році). Така тенден-

ція в розподілі витрат на R&D за галузями економіки спостерігається протягом 2004–2010 років [14–19].

У 2009 та 2010 роках компанія Booz&Co. здійснила опитування більше 450 інноваційних лідерів з більш ніж 400 компаній та десяти галузей з метою визначення найбільш інноваційної компанії світу і прийшла до висновку, що ті компанії, якікладають найбільше коштів у дослідження та розробки, не завжди є найбільш інноваційними, що знову ж таки свідчить про необхідність ефективного управління інноваційною діяльністю. Так, на думку опитаних менеджерів, у 2009 та 2010 роках найбільш інноваційними компаніями світу є Apple (79% і 70% голосів відповідно), Google (49% і 44% голосів відповідно) та ЗМ (20% і 14% голосів відповідно) [17, 19].

Незважаючи на те що інновації вже довгий час є невід'ємною складовою діяльності успішних транснаціональних корпорацій, шляхи здійснення інновацій компаніями в 21-му столітті суттєво відрізняються від тих, що використовувалися раніше. У зв'язку з цим актуальним стає питання задоволення вимог, що висувуються сучасним суспільством до інновацій. Саме у відповідь на ці вимоги компанії трансформують свою діяльність, застосовуючи нові інструменти управління, пошуку та фінансування інновацій.

На думку Е. Дандон, потреба в інноваціях сьогодні зазнає впливу трьох основних факторів, серед яких технологія, відкритість світу та підвищені вимоги споживачів. Технологія, змінюючи баланс ринкових сил, вимагає від кожної організації перегляду її бізнес-моделі та структури. Невеликі організації, що є більш лабільними та гнучкими, отримують можливість випередити традиційних ринкових лідерів, викори-

Таблиця 1. Найбільші компанії світу за витратами на дослідження та розробки в період з 2004 по 2010 рік

Місце в рейтингу, 2010 рік	Компанія	Витрати на R&D, \$ млн.						
		2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
1	Roche Holding	9,646	9,120	8,168	6,985	5,262	4,578	4,067
2	Pfizer	9,413	7,739	7,945	8,089	7,599	7,442	7,684
3	Novartis	9,070	7,469	7,217	6,430	5,349	4,846	4,207
4	Microsoft	8,714	9,010	8,164	7,121	6,584	6,184	7,779
5	Merck	8,591	5,613	4,806	4,883	4,783	3,848	4,010
6	Toyota	8,546	7,822	8,994	8,386	7,691	7,178	7,025
7	Samsung	7,873	6,002	6,413	6,536	5,924	5,428	4,320
8	Nokia	7,778	8,240	8,733	7,727	4,892	4,753	4,640
9	General Motors	6,962	6,000	8,000	8,100	6,600	6,700	6,500
10	Johnson & Johnson	6,844	6,986	7,577	7,680	7,125	6,312	5,203
11	Intel	6,576	5,653	5,722	5,755	5,873	5,145	4,778
12	Panasonic	6,176	5,143	5,152	4,850	4,992	4,989	5,726
13	Glaxo SmithKline	6,127	6,187	6,425	6,476	6,351	5,700	5,200
14	Volkswagen	6,089	5,359	5,429	4,757	5,312	5,071	4,719
15	IBM	6,026	5,820	6,337	6,153	6,107	5,842	5,673
16	Sanofi-Aventis	5,838	6,391	6,695	6,208	5,571	5,025	–
17	Honda	5,704	4,996	5,603	5,142	4,765	4,508	4,352
18	AstraZeneca	5,318	4,432	5,179	5,162	3,902	–	–
19	Cisco Systems	5,273	5,208	5,153	4,500	–	–	–
20	Siemens	5,217	5,285	5,680	5,103	6,294	6,546	6,159

Джерела: [14–19].

стовуючи нові технології, що дозволяють доставляти споживачам продукти та послуги в мінімально короткий термін та з меншими витратами. Розвиток технічних можливостей зв'язку, ЗМІ, а також міжнародного транспортного сполучення призвели до підвищення рівня відкритості світу, що, у свою чергу, призвело до загострення конкурентної боротьби між її суб'єктами. Саме тому здатність створювати та використовувати інновації стає все більш і більш насущною. В такій інтенсивній ринковій середі споживачі, розуміючи, що вони мають більший вибір та достатню купівельну силу, стають все більш і більш вимогливими [3, с. 15–16].

Враховуючи вищенаведені фактори впливу на інновації в сучасному світі, можна виділити основні імперативи розвитку інновацій суб'єктами інноваційної діяльності, серед яких:

- економічний імператив – інновації є одним з ключових засобів отримання конкурентних переваг компаніями. Так,

за дослідженням компанії McKinsey, проведеному в 2008 році, більшість менеджерів вищого рівня компаній погодилися з тим, що інновації є чи не найважливішим пріоритетом їх організацій (рис. 2). Серед 1075 керівників 14% стверджують, що інновація є ключовим пріоритетом їх організацій, 51% наголошує на тому, що інновація входить в три основні пріоритети, і лише для 5% керівників компаній інновація зовсім не є пріоритетом [21, с. 2].

Крім підвищення прибутковості діяльності та отримання додаткових конкурентних переваг інновації можуть дозволити компанії створити позитивний інноваційний імідж, який, у свою чергу, дозволяє залучати акціонерів та підвищувати курс акцій компанії; залучати до роботи нових працівників, а також зберігати наявний колектив співробітників [3, с. 18];

- енергетична безпека та енергозбереження – переважна більшість опитаних у ході дослідження «ГІБ 2011» керівників

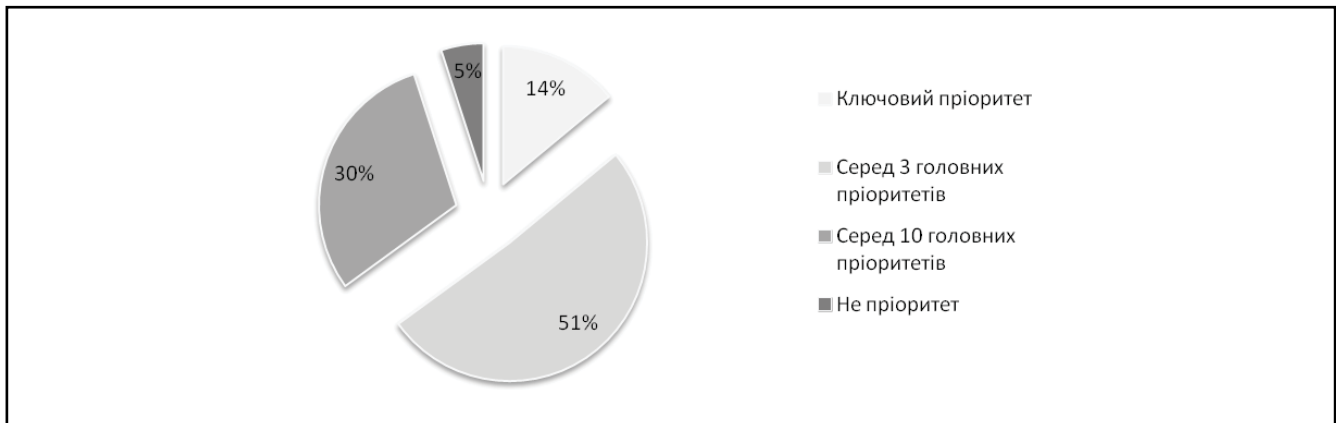


Рисунок 2. Важливість інновації продуктів, послуг, процесів чи бізнес-моделей в організаціях, які представляють менеджери, що брали участь в опитуванні, % опитаних, які погодилися з певним твердженням

Джерело: [21, с. 2].

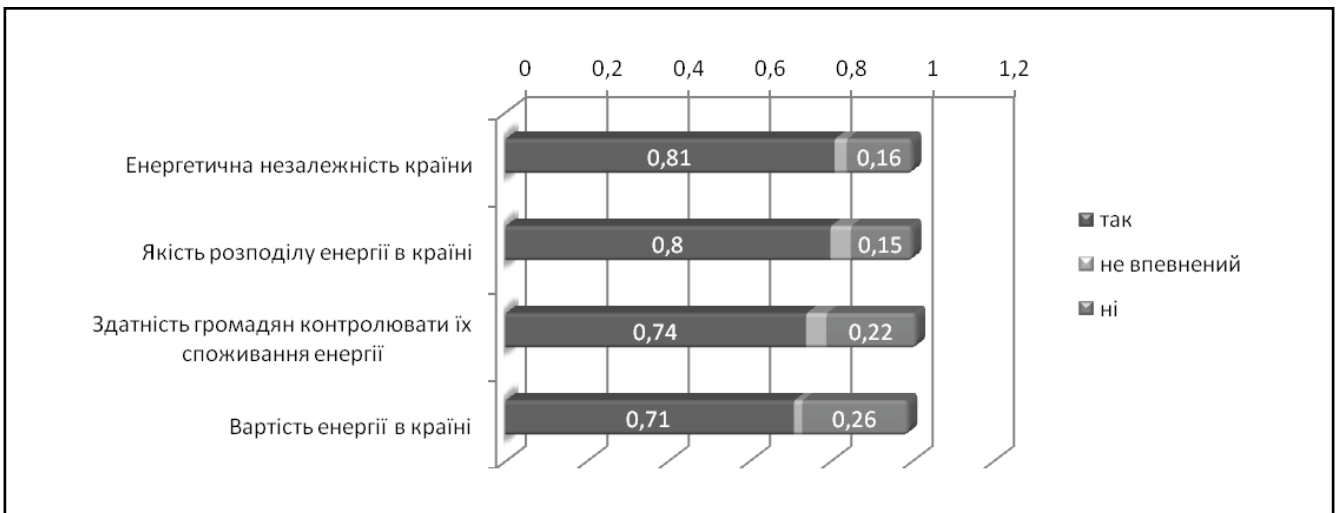


Рисунок 3. Енергетичний потенціал інновацій. Вплив активної інноваційної діяльності компаній на покращення наведених показників, % опитаних, які погодилися/не погодилися з певним твердженням

Джерело: [13, с. 16].

погодилися з тим, що інновації можуть покращити якість розподілу енергії в їх країні, здатність споживачів контролювати їх споживання енергії, а також знизити вартість енергії та підвищити рівень енергетичної незалежності їх країни (рис. 3).

«Зелене мислення» дуже вигідне бізнесу для того, щоб розвивати нові напрями технологій, які в будь-якому разі будуть користуватися попитом. Потенціал наявних джерел енергії швидко вичерпується, а ціни на існуючі енергетичні ресурси активно зростають. Такі перспективи ставлять компанії перед необхідністю вже сьогодні думати про нові джерела енергозабезпечення. Не випадково венчурні капіталісти переключаються зі сфери ІТ на альтернативну енергетику: Google Venture інвестує в WeatherBill (страхування погодних ризиків) Transphorm (енергосистеми), Cool Planet Biofuels (виробництво біопалива), «Елон Маск» інвестує в SolarCity (сонячна енергія), а також будує зарядні станції для електромобілів, а «Винод Косла», співзасновник Sun Microsystems, активно вкладає кошти в Ciris Energy (газ з вугільних пластів) та Soladigm (виробництво скла з регульованою прозорістю). До 2030 року частка води, біомаси та відходів, вітру та інших відновлюваних джерел енергії в глобальному виробництві електроенергії зростає до 41%, у той час як в 2006 році на них припадало лише 18% [1, с. 6–7];

– науково-технічний імператив. Починаючи з другої половини XVIII ст. прослідковується чіткий взаємозв'язок між станом економіки та появою нових промислових технологій. Дослідники процесів світової економічної динаміки, що належать до різних наукових шкіл та часто мають протилежні теоретичні погляди, практично єдині в оцінці важливої ролі, яку відіграють нові науково-технічні знання, реалізовані в передових виробничих технологіях та нових видах продукції кінцевого споживання, а також в тому, що єдиним шляхом еволюції людства є шлях інтенсивного технологічного розвитку. Велику кількість прибічників у всьому світі знайшла концепція зміни технологічних укладів. Поняття технологіч-

ного укладу в науковий обіг було введено С.Ю. Глазьевим, Д.С. Львовим, Г.Г. Фетисовим, Ю.В. Яковцом [2, 9, 11]. Під технологічним укладом слід розуміти групу технологічних сукупностей, що функціонують на основі схожих науково-технічних принципів. Ядром технологічного укладу виступає певний набір базисних технологічних процесів, що фактично використовуються чи є характерними протягом достатньо тривалого часу для сфер та галузей економіки, а матеріальні умови для становлення кожного нового технологічного укладу формуються в ході розвитку попереднього. Розвиток економіки іде шляхом послідовної та поступової зміни таких укладів, а на початковій стадії становлення кожний з них використовує старі енергоносії та інфраструктуру: транспортну та інформаційно-комунікаційну. Формування та утвердження власної адекватної інфраструктури проходить після встановлення панування нового укладу в базових сферах економіки і, відповідно, витісненням з них попереднього укладу [2, с. 46]. Загальноприйнятим є виділення шести технологічних укладів, узагальнена характеристика яких наведена в табл. 2. Ю.В. Яковець вважає, що шостий технологічний уклад сформується до 2010–2030 років [10, с. 13–14]. В.В. Карелін [7, с. 94–96], наприклад, переконаний, що в США, країнах Західної Європи та Японії сьогодні вже утвердилися п'ятий та шостий технологічні уклади;

– спрямованість інновацій на потреби суспільства (соціальний імператив) – 77% опитаних у ході дослідження «ГІБ 2011» погодилися з тим, що інновації будуть більше орієнтовані на задоволення суспільних потреб, підкресливши той факт, що найвизначнішими інноваціями 21-го століття будуть саме такі, що здатні задовольнити потреби суспільства, а не принести надприбутки транснаціональним корпораціям. При цьому 86% наголосили на тому, що такі інновації не просто принесуть користь окремим споживачам та громадянам, а допоможуть покращити життя всього суспільства [13, с. 9]. За результатами дослідження інновації здат-

Таблиця 2. Характеристика технологічних укладів

Номер укладу	Роки розвитку	Винахід, що дав поштовх розвитку укладу	Інфраструктура укладу	Характеристика відповідного інноваційного циклу та ключові галузі економіки
Перший	1785–1835	Прядильна машина Уатта, механічні ткацькі станки Робертсона та Хоррокса	Зрошувальні канали, проїжджі дороги	Промислова революція: фабричне виробництво текстилю. Розвиток текстильної промисловості, сільського господарства
Другий	1830–1885	Паровий двигун	Залізниця, світове судноплавство	Цикл пару та залізниць. Розвиток машинобудування, важкої промисловості, добувних галузей, легкої промисловості
Третій	1880–1935	Освоєння та широке практичне використання електроенергії та сталі	Електростанції, електричні розподільні мережі, телефон	Цикл електрики та сталі. Розвиток хімічної промисловості, універсального машинобудування, паливно-енергетичного комплексу, електротехнічної промисловості
Четвертий	1930–1985	Двигун внутрішнього згорання	Швидкісні автодороги, трубопроводи, повітряні сполучення, аеропорти, телевізійний зв'язок	Цикл автомобілів та синтетичних матеріалів. Розвиток електроенергетики, що базується на використанні нафти, приладобудування, виробництво синтетичних матеріалів
П'ятий	1980–2035	Розвиток інформаційних технологій, біотехнологій, освоєння космосу	Засоби комунікації, комп'ютерні мережі, Інтернет, супутниковий зв'язок	Комп'ютерна революція. Стрімкий розвиток атомної енергетики, мікроелектроніки, інформатики, генної інженерії тварин, аерокосмічної промисловості
Шостий	З 2030 року	Розвиток молекулярної біології та генної інженерії	Транспортна революція, глобальні мультимедійні мережі	Інформаційна революція. Розвиток нетрадиційної та космічної енергетики, космічних технологій, нанотехнологій, генної інженерії тварин та людини.

Адаптовано: [4, с. 56].

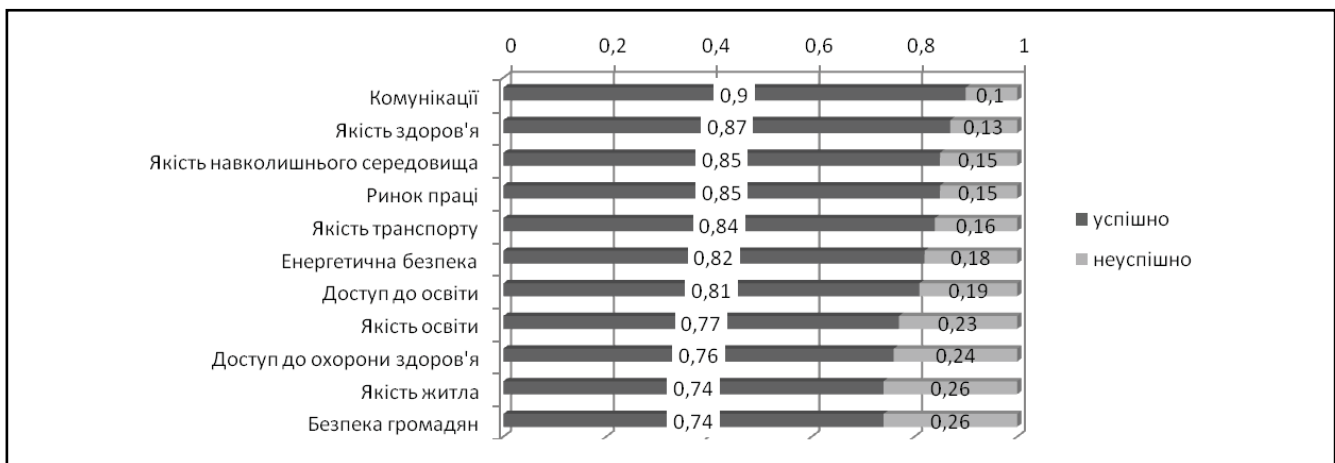


Рисунок 4. Вплив інновацій на покращення життя громадян у кожній із наведених сфер життєдіяльності за наступні десять років, % опитаних, які погодилися/не погодилися з певним твердженням

Джерело: [13, с. 6].

ні суттєво покращити життя громадян у таких сферах життєдіяльності, як комунікації, якість здоров'я, якість оточуючого середовища, якість освіти та доступ до неї, енергетична безпека та ін. (рис. 4).

У забезпеченні основних потреб суспільства чи не найважливіше місце займає сфера охорони здоров'я. Так, більше 70% опитаних у ході дослідження «ГІБ 2011» погодилися з тим, що інновації можуть покращити стан здоров'я суспільства, організацію сфери охорони здоров'я та якість послуг, що надаються нею (рис. 5).

Прикладом реакції на задоволення основних потреб суспільства є дії компанії BMW у відповідь на старіння населення планети. Проблема компанії полягала в тому, що середній вік працівників заводу підвищиться з 39 до 47 років до 2017 ро-

ку, а старші за віком працівники, як правило, відсутні по причині хвороби довший період часу, а також мають працювати старанніше для досягнення планових показників. Це, у свою чергу, ставило під загрозу виконання компанією BMW стратегії по посиленню конкурентоспроможності шляхом технологічного лідерства та удосконалень виробництва. Традиційні підходи до вирішення проблеми старіння нації, такі як звільнення старших працівників чи вимоги щодо їх більш раннього виходу на пенсію, неприйнятні для BMW. Саме тому за сприяння працівників компанії старшого віку була створена виробнича лінія 2017 року, що містить 70 змін у робочому обладнанні, які зменшують фізичне навантаження та ймовірність помилок. Прикладами таких змін є дерев'яне покриття підлоги (зменшує навантаження на коліна та можливість уда-

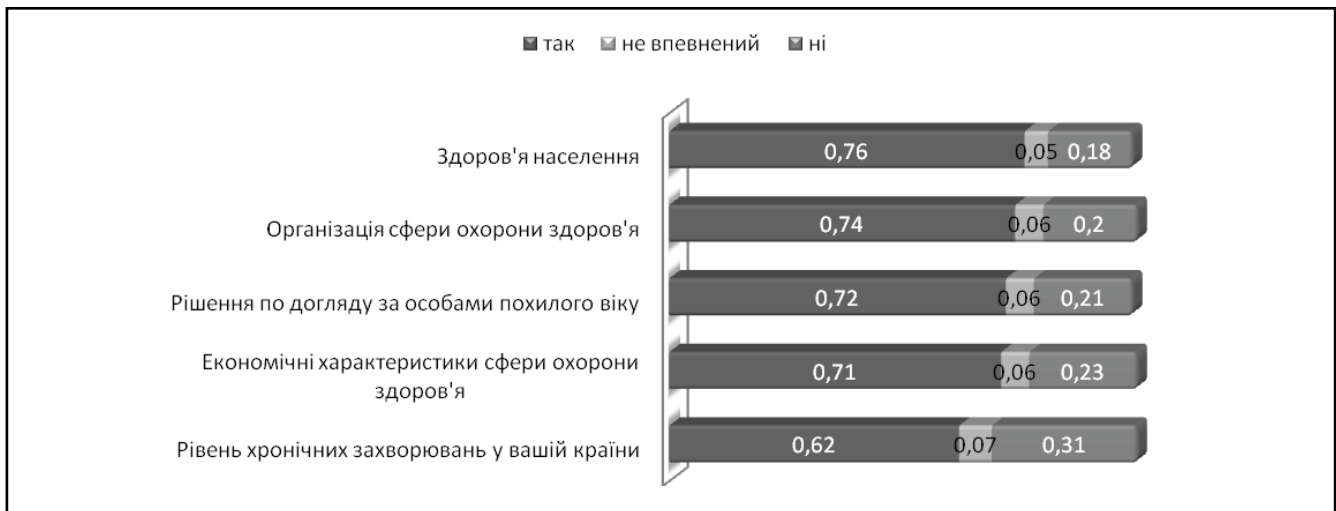


Рисунок 5. Вплив більш активної інноваційної діяльності компаній на покращення наступних характеристик сфери охорони здоров'я, % опитаних, які погодилися/не погодилися з певним твердженням

Джерело: [13, с. 15].

ру статичним електричним струмом), застосування перукарських стільців (дозволяють робити короткі паузи, а також змінювати фізичне навантаження – робітники можуть сидіти чи стояти), запровадження ортопедичного взуття (знижує навантаження на стопи), використання кутових моніторів (знижують навантаження на очі), використання збільшувачів лінз (зменшують навантаження на очі, а також мінімізують помилки при сортуванні), запровадження робочих столів, що регулюються (полегшують фізичне навантаження та ротацію персоналу протягом зміни), та багато інших змін. Започаткування ергономічно оптимальної ротації відбулося завдяки аналізу рівня фізичного навантаження на різних робочих місцях та виділення трьох груп працівників: працівники групи А отримували незначне або середнє навантаження, на працівників групи В лежала найважча фізична робота, а працівники групи С були навантажені найменше. Саме тому було прийняте рішення, що робітники можуть залишатися на позиціях робітника А протягом всієї зміни, але вони все ж таки мають працювати на позиціях робітників В і С для зменшення травматизму. Загальні витрати компанії на започаткування робочої лінії 2017 становили 40 тис. євро, але натомість BMW отримала ряд суттєвих переваг. Так, продуктивність лінії зросла на 7% за рік та стала дорівнювати продуктивності лінії, на якій працюють молодші за віком робітники, а відсутність на робочому місці по причині хвороби впала до 2%, що нижче середнього рівня відсутності на робочому місці по заводу [20, с. 99–102];

– екологічний імператив – з 2007 по 2009 рік запуск екологічно безпечних продуктів підвищився більш ніж на 500%, 2/3 керівників вважають сталий розвиток джерелом прибутку, а половина керівників очікує від «зелених» ініціатив нових конкурентних переваг [22, с. 94]. Крім того, 90% керівників, що брали участь у дослідженні «ГІБ 2011», впевнені в тому, що інновація є основним засобом досягнення більш екологічно чистої національної економіки. [13, с. 19]. При нагоді тут може стати аналіз патентної активності

в 2010 році в одній із найбільш інноваційних галузей промисловості – автомобільній промисловості. Найбільша кількість патентів у цій галузі була зареєстрована в секторі транспортних засобів, що працюють на альтернативних джерелах енергії, а також в секторі безпеки та контролю забруднення оточуючого середовища (16%, 11% і 9% від загальної кількості патентів у галузі відповідно) [12, с. 6].

Екологічний імператив можна продемонструвати на прикладі компанії Nestle, яка в рамках своєї довгострокової ініціативи щодо екологічної відповідальності починаючи з першого дня випуску кавових машин Nescafe Dolce Gusto у 2006 році зменшує їх вплив на навколишнє середовище. Враховуючи проблему зміни клімату, енергетичну проблему та проблему відновлення водних ресурсів, було підраховано кількість викидів в атмосферу, використаної енергії та води – починаючи з етапу виробництва кавових зерен до утилізації капсул. Нова технологія виробництва машин другого покоління Nescafe Dolce Gusto дозволяє зменшити викиди вуглецю на 32%, енергії – на 41, води – на 25% порівняно з першими моделями. Цього вдалося досягти завдяки впровадженню нової функції екорезиму, що дозволяє машині перейти до режиму автоматичного очікування після 20 хвилин у пасивному режимі, а також використання меншої кількості алюмінію (на 23%) при виробництві деталі для нагрівання води [5, с. 24].

Автори дослідження «ГІБ 2011» приходять до висновку, що розвиток інновацій в 21-му столітті буде характеризуватися особливостями, об'єднаними в групу під назвою «4 І»: індивідууми (individuals), інтегровані рішення (integrated solutions), інновації з суттєвим впливом (impactful innovations), інкорпоровані партнерства (incorporating partnerships). Сила індивідуумів виявляється в тому, що вони можуть бути настільки ж інноваційними, як і великі компанії (75% погодилися з цією тезою). При цьому 58% погодилися з тим, що не просто креативні індивідууми, а лише ті, що працюють в команді, були головним фактором впливу на

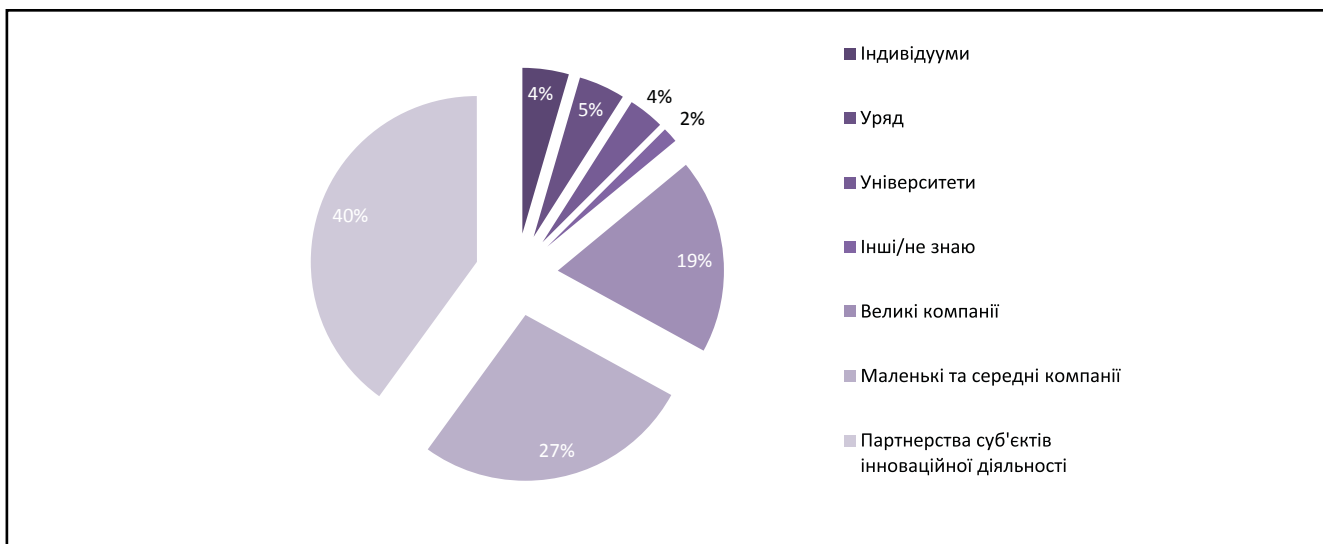


Рисунок 6. Найвпливовіші інноватори в наступні десять років. % опитаних, які погодилися з певним твердженням
Джерело: [13, с. 10].

більш активну інноваційну діяльність компаній. У зв'язку з цим варто погодитися з думкою Е. Харгадона [8], який на прикладі Т. Едісона та його лабораторії в Менло-Парк, а також інших технологічних брокерів доводить, що, незважаючи на романтичний міф про самотнього винахідника, революційні інновації є, перш за все, результатом колективної роботи. Сила інших трьох «І» виглядає більш переконливо. Так, створення інновацій буде вимагати інтегрованих рішень, які зможуть принести користь всьому суспільству, а не тільки окремим групам споживачів та громадян (86% погодилися з цією тезою). Втілення інновацій з суттєвим впливом буде сфокусоване не тільки на отриманні прибутку, а й на задоволенні людських потреб, що, у свою чергу, буде вимагати від суб'єктів інноваційної діяльності інкорпорованих партнерств [13, с. 20]. Так, 40% опитаних наполягають на тому, що найбільш інноваційними в наступні десять років будуть партнерства суб'єктів інноваційної діяльності (рис. 6).

Висновки

Інновації є невід'ємною частиною сучасного суспільства. В умовах глобальної економіки досягнення та утримання ліdersької позиції, успішна конкурентна боротьба або ж просто виживання на ринку є неможливими без систематичного та ефективного впровадження інновацій. Частка витрат топ-20 ТНК серед 1000 найбільших за вкладеннями в R&D компаній протягом останніх семи років залишається відносно стабільною і становить 26,8%.

Проведене дослідження дозволяє зробити висновок про наявність у сфері інноваційної діяльності транснаціональних корпорацій таких імперативів:

- економічного (підвищення продуктивності діяльності та отримання додаткових конкурентних переваг);
- енергетичного (покращення якості розподілу енергії між країнами та контролю споживачами за використанням енергетичних ресурсів);

- науково-технічного (використання нових технологій, що забезпечують сталий глобальний розвиток);
- соціального (покращення якості трудового та позавиробничого життя, умов всебічного розвитку людини);
- екологічного (уникнення подальшого погіршення екологічної ситуації на планеті та створення сприятливих умов для відтворення природних ресурсів).

Розвиток інновацій у 21-му столітті буде характеризуватися особливостями, об'єднаними в групу під назвою «4 І»: індивідууми (individuals), інтегровані рішення (integrated solutions), інновації з суттєвим впливом (impactful innovations), інкорпоровані партнерства (incorporating partnerships).

Список використаних джерел

1. Впереди планеты // Инвестгазета. Зеленый номер. – 2011. – №15. – С. 6–7.
2. Глазьев С.Ю., Львов Д.С., Фетисов Г.Г. Эволюция технико-экономических систем: возможности и границы централизованного регулирования. – М.: Наука, 1992.
3. Дандон Э. Инновации: как определять тенденции и извлекать выгоду: Пер. с англ. – М.: Вершина, 2006. – 304 с.
4. Дорофеев В.Д. Инновационный менеджмент: учеб. пособие / В.Д. Дорофеев, А.Н. Шмелева. – Ростов н/Д: Феникс, 2009. – 442 с.
5. Інфонест. Видання для працівників Nestle в Україні і Молдові. – Літо 2011. – 35 с.
6. Инвестгазета. Специальный номер по инновациям. – 2011. – 50 с.
7. Карелин В.В. Шестой технологический уклад открывает безграничные возможности разума человека, который обязан и может знать все // Инновации. – 2003. – №5. – С. 93–98.
8. Харгадон Э. Управление инновациями. Опыт ведущих компаний: Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – 304 с.
9. Яковец Ю.В. Закономерности научно-технического прогресса и их планомерное использование. – М.: Экономика, 1984.
10. Яковец Ю.В. Инновационность инвестиций: новый объект экспертизы // Инновации. – 2003. – №7. – С. 11–16.

11. Яковец Ю.В. ускорение научно-технического прогресса: Теория и экономический механизм. – М.: Экономика, 1988.
12. Derwent world patents index. 2010 State of innovation: 12 key technology areas and their states of innovation. – 2010. – 16 p.
13. GE Global Innovation Barometer [Електронний ресурс]. – 2011. – 25 p. Режим доступу: <http://www.files.gereports.com/wp-content/uploads/2011/GIB-results.pdf>
14. Jaruzelski B., Dehoff K. The Global Innovation 1000. Money Isn't Everything [Електронний ресурс] // strategy+business. – spring 2005. – 14 p. Режим доступу: http://www.booz.com/global/home/what_we_think/featured_content/innovation_1000_2005
15. Jaruzelski B., Dehoff K. The Global Innovation 1000. Smart Spenders [Електронний ресурс] // strategy+business. – winter 2006. – №45. – 16 p. Режим доступу: http://www.booz.com/global/home/what_we_think/featured_content/innovation_1000_2006
16. Jaruzelski B., Dehoff K. The Global Innovation 1000. Smart Spenders [Електронний ресурс] // strategy+business. – winter 2007. – 14 p. Режим доступу: http://www.booz.com/global/home/what_we_think/featured_content/innovation_1000_2007
17. Jaruzelski B., Dehoff K. The Global Innovation 1000. Beyond Borders [Електронний ресурс] // strategy+business. – winter 2008. – №53. – 16 p. Режим доступу: http://www.booz.com/global/home/what_we_think/featured_content/innovation_1000_2008
18. Jaruzelski B., Dehoff K. The Global Innovation 1000. How the Top Innovators Keep Winning [Електронний ресурс] // strategy+business. – winter 2010. – №66. Режим доступу: http://www.booz.com/global/home/what_we_think/featured_content/innovation_1000_2010
19. Jaruzelski B., Loehr J., Holman R. The Global Innovation 1000. Why Culture Is Key [Електронний ресурс] // strategy+business. – winter 2011. – №65. – 16 p. Режим доступу: http://www.booz.com/global/home/what_we_think/featured_content/innovation_1000_2011
20. Loch C.H., Sting K.J., Bauer N., Mauermann H. How BMW Is Defusing the Demographic Time Bomb // Harvard Business Review. – March 2010. – p. 99–102
21. McKinsey Global Survey Results: Assessing innovation metrics [Електронний ресурс] // McKinsey Quarterly. – Oct. 2008. – 11 p. Режим доступу: <http://www.mckinseyquarterly.com>
22. Unruh G., Ettenson R. Growing green: three smart paths to developing sustainable products // Harvard Business Review. – June 2010. – 94–100 p.

Т.В. ШАХОВА,
аспірант, ПНТУ ім. Ю. Кондратюка

Аналітичні інструменти удосконалення механізму реалізації державної інвестиційної політики підтримки корпорацій

Стаття присвячена визначенню напрямів удосконалення механізму реалізації державної інвестиційної політики підтримки корпорацій, який складається з інструментів прямої та непрямої дії. Проведено фінансову діагностику підприємства та визначено основні шляхи удосконалення даного механізму.

Ключові слова: інвестиційна політика, корпорації, підприємство.

Статья посвящена определению путей усовершенствования механизма реализации государственной инвестиционной политики по поддержанию корпораций, который представлен инструментами прямого и косвенного действия. Осуществлена финансовая диагностика предприятия и определены основные пути усовершенствования этого механизма.

Ключевые слова: инвестиционная политика, корпорация, предприятие.

An article was devoted to the mechanism of realization of state investment policy in relation to support of corporations

which presented by instruments of direct and indirect action. The basic varieties of these instruments represent, and also mark the causes of inaction of this mechanism.

Постановка проблеми. Як відомо, держава виступає суб'єктом інвестиційної діяльності через свої інститути, корпорації, фінансово-кредитні установи, інших функціональних учасників, а також бере участь в інвестиційному процесі як безпосередньо через державний сектор економіки, так і опосередковано – через свої інституції, органи виконавчої влади та місцевого самоврядування. Однією з основних проблем державної інвестиційної політики є недовіра інструментів механізму її реалізації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомий внесок у розробку теоретичних та прикладних засад у сфері інвестиційної діяльності корпоративних підприємств внесли вітчизняні та зарубіжні науковці, зокрема О. Алімов, О. Ам-оша, Я. Берсуцький, С. Богачов, Е. Брейлі, І. Булеєв, В. Вишневський, В. Газман, В. Геєць, Г. Губерна, А. Кабанов, В. Ковальов, І. Лукинов, Д. Мерсер, Дж. Тьюлз, В. Хобта, М. Чумаченко

досліджували державну інвестиційну політику. І. Бланк, Ю.І. Бондар, В. Онищенко, М. Прокопенко, Л. Птащенко, О. Рудченко, В. Савчук здійснили вагомий внесок у розробку теоретичних та прикладних засад розвитку корпорацій.

Незважаючи на велику кількість досліджень та публікацій з проблем інвестиційної діяльності, потребують поглиблених розробок теорія і методологія державної інвестиційної політики щодо підтримки корпоративного сектору економіки.

Мета статті. Політиці залучення вітчизняних та іноземних інвестицій звичайно приділяється велика увага. Однак реальна економічна роль іноземних інвестицій може бути істотною лише в малому підприємстві. Набагато важливіша технологічна роль інвестицій, що слугують активному обміну передовими технологіями і методами організації виробництва між країнами. Набір працюючих інструментів державної інвестиційної політики досить обмежений, тому необхідно віднайти ті інструменти, що в конкретних обставинах будуть працювати та виявляться ефективними й принесуть позитивний кінцевий результат.

Виклад основного матеріалу. Методи управління інвестиціями в закордонних країнах мають свої особливості і відмінності. Така ситуація в основному визначається станом економіки, зусиллями держави, її законодавчих і виконавчих органів з розвитку тих або інших ефективних методів управління. При цьому державна політика виступає в декількох аспектах:

- з одного боку, держава, фінансуючи наукові дослідження і розроблення в інвестиційній області, стимулює дослідження ефективності визначених методів і прийомів управління інвестиціями;

- з іншого боку, держава, застосовуючи у своїй інвестиційній діяльності визначені управлінські методи, дозволяє корпораціям й іншим великим структурам оцінити ефективність застосовуваних методів і використовувати їх у своїй діяльності.

Досвід найбільших закордонних систем свідчить про те, що однією з головних умов успіху є планування основних аспектів діяльності. Метою планування є визначення контрольних показників і характеристик діяльності для цілей оперативного і стратегічного управління інвестиціями. Оскільки корпорації мають на меті одержання прибутку і мінімізацію ризику, найбільш доцільним є одночасне інвестування в кілька інвестиційних інструментів, тобто створення корпоративного інвестиційного портфеля [4].

Ключовою роллю економічного зростання є правильна інвестиційна політика, для реалізації якої необхідне створення цілого ряду інститутів, що призведе до розвитку сприятливого інвестиційного клімату.

В Україні відсутня чітка організаційна система руху та контролю за використанням централізованих державних інвестиційних коштів. Механізм розподілу коштів у позабюджетних і галузевих державних фондах залишається непрозорим, організаційно складним, не забезпечує відбору най-

ефективніших проектів і не має елементів чіткої економічної відповідальності [5].

Очевидно, що постала необхідність створення принципів нових організаційних структур для успішного функціонування економічного механізму державної інвестиційної політики. Проте лише інституційного забезпечення недостатньо для ефективної реалізації державних інвестицій. Викликає занепокоєння недосконалість визначення державних пріоритетів інвестування, серед яких продовжують залишатися збитковими, низькорентабельними сфери, які, насамперед, потребують якісних змін у принципах господарювання. В цьому контексті держава має сконцентрувати обмежені фінансові ресурси в галузях, що виробляють кінцеву продукцію, мають значний експортний потенціал, забезпечують швидкий обіг капіталу та стабільні бюджетні надходження.

Актуальним для України залишається питання щодо формування сприятливого інвестиційного середовища, яке впливає на інвестиційну привабливість країни.

Зважаючи на умови розвитку інвестиційної політики в Україні, слід зазначити, що копіювання хоча б однієї з іноземних не призведе до позитивних результатів, а навпаки, знищить той початок, який існує на даний момент. Враховуючи унікальність нашої держави, зручне географічне положення, наявність різноманітних природних копалин, висококваліфікований персонал, потрібно розробляти свою модель здійснення інвестиційної політики [3].

Важливість розробки принципів інвестиційного менеджменту не викликає сумнівів, тому зараз необхідно розробити інвестиційний механізм, який був би адекватний сучасним ринковим умовам. Такий механізм має об'єднати форми іноземного, державного та приватного інвестування, оптимізувати взаємозв'язок різних суб'єктів інвестиційної діяльності; створення відповідної законодавчо-нормативної бази, а також інші заходи, які повинні упорядкувати інвестиційний процес як на окремих підприємствах і фірмах, так і на рівні національного господарства в цілому [6].

З метою стимулювання економічного зростання Урядом має проводитися активна робота щодо поліпшення інвестиційного клімату та формування умов для залучення інвестицій в економіку України.

Основною умовою досягнення довготривалих позитивних темпів зростання, як економіки, так і окремих підприємств, є активна інноваційна та інвестиційна діяльність. Інноваційний розвиток вимагає необхідного інвестування, в той час як стимулювання інвестиційної діяльності має розглядатися в контексті загального інноваційного стратегічного розвитку держави.

На нашу думку, найбільш вдалим способом відображення основних положень інвестиційної політики держави щодо підтримки корпорацій є їхнє представлення через механізм реалізації державної інвестиційної політики. Механізм реалізації державної інвестиційної політики щодо підтримки корпорацій виглядає наступним чином (рис. 1).



Рисунок 1. Інструменти механізму реалізації державної інвестиційної політики щодо підтримки корпорацій: [авторська розробка]

Процес удосконалення механізму реалізації державної інвестиційної політики передбачає вдосконалення інструментів непрямой дії (структурно-галузевої політики, грошово-кредитної, бюджетної) відобразимо на прикладі Зінківського хлібокомбінату. Спочатку проведемо аналіз діяльності даного комбінату за останні три роки.

Аналіз поточного фінансового стану підприємства займає особливе місце в широкому колі заходів фінансового управління в тому числі і реалізації інвестиційної політики. Таке становище пов'язане з тим, що в процесі зіставлення фактичного фінансового стану підприємства з його цілями на

визначений період діяльності фінансовими службами розробляється і реалізується система конкретних планових заходів, спрямованих на досягнення поточних цілей.

Безпосередньо оцінювання фінансового стану підприємства проводиться на основі використання фінансової звітності. Першим етапом при цьому є проведення експрес-аналізу фінансового стану. На основі балансу оцінюється фінансова структура капіталу суб'єкта господарювання, розраховуються окремі показники, що характеризують фінансовий стан. Для проведення експрес-аналізу фінансового стану побудуємо аналітичні таблиці, в яких відобра-

Таблиця 1. Аналітичне групування та аналіз статей активу балансу

Статті балансу	Код рядка	Сума, тис. грн.			Структура, %			Відхилення по структурі, %	
		2008	2009	2010	2008	2009	2010	2010 до 2008	2010 до 2009
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Необоротні активи	80	1061,3	1045	1036,1	87,1	85,7	86,4	-0,7	0,7
Основні засоби	030	1059,3	1043	1029,6	86,9	85,5	85,8	-1,1	0,3
Оборотні активи	260	157,2	174,9	168,1	12,9	14,4	14,0	1,1	-0,4
грошові кошти та поточні фінансові інвестиції	220...240	46,4	58,7	36,4	3,8	4,8	3,0	-0,8	-1,8
дебіторська заборгованість	150, 160, 170...210	21,2	18,9	18	1,7	1,5	1,5	-0,2	0
товарно-матеріальні цінності	100, 120, 130, 140	100,7	95,7	113,7	8,3	7,8	9,5	1,2	1,7
інші оборотні засоби	250	2,4	1,6	0	0,2	0,1	0	-0,2	-0,1
Витрати майбутніх періодів	270	-	-	-	-	-	-	-	-
Баланс	280	1218,5	1219,9	1199,7	100	100	100	-	-

Таблиця 2. Аналітичне групування та аналіз статей пасиву балансу

Статті балансу	Код рядка	Сума, тис. грн.			Структура, %			Відхилення по структурі, %	
		2008	2009	2010	2008	2009	2010	2010 до 2008	2010 до 2009
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Власний капітал	380+430	1118,6	1123,5	1122,6	91,8	92,1	93,6	1,8	1,5
статутний капітал	300	905,3	906,8	910,3	74,3	74,3	75,9	1,6	1,6
Позичковий капітал	480+620	99,9	96,4	77,1	8,2	7,9	6,4	-1,8	-1,5
Довгострокові зобов'язання	480	-	-	-	-	-	-	-	-
Поточні зобов'язання	620	99,9	96,4	77,1	8,2	7,9	6,4	-1,8	-1,5
кредиторська заборгованість	530+...+ 600	99,9	96,4	77,1	8,2	7,9	6,4	-1,8	-1,5
короткострокові кредити банків	500	-	-	-	-	-	-	-	-
інші поточні зобов'язання	610	-	-	-	-	-	-	-	-
Баланс	640	1218,5	1219,9	1199,7	100	100	100	-	-

жена структура і структурна динаміка активів і пасивів балансу (табл. 1, 2).

Дані аналітичного групування свідчать про те, що необоротні активи займають значну частку в балансі – понад 85%; грошові кошти становлять незначний відсоток в активах підприємства – лише 3%. Зменшення дебіторської заборгованості свідчить про поліпшення політики роботи з дебіторами. У структурі пасивів у 2010 році переважає власний капітал – 93,6%. Позиковий капітал представлений кредиторською заборгованістю, частка якої у загальній сумі пасивів має тенденцію до зниження.

На наступному етапі необхідно провести фінансову діагностику заводу. Термін «фінансова діагностика» (від грец. *diagnostikos* – здатність розпізнавати) вперше був уведений до економічного словника французьким вченим Бернаром Коллансом. На його погляд, фінансова діагностика – це нескінченний процес, що заснований на всебічному аналізі фінансової звітності підприємств, а також інших внутрішніх і зовнішніх джерел інформації.

Методичний цикл фінансової діагностики являє собою замкнуте коло, усі стадії якого повторюються. До стадій методологічного циклу фінансової діагностики французький вчений відносить: спостереження (збір інформації); первинне опрацювання інформації; розробка гіпотези; опрацювання і затвердження.

Фінансова діагностика як економічний процес базується на таких основних положеннях (рис. 2).

Проведемо характеристику кожного з представлених положень.

1. У діагностиці підприємства існують два об'єкти аналізу:

– результати діяльності підприємства за відповідний період та його поточний стан;

– основні бізнес-процеси підприємства (діагностика управління підприємством).

2. При здійсненні діагностики очевидним представляється те, що її інструментарій не повинен обмежуватися розрахунком лише фінансових показників.

Показники розраховуються на кінцевій стадії діагностики і являються по своїй суті узагальненням, а сама діагностика безпосередньо слугує цілям управління.

3. Необхідно використовувати методи фінансового аналізу в межах оптимальної достатності. Дане положення ґрунтується на необхідності враховувати, що фінансовий інструментарій діагностики результатів діяльності підприємства досить об'ємний, містить велику кількість фінансових показників, які часто дублюють один одного. Тому не завжди очевидна необхідність використання тих або інших коефіцієнтів.

Принцип достатності використання методів фінансового аналізу полягає у наступному – для цілей діагностики слід



Рисунок 2. Основні положення фінансової діагностики підприємства

використовувати лише ті показники, які являються інформаційною основою прийняття управлінських рішень [7].

4. Дотримання принципу порівняння і співставлення. Сутність даного положення полягає в тому, що самі по собі фінансові показники не можуть бути корисними для прийняття управлінських рішень, якщо фінансовий менеджер не порівнює їх з іншими даними, які мають відношення до об'єкта діагностики. Існують два типи показників для співставлення:

- показники даного підприємства за попередні періоди;
- аналогічні показники інших підприємств тієї ж галузі (зазвичай підприємств-конкурентів).

Зазначене положення символізує прагматичну простоту основної мети діагностики – отримання таких висновків:

- Як змінився стан підприємства в порівнянні з попередніми періодами – погіршився чи покращився?
- Чи успішно є діяльність підприємства в порівнянні з його конкурентами?

5. Дотримання принципу часової узгодженості. Згідно з цим принципом діагностика підприємства має проводитися по певному часовому регламенту.

З практичної точки зору доцільно дотримуватися такого регламенту діагностики:

- раз на рік проводити фундаментальну діагностику, яка передбачає використання всього діагностичного інструментарію;
- щомісяця здійснювати оцінювання обмеженої кількості показників по результатах поточного періоду (фінансовий моніторинг).

Варто мати на увазі, що в процесі фінансового моніторингу здійснюється контроль показників, які характеризують оперативні результати діяльності підприємства.

Інтегральні показники не доцільно включати до складу показників фінансового моніторингу, в той же час доцільно контролювати такий показник, як валова рентабельність продажу, щоб своєчасно виявити тенденцію погіршення операційної діяльності підприємства.

6. Останнім положенням фінансової діагностики виступає принцип завершеності. Сутність даного положення полягає у тому, що після розрахунків всіх фінансових показників, проведення горизонтального і вертикального аналізу фінансової звітності та опису її особливостей у періоді, який аналізується необхідно зробити висновки, заради яких, власне, і були виконані всі зазначені роботи.

Також менеджмент повинен сформулювати рекомендації по основних напрямках покращення діяльності підприємства. Лише тоді процес фінансової діагностики можна вважати завершеним.

Отже, фінансова діагностика заснована на всебічному аналізі фінансової, статистичної, податкової та управлінської звітності підприємств та зазвичай проводиться досвідченими фінансовими аналітиками з використанням різноманітних методів і прийомів фінансового аналізу.

Інструментарій фінансової діагностики широко представлений у літературі з питань фінансового менеджменту та фінансового аналізу широким набором формалізованих методик.

На думку вітчизняного економічного дослідника О.О. Шеремета, всі формалізовані методики, відповідно до специфіки їх загальних характеристик, можна об'єднати у три великі групи [7]:

- 1) ранжування фінансових показників та коефіцієнтів;
- 2) розрахунок інтегрального показника фінансового стану підприємства;
- 3) порівняння розрахункових показників з еталонними величинами.

Для проведення фінансової діагностики Зінківського хлібокомбінату використаємо модель комплексного аналізу на основі формування ранжованого ряду фінансових показників та коефіцієнтів.

Ранжування фінансових показників та коефіцієнтів забезпечується відповідно до таких припущень:

- 1) об'єктом дослідження є Зінківський хлібокомбінат;
- 2) визначено напрямки дослідження:
 - майновий стан (A);
 - ліквідність і платоспроможність (L);
 - рентабельність (R);
 - ділова активність (D);
- 3) сформовано сукупність цільових показників;
- 4) визначено інтервали для ранжування розрахункових значень кожного із цільових показників (межі інтервалів залежать від специфіки підприємства, вони можуть вільно варіювати відповідно до цілей та завдань аналізу, які ставляться його замовниками. При цьому основою для обґрунтування встановлення тих чи інших меж інтервалів може слугувати досвід попередніх комплексних досліджень підприємства, нормативно-правові вимоги, індикативні показники, розроблені вітчизняними і зарубіжними практиками та науковцями);

5) визначено ранг кожного інтервалу – порядок рангу того чи іншого інтервалу враховує поточну ринкову позицію підприємства та його цілей у довгостроковому періоді (табл. 3).

- 6) формою подання кінцевої інформації визначено:
 - порядок рангу кожного фінансового показника чи коефіцієнта;

Таблиця 3. Критерії ранжування

Рівень інтервалу	Ранг цільового показника	Інтервал сукупного рангу підприємства
Незадовільний	-3	[від -30 до -6]
Нормальний	0	[від -5 до 5]
Достатній	1	[від 6 до 19]
Високий	3	[від 20 до 30]

Таблиця 4. Визначення рангу фінансових показників та коефіцієнтів Зіньківського хлібокомбінату

Цільові показники	Код показника	Розрахункове значення	Інтервали для ранжування та порядок їх рангу				Ранг цільового показника
			−3	0	1	3	
Майновий стан							
1. Валюта балансу, тис. грн.	A1	1199,7	<10000	[10000–14999]	[15000–20000]	>20000	−3
2. Знос основних засобів, %	A2	35	>50	[34–50]	[25–33]	<25	0
3. Оновлення основних засобів, %	A3	65	<1	[1–4,9]	[5–10]	>10	3
Усього за напрямом:		–	–	–	–	–	0
Ліквідність та платоспроможність							
4. Абсолютна ліквідність, %	L1	54,5	<3	[3 – 8,9]	[9 – 15]	>15	3
5. Загальна ліквідність, грн./грн.	L2	2,2	<1	[1 – 1,24]	[1,25 – 2]	>2	3
6.Фінансова незалежність, грн./грн.	L3	0,94	<0,1	[0,1 – 0,39]	[0,4 – 0,6]	>0,6	3
Усього за напрямом:		–	–	–	–	–	9
Рентабельність							
7. Рентабельність капіталу, %	R1	0,2	<5	[5 – 14]	[15 – 25]	>25	−3
8. Фінансова рентабельність, %	R2	0,3	<15	[15 – 24]	[25 – 49]	>50	−3
Усього за напрямом:		–	–	–	–	–	−6
Ділова активність							
9. Коефіцієнт оборотності поточних активів, раз	D1	12,8	<1	[1 – 4,9]	[5 – 10]	>10	3
10. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, раз	D2	120	<3	[3 – 8,9]	[9 – 15]	>15	3
Усього за напрямом:		–	–	–	–	–	6
Сукупний ранг:		–	–	–	–	–	9

– розрахунок сукупного рангу підприємства.

Визначимо ранг фінансових показників та коефіцієнтів підприємства у табл. 4.

Розрахуємо абсолютне значення приведенного рангу за формулою:

$$Z = \frac{1}{4} \sum_{i=1}^3 \frac{At}{3} + \frac{1}{4} \sum_{i=1}^3 \frac{Lt}{3} + \frac{1}{4} \sum_{i=1}^2 \frac{Rt}{2} + \frac{1}{4} \sum_{i=1}^2 \frac{Dt}{2}$$

$$Z = \frac{1}{4} \times \frac{(0)}{3} + \frac{1}{4} \times \frac{9}{3} + \frac{1}{4} \times \frac{(-6)}{2} + \frac{1}{4} \times \frac{6}{2} = +0,75.$$

Отже, приведений ранг даного підприємства дорівнює «0,75», а це означає, що фінансово-економічний потенціал даного підприємства може бути ідентифікований як такий, що вищий від нормального, але нижчий від достатнього рівня відповідно до визначених на початку проведення фінансової діагностики критеріїв.

Крім того, відповідно до даних діагностики можна визначити, що основним напрямком подальшого розвитку економічного потенціалу комбінату має стати поліпшення майнового стану та рентабельності (негативний ранг підприємства – «-3»).

Для поліпшення діяльності Зіньківського хлібокомбінату, на нашу думку, потрібно виділити його з Укооспілки, змінити організаційну форму управління на публічне акціонерне товариство та включити в обласну асоціацію «Полтавахліб». ПАТ «Комсомольський хлібо завод» та ПАТ «Полтавський хлібокомбінат» були включені в обласну асоціацію «Полтавахліб», що сприяло покращенню їх діяльності на ринку даної продукції.

Разом із цим у досліджуване підприємство необхідно інвестувати кошти на:

- заміну хлібопекарного обладнання;
- заміну упаковки хліба та хлібобулочних виробів;
- розширення асортименту хліба та хлібобулочної продукції;
- удосконалення роботи кондитерського цеху;
- промоутерську кампанію;
- ремонт;
- удосконалення умов праці робітників;
- розширення відділу доставки продукції.

Інвесторами може стати держава (здійснити емісію акцій та стане співвласником), приватні інвестори (придбають на фондовій біржі пакети акцій і стануть співвласниками) та банк (надання кредиту на вигідних умовах).

Для отримання кредиту в банку потрібно розробити:

- бюджет на наступний рік;
- рух грошових коштів за звітний період;
- список найбільших дебіторів та кредиторів;
- довідку про суми грошових надходжень на рахунки за товари, роботи, послуги;
- відомість про наявність зобов'язань по кредитах.

Прикладом є ПАТ «Полтавський хлібокомбінат», який отримав необхідний інвестиційний капітал та на даний момент успішно розвивається, добре представлений на товарних ринках.

Висновки

На нашу думку, аналогічно на національному рівні потрібно всі подібні підприємства діагностувати, виявивши проблемні зони їх функціонування і основні об'єкти для інвести-

ційних вкладень. Робота з приводу фінансової діагностики підприємств корпоративного типу має бути ретельно організована і методично забезпечена Державною комісією з інвестицій та інновацій.

З нашої точки зору, Держінвестицій доцільно створити спеціальну комісію з належним чином підготованих фахівців. В склад цієї комісії обов'язково мають увійти спеціалісти з регіональних центрів Державної інноваційної фінансово-кредитної установи.

Враховуючи вищевикладене, можна зазначити, що механізм реалізації державної інвестиційної політики корпорацій стане дієвим лише в тому випадку, якщо представники спеціалізованої комісії вірно діагностуватимуть корпоративні підприємства, які потребують державних інвестицій, а корпорації, у свою чергу, — спрямовуватимуть дані інвестиційні вкладення лише на ті цілі, що будуть чітко визначені комісією.

Список використаних джерел

1. Господарський кодекс України №436-IV від 16.01.2003 // Голос України. — 2003. — №49-50.
2. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.91 №1560-XII із змінами і доповненнями.
3. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.08 №514-VI із змінами і доповненнями.
4. Програма розвитку інвестиційної діяльності на 2002–2010 роки, затверджена постановою КМУ від 28.12.2001 №1801 із змінами і доповненнями.
5. Програма щодо подолання впливу світової фінансово-економічної кризи та поступальний розвиток, затверджена постановою КМУ від 20.12.2008 №1107 із змінами і доповненнями.
6. Пшик Б.І. Інвестиційне кредитування: Навч. посібник. — Львів: ЛБІ НБУ, 2005. — 291 с.
7. Шеремет А. Д., Негашев Е.В. Методика фінансового аналізу. — М.: Инфра-М, 1999.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Л.М. КЛІВІДЕНКО,
к.е.н., доцент, Вінницький інститут економіки ТНЕУ,
Ю.Б. ПРОКОПИШИН,
викладач, Вінницький інститут економіки ТНЕУ

Вплив податкової політики на тіньову економіку України

У статті розглянуто вплив податкового навантаження на рівень тінізації економіки при проведенні розрахунків та ретроспективного аналізу даних у сфері оподаткування. Обґрунтовано значення фіскальної політики держави у подоланні тіньового сектору економіки.

Ключові слова: валовий внутрішній продукт, тіньова економіка, податкове навантаження, коефіцієнт тінізації економіки.

В статье рассматривается влияние налоговой нагрузки на уровень теневой экономики при проведении расчетов и ретроспективного анализа данных в сфере налогообложения. Обосновано значение фискальной политики государства в преодолении теневого сектора экономики.

Ключевые слова: валовой внутренний продукт, теневая экономика, налоговая нагрузка, коэффициент тенезации экономики.

In the article influence of the tax loading is considered on the level of shadow economy, during the leadthrough of calculations and retrospective analysis of data in the field of taxation. Grounded value of fiscal policy of the state in overcoming shadow the sector of economy.

Keywords: gross domestic product, shadow economy, tax loading, coefficient shadow economy.

Постановка проблеми. Актуальність статті обумовлена тим, що становлення і розвиток податкової політики в Укра-

їні відбувається в умовах політичних та економічних реформ, що, у свою чергу, викликає різке зростання обсягів тіньового сектору економіки України.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню впливу податкової політики на обсяги тіньової економіки присвячені роботи провідних вітчизняних науковців – В.Д. Базилевича, З. Варналія, Т. Ковальчука, І. Мазура, В. Мандибури, Р. Моторина, О. Пасхавера, О. Турчинова, В. Юринець, С. Лондара. Ці питання досліджують відомі зарубіжні вчені, серед яких праці Я. Арваї, Д. Блейдса, Н. Бокуна, В. Дадалко, Л. Дрекслера, Ю. Латова, М. Олсон.

Метою статті є дослідження впливу фіскальної політики на величину тіньового сектору економіки та залежність доходів державного бюджету від коефіцієнту тінізації.

Виклад основного матеріалу. Тіньова економіка – це господарська діяльність, яка розвивається поза державним обліком та контролем, а тому не відображається в офіційній статистиці. «Тіньові» підприємства не перерозподіляють власних доходів до бюджетів та державних цільових фондів, вони не сплачують податки, збільшуючи власні прибутки [1].

Фактично тіньова економіка це частина ВВП, що не знаходить свого відображення у системі перерозподілу, в тому числі бюджетного. Важливим у даному питанні є двосторонність відносин, що виникають у фіскальній системі. З одного боку, надмірні податки спричиняють розвиток тіньового сектору економіки, з іншого – збільшення частки тінізації економіки зменшує обсяг ВВП, що бере участь у перерозпо-

дільних процесах. У даному твердженні має місце точка Лаффера. Згідно з теорією Лаффера підвищення податків до певного рівня сприяє зростанню доходів бюджету, оскільки воно не підриває стимулів до економічної діяльності та інвестиційної активності. За цією межею розпочинається так звана заборонена зона шкали оподаткування. Податкові ставки, що належать до цієї зони, не стимулюють підприємців до збільшення нагромаджень, інвестицій і обсягів виробництва, а навпаки, виводять економіку в тінь. Отже, змушується податкова база і зменшуються податкові надходження до державного бюджету [4].

Розрахунок податкового навантаження дає можливість проводити ретроспективний аналіз за певні часові проміжки, у міжнародній статистиці для виміру його загального рівня на економіку використовується саме податковий коефіцієнт (tax ratio) [3]. На наш погляд, розрахунок даного показника являється важливим для України, оскільки дозволяє встановити прямі та обернені залежності між іншими економічними категоріями.

Використовуючи методику [4], визначимо показники податкового навантаження та номінального рівня податкового навантаження на базі 2006–2010 років (табл. 1).

Дані свідчать, що абсолютного максимуму податкового навантаження було досягнуто у 2009 році, коли його номінальний рівень становив 40,18%. Варто зазначити, що в сучасній теорії оподаткування, що діє в країнах Європи та в США, ефективним податковим навантаженням вважається 27,5% [5]. Ефективний коефіцієнт оподаткування для України становить 28,69% (без врахування обов'язкових внесків до цільових фондів). Досить близькі значення, за єдиної відмінності, що ставка 27,5% ефективна для суб'єктів госпо-

дарювання, що заробляють \$90–100 тис. на рік. Крім того, в дане навантаження вже включені всі відрахування у соціальні фонди. Тому порівнювати даний рівень доцільно з розрахованим податковим навантаженням, відповідно 38,8%. В такому разі ми бачимо перевищення середнього загальноновизнаного світовою наукою рівня на 10%.

Ми вважаємо, що безперечно невиправдано високий рівень податкового навантаження значно впливає як на соціально-економічний розвиток суспільства, так і на економіку держави. У свою чергу, перевищення допустимих норм змушує економіку виходити з офіційних перерозподільних процесів, а це веде до створення тіньового сектору економіки (табл. 2)

Дані табл. 2 свідчать про рівень тінізації, що відображає розмір тіньової економіки, викликаний фіскальною політикою держави. Доцільно відкоригувати рівень тінізації за допомогою першої модифікації методу Гутмана, яка ґрунтується на припущенні, що співвідношення обсягів готівкових грошей (М0) і грошової маси (М3) є постійною величиною. Таким чином, індикатором обсягу тіньового сектору в цій модифікації є зміни у наведеному співвідношенні. Методику даного розрахунку одними із перших започаткували в Україні В. Юринець та С. Лондар [6].

$$(K_2)' = (K_2)^{t_0} \sqrt{\frac{d^t}{d^{t_0}}} \times \frac{q^t r^{t_0}}{q^{t_0} r^t} \quad [1]$$

Ця методика ґрунтується на припущенні, що рівень тінізації економіки прямо пропорційний обсягам податків з фізичних і юридичних осіб. Разом із тим вона враховує той факт, що для створення тіньових економічних відносин необхідна велика кількість грошових коштів, що знаходяться поза установами банку (табл. 3).

Таблиця 1. Розрахунок рівня податкового навантаження 2006–2010 років

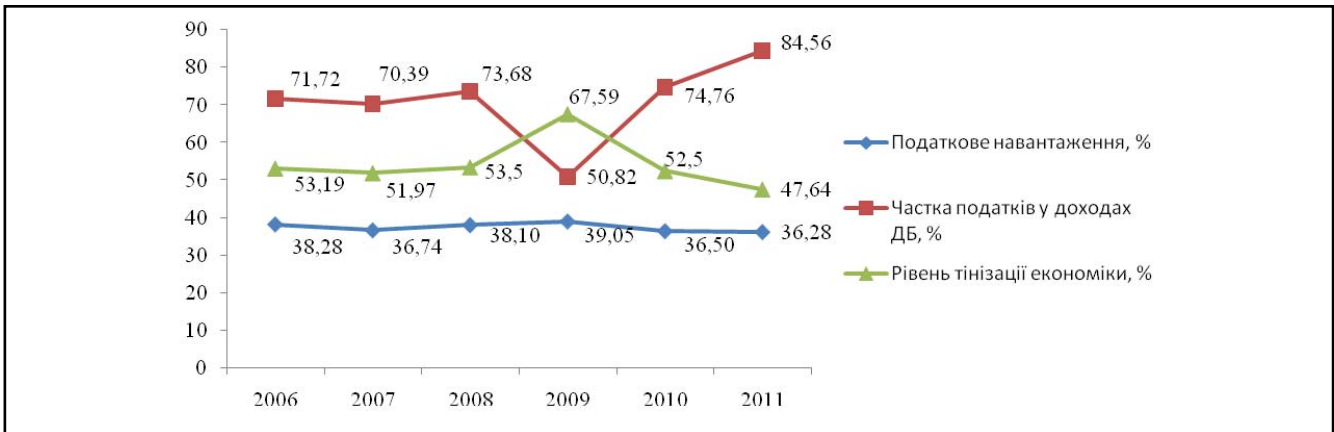
№	Показники	2006	2007	2008	2009	2010
1	Податкові надходження зведеного бюджету, млн. грн.	154,01	188,77	248,24	258,82	271,1
2	Обов'язкові страхові сукупні внески до цільових позабюджетних фондів, млн. грн.	54,3	76	113,64	97,56	127,02
3	Сума втрат зведеного бюджету внаслідок пільгового оподаткування в 2008 році, млн. грн.	13,5	17,5	19,8	28,21	37,13
4	ВВП номінальний, млн. грн.	544,15	720,73	949,86	912,6	1090,6
5	Податкове навантаження (1+2 у % до ВВП)	38,28	36,74	38,10	39,05	36,50
6	Номінальний рівень податкового навантаження (1+2+3 у % до ВВП)	40,76	39,16	40,18	42,14	39,91

Таблиця 2. Визначення рівня тінізації економіки в Україні

Показники	2006	2007	2008	2009	2010
Доходи державного бюджету	127516	163894	231931	345309	254995
Обсяг податкових надходжень	91460	115357	170890	175476	190624
Частка податків, що формує дохідну частину ДБ, %	72,7	70,48	73,68	50,81	74,76
Податкове навантаження	38,3	36,74	38,1	39,05	36,5
Рівень тінізації економіки, %	53,19	51,03	52,92	54,24	50,69

Таблиця 3. Розрахунок скоригованого рівня тіньової економіки в Україні

Показники	2006	2007	2008	2009	2010
Грошовий агрегат М0	74984	111119	154759	157029	182990
Грошовий агрегат М3	261063	396156	515727	487298	597872
d	28,72	28,05	30,01	32,22	30,61
R2 t0	53,19	51,97	53,50	67,59	52,50



Відношення податкового навантаження до рівня тінізації економіки

На наш погляд, коефіцієнт тінізації економіки потрібно розглядати саме в довгостроковому контексті. Тому що існування тіньового сектору характеризується не лише деструктивним впливом, а й короткостроковими позитивними ефектами: тимчасовою зайнятістю та підвищенням добробуту населення; можливістю реалізації професійного потенціалу; насиченням ринку товарами; підвищенням рівня конкурентоспроможності національних економік та господарюючих суб'єктів. Зазначені позитивні наслідки мають місце у короткостроковому періоді, а у довгостроковому є потенційною загрозою для національної безпеки держави [7].

Згідно з даними табл. 3 ми бачимо, що спостерігається тенденція до прямо пропорційного зв'язку між рівнем оподаткування та обернено пропорційною залежністю частки податків до державного бюджету і рівнем тінізації економіки. Якщо ситуація із залежністю податкового навантаження і рівнем тінізації виявляється закономірною, виявлена обернена залежність потребує додаткового дослідження (див. рисунок).

Найнижчий рівень податкового тягара 36,7% повністю відповідає найнижчому рівню тінізації економіки 51,97% та має спільну ознаку – обидва показники визначені для 2007 року. Разом із тим у цей рік 374 млрд. грн. від ВВП країни знаходилося в тіні.

При рівні тінізації економіки близько 50% спостерігається значна питома вага податкових надходжень у державний бюджет країни. Разом із тим, аналізуючи 2009 рік, ми бачимо обернену ситуацію, коли найвищий рівень податкового тягара за останні десять років викликає різкий перехід економіки у тінь. У свою чергу, це призводить до того, що в процесі перерозподілу не взяло участі близько 140 млрд. грн. ВВП. Загальний обсяг тіньового виробництва становив рекордні 616 млрд. грн., або 68% від ВВП держави. Такі показники досить негативні для стабільності держави. Якщо припустити, що рівень тінізації економіки в Україні в 2009 році відповідав рівню тіньової економіки Польщі – 10%. В такому випадку в перерозподільні процеси можна було залучити додатково 516 млрд. грн., що дало б змогу закумуляувати до державного бюджету додатково 200 млрд. грн. або зменшити податковий тягар до

рівня 16%, залишаючи стабільним рівень доходів державного бюджету. Рівень ВВП в такому випадку б перевищував плановий рівень 2011 року на 15%. Фактично економічний потенціал у державі є, але він прихований, виведений з офіційних економічних відносин.

Таким чином, саме невизначеність результуючого впливу тіньового сектору економіки зумовлює потребу наукового дослідження даної економічної категорії в довгостроковому періоді.

Варто зауважити, що в Україні тіньова економіка швидше пристосовується до умов кризи та чинної податкової політики, що викликає значне її перевищення встановлених нормативів. Так різке підвищення тінізації економіки у 2008–2009 роках можна пояснити, по-перше, реакцією на світову економічну кризу, а вже вторинною причиною є реакція на фіскальну політику. Розраховані показники податкового коефіцієнту та рівня тіньової економіки значно перевищують офіційні дані, що подаються Міністерством економіки України, про що свідчать планові показники 2011 року. Незважаючи на це, загальна тенденція та встановлена пряма залежність між рівнем податкового тиску (36,28%) та обсягом тіньової економіки дозволяє нам казати про 55–60% рівень тіньової економіки.

Висновки

Отже, ми вважаємо, що серйозною загрозою для економічної стабільності України являється високий рівень тінізації економіки. Враховуючи багатофакторність даної економічної категорії та складність обчислення реальної величини даної категорії, абсолютно обґрунтованою являється необхідність поглибленого вивчення даної категорії. Разом із тим вагомою перешкодою у вивченні питання тінізації економіки є закритість економічної інформації. Починаючи з 2009 року така інформація або взагалі відсутня, або подана необ'єктивно.

У ході дослідження ми прийшли до висновків, що вирішальним важелем подолання тіньової економіки має стати податкова політика держави. Розрахунки доводять існування безпосередньої залежності між фіскальною політикою

держави і рівнем її тіньової економіки. У свою чергу, помірне зниження рівня податкового навантаження викличе в довгостроковій перспективі вихід економіки з тіні і відповідно обернено пропорційно зниженню ставок податків, підвищить надходження до бюджету від перерозподілу ВВП.

Список використаних джерел

1. Цуркан І.М., Каурова О.Г. Види тіньової економіки та відповідні шляхи впливу на них. – НГУ, м. Дніпропетровськ [Режим доступу – http://www.rusnauka.com/16_ADEN_2010/Economics/68785.doc.htm]
2. Варналій З.С. Тіньова економіка: сутність особливості та шляхи легалізації – Монографія 2006 [Електронне джерело http://old.niss.gov.ua/book/tyn_ekon/index.htm]

3. Karen Walby, Ph.D., Americans For Fair Taxation, 10/01/2010. [Електронне джерело – <http://www.fairtax.org/PDF/WhatIsTheDifferenceBetweenTaxRates.pdf>]

4. Соколовська А. Теоретичні засади визначення податкового навантаження та рівня оподаткування економіки // Економіка України. – 2006. – №7. – С. 4–13.

5. Bachman, Paul; Haughton, Jonathan; «Taxing Sales under the FairTax – What Rate Works?». Beacon Hill Institute. Tax Analysts. Retrieved 2007–04–24.

6. Юринець В., Лондар С. Особливості функціонування тіньової економіки в Україні // Економічний часопис / 11–12/1999 [Режим доступу – <http://www.soskin.info/ea/1999/11-12/19991278.html>]

7. Турчинов О.В. Тіньова економіка: теоретичні основи дослідження. – К.: Вид-во АртЕк, 1995. – 300 с.

М.М. СТЕФАНЕНКО,

д.е.н., професор, Кримський інженерно-педагогічний університет

Проблеми обліку заставного майна комерційними банками

У статті висвітлено проблеми підтримки ліквідності банківської системи в умовах трансформаційної економіки на основі використання нових механізмів рефінансування банків.

Ключові слова: облік банківських установ, комерційних, ліквідність банків.

В статье освещены проблемы поддержки ликвидности банковской системы в условиях трансформационной экономики на основе использования новых механизмов рефинансирования банков.

Ключевые слова: учет банковских учреждений, коммерческих, ликвидность банков.

The article highlights the problems of liquidity support to the banking system in economic transformation through the use of new mechanisms for bank refinancing.

Keywords: banking institutions, commercial, bank liquidity.

Постановка проблеми. Однією з головних функцій банків є формування пропозиції грошей в економіці. З точки зору сучасної економічної теорії таку пропозицію забезпечують три основних канали: валютний, купівля цінних паперів державного боргу та рефінансування національним банком банківських установ [1]. Однак на практиці цей процес набуває специфічних ознак. До останнього часу монетарна політика Національного банку України (НБУ) у зв'язку зі значними обсягами припливу іноземного капіталу та прив'язкою курсу гривні до долара США майже повністю була підпорядкована валютній політиці, а тому інструменти надання банкам ліквідності були розвинені дуже слабо. Валютний канал

розглядався як практична реалізація валютно-курсової політики центрального банку, купівля цінних паперів державного боргу – як покриття дефіциту бюджету і лише канал рефінансування – як забезпечення ліквідності (а інколи і платоспроможності) банківських установ.

Останнім часом вітчизняна практика реалізації Національним банком грошово-кредитної політики спиралася переважно на валютний канал, частка якого у пропозиції грошей в окремі роки перевищувала 80%. І хоча про необхідність використання інших каналів фахівці говорили вже давно, лише фінансова криза, наслідком якої став значний вплив грошей із банківської системи, змусила монетарну владу на початку 2009 року внести фундаментальні зміни до методів та інструментів проведення монетарної політики, переорієнтувати процес формування пропозиції грошей із валютного каналу на канал рефінансування. Втім попри всю очевидність зазначеної проблеми з різних, переважно суб'єктивних, причин зробити це виявилось дуже складно.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми свідчить про значний інтерес до окресленої проблеми з боку науковців і практиків. Передусім треба назвати наукові праці В.М. Гейця, Н.І. Гребенік, А.А. Гриценка, І.О. Лютого, В.І. Міщенко, О.І. Петрика, А.В. Сомик, В.С. Стельмаха, А.В. Шаповалова, І.А. Шумила. Однак, незважаючи на значний обсяг наукових досліджень і практичних розробок, досі не розв'язано певну частину методологічних і методичних проблем забезпечення ліквідності банківських установ та збалансування попиту і пропозиції грошей в умовах трансформаційної економіки.

Отже, **метою** даної **статті** є обґрунтування основних напрямів удосконалення грошово-кредитної політики щодо

забезпечення ліквідності банків і поліпшення механізмів формування пропозиції грошей в Україні.

Виклад основного матеріалу. У фінансових та банківських колах панувала думка про можливість подолання фінансової кризи переважно завдяки державній підтримці фінансового сектору (Бразилія, Китай, Російська Федерація) або шляхом максимально повного використання інструментів грошово-кредитної політики – коригування валютного курсу, підтримки платоспроможності банків, списання боргів тощо. Втім, як засвідчила практика, головними інструментами подолання кризи все-таки залишаються бюджетні та податкові механізми. Так, Німеччина, Латвія, Угорщина, реалізуючи програму посилення довгострокового потенціалу зростання та впливу на державні фінанси, сконцентрували свою увагу саме на цих механізмах, забезпечивши підтримку домашніх господарств, розвиток інфраструктури, розширення спектра пільг у сфері податків і зборів, стримування зростання доходів тощо. У цій системі заходів монетарним механізмам відведено притаманну їм роль щодо збалансування попиту та пропозиції грошей і виконання функцій точної настройки грошового ринку.

Специфікою сучасного етапу реалізації вітчизняної монетарної практики залишається те, що існує прямий зв'язок між волатильністю обмінного курсу гривні до долара США та ліквідністю банківських установ. Отже, потрібно чітко розрізняти два взаємопов'язаних процеси: втрату банком своєї платоспроможності через низький рівень управління ризиками і нестачу ліквідності у зв'язку з обмеженістю чи деформуванням ресурсної бази. Оскільки основна функція центрального банку полягає у формуванні пропозиції грошей, то механізми рефінансування покликані забезпечувати необхідний рівень ліквідності банків, а не їх платоспроможність, хоча між цими категоріями існує певний взаємозв'язок. Кредити рефінансування, навіть в умовах трансформаційної економіки, не повинні надаватися істотно недокапіталізованим чи неплатоспроможним банкам до вирішення проблем їх капіталізації. Якщо банк є неплатоспроможним або має серйозну нестачу капіталу, спочатку потрібно вирішити питання поповнення його капіталу, а вже потім розглядати можливість надання йому нових кредитних ресурсів.

Відповідно до світової практики підтримка банківської ліквідності здійснюється лише на короткостроковій основі й за умови, що орган банківського нагляду оцінює фінансову як платоспроможну і здатну надати під такий кредит Національного банку адекватне забезпечення. Разом із тим треба зазначити, що підставою для надання короткострокової підтримки ліквідності за надзвичайних обставин є проблеми з фінансуванням чи ліквідністю на ринку (наприклад, у банках відбувається вилучення депозитів або вплив ресурсів із ринку спричинив різке збільшення ставок запозичення).

Так, відповідно до нової практики рефінансування скорочено терміни використання інструментів регулювання ліквідності до 90 днів, виключено поняття стабілізаційних кре-

дитів, скасовано використання валютних свопів, чітко визначено поняття кількісного та процентного тендерів, перелік інструментів рефінансування, види заставного забезпечення, зокрема іноземну валюту, тощо. При цьому зазначимо, що до основних принципів рефінансування банків у сучасних умовах необхідно віднести: доступність, прозорість, адекватність ситуації, операційну незалежність, рівність доступу банків до всіх інструментів, наявність і прийнятність заставного забезпечення, гармонізацію і гнучкість у використанні інструментів, забезпечення низького рівня ризику й низьких адміністративних витрат.

Відповідно до нових підходів кількісний тендер визначено як процедуру, згідно з якою для реалізації механізму підтримки ліквідності НБУ наперед установлює ціну (процентну ставку), за якою банки можуть одержати кредити рефінансування або розмістити в Національному банку кошти. При цьому сума коштів, що пропонується для рефінансування чи розміщення, може оголошуватися заздалегідь або не оголошуватися. Натомість процентний тендер – це тендер, під час оголошення якого банки у своїх заявках до НБУ зазначають ціну (процентну ставку), за якою вони погоджуються одержати кредит рефінансування чи розмістити кошти в Національному банку. З точки зору економічної теорії і практики, ціни й терміни погашення наданої ліквідності повинні відповідати передусім цілям грошово-кредитної політики центрального банку та його завданням у сфері управління ліквідністю.

З метою забезпечення оперативного реагування на обсяги пропозиції грошей в економіку центральний банк повинен використовувати широкий набір різноманітних інструментів. Тому з практичної точки зору важливого значення набуває ключове розмежування між операціями на відкритому ринку і постійно діючими механізмами рефінансування, які є частиною управління ліквідністю з боку центрального банку у звичайних умовах, і стабілізаційними кредитами, які можуть надаватися у виняткових випадках системно важливим, життєздатним, платоспроможним банкам, що потребують додаткової ліквідності (або й капіталу) і втручання органів нагляду з метою проведення реструктуризації. Це розмежування пов'язане не з якимись особливими умовами формування пропозиції грошей, їх обсягом, терміном погашення позик тощо, а лише зі статусом банка-позичальника, який опинився в певних обставинах унаслідок дії екзогенних чинників.

Згідно зі світовою практикою основним інструментом рефінансування, що використовує ФРС, є операції на відкритому ринку. У першу чергу, це пов'язано з наявністю великого за обсягами й досить ліквідного ринку капіталу. Європейський центральний банк надає перевагу операціям репо, намагаючись забезпечити однаковий доступ до ліквідності якнайширшому колу фінансових установ.

Основним видом операцій із підтримки банківської ліквідності в Україні є рефінансування банків терміном до 90 днів шляхом проведення кількісного або процентного тендера, повідомлення про який щотижня надсилається банкам засоба-

ми електронної пошти. Практика засвідчила, що подовження термінів надання таких кредитів є необґрунтованим і може ускладнити монетарне управління. Використання часових періодів різної тривалості дає змогу, з одного боку, гнучкіше й ефективніше використовувати механізм рефінансування банків, а з іншого – зменшити вплив коливань ліквідності наприкінці періоду, оскільки цільові показники монетарних агрегатів станом на кінець звітного періоду можуть бути викривлені через завищення або заниження залишків, які часто утворюються в останній день періоду утримання резервів.

Якщо такі кредити надаються на основі операцій на відкритому ринку під прийнятне за звичайних умов забезпечення за процентними ставками центрального банку чи ринковими процентними ставками, немає й не може бути додаткових обмежень на використання таких запозичених коштів. Центральний банк повинен контролювати лише загальний обсяг ліквідності, наданої шляхом проведення операцій на відкритому ринку. Кожен банк самостійно визначає напрями використання отриманих коштів. Наприклад, якщо банк позичає кошти на основі операцій на відкритому ринку, він має повне право бути учасником міжбанківського кредитного чи валютного ринків.

Важливою вимогою надання центральним банком кредитів рефінансування є те, що забезпечення, яке приймається для гарантування операцій на відкритому ринку й постійно діючих механізмів, повинно характеризуватися високою якістю й ліквідністю, щоб запобігти ризику втрат для центрального банку та зменшити адміністративне навантаження, пов'язане із прийняттям такого забезпечення. Цим вимогам зазвичай повністю відповідають державні цінні папери, цінні папери центрального банку та іноземна валюта.

Однією з проблем подальшого вдосконалення механізмів підтримки ліквідності банків є порівняно низький рівень розвитку вітчизняного фінансового ринку, що зумовлено малими обсягами й низьким рівнем ліквідності вітчизняних цінних паперів. Так, станом на 1 січня 2012 року в обігу ПФТС було розміщено корпоративних облігацій за номінальною вартістю на суму 92,2 млрд. грн., однак їхня ліквідність залишалася надзвичайно низькою, а ризики – занадто високими. Вартість облігацій внутрішньої державної позики, що перебували у власності суб'єктів господарювання, становила 24,7 млрд. грн., проте й вони характеризувалися низьким рівнем ліквідності. При цьому слід зазначити: чим нижча якість заставного забезпечення, наданого Національному банку під операції рефінансування, тим вищими будуть його витрати.

Під час проведення кількісного тендера розподіл кредитів здійснюється відповідно до поданих заявок до закінчення запропонованої для нього суми. Якщо її бракує для задоволення всіх заявок банків, то кошти розподіляються за оголошеною ціною між усіма банками пропорційно поданим заявкам. За умови проведення процентного тендера банки самостійно пропонують процентну ставку (з точністю до одного десяткового знака), за якою вони погоджуються одержати кошти, але

вона має бути не нижчою від облікової. При цьому один банк не може одержати більше, ніж 50% обсягу коштів, запропонованих на тендері з підтримання ліквідності банків.

Одним із важливих інструментів підтримки банківської ліквідності є проведення НБУ операцій прямого репо з державними облігаціями України чи банківськими металами і зворотного репо з державними облігаціями України. Такі операції здійснюються згідно з укладеними договорами й на заздалегідь визначені суму й термін, але не більше ніж на 30 календарних днів.

Операції репо можуть проводитися лише з тими державними облігаціями, строк погашення яких не припадає на термін проведення операції.

Проте слід мати на увазі, що переведення депозитів до Національного банку істотно не знизить тиск на ліквідність окремих банків, оскільки вони все одно повинні мати залишки коштів на рахунках у центральному банку для переведення депозитів. У балансі активів і пасивів НБУ зобов'язання банківських установ зменшаться, а зобов'язання перед новими вкладниками – збільшаться, тобто він буде змушений перебрати на себе як активи, так і пасиви банківської установи.

Очевидно, що питання про перебирання Національним банком України на себе депозитної функції банків набуде актуальності лише за надзвичайної ситуації. Більш логічним заходом у відповідь на масове вилучення коштів із банків, на нашу думку, є запровадження державного гарантування депозитів у значно більших обсягах, ніж це робилося до останнього часу, тому пряме переведення депозитів до НБУ можна розглядати лише як гіпотетичний варіант, який може бути використаний, якщо Фонд гарантування вкладів фізичних осіб буде неспроможний виконати свої зобов'язання в повному обсязі. Зазначимо, що за такого розвитку подій депозити переводитимуться лише на нетривалий (обмежений) період часу.

Використання валютних свопів практично не впливає на обмінний курс, оскільки операції здійснюються за спот-курсом, а базові ризики обох сторін за відповідними валютними позиціями не змінюються. Однак ключовою проблемою валютного свопу є можливість його використання для процентного арбітражу з левериджем, що неможливо при використанні іноземної валюти як заставного забезпечення. Одним із можливих інструментів рефінансування центральним банком банківських установ може бути надання стабілізаційних кредитів на більш тривалі терміни (понад 90 днів і до одного року) за процентними ставками, що перевищують аналогічні ставки за постійно діючими кредитними механізмами. Однак подальше їх застосування виявилось нецільним через низку чинників, серед яких слід назвати такі:

- неринковий характер використання такого інструмента, оскільки він не заохочує банки до запозичень на міжбанківському ринку;

- низькі порівняно з постійно діючими механізмами процентні ставки;

- складність визначення заставного забезпечення для таких кредитів;

- прихований характер надання конкурентних переваг окремим банкам тощо.

Слід зазначити, що в разі одержання стабілізаційного кредиту можливі випадки, коли навіть системно важливий і платоспроможний банк не матиме достатніх обсягів заставного забезпечення. При цьому потенційним забезпеченням можуть бути основні засоби банку, хоча центральні фінансові установи деяких країн, які погоджувалися брати таке забезпечення, потім були змушені володіти ним протягом багатьох років [2]. На нашу думку, капітал банку недоцільно використовувати як забезпечення ще й через те, що його вартість у разі банкрутства банку може виявитися надто малою, щоб покрити суму наданого центральним банком кредиту. Але придбання частки капіталу банку, як доповнення до визнаних центральним банком видів забезпечення, може бути однією з форм управління, здійснюваного органами нагляду для забезпечення адекватного контролю за діяльністю банків. Разом із тим треба зазначити, що доступ банківських установ до операцій на відкритому ринку та постійно діючих механізмів Національного банку все ще зазначені обмеження щодо рефінансування змушують банки знижувати свою активність на ринку.

На нашу думку, до банків, які одержують кредити рефінансування за стандартними операціями на відкритому ринку та постійно діючими механізмами, не варто застосовувати обмеження на здійснення банківської діяльності або ж установлювати режими контролю цілей використання одержаного фінансування. Такі підходи лише ускладнюють процес управління ліквідністю в банках і роблять його більш суб'єктивним.

Проте Національний банк України повинен мати необхідні важелі обмеження діяльності банку чи її контролю в разі, якщо той стикається із проблемами, які потребують більш тривалої підтримки з боку органів регулювання. Наприклад, якщо банк, через неможливість фінансувати свої зобов'язання шляхом запозичення необхідних коштів із допомогою стандартних операцій, звертається по термінове стабілізаційне фінансування, то НБУ може запровадити певні обмеження щодо його участі в операціях на валютному і кредитному міжбанківських ринках або щодо збільшення його кредитного портфеля.

На нашу думку, при характеристиці стану грошового ринку слід чітко розуміти, що незалежно від трансформаційних умов економіки надання Національним банком ліквідності банкам не означає автоматичного наповнення всіх грошових каналів, повного відновлення роботи міжбанківського ринку й забезпечення інтенсивного кредитування економіки. Головна мета рефінансування полягає в регулюванні пропозиції грошей і забезпеченні стабільності банківської системи, а відновлення кредитування економіки залежить від стану самої економіки, характеру й інтенсивності ринкових відносин. В окремих випадках із метою інтенсифікації

кредитування економіки уряди можуть надавати гарантії за міжбанківськими позиками. Але такі гарантії надаються лише як виняток і на термін, не більший від трьох місяців.

У світі для розширення переліку активів, які можуть використовуватися в операціях рефінансування як заставне забезпечення, пропонують використовувати кредити, видані банками своїм позичальникам. При цьому враховують навіть певну простоту і привабливість такого активу, його використання як застави пов'язано для центрального банку з цілою низкою проблем, які можуть створити істотні перешкоди у процесі рефінансування та знизити ефективність проведення грошово-кредитної політики в цілому. Тому для сучасних умов реалізації грошово-кредитної політики в Україні використання наданих банками кредитів як заставного забезпечення під операції рефінансування слід вважати передчасним.

Крім того, на нашу думку, основні вимоги необхідно доповнити додатковими умовами щодо адекватності застави, визначення величини знижки при розрахунку її вартості з урахуванням ризиків, характерних для даного забезпечення, а також чіткіше визначити строки й умови підписання договорів про заставу. Потребують спрощення і процедури управління ліквідністю за одночасного збереження повного контролю над обсягами ліквідності, наданої банкам. Проста, стабільна і прозора практика застосування інструментів рефінансування сприятиме зростанню довіри до Національного банку та посиленню механізму трансмісії від облікової ставки до цін на інші фінансові активи.

Висновки

Проведене дослідження механізмів забезпечення ліквідності банківських установ в умовах трансформаційної економіки на основі використання інструментів рефінансування дає підстави для таких висновків:

- підтримка ліквідності банків повинна здійснюватися переважно на основі короткострокового рефінансування під надійне забезпечення;

- політика НБУ щодо вибору заставного забезпечення для здійснення рефінансування банків може істотно впливати на структуру й розвиток банківського сектору;

- удосконалення механізмів підтримки банківської ліквідності на основі рефінансування банків потребує якісного поліпшення вітчизняного фінансового ринку, зокрема ринку державних цінних паперів;

- рекапіталізація неплатоспроможних, недокапіталізованих і проблемних банків не повинна здійснюватися за кошти рефінансування;

- запровадження механізму надання стабілізаційних кредитів можливе лише у виняткових випадках і лише для проблемних банків, які вважаються платоспроможними, однак потребують втручання з боку органів регулювання для підтримки необхідного рівня ліквідності, за процентними ставками, вищими за ставки для постійно діючих механізмів кредиту овернайт;

– надання банкам кредитів на основі операцій на відкритому ринку не повинно обмежуватися адміністративними заходами та супроводжуватися контролем їх використання;
– слід розробити чіткі внутрішні правила щодо прийнятності забезпечення та величини знижки при розрахунку вартості застави.

Таким чином, слід наголосити на тому, що управління ліквідністю як механізм реалізації грошово-кредитної політики Національного банку України не варто ототожнювати з механізмами вирішення питань проблемних банків. Основна

функція рефінансування полягає в забезпеченні реалізації цілей і методів проведення грошово-кредитної політики НБУ та збалансуванні попиту і пропозиції грошей в економіці країни.

Список використаних джерел

1. Івасів Б.С. Гроші та кредит: Підруч. – Вид. 3-тє. – Тернопіль: Карт-бланш.Кондор. 2008. – С. 360.
2. Ліквідність банківської системи України: – Науково-аналітичні матеріали. Вип. 42. В.І. Мищенко. – К.: Центр наукових досліджень НБУ, 2008. – 180 с.

Д.М. АРТЕМЕНКО,
аспірант, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Особливості застосування окремих методичних підходів при фінансовій оцінці цілісних майнових комплексів (ЦМК)

У статті проведений загальний огляд методичних підходів до фінансової оцінки цілісного майнового комплексу (ЦМК). Розкрито сутність методів, що використовуються за оціночних підходів. Систематизовано переваги й недоліки, притаманні кожному оціночному підходу; визначено доцільність застосування того чи іншого підходу залежно від цілей проведення оцінки та індивідуальних особливостей бізнесу або окремого майна.

Ключові слова: методичний підхід, безризикова ставка, грошовий потік, ринковий мультиплікатор, оцінка, цілісний майновий комплекс.

В статье проведен общий обзор методических подходов к финансовой оценке целостного имущественного комплекса (ЦИК). Раскрыта суть методов, которые используются в рамках оценочных подходов. Систематизированы преимущества и недостатки каждого оценочного подхода; определена целесообразность применения того или иного подхода в зависимости от целей проведения оценки и индивидуальных особенностей бизнеса или отдельного имущества.

Ключевые слова: методический подход, безрисковая ставка, денежный поток, рыночный мультипликатор, оценка, целостный имущественный комплекс.

The purpose of this article is to overview the methodical approaches to financial appraisal of a property complex. The article contains systematized advantages and disadvantages of every evaluation approach and determines the expediency of usage of the approaches according to the purposes of assessment and individual characteristics of a business or a property.

Keywords: methodical approach, risk-free interest rate, cash flow, market multiplier, appraisal, integral property complex.

Постановка проблеми. Динамічний розвиток ринкових процесів в Україні вимагає переорієнтації зусиль менеджерів щодо забезпечення поточних результатів діяльності в площину підтримки сталого економічного зростання, яке є певним гарантом безперервного функціонування підприємства й залежить від якості реалізації його потенціалу. Комплексним критерієм сталого розвитку підприємства є його вартість, оскільки вона відображає сукупну характеристику фінансових показників діяльності підприємства та забезпечує інтереси різних учасників ринкових відносин. Обов'язковою умовою здійснення ефективного залучення кредитів та інвестицій є підвищення точності та прозорості фінансової оцінки цілісного майнового комплексу (ЦМК). Тому вартісна оцінка підприємства має стати невіддільним інструментом управління власністю. Зосередження на пошуку можливостей ефективного функціонування підприємства зумовлює необхідність формування якісної системи інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень у сфері вибору альтернатив фінансових прогнозів розвитку підприємства. Для визначення поточних результатів вартісно-орієнтованого управління сформований прибуток оцінюється крізь призму інвестиційного ризику. Тобто фактична доходність бізнесу порівнюється із середньоринковою нормою доходності, що відповідає подібному рівню інвестиційного ризику. Значний вплив на вартість підприємства також здійснює поточний рівень ліквідності його майна, що характеризує швидкість перетворення активів підприємства на

гроші. Слід підкреслити, часто саме фінансова оцінка бізнесу, інвестиційних ризиків і ліквідності майна в сукупності формують інформаційну базу для оцінки й управління вартістю бізнесу [3, с. 6].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Фінансовій оцінці ЦМК присвятили наукові праці ряд таких вітчизняних вчених та практиків: В. Воронін, В. Галасюк, І. Галкін, О. Драпіковський, Ю. Дехтяренко, Н. Жиленко, І. Іванова, В. Ларцев, Н. Лебідь, Я. Маркус, О. Мендрул, А. Огаджанян, С. Сивець, С. Скринько, О. Пузенко, Ф. Пузій, А. Чіркін, а також зарубіжних – А. Дамодаран, В. Грибовський, А. Грязнова, А. Грегорі, Ф. Еванс, Ю. Козир, В. Михайлець, О. Стоянова, Т. Харрісон.

Враховуючи значний їх внесок у формування методичного забезпечення фінансової оцінки ЦМК, варто враховувати особливе значення застосування того чи іншого підходу залежно від мети проведення оцінки та індивідуальних особливостей аналізованого бізнесу (або окремого майна).

Метою статті є загальний огляд методичних підходів до фінансової оцінки ЦМК та визначення переваг й недоліків, притаманних кожному оціночному підходу.

Виклад основного матеріалу. Згідно з постановою Кабінету Міністрів України від 29.11.2006 № 1655 «Оцінка цілісних майнових комплексів» [2] оцінка бізнесу може відбуватися на основі будь-якого з таких трьох підходів:

- доходний підхід (з англ. *income approach*) – сукупність методів оцінки вартості об'єкта, спрямованих на визначення очікуваних доходів від об'єкта оцінки (відповідає теорії корисності);
- витратний підхід (з англ. *asset based approach*) – сукупність методів оцінки вартості об'єкта, направлених на визначення витрат з відновлення або заміщення об'єкта оцінки (відповідає трудовій теорії вартості);
- порівняльний, або ринковий підхід (з англ. *market approach*) – сукупність методів оцінки вартості об'єкта, що передбачають порівняння об'єкта оцінки з аналогічними об'єктами (за наявності інформації щодо вартості укладених за аналогічними об'єктами угод). Підхід відповідає принципу попиту–пропонування [1].

Згідно із зазначеними загальноприйнятими підходами систематизуємо методи оцінки за кожним із них:

- доходний підхід:
 - метод капіталізації доходу;
 - метод дисконтованих грошових потоків;
- витратний (майновий) підхід:
 - метод накопичення чистих активів, або метод скоригованої балансової вартості;
 - метод заміщення;
 - метод ліквідаційної вартості;
- порівняльний, або ринковий підхід:
 - метод ринку капіталів;
 - метод угод;
 - метод галузевих коефіцієнтів.

На відміну від класифікації, що найчастіше застосовується, деякі вчені пропонують інші ознаки класифікації. Так, С.В. Валдайцев пропонує доповнити класифікацію оціночних підходів за ознакою предмета оцінки. Так, на досить обґрунтовану думку вченого, предметами оцінки бізнесу можуть бути [4, с. 5]:

- оцінка підприємств, що базується на оцінці їх майна;
- оцінка окремих «бізнес–напрямів» як сукупності прав власності, технологій і матеріальних активів, експлуатація яких дозволяє генерувати доходи.

Очевидно, що оцінку майна підприємств науковець пов'язує із застосуванням методів накопичення активів та компанії–аналога (останній складається з методу угод і методу ринку капіталу). Вбачаємо що, віднесення вченим методів доходного підходу до оцінки бізнес–напрямів є цілком справедливим. Розроблена ж С.В. Валдайцевим концепція є альтернативною до загальноприйнятої, причому не суперечить останній.

Серед вказаних методичних підходів до оцінки ЦМК виділяється підхід, який детально розкритий Т.В. Момот, – оцінка опціонних активів. У більшості фахових джерел цей підхід виокремлюється від вищенаведених загальноприйнятих підходів [5]. Інші автори в межах концепції оцінки вартості майна розглядають лише найпоширеніші підходи: ринковий, доходний і витратний. Зокрема, на «триєдності» оціночних підходів наголошує Г.І. Мікерін [6, с. 42], думку якого поділяють О.Г. Мендрул, О.Ю. Харитонов і А.В. Пластинін [7, 8]. Крім того, слід підкреслити, що оцінку опціонів до стандартних підходів законодавчо не закріплено, зокрема постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» [1], її також не враховують В.П. Попков і О.В. Євстаф'єва [9, с. 87].

У цьому зв'язку можна припустити, що непоширеність опціонної оцінки в практиці оцінки вітчизняного бізнесу і, як наслідок, невизнаність її як окремого оціночного підходу переважно зумовлені відсутністю донедавна опціонних інструментів на національному фондовому ринку. Зокрема, запровадження опціонних інструментів у торгівлю на найбільших фондових біржах – «Першій фондовій торговельній системі» та «Українській біржі» – відбулося одночасно, у травні–червні 2010 року.

Кожен підхід до оцінки має суто індивідуальні особливості і чітко обмежену сферу застосування. Визначені особливості дозволили автору систематизувати переваги й недоліки застосування окремих підходів залежно від тих чи інших умов оцінки (табл. 1).

Лише застосування доходного підходу дозволяє скласти прогноз майбутніх грошових потоків, пов'язаних з об'єктом оцінки. Крім того, лише доходний підхід повною мірою враховує хронологічне старіння інформаційної бази оцінки.

Найбільшою перевагою ринкового підходу є максимальне врахування поточного ринкового середовища і капіталізації

порівнюваних підприємств. Суттєвим недоліком порівняльного підходу є ускладненість формування цілком порівнянної оціночної вибірки. Певні індивідуальні переваги та недоліки властиві також витратному (майновому) підходу.

Доцільність застосування доходного, витратного і порівняльного підходів в оцінці вартості ЦМК (або окремого майна) залежно від мети оцінки, особливостей оцінюваного бізнесу (або окремого майна), а також стану ринку, на якому представлено оцінюваний бізнес (або окреме майно), за дослідженнями О.Г. Мендрула [7], наведено в табл. 2.

Згідно з п. 1.10 табл. 2 міноритарні активи підприємства поділяються на два види: пасивні міноритарні (відображаються за статтею 220 балансу «Поточні фінансові інвестиції») і активні міноритарні інвестиції (формуються за ст. 040 балансу «Довгострокові фінансові інвестиції»). Від характеру операцій з ними залежить необхідність застосування того чи іншого підходу до оцінки їх поточної вартості.

Згідно з п. 2.3 табл. 2 активи державного або комунального підприємства, що підлягає приватизації, в Україні оцінюються за балансовою вартістю. Відповідний такий оцінці консервативний підхід забезпечує мінімізацію вартості оцінюваного майна. При цьому зазвичай не враховуються такі фактори, як поточний стан підприємства на ринку, перспективи його господарського розвитку тощо. Водночас міжна-

родна практика передбачає внесення відповідних коригувань при формуванні аукціонної ціни підприємства та з метою убезпечення від змови учасників приватизаційних торгів щодо мінімізації кінцевої ціни. Одним з нечисленних прикладів застосування в Україні ринкового підходу для формування приватизаційної ціни підприємства може слугувати проведений восени 2009 року аукціон з продажу 99,8% акцій ВАТ «Одеський припортовий завод» (далі – ОПЗ). За сукупної балансової вартості майна в 2,1 млрд. грн [10] стартова ціна, оголошена Фондом державного майна України, становила 4 млрд. грн. За підсумками аукціону, ціна продажу досягла рівня 5 млрд. грн, але на основі висунутих Фондом державного майна України і Кабінетом Міністрів України офіційних звинувачень у корпоративній змові всіх трьох учасників аукціону (з метою заниження ціни) результати приватизації було скасовано. Отже, у даному випадку відхід від консервативного підходу в оцінці вартості ОПЗ (урахування не тільки балансової вартості ОПЗ, а й його конкурентної позиції на ринку, унікальної логістичної мережі та досить високих регулярних обсягів реалізації) дозволив уникнути його приватизації за безцінь.

Як уже зазначалося, кожному з підходів притаманні індивідуальні переваги й недоліки. Методика застосування майнового підходу не має різночитань, а отже, за наявності вичер-

Таблиця 1. Переваги й недоліки окремих підходів до оцінки ЦМК

Підходи до оцінки	К-ть п/п	Переваги вказаних методів в тому, що вони ураховують	К-ть п/п	Недоліки
Доходний	1	Майбутні очікування	1	Трудомісткість прогнозування
	2	Ефективність використання активів	2	Порівняно високий ступінь інформаційної невизначеності (усі умови динаміки зовнішнього і внутрішнього бізнес-середовища зведені лише в одному виразнику – ставці нарощення або дисконтування)
	3	Обмежено, ринковий аспект (через ставку нарощення або дисконту)	3	Результати мають імовірнісний характер (зазвичай чим довший горизонт прогнозування, тим вища частка похибки)
	4	Змінність інформації (старіння даних)		
Порівняльний (ринковий)	1	Порівняно найбільшою мірою, ринкову ситуацію	1	Не враховує майбутні очікування
	2	Поточну ефективність використання активів	2	Точність результатів обернено пропорційна до розмірів аналітичної вибірки, а отже, вимагає використання максимально широкої чисельності об'єктів оцінки (як наслідок, рідко застосовується на ринках з обмеженим доступом учасників і т.п.)
			3	Труднощі зі збором і формуванням цілком порівнянної аналітичної вибірки
			4	Точність результатів залежить від поточного стану ринку, в умовах якого функціонує об'єкт оцінки
Витратний (майновий)	1	Єдино можливий для деяких видів підприємств (підприємства зі значною частиною ліквідних активів, підприємства-банкрути, підприємства на стадії зрілості)	1	Значна похибка при оцінці вартості нематеріальних активів (патенти, гудвіл та ін.)
			2	Застосування підходу може призвести до суперечливих результатів, наприклад, вартість оціненого підприємства буде від'ємною за наявного ринкового попиту на акції цього емітента
			3	Не враховує майбутні очікування
			4	Не враховує ринковий аспект
			5	Не враховує ефективність використання активів

Таблиця 2. Доцільність застосування окремих підходів до оцінки ЦМК

№ п/п	Умови порівняння	Характерні методичні підходи			
		дохідний	ринковий	майновий	опціонний
1. Мета оцінки					
1.1	Довгострокові доходи від володіння підприємством (контрольним пакетом акцій)	+			
1.2	Доходи від корпоративного злиття	+		+	
1.3	Доходи від реалізації майна			+	
1.4	Довгострокові доходи за рахунок проведення реструктуризації	+		+	
1.5	Одержання кредиту під заставу майна	+		+	
1.6	Страховання майна			+	+
1.7	Довірче управління пакетом акцій	+			+
1.8	Оренда (лізинг) окремих активів		+	+	
1.9	Очікування дивідендних виплат і зростання курсу акцій	+	+		
1.10	Операції з поточними фінансовими інвестиціями:				
1.10.1	Придбання міноритарного пасивного пакета акцій (0–20% акцій) або міноритарних активних інвестицій (від 20% до 50% – 1 акція) з метою перепродажу його стратегічному інвесторові	+	+		+
1.10.2	Володіння міноритарними пасивними або активними інвестиціями			+	
1.10.3	Продаж міноритарних пасивних або активних інвестицій іншому інвестору		+		+
1.11	Доходи від управління портфелем цінних паперів	+			+
2. Особливості підприємства					
2.1	Підприємство на стадії зрілості, що має значні за розміром активи			+	
2.2	Новостворене підприємство, що функціонує в перспективній галузі	+			
2.3	Державне/комунальне підприємство в процесі приватизації		+	+	
2.4	Підприємство, що демонструє значні темпи зростання в перспективній галузі	+	+		
2.5	Підприємство зі значною частиною ліквідних активів			+	
2.6	Підприємство–банкрут			+	
2.7	Спеціалізоване підприємство з обмеженим ринком	+		+	
2.8	Успішне підприємство, яке працює в стабільній галузі з високим рівнем конкуренції		+		
2.9	Галузі, до якої належить підприємство, властива статистична залежність між вартістю продукції і показниками діяльності підприємства (наприклад, харчова промисловість – хлібокомбінат, енергетична галузь – обленерго)		+		
3. Стан ринку					
3.1	Фондовий ринок дозволяє простежити ретроспективні й поточні ціни акцій		+		
3.2	На ринку капіталів інфляція піддається прогнозуванню, ставки дохідності державних облігацій стабільні, динаміка облікової ставки центрального банку прогнозована				
+					
3.3	Фондовий ринок відкритий і прозорий, інформація емітентів достовірна	+	+		
3.4	Фондовий ринок перебуває в стадії формування, товарні ринки більшості активів нерозвинені	+			
3.5	Товарні ринки виробничих активів активно функціонують			+	

пної документації щодо витрат з придбання й обслуговування об'єкта оцінки визначення його вартості не є проблемним. Виходячи з цього здійснимо детальний аналіз умов проведення оцінки за доходним і порівняльним підходами.

При дисконтуванні грошових потоків оцінювачу перш за все необхідно визначити, чи належать грошові потоки до власного капіталу, чи вони формуються за сукупними фінансовими джерелами бізнесу. Якщо дисконтуються грошові потоки, розміщені у фінансовій звітності після сплати

відсотків та основних платежів, то йдеться про грошові потоки на власний капітал. При цьому для дисконтування необхідно використовувати вартість власного капіталу підприємства. Якщо навпаки, дисконтуються потоки до сплати відсотків та основних платежів, то зазвичай йдеться про потоки на сукупний капітал (весь інвестований капітал).

Грошовий потік на весь інвестований капітал часто застосовується в інвестиційній оцінці, він не враховує суми виплат відсотків по кредиту і зростання/зменшення заборговано-

сті. Основною метою використання в розрахунках грошового потоку на весь інвестований капітал є визначення ефективності капіталовкладень у цілому.

Для кожного виду грошового потоку існує свій тип ставки дисконтування, пов'язаної з певними ризиками:

- грошовий потік на весь інвестований капітал – середньозважена вартість капіталу (ставка дисконту визначається за методом середньо зваженої вартості капіталу – англ. WACC);

- грошовий потік на власний капітал – вартість власного капіталу (ставка дисконту визначається за моделлю ціноутворення активів – англ. CAPM).

Наступними кроками методу дисконтування грошових потоків є [2]:

- визначення прогнозного періоду надходжень грошового потоку (для вітчизняних підприємств прогнозний горизонт – 3–5 років [7]);

- проведення прогнозування складових чистого грошового потоку та його розрахунку на кожен рік (квартал, місяць) прогнозного періоду;

- обґрунтування складових ставки дисконту та її визначення;

- проведення розрахунку вартості реверсії та його обґрунтування;

- визначення поточної вартості чистих грошових потоків, реверсії та надлишкового майна у разі його наявності в цілісному майновому комплексі;

- визначення вартості цілісного майнового комплексу як суми поточної вартості чистих грошових потоків, реверсії та поточної вартості надлишкового майна.

Серед умов, які суттєво ускладнюють оцінку підприємств на основі доходного підходу, такі:

1) необхідними передумовами максимально точної оцінки є стабільно позитивні фінансові результати підприємства, а також можливість найбільш достовірного визначення оцінки ставки дисконтування. Інакше кажучи, оцінка проблемних підприємств буде значно ускладнена від'ємними фінансовими результатами або істотною кредиторською заборгованістю. У подібні моменти розрахункова вартість акцій таких підприємств може бути від'ємною, що унеможливає коректне й точне визначення ставки дисконтування;

2) оцінка підприємств, діяльність яких у найбільшому ступені залежить від економічних циклів країни, має свої особливості. Це пов'язано з тим, що в період економічної кризи простежується різкий спад доходів таких підприємств, і отже, виникають фінансові збитки. Таким чином, при оцінці обсягів очікуваних майбутніх грошових потоків таких підприємств розрахункові тренди зазвичай згладжуються, зважуються відповідно до показників у минулому. Крім того, результати оцінки мають зіставлятися з макроекономічними прогнозами аналітиків.

Наприклад, в Україні, як і в багатьох інших державах, до цільових можна віднести підприємства будівельного сектору та

автомобілебудування. Світова фінансова криза 2007 року і відповідно економічна рецесія сприяли різкому падінню доходів українських громадян. Як наслідок, на ринку житлової нерухомості відбувалися здебільшого операції з обміну вторинного житла. Операції купівлі–продажу житла та легкових автомобілів різко скоротилися. Отже, діяльність переважної більшості підприємств будівельного сектору та автомобілебудування протягом 2008–2009 років була збитковою;

3) на коректність оцінки суттєво впливають належні підприємствам активи, що не використовуються у фінансово–господарській діяльності. В такому випадку дисконтування грошових потоків рекомендується проводити без урахування вартості такого майна. Згодом до результату проведеного дисконтування додається вартість таких активів. Наприклад, активами, що складають відчутну питому вагу майна підприємств, є об'єкти соціальної сфери, такі як житлові будівлі для працівників крупних підприємств реального сектору економіки;

4) наявні в балансі нематеріальні активи, такі як гудвіл, торгові марки підприємства, патенти, ліцензії, опціони на продукцію тощо, не завжди повністю задіяні у фінансово–господарських процесах, а отже нерегулярно генерують грошові потоки. Оцінка нематеріальних активів ускладнюється також проблемністю визначення їхньої дійсної вартості;

5) на підприємствах, що перебувають у процесі реструктуризації або є учасниками корпоративного злиття/поглинання, відбувається реалізація старих активів або придбання нових. Крім того, можуть досягатися кардинальні зміни в структурі капіталу підприємств або навіть у структурі власності (перетворення приватного акціонерного товариства на публічне, і навпаки). У процесі корпоративного злиття/поглинання також відбуваються зміни в структурі майна підприємства; суттєву невизначеність вносить можливе досягнення синергійного ефекту подальшого розвитку підприємств – учасників злиття/поглинання (тобто є невизначеними ставка дисконтування та очікуваний прибуток);

6) якщо оцінюване підприємство є товариством з обмеженою відповідальністю або приватним підприємством і відповідно не випускає власні акції у вільний обіг на фондовому ринку, то оцінка ускладнюється проблемою визначення ступеня фінансового ризику і відповідно – ставки дисконтування. В такому випадку застосовують метод порівняння з акціями підприємств, адекватних оцінюваному бізнесу.

В усіх зазначених випадках оцінка ускладнюється інформаційною невизначеністю, пов'язаною з тими чи іншими особливостями бізнесу.

При застосуванні порівняльного підходу висока ймовірність похибки може виникнути, якщо аналітиками порівнюватимуться фінансові мультиплікатори бізнесу, відповідні різним стадіям його «життєвого циклу». Зокрема, для бізнесу в стадії зародження на ринку з низькою конкуренцією коефіцієнт Р/Е (з англ. Price on Earnings – характеризує співвідношення поточної ринкової капіталізації бізнесу і обсягу чистого прибутку)

Таблиця 3. Порівняльна оцінка мультиплікаторів (P/E) банків станом на 29.05.2009

Банк	P/E	Банк	P/E
Australia and NZ Bank	11.5	DNB	5.8
Banco Do Brasil	6.6	Pekao	10.0
Bank Of Beijin	14.4	Nordea Bank	6.7
Erste Group	30.2	Akbank	12.2
Banco Popular	8.5	Turkiye Garanti	7.7
Soc Generale	11.9	Yapi KrediBank	7.2
Credit Agricote	16.6	Citigroup	N/A
Mediobanca	25.1	US Banoorp	14.5
Raiffeisen	5.2	BB&T Corp	8.5
Lloyds	6.0	Northern Trust	11.9
ICICI Bank	22.7	Sberbank	9.6
Shiziroka Bank	49.1	VTB	45.2
Bank of Yokohama	88.3	Медіана:	11.7

буде вищим, ніж для зрілого бізнесу. Це пояснюється поступовим нарощенням валових витрат підприємства для утримання стійкої конкурентної позиції на ринку.

При порівняльному підході також має враховуватися точна облікова ставка центрального банку. Чим вона нижча, тим дешевшими позиковими ресурсами може користуватися підприємство. Відповідно середньозважена вартість його капіталу (WACC) буде нижчою, і це вплине на показники прибутковості (зокрема, значення коефіцієнта P/E для такого підприємства має зрости). Першочерговою умовою точності порівняльної оцінки є досить широка інформаційна база. Значна обмеженість такої бази є загрозливою для точності оцінки ЦМК, тому при порівняльній оцінці його зазвичай зіставляють з національними й міжнародними аналогами. Так, у табл. 3 наведено порівняльну оцінку мультиплікаторів банків з різних країн світу станом на 29.05.2009 [11].

Дані табл. 3 свідчать, що при порівняльній оцінці банків існує значна загроза помилки, що пов'язано з кількісною обмеженістю інформаційної бази. Видалення будь-якого підприємства з вибірки суттєво вплине на усереднений показник (медіану).

Також загрозою для точності оцінки підприємства може стати переоціненість акцій усіх підприємств на даному ринку. Подібна ситуація є характерною для виникнення так званих цінових бульбашок на світових ринках. Якщо в певний момент ринок переоцінив цінні папери підприємства (як, наприклад, акції IT-компаній США напередодні кризи «.com» 1998 року або девелоперських компаній США та України), застосування усереднених мультиплікаторів по відповідному сектору економіки призведе до переоцінки аналізованого бізнесу.

Висновки

Проведений огляд методичних підходів до фінансової оцінки. Кожен підхід до оцінки має суто індивідуальні особливості і чітко обмежену сферу застосування. Подібні особливості дозволили систематизувати переваги й недоліки застосування окремих підходів залежно від тих чи інших умов оцінки. Лише застосування доходного підходу дозволяє скласти прогноз майбутніх грошових потоків, пов'язаних

з об'єктом оцінки. Крім того, лише доходний підхід повною мірою враховує хронологічне старіння інформаційної бази оцінки. Найбільшою перевагою ринкового підходу є максимальне врахування поточного ринкового середовища і капіталізації порівнюваних підприємств.

Суттєвим недоліком порівняльного підходу є ускладненість формування цілком порівняльної оціночної вибірки. Методика застосування майнового підходу не має різночитань, а отже за наявності вичерпної документації щодо витрат з придбання й обслуговування об'єкта оцінки визначення його вартості не є проблемним.

Серед умов, які суттєво ускладнюють оцінку підприємств на основі доходного підходу, є такі: стабільно позитивні фінансові результати підприємства; врахування макроекономічних показників; врахування активів ЦМК, що не задіяні у генеруванні грошових потоків (надлишкове майно, об'єкти соціальної сфери, нематеріальні активи не постійно задіяні у фінансово-господарських процесах); синергійний ефект під час злиття та поглинання; визначення ступеня ризику для приватних компаній.

При застосуванні порівняльного підходу висока ймовірність похибки може виникнути, якщо аналітиками порівнюватимуться фінансові мультиплікатори бізнесу, відповідні різним стадіям його «життєвого циклу». Умовою точності порівняльної оцінки є досить широка інформаційна база. Також загрозою для точності оцінки підприємства може стати переоціненість акцій усіх підприємств на даному ринку.

Список використаних джерел

1. Постанова КМ України «Про затвердження Національного стандарту №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» від 10.09.2003 №1440.
2. Постанова КМ України «Про затвердження Національного стандарту №3 «Оцінка цілісних майнових комплексів» від 29.11.2006 №1655.
3. Корпоративные финансы: перспективы и реальность. Управление стоимостью компании: сб. ст. участников III Междунар. конф. молодых ученых / Под ред. Т.В. Тепловой; Гос. ун-т. – Высшая школа экономики. – М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2006. – 256 с.

4. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса: Учебное пособие / С.В. Валдайцев. – 2-е изд., перераб и доп. – М.: ТК Велби; Изд-во Проспект, 2004. – 360 с.

5. Момот Т.В. Вартісно-орієнтоване корпоративне управління: від теорії до практичного впровадження: монографія. – Х.: ХНАМГ, 2006. – 380 с.

6. Микерин Г.И., Гребенников В.Г., Нейман Е.И. Методические основы оценки стоимости имущества / Г.И. Микерин, В.Г. Гребенников, Е.И. Нейман. – М.: Интерреклама, 2003. – 688 с.

7. Мендрул О.Г. Управление стоимостью предприятий: Монография. – К.: КНЕУ, 2002. – 272 с.

8. Харитонов А.Ю., Пластинин А.В. Эффективное управление

предприятием на основе его стоимости: монография [Электрон. ресурс] / А.Ю. Харитонов, А.В. Пластинин. – Архангельск, 2009. – 184 с. – Режим доступа: <http://www.narfu.ru/university/library/books/O447.pdf>.

9. Попков В.П., Евстафьева Е.В. Оценка бизнеса. Схемы и таблицы: учебное пособие. – СПб.: Питер, 2007. – 240 с.

10. ВАТ «Одеський припортовий завод». Річна фінансова звітність, 2009 р. [Електрон. ресурс] // Агенція розкриття інформації на фондовому ринку України. – Режим доступу: http://stockmarket.gov.ua/ua-UA/year_2010/showform/55/57712

11. Биржевая аналитика [електронний ресурс] – Режим доступу: <http://superinvestor.ru/archives/2050>

Н.Д. БЕЛОУС,

к.е.н., доцент, Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі

Дослідження методичних підходів щодо оцінки економічної безпеки підприємства

Узагальнено методичні підходи оцінки складових та факторів формування економічної безпеки вітчизняних підприємств, визначено їхню характеристику, окреслено їхні переваги та недоліки. Дослідження присвячено оптимізації методики оцінки економічної безпеки вітчизняних підприємств на основі світових тенденцій та існуючих наукових розробок.

Ключові слова: методика оцінки, складові економічної безпеки, фактори формування економічної безпеки.

Обобщены методические подходы оценки составляющих и факторов формирования экономической безопасности отечественных предприятий, определена их характеристика, очерчены их преимущества и недостатки. Исследование посвящено оптимизации методики оценки экономической безопасности отечественных предприятий на основе мировых тенденций и существующих научных разработок.

Ключевые слова: методика оценки, составляющие экономической безопасности, факторы формирования экономической безопасности.

Постановка проблеми. Сучасні умови функціонування підприємств зумовлюють їх до розгляду управління своєю господарською діяльністю в контексті створення комплексних систем. Під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів складові управління фінансово-господарською діяльністю підприємств інтегрували в комплексні системи, такі як система управління витратами, система управління персоналом як людським ресурсом, система антикризових заходів, система економічної безпеки тощо. Сьогодні суб'єкти господарювання розглядають результат своєї діяльності значно

ширше, ніж отримання та максимізація прибутку. Провідне місце у зазначених заходах підприємства відводиться його економічній безпеці, що направлена на забезпечення його конкурентоспроможності в дестабілізаційних умовах діяльності. Важливим етапом у формуванні заходів оптимізації економічної безпеки суб'єкта господарювання є узагальнення системи її оцінки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання економічної безпеки підприємств у країнах із розвинутою економікою не є новим. В Україні зазначене питання є новим, широко не дослідженим та не адаптованим до вітчизняних економічних, соціальних та політичних умов функціонування суб'єктів підприємницької діяльності. Питання економічної безпеки підприємств досліджується багатьма відомими практиками та науковцями, серед яких І.М. Луцький [6], З.О. Манів [6], І.І. Нагорна [4], Д.П. Пілова [1], Н.П. Фокіна [9], Л.І. Шваб [11], С.М. Шкарлет [12] та ін. Однак, незважаючи на вагомі існуючі наукові дослідження, все ще залишається ряд невирішених питань. Так, важливим етапом щодо впровадження, реалізації та ефективного функціонування системи економічної безпеки в практику вітчизняних підприємств є розробка чіткого механізму її оцінки. Механізм ефективної методики оцінки є основою для впровадження, реалізації та підвищення ефективності системи економічної безпеки підприємств. Таким чином, відсутність єдиного наукового підходу щодо методики оцінки економічної безпеки підприємств, її складових та факторів формування потребують подальшого дослідження і обґрунтування задля практичного застосування.

Мета дослідження. Сучасна потреба вітчизняних підприємств у впровадженні ефективних систем економічної

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

безпеки підкреслює актуальність зазначеної проблематики, а розробка ефективних методичних засад оцінки економічної безпеки на основі обґрунтованих її складових та факторів формування обумовлюють мету дослідження.

Виклад основного матеріалу. Оцінка економічної безпеки підприємств є достатньо складним та кропітким етапом, оскільки передбачає оцінку та узагальнення як результатів діяльності суб'єкта господарювання, так і систему його захисту. Дослідження наукової літератури щодо оцінки економічної безпеки підприємств свідчить про наявність достатньо різноманітних підходів, методів та способів (рис. 1).

Як свідчать дані, що унаочнює в собі рис. 1, підходи щодо методики оцінки рівня економічної безпеки підприємства ґрунтуються на підходах щодо визначення та сутності самого поняття «економічна безпека підприємства».

У процесі дослідження нами обґрунтовано визначення економічної безпеки підприємств. На нашу думку, економічна безпека підприємства – це комплексна система заходів суб'єкта господарювання, що направлена на забезпечення його конкурентоспроможності в умовах дестабілізації діяльності під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів.

На наш погляд, існуючі підходи щодо методики оцінки рівня економічної безпеки не є досконалими та мають як певні переваги, так і недоліки. Запропоновані підходи не дають чіткого розуміння про рівень економічної безпеки, що існує на підприємстві, оскільки або оцінюють переважно ефективність функціонування суб'єктів господарювання, або, навпаки, оцінюють переважно рівень ризиків на небезпек.

Ми не можемо погодитися з думкою науковців, які за основу при оцінці рівня економічної безпеки приймають виключно показники прибутку та рентабельності. Так, підприємство, що має позитивний результат діяльності, може знаходитися у нестабільному стані, не мати стійких позицій на ринку та знаходитися у зоні ризику. Найбільш, на наш погляд, прийнятними підходами щодо методики оцінки рівня економічної безпеки є запропоновані наукові погляди, прихильниками яких є Т.Б. Кузенко та С.М. Шкарлет. Зазначені автори при оцінці рівня економічної безпеки в тій чи іншій мірі враховують функціонування та захист її складових. Однак зазначені підходи, на нашу думку, потребують подальшого удосконалення щодо узагальнення та систематизації методики оцінки економічної безпеки на основі обґрунтування оцінки ефективності функціонування та захисту її складових із урахуванням сучасних умов господарювання підприємницьких структур.

У процесі дослідження нами було обґрунтовано мету, принципи та такі складові економічної безпеки: інформаційну, політико-правову, ресурсну, ринкову, інтерфейсну (рис. 2).

Дослідження методики оцінки складових економічної безпеки підтверджують різноманітність підходів та надають змогу узагальнити найбільш використовувані з них у вітчизняній практиці (див. табл.). Як свідчать дані, що унаочнює в собі таблиця, методи оцінки складових економічної безпеки підприємств, що застосовуються на практиці, мають як переваги, так і недоліки.

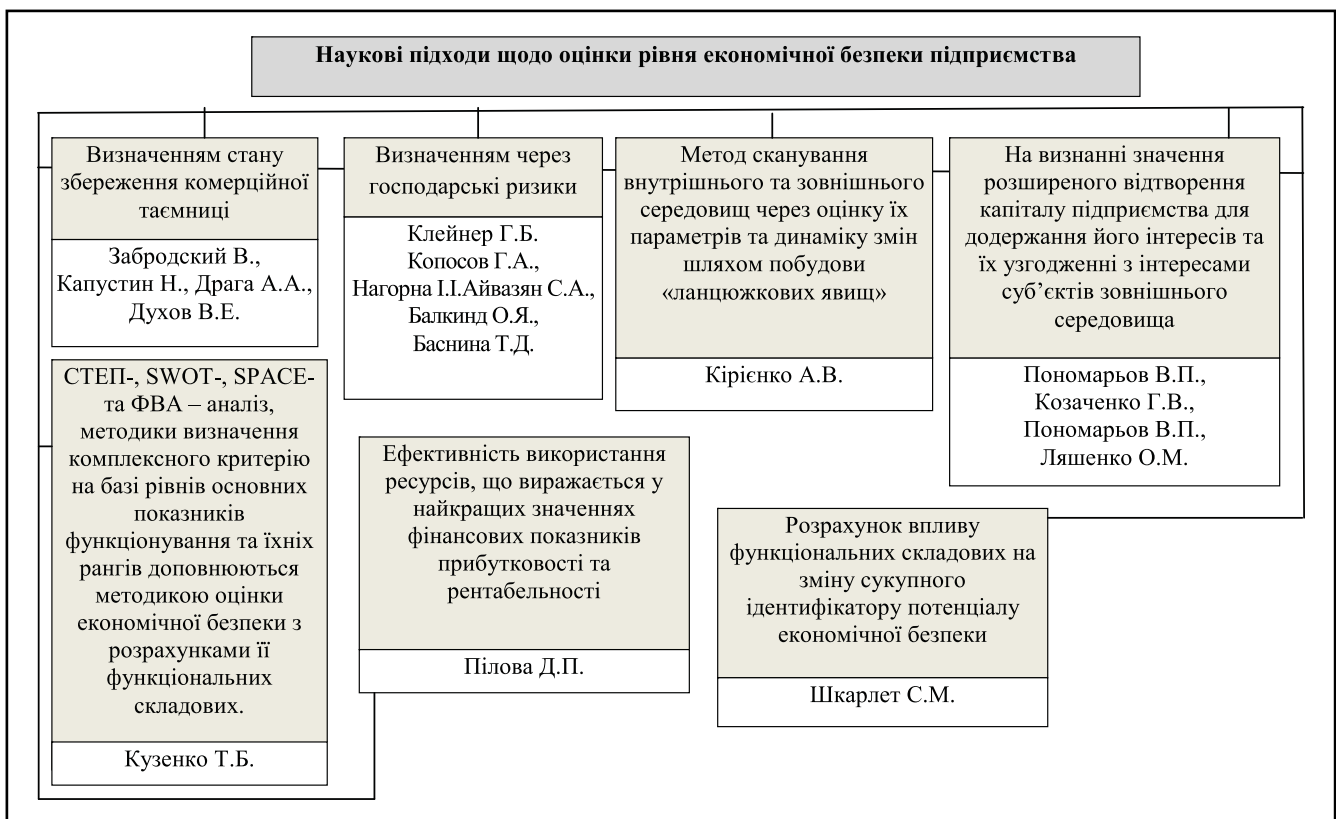


Рисунок 1. Наукові підходи щодо методики оцінки рівня економічної безпеки підприємств

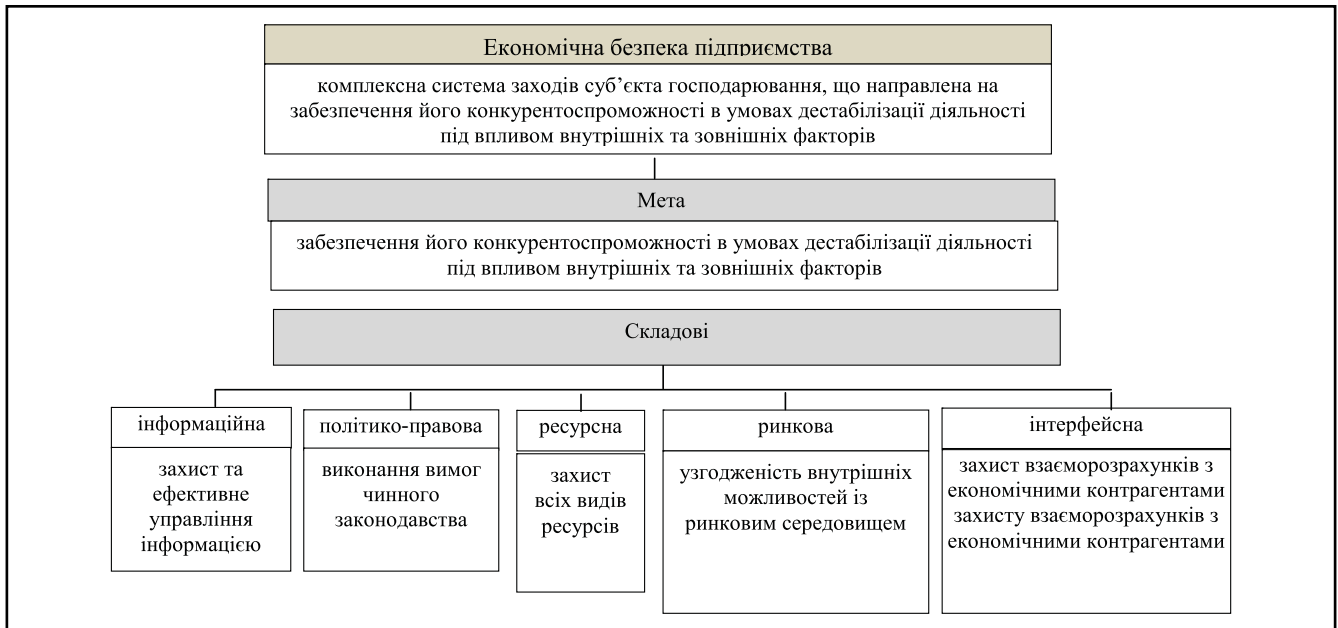


Рисунок 2. Мета, принципи, цілі, завдання та складові економічної безпеки підприємств

Узагальнення підходів щодо методики оцінки складових економічної безпеки

Складові економічної безпеки	Загрози безпеки (об'єкти захисту)	Існуючі методики оцінки	Переваги та недоліки
Інформаційна	Використанням неповної, неточної та суперечливої інформації в процесі прийняття управлінських рішень	Підхід коефіцієнтів (коефіцієнт повноти інформації, коефіцієнт точності інформації, коефіцієнт протиріччя інформації)	Переваги – простота обчислення. Недоліки – не враховує всіх критеріїв та параметрів оцінки та захисту, складний для опрацювання
Політико-правова	Недостатня правова захищеність інтересів підприємства в договірній та іншій діловій документації. Порушення юридичних прав підприємства ті його робітників. Навмисне або ненавмисне розголошення комерційно важливих відомостей. Порушення норм патентного права	У залежності від співвідношення втрат, які несе підприємство (як реальних, так і в вигляді втраченої вигоди) внаслідок порушення правових норм (бальна оцінка)	Переваги – простота та доступність обчислення. Недоліки – не враховує всіх критеріїв та параметрів оцінки та захисту
Ринкова	Зменшення частки ринку, яка належить підприємству. Послаблення конкурентних позицій та здатності протидіяти конкурентному тиску. Зниження адаптаційних можливостей підприємства до змін на ринку, відставання від вимог ринку	Підхід С.М. Ілляшенко, що полягає в оцінці ступеня відповідності внутрішніх можливостей розвитку підприємства зовнішнім. Метод SWOT-аналізу. Інтегральна оцінка всього комплексу характеристик	Переваги – точність розрахунків. Недоліки – складність обчислення, складність для опрацювання, відсутність показника конкурентоспроможності та конкурентних переваг
Інтерфейсна	Можливі непередбачувані зміни умов взаємодії (аж до розриву відношень) з економічними контрагентами: постачальниками, торговими та збутовими посередниками, інвесторами, споживачами і т.д.	Відома методика С.М. Ілляшенко із певними її змінами, що полягає в оцінці надійності економічних контрагентів та виконується по комплексу критеріїв	Переваги – точність розрахунків. Недоліки – складність обчислення, складний для опрацювання, не враховує постійних змін параметрів
Ресурсна	Зниження ліквідності. Збільшення кредиторської та дебіторської заборгованості. Зниження фінансової стійкості. Послаблення інтелектуального потенціалу підприємства та зниження освітнього рівня робітників, особливо працівників управлінського апарату. Дії, спрямовані на підлив технологічного потенціалу підприємства. Моральне старіння технологій, які використовуються. Порушення технологічної дисципліни	Багатофакторна модель Е. Альтмана. Метод, що побудований на підході Ріскі, який дозволяє визначити ступінь фінансової стійкості і відповідно ступінь фінансової безпеки підприємства. Метод відстаней	Переваги – простота обчислення. Недоліки – не враховує всіх критеріїв оцінки та захисту, не враховує ступінь захисту, відсутність показника конкурентоспроможності та конкурентних переваг

Дані таблиці свідчать, що методи, які враховують всі критерії і параметри оцінки, є складними в обчисленні, узагальненні та опрацюванні. Доступні та наочні методи оцінки складових економічної безпеки не враховують усіх параметрів захисту.

Дослідимо більш детально особливості оцінки складових економічної безпеки.

Оцінка інформаційної складової економічної безпеки підприємств сьогодні найчастіше пов'язується із оцінкою ефективності використання та захисту інформаційних ресурсів, програмного забезпечення тощо. Так, інформаційні системи прийнято розподіляти на три частини: програмне забезпечення, апаратне забезпечення та комунікації з метою цільового застосування (як механізму захисту і попередження) стандартів інформаційної безпеки тощо.

Сьогодні в Україні зроблено перші кроки щодо захисту інформації та персональних даних. Так, з починання з 1 червня 2010 року державою встановлено чіткі вимоги щодо обробки, використання, зберігання та захисту персональних даних фізичних осіб (найманих працівників) та контрагентів [8]. Однак зазначена нормативна вимога є черговою обов'язковою законодавчою новацією для діяльності суб'єктів господарювання, що не сприймається та не розуміється як ступінь захисту інформації, а також поки що не здобула ефективного практичного застосування.

Наразі володіння, управління та захист достовірною і актуальною інформацією є основою успішної діяльності підприємств і організацій будь-якої організаційно-правової форми. Диференціація попиту на всі види інформації – наукову, технічну, економічну, урядову, задоволення зростаючих інформаційних потреб – є актуальним завданням у сфері управління підприємства. Безсистемні дії у функціонуванні інформаційної складової економічної безпеки можуть призвести до неадекватних рішень і відсутності фінансових витрат. Інформаційний ресурс в нинішніх умовах функціонування став найважливішим ресурсом держави, а забезпечення його безпеки – найважливішою і обов'язковою складовою національної безпеки. За зазначених умов очевидним стало формування інформаційного права як нової галузі міжнародної правової системи.

Інформаційна безпека (англ. InformationSecurity) – це стан інформації, в якому забезпечується збереження визначених політикою безпеки властивостей інформації. Також під інформаційною безпекою слід розуміти збереження конфіденційності, цілісності та доступності інформації, її відстежуваності, неспростовності та надійності [10].

Захист інформації пройшов тривалий шлях від використання природно виникаючих засобів інформаційних комунікацій до створення і розвитку глобальних інформаційно-комунікаційних мереж з використанням космічних засобів забезпечення. Однак науково-технічний прогрес призвів не тільки до розвитку та вдосконалення інформаційного забезпечення, а й до низки проблем, пов'язаних із його захистом. Починаючи з 1973 року утворилися співтовариства

людей – хакерів, що ставлять собі за мету нанесення збитку інформаційній безпеці окремих користувачів, організацій і цілих країн. Можна припустити, що черговий етап розвитку інформаційної безпеки, очевидно, буде пов'язаний із широким використанням надмобільних комунікаційних пристроїв з широким спектром завдань і глобальним охопленням у просторі та часі, забезпечуваним космічними інформаційно-комунікаційними системами. Для вирішення завдань інформаційної безпеки на цьому етапі необхідним є створення макросистеми інформаційної безпеки людства під егідою ведучих міжнародних форумів. Необхідно констатувати, що на відміну від захисту державної інформації – інформаційний захист суб'єктів господарювання залишається у просторі їх особистих проблем.

Можна стверджувати, що наразі не існує єдиної загальноприйнятої системи оцінки захисту інформаційних ресурсів. З точки зору матеріальної оцінки інформаційна складова відноситься до нематеріальних ресурсів підприємства та їх облік і оцінка здійснюється згідно з відповідними П(С)БО та Податковим кодексом України [10]. Згідно з нормативними вимогами на підприємстві створюється система управління інформаційною безпекою (СУІБ), яка має відповідати всім вимогам міжнародних стандартів (ISO: ISO/IEC 17799:2005, ISO/IEC 27001:2005 та ін.) у галузі інформаційної безпеки. Зазначені вимоги передбачають обов'язкове застосування ліцензійних інформаційних ресурсів та застосування антивірусних програмних продуктів, що, на нашу думку, практично не виконує функцій захисту інформації.

На рівні підприємств оцінку захисту інформаційної складової економічної безпеки суб'єктів господарювання, на наш погляд необхідно здійснювати у напрямках захисту її основних параметрів (модель CIA): конфіденційність, цілісність, доступність, апелювання, підзвітність, достовірність, автентичність. Оцінка зазначених параметрів можлива із застосуванням різноманітних спеціальних програмних продуктів, методів та підходів, що є складними та кропіткими, як і сама інформаційна система. Однак загальна оцінка заданих параметрів, що має здійснюватися відділом економічної безпеки підприємств, на нашу думку, має бути доступною, зрозумілою та наочною. Кількісні методи оцінки, які були впроваджені та здобули широкого застосування в діяльності західних американських компаній, цілком відповідають заданим параметрам.

Наступною обумовленою нами складовою економічної безпеки підприємств є політико-правова складова, що передбачає ефективність виконання вимог чинного законодавства. В Україні, як в держави із реформаційним періодом, постійно відбуваються зміни законодавчої бази, що має безпосередній вплив на функціонування суб'єктів господарювання у визначеному правовому полі. Зазначений чинник є негативною тенденцією, оскільки призводить до дестабілізації умов функціонування підприємницьких структур. Так, постійна зміна податкових ставок, впровадження нових видів податків і платежів призводять до збільшення матеріальних

витрат суб'єктів господарювання. Необхідно зазначити, що сучасне законодавче забезпечення щодо регулювання діяльності підприємницьких структур має ряд невідповідностей та є недосконалим. Ефективність державної політики у сфері регулювання та підтримки малого і середнього бізнесу визначає легітимність влади, довіру населення до неї, характер і рівень соціальної напруженості тощо. Сьогодні у практиці вітчизняних підприємств є достатньо популярним застосування різноманітних програмних продуктів (Ліга-Закон), які надають своєчасну інформацію щодо змін у законодавчій базі та роз'яснення до застосування нових нормативних введення. Однак зазначений програмний продукт являється швидше інструментом оцінки, аніж методом. Як правило, оцінка зазначеної складової передбачає оцінку витрат, що понесе підприємство внаслідок зміни законодавчої бази. Негативним чинником у функціонуванні зазначеної складової є те, що підприємства швидше шукають шляхи зниження своїх додаткових витрат внаслідок зміни законодавства, аніж можливості функціонування у правовому полі. Пріоритетом при оцінці зазначеної складової, на нашу думку, має стати оперативність отримання інформації та швидкість реагування на неї. В залежності від співвідношення втрат, які несе підприємство (як реальних, так і в вигляді втраченої вигоди) внаслідок порушення правових норм (бальна оцінка).

Оцінка ринкової складової найчастіше здійснюється за допомогою методики, що побудована на підході С.М. Ілляшенко [4], яка полягає в оцінці ступеня відповідності внутрішніх можливостей розвитку підприємства зовнішнім. До недоліків зазначеної методики, на нашу думку, можна віднести складність обчислення, складність для опрацювання та відсутність показника конкурентоспроможності та конкурентних переваг.

Об'єктами при оцінці ресурсної складової стають ресурси підприємства, ефективність їх використання та ступень захищеності. Необхідно зазначити, що на практиці застосовується достатньо різноманітна методика оцінки зазначеної складової. Однак усі способи оцінки переважно будуються на методах фінансового та економічного аналізу та практично не враховують ступінь захисту ресурсів підприємства. Також, на нашу думку, враховуючи сучасний розвиток підприємств, при оцінці ресурсної складової доцільним буде впровадження показників конкурентоспроможності на основі оцінки конкурентних переваг як підприємства в цілому, так і його людського ресурсу, а також продукції (робіт, послуг).

Об'єктами при оцінці інтерфейсної складової стають: можливі непередбачувані зміни умов взаємодії (аж до розриву відношень) з економічними контрагентами – постачальниками, торговими та збутовими посередниками, інвесторами, споживачами і т.д. Оцінка зазначеної складової найчастіше полягає в оцінці надійності економічних контрагентів та виконується по комплексу критеріїв. Зазначена методика є достатньо точною при розрахунках, однак складною в опрацюванні.

Також негативним чинником, на нашу думку, є відсутність системного підходу щодо узагальнення інформації про ступінь

пінь захисту та ефективності функціонування складових економічної безпеки. Тому наступним етапом дослідження є формування механізму оцінки економічної безпеки на основі оцінки його складових та врахуванні факторів впливу.

Висновки

Проведені дослідження щодо методичних прийомів оцінки складових економічної безпеки підприємств дозволяють дійти таких висновків. Узагальнення методики оцінки складових економічної безпеки підтверджують різноманітність підходів, які базуються на визначенні самого поняття «економічна безпека». Найбільш, на наш погляд, прийнятними підходами є підходи, що будуються на оцінці окремої складової та враховують як ефективність використання, так і ступінь захисту одночасно. Застосування системного підходу на основі врахування факторів впливу, на наш погляд, дозволить сформулювати чіткий ефективний механізм, що забезпечить дієздатність економічної безпеки підприємства.

Список використаних джерел

1. Визначення економічної безпеки підприємства / Пілова Д.П. // Проблеми і перспективи інноваційного розвитку економіки України: Міжнар. наук.-практичн. конф. Дніпропетровськ, 21–23 верес. 2005 р. – Дніпропетровськ: Національний гірничий університет. – С. 54–55.
2. Еволюція категорії «безпека» в науковому та економічному середовищі: зб. наук. праць / Шкарлет С.М. // [Формування ринкових відносин в Україні]. – 2007. – №6. – С. 6–12.
3. Экономическая безопасность предприятия как фактор его конкурентоспособности / Нагорная И.И. // [Экономические инновации] Выпуск 23: Сб. научн. труд. – Одесса: Институт проблем рынка и экономика-экологических исследований НАН Украины, 2005. – С. 56–63.
4. Ілляшенко С.М. Економічний ризик: Навч. посібник. 2-ге вид., доп. перероб. / Ілляшенко С.М. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 220 с.
5. Кузенко Т.Б. Планування економічної безпеки підприємств в умовах ринкової економіки: автореф. дис. канд. економ. наук: 08.06.01 / Європейський ун-т фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу. – К., 2004. – 18.
6. Манів З.О. Економіка підприємства: Навч. посіб. – 2-ге вид., стер. / Манів З.О., Луцький І.М. – К.: Знання, 2006. – 580 с. – (вища освіта ХХІ століття). – С. 538–539.
7. Пілова Д.П. Обґрунтування рівня економічної безпеки підприємства як критерію оцінки результатів його господарської діяльності // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2007. – Вип. 224, т. IV. – С. 900–910.
8. Про захист персональних даних: Закон України // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2010, №34, ст. 481.
9. Фокіна Н.П. Економічна безпека підприємства – найважливіша складова фінансової стійкості // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – №8. – С. 111–114.
10. Харченко В.С. Інформаційна безпека. Глосарій. – К.: КНТ, 2005.

11. Шваб Л.І. Економіка підприємства: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. 4-те вид. / Шваб Л.І. – К.: Каравела, 2007. – С. 540–541.

12. Шкарлет С.М. Економічна безпека підприємства: інноваційний аспект: Монографія / Шкарлет С.М. – К.: Книжкове видавництво НАУ, 2007. – 432 с.

О.О. БУГРОВА,
к.е.н., докторант, НДЕІ

Розвиток економіки на основі систем ефективної взаємодії та конкуренції підприємств

У статті розглядаються методологічні основи створення систем ефективної взаємодії і конкуренції підприємств. У результаті запропонована модель позиціонування підприємства в сучасному економічному середовищі.

Ключові слова: взаємодія підприємств, економіка знань, розвиток конкурентного середовища, управління проектами і програмами для інноваційного розвитку підприємств (P2M).

В статье рассматриваются методологические основы создания систем эффективного взаимодействия и конкуренции предприятий. В результате предложена модель позиционирования предприятия в современной экономической среде.

Ключевые слова: взаимодействие предприятий, экономика знаний, развитие конкурентной среды, управление проектами и программами для инновационного развития предприятий (P2M).

This article examines the methodological basis for creation of systems for effective enterprises' mutual interaction and competitiveness. As a result, the model of enterprise positioning in modern economic environment was proposed.

Keywords: enterprises' mutual interaction, knowledge economy, competitive environment development, project and program management for enterprise innovation (P2M).

Постановка проблеми. Впровадження передових технологій традиційно відіграє значну роль у конкурентному середовищі. В сучасних умовах інновації, безумовно, стають ключовим фактором розвитку підприємства. Тенденції глобалізації економіки природно змушують підприємства позиціонувати своє місце в загальній системі та активно взаємодіяти з іншими суб'єктами господарювання на різних інституціональних рівнях.

Підприємство функціонує в певній країні (або у низці країн), кожна з яких має свій власний рівень досягнень у сфері освіти, розвитку механізмів запровадження інновацій, інформаційно-комунікаційної інфраструктури, формування ефектив-

ного середовища ведення бізнесу і створення належних умов для функціонування всіх цих елементів. Успіхи в цих напрямках відображають рівень загального економічного розвитку країни і, відповідно, впливають на можливості стратегій досягнення місій підприємств. Інвестиції більш охоче ідуть туди, де сформувався більш сприятливий бізнес-клімат.

Проблема, яка на сьогодні має недостатній рівень вивченості, полягає у створенні інституціональної платформи розвитку економіки знань на основі реалізації комплексних інвестиційних та інноваційних програм для забезпечення належних умов ведення бізнесу та досягнення підприємствами високої конкурентоспроможності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Зазначені вище питання економічною наукою розглядаються в багатьох площинах. Зокрема, міжнародні фахівці Світового банку та Світового економічного форуму розробили інструментарій для порівняльного аналізу рівня розвиненості економіки знань, ідентифікували дві основні моделі побудови економічного середовища [1–4]. Проте проблеми профілювання стратегій підприємств у різних інституціональних умовах, у тому числі в умовах активізації програмно-цільової взаємодії, вивчені ще недостатньо глибоко. Отже, актуальність подальших досліджень методології позиціонування підприємств в багаторівневому інституціональному середовищі, в рамках комплексних інноваційних програм, а також механізмів реагування на зміни і виклики є, безумовно, дуже високою.

Мета статті – визначити загальну модель позиціонування підприємства в економічному середовищі, оптимальну в умовах динамічних змін і глобальних викликів. Для досягнення цієї мети дослідження переслідують такі цілі:

- розглянути інструментарій оцінки розвиненості економічного середовища, в якому функціонують підприємства;
- визначити існуючі моделі позиціонування підприємств у багаторівневій системі взаємодії, взаємозалежності, співпраці та конкуренції;
- запропонувати модель, яка б максимально відповідала інтересам підприємств в умовах глобальних змін і викликів.

Наукова гіпотеза, яка пропонується для розгляду, – рівень розвиненості економіки знань у державі, можливості біз-

нес-співпраці та стан інституціонального і конкурентного середовища в рамках реалізації комплексних інноваційних програм формують умови для розвитку підприємств; отже, підприємства мають профілювати стратегії реалізації своїх місій відповідно до моделі позиціонування бізнесу в локальному і глобальному економічному середовищі.

Методами дослідження будуть слугувати структурно-діяльнісний підхід, порівняльний аналіз і виявлення причинно-наслідкових залежностей.

Виклад основного матеріалу. Основною рушійною силою розвитку економіки все більше стають знання і створені на їхній основі інновації. Економіка знань стає головним вектором забезпечення добробуту не тільки в таких розвинених країнах, як США, Німеччина, Японія тощо. Сьогодні цей напрям став основним і для, наприклад, Бразилії, Китаю та Індії – країн, в яких проживає близько 45% населення Землі. Бразилія обрала пріоритетними напрямками інноваційного розвитку насамперед авіаційну галузь, сільське господарство, біотехнології; Китай відомий своїми високотехнологічними парками, які є осередком інновацій; Індія спрямована на досягнення в сфері програмного забезпечення та інформаційних технологій.

Економіка знань – система створення, отримання, передачі та застосування знань з метою досягнення найбільш можливих і доцільних вигід для підприємств, суспільства та кожної окремої особи для економічного і соціального розвитку [1, 2]. Проте багато країн, що розвиваються, не досягають належного рівня власної системи знань, а також не володіють достатньо базою глобальних знань і методами застосування їх для своїх потреб. Підприємства в цих країнах недостатньо інтегровані в системи ефективної взаємодії і конкуренції, в комплексні програми інноваційного розвитку, не мають надійної платформи (в тому числі інституціональної) для забезпечення своєї конкурентоспроможності.

Останнім часом у світі активно став застосовуватися інструментарій бенчмаркінгу (benchmarking). Ця методологія, зокрема, дає можливість системно оцінювати рівень досягнень окремих країн у сфері економіки знань порівняно з іншими країнами.

На сьогодні існують декілька міжнародних інституцій, які застосовують методологію бенчмаркінгу для глобальної порівняльної оцінки економік різних країн світу, в тому числі, Інститут Світового банку (World Bank Institute) і Світовий економічний форум (World Economic Forum – WEF).

Інститутом Світового банку розроблена Програма застосування знань для розвитку (Knowledge for Development Program – K4D). Ця програма допомагає кожній країні побачити свій рівень розвитку економіки знань у відповідній міжнародній системі. При цьому оцінка економіки знань спирається на чотири опорні елементи (див. табл. [3]).

Отже, чим вище рівень розвитку економіки знань певної країни, тим більш сприятливими є умови для функціонування її підприємств в умовах сучасних викликів.

Світовий економічний форум оцінює розвиненість країн на основі розрахунків індексів зростання конкурентоспроможності (global competitiveness index – GCI) [4]. Цей показник є результируючим вектором дванадцяти опорних елементів, розподілених на три групи:

- базові вимоги (basic requirements) – інституції, інфраструктура, макроекономічне середовище, охорона здоров'я і початкова/середня освіта;
- фактори посилення ефективності (efficiency enhancers) – вища освіта і тренінг, ефективність ринку товарів, ефективність ринку праці, розвиток фінансового ринку, технічна підготовленість, обсяг ринку;
- фактори інновацій та модернізації (innovation and sophistication factors) – модернізація бізнесу та інновації.

За результатами оцінок GCI Україна в 2011 році знаходилася на 89-му місці серед 139 країн світу, в тому числі:

- по групі базових вимог – на 102-му місці;
- по групі факторів посилення ефективності – на 72-му місці;
- по групі факторів інновацій та модернізації – на 88-му місці.

Таким чином, виходячи з оцінок Світового економічного форуму можна зробити висновок, що підприємства в Україні працюють в умовах недостатньо розвинених інституцій, інфраструктури, фінансового ринку тощо.

Підприємству, що входить на ринок певної країни (чи вже працює на ньому), слід мати чітке бачення структури відповідного економічного середовища. Це дозволить менеджменту компанії ефективно приймати рішення, правильно спрофілювати стратегію досягнення місії. Розглянемо різні типи моделей побудови економічного середовища та взаємодії підприємства з ним.

Традиційна модель позиціонування підприємства ґрунтується на переважно ієрархічній структурі (рис. 1 [2]). Ця ієрархія складається з відносин на міжнародному, національ-

Чотири опорні елементи економіки знань

Опорний елемент (pillar) 1: Економічний та інституціональний устрій	Опорний елемент (pillar) 2: Освіта та компетенції	Опорний елемент (pillar) 3: Інформаційна та комунікаційна інфраструктура	Опорний елемент (pillar) 4: Інноваційна система
Економічний та інституціональний устрій мають забезпечувати стимули для ефективного застосування існуючих та нових знань підприємствами	Населення країни потребує належного рівня освіти і компетентності	Динамічна інформаційна інфраструктура потрібна для сприяння ефективним зв'язкам, розповсюдження та оброблення інформації	Фірми, дослідницькі центри, університети, консультанти та інші організації мають бути здатними до набуття знань для створення і впровадження нових технологій

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ному і локальному рівнях. Потреби міжнародної торгівлі формують збалансований розвиток секторів економіки на глобальному рівні. Це, у свою чергу, обумовлює пріоритети промислової спеціалізації на рівні окремих національних економік. Можливість досягнення конкурентоспроможної собівартості обумовлює доцільність діяльності відповідного підприємства. Це підприємство обирає місце розташування виходячи насамперед із міркувань оптимальної логістики.

Зазначена ситуація характерна для тих країн, які ще не створили належної інституційної, комунікаційної та інформаційної інфраструктури. В такій моделі підприємство зазвичай не так сильно взаємодіє з іншими суб'єктами господарювання, як це відбувається в умовах розвиненої ринкової інфраструктури. Це має місце через недостатній рівень впливу горизонтальної вісі економічних взаємостосунків. Ключове завдання позиціонування підприємства в бізнес-середовищі такого типу – знайти свою доцільну ринкову нішу, зайняти її та утримувати визначену частину обсягу ринку. Така модель досить непогано спрацьовує в стабільних умовах, особливо в період тривалого економічного зростання. Проте при такій організації бізнес-середовища підприємству зазвичай важко переживати кризи, вчасно і ефективно реагувати на різкі економічні зміни та виклики.

Структурно-орієнтована модель позиціонування підприємства відображає наявність розвинених комунікаційних і логістичних мереж, сформованої ринкової інфраструктури і бізнесових спільнот (рис. 2 [2]). У цій моделі правила ведення бізнесу та конкурентної боротьби формуються виходячи з вимог на глобальному та національному рівнях. Ринкові операції тут продиктовані передусім попитом і логістикою на векторі зв'язків міжнародного та локального рівнів. У площині відносин регіональних і національних інституцій і економічних суб'єктів визначається розподіл використання і застосування ресурсів.

Така модель більш сприятлива для участі підприємства в системі економіки знань, що посилює його можливості мо-

дернізації. Інституціональна розвиненість тут висока, а пратила конкурентної гри – продуктивні. Проте таке середовище створюється скоріше завдяки самоорганізованій креативній дії ринкових механізмів, а не шляхом проектного/програмного досягнення визначеної і взаємоузгодженої спільної місії регіональної бізнес-спільноти. Через це процес самовдосконалення системи проходить зазвичай відносно повільно. Ключове завдання позиціонування підприємства в бізнес-середовищі такого типу – ефективно конкурувати і взаємодіяти з іншими суб'єктами.

Останніми роками в Японії була розроблена і запроваджена методологія управління інноваційними проектами і програмами (P2M). Ця методологія орієнтована на формування реальної здатності інноваційного розвитку в умовах сучасних викликів. Одним із ключових принципів цього підходу є максимально доцільне розширення кола проектів, інтегрованих у програму для досягнення комплексних цілей. Іншим ключовим принципом є формування стратегічних каркасів по створенню цінності [5]. Такі стратегічні каркаси пов'язані з розвитком комунікаційних мереж, інституцій економіки знань, а також різних форм співпраці суб'єктів господарювання на регіональному рівні.

Отже, проектно-орієнтована модель позиціонування підприємства базується на участі в реалізації комплексних інвестиційних та інноваційних програм і національних проектів (рис. 3). Серед таких програм і проектів можуть бути: програми розвитку технологічних парків; проекти по створенню кластерів; комплексні програми економічного розвитку регіонів; проекти реалізації місій державно-приватних партнерств тощо. Узгоджена всіма зацікавленими сторонами і оптимально інтегрована цінність, створювана програмою або комплексним проектом, дозволяє досягти найбільшого кумулятивного ефекту. Професійно організоване управління проектними витратами дозволяє оптимізувати залучення та використання інвестиційних коштів, а управління строками – забезпечити запланований темп девелопменту.

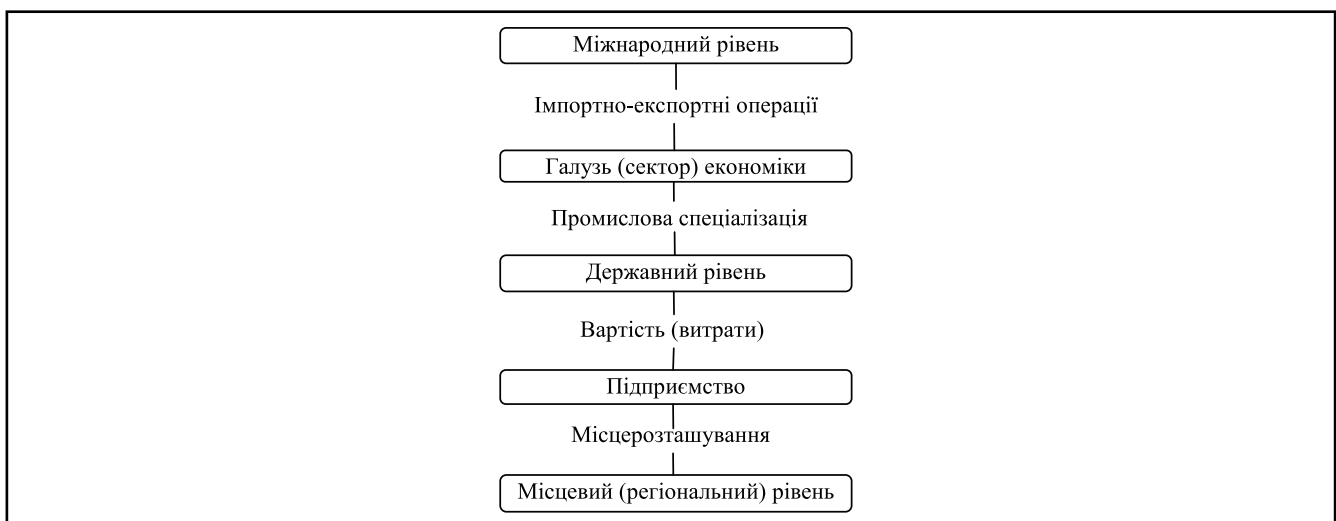


Рисунок 1. Традиційна модель позиціонування підприємства в бізнес-середовищі [2] (ключове завдання – знайти, зайняти й утримати свою ринкову нішу)

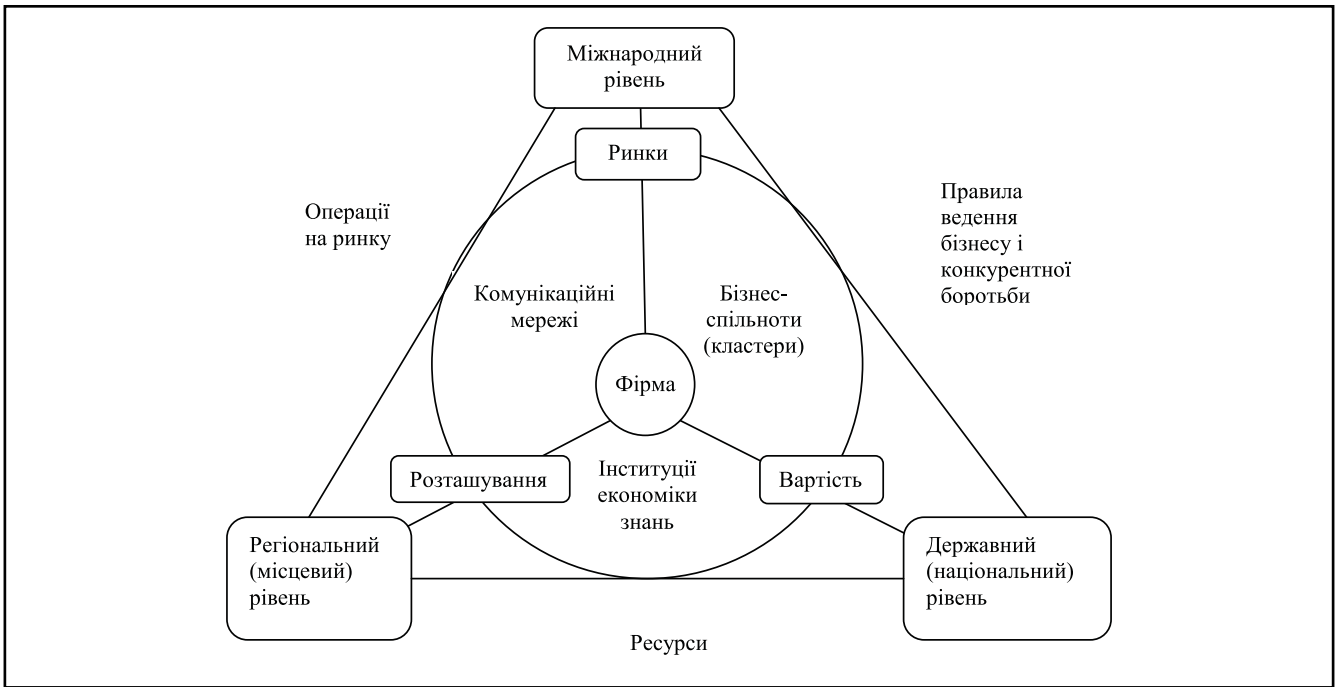


Рисунок 2. Структурно-орієнтована модель позиціонування підприємства в бізнес-середовищі [2] (ключове завдання – ефективно взаємодіяти і конкурувати)

Таким чином, ця модель по формі організації загалом схожа на структурно-орієнтовану модель, проте більшою мірою спирається на проектні механізми управління. Ці механізми виступають креативними стимулами і прискорюва-

чами бажаних економічних перетворень в умовах глобальних змін і викликів. Ключове завдання позиціонування підприємства в бізнес-середовищі такого типу – вчасно й ефективно досягти поставленої бізнес-мети.

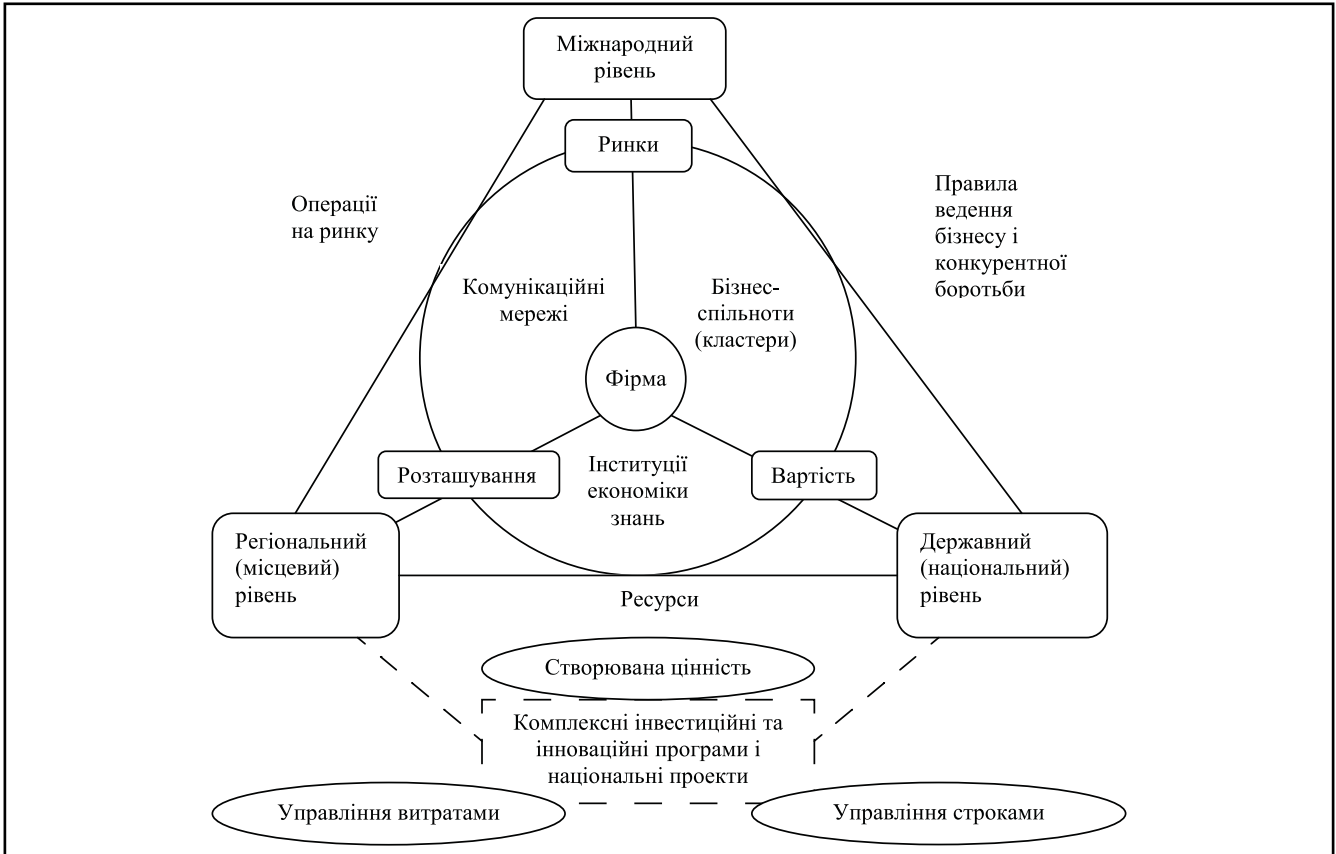


Рисунок 3. Проектно-орієнтована модель позиціонування підприємства в бізнес-середовищі (ключове завдання – вчасно і ефективно досягти поставленої мети)

Одним із важливих принципів цієї моделі є багаторівневий структурний розподіл завдань: центральний державний орган надає ключові параметри розвитку, ставить завдання щодо співпраці певного регіону з іншими регіонами; регіональний орган визначає пріоритети і обмеження; місцеві підприємства, населення, суспільні організації, тощо надають свої пропозиції, які після обговорення враховуються (стають складовими реального наповнення програми). Ефективність комплексної програми і реалістичність її втілення залежить від злагодженості дій всіх учасників. Тому важливо, щоб всі вони мали спільне бачення стратегії розвитку і кожен усвідомлював свою власну роль в реалізації програми; бачив, коли він має почати і закінчити свій проект, з ким йому слід координувати свої дії. Отже, ця методологія стає основою забезпечення успіху бізнесу підприємства в системі сталого розвитку регіону та всієї держави.

Висновки

Дослідивши методологічні принципи позиціонування підприємства в умовах різних моделей організації економічного середовища, можна зробити такі висновки:

- рівень розвиненості комунікаційних і логістичних мереж, ринкової та інституційної інфраструктури формує поточні умови для визначення стержневого стратегічного завдання підприємства щодо досягнення його місії;
- традиційна модель організації бізнес-середовища ґрунтується на переважно ієрархічній схемі взаємовідносин міжнародного, національного і локального рівнів; ця модель

слабо сприяє тісним взаємостосункам і креативній співпраці між підприємствами;

– структурно-орієнтована модель організації бізнес-середовища характерна розвиненістю комунікаційних і логістичних мереж, ринкової інфраструктури і бізнесових спільнот; така модель сприятлива для інтегрованої участі підприємств в системі економіки знань, що посилює їх можливості модернізації;

– проектно-орієнтована модель організації бізнес-середовища орієнтована на формування реальної здатності інноваційного розвитку в умовах сучасних викликів; така модель дозволяє підприємствам взаємодіяти та конкурувати в рамках керованих комплексних програм і національних проектів.

Список використаних джерел

1. Anuja Adhar Utz. Mapping Progress on the Road to the Knowledge Economy: Brazil, China, and India // World Bank Institute. – 2001.
2. Building Knowledge Economies: Advanced Strategies for Development. WBI Development Studies – The World Bank, Washington, D.C. 2007.
3. Measuring Knowledge in the World's Economies. Knowledge Assessment Methodology and Knowledge Economy index. Knowledge for Development Program. – The World Bank Institute, Washington, D.C.
4. Klaus Schwab. The Global Competitiveness Report 2010–2011. – World Economic Forum, Geneva, Switzerland, 2010.
5. P2M (Project & Program Management for Enterprise Innovation) Guidebook. – Project Management Association of Japan, 2008.

О.І. ПОПРОЗМАН,
к.е.н., доцент, Європейський університет

Фактори формування прибутку підприємства та їхня роль

У статті досліджуються фактори формування прибутку підприємства, а також вплив на зміну обсягу прибутку факторів, які одночасно є і складовими частинами прибутку.

Ключові слова: прибуток підприємства, управлінські рішення.

В статье исследуются факторы формирования прибыли предприятия, а также влияние на изменение объема прибыли факторов, которые одновременно являются и составляющими прибыли.

Ключевые слова: прибыль предприятия, управленческие решения.

The article deals with factors of enterprise profits formation, and also the influencing on the income quantity change of factors, which simultaneously are the components of the total profit.

Постановка проблеми. Прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, удосконаленням його матеріально-технічної бази. Вся діяльність підприємства спрямована на те, щоб забезпечити зростання прибутку або принаймні стабілізувати його на певному рівні. Процес накопичення прибутку відбувається під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього характеру. В умовах товарно-грошових відносин основним показником, що характеризує кінцевий результат виробничо-господарської діяльності підприємства, є прибуток. З доходами і прибутком підприємства пов'язані рішення важливих соціальних, економічних, політичних, етичних проблем суспільства як на мікро-, так і на макрорівні.

Актуальність питання пояснюється тим, що в умовах ринкової економіки одержання прибутку є безпосередньою метою виробництва. Прибуток створює визначені гарантії для

подальшого існування підприємства, оскільки тільки його накопичення у виді різних резервних фондів допомагає переборювати наслідки ризику, пов'язаного з реалізацією товарів на ринку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням теорії та методики визначення прибутку в умовах ринкових відносин присвятили роботи відомі зарубіжні та вітчизняні вчені: Ю.Ф. Брігхем, П. Уайт, П.М. Хавранек, І.О. Бланк, М.С. Герасимчук, А.Ф. Гойко, В.М. Гриньова, Т.І. Лепейко, С.П. Сіднев, О.Д. Шарапов, В.О. Мец, В.В. Вітлінський, В. К. Савчук, В.В. Румянцева, А.І. Яковлев, О.М. Ястремська, В.Д. Шапіро та ін.

Проте деякі питання цієї складної проблеми потребують обґрунтування в теоретичному і практичному аспектах. У дослідженнях вітчизняних і зарубіжних вчених щодо оцінки ефективності управління прибутком недостатньо розробленими залишаються питання вартісної оцінки супутніх екологічних і соціальних результатів, прогнозування й оцінки ризиків. Актуальність і значення даної проблеми для підприємств України зумовили необхідність проведення досліджень.

Мета статті теоретично обґрунтувати фактори формування прибутку підприємства для підвищення якості прийняття управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу. Прибуток – це частина чистого прибутку, створеного в процесі виробництва і реалізованого у сфері обігу, що безпосередньо одержують підприємства. Тільки після продажу продукції чистий прибуток приймає форму прибутку. Кількісно він являє собою різницю між виторгом (після сплати податку з доданої вартості, акцизного податку і інших відрахувань із виторгу в бюджетні і не бюджетні фонди) і повною собівартістю реалізованої продукції [3].

Особливості формування прибутку розподіляються в залежності від сфери діяльності галузі господарства, форми власності, розвитку ринкових відносин. На формування прибутку як фінансового показника роботи підприємства, що відбивається в бухгалтерському звіті, в офіційній звітності суб'єктів господарювання, впливає встановлений державний порядок: формування витрат на виробництво продукції, робіт, послуг; урахування і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг); визначення позареалізаційних прибутків і витрат; визначення балансового (валового) прибутку.

Таким чином, на формування абсолютної суми прибутку підприємства впливають фінансові результати, ефективність його фінансово-господарської діяльності, сфера діяльності визначена законодавством, умови урахування фінансових результатів.

Зовнішні фактори впливу на прибуток підприємства – це фактори, які не залежать від діяльності підприємства:

- державне регулювання цін в сучасних умовах на товари, які входять до споживчого кошика (хлібобулочні вироби, м'ясні та молочні продукти);

- подорожчання послуг інших галузей народного господарства – зростання цін на електроенергію, тарифів на па-

ливо-мастильні матеріали, теплової, парової енергії, транспортні послуги, послуги зв'язку, що приводить до збільшення поточних витрат;

- система оподаткування – залежність між прибутком та податками обернено-пропорційна – чим менше податків заплатить підприємство, тим більше прибутку залишиться в його розпорядженні;

- зміна нормативних документів по кредитуванню, збільшення облікової ставки за користування кредитними ресурсами – збільшує поточні витрати та негативно впливає на формування прибутку;

- політика держави по формуванню доходів, відсутність індексації доходів населення залежно від темпів інфляції впливає на зниження купівельної спроможності населення, що приводить до зниження обсягів реалізації продукції, а отже зниження прибутків [7].

У нормальних умовах господарювання прибуток від реалізації займає найбільшу питому вагу. Прибуток від іншої реалізації – це фінансовий результат, не пов'язаний з основними видами діяльності підприємства. Він відображає прибутки (збитки) від іншої реалізації, до якої відноситься продаж на сторону різних видів майна, що значиться на балансі підприємства (зайвих основних засобів, наднормативних матеріалів та інших матеріальних цінностей, куплених, а потім проданих виробів, продукції і послуг непромислового характеру) [8].

Перелік позареалізаційних прибутків (збитків) підприємства різномірний і досить великий: доходи від довгострокових і короткострокових фінансових вкладень; доходи від здачі майна в оренду; сальдо отриманих та сплачених штрафів, пені, неустойок та інших видів санкцій; прибуток минулих років, виявлений у звітному році; доходи від до оцінки товарів; додатні курсові різниці по валютним рахункам та операціям в іноземній валюті; відсотки, отримані по грошовим коштам, що значаться на рахунках підприємства.

До витрат і втрат підприємства відносяться: збитки по операціях минулих років, виявлені в звітному році, від уцінки товарів, від списання безнадійної дебіторської заборгованості; недостачі матеріальних цінностей, виявлені при інвентаризації; від'ємні курсові різниці по валютних рахунках і операціях в іноземній валюті; судові витрати і арбітражні збори та ін.

Статті позареалізаційних прибутків і збитків не плануються на відміну від двох попередніх складових прибутку. Управління прибутком передбачає активні дії керівника за результатами аналізу виробничо-господарської діяльності і оцінки фінансових результатів підприємства. Вищезгаданий аналіз дозволяє виявити основні проблеми і больові точки. Відсутність комплексного аналізу контролю за діяльністю підприємства – одна з причин некеруваності його прибутками, у результаті чого виникають негативні тенденції в розвитку підприємства [2]. Виникнення таких проблем краще попереджати і стежити за виконанням програми за кінцевими і проміжними результатами необхідно систематично. Аналіз розкриває проблеми, які вимагають своєчасного вирішення. Це допомагає зазда-

легіть уловити негативні тенденції і зміни і привернути до них увагу керівника. Завдання ж керівника полягає в тому, щоб знаходити шляхи і підходи до їх вирішення. Але у нас на теперішній час багато керівників взагалі не використовують управлінський інструментарій.

Деякі керівники використовують окремі показники і інформацію для контролю господарської діяльності – наприкладі інформації щодо виручки від реалізації, товарної продукції, залишки готової продукції і балансового прибутку, тому значний потенціал керівника підприємства залишається невикористаним. Дефіцит фінансового управління пояснюється багато в чому непоінформованістю керівників щодо методів фінансово-економічного аналізу і можливих розрахунків. А без них навряд чи сьогодні можна обійтися, бо з необхідністю управління прибутком і фінансами керівники стискаються щоденно і особливо в кризових ситуаціях при нестачі фінансових коштів.

Накладає свій відбиток і те, що прибуток у нас був і залишається фінансово-аналітичною категорією для реалізації фіскальної політики держави, тому жодний суб'єкт господарювання не зацікавлений в одержанні його об'єктивної оцінки, а навпаки, всіма можливими методами намагається її занижити. Але таке становище є тимчасовим. Вже сьогодні окремі підприємства відчувають нагальну потребу у визначенні реальних фінансових результатів діяльності як при виході на фондові ринки, у взаємовідносинах з зарубіжними кредиторами та інвесторами, так і для аналітичних потреб внутрішнього менеджменту [4].

Прибуток підприємства виступає основним джерелом фінансування розвитку підприємства, удосконалення його матеріально-технічної бази, забезпечення усіх форм інвестування. Вся діяльність підприємства спрямована на забезпечення зростання прибутку або його стабілізації на певному рівні [1].

Залежно від формування та розподілу відокремлюють кілька видів прибутку. Загальний прибуток – це весь прибуток підприємства, отриманий від усіх видів діяльності до його оподаткування та розподілу. Прибуток після оподаткування, що реально поступає у розпорядження підприємства, називається чистим прибутком.

Значення ролі управління прибутком в економіці і фінансах підприємства визначається наступним: по-перше, управління прибутком визначає реальний економічний результат у грошовій формі, отриманий на підприємстві. Хоча не всі аспекти діяльності підприємства можна оцінити з допомогою показника прибутку, тому що на нього впливає багато факторів, таких як: кон'юнктура ринку, ціна на сировину та паливо, рівень оплати праці, норми амортизації та інше, але, незважаючи на це, прибуток відображає ефект у вигляді доходу отриманого господарюючим суб'єктом; по-друге, володіє стимулюючою функцією. Він є не тільки фінансовим результатом, а й основним елементом формування грошових ресурсів підприємства. Реальне забезпечення принци-

пів самим фінансуванням визначається саме отриманим прибутком. Разом із тим прибуток – це значне джерело соціально-економічного розвитку підприємства, матеріального стимулювання праці та виробництва; по-третє, через прибуток підприємство виконує свої основні обов'язки перед бюджетами усіх рівнів, тобто фінансує загальнодержавні і місцеві суспільні потреби.

В умовах ринкової економіки управління прибутком набуває все більшого значення. Бажання збільшити прибуток орієнтує виробника на випуск продукції, яка потрібна споживачу, зниження виробничих витрат запровадження режиму економії, оновлення виробництва та конкурентну боротьбу. Прибуток відображає помилки або, навпаки, правильні управлінські рішення у використанні грошових засобів, організації виробництва та праці, збуту продукції [4].

Ринковий період вимагає ефективного вирішення проблем, які постали перед підприємствами. Підприємства в цих складних умовах відчували нагальну потребу в комплексній аналітично-правовій оцінці своєї діяльності, від якої багато в чому залежить ймовірність досягнення успіху. Аналіз має спиратися на комплексні дослідження всіх сторін діяльності підприємства. Серед комплексу дослідження основне місце належить оцінці рівня стійкості фінансового стану підприємства, яке забезпечується високою часткою власного капіталу в загальній сумі фінансових ресурсів підприємства, спроможність маневрувати ним, достатністю фінансового забезпечення безперервного процесу діяльності тощо.

Змістове та програмне навантаження аналізу прибутковості підприємства багато у чому визначається специфікою об'єкта дослідження, цілями його діяльності. У загальному вигляді зміст аналізу прибутку підприємства складається із визначення завдань аналізу; узгодження цілей і завдань, часових меж виконання; ситуаційної оцінки ступеня та напрямів впливу окремих факторів; оцінки основних показників об'єкта та їх зіставлення [3].

Ринкова структура вимагає формування нової етики управління прибутком, нового мислення, яке має спиратися на результат аналітичного дослідження. Аналітичне дослідження повинно мати можливість адаптації до дії внутрішніх і зовнішніх факторів. Аналіз прибутку підприємства передбачає послідовність окремих етапів аналітичного процесу, визначених принципами системних досліджень. Пропонуємо таку етапність системи дослідження підприємства. На першому етапі визначаються цілі та завдання аналізу формування прибутку підприємства, формується інформаційна база. На другому етапі виділяються напрями аналітичного дослідження та формуються аналітичні завдання, формується система показників (синтетичних і аналітичних, абсолютних і відносних, кількісних і якісних). На третьому етапі складається загальна модель аналітичного дослідження, встановлюються її головні компоненти, функції, взаємозв'язки, виділяються окремі підсистеми, які характеризують підпорядкованість її елементів. На четвертому етапі

проводиться факторний аналіз причинно–наслідкових зв'язків. На п'ятому етапі проводиться синтез результатів аналізу прибутковості підприємства, формується аналітичне забезпечення прийняття ефективного управлінського рішення щодо забезпечення належного рівня прибутку [6].

Водночас прибуток – це підсумковий показник, результат фінансово–господарської діяльності підприємств як суб'єктів господарювання. Тому прибуток відбиває її результати і зазнає впливу багатьох чинників. Є особливості у формуванні прибутку підприємств залежно від сфери їхньої діяльності, галузі господарства, форми власності, розвитку ринкових відносин.

На формування прибутку як фінансового показника роботи підприємства, що відбивається в бухгалтерському обліку, в офіційній звітності суб'єктів господарювання, впливає встановлений порядок визначення фінансових результатів діяльності; обчислення собівартості продукції (робіт, послуг); загальногосподарських витрат; визначення прибутків (збитків) від фінансових операцій, іншої діяльності.

Отже, на формування абсолютної суми прибутку підприємства впливають: результати, тобто ефективність його фінансово–господарської діяльності; сфера діяльності; галузь господарства; установлені законодавством умови обліку фінансових результатів.

Основним фактором, який визначає величину прибутку, є рівень ціни закупівлі товарів. Підприємство при здійсненні комерційних угод мусить намагатися закупити товар за якомога нижчою ціною. Це може бути досягнуто шляхом скорочення кількості посередників при закупівлі товарів, використання цінових знижок при узгодженні ціни товару, закупівлі партій товарів у період їх сезонного розпродажу. Якщо підприємство займається зовнішньоекономічною діяльністю, зниженню ціни закупівлі товарів може служити придбання товарів в іноземних партнерів (при сприятливому співвідношенні курсів національної та іноземної валюти) або здійснення прямих товарообмінних (бартерних) операцій (при сприятливому співвідношенні рівня цін на обмінювані товари) [9].

Зростання розмірів одержання прибутку пов'язане також із збільшенням рівня цін продажу товарів. Управління цінами реалізації залежить від обґрунтованості вибору цінової політики підприємства на споживчому ринку, використання сприятливої торгової кон'юнктури в окремі періоди року, місяців. Збільшення ціни реалізації товарів сприяє розширенню продажів сезонних товарів перед початком сезону, коли ціни найвищі, реалізації окремих товарних груп на аукціонах і товарних біржах, експорту конкурентоспроможних товарів при сприятливому співвідношенні курсів національної й іноземної валюти.

Маса одержання прибутку залежить від обсягу діяльності підприємства (товарообороту), кількості реалізованих товарів. Збільшення обсягу продажу сприяє здійсненню ефективної маркетингової політики шляхом включення до переліку взаємодоповнюючих товарів, надання споживчого кредиту при реалізації товарів, розширення системи додатко-

вих торгових послуг, пов'язаних із реалізацією товарів, здійснення ефективних рекламних заходів. Для оптової торгівлі важливе значення в розширенні продажу має регіональна диверсифікація збуту.

Розглянуті фактори прямо впливають на величину доходів, а відповідно і на прибуток підприємства. При тій же величині доходів підприємство може мати різний розмір прибутку, що залежить від величини витрат обігу. Розмір витрат обігу формується під впливом таких факторів, як обсяг товарообороту, його склад та асортиментна структура, джерела надходження товарів, місцезнаходження контрагентів комерційних угод, умови страхування угод, рівень продуктивності праці на підприємстві, ступінь використання ресурсів, структура капіталу, розміри матеріально–технічної бази тощо. Вищезазначені фактори впливають на прибуток від реалізації товарів [1].

Джерелом зростання прибутку підприємства можуть бути також доходи від позареалізаційних операцій за мінусом витрат на операції. Зростання доходів від позареалізаційних операцій підприємства може бути забезпечено за рахунок вкладення вільних грошових коштів у різноманітні цінні папери, продажу їх на фінансовому ринку, придбання депозитних сертифікатів банків або відкриття в них депозитних рахунків, здачі в оренду основних фондів, які не використовуються в теперішній час; віднесення певної суми збитку на винних осіб і своєчасне її стягнення, стягнення штрафних санкцій, що представляються до контрагентів, урахування суми втрат від інфляції і втраченої (недоотриманої) вигоди. Прибуток від позареалізаційних операцій буде більший, якщо не допускати непродуктивних витрат і збитків.

Висновки

Важливим фактором впливу на аналітичний процес є кількість інформації, якою володіє підприємство з приводу конкретної події, а також впевненість в цій інформації. Якщо інформації мало або є сумніви щодо її точності, середовище (в якому функціонує підприємство) стає більш невизначеним, ніж у ситуації, коли наявна адекватна інформація і є всі підстави вважати її високо надійною [5].

Список використаних джерел

1. Бланк І.А. Фінансовий менеджмент: Учебний курс / І.А. Бланк К.: Ніка Центр, Ельга, 2009. – 528 с.
2. Кузнєцов О. Методика оцінки характеру поведінки споживачів // Економіка України. – 2009. – №8. – С. 41–47.
3. Лень В.С., Гливіченко В.В. Бухгалтерський облік в Україні: основи та практика: Навчальний посібник / В.С. Лень, В.В. Гливіченко. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 227 с.
4. Маркарян З.А., Герасименко Г.П. Финансовый анализ / З.А. Маркарян, Г.П. Герасименко. – М.: «ПРИОФ», 2010. – 160 с.
5. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: Навч. посібник / В.О. Мец. – К.: КНЕУ, 2009. – 132 с.
6. Мочерний С.В., Устенко О.А. Основи економічної теорії: Навч.

посіб. – Вид. 2-ге, доп. / С.В. Мочерний, О.А. Устенко. – К.: ВЦ «Академія», 2006. – 504 с.

7. Негашев Е.В. Анализ финансов предприятия в условиях рынка: Учебное пособие / Е.В. Ненашев. – М.: Высшая школа, 2009. – 498 с.

8. Опарін В.М. Фінанси. Загальна теорія: Навч. посібник / В.М. Опарін. – К.: КНЕУ, 2010. – 164 с.

9. Філімоненко О.С. Фінанси підприємств: Навч. посібник / О.С. Філімоненко. – К.: Кондор, 2007. – 400 с.

І.В. МЕЛЬНИК,

здобувач, Національний університет державної податкової служби України

Фінансове забезпечення медичного страхування: зарубіжний досвід та практика в Україні

Проаналізовано практику фінансового забезпечення охорони здоров'я у зарубіжних країнах. Досліджено особливості функціонування медичного страхування в Україні. Запропоновано напрями покращення фінансового забезпечення сфери вітчизняного медичного страхування.

Ключові слова: медичне страхування, фінансове забезпечення охорони здоров'я, фінансування медичного страхування, модель фінансування охорони здоров'я.

Проанализирована практика финансового обеспечения здравоохранения в зарубежных странах. Исследованы особенности функционирования медицинского страхования в Украине. Предложены направления улучшения финансового обеспечения сферы отечественного медицинского страхования.

Ключевые слова: медицинское страхование, финансовое обеспечение здравоохранения, финансирование медицинского страхования, модель финансирования здравоохранения.

In the article practice of financial securing of health care are analyzed in foreign countries. Features of the functioning of medical insurance are investigated in Ukraine. Directions for improving the financial securing of the national medical insurance are proposed.

Keywords: medical insurance, financial securing of health care, financing of medical insurance, model of health care financing.

Постановка проблеми. У сучасному світі здоров'я населення характеризує ступінь соціально-культурного розвитку суспільства та якість життя громадян. У кожній державі світу розвивається свій спосіб залучення та використання фінансових ресурсів для надання медичної допомоги, збереження та зміцнення здоров'я жителів країни. Однак основним принципом ефективної діяльності сфери охорони здоров'я та медичного страхування для кожної країни є обсяг фінансових ресурсів, механізм розподілу коштів та здійснення контролю зі сторони держави. Тому досвід функціонування системи охорони здоров'я та медичного страхуван-

ня на прикладі Німеччини, США та Великобританії є цікавим та корисним для України з приводу питання фінансування цієї системи.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемами фінансування галузі охорони здоров'я та питаннями у сфері медичного страхування займаються як вітчизняні, так і зарубіжні науковці. Серед перших можна зазначити таких як В. Базилевич, О. Заруба, С. Осадець, В. Рудий, М. Шипулін, а також праці економістів-дослідників: А. Аткінсона, П. Готтрета, Дж. Гендерсона, Г. Муні та ін. Однак це питання залишається недостатньо розкритим дотепер, особливо в процесі реформування системи фінансування сфери охорони здоров'я в Україні на основі застосовування міжнародного досвіду.

Метою статті є дослідження сучасних класичних моделей фінансового забезпечення охорони здоров'я, аналіз їх застосування та функціонування медичного страхування у зарубіжних країнах, реалізація основних принципів здійснення медичної допомоги в Україні і визначення напрямів вдосконалення медичного страхування.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до статті 3 Конституції України «Людина, її життя і здоров'я, честь і гідність недоторканність і безпека визнаються в Україні найвищою соціальною цінністю» та 49 статті «Кожен має право на охорону здоров'я, медичну допомогу та медичне страхування» [1]. Аналізуючи Декларацію прав людини, яка прийнята Генеральною Асамблеєю ООН у 1948 році [2], кожна людина має право на життя, на соціальне забезпечення та реалізацію своїх прав за допомогою економічної, соціальної та культурної області, має право на певний життєвий рівень, включаючи їжу, одягу, житло, медичну допомогу та необхідне соціальне обслуговування, для підтримання здоров'я та добробуту її самої та своєї сім'ї тощо. Згідно із зазначеним можна стверджувати, що кожна особа має право на життя, охорону свого здоров'я та отримання медичного допомоги. Для забезпечення таких гарантій у сучасному світі функціонує три класичні моделі фінансового забезпечення охорони здоров'я. Це такі системи, як бюджетно-страхова, приватна

та державна (бюджетна). Вчені зазначають, що від правильності обрання моделі фінансування залежить розвиток охорони здоров'я, підвищення рівня показників стану здоров'я громадян та отримання належного рівня медичної допомоги. Розглянемо ці моделі більш докладніше.

Бюджетно–страхова модель базується на принципі змішаної економіки, об'єднуючи доступність медичного страхування для всіх громадян країни та ринок медичних послуг із розвиненою системою державного регулювання. Така концепція фінансується за рахунок внесків працюючих громадян, підприємців та коштів держави. Визначальними рисами бюджетно–страхової моделі можна вважати обов'язкове медичне страхування майже для всього населення країни за участю отримання субсидій від держави. За такою системою страхові фонди не залежать від держави, а навпаки, уряд виступає гарантом в отриманні населенням ефективних медичних послуг. Одним із принципів бюджетно–страхової моделі є те, що робітники сплачують страхові внески в залежності від рівня своєї платоспроможності. Саме зародження страхової форми охорони здоров'я пов'язане з німецьким політичним діячем Отто фон Бісмарком (1815–1898). Яскравим прикладом бісмарковської концепції є Німеччина.

Німеччина є однією з перших країн, де було запроваджено медичне страхування. Сьогодні на її території діє як державне, так і приватне медичне страхування. Державне медичне страхування Німеччини представлено загальнообов'язковим державним медичним страхуванням. Система медичного страхування функціонує досить автономно та майже незалежно від державних коштів. Проте до 1999 року система охорони здоров'я у цій країні була схожою на ту, яка існує на цей час в Україні, тобто основну частку у фінансуванні становили державні видатки (у 1998 році частка державних видатків дорівнювала 65%) [3, с. 219]. У 2009 році загальні видатки на охорону здоров'я на душу населення у Німеччині становили \$4129 [3, с. 218]. Фінансування охорони здоров'я забезпечується на 60% внесками у фонди медичного страхування, на 10% – коштами приватного страхування, на 15% – державними коштами за рахунок оподаткування і на 15% – особистими коштами громадян [4].

Ставки внесків до фондів медичного страхування диференційовані, тобто залежать від платоспроможності застрахованих осіб, але медичні послуги надаються залежно від стану хворого та необхідної для нього допомоги, а не від розміру особистих внесків. Фонди медичного страхування поділяються в залежності від професійної спрямованості та за територіальним принципом. Загальнообов'язковому медичному страхуванню підлягають всі особи, які працюють та навчаються на виробництві, при цьому вони мають право довільно обрати будь–яку державну лікарняну касу (благодійне або громадське об'єднання, яке називають добровільної спрощеною системою медичного страхування, існує за рахунок членських внесків, учасники можуть лікуватися в межах певного ліміту, також чітко визначено перелік послуг,

які можна отримати в медичних установах [5]). Також застрахованими в системі медичного страхування можуть бути члени їхніх сімей, при цьому вони звільняються від сплати страхових внесків за умови, якщо їхній заробіток не перевищує певної встановленої державою межі.

Система медичного страхування в Німеччині також є не однорідною і складається з п'яти основних елементів. Перший компонент – стаціонарне медичне обслуговування – видатки складають 40% всіх видатків на медичну допомогу (59% всіх лікарів Німеччини працюють в лікарнях стаціонарного обслуговування). Другий елемент – амбулаторне обслуговування, третій – виготовлення медикаментів. Ціна медикаментів складає третину від ринкової ціни. Вони продаються лише за рецептами, що створює можливість контролювати якість ліків. Четвертий елемент – фінансування програм для тих осіб, які не можуть особисто брати участі в програмах обов'язкового медичного страхування. П'ятий – медичне обслуговування на підприємствах, що становить 4,3% всіх видатків на охорону здоров'я [6].

Другу модель фінансування охорони здоров'я розглянемо приватну систему, якій притаманно отримання медичної допомоги на платній основі та за рахунок фондів добровільного медичного страхування. За такою системою застрахована особа повинна вносити кошти у фонди страхувальника у розмірі середньої вартості медичних послуг, які надаються страховою компанією, але при підвищенні ризику страхові внески збільшуються. Ті верстви населення (безробітні, пенсіонери, малозабезпечені), які не мають змоги сплачувати такі кошти, захищаються країною за допомогою розробки та фінансування спеціальних соціальних програм медичної допомоги. Однією з країн, яка застосовує приватну модель фінансування охорони здоров'я, є США.

Система медичного страхування в США є найдорожчою у світі. Підтвердженням цього є розмір загальних видатків на сферу охорони здоров'я у 2009 році – більш ніж \$2,3 трлн. [7]. Діюча система є відмінною від системи медичного страхування, яка діє в Німеччині. У США є система медичного страхування, що базується на сполученні центрального страхового фонду з мережею місцевих незалежних страхових організацій. Кошти акумулюються у центральному фонді, що не виконує адміністративних функцій, а потім розподіляються між страховими організаціями на основі законодавчо затвердженої форми розрахунків [8, с. 182].

Однією з найбільших соціальних програм в США є програма «Медікер» (англ. Medicare). Дана федеральна програма медичного страхування функціонує в США з 1965 року. Головною метою цієї програми є надання безкоштовної медичної допомоги громадянам віком понад 65 років, а з 1972 року програма також почала обслуговувати інвалідів. «Медікер» складається з двох основних частин: частини А (лікарняне страхування, за яким передбачається оплата лікарняних послуг, деяких видів домашнього догляду) та частини В (додаткове медичне страхування, за яким здійсню-

ється оплата за відвідування лікаря, амбулаторне обслуговування та за послуги незалежних лабораторій). У залежності від типу медичного страхування фінансування такої програми відбувається таким чином. Основний вид страхування покривається за рахунок коштів, які акумулюються через систему соціального медичного страхування, а додаткове медичне страхування фінансується за рахунок особистих внесків осіб, які підпадають під цю програму, та за кошти федерального бюджету. Також у США діє державна програма медичної допомоги «Медікейд» (англ. Medicaid), яка була заснована у 1960 році. За допомогою цієї програми медичну допомогу отримують: непрацездатне населення, сліпі американці, громадяни із невисоким рівнем доходів, на утриманні яких знаходяться неповнолітні діти, тощо. Фінансування такої державної програми відбувається за кошти федерального уряду та органів управління штатів.

За такими програмами застраховано близько 20% населення, 58% американців застраховані за програмами групового страхування за місцем роботи та лише 2% громадян припадає на добровільне медичне страхування. Найбільше застрахованими особами є робітники промисловості та робітники, які працюють повний робочий день, а також державні службовці, члени професійних спілок тощо. Але при втраті роботи застрахована особа одразу залишається без медичної страховки.

Тому система медичного страхування в США має як позитивні, так і негативні аспекти. Звичайно, уряд країни витрачає на охорону здоров'я більше, ніж будь-яка інша країна світу (11,5% валового прибутку), але навіть за таких умов більше 15% населення не мають жодних страхових медичних полісів, а отже, ця кількість громадян є фінансово незахищеними з боку держави від великих витрат на медичні послуги.

Третьою і останньою моделлю фінансування охорони здоров'я є державна, або бюджетна, система. Ця модель характеризується великим впливом держави. Фінансування відбувається у межах від 50% до 90% з державного та місцевих бюджетів, сплати податків населенням та підприємствами. Громадяни країни в основному отримують безоплатну медичну допомогу. Деяка невелика кількість медичних послуг є платною. Держава виступає в особі страхувальника, який надає медичні послуги, та в особі, яка контролює ефективність надання медичної допомоги. Добровільне медичне страхування відіграє другорядну роль, але все одно під наглядом країни. Найбільше ця модель діє у Великобританії.

З 1948 року у Великобританії функціонує система Національної служби охорони здоров'я (НСОЗ) (The National Health Service (NHS)) [9]. Ця система є яскравим прикладом державної моделі системи медичного страхування. Основною метою НСОЗ є доступність кожному громадянину країни всього спектру медичних послуг, які надаються за такою системою, та безоплатність отримання саме цих послуг. Національної служби охорони здоров'я фінансується за рахунок надходження коштів від сплати податків, які становлять 90%

бюджету охорони здоров'я. Лише на 7,5% бюджети формуються за рахунок внесків роботодавців по найму (власні страхові внески); ще 2,5% – це плата за стоматологічну і офтальмологічну допомогу, виписку рецептів, приватні ліжка в державних лікарнях; приблизно 4% коштів НСОЗ формуються з додаткових платежів населення (головним чином за виписку і оплату вартості ліків в аптечній мережі); в цілому пацієнти платять 10% вартості лікування [10, с. 306–307].

Оскільки фінансування здійснюється переважно за рахунок загальних бюджетних надходжень, звичайно така система медичного страхування має централізоване управління, яке здійснюється за допомогою центральних та місцевих органів влади.

Медичному страхуванню підлягають всі працюючі, окрім безробітних жінок, які знаходяться у шлюбі. У свою чергу, вони мають право на добровільне медичне страхування. Приватне медичне страхування охоплює ті сфери медичних послуг, що не можуть бути надані НСОЗ. Близько 13% громадян є споживачами добровільного медичного страхування [10, с. 307].

Повільне зростання якості надання медичної допомоги, використання застарілих медичних технологій, недостатня гнучкість організаційних структур може виникнути через відсутність природних чинників, які стимулюють розвиток такої системи. Та, незважаючи на такі можливі недоліки, основною метою системи медичного страхування Великобританії є здоров'я громадянина країни. Саме це оплачується державою, що робить фінансово зацікавленим медика у зменшенні кількості захворювань та збільшенні здорових людей.

Варто зазначити, що залежно від історичних, культурних, соціальних, демографічних (від тривалості життя населення, від рівня та типу захворюваності), економічних умов і від багатьох інших чинників будь-якої країни сформувалися різні форми надання медичної допомоги – в обов'язковій чи в добровільній.

Що стосується України, то вона не належить до країн, де відбулися радикальні реформи у системі охорони здоров'я. Можна стверджувати, що функціонування такої сфери відбувається без вагомих змін та конкретних реформаторських дій уряду. Сучасну модель фінансування охорони здоров'я можна віднести до бюджетної моделі, так як фінансування цієї галузі здійснюється за допомогою державного бюджету.

За останні роки фінансування системи охорони здоров'я зазнало суттєвих труднощів, пов'язаних з гострим дефіцитом бюджетних коштів. Наслідком недостатності фінансового забезпечення медичної сфери стало зменшення доступності безкоштовної медичної допомоги, зниження рівня оплати праці, незважаючи на рівень кваліфікації, та відсутність стимулів до праці у медичних робітників.

З 2003 року розглядається законопроект «Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування», в якому передбачено соціальні, фінансово-економічні, правові та організаційні засади загальнообов'язкового державного со-

ціального медичного страхування для забезпечення встановлених Конституцією України прав для всіх громадян на охорону здоров'я, медичну допомогу та страхування.

У наш час усі зобов'язання щодо фінансування охорони здоров'я носять декларативний характер і не покривають в повній мірі бюджетними коштами цю сферу. Жодна країна світу не може собі дозволити повністю безкоштовну систему медичного страхування для всього населення країни.

Тому для покращення стану медичного страхування в Україні можна запропонувати такі напрями:

- за підтримки держави забезпечити обов'язкове медичне страхування працівника за місцем роботи за допомогою «лікарняних кас», при цьому розмір внеску встановлюється урядом залежно від платоспроможності працездатних громадян та вноситься на рахунок спеціального цільового фонду;
- надання медичної допомоги здійснюється на основі приватного медичного страхування, але вся система повністю знаходиться під контролем держави, страхування є обов'язковим для всіх громадян, а отже, і для всіх робітників, кількість надання медичних послуг в такій системі більше та через велику конкуренцію якість цих послуг утримується досить високою;
- за рахунок коштів державного бюджету та бюджетів місцевих урядів, а також на основі благодійних коштів створити спеціальний фонд, основною метою якого буде надання медичної допомоги малозабезпеченим громадянам України, враховуючи дітей, вагітних жінок, батьків дітей, які знаходяться під межею бідності, інвалідів та людей похилого віку, яким необхідний спеціальний догляд, тощо.

Висновки

Для подальшого ефективного розвитку вітчизняної системи медичного страхування необхідно вдосконалити систему фінансового забезпечення охорони здоров'я в Україні та прогнозувати тенденції, які можуть відбутися у майбутньому. Для функціонування дієвої системи медичного страхування в Україні необхідно удосконалити механізм фінансового забезпечення у даній сфері.

Список використаних джерел

1. Конституція України – Закон України від 28.06.96 №254к/96–ВР зі змінами №2952–VI від 01.02.2011р. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.
2. Всеобщая декларация прав человека [Электрон. ресурс] // Организация Объединенных Наций (ООН). – Режим доступа: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/declhr.shtml
3. Кузенко Н.В. Особливості фінансування системи охорони здоров'я розвинених країн / Н.В. Кузенко, Л.С. Доскончинська // Нау-

ковий вісник НЛТУ України: зб. наук.–техн. праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.10. – С. 217–222.

4. Юнко М. Система державного медичного страхування в Німеччині [Електрон. ресурс] / М. Юнко // Аптека. – 2010. – №20. – Режим доступу: <http://www.apteka.ua/article/40027>

5. Експерти: лікарняні каси – це шлях до нових «Еліта-центрів» і трастів [Електрон. ресурс] // Страхова компанія Нафтагазстрах. – 2011. – Режим доступу: http://www.ngs.biz.ua/news/2011/ukr/new_ua.php?new=c4ca4238a0b923820d0cc509a6f75849b

6. Медичне страхування та його особливості в зарубіжних країнах [Електрон. ресурс] // Інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку. – 2009. – Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/strah_rynok/084.htm

7. Global Health Observatory Data Repository: World Health Organisation [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://apps.who.int/ghodata/?theme=country#>

8. Бучкевич М.М. Досвід медичного страхування у зарубіжних країнах / М.М. Бучкевич // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.–техн. праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.10. – С. 178–184.

9. NHS Choices – Your health, your choices [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nhs.uk>

10. Дугієнко Н.О. Принципи медичного страхування в Україні і країнах західної Європи [Електрон. ресурс] / Н.О. Дугієнко, А.І. Кормишова // Сталий розвиток економіки: Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – С. 306–308. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2011_6/306.pdf

11. Карпишин Н. Класичні моделі фінансового забезпечення охорони здоров'я [Електрон. ресурс] / Н. Карпишин, М. Комуницька // Світ фінансів. – 2008. – №1 (14). – Березень. – С. 110–117. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_um/Svfin/2008_1/14-110.pdf.

12. Мельник-Бантон О.П. Видатки на охорону здоров'я як складова частина бюджетної політики України: перспективи реформування [Електрон. ресурс] / О.П. Мельник-Бантон // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – 2010. – №4. – С. 79 – 86. – Режим доступу:

http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/nvnu/ekonomika/2010_4/R5/Melnyk.pdf.

13. Андрушків І.П. Загальні підходи до міжнародного медичного страхування в окремих країнах / І.П. Андрушків // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.–техн. праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.13. – С. 170–174.

14. Кравченко Ж.Д. Порівняльний аналіз структурно-функціонального забезпечення національних систем охорони здоров'я [Електрон. ресурс] / Ж.Д. Кравченко // Теорія та практика державного управління. – 2010. – Вип. 3 (30). – С. 1–7. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Tpdu/2010_3/doc/1/11.pdf.

Обґрунтування розвитку фінансового лізингу в аграрній сфері економіки

У статті розглядається сучасний стан розвитку фінансового лізингу в аграрній сфері економіки. Запропоновано удосконалити відносини між суб'єктами агролізингової операції у галузевому плані. Обґрунтовано функції, що мають покладатися на органи державної і місцевої влади з метою активізації розвитку лізингу в агропромисловому комплексі.

Ключові слова: фінансовий лізинг, агролізингова операція, агропромисловий комплекс.

В статье рассматривается современное состояние развития финансового лизинга в аграрной сфере экономики. Предложено усовершенствовать отношения между субъектами агролизинговой операции в отраслевом плане. Обоснованы функции, которые должны быть возложены на органы государственной и местной власти с целью активизации развития лизинга в агропромышленном комплексе.

Ключевые слова: финансовый лизинг, агролизинговая операция, агропромышленный комплекс.

The present situation of the development of financial leasing in agrarian sector of the economy was considered in the article. It is suggested to enhance the interrelation between participants of leasing operation. The measures to be entrusted to state authorities to activate the development of leasing in agricultural sector were grounded.

Постановка проблеми. Сучасне підприємство не може успішно функціонувати без складання бізнес-плану, в якому визначаються джерела фінансування, зокрема обґрунтовується інвестиційна діяльність, а також здійснюється оцінка проектних рішень і інвестиційних програм. Наразі у кризових умовах напруга та обмеженість обсягів фінансування підштовхують звернення до такого перспективного напрямку інвестування в аграрній сфері як розвиток лізингових відносин. У країнах з розвинутою ринковою економікою лізингові операції у загальній сумі капітальних вкладень суб'єктів господарювання у машини та устаткування становлять: в Австралії – 33%, у США – 25–30, в Англії та Франції – 13–17%. Світовий та вітчизняний досвід доводить, що лізинг відіграє позитивну роль в агробізнесі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми перекоонує, що питанням становлення й розвитку лізингових відносин в аграрній сфері економіки присвячені роботи вітчизняних і зарубіжних учених, серед яких слід відзначити внесок В.Д. Газмана, В.А. Горемикіна, В.В. Іванишина, О.Г. Луб'яницького, М.І. Міщенко, Г.М. Підлісецького, Р.П. Саблука, Н.С. Танклевської.

Метою статті є дослідження розвитку фінансового лізингу в аграрній сфері економіки; огляд галузевих особливостей взаємодії суб'єктів лізингових відносин; обґрунтування напрямів державної підтримки лізингу.

Виклад основного матеріалу. Нині в Україні переваги фінансового лізингу використовуються не повністю. Майже 80% сільськогосподарської техніки в аграрній сфері економіки відпрацювали по одному та більше строків експлуатації. Для відновлення машино-тракторного парку країни на рівні технологічної потреби необхідно щорічно закуповувати машини та устаткування на суму 15 млрд. грн. протягом десяти років.

Для сприяння розвитку інвестиційної діяльності у сільському господарстві та його технічному переоснащенні в 1997 році створений Державний лізинговий фонд, правонаступником якого нині є НАК «Укراгролізинг» [1]. Компанія – провідний оператор на ринку надання техніки сільськогосподарським товаровиробникам на умовах фінансового лізингу й виступає основним посередником у цій процедурі. За рахунок коштів державного бюджету НАК «Украгролізинг» у 2010 році отримала 352 млн. грн.

Для підприємств аграрної сфери фінансовий лізинг дозволяє в умовах порівняно меншої фінансової напруги (тобто розосередження витрат у часі) оновлювати основні фонди, формувати технічну базу виробництва для нових видів продукції, розраховуючись за орендоване майно у міру отримання доходу від виготовленої за допомогою цього майна продукції або наданих послуг.

У порівнянні із кредитом лізинг є доступнішою формою залучення інвестицій, оскільки не вимагає формування складного пакету гарантій за кредитною операцією, оскільки підприємство отримує фонди у повну власність лише за умови повного викупу (весь тягар із гарантування кредитної операції у цьому випадку перекладається на лізингову компанію) [2].

Якщо розглядати операцію фінансового лізингу у галузевому плані, можливо навести схему її проведення за участю державної лізингової компанії НАК «Украгролізинг». Зображена на рисунку схема фінансового лізингу в сільському господарстві демонструє галузеві особливості відносин між його суб'єктами. У ролі лізингодавця може виступати будь-яка комерційна лізингова компанія, а також НАК «Украгролізинг» як державний лізинговий агент. Разом із нею виробники сільськогосподарської техніки та сільськогосподарські підприємства (лізингоодержувачі) формують свого роду основну вертикаль фінансового лізингу; інвестори та фінансові інститути забезпечують фінансування лізингових операцій; органи державного регулювання можуть надавати централізоване бюджетне фінансування, вирішувати питан-

ня, пов'язані з наданням пільг як лізингодавцям, так і лізингоодержувачам.

Важливою умовою розвитку фінансового лізингу в аграрній сфері економіки має бути активна участь у його схемі фінансових інститутів або інвесторів. Адже зважаючи на обмежені фінансові можливості держави, перші можуть забезпечити зростання обсягу поставок технічних засобів на умовах фінансового лізингу. При цьому у ролі фінансових інститутів та інвесторів можуть виступати вітчизняні, іноземні комерційні банки та інвестиційні фонди.

Важливою умовою розвитку агролізингу є можливість оплати сільськогосподарським підприємством лізингових послуг у натуральній формі, тобто шляхом зустрічної поставки виробленої ним продукції. Така форма взаєморозрахунків відповідає інтересам як сільськогосподарських підприємств, так і лізингової компанії та держави. Тобто розрахунки, на умовах фінансового лізингу, проводити після збирання врожаю. Тому при цьому в наведену схему пропонується включати підприємства переробники сільськогосподарської продукції, а також підприємства оптової та роздрібної торгівлі.

У випадку організації вище наведеної схеми важливі функції повинні покладатися на органи державної і місцевої влади. Їхні зусилля мають бути спрямовані:

- по-перше, на визначення основних пріоритетів державної політики і ресурсної підтримки сільгоспвиробництва і виробничого інвестування АПК в цілому;
- по-друге, на реалізацію (на основі розробленої центральної і регіональної систем нормативів) стабільного механізму ресурсної підтримки лізингу сільгоспмашин та устаткування;
- по-третє, на проведення реформи земельних відносин, що забезпечує формування ефективних власників у сфері сільгоспвиробництва, можливість використання ними заставних позик для виробництва і розвитку;
- по-четверте, на забезпечення правових умов для підтримки агролізингу на регіональному рівні;

– по-п'яте, на розробку механізму підтримки агролізингу на регіональному рівні, що забезпечує компенсацію частини витрат на придбання нової сільськогосподарської техніки.

Слід підкреслити, що хоча протягом останнього періоду спостерігається тенденція до зростання державної підтримки лізингової форми інвестування в аграрній сфері, проте використання лізингу в Україні на сьогоднішній день ще досить обмежене. Головними причинами обмеженого використання лізингу є недосконалість законодавства, а також механізмів оподаткування, кредитування та страхування, монопольне становище лізингодавців на ринку лізингових послуг, слабкий фінансово-економічний стан багатьох аграрних підприємств, їх неспроможність своєчасно та у повному обсязі сплачувати лізингові платежі, висока вартість лізингових угод, яка пропонується рядом лізингових компаній тощо [3].

З метою активізації розвитку лізингу в агропромисловому комплексі, на нашу думку, доцільно провести комплекс заходів, які передбачатимуть:

- урізноманітнення джерел фінансування лізингу, поряд із державним нарощення обсягу приватного капіталу;
- удосконалення системи оподаткування, кредитування, амортизації;
- надання податкових пільг щодо операцій з міжнародного лізингу для ввезення на територію України високотехнологічного устаткування;
- організацію при обласних лізингових центрах відділів з формування бази даних про попит та пропозицію на обладнання та устаткування;
- розроблення державної програми підтримки лізингу, яка б передбачала залучення банківського сектору до розвитку лізингових послуг тощо.

Завдяки цим впровадженням лізинг стане гнучким економічним важелем, здатним залучити інвестиції, сприяти підйому вітчизняного агропромислового виробництва, залучити капітал в аграрну сферу економіки країни, забезпечити реальну підтримку агропромисловим підприємствам.

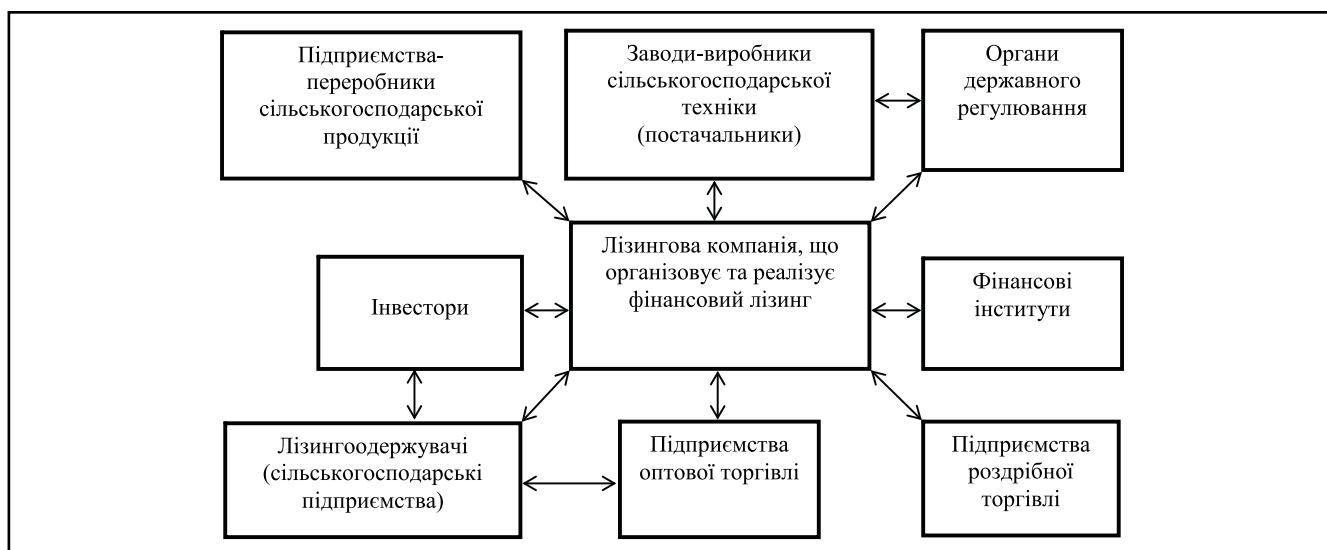


Схема взаємодії суб'єктів операції фінансового лізингу в аграрній сфері економіки

Висновки

Таким чином, фінансовий лізинг дозволяє підприємствам аграрної сфери в умовах порівняно меншої фінансової напруги (тобто розосередження витрат у часі) оновлювати основні фонди. Особливості проведення операцій фінансового лізингу в галузевому плані мають передбачати можливість включення до взаємовідносин: органів державного регулювання; фінансових інститутів або інвесторів; підприємств переробників сільськогосподарської продукції; підприємств оптової та роздрібною торгівлі. При цьому важливі функції мають покладатися на органи державної і місцевої влади.

Список використаних джерел

1. Про утворення Національної акціонерної компанії «Укراгролізінг»: постанова Кабінету Міністрів України від 11.04.2001 №354 [Електрон. ресурс] // Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=354-2001-%EF>
2. Карасьова Н.А. Становлення та особливості розвитку агролізінгу в зарубіжних країнах / Н.А. Карасьова // Статистика України. – 2008. – №1. – С. 31–34.
3. Куліш Т.В. Правові аспекти організації лізингу в АПК / Т.В. Куліш // Держава та регіони. Серія: Економіка і підприємництво. – 2009. – №1. – С. 12–18.

К.А. ПРІБ,
к.е.н., доцент, ННЦ «Інститут аграрної економіки» НААН

Державна підтримка стабілізаційних процесів у сільському господарстві

Запропоновано підходи до забезпечення державної підтримки стабілізаційних процесів у сільському господарстві. Узагальнено досвід із запровадження стабілізаційних інструментів і заходів упродовж понад двох останніх десятиліть. Обґрунтовано принципи і механізми державної підтримки стабілізації у перспективі.

Ключові слова: державна підтримка, стабілізація, сільське господарство.

Предложены подходы к обеспечению государственной поддержки стабилизационных процессов в сельском хозяйстве. Обобщен опыт по введению стабилизационных инструментов и мероприятий на протяжении более чем двух последних десятилетий. Обоснованы принципы и механизмы государственной поддержки стабилизации на перспективу.

Ключевые слова: государственная поддержка, стабилизация, сельское хозяйство.

The approaches to ensure public support for the stabilization process in agriculture. The experience of the introduction of stabilization measures and instruments for more than two decades is generalized. The principles and mechanisms of state support for stabilization in the future are justified.

Keywords: government support, stabilization, agriculture.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Вплив криз різної природи походження і генезу на стан й потенціал розвитку сільського господарства вимагає формування ефективного стабілізаційного механізму та активної державної його стабілізаційних процесів. Це уможливить завчасне виявлення і запобігання руйнівному впливу криз, а отже забезпечить підвищення продовольчої безпеки дер-

жави, не допустить ланцюгової реакції поширення криз між сільськогосподарськими товаровиробниками і пов'язаними із ними господарюючими суб'єктами, сприятиме оптимізації структури зовнішньої торгівлі та зменшенню негативного сальдо, утворить запобіжний бар'єр для виснаження природного ресурсу ґрунтів й погіршення стану земель, виникнення і посилення екологічних проблем, занепаду сільських територій й негативному впливу на якість життя сільського населення. З цих причин розробка питань, пов'язаних з удосконаленням державної підтримки стабілізаційних процесів у сільському господарстві є актуальною і має високу практичну цінність.

Аналіз досліджень та публікацій, з яких започатковано розв'язання даної проблеми. Обґрунтування методів і механізмів державної підтримки сільського господарства є предметом поглиблених наукових досліджень і знайшли своє відображення у роботах В. А. Бойка, М. Я. Дем'яненка, П. І. Гайдучього, С. Кандула, Ю. Я. Лузана, Ю. О. Лупенко, В. Я. Месель-Веселяка, І. С. Плюща, С. М. Рижук, П. Т. Саблука, В. М. Скупого, М. М. Федорова, Л. І. Чистоходової, О. М. Шпичака і інших [1–6]. Особлива увага у літературі приділяється питанням податкового, цінового, митно-тарифного регулювання, кредитної і страхової підтримки, розвитку різних форм власності і господарювання, запровадження сучасних методів та інструментів регулювання, забезпечення фінансової підтримки окремих інвестиційних проектів і програм у сільському господарстві [1–6].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячена означена стаття. Водночас недостатня увага у наукових дослідженнях приділена диференціації підходів до здійснення державної підтримки сільського господарства за стабільної економічної динаміки та в умовах виникнення і поширення фінансово-економічних криз,

не обґрунтовані засади і принципи підтримки стабілізаційних процесів, не визначені механізми її реалізації.

З цих причин **метою** даного **дослідження** стало обґрунтування підходів до забезпечення державної підтримки стабілізаційних процесів у сільському господарстві. Завдання дослідження полягають в: 1) узагальненні досвіду щодо стабілізації роботи сільського господарства; 2) обґрунтуванні принципів і механізмів державної підтримки стабілізаційних процесів у перспективі.

Виклад основного матеріалу. В Україні накопичено значний досвід щодо запровадження державних стабілізаційних заходів в аграрній сфері упродовж понад двох десятиліть. Здебільшого означені заходи стосувалися упорядкування цінових, кредитних, податкових механізмів, системи держзамовлення і держконтракту, оптимізації зовнішньоекономічного товарообороту, стимулювання інвестиційної та інноваційної діяльності, здійснення аграрних реформ, розвитку приватної власності і підприємницької ініціативи тощо. Серед основних з них, що були спрямовані на стабілізацію аграрної економіки у 1990-х рр., у тому числі з метою подолання впливу трансформаційної кризи, доцільно виділити наступні:

- цінова підтримка, що включала: 1991 рік – доплати сільськогосподарським товаровиробникам за продану продукцію, 50%-ві надбавки до цін на зерно, доплати за реалізовані цукрові буряки, насіння соняшнику, хміль; 1992 р. – компенсації втрат сільськогосподарських товаровиробників у зв'язку з лібералізацією цін, компенсації збитків від продажу продукції державі, доплати за тваринницьку продукцію, реалізовану у державні ресурси, часткова компенсація витрат на пально-мастильні матеріали та електроенергію й інших; 1993 р. – запровадження механізму індексації виручки та стартових орієнтовних цін на основні види сільськогосподарської продукції, що реалізовувалися по окремих визначених у законодавчому порядку каналах; 1994 р. – поновлення практики доплат на окремі види продукції (з 1995 р. відбулося фактичне припинення цінової підтримки сільськогосподарських товаровиробників);

- податкові пільги, у тому числі: 1995–1997 рр. пільга з податку на прибуток для виробництва сільськогосподарської продукції та продукції її переробки на власних потужностях аграрних товаровиробників; 1995–1998 рр. – надання права зменшувати балансовий прибуток на суму податку на землю, що використовувалася в аграрному виробництві, та податку з власників транспортних засобів; 1997–1998 рр. – 50%-ве звільнення сільськогосподарських товаровиробників від сплати податку з власників транспортних засобів та інших самохідних машин та механізмів, запровадження пільги із земельного податку щодо обкладення земельних ділянок, зайнятих молодими садами, ягідниками та виноградниками до настання періоду плодоношення; з кінця 1994 по III квартал 1997 рр. – звільнення від сплати ПДВ продукції, що реалізовувалась аграрними виробниками по держзамовленню та держконтракту; 1997–1998 рр. – запровадження для

сільськогосподарських виробників понижуючого коефіцієнту до нормативів плати за спеціальне користування водними ресурсами в розмірі 0,2; податкові канікули для новостворених селянських (фермерських) господарств строком на три роки, а в трудонедостатніх населених пунктах – строком на п'ять років; 1993–1997 рр. – пільги з ПДВ і податку на прибуток при виконанні окремих будівельних робіт у сільській місцевості та обслуговуванні сільськогосподарських товаровиробників; 1997–1999 рр. – триразове списання і реструктуризація податкової заборгованості;

- кредитна підтримка, зокрема: практика надання товарних кредитів задля забезпечення сільськогосподарських товаровиробників основними матеріально-технічними ресурсами (пально-мастильними матеріалами, мінеральними добривами, сільськогосподарською технікою тощо), особливо у першій половині 1990-х рр.; утворення спеціалізованого банку «Україна»;

- інші види підтримки: митно-тарифне регулювання; проведення аграрних реформ; розвиток приватної власності і підприємницької ініціативи; упорядкування системи держзамовлення і держконтракту тощо.

Серед підтримуючих заходів періоду відносної стабілізації на початку 2000-х рр. найсуттєвішими були такі:

- у рамках цінового регулювання – утворення Аграрного фонду в 2005 р.;

- з формування сприятливого податкового середовища: з 1999 р. – запровадження фіксованого сільськогосподарського податку; застосування спеціальних режимів оподаткування ПДВ;

- щодо кредитного забезпечення: з 2004 р. – фінансова підтримка підприємств агропромислового комплексу шляхом часткової компенсації відсоткової ставки за залученими цими підприємствами у банках коротко- і довгостроковими кредитами, а також короткостроковими кредитами, залученими у кредитних спілках за рахунок коштів Державного бюджету;

- з інших видів: підтримка страхування майна і врожаю сільськогосподарських товаровиробників, пряма фінансова підтримка окремих галузей (садівництва, виноградарства, хмелярства, свинарства, виробництва молока і м'яса, племінного скотарства тощо), дорадництво тощо.

Найважливіші стабілізаційні заходи державного впливу у період кризи 2008–2009 рр. і посткризової депресії такі:

- цінове регулювання: кінець 2009 р. – початок 2010 р. – надання права Аграрному фонду здійснювати реалізацію об'єктів державного цінового регулювання, використовуючи сприятливу ринкову кон'юнктуру, з метою забезпечення надходження коштів до спеціального фонду Державного бюджету, з якого покривалися витрати на фінансування стабілізаційних заходів; встановлення режиму цінового регулювання (не більше 20% рентабельності) щодо вартості послуг ветеринарної медицини, хлібної та карантинної інспекції, ідентифікації та реєстрації сільськогосподарських

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

тварин; надання права Кабінету Міністрів України здійснювати державне регулювання ціноутворення;

– режим оподаткування: з 2009 р. поновлено дотації за рахунок ПДВ на виробництво молока і м'яса; з 2008–2009 рр. – зміна спеціального режиму обкладення ПДВ діяльності у сфері сільського і лісового господарства; звільнення від ПДВ операції з ввезення на митну територію України племінних чистопородних тварин великої рогатої худоби або генетичного матеріалу, що здійснювалися суб'єктами спеціального режиму оподаткування; з 2011 р. – прийняття Податкового Кодексу;

– механізм здешевлення кредитів: з 2008 р. – поширено підтримку на кредити з терміном понад три роки; скасовано обмеження щодо кредитних ставок; збільшено розмір компенсації; закріплено та уніфіковано порядок надання фінансової підтримки підприємствам агропромислового комплексу через механізм здешевлення кредитів; з 2008 р. – поліпшено режим пролонгації та реструктуризації кредитів сільськогосподарським товаровиробникам; з 2010 р. – поновлено обмеження щодо граничних ставок кредитів, по яких надається компенсація;

– інше: фінансування видатків за бюджетними програмами підтримки розвитку підприємств, посилення захисту внутрішнього ринку сільськогосподарської продукції, оптимізація тарифів на перевезення сільськогосподарської продукції, забезпечення паливом для проведення робіт, вжиття заходів щодо недопущення колапсу земельного ринку в умовах нестабільності тощо.

Незважаючи на широкий спектр запроваджуваних регулюючих стабілізаційних заходів аграрна політика не завжди і не повною мірою забезпечує запобігання впливу криз на

сільське господарство й не достатньо сприяє його розвитку в умовах стабільної економічної кон'юнктури. Адже досить часто регулюючі заходи та механізми носять безсистемний і некомплексний характер, не узгоджуються між собою, запроваджуються не послідовно і не вчасно, подеколи без попереднього ретельного оцінювання і врахування фінансових можливостей держави і потреб товаровиробників, внаслідок чого відміняються за браком коштів або з інших причин. Крім того, як свідчать дані табл., під час поширення кризових явищ в економіці сукупний обсяг державної підтримки скорочується майже на 30% і не відповідає потребам товаровиробників.

Такий підхід у підтримці й регулюванні роботи сільського господарства замість стабілізації обумовлює поглиблення деструктивних процесів, дисбаланс та викривлення умов діяльності товаровиробників, спотворення конкуренції, зловживання. Тому необхідно оптимізувати комплекс регулюючих стабілізаційних заходів та удосконалити засади їх запровадження.

Державна підтримка стабілізаційних процесів у сільському господарстві має здійснюватися на таких засадах: 1) розмежування стабілізаційних заходів та механізмів державної підтримки розвитку сільського господарства залежно від стадії економічної динаміки; 2) диференціація характеру впливу, масштабів охоплення та інтенсивності стабілізаційних заходів залежно від типу фінансово-економічної кризи та поточної ситуації в сільському господарстві; 3) обґрунтування основних засад стабілізації та розробка механізмів її підтримки у періоди економічного зростання або стабільності, тоді як запровадження – за виникнення і поширення криз; 4) утворення спеціальної системи швидкого реагування на вплив криз, центральною ланкою якої має

Основні державні видатки на підтримку сільського господарства упродовж 2008–2011 років, млн. грн.

Напрями видатків	Р о к и			
	2008	2009	2010	2011
Видатки з державного бюджету по Міністерству аграрної політики та продовольства – всього	12161,7	6365,2	7144,4	10468,7
У тому числі на: часткове відшкодування будівництва та реконструкції тваринницьких ферм, комплексів	100,0	–*	–*	500,0
здешевлення вартості страхових премій	200,0	–*	–*	–*
селекцію в тваринництві, птахівництві та рослинництві	215,0	60,0	120,0	75,2
тваринницька дотація та підтримка рослинництва	3071,8	500,0	–*	100,0
доплата на одну корову	–*	–*	1350,0	–*
фінансова підтримка фермерських господарств	60,0	20,0	–*	–*
фінансова підтримка через механізм здешевлення кредитів та компенсації лізингових платежів	1650,0	300,0	–*	531,4
закладання молодих садів, виноградників та ягідників і нагляд за ними	370,8	453,6	476,0	556,8
часткова компенсація вартості складної с.-г. техніки вітчизняного виробництва	100,0	–*	–*	10,0
підтримка розвитку хмелярства	41,2	50,4	84,0	98,3
підтримка галузі тваринництва	–*	–*	–*	2030,0
забезпечення діяльності Аграрного фонду	19,0	12,2	14,3	14,6
Видатки зі Стабілізаційного фонду на підтримку аграрної сфери – всього	–*	2200,0	1333,1	–*
У тому числі на: здешевлення кредитів	–*	800,0	621,6	–*
підтримку інвестиційних проектів	–*	791,9	503,0	–*
кошти, виділені на поворотній основі	–*	473,3	80,0	–*
Разом з державного бюджету і Стабілізаційного фонду	12161,7	8565,2	8477,5	10468,7

* Стаття у відповідному році не виділена.

стати державна інституція з антикризового регулювання; 5) докорінна зміна механізму стабілізації роботи сільського господарства на основі програмно-цільового підходу.

У сільському господарстві доцільно запроваджувати комплекс регулюючих заходів, змінюючи їхню спрямованість та інтенсивність залежно від стадії економічної динаміки, зокрема:

- кредитну підтримку, в тому числі зі здешевлення кредитних ресурсів, у стабільних умовах спрямовувати на реалізацію інноваційно-інвестиційних проектів, а під час виникнення і поширення фінансово-економічних криз – на завершення раніше впроваджених проектів, підтримку платоспроможності і здійснення інших найбільш термінових витрат;
- оптимізацію податкового поля, в тому числі у стабільних умовах задля стимулювання підприємницької та інвестиційної діяльності, а в умовах криз – з метою збільшення обсягу оборотних коштів та поліпшення платоспроможності господарюючих суб'єктів;
- цінове регулювання продажу окремих видів сільськогосподарської продукції у стабільних умовах мінімізувати, натомість за виникнення фінансово-економічних криз – поширювати на ті види продукції, по яких спостерігається значний дисбаланс попиту і пропозиції, а ринкові ціни не відповідають мінімальним потребам забезпечення рентабельності;
- допомогу щодо просування продукції на ринок за стабільних умов застосовувати обмежено щоб не допустити викривлення конкуренції, тоді як при виникненні і поширенні криз збільшувати, у тому числі здійснювати через фінансо-

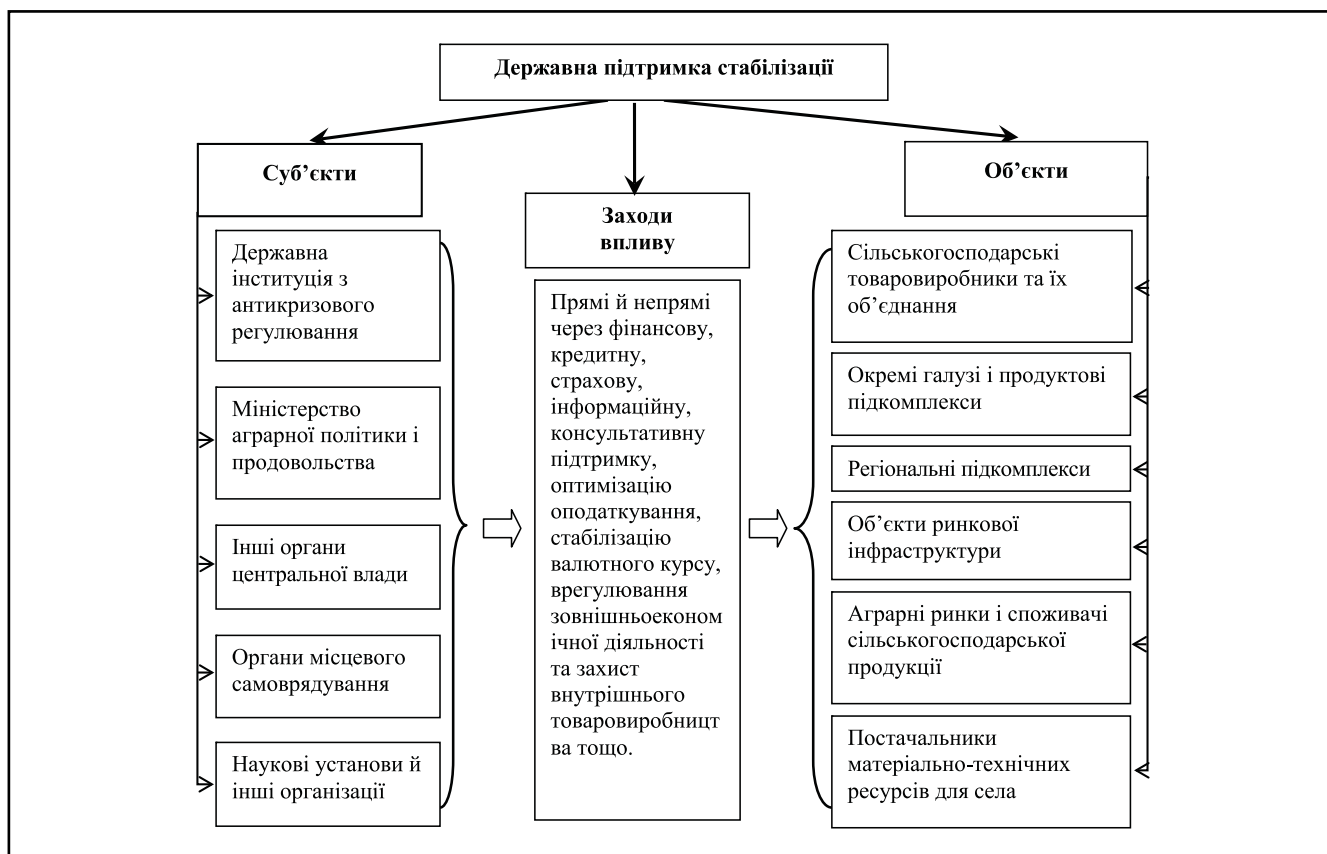
ву підтримку проведення виставок, ярмарок, інформаційно-го забезпечення тощо;

- регулювання зовнішньоекономічних операцій у стабільних умовах скорочувати, а за виникнення і поширення криз запроваджувати по стратегічно важливих видах продукції, по яких виник дисбаланс попиту і пропозиції, або умови виробництва поточного року значно відрізнялися від аналогічних умов в інших країнах;

- підтримку розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності тощо.

Вказані заходи слід запроваджувати на основі програмно-цільового підходу. Загальною метою стабілізаційних програм має бути збереження наявного виробничого апарату господарюючих суб'єктів, рівня капіталізації, обсягів і напрямів діяльності в галузі. Залежно від стадії кризи необхідно вирізняти: 1) запобіжні програми, які слід впроваджувати при перших ознаках дестабілізації і спрямовуватися на забезпечення поточних витрат товаровиробників; 2) підтримуючі, що доцільно вводити за посилення впливу кризи задля збереження виробничого апарату і господарського потенціалу; 3) відновлювальні, орієнтовані на забезпечення розвитку сільського господарства у перспективі.

Систематизовано заходи впливу, об'єкти і суб'єкти державної підтримки стабілізаційних процесів наведено на рисунку. Як видно з рисунку, важливу роль у реалізації державної політики в сільському господарстві відіграє утворення інституції з антикризового регулювання, що має стати орга-



Суб'єкти, об'єкти і заходи з державної підтримки стабілізаційних процесів у сільському господарстві

ном виконавчої влади зі спеціальним статусом та забезпечуватиме реалізацію державної аграрної стабілізаційної політики. Її основними функціями мають бути моніторинг і аналіз соціально-економічних процесів в країні та ситуації в сільському господарстві, законотворення, розробка і реалізація антикризових стабілізаційних програм, пряма і непряма підтримка товаровиробників, методичне й наукове супроводження стабілізаційних процесів, координація і контроль учасників. Крім того, доцільно поновити роботу стабілізаційного фонду та науково-обґрунтованих засадах.

Загальна мета державної підтримки полягає в утворенні засад щодо стабілізації умов діяльності сільськогосподарських товаровиробників, їх захисту від впливу фінансово-економічних криз та формування предикторів майбутнього розвитку. Досягнення зазначеної мети ґрунтується на дотриманні низки принципів, зокрема: комплексності, вчасності й оперативності, узгодженості, наступності, системності, неперервності, наукового підходу, економічної обґрунтованості.

Запропоновані підходи дозволять забезпечити ефективну і вчасну державну підтримку стабілізаційних процесів у сільському господарстві, а отже захистити аграрних товаровиробників від впливу фінансово-економічних криз.

Висновки

1. В Україні накопичено певний досвід із забезпечення державної підтримки стабілізаційних процесів у сільському господарстві кредитного, податкового, цінового, митно-тарифного, фінансового і іншого характеру. Проте державна політика не завжди і не повною мірою забезпечує запобігання впливу криз й не достатньо сприяє розвитку сільського господарства в умовах стабільної економічної кон'юнктури.

2. Необхідно створити умови розвитку стабілізаційних процесів у сільському господарстві. Задля цього слід поси-

лити державну підтримку на основі програмно-цільового підходу, оптимізації комплексу стабілізуючих заходів та механізмів їх реалізації, дотримання низки принципів запровадження, утворення інституції з антикризового регулювання.

Перспективи подальших розвідок у даному напрямку полягають у доцільності обґрунтування порядку розробки і реалізації державних стабілізаційних програм та оптимізації механізму фінансової підтримки здійснення державних стабілізаційних заходів.

Список використаних джерел

1. Аграрна реформа в Україні [Гайдуцький П.І., Саблук П.Т., Луценко Ю.О., Месель-Веселяк В.Я., Федоров М.М.] / П.І. Гайдуцький (ред.). – К.: ННЦ «ІАЕ», 2005. – 424 с.
2. Бойко В.А. Стратегия и тактика антикризисного регулирования и управления деятельностью сельскохозяйственных организаций / В.А. Бойко, Л.И. Чистоходова. – М.: Изд-во МГОУ, 2008. – 189 с.
3. Державна політика фінансової підтримки розвитку аграрного сектору АПК / [Дем'яненко М.Я., Саблук П.Т., Скупий В.М. та ін.]; за ред. М. Я. Дем'яненка. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 372 с.
4. Кандул С. Фінансова криза та сільське господарство України: вплив та протидія / Кандул С. [Електрон. ресурс] // Серія консультативних робіт AgPP No. 27 / Німецько-Український аграрний діалог / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – К., 2009. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/Agriculture_dialogue/2009/AgPP_27_Ukr.pdf.
5. Проблеми фінансової підтримки малих і середніх підприємств на селі / Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки» / М.Я. Дем'яненко (ред.). – К.: ННЦ ІАЕ, 2004. – 240 с.
6. Ціноутворення в процесі реформування агропромислового комплексу України (1990–2001 рр.) [Шпичак О.М., Плющ І.С., Рижук С.М., Гайдуцький П.І., Лузан Ю.Я.] / О.М. Шпичак (ред.). – К.: Видавництво ІАЕ, 2002. – 498 с.

В.А. ЧЕБОТАРЬОВ,
к.е.н., докторант, ІЕП НАН України,
Н.М. ЧЕБОТАРЬОВА,
к.е.н., ЛНУ ім. Т. Шевченка

Статистичний аналіз трансформаційних змін у харчовій та переробній промисловості України

У статті з урахуванням прогнозованої тенденції загострення глобальної продовольчої проблеми проведено економіко-математичний аналіз стану, розвитку трансформаційних перетворень та перспектив розвитку харчової та переробної промисловості країни. Обґрунтовано необхідність удосконалення державного регулювання в галузі, а також інституціонального забезпечення її розвитку й відповідне збільшення фінансування харчової та переробної промисловості.

Ключові слова: харчова та переробна промисловість, національне господарство, інвестиції, основний капітал, кореляційний аналіз.

В статье с учетом прогнозированной тенденции обострения глобальной продовольственной проблемы проведено экономико-математический анализ состояния, развития трансформационных преобразований и перспектив развития пищевой и перерабатывающей промыш-

шенности страны. Обоснована необходимость совершенствования государственного регулирования отрасли, а также институционального обеспечения ее развития и соответствующее увеличения финансирования пищевой и перерабатывающей промышленности.

Ключевые слова: пищевая и перерабатывающая промышленность, национальное хозяйство, инвестиции, основной капитал, корреляционный анализ.

In the article the economic-mathematician analysis of conditions and proceed of transformational changes and perspectives of development of food and processing industry of the country counting on prognostication of tendency of aggravation of the global food problem is given. Necessities of improvement of the public regulation and, also, of institutional ensuring of it's development and corresponding enlargement of financing of food and processing industry are grounded.

Keywords: food and processing industry, national economy, investments, stock capital, correlation analysis.

Постановка проблеми. Тривалі рецесійні процеси у світовій економіці, зумовлені глибиною й особливостями фінансової кризи 2008–2009 років, та загострення глобальної продовольчої проблеми суттєво актуалізують у загально-цивілізаційному вимірі дослідження стану і перспектив розвитку продовольчої сфери. Виходячи зі структури національного господарства України та конкурентних переваг держави в системі міжнародного поділу праці особливої важливості зазначені аспекти набувають для вітчизняної харчової та переробної промисловості.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Різноманітні проблеми розвитку продовольчого комплексу країни переконливо опрацьовано провідними українськими вченими: П.П. Борщевським [1], М.Я. Дем'яненко [2], Д.Ф. Крисановим [3], І.Г. Манцуровим [4], П.Т. Саблуком [5]. Разом із тим окреслені питання стосовно статистичного аналізу трансформаційних перетворень безпосередньо в харчовій та переробній промисловості України потребують додаткового розгляду.

Метою статті є економіко-математичний аналіз структурної трансформації вітчизняної харчової та переробної промисловості й опрацювання підходів щодо визначення шляхів забезпечення сталого розвитку галузі.

Виклад основного матеріалу. Сутнісним змістом аналізу трансформаційних змін у харчовій та переробній промисловості є визначення місця і ролі галузі в структурі національного господарства, що передбачає окрім якісного [6] і кількісного аналізу. Його основою є встановлення взаємозалежності між даними структурними агрегатами й питомої ваги харчової та переробної промисловості в економіці країни, зокрема в її промисловості. З цієї точки зору принципово важливим є дослідження зв'язку між інвестиційними вкладеннями в галузь та їхньою віддачею. Такий зв'язок найбільш адекватною мірою може бути проілюстровано на підставі моделі «інвестиції в основний капітал – ВВП країни» за допомогою коефіцієнту кореляції рангів Спірмена (табл. 1).

На основі даних табл. 1 розрахуємо коефіцієнт кореляції рангів Спірмена за формулою:

$$\rho = 1 - \frac{6 \sum d^2}{n(n^2 - 1)}, \quad (1)$$

де $d = R_x - R_y$ – різниця рангів факторного і результативного показників;

n – число спостережень.

$$\text{Отримуємо: } \rho = 1 - \frac{6 \times 14}{10(10^2 - 1)} = 1 - 0,08 = 0,92$$

Значення одержаного коефіцієнта Спірмена свідчить про тісний прямий зв'язок між показниками, що досліджуються. Графічне зображення кореляційного аналізу впливу інвестицій в основний капітал в харчову та переробну промисловість на ВВП країни надано на рис. 1. Показовим є динамічно зростаючий лінійний тренд, який дає кількісну оцінку зв'язку між даними агрегованими макроекономічними показниками. Використання зазначеного кореляційного аналізу дозволило встановити, що протягом 2001–2011 років відмічається суттєвий прямий вплив інвестицій в основний капітал в харчову та переробну промисловість на ВВП України. При цьому

Таблиця 1. Вплив інвестицій в основний капітал у харчову та переробну промисловість на ВВП країни*

Роки	Інвестиції в основний капітал в харчову та переробну промисловість, млн. грн., x	ВВП, млн. грн., y	Ранги		d	d ²
			R _x	R _y		
2001	2187	204190	1	1	0	0
2002	3086	225810	2	2	0	0
2003	4109	267340	3	3	0	0
2004	5016	345113	4	4	0	0
2005	6418	441452	5	5	0	0
2006	8290	544153	6	6	0	0
2007	11830	720731	9	7	2	4
2008	13130	948056	10	9	1	1
2009	10458	913345	8	8	0	0
2010	8297	1094607	7	10	-3	9
Всього	x	x	x	x	14	

* Джерело: складено на основі [7].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

показовим є також значення коефіцієнту еластичності, який автоматично розраховується за допомогою програми Excel і дорівнює 0,946515213. Такий високий коефіцієнт еластичності протягом десяти років виступає економіко-математичним обґрунтуванням виокремлення пріоритетів державної економічної політики та, зокрема, – встановлення ранжування щодо пріоритетів у державній інвестиційній політиці.

Щодо багатьох інших галузей національної економіки взаємодія інвестиційних вкладень в них та ВВП країни не має не тільки подібного високого коефіцієнту еластичності прямого зв'язку, а взагалі – в окремі доволі довготривалі часові періоди має обернену математичну залежність.

Наявна публічна статистична база в країні з часу переходу на сучасну систему Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (2000) чітко дозволяє встановити питому вагу харчової та переробної промисловості країни лише за двома показниками «інвестиції в основний капітал» та «середньорічна кількість найманих працівників» (табл. 2).

Дані табл. 2 свідчать, що за десять років питома вага харчової та переробної промисловості в економіці України за показником «інвестиції в основний капітал» у 2010 році зменшилася на 41% порівняно з максимальним його значенням у 2002 році. В той же час за середньорічною кількістю найманих працівників коливання відбулося менше ніж

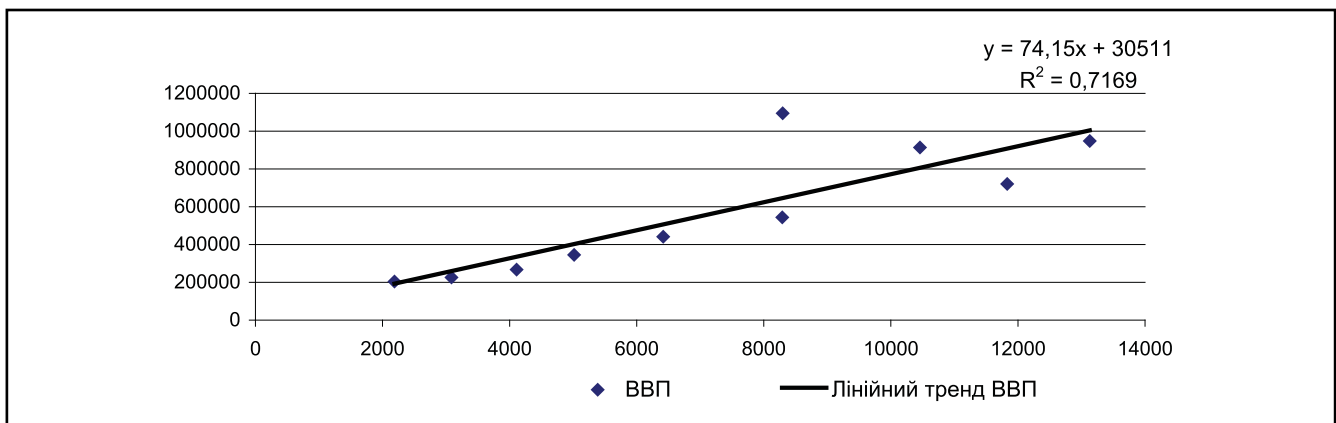


Рисунок 1. Кореляційний аналіз впливу інвестицій в основний капітал у харчову та переробну промисловість на ВВП країни

Таблиця 2. Місце харчової та переробної промисловості в економіці України*

Роки	Питома вага харчової та переробної промисловості в економіці України, %	
	інвестиції в основний капітал	середньорічна кількість найманих працівників
2001	6,7	3,8
2002	8,3	3,8
2003	8,1	3,8
2004	6,6	4,0
2005	6,9	4,1
2006	6,6	4,1
2007	6,3	4,0
2008	5,6	3,8
2009	6,9	3,7
2010	4,9	3,6

Джерело: складено на основі [7].

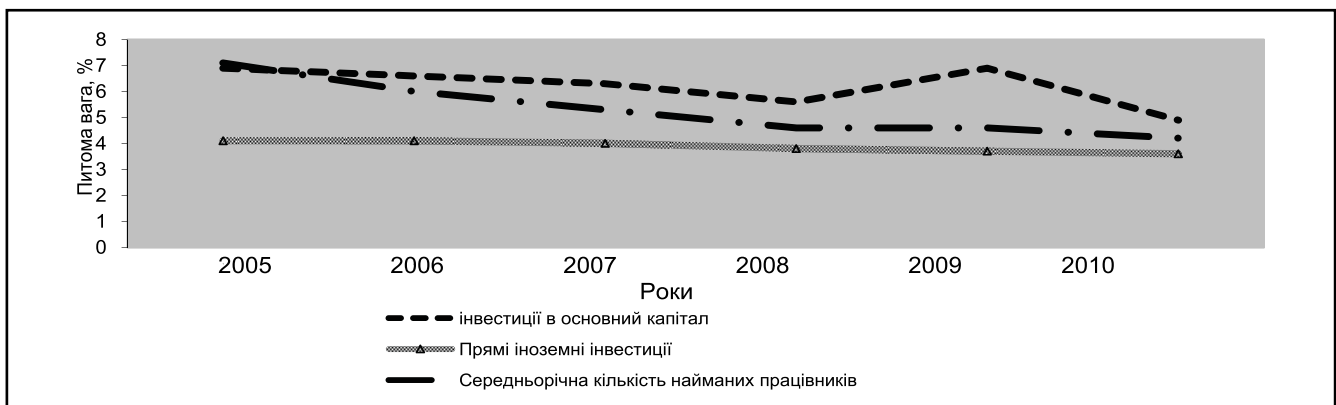


Рисунок 2. Питома вага харчової та переробної промисловості в економіці України за 2005–2010 роки*

* Джерело: складено на основі [7].

на 12%. Навіть у період фінансової кризи 2008–2009 років даний показник помітно не зменшився.

За період 2005–2010 років подібного роду аналіз є можливим провести ще й за показником «прямі іноземні інвестиції» (рис. 2).

Безпосередньо в промисловості країни місце і роль харчової та переробної галузі протягом 2003–2010 років є можливим навести за трьома показниками: «інвестиції в основний капітал», «середньорічна кількість найманих працівників» та «кількість інноваційно-активних підприємств» (рис. 3).

З рис. 3 видно, що за 2003–2010 роки у структурі промисловості України питома вага харчової та переробної промисловості за показником середньорічної кількості найманих працівників майже не змінилася (мінімальне значення у 2003 році – 13,0%; максимальне – у 2006 і 2007 роках – 13,8%). Частка ж інвестицій в основний капітал харчової та переробної промисловості зменшилася за вісім років на третину (з 20,8% у 2003 році до 14,2% у 2010 році). За показником «кількість інноваційно-активних підприємств» зменшення питомої ваги від загальної кількості промислових підприємств відбувалося лише у перші чотири досліджувані роки, потім – хоч і незначне, але відбулося його зростання.

Питома вага харчової та переробної промисловості в промисловості країни загалом протягом 2005–2010 років може бути представлена більш повною мірою за п'ятьма по-

казниками (табл. 3). Дані таблиці свідчать, що за шість років істотне зменшення питомої ваги харчової та переробної промисловості відбулося за показниками «прямі іноземні інвестиції» (майже на 43%) та «інвестиції в основний капітал» (на 23%). Інші три показники суттєво не коливалися.

Наведений кількісний аналіз щодо визначення місця і ролі харчової та переробної промисловості у національному господарстві дає також можливість опрацювати відповідне прогностичне знання на певний часовий період та зробити відповідні висновки щодо реалізації промислової політики в країні.

Ефективним інструментарієм такого роду знання є побудова на підставі динаміки економічного розвитку за попередній часовий період трендів економічного розвитку на майбутнє (за методикою статистичного аналізу для цього необхідним є наявність достовірної інформаційної бази за період не менший, ніж сім років; при цьому економічно доцільним (виправданим) є побудова відповідних трендів на майбутній часовий термін до трьох років [4]).

Публічні інформаційні дані Державного комітету статистики України з великою мірою достовірності дозволяють побудувати такі тренди на підставі розрахунків питомої ваги харчової та переробної промисловості в економіці країни загалом за показником «інвестиції в основний капітал» протягом 2001–2010 років (це становить десять років) із викори-

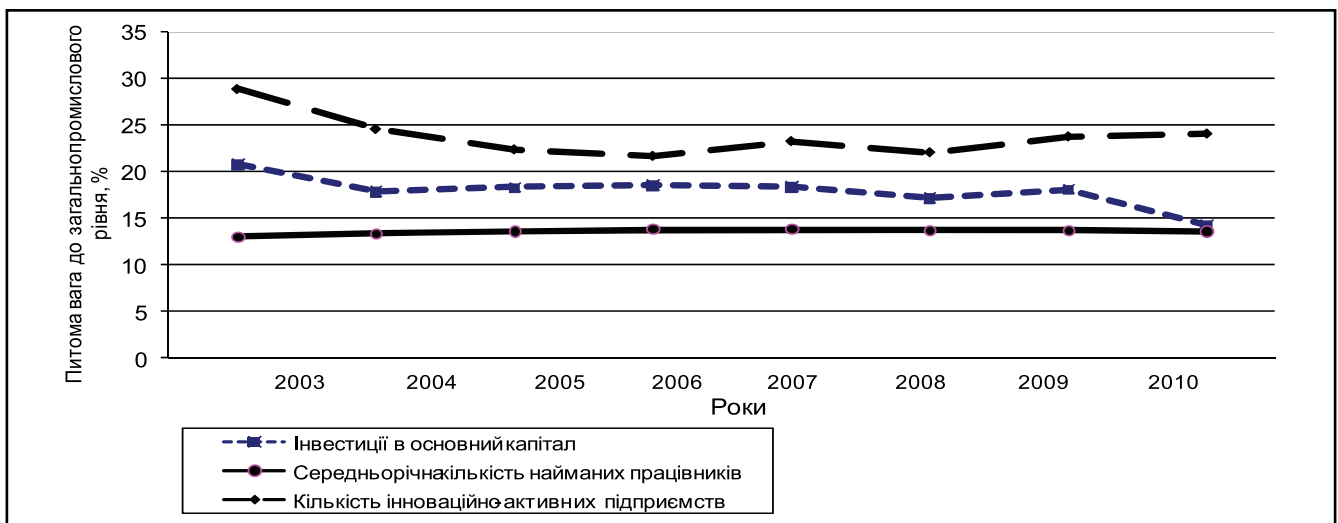


Рисунок 3. Питома вага харчової та переробної промисловості в промисловості України за 2003–2010 роки

* Джерело: складено на основі [7].

Таблиця 3. Місце харчової та переробної промисловості в промисловості України*

Роки	Питома вага харчової та переробної промисловості в промисловості України				
	інвестиції в основний капітал	середньорічна кількість найманих працівників	кількість інноваційно-активних підприємств	прямі іноземні інвестиції	операційні витрати з реалізованої продукції (робіт, послуг)
2005	18,3	13,6	22,4	23,1	16,6
2006	18,5	13,8	21,7	21,2	15,8
2007	18,4	13,8	23,3	19,2	15,6
2008	17,1	13,7	22,1	20,5	15,6
2009	18,1	13,7	23,8	20,4	18,4
2010	14,2	13,6	24,1	13,2	17,7

* Джерело: складено на основі [7].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

станням програми Excel (табл. 4) на найближчий майбутній період 2012–2013 років.

За умови подальшої недооцінки дійсного значення харчової та переробної промисловості для національного господарства і недосконалості відповідного державного регулювання в перспективі питома вага інвестицій у цю галузь у загальному обсязі інвестицій в економіку країни й надалі буде зменшуватися (з наявних 6,7% у 2001 році до прогнозованих 4,9% у 2013 році) – рис. 4.

З урахуванням визначеного прямого впливу інвестицій в основний капітал галузі на ВВП України протягом 2001–2010 років такий сценарій макроекономічного розвитку країни може бути кваліфіковано як економічно недоречний. За таким сценарієм потенційні втрачені вигоди України в межах щонайменше середньострокового майбутнього терміну будуть мультиплікуватися. Останнє зумовлюватиметься світовою тенденцією зростання цін на продовольчі товари, що підтверджується спільними розрахунками найавторитетніших міжнародних організацій ОЕСР та ФАО на 2011–2020 роки: «...ціни в реальному вираженні, скоріше за все, будуть утримуватися на більш високому плато протягом наступних десяти років у порівнянні з попереднім

десятиріччям. Через тривалий період високих цін досягнення міжнародних задач з продовольчої безпеки може ускладнитися» [8].

У сфокусованому вигляді на особливу роль харчової та переробної промисловості вказує й такий макроекономічний показник: дві третини загальнодержавного фонду споживання формується безпосередньо в цій галузі, або за її участю в складі продовольчого комплексу.

Й останнє в контексті вищенаведеного кількісного аналізу визначення місця й ролі харчової та переробної промисловості в структурі національного господарства. На підставі прогнозування основних загальносвітових та національних тенденцій розвитку, а саме: посилення дефіцитності їжі як такої і, як наслідок, оформлення глобальної продовольчої проблеми у ранг першочергової; загострення глобальної екологічної проблеми, унаслідок чого додатково посиляться попит на екологічно чисті харчові продукти, які можуть значно знизити негативні екологічні наслідки; перехід України до індустріального та постіндустріального етапів розвитку, стратегічною метою чого є досягнення нової якості життя, у межах середньострокової та особливо – довгострокової перспективи, роль харчової та переробної промисловості

Таблиця 4. Прогнозування питомої ваги інвестицій в основний капітал у харчову та переробну промисловість України

Роки	Порядковий номер року дослідження (x)	Питома вага, % (y)
1	2	3
2001	1	6,7
2002	2	8,3
2003	3	8,1
2004	4	6,6
2005	5	6,9
2006	6	6,6
2007	7	6,3
2008	8	5,6
2009	9	6,9
2010	10	4,9
Всього за 2001–2010 рр. (Σ)	55	66,9
Прогноз на 2012–2013 рр.		
2012	12	5,1
2013	13	4,9

* Джерело: складено на основі [7].

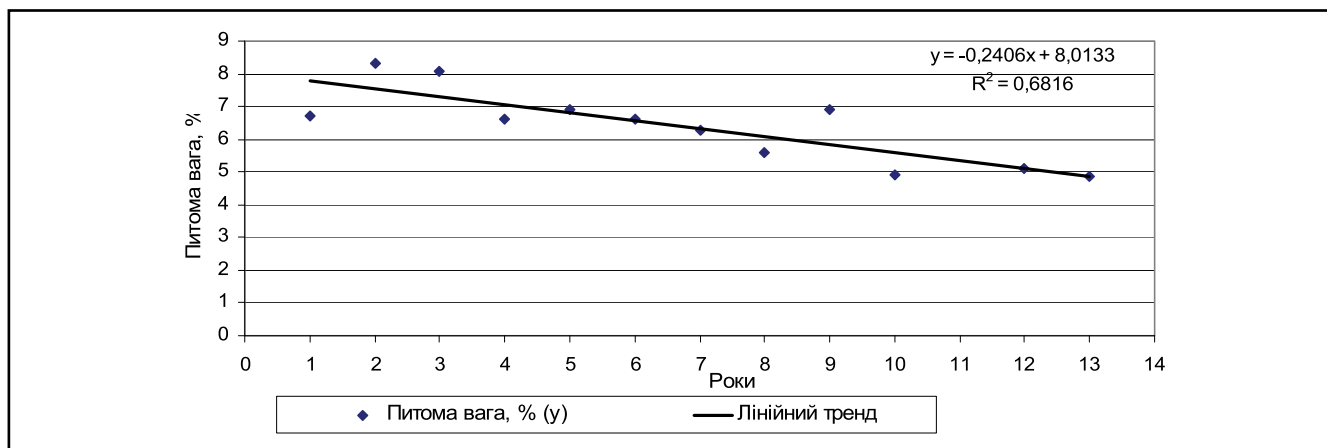


Рисунок 4. Прогнозування питомої ваги інвестицій в основний капітал харчової та переробної промисловості України (з використанням програми Excel)

для національного господарства України й суспільства загалом буде посилюватися.

Висновки

Дослідження трансформаційних змін харчової та переробної промисловості свідчить про наявність у ній деструктивних перекосів глибинного характеру. За умов подальшої інституційної некерованості галузі та недооцінки (або ігнорування) її ролі, можуть початися незворотні руйнівні процеси, причому для всієї національної економіки. Економіко-математичний аналіз розвитку харчової та переробної промисловості України з часу переходу до Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку підтверджує особливо значущу роль цієї сфери в структурі промисловості й національного господарства загалом. На підґрунті використання коефіцієнта кореляції рангів Спірмена було встановлено пряму тісну залежність інвестицій в основний капітал галузі на ВВП країни. З цього випливає доцільність внесення коректив щодо визначення пріоритетів економічної політики України: збільшення державного фінансування харчової та переробної промисловості, а також необхідність покращення інвестиційного клімату в галузі й удосконалення інституціонального забезпечення її розвитку.

Список використаних джерел

1. Борщевский П. Пищевая промышленность Украины: современные тенденции и перспективы развития / П. Борщевский, Н. Сичевский, В. Троян // Экономика Украины. – 2003. – №8. – С. 45–49.
2. Дем'яненко М.Я. Фінансові проблеми формування і розвитку аграрного ринку (довідь) / М.Я. Дем'яненко // Економіка АПК. – 2007. – №5. – С. 4–13.
3. Крисанов Д.Ф. Пріоритети інноваційного розвитку переробної сфери АПК України / Д.Ф. Крисанов // Економіка АПК. – 2005. – №7. – С. 18–26.
4. Манцуров І.Г. Статистика економічного зростання та конкурентоспроможності країни: монографія / І.Г. Манцуров. – К.: KNEU, 2006. – 392 с.
5. Саблук П.Т. Шляхом модернізації // Вибрані статті з питань аграрної економіки у трьох кн. / П.Т. Саблук. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009 – Кн. 3. – 2011. – 516 с.
6. Чеботарьов В.А. Державна регуляторна політика інноваційної структурної трансформації харчової та переробної промисловості: монографія / В.А. Чеботарьов; Держ. закл. «Луган. нац. ун-т імені Тараса Шевченка». – Луганськ: Вид-во ДЗ «Луганський національний університет імені Тараса Шевченка», 2011. – 448 с.
7. Статистичний щорічник України за 2010 рік / За ред. О. Г. Осуленка. – К., 2011. – 560 с.
8. <http://www.agri-outlook.org>

О.В. В'ЯЛЕЦЬ,
к.е.н., доцент, Інститут післядипломної освіти НУХТ,
Ю.В. ТИЩЕНКО,

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Діагностика зовнішнього середовища функціонування підприємств хлібопекарної промисловості

У статті розглянуто фактори впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємств хлібопекарної промисловості. Наведено причини негативних тенденцій діяльності підприємств цієї галузі. Визначено найбільш руйнівні для ефективного функціонування хлібопекарських підприємств ризики.

Ключові слова: підприємства хлібопекарної промисловості, ризики.

В статье рассмотрены факторы влияния внешней среды на деятельность предприятий хлебопекарной промышленности. Приведены причины негативных тенденций деятельности предприятий этой отрасли. Определены наиболее разрушительные для эффективного функционирования хлебопекарных предприятий риски.

Ключевые слова: предприятия хлебопекарной промышленности, риски.

The article discussed the factors of impact of external business environment on the enterprises of bakery industry. It is said about source of negative tendencies of business activities of enterprises in this industry. It is identified the most destructive risks for the effective functionality of the enterprises of bakery industry.

Постановка проблеми. Сучасні підприємства функціонують за умов мінливого зовнішнього середовища. Його невизначеність та недосконалість механізму управління підприємством ставлять суб'єкти господарювання перед необхідністю ідентифікації основних чинників впливу зовнішнього середовища на розвиток підприємства та своєчасного застосування відповідних корегуючих дій. За таких умов сучасні економічні організації різних типів та бізнес-профілів перебувають у постійному пошуку напрямів утримання чи посилення своїх конкурентних позицій, що по-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

требує відповідної діагностики зовнішнього середовища функціонування підприємств.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Окремі проблеми розвитку харчової промисловості знаходять висвітлення в працях М.П. Сичевського, О.Б. Бутніка—Сиверського, Т.Л. Мостенської, В.М. Марченко, П.Т. Саблука, І.О. Сингаєвського та інших. Роботи цих вчених—економістів, в яких досліджувалися різні теоретико—методичні і практичні аспекти діяльності підприємств харчової промисловості, мають високу наукову і практичну цінність. Однак постійні трансформації зовнішнього середовища вимагають дослідження впливу його сучасних особливостей і тенденцій на діяльність підприємств.

Мета статті полягає в дослідженні впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємств хлібопекарної промисловості.

Виклад основного матеріалу. Харчова промисловість є стратегічно важливою галуззю агропромислового комплексу країни, від якої залежить добробут населення. Хлібопекарська галузь відіграє значну соціальну роль у житті суспільства. В сумарному обсязі продукції всієї харчової промисловості України вона посідає одне із провідних місць, а частка хлібопродуктів у раціоні населення України становить 15%, що підтверджує їхній статус як основного продукту харчування [1]. Будь—які зміни, що відбуваються на ринку хліба і хлібобулочних виробів, моментально впливають на соціально—політичне життя країни. Ринок хліба і хлібобулочних виробів України на 99% представлений продукцією вітчизняного виробництва. Значна частина великого хлібного бізнесу представлена приватними компаніями, в тому числі різними інтеграційними структурами. Адже загальнодержавні тенденції щодо злиття та поглинання компаній притаманні і ринку хлібопекарства. Тут також відбувається формування вертикально інтегрованих структур із замкнутим циклом виробництва — від виробництва борошна до випуску хлібопродуктів. Адже укрупнення і концентрація виробництва дає змогу оптимізувати логістику, збільшити асортимент, підвищити прибутковість і в такий спосіб вижити та залишитися гравцем ринку.

Ряд ключових гравців ринку хліба — це колишні регіональні об'єднання («Київхліб», «Донбасхліб», «Дніпрохліб», «Житомирхліб», «Миколаївхліб», «Кримхліб» та ін.), які зберегли свою виробничу структуру. Серед потужних холдингових компаній варто відзначити ПАТ «Київхліб» — близько 15% вітчизняного ринку виробництва хлібопродуктів, асоціацію «Донбасхліб» — 10%, ЗАТ «Холдинг «ТіС» — 6,2%, ПАТ

«Концерн Хлібпром» — 6,5%, ВАТ «ХК «Хлібні Інвестиції» — 7%, ЗАТ «Укрзернопром» — 4%, ВАТ «Каравай» — 4%. До складу таких міжрегіональних холдингів входять і хлібопекарські заводи, і борошномельні підприємства, і кондитерські виробництва.

Національна хлібопекарська галузь, по суті, є натуральним господарством, де виробництво дорівнює споживанню. Але, незважаючи на це, протягом останніх років у хлібопекарській галузі зафіксовано спад виробництва. Показники діяльності хлібопекарських підприємств в Україні за 2006—2011 роки наведено в табл. 1.

Дані табл. 1 засвідчують щорічне зниження обсягу випуску хлібобулочних виробів протягом зазначеного періоду. Тож існує потреба визначитися, внаслідок чого відбувається зниження обсягів виробництва і які наслідки цієї тенденції для розвитку галузі.

На ефективність функціонування підприємств хлібопекарської галузі впливають численні фактори, ідентифікація і аналіз яких є однією з передумов обґрунтування практичних шляхів розвитку підприємств. Усі ці фактори поділяють на зовнішні і внутрішні.

Для визначення сили впливу факторів зовнішнього середовища експертним шляхом було визначено такі їхні оцінки: дуже вагомий вплив — 5 балів; вагомий вплив — 4 бали; помірний — 3 бали; низький — 2 бали; дуже низький — 1 бал (табл. 2).

Перед впливом факторів зовнішнього середовища підприємства хлібопекарської промисловості практично безсилі. Це свідчить про необхідність державної підтримки галузі для забезпечення її зростання і розвитку.

Складність проблеми підвищення ефективності функціонування підприємств хлібопекарської промисловості полягає в тому, що в конкретних умовах перераховані вище фактори діють не ізольовано, у чистому виді, а в різних їх комбінаціях, утворюючи різноманітні форми взаємозалежностей і взаємодій.

На ефективність діяльності хлібопекарських підприємств та їхню прибутковість найбільший вплив має державна політика в цій сфері, сировинна база, високий рівень конкуренції в галузі та споживчі інтереси. Під дією цих факторів, а також внутрішньої політики формуються обсяги та структура асортименту продукції підприємств.

Тож для прийняття ефективних управлінських рішень окрім з'ясування характеру впливу зовнішнього середовища необхідно розуміти і стан внутрішніх процесів, які відбуваються на підприємстві, що потребує аналізу його сильних і слабких сторін.

Таблиця 1. Основні показники діяльності хлібопекарських підприємств в Україні за 2006—2011 роки

№	Показники	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	Випуск хлібобулочних виробів, тис. т	2264	2160	2034	1978	1826	1725
2	Рентабельність операційної діяльності, %	2,4	2,2	1,8	0,9	1,7	2,3
3	Індекс цін виробників хліба і хлібобулочних виробів, %	134,6	97,0	100,8	116,2	108,3	116,5
4	Обсяг товарообороту хліба і хлібобулочних виробів, млн. грн.	1699	1803	2009	2636	2631	2883

Дані згруповано на основі статистичної інформації <http://www.ukrstat.gov.ua/>

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 2. Вплив факторів зовнішнього середовища на підприємства хлібопекарної промисловості

№ з/п	Фактори зовнішнього середовища, що можуть чинити вплив на діяльність підприємства	Можливий прояв чинників впливу на стан діяльності підприємства у стратегічному періоді	Можливості Загрози	Бал від 1–5
1	2	3	4	5
Політичні фактори				
	1.1. Податкове законодавство 1.2. Кредитно–грошова політика 1.3. Державне регулювання цін	– стимулювання розвитку галузі за рахунок зміни податкового законодавства; – регулювання процентних ставок на кредити; – встановлення цін на соціальні сорти хліба, що не враховують середньогалузевий мінімальний рівень рентабельності	+	4
			+	3
			–	4
Економічні фактори				
	2.1. Вартість сировини 2.2. Розвиток економіки 2.3. Інфляція 2.4. Слабка фінансово–економічна підтримка галузі 2.5. Відсутність ефективного інвестора	– зростання ціни на зерно, а відповідно і на борошно; – підвищення рівня життя населення; – підвищення конкуренції в галузі; – зниження купівельної спроможності громадян; – зниження інвестування в галузі; – зниження темпів інноваційних процесів в хлібопекарській галузі	–	3
			+	2
			–	2
			–	2
			–	3
			–	4
3. Соціальні фактори				
	3.1. Демографічна ситуація 3.2. Низька платоспроможність населення	– зменшення числа потенційних споживачів; – зміна структури харчування населення; – щорічне зниження обсягів споживання хліба	–	2
			–	3
			–	2
4. Технологічні фактори				
	4.1. Брак ресурсів та досвіду впровадження інноваційних технологій 4.2. Енергозберігаючі технології	– відсутність підтримки нових технологій; – висока вартість впровадження інноваційних технологій та устаткування; – економія витрат на ресурси енергетики	–	3
			–	5
			+	2

Плюсом позначені можливості для підприємств; мінусом – загрози.

Такий аналіз було проведено за матеріалами ПАТ «Київхліб».

Аналіз внутрішнього середовища хлібопекарських підприємств, які є дочірніми підприємствами ПАТ «Київхліб», дозво-

лив узагальнити притаманні їм сильні та слабкі сторони.

У свою чергу, встановлення взаємозв'язків між сильними і слабкими сторонами підприємств й зовнішніми можливо-стями і загрозами дозволило з'ясувати, на які заходи має

Таблиця 3. Узагальнені результати аналізу внутрішнього середовища хлібопекарських підприємств (на матеріалах ПАТ «Київхліб»)

Зовнішнє середовище Внутрішнє середовище	Можливості	Загрози
	1. Вихід на нові ринки збуту 2. Розширення асортименту продукції для задоволення потреб споживачів 3. Освоєння нових технологій випікання хліба та хлібобулочних виробів 4. Співпраця з постачальниками сировини	1. Поява нових конкурентів на регіональному ринку та посилення конкурентного тиску 2. Неврожай зернових і підвищення цін на сировину 3. Невідповідність якості сировини державним стандартам 4. Уповільнений темп зростання ринку
Сильні сторони 1. Позитивна репутація серед споживачів 2. Нижчі витрати порівняно з конкурентами 3. Відповідність технології сучасним вимогам 4. Висококваліфікований персонал 5. Економія на масштабах виробництва 6. Відповідність якості продукції державним стандартам і запитам споживачів	– Впровадження нових технологічних ліній. – Розроблення нового асортиментного ряду. – Оптимізація витрат на виробництво і реалізацію продукції та встановлення нижчих цін на неї порівняно з конкурентами	– Здійснення комплексу маркетингових заходів, які б наголошували на високій якості продукції
Слабкі сторони 1. Недостатнє фінансування проектів розвитку підприємства 2. Низький ступінь використання виробничих потужностей (50–80%) 3. Вразливість підприємства до конкурентного тиску	Виявлення незадоволеного попиту на хлібобулочну продукцію та освоєння нових ринків збуту. Поліпшення умов співпраці з постачальниками сировини. Залучення інвесторів на вигідних умовах	– Зміцнення своїх позицій на ринку

бути направлена діяльність управлінців підприємств цього об'єднання (табл. 3).

Проведена діагностика дозволила встановити, що хлібопекарська галузь України хоча і має перспективи, але розвивається по інерційному типу.

Постійні зміни умов зовнішнього середовища ускладнюють можливість прогнозування розвитку подій на ринку хліба та хлібопродуктів, що породжує невизначеність результатів господарської діяльності підприємств галузі на ньому і може призвести у найближчому майбутньому до суттєвих ризиків при здійсненні навіть простого відтворення.

Основними проблемами хлібопекарської галузі є:

- нерегульованість ринку зерна;
- випереджаюче зростання цін на борошно та паливно-енергетичні ресурси при адміністративному стримуванні цін на хліб, внаслідок чого відбувається стійке зниження рентабельності хлібозаводів;
- незадовільна якість борошна, яка не відповідає вимогам хлібопекарського виробництва;
- значне скорочення випуску хлібобулочних виробів;
- низький ступінь використання виробничих потужностей;
- значний фізичний та моральний знос основного обладнання хлібозаводів (70–80%);
- відсутність фінансування та єдиної скоординованої технічної політики в питаннях створення хлібопекарського обладнання.

Причинами визначених негативних тенденцій у хлібопекарській галузі є фактори внутрішнього характеру та зовнішні дії, які викликані здебільшого невизначеністю й конфліктністю бізнес-середовища та політичного оточення.

З метою подолання зазначених негативних тенденцій визначено пріоритетні напрями розвитку проаналізованих підприємств: розширення цільових ринків збуту, оптимізація асортименту продукції та підвищення її якості. Успішна реалізація даних напрямів розвитку хлібопекарських підприємств неможлива без врахування ризиків та невизначеності зовнішнього середовища. Аналіз зовнішнього середовища

в умовах обмеженого доступу до необхідної інформації є складним процесом. Дослідження підприємств ПАТ «Київ-хліб» дало змогу виявити, що на їхню діяльність впливають ризики, які створюють значні загрози для діяльності, негативний вплив яких необхідно знешкоджувати.

Серед таких ризиків слід виділити демографічні, фінансово-економічні соціально-політичні та виробничо-технічні.

Висновки

Зовнішнє середовище функціонування підприємств хлібопекарної промисловості створює або сприятливі, або загрозливі умови для їх розвитку.

Проведене дослідження дозволило виявити ряд проблем хлібопекарної промисловості України, які потребують вирішення.

Для подолання негативних тенденцій окрім зусиль самих підприємств потрібна державна програма розвитку галузі, яка б, окрім іншого, забезпечила внесення змін до податкового законодавства щодо хлібопекарної галузі, зупинення практики адміністративного впливу на ціни, покращення доступу хлібопекарних підприємств до фінансових ресурсів для інвестиційних цілей.

Список використаних джерел

1. Павлів О.Б. Аналіз стану хлібопекарської галузі України та забезпечення ефективності співпраці державних і підприємницьких структур / О.Б. Павлів // Стратегія економічного розвитку України. – 2009. – №24–25. – С. 115–121.
2. Зубчик С.М. Вдосконалення системи внутрішньогосподарського контролю на основі оцінки факторів впливу на підприємства хлібопекарської галузі / С.М. Зубчик // Економічний форум. – 2012. – №1. – С. 324–330.
3. Верба В.А. Управління розвитком компанії: Навч. посіб. / В.А. Верба, О.М. Гребешкова. – К.: КНЕУ, 2011. – 482 с.
4. Сичевський М.П. Удосконалення організаційно-економічного механізму розвитку харчової промисловості України / Сичевський М.П. – К.: Науковий світ, 2004. – 374 с.

Н.В. ВАСЮТКІНА,
к.е.н., докторант, Національний авіаційний університет

Вплив інституційних перетворень на розвиток авіагалузі України

У статті досліджено інституційні зміни в авіаційній галузі України за період 1991–2011 років, визначено подальші шляхи інституційних перетворень даної галузі в трансформаційний період.

Ключові слова: авіаційна галузь, інституційні перетворення, трансформаційний період.

В статье исследованы институциональные изменения в авиационной отрасли Украины за период 1991–2011 го-

дов, определены дальнейшие пути институциональных превращений данной отрасли в трансформационный период.

Ключевые слова: авиационная отрасль, трансформационный период, институциональные превращения.

In the article institutional changes are investigational in aviation industry of Ukraine for period of 1991–2011 p.the further ways of institutional transformations of this industry are certain in a transformation period.

Постановка проблеми. Україна належить до числа країн із розвинутою індустріальною базою і достатньо високим ресурсним потенціалом. На сьогодні в основному вичерпані можливості інерційного зростання, що підтверджено зрушенням зовнішнього попиту та надмірним насиченням внутрішнього ринку імпортованими товарами. Національна економіка потребує глибоких перетворень, зокрема у промисловості, сільському господарстві, системі державного і корпоративного управління, що дасть змогу підвищити економічну стійкість країни.

На сьогодні кожна держава намагається визначити найефективнішу стратегію розвитку її економіки, що є актуальним в умовах нестабільності ситуації на світовому ринку, збільшення ризиків у політичній, фінансовій, військовій сфері, виникнення труднощів у розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та залученні іноземних інвестицій. Успішність реалізації стратегії соціально-економічного розвитку держави оцінюється як в самій державі, так і за її межами.

Україна активно включається у світові суспільно-економічні процеси: приєдналася до Світової організації торгівлі, стратегічною метою визнано отримання асоційованого членства у Європейському Союзі (далі – ЄС). Транспорт, як інфраструктурна галузь, має розвиватися випереджальними темпами з метою сприяння швидкому економічному та соціальному розвитку країни та її участі у міжнародному поділі праці.

Авіаційна галузь є однією з перспективних галузей національної економіки, ефективне функціонування якої є необхідною умовою стабілізації, розвитку та впровадження зовнішньоекономічної діяльності, сприяння розвитку суміжних галузей, що дозволить забезпечити захист національних інтересів України.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питаннями реформування, управління та розвитком авіаційної галузі займалися О. Ареф'єва, О. Брезінська, В. Дегтяр, І. Садловська, О. Семенов, В. Матвеев, В. Загорулько та інші.

Проблеми інвестиційно-інноваційного розвитку авіаційної галузі та авіатранспортних підприємств достатньою мірою висвітлені у наукових працях вітчизняних вчених, зокрема Є. Белашова, С. Богданова, О.С. Подрези, Є. Сич, А. Сухорукова, В. Щелкунова, Т. Шкоди, А. Черепа та інші.

Пріоритетні напрями розвитку вітчизняної авіаційної галузі у середньо- та довгостроковій перспективі окреслені у відповідних державних програмах, зокрема у «Транспортній стратегії України на період до 2020 року», «Програмі розвитку державної системи використання повітряного простору України на 2010–2014 роки» та інших документах.

Невирішена раніше частина загальної проблеми. Розвиток будь-якої галузі відбувається під дією інституційного впливу. Для авіаційної галузі залишається невирішеною проблема структуризації та систематизації певних здобутків на шляху її розвитку для цілісного розуміння тих досягнень і невирішених питань, що актуальні сьогодні.

Мета статті – проаналізувати інституційні зміни в авіаційній галузі України та визначити подальші шляхи інституційних перетворень даної галузі в трансформаційний період.

Виклад основного матеріалу. Трансформаційні процеси відбуваються в економіці країни, а відповідно і в кожній окремо взятій галузі, сприяють трансформації стосунків між суб'єктами господарювання, а також змінам як зовнішнього, так і внутрішнього характеру.

Розвиток авіагалузі зазнав суттєвих змін починаючи з 90-х років XX ст. З часів початку незалежності створений потужний комплекс цивільної авіації України використовувався неефективно, тому що ні у державі, ні в управлінських структурах, ні у самих підприємств не вистачало коштів не тільки для розвитку цього комплексу, а й для використання нагромадженого потенціалу.

Відсутність належного нормативно-правового забезпечення реорганізації суб'єктів авіаційної діяльності (зокрема, відокремлення аеропортів, повітряних перевізників та органів обслуговування повітряного руху), проведеної наприкінці 90-х та на початку нового століття, призвела до того, що аеропорти не могли вирішити земельні та майнові питання. Це негативно вплинуло на можливість розвитку деяких відокремлених структур, повітряних перевізників.

Слід зазначити, що розвиток авіагалузі починаючи з 1991 року супроводжувався рядом проблем інституційного характеру:

- податковий тиск на аеропорти, зокрема земельні податки перевищували в середньому 20 відсотків витрат і не поверталися в аеропорт ні в формі дотацій, ні капіталовкладень;
- відсутністю відповідного законодавства щодо залучення іноземних та вітчизняних приватних інвесторів до фінансування техніко-технологічної модернізації розвитку транспорту;
- недосконалістю нормативно-правового забезпечення транспортного комплексу, нестабільністю правової бази, неузгодженістю транспортного законодавства з відповідними нормами міжнародного права;
- невирішеністю питання щодо джерел фінансування, в тому числі питання самоопукності, після фактичного припинення бюджетного фінансування підприємств. За умов низьких обсягів авіаперевезень та високих цін на авіатехніку та запасні частини практично було неможливе здійснення оновлення парку за рахунок власних коштів. Крім того, жодна фінансова установа України була не в змозі запропонувати прийнятних умов кредитування на таке оновлення;
- низькою конкурентоспроможністю більшості авіатранспортних підприємств на зовнішніх і внутрішніх ринках: застарілий парк повітряних суден зумовив неможливість гідного конкурентоспроможного виходу на перспективні ринки міжнародних перевезень, а також ефективної організації внутрішніх перевезень [1, с. 7].

У 1992 році було створено державний орган регулювання авіаційної діяльності – Укрaviaцію. В галузі управління авіацією Укрaviaція здійснює контроль за ефективним викори-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

станням повітряного простору України, регламентує організацію обслуговування повітряного руху, а також забезпечує раціональний та ефективний розподіл повітряного простору України в інтересах національної економіки та оборони; здійснює державний нагляд за забезпеченням безпеки польотів, льотної придатності цивільних повітряних суден, внесених до Державного реєстру цивільних повітряних суден України, придатності до експлуатації аеродромів, аеронавігаційних технічних засобів та інших об'єктів цивільної авіації та їх захисту від актів незаконного втручання, а також державне регулювання, нормативне супроводження, контроль та перевірку діяльності системи авіаційної безпеки та ін. [2].

Основою державного регулювання діяльності цивільної авіації України є законодавча та нормативно-правова база, яка складається з Конституції України, Повітряного кодексу України [3], Концепції розвитку цивільної авіації України, Державної комплексної програми розвитку авіаційного транспорту України [4] та інших законодавчих актів, національних нормативно-правових актів, державних та галузевих стандартів, керівних документів зі стандартизації, нормативно-правових актів. Нормативно-правова база, що регулює діяльність цивільної авіації України, містить близько тисячі нормативно-правових актів.

Управління авіаційним сектором України здійснює Державна авіаційна адміністрація України (Державіаадміністрація), підпорядкована Міністерству транспорту та зв'язку України (відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 02.11.2006 №1526). Державіаадміністрація як орган виконавчої влади відповідає за реалізацію державної політики в авіаційній галузі та використання повітряного простору держави, здійснює нагляд за безпекою польотів повітряних суден, льотною придатністю суден, внесених до Державного реєстру цивільних повітряних суден, придатністю до експлуатації аеродромів, аеронавігаційних технічних засо-

бів, інших об'єктів цивільної авіації, а також забезпечує регулювання та контроль системи авіаційної безпеки.

Організацію повітряного руху, аеронавігаційне забезпечення польотів, метеорологічне забезпечення діяльності цивільної авіації здійснює Державне підприємство із забезпечення обслуговування повітряного руху України (Украерорух).

Для покращення координації діяльності між цивільними та військовими органами постановою Кабінету Міністрів України від 19 липня 1999 року №1281 утворена Об'єднана цивільно-військова система організації повітряного руху України. Загальна схема Управління цивільною авіацією України наведена на рис. 1.

З розвитком міжнародних відносин постала необхідність впровадження системи управління безпеки польотів, яка б відповідала світовим стандартам. Для впровадження ефективної системи управління безпекою польотів держава законодавчо забезпечує функціонування системи обов'язкових повідомлень про авіаційні події, інциденти, особливі ситуації та системи добровільних повідомлень авіаційного персоналу про небезпечні фактори для безпеки польотів та забезпечує конфіденційність джерел цієї інформації.

Основним елементом ефективного управління безпекою польотів є система державного нагляду за дотриманням суб'єктами авіаційної діяльності авіаційних правил та процедур. Для підвищення ефективності наглядової діяльності передбачається створення відповідного структурного підрозділу з безпеки польотів у складі Державіаадміністрації. Впровадження системи управління якістю польотів має забезпечити стале скорочення кількості авіаційних подій та людських жертв з одночасною модернізацією авіаційної галузі за всіма напрямками її діяльності. Поступово державна програма забезпечення якості та безпеки польотів щодо методології здійснення Державіаадміністрацією контролю за управлінням безпекою та якістю в цивільній авіації стане



Рисунок 1. Загальна схема Управління цивільною авіацією України [5, с. 59]

інтегрованою зі стандартами ICAO та Євросоюзу. Встановлюються нові вимоги щодо якості виконання та забезпечення комплексу авіаційних робіт і перевезень, що повністю відповідають міжнародним стандартам [6, с. 161].

Сучасний загальний стан економічної кон'юнктури, негативна динаміка основних макроекономічних показників, нестабільність економіки, складні метеорологічні умови – саме ці фактори найбільше вплинули на ринок авіаперевезень, де має місце зменшення показників вантажних перевезень. Так, за статистичними даними, у 2011 році вітчизняними авіакомпаніями було перевезено пасажирів 7,5 млн. чол., що на 23% більше в порівнянні з 6,1 млн. чол. у попередньому році.

Вантажні перевезення авіаційним транспортом характеризуються незначними обсягами – за результатами 2009–2010 років перевезено 85,1–87,3 тис. т вантажів та пошти в порівнянні з 102,1 тис. т в 2008 році.

Зменшення обсягів перевезень вантажів всіма видами транспорту протягом 2008–2010 років зумовлено впливом фінансово-економічної кризи, що суттєво вплинуло і на структуру вантажних перевезень: зменшилися обсяги імпорту (ввезення) та транзиту вантажів, зниження попиту на послуги транспорту з боку провідних вантажодержавних галузей економіки і з боку населення, що обумовлено низьким рівнем диверсифікації ринків збуту, в той же час має місце технологічна відсталість та висока енергоємність виробництва послуг [7; 8].

Загалом можна вважати, що ринок ще знаходиться в стадії розвитку. Більшість перевезень здійснюється через аеропорт Бориспіль. Пряме сполучення міжрегіональними аеропортами майже відсутнє. Це зумовлено рядом факторів: як потенційною економічною недоцільністю здійснення таких перевезень (більш високі ціни порівняно з іншими видами транспорту), так і через відсутність у національних перевізників суден малого та середнього класу (з меншою кількістю місць, що збільшить комерційну завантаженість).

Прояви світової економічної кризи в Україні доповнюються внутрішнім недосконалим управлінням авіагалуззю з боку державних структур та її застарілими проблемами, серед яких різке погіршення ситуації зі зносом основних засобів та перманентний дефіцит кваліфікованих кадрів (молодих перспективних фахівців переманюють в інші компанії, зокрема закордонні, із високою заробітною платою). Взагалі проблеми авіаційної галузі можна поділити на дві категорії. Перші потребують розв'язання всередині галузі, другі, більш масштабні, необхідно розглядати на рівні парламенту, президента та уряду [9, с. 161].

Свідчення того, що авіагалузь починає виходити з кризи, стало збільшення чистого доходу ДП «Антонов» за підсумками дев'яти місяців 2011 року на 32% (до майже 2 млрд. грн.) і операційного прибутку – на 23% (до 287 млн. грн.) порівняно з аналогічним періодом 2010 року. На думку аналітиків, позитивні результати були б не можливі без приєднання КіАЗ «Авіант» до АНТК ім. О.Антонова – «мозкового» центру укра-

їнського авіабудування – і створення на їх базі ДП «Антонов». Це дало змогу вийти з «боргової ями» «Авіанту» (що на момент об'єднання становило 1,9 млрд. грн.), налагодити партнерство на міжнародному рівні, розпочати серійне виробництво літаків і модернізацію виробничої бази.

Серед досягнень 2011 року вітчизняного ринку авіапромисловості, як засвідчують аналітики, є передача ДП «Антонов» першої партії нових літаків Іраку; модернізація Ан-32 для Індії і завершення сертифікації Ан-158; 20% зростання обсягів виробництва на ВАТ «Мотор Січ», контракт на \$1,2 млрд. з підприємством «Вертольоти Росії». Для подальшого зростання і нарощування виробництва галузь потребує більшої державної підтримки та ширшого залучення фінансових інструментів. Зокрема, доцільною була б компенсація відсотків за кредитами на внутрішні замовлення, лобювання своїх літаків серед українських авіакомпаній, створення державної лізингової компанії, виробництво Ан-148/Ан-158 партнерами за ліцензією українських розробників. Це єдина високотехнологічна галузь, де Україна ще конкурентоспроможна на світовому ринку, і її необхідно розвивати й підтримувати на державному рівні. Адже розвиток авіапромисловості сприятиме розвитку й інших суміжних галузей, розвитку науки і техніки [10].

Авіатранспортна галузь є надзвичайно капітало- та наукоємною галуззю, актуальною залишається проблема підвищення інноваційності діяльності авіатранспортних підприємств України для забезпечення економічної ефективності їхньої діяльності, а також конкурентоспроможності як окремих підприємств цивільної авіації на національному та міжнародному ринках авіаперевезень, так і авіаційної галузі в цілому. Це створить основу для стабільного динамічного економічного зростання вітчизняної галузі повітряних перевезень, надасть змогу реалізувати широкомасштабну організаційно-економічну та техніко-технологічну модернізацію підприємств авіатранспортної промисловості.

Фінансування інноваційної діяльності залишається суттєвою проблемою, а саме існують негативні чинники забезпечення інноваційної діяльності авіапідприємств необхідними коштами:

- постійний дефіцит державного бюджету, розпилення і без того незначних інвестиційних бюджетних коштів за багатьма напрямками;
- відсутність власних фінансових ресурсів у більшості вітчизняних авіапідприємств;
- відчутний податковий тиск;
- фінансова слабкість та низька ефективність існуючих інвестиційних фондів й інвестиційних компаній;
- низька дієздатність банківсько-кредитної системи щодо мобілізації достатніх обсягів фінансових коштів та її слабка інноваційна орієнтація;
- відсутність розвиненої інноваційної інфраструктури, що створює несприятливі умови для іноземних інвесторів.

Незважаючи на складну економічну ситуацію, підприємствами, що входять до сфери управління Державіаслужби,

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

розроблено інвестиційні проекти, що передбачають залучення коштів іноземних інвесторів, а саме [11]:

1. Проект реконструкції аеропорту «Львів»: загальна вартість інвестиційного проекту – \$21,0 млн., з них кошти інвестора – \$15,0 млн., власні кошти – \$6,0 млн.

Проект націлений на перетворення аеропорту в конкурентоспроможний високотехнологічний авіаційно-транспортний комплекс, що надасть змогу значно розширити та диверсифікувати можливості щодо приймання, обслуговування та відправлення повітряних суден, зміцнити безпеку перевезень, культуру обслуговування пасажирів.

2. Проект комплексної реконструкції міжнародного аеропорту «Донецьк»: загальна вартість інвестиційного проекту становить \$142,6 млн., з них кошти інвесторів – \$135,45 млн. На даний час інвестором проекту є обласна державна адміністрація, яка забезпечує фінансування проекту у частині реконструкції аеровокзалу. Однак обмеженість місцевого бюджету та власних коштів є недостатніми для здійснення у повному обсязі інвестиційного проекту.

Проект передбачає комплексну реконструкцію аеропорту для забезпечення рівня обслуговування і авіаційної безпеки пасажирів відповідно до міжнародних вимог, створення умов для польотів у Донецьк провідних західних авіакомпаній, забезпечення збільшення внутрішніх та міжнародних рейсів.

3. Інвестиційний меморандум міжнародного аеропорту «Харків»: загальна вартість проекту – \$39,88 млн. (кошти інвестора).

Аеропорт потребує інвестицій для підвищення класу злітно-посадкової смуги, розширення переліку повітряних суден, що можуть обслуговуватися в аеропорту, для заміни спецтехніки, підвищення культури обслуговування пасажирів.

4. Проект реконструкції міжнародного аеропорту «Київ» (Жуляни): орієнтовна вартість проекту – \$78 млн.

Для подальшого розвитку українського ринку пасажирських та вантажних авіаперевезень необхідне залучення додаткових інвестицій як на мікрорівні (інвестицій окремих юридичних та фізичних осіб, кредитно-фінансових інститу-

тів тощо), так і на макрорівні та наднаціональному рівнях (інвестиційних ресурсів транснаціональних структур, урядів окремих держав, міжнародних економічних та валютно-фінансових організацій). Серед сучасних проблем розвитку авіаційної галузі, які впливають на її інвестиційну привабливість, слід виділити [12]:

- морально та фізично застарілий парк ПС, основних засобів загалом;
- недостатній рівень розвитку інфраструктури регіональних та міжнародних аеропортів України;
- невідповідний рівень організації технологічного процесу перевезень, недостатнє інформаційне забезпечення;
- недостатні темпи інтеграції ТДК України з європейською та світовою транспортними системами;
- невідповідність законодавства України в сфері авіації міжнародним та світовим вимогам.

Вищезазначені проблеми авіатransпортного комплексу України суттєво впливають на інвестиційну привабливість цієї галузі, а отже і на можливість залучення додаткових інвестиційних ресурсів.

Питома вага інвестицій в основний капітал підприємств авіаційного транспорту України впродовж 2004–2011 років була незначною порівняно з інвестуванням інших видів економічної діяльності – у середньому 0,15% (рис. 2).

Значні обсяги капітальних інвестицій були використані Державним підприємством обслуговування повітряного руху України, Державним міжнародним аеропортом «Бориспіль», Кримським ДАП «Універсал-Авіа», Державним міжнародним аеропортом «Запоріжжя», ДАП «Львівські авіалінії», Міжнародним аеропортом «Львів» та іншими інфраструктурними об'єктами у зв'язку із підготовкою до Євро-2012.

Відповідно до програмного документу «Україна 2020: Стратегія національної модернізації» [13] перспективний розвиток економіки України оптимістично оцінюється як інвестиційно-інноваційний, який має забезпечити підвищення її конкурентоспроможності. Якщо у 2009–2012 роках очікується гальмування розвитку через світову кризу, то пе-

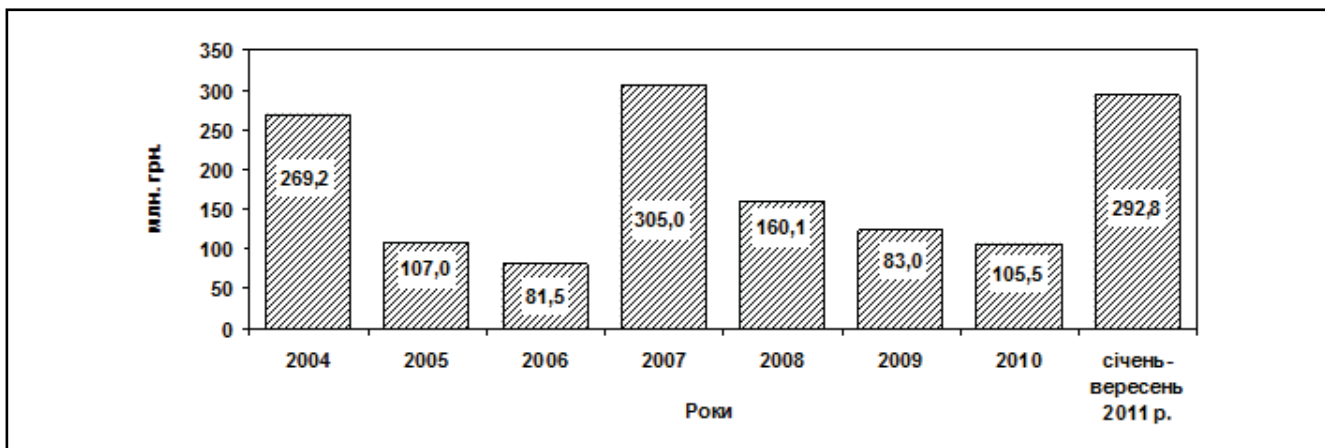


Рисунок 2. Динаміка інвестицій в основний капітал авіатранспортних підприємств України у 2004–2011 роках

Джерело: наведено автором за [12].

ріод 2013–2020 років має стати важливим етапом прискорення економічного і соціального розвитку України та забезпечити темпи зростання ВВП на 6–6,5% на рік.

Передбачається, що в період 2009–2012 років середньорічні темпи збільшення обсягів вантажних перевезень становитимуть 3,7%, пасажирських – 2,3%. Цей період вимагає підтримки транспортного сектору з проведенням ефективної тарифної, податкової політики та залученням інвестицій. У посткризовий період (2013–2020) очікувані середньорічні темпи приросту вантажних перевезень досягнуть 6,3%, пасажирських – 2,8%.

Очікується, що у 2020 році обсяги перевезення вантажів збільшаться порівняно з 2008 роком на 43,1% і становитимуть 2535 млн. т, переробка вантажів у державних морських торговельних портах – на 43,2%, що становитиме 233,4 млн. т, обсяги пасажирських перевезень – на 30,4%, що становитиме 10 867,3 млн. пасажирів.

Висновки

Отже, перехід на інвестиційно-інноваційний етап розвитку економіки, вступ до СОТ, набуття асоційованого членства у Європейському Союзі вимагає розвитку авіагалузі на якісній новій основі, що вимагає спільних зусиль як з боку держави, так і активності підприємств.

Список використаних джерел

1. Брезінська, О.В. Передумови формування стратегічних напрямів розвитку авіатранспортних підприємств / О.В. Брезінська // Економіка, фінанси, право. – 2009. – №10. – С. 6–11.
2. Система сертификации CERTEX: новая форма добровольной сертификации продукции // Посредник. – 1996. – №29(486). – С. 44–50.
3. Україна. Закони. Повітряний кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – №48/49 (19 трав.). – Ст. 53. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3393-17>. – Заголовок з екрану.

4. Програма розвитку державної системи використання повітряного простору України на 2010–2014 роки. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/. – Заголовок з екрану.

5. Сирийчик Т. Транспортна політика України та її наближення до норм Європейського Союзу / Т. Сирийчик, А. Фургаліські, Ч. Клімкевич, М. Камола, Т. Дяченко, М. Пугачов, О. Філіпенко / За ред. Марчіна Свенчіцькі. – К.: Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки, 2010. – 102 с.

6. Садловська І.П. Державний контроль щодо управління якістю в цивільній авіації / І.П. Садловська // Проблеми системного підходу в економіці. – 2010. – №1. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2010_1/Gorya_110.htm. – Загол. з екрану.

7. www.ukrstat.gov.ua

8. Осадча О.М. Аналіз тенденцій ринку послуг підприємств цивільної авіації / О.М. Осадча // Проблеми системного підходу в економіці. – 2011. – №1. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2011_4/Osadsa_411.htm. – Загол. з екрану.

9. Дегтяр В.М. Вплив світової економічної кризи на авіаційну галузь України / В.М. Дегтяр // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: зб. наук. пр. – К.: НАУ, 2009. – Вип. 22. – С. 160–162.

10. Аналітики кажуть про відновлення української авіа галузі. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://vaar.org.ua/?p=1702>. – Загол. з екрану.

11. Подреза С.М. Оцінка якості інвестиційно-інноваційної діяльності авіатранспортних підприємств України / С.М. Подреза // Проблеми системного підходу в економіці. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2011_4/Gurina_411.htm. – Заголовок з екрану.

12. Литвиненко Л.Л. Інвестиційно-інноваційна модель розвитку авіаційної галузі України / Л.Л. Литвиненко. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2011_4/Letvinenko_411.htm. – Заголовок з екрану.

13. Транспортна стратегія України на період до 2020 року. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://pravda.tis.ua/pravda/?p=2200>. – Заголовок з екрану.

В.М. КАРПОВ,
к.е.н., пр. н. с., Інститут економіки та прогнозування України НАН України,
О.І. НИКИФОРУК,
к.е.н., с.н.с., Інститут економіки та прогнозування НАНУ

Стан, проблеми та перспективи оновлення залізничного рухомого складу України

У статті проаналізовано сучасний стан та визначено проблеми оновлення рухомого складу залізничного транспорту. Здійснено аналіз державних цільових програм оновлення рухомого складу. Запропоновано напрями оновлення залізничного рухомого складу на сучасному етапі.

Ключові слова: рухомий склад, залізничний транспорт, технічне та технологічне оснащення, напрями оновлення.

В статье проанализировано современное состояние и выявлены проблемы обновления подвижного состава

железнодорожного транспорта. Проведен анализ государственных целевых программ обновления подвижного состава. Предложены направления обновления железнодорожного подвижного состава на современном этапе.

Ключевые слова: подвижной состав, железнодорожный транспорт, техническое и технологическое оснащение, направления обновления.

The paper analyzes current state and identified the problems of renovation of railway vehicles. There are analyzed State target programs of renovation of rolling stock. There are suggested directions of renovation of rolling stock on modern etape.

Keywords: rolling stock, railway vehicles, technical and technological equipment, directions of renovation.

Постановка проблеми. В останні роки основним стримуючим чинником розвитку залізничного транспорту було подальше старіння рухомого складу. Саме тому ринок послуг залізничного транспорту знаходиться на межі своїх технічних можливостей. У квітні 2011 року Укрзалізниця визнала, що знос локомотивного парку досяг 80%. Знос приміського рухомого складу сягає: по електропоїздам – 80,3%, по дизель-поїздам – 93,1%. Середній вік електропоїздів 36 років, магістральних та маневрових тепловозів – 24 та 29 років. Не кращий стан із вагонним парком. Укрзалізниця (без приватних операторів вагонів) має 120 тис. вантажних вагонів, з них 99,3% вироблені до 1991 року, більш ніж 80% вичерпали свій нормативний строк експлуатації. У 2005–2010 роках Укрзалізниця вивела з експлуатації близько 28,5 тис. вагонів, а придбала лише трохи більше 5 тис. (у 2009 році – взагалі жодного). Хоча у 35 тис. вагонів був подовжений строк експлуатації [1].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження оновлення рухомого складу залізничного транспорту базується на здобутках провідних вчених і наукових шкіл, роботи яких присвячені теоретико-практичним основам оновлення та модернізації рухомого складу залізниць. Вагомий вклад у цю царину досліджень внесли вчені та спеціалісти: О. Бакаєв, Ю. Бараш [2], Г. Ейтутіс, О. Кривопішин [3], Ю. Кулаєв, В. Ільчук [4], Ю. Макаренко, В. Пасічник [5], Ю. Пашенко, Е. Сич, Ю. Цветов, Н. Дудка [6] та інші.

Слід зазначити, що їхні дослідження в основному спрямовані на вирішення проблем, пов'язаних з аналізом та визначенням кількісних параметрів забезпечення залізничного транспорту рухомим складом. Проблеми технічного та тех-

нологічного переоснащення і розвитку рухомого складу господарства залізниць України шляхом розробки, створення і впровадження нових типів рухомого складу, а також придбання зразків локомотивів, які відповідають сучасним вимогам, паралельно з налагодженням серійного виробництва в Україні висвітлено не в повній мірі.

Метою статті є аналіз стану, проблем та перспектив оновлення залізничного транспорту з урахуванням сучасних вимог до техніко-технологічних параметрів рухомого складу, моніторинг державних програм оновлення рухомого складу та розробка пропозицій щодо напрямків оновлення залізничного транспорту.

Виклад основного матеріалу. Для розширення та перспективного розвитку залізничного транспорту необхідно зробити кардинальні кроки щодо модернізації його рухомого складу. Позитивні зрушення в економіці України у післякризовий період (2009–2011), постійна робота щодо залучення міжнародних транзитних перевезень починаючи з 2010 року забезпечили зростання обсягів перевезень. Вантажообіг 2010 року досяг 218,1 млрд. ткм, що становить 111,1% до рівня 2009 року. У 2010 році залізницями України перевезено 358,0 млн. т вантажів, що становить 110,1% до рівня 2009 року. Обсяг перевезення пасажирів за період 2010 року у порівнянні з 2009 роком підвищився (на 1 млн. чол., або на 0,1%), при цьому пасажирообіг залишився на рівні 2009 року.

На фоні зростання обсягів перевезень особливо загострилися проблеми оновлення матеріально-технічної бази залізничного транспорту. Найбільш актуальною є проблема критичного стану активної частини основних фондів, які за останні 16 років практично не оновлювалися.

Активна частина виробничої бази залізничного транспорту включає в себе рухомий склад (вагони, локомотиви, електро- та дизель-поїзди), в тому числі спеціальний рухомий склад (підйомні крани на залізничному ході, пожежні поїзди, снігоочишувачі тощо) та колійні машини.

Залізниці України до останнього часу забезпечували потреби економіки та населення у перевезеннях. Досягалося це в основному за рахунок надлишку технічних потужностей, створених раніше. До 2000 року темпи падіння обсягів перевезень перевищували темпи старіння й виведення з експлуатації основних фондів, особливо їх активної частини – рухомого складу. На теперішній час резерви залізниць у цьому напрямі вичерпані.

Ситуація ускладнюється тим, що знос рухомого складу, термін експлуатації якого становить 25–30 років, досягає у

Таблиця 1. Наявність тягового рухомого складу залізниць України

Найменування тягового рухомого складу	Наявність, од.				
	на 01.01.90		на 01.01.2011		
	всього	в т.ч. амортизовано	всього	в т.ч. амортизовано	потрібно
Тепловози	4210	817	2488	1530	1990
Електровози	1910	312	1819	1209	1750
Секції електропоїздів	1512	315	1521	825	1500
Дизель-поїзди	287	47	165	121	130

Джерело: [7].

Таблиця 2. Показники зносу та оновлення рухомого складу залізниць України

Найменування тягового рухомого складу	Строк експлуатації			Фактичне середньорічне оновлення, од.		
	нормативний років	ступінь спрацювання, %		1987–1990	1992–2000	2001–2010
		на 01.01. 90	на 01.01. 2011			
Тепловози	20	58,3	93	162	4,5	0,3
Електровози	30	59,3	89	70	3,7	8,1
Секції електропоїздів	28	66,4	80	40	13,0	27,9
Дизель-поїзди	20	62,0	97	9	0,5	3,1

Джерело: за даними Укрзалізниці.

середньому 88%. Це призводить до збільшення витрат на його ремонт, енергозбереження та безпеку руху проти нормативних більш ніж у 2 рази (табл. 1, 2).

Слід зазначити, що в розвинених державах світу за цей же період часу змінилося вже два–три покоління тягового рухомого складу. Більшість рухомого складу, який працює на залізницях України в даний час, за якісними показниками значно гірший від сучасного закордонного, в порівнянні з ним має більш високі витрати на утримання при експлуатації. Відсутність сучасних мікропроцесорних систем управління та діагностики, асинхронного тягового приводу, сучасних систем охолодження тягових електричних машин та рекуперації енергії знижує його ефективність на 20–30% у порівнянні із закордонними зразками, а використання застарілих конструкційних рішень призводить до зниження надійності та збільшення витрат на утримання рухомого складу.

Таке становище склалося внаслідок відсутності необхідного обсягу фінансування впродовж 1992–2011 років на оновлення тягового рухомого складу.

У такому ж положенні знаходиться вагонне господарство. Задоволення потреб у вантажному рухомому складі здійснювалося передусім за рахунок покращення використання наявного парку та поповнення гостродефіцитного рухомого складу шляхом переобладнання критих вагонів і платформ у піввагони та мінераловозів і цементовозів у вагони для перевезення сипучих вантажів.

Середньорічна кількість несправних вагонів із врахуванням власних та вагонів приватної власності України у 2010 році становила 14 380 вагонів, або 16,3% від загального їх парку.

Для часткового вирішення цієї проблеми на залізницях запроваджено обстеження кожної одиниці рухомого складу, яка відпрацювала нормативний встановлений термін служби, і після відповідного висновку наукових установ здійснюється проведення капітально-відновлювального ремонту з подовженням терміну експлуатації на 10–15 років.

Однак цього недостатньо для того, щоб забезпечити зростаючі потреби у перевезеннях. Більше того, до 2015 року значна частина рухомого складу відпрацює вже подовжений термін експлуатації і буде списана через загрозу руйнування з причини втоми та деградації металу.

Діючий рівень тарифів на перевезення покриває лише експлуатаційні витрати та потреби у ремонтах. Навіть на модернізацію рухомого складу з подовженням терміну служби цих коштів у повній мірі не вистачає. Якщо не оновлювати наявний парк рухомого складу, у найближчий час буде пе-

ретнута критична межа безпеки експлуатації майже всього рухомого складу.

Неспроможність залізниць задовольнити потребу в перевезеннях негативно вплине на конкурентоспроможність вітчизняних залізничних перевізників, а також на всю економіку України та її національну безпеку.

Подальше збільшення перевезень, якого потребує зростаюча економіка та попит населення, вимагає формування нового рівня транспортного забезпечення потреб суспільства, який має базуватися на якісно новому здійсненні всього комплексу технологічних операцій, а не на морально та фізично застарілих основних засобах. Новий рівень транспортного забезпечення вимагає впровадження рухомого складу нового покоління з більш високим рівнем якісних, технічних та економічних показників експлуатації, збільшеними термінами служби, з його відповідністю новим сучасним вимогам, у тому числі світовим.

У комплексному вирішенні нагальної проблеми оновлення залізничного рухомого складу і проведення капітальних ремонтів з подовженням терміну експлуатації та модернізація існуючого рухомого складу, а також проста заміна зношеного рухомого складу на новий (спроектований понад півстоліття тому) можуть розглядатися не більше ніж допоміжні заходи для деяких видів (переважно локомотивів) і типів рухомого складу.

Таким чином, пріоритетом в оновленні рухомого складу має стати забезпечення залізниць України рухомим складом переважно нового покоління. Це дозволить покращити техніко-економічні показники діяльності залізничного транспорту, поліпшити безпеку та зручність перевезень, підвищити конкурентоспроможність залізниць України, зривити ривок у підвищенні ефективності роботи галузі.

Вирішення цього завдання вимагає комплексу заходів щодо оновлення рухомого складу та розробки прогнозів діяльності залізничного транспорту у перспективному періоді. Для забезпечення високих техніко-економічних показників тягового рухомого складу (ТРС) сучасного й перспективного покоління необхідне використання в їхніх конструкціях нових технічних рішень і матеріалів, що відповідають сучасним вимогам експлуатації та вимогам на віддалену перспективу.

Принциповою основою для формування комплексу технічних рішень по ТРС нового покоління мають стати:

- створення декількох уніфікованих базових платформ для електровозів та тепловозів – чотирьохвісної і шестивісної, базового уніфікованого вагона для моторвагонного рухомого складу;

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- реалізація концепції блоково-модульної побудови низки ТРС на основі уніфікованих модулів, систем та їхніх компонентів;
- використання нової технології виготовлення кузовів із сучасних конструкційних матеріалів підвищеної стійкості до корозії, зниженою масою і збільшеним терміном служби;
- системи нахилу кузовів вагонів швидкісних електропоїздів для забезпечення можливості підвищення швидкості їх руху в кривих ділянках колії;
- уніфіковані кабіни управління з ударно-поглинаючим пристроєм високої енергоємності в лобовій частині високо-міцним лобовим і бічним склом з електрообігрівом, пристроями забезпечення необхідного мікроклімату, ергономічним пультом управління та кріслами;
- комплексні бортові автоматизовані мікропроцесорні системи управління;
- бортові діагностичні комплекси з відображенням оперативної інформації на моніторах у кабіні управління ТРС та передачею всього обсягу інформації на АРМ ремонтної служби депо через переносний модуль або радіоканалом;
- конструкції екіпажної частини, що забезпечують пробіг бандажів колісних пар до 1 млн. км;
- тепловозні дизелі нового покоління, які відповідають сучасним екологічним вимогам, із мікропроцесорною системою управління і діагностики;
- комплексні дизельні силові блоки підкузовного розташування з електричною або гідравлічною тяговою передачею для дизель-моторного рухомого складу.

Основні технічні вимоги до тягового рухомого складу нового покоління наведено нижче:

- підвищення продуктивності локомотивів не менш ніж на 20%;
- зниження питомих витрат енергоресурсів не менш ніж на 20%;
- збільшення пробігів між технічними обслуговуваннями (ТО) і поточними ремонтами (ПР) не менш ніж на 50%;
- зниження експлуатаційних витрат на ТО і ПР не менш ніж на 25%, у тому числі: електровозів, електропоїздів – на 40–60%, тепловозів, дизель-поїздів – на 30–40%;
- можливість перевезення вантажних поїздів зі швидкостями 100–120 км/год, а пасажирських – із швидкостями до 160 км/год, у перспективі до 200 км/год;
- можливість перевезення пасажирів моторвагонним при- міським рухомим складом зі швидкостями 130–140 км/год, міжрегіональним – зі швидкостями до 160 км/год, а швидкісними електропоїздами в перспективі до 200–250 км/год;
- підвищення загального рівня безпеки руху поїздів;
- збільшення загального пробігу ТРС до списання: елек- тровозів – до 7,2 млн. км, тепловозів – до 6,2 млн. км, елек- тропоїздів – до 6,7 млн. км, дизель-поїздів – до 5,5 млн. км;
- забезпечення строку служби несучих металоконструкції ТРС – до 40 років;
- забезпечення оптимальних умов праці для локомотив- них бригад і ремонтного персоналу.

Створення та освоєння виробництва вантажного рухомо- го складу нового покоління та його складових частин повин- не базуватися на таких принципах:

- підвищення швидкості доставки вантажів;
- підвищення транспортної та екологічної безпеки;
- підвищення збереження вантажів;
- застосування при виробництві вантажних вагонів нових матеріалів з більш високими технічними характеристиками, а також комплектуючих підвищеної надійності.

Несучі конструкції рухомого складу нового покоління ма- ють забезпечувати у порівнянні з існуючими аналогами:

- підвищення продуктивності на 18–20%;
- можливість збільшення осьового навантаження до 25,0 тс;
- зменшення питомої металоємності конструкції не менш ніж на 10%;
- економії енерговитрат на експлуатацію до 20%;
- економію експлуатаційних витрат не менше ніж на 5%;
- збільшення терміну служби вагону, основних його дета- лей та вузлів у 1,5–2 рази;
- збільшення міжремонтного пробігу основних деталей і вузлів, у тому числі буксових підшипників, зі 100 до 1 млн. км;
- скорочення частоти надходження вагонів и поточний позаплановий ремонт з 3,5 до 0,3 раза на рік.

До кузовів вагонів нового покоління ставиться перш за все вимога підвищити міцність і корозійну стійкість листово- го прокату, профілів за рахунок застосування нових матері- алів та конструкції їх профілю. Це дозволить зменшити масу тари вагону і відповідно збільшити масу вантажу, що пере- возиться, а також зменшити витрати на ремонт кузова в ек- сплуатації і при виконанні планових видів ремонту.

Технічні вимоги до литих деталей візків нового поколін- ня повинні мати більш жорсткі вимоги щодо показників хі- мічного складу і міцності завдяки переходу на нові марки сталей.

Призначений термін служби візка (литих бокових рам і над- ресорних балок) – не менше 36 років; термін служби до пер- шого капітального ремонту – не менше 12 років, або пробіг, рівний 1 млн. км; до першого депо-вського ремонту після по- будови – 500 тис. км пробігу, або не менше ніж три роки ек- сплуатації (після розробки та впровадження нових гальмівних приладів – чотири роки). Конструкція перспективної колісної пари повинна враховувати результати науково-дослідних ро- біт, які виконані різними вітчизняними організаціями, а також закордонний досвід застосування суцільнокатаних коліс, ка- сетних конічних підшипників на пресовій посадці із загальним зовнішнім кільцем і вбудованими ущільнювачами.

Для вантажних вагонів нового покоління слід перед бачи- ти впровадження автозчепного пристрою напівжорсткого типу з новим механізмом зчеплення, що унеможливорює са- морозчеп поїздів.

Нові автозчепи мають забезпечувати зчеплення вагонів із різницею між подовжніми осями автозчеплень до 140 мм перед зчепленням, унеможливорювати падіння автозчепу на

колію при обриві, автоматично з'єднувати гальмівні рукави при зчепленні вагонів.

Безремонтний термін служби автозчепу має бути збільшений за рахунок застосування зносостійких покриттів у контурі зчеплення і на хвостовику автозчепу, а також підвищення міцності зони переходу від голови до хвостовика корпусу на 5–10% та зони перемички хвостовика. Масу автозчепу має бути знижено на 10%.

Вагони нового покоління мають бути придатні до експлуатації:

а) у традиційних поїздах разом із вагонами застарілої конструкції та вагонами інших залізничних адміністрацій;

б) у прискорених і швидкісних поїздах, які обертаються на вантажонапружених напрямках та обслуговують міжнародні транспортні коридори на території інших держав.

На внутрішніх лініях і в міжнародних транспортних коридорах має забезпечуватися фактична швидкість руху до 120 км/год. Для вантажних вагонів, що обертаються в прискорених маршрутах, планується конструкційна швидкість до 140 км/год, що має бути реалізовано у візках для таких вагонів.

Вантажні вагони нового покоління мають забезпечити у повному обсязі вимоги щодо їх надійності. Крім того, має бути зменшена питома собівартість виготовлення не менше ніж на 10%, підвищена безпека руху, імовірність відмов зменшена у три рази), суттєво підвищений рівень механізації праці на вантажувально-розвантажувальних роботах (з 45 до 70%). При цьому всі нові вагони, які призначені для обертання на залізницях України та СНД, повинні і бути придатні для руху зі швидкістю 120 км/год. Для великотоннажних вагонів конструктивна швидкість може бути 100 км/год.

Вагони швидкісних поїздів міжнародних транспортних коридорів мають відповідати всім вимогам щодо вагонів типу «Схід–Захід».

Розширення та зростання різноманітності видів пасажирських перевезень і пасажиропотоків через соціально-економічні зміни, що відбуваються в країні, впровадження денних пасажирських поїздів, підвищення їхньої швидкості руху потребують наявності у вагонному парку залізниць різних типів пасажирських вагонів. Конструкція пасажирських вагонів має відповідати сучасним санітарно-гігієнічним вимогам, забезпечувати пасажирів під час поїздки комфортні умови, сприяти підвищенню рівня їх обслуговування й не допускати негативного впливу на оточуюче довкілля, одночасно позитивно впливати на економічні показники експлуатації пасажирських поїздів.

Рівень споживчих якостей пасажирського вагона має відповідати його призначенню та виду перевезень.

Загальні вимоги до всіх типів пасажирських вагонів для сполучення в межах України і країн СНГ мають охоплювати такі показники:

- довжина кузова – 26 100 мм, база – 19 тис. мм;
- швидкість руху – 160 км/год та 200 км/год;
- коефіцієнт плавності руху – не вище 2,8;

– мінімальний термін служби – 30 років, з кузовом із нержавіючої сталі – 40 років;

– міжремонтний пробіг – 450 тис. км, до першого деповського після побудови – 900 тис. км;

– кузов має виготовлятися з низьковуглецевих, низьколегованих та композиційних матеріалів;

– несуча конструкція кузова не повинна потребувати ремонту протягом всього терміну служби;

– конструкція кузова має передбачати можливість застосування блочного принципу монтажу окремих модулів і внутрішнього обладнання та бути однотипною для вагонів різних типів і класності;

– міжвагонні з'єднання мають забезпечувати надійність, герметичність та безпеку переходу з вагона у вагон;

– зчіпні пристрої мають забезпечувати автоматичне з'єднання вагонів між собою і з тяговими засобами при одночасному з'єднанні повітряних, електричних та інформаційних магістралей;

– система енергопостачання – автономна від підвагонного генератора або централізована від поїзної магістралі через статичний перетворювач енергії, за двопровідною ізольованою схемою, що виключає використання рейок в якості проводу;

– система кондиціювання повітря – герметичного типу з використанням холодоагенту, дозволеного міжнародними нормами на період, який перевищує термін експлуатації вагона;

– вагонне обладнання не повинно здійснювати шкідливого впливу на роботу рейкових кіл та має відповідати вимогам державних стандартів і діючих норм в частині забезпечення електромагнітної сумісності технічних засобів;

– управління роботою електрообладнання вагона (системи електрозабезпечення, системи кондиціювання повітря та іншими) та їх моніторинг і діагностування мають здійснюватися системою автоматичного управління, контролю та діагностики (САУКД);

– матеріали для виготовлення внутрішнього обладнання вагонів мають бути безпечними в санітарно-гігієнічному, екологічному, протипожежному відношеннях, дозволеними до застосування у встановленому порядку та підлягати найповнішій утилізації після закінчення терміну служби.

Вирішення проблеми оновлення рухомого складу на основі забезпечення залізниць рухомим складом переважно нового покоління, з суттєво покращеними техніко-технологічними параметрами характеризує якісні зміни локомотивного парку у перспективному періоді.

Дієвим заходом розвитку оновлення рухомого складу залізничного транспорту є державні цільові програми оновлення рухомого складу та інфраструктури, а саме:

– Державна цільова програма підготовки до проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу, затверджена постановою КМУ від 14.04.2010 №357 (короткострокова програма) [8];

– Програма оновлення локомотивного парку залізниць України на 2012–2016 роки, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 01.08.2011 №840 (середньострокова програма) [9];

– Комплексна програма оновлення рухомого складу на 2008–2020 роки, затверджена наказом Мінтранс зв'язку України від 14.10.2008 №1259 (довгострокова програма) [10].

Реалізація короткострокової програми. Терміни виконання Державної цільової програми підготовки до проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу змусили придбати рухомий склад для швидкісних перевезень закордоном, хоча вітчизняні підприємства орієнтовані на випуск цієї продукції в перспективі.

Домовленість про закупівлю десяти міжрегіональних потягів Hyundai була досягнута в ході переговорів в Південній Кореї. Вартість контракту – 240 млн. євро. Втім заявлену швидкість – до 180 км/год – розвинути в Україні вони не можуть, до цього не готове полотно, відзначають експерти. А умови залучення кредиту, за їхніми словами, набагато гірші за аналогічні позики в галузі. Переговори з Hyundai Corp. велися з 2009 року. Корпорація виробляє двоохисемні електропоїзди, що актуально для України, де половина залізниць електрифікована постійним, а половина – змінним струмом. Потяг здатний розвивати швидкість до 180 км/год і розрахований на 400 місць. Потяги планується використовувати для сполучення між містами, в яких пройдуть матчі Євро-2012, – Києвом, Харковом, Львовом і Донецьком. Проте експерти відзначають, що «придбання готового нового рухомого складу без поетапної локалізації виробництва в Україні не відповідає економічним інтересам країни, ускладнить подальші роботи щодо оновлення основних фондів залізничного транспорту та подолання технічного та технологічного відставання України від країн Європи та Азії, спричинить значні додаткові витрати на обслуговування та ремонт впродовж всього життєвого циклу» [11].

В Україні є всі економічні та технічні умови виробляти новий рухомий склад на українських заводах, що сприятиме завантаженню машинобудівного комплексу України та надасть йому можливість використати свій потенціал: це нові робочі місця, споживання українського металу, додаткові нарахування до бюджету, збут на ринку металургійної продукції. Проблема оновлення рухомого складу має вирішуватися шляхом формування власних джерел фінансування інвестиційних проектів за рахунок коштів амортизаційних відрахувань та необхідності у зв'язку з цим індексації основних фондів та залучення зовнішнього фінансування.

Реалізація середньострокової програми. На середньостроковий період (до 2016 року) для виконання державних програм необхідно до 80 млрд. грн., що дозволить довести вантажоперевезення до 650 млн. т. На основі проведених розрахунків, пов'язаних з оновленням зношеного обладнання, на період 2012–2016 роки згідно з Програмою оновлення локомотивного парку залізниць України необхідно

придбати 509 одиниць нових сучасних пасажирських та вантажних локомотивів.

Для виконання цієї Програми передбачено витратити 28,7 млрд. грн. за рахунок власних та залучених коштів залізниць України, а також інших джерел. З цією метою Мінінфраструктури, Мінфін, Мінекономрозвитку передбачають витрати щороку під час формування зведеного фінансового плану залізниць України на відповідний рік згідно з планом придбання локомотивів для оновлення парку тягового рухомого складу на 2012–2016 роки.

Реалізація довгострокової програми. Крім того, до 2016 року в межах довгострокової Комплексної програми оновлення рухомого складу на 2008–2020 роки передбачається придбати 34 850 вантажних вагонів, 8030 контейнерів, 1631 пасажирський вагон, 214 одиниць маневрового рухомого складу, 521 од. колійних машин та спецтехніки. Ця та інша номенклатура рухомого складу, що передбачена в Програмі в межах середньострокових термінів, може бути створена на 80% за рахунок виробничих потужностей вітчизняних підприємств.

Зокрема, виробнича потужність вітчизняної вагонобудівної галузі – щонайменше 25 тис. вагонів на рік. В Україні їх виробляють ВАТ «Крюківський вагонобудівний завод» (єдиний, хто займається як пасажирськими, так і вантажними вагонами), ЗАТ «Азовмаш», ВАТ «Дніпровагонмаш», ВАТ «Стаханівський вагонобудівний завод» (вантажні), ЗАТ «Харківський вагонобудівний завод» (пасажирські). Крім того, є ще вагоноремонтні заводи – Дарницький, Попаснянський, Конотопський, Стрийський, підприємство «Експрес», ДП «Укрспецвагон», Київський електровагоноремонтний завод та вагоноремонтний завод КП «Київський метрополітен». Наприклад, сучасні потужності ВАТ «Азовмаш» (один із найбільших машинобудівних комплексів України) дозволяють виробляти близько 20 тис. вантажних магістральних вагонів й більше 12 тис. цистерн на рік. Проте підприємство 90% власної продукції виробляє на експорт (для Росії, США, країн Балтії, Казахстану тощо).

Розрахунки, проведені авторами, показали, що в середньостроковий період виконання програм оновлення рухомого складу металургійна промисловість може поставити більш ніж 1,5 млн. т продукції на внутрішній ринок. Довгостроковий період здійснення оновлення рухомого складу потребує ще близько 45 млрд. грн. та може забезпечити вітчизняний ринок металургійного виробництва замовленням у кількості близько 1 млн. т металопродукції.

Вирішення середньострокових та довгострокових програм оновлення рухомого складу не може відбутися без реформування залізничної галузі. Державних коштів на виконання цих програм не вистачить, тому подальший розвиток залізничної галузі може відбутися лише при умові залучення приватного капіталу, для чого необхідно прискорення виконання затвердженої програми реформування залізничного транспорту, яка передбачає оновлення рухомого складу за рахунок приватних компаній–перевізників.

Висновки

До останнього часу залізниці України в основному забезпечували потреби національного господарства у перевезеннях, однак позитивні зрушення в економіці України висувають вимоги до підвищення обсягів та якості перевезень у перспективному періоді. Проведене дослідження та виконані розрахунки потреб металургійної продукції та металу для рухомого складу залізниць дозволяє запропонувати пріоритетні напрями оновлення рухомого складу залізничного транспорту, а саме:

1. Якісне виготовлення та серійне виготовлення рухомого складу нового покоління на вітчизняних локомотивобудівних та вагонобудівних підприємствах України, що, у свою чергу, приведе до завантаження підприємств, що забезпечують комплектацію вузлами та агрегатами, закупівлю матеріалів на вітчизняних підприємствах хімічного та металургійного комплексу, відновлення науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок. Усе це сприятиме зниженню імпортозалежності та поживленню внутрішнього ринку, який дедалі більше залежить від зовнішньої кон'юнктури.

2. Поетапне освоєння та впровадження прогресивної техніки нового покоління та ефективних технологій для переоснащення залізничного транспорту в Україні, що передбачає укладання договорів із зарубіжними компаніями на поставку рухомого складу з подальшою локалізацією виробництва в Україні (на першому етапі: зборка і виготовлення електропотягів на заводах зарубіжної компанії та дороблення потягів для потреб Укрзалізниці, проведення необхідних випробувань на вітчизняному підприємстві; на другому етапі: зарубіжна компанія поставляє комплекти обладнання на вітчизняне машинобудівне підприємство; на третьому етапі: зарубіжна компанія поставляє наукоємне обладнання та вузли – детально етапи розроблено в роботі [11]).

3. Розширення номенклатури спеціалізованих та універсальних вагонів із поліпшеними техніко-технологічними показниками, створення локомотивів нового покоління з підвищеною потужністю, в тому числі зі швидкістю до 200 км/год, обладнаних комп'ютерною та мікропроцесорною системою керування та діагностування; впровадження ресурсозберігаючих технологій та продуктивності локомотивів.

Список використаних джерел

1. Корольов Д. Украина и дальше работает «на износ». – Ежендельник 2000. – №40 (576) 7 – 13 октября 2011 г. [Електрон. ресурс]. – Доступний з <http://2000.net.ua/2000/derzhava/realii/75955>
2. Бараш Ю.С. Управление железнодорожным транспортом Украины. Монография. 2-ге вид. перероблене і доповнене. – Д.: Видавництво Дніпропетровського нац. ун-ту зал. транспорту, 2006. – 264 с.
3. Кривошшин О.М., Ейтутіс Г.Д. Удосконалення економічного механізму управління у сфері приміських перевезень в період реформування залізничного транспорту України // Залізничний транспорт України. – 2008. – №1. – С. 69–73.
4. Ільчук В.П. Інноваційно-інвестиційні системи залізничного транспорту. Становлення та розвиток; за ред. д.е.н., проф. Сича Е.М. – К.: Лагос, 2004. – 381 с.
5. Пасічник В.І. Аналіз динаміки показників залізниць України // Залізничний транспорт України. – 2002. – №5. – С. 2–6.
6. Дудка Н.В. Оновлення та модернізація тягового рухомого складу залізниць України // Проблеми та перспективи розвитку транспортних систем: техніка, технологія, економіка і управління: І наук.-практ. конф.: тези допов. – К.: КУЕТТ, 2003. – С. 83–84.
7. Статистичний збірник «Транспорт і зв'язок України 2010». – К.: ТОВ «Август Трейд», 2011. – С. 134–135.
8. Державна цільова програма підготовки до проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу, затверджена постановою КМУ від 14 квітня 2010 р. №357 [Електрон. ресурс]. – Доступний з <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/357-2010-p>.
9. Програма оновлення локомотивного парку залізниць України на 2012–2016 роки // Постанова Кабінету Міністрів України від 1.08.2011 №840. [Електрон. ресурс]. – Доступний з www.rada.gov.ua
10. Комплексна програма оновлення рухомого складу на 2008–2020 роки, затверджена назавом Мінтрансзв'язку України від 14.10.2008 №1259. [Електрон. ресурс]. – Доступний з www.rada.gov.ua
11. Найш Н. Україне нужен не Hyundai, а Лугансктепловоз. [Електрон. ресурс]. – Доступний з <http://chaspi.pp.ua/luganska-ya-oblast/23499ukraine-nuzhen-ne-hyundai-luganskteplovoz>.

Д.І. КІР'ЯКОВ,
аспірант, ІСЕМВ НАН України

Закономірності міжнародних злиттів та поглинань і посилення конкурентних позицій корпорації Nestle в Україні

Проведено дослідження теоретичних поглядів на злиття та поглинання у міжнародному бізнесі, узагальнено тенденції в цій сфері в першому десятилітті XXI століття, показано особливості злиттів та поглинань в

умовах світової фінансової кризи 2008–2010 років. Виявлено особливості стратегії і тактики корпорації Nestle в процесі поглинання українських підприємств харчової промисловості.

Ключові слова: міжнародні злиття та поглинання, горизонтальне злиття, вертикальне злиття, вороже злиття, дружнє злиття, стратегія, тактика, переговори, синергія, консолідація.

Проведено исследование теоретических взглядов на слияния и поглощения в международном бизнесе, обобщены тенденции в этой сфере в первом десятилетии XXI века, показаны особенности слияний и поглощений в условиях мирового финансового кризиса 2008–2010 годов. Определены особенности стратегии и тактики корпорации Nestle в процессе поглощения украинских предприятий пищевой промышленности.

Ключевые слова: международные слияния и поглощения, горизонтальное слияние, вертикальное слияние, враждебное слияние, дружеское слияние, стратегия, тактика, переговоры, синергия, консолидация.

The investigation of theoretical viewpoints on mergers and acquisitions in international business is conducted, trends in this sphere in the first decade of the XXIst century are summarized, the peculiarities of M&As during the world financial crisis of 2008–2010 are described. Special features of Nestle strategy and tactics during the acquisition of Ukrainian food enterprises are identified.

Постановка проблеми. Міжнародні злиття та поглинання являють сьогодні одну з ключових особливостей глобалізації економічного розвитку. Багатомільярдні угоди, що укладаються транснаціональними корпораціями з приводу купівлі–продажу окремих компаній чи частин бізнесу, стали звичайним явищем не лише у розвинутих країнах, а й у всьому світі, зокрема в Україні. Придбання корпораціями MittalSteel, Nestle, Coca-Cola, провідними банками різних країн, іншими транснаціональними компаніями українських підприємств радикально змінює управлінську діяльність у цих підприємствах, суттєво впливає на роботу їхніх працівників, відносини підприємств із органами державної влади, вимагає сучасної дисципліни праці і організації виробництва. Таким чином, міжнародні злиття та поглинання зачіпають інтереси широких верств населення України, що працюють на поглинутих підприємствах, а також органів державної влади і управління, які вибудовують відносини із транснаціональними корпораціями з приводу дотримання вимог вітчизняного законодавства, сплати податків, охорони довкілля і т.п. Отже, дослідження проблем міжнародних проблем злиттів і поглинань є вельми актуальним для вчених і практиків.

Хоча досвід злиттів і поглинань має більш ніж столітню історію, далеко не всі проблеми, які виникають у цих процесах, є зрозумілими і мають чіткі рішення. Переважна більшість керівників транснаціональних корпорацій вважають себе знавцями у цій справі. Однак статистика злиттів і поглинань виглядає досить жорсткою. Лише третину угод у цій сфері можна вважати успішними [8, с. 17]. В цьому зв'язку доречно навести відомий приклад невдалого злиття автомобільних гігантів Daimler-Benz (Німеччина) та Chrysler (США) в

1998 році, яке закінчилося продажем останньої у 2007 році [5, с. 366]. Чому трапляються подібні невдачі і прорахунки навіть у видатних корпорацій світу з більш ніж сторічною історією і величезним досвідом у міжнародному бізнесі?

Коли мова йде про прийняття рішень щодо міжнародних злиттів і поглинань, виявляється, що традиційні стандарти і технології мислення стають малокорисними. Механіка злиттів вимагає майстерності іншого типу: доводиться враховувати безліч факторів, з якими зазвичай керівники не стикаються. Таким чином, з'ясовується, що об'єкт купівлі виявляється складнішим, ніж очікувалося. Комплексна перевірка відбувається у стислі терміни. Компанія–ціль намагається причепурити себе для продажу так, що розпізнати це при визначенні її вартості буде не просто. Вищі керівники цієї компанії припиняють виконувати свої справжні обов'язки і спрямовують усі свої зусилля на досягнення критичних для себе особисто цілей. Значна частина співробітників відчуває стрес. Виникає взаємна недовіра. До укладання угоди, окрім вищих менеджерів, долучаються акціонери обох компаній, державні службовці однієї або декількох країн, чиновники регіональних організацій, наприклад ЄС і т.п.

Які ж висновки слід зробити із наведеної сумної картини міжнародних злиттів і поглинань на підставі узагальнення сучасних наукових розробок і досліджень у цій сфері? Головний з них полягає в тому, щоб такі угоди ґрунтувалися на продуманих стратегіях і раціональних тактичних інструментах, які відпрацьовані на практиці і доведені успішними результатами постінтеграційної діяльності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Простежуючи сучасні наукові дослідження щодо міжнародних злиттів і поглинань у світовій економіці та українському бізнесі, слід звернути увагу на те, що вони охоплюють різні аспекти проблеми. Серед зарубіжних авторів варто відзначити Р. Айєлло, Є. Арзас, Дж. Бауер, Р. Боргезе, Ж. Горовіц, П. Кіллінг, К. Кумер, Д. Марчанд, П. Моросіні, В. П'юсик, С. Роувіт, У. Стеджер, Д. Хардінг, У. Штегер та інші. В їхніх працях ретельно досліджуються сучасні стратегії міжнародних злиттів та поглинань, прагматичні підходи до всього процесу досягнення угоди, гармонізації всіх управлінських відносин після завершення злиттів, ретельно аналізуються успішні і неуспішні приклади злиттів та поглинань міжнародних корпорацій різних секторів бізнесу [4, 8, 10].

Серед вітчизняних фахівців з цієї проблеми помітними є роботи В.А. Вергуна, А.І. Кредісова, Ю.В. Макогона, Т.В. Орехової, Є.Г. Панченка, О.І. Рогача, Н. Ткачук, І. Школьник та інших. Розробки цих фахівців присвячені в основному особливостям міжнародних поглинань за участю українських компаній, насамперед банківських установ, адже саме цей сектор є найбільш привабливим для глобальних фінансових конгломератів [6, 7, 9].

Однак значна частина аспектів, пов'язаних із міжнародними злиттями і поглинаннями, залишається недостатньо дослідженою. Це стосується закономірностей цього проце-

су, мотивації компаній у циклічних хвилях злиттів та поглинань, впливу на цей процес світової фінансової кризи 2008–2010 років, особливостей міжнародних поглинань у виробничому секторі України.

Мета статті – узагальнення закономірностей міжнародних злиттів та поглинань в умовах глобалізації, виявлення ключових мотивів учасників цього процесу, встановлення тенденцій світового ринку злиттів та поглинань (M&A) на початку XXI ст. та узагальнення досвіду поглинання лідером світового харчового ринку – швейцарською корпорацією Nestle українських підприємств.

Виклад основного матеріалу. Як зазначалося вище, більшість M&A угод виявляються невдалими. Звичайно, це відомо вищим менеджерам всіх компаній, які вдаються до таких угод. Однак, незважаючи на невтішні результати злиттів та поглинань у цілому, вони йдуть на прийняття ризикованих рішень. Чому? Відповідь на це питання проста: цей процес – закономірний. У цьому зв'язку цілком доречною є думка І. Буніна про те, що «більш за все ризикує той, хто не ризикує» [1, с. 22]. Науково і практично доведено: компанії, що укладають багато угод злиттів і поглинань, переважають компанії, що укладають мало угод. Переконливий аналіз цих результатів було проведено глобальною консалтинговою фірмою Bain & Company, Inc., базою для якого стала п'ятнадцятирічна історія M&A активності близько 700 корпорацій США, Великобританії, Німеччини, Італії та Японії [8, с. 17].

Парадокс укладання угоди полягає у наступному. Академічні дослідження свідчать, що 70% всіх угод не призводять до створення доданої вартості, однак, з іншого боку, емпіричні спостереження говорять про те, що занадто складно розбудовувати компанію світового класу виключно шляхом органічного зростання, тобто завдяки рекапіталізації прибутку чи нарощуванню статутного капіталу. Цей парадокс являє собою класичний випадок з двох варіантів: злиття частіше закінчуються провалом, ніж успіхом, проте вони неминучі. Не випадково переважна більшість компаній у списку Fortune 500 є продуктом численних злиттів.

Базовим стратегічним імперативом раціоналізації процесів міжнародних злиттів і поглинань є врахування особливостей угод з цього приводу на початку третього тисячоліття. Для усвідомлення цих особливостей слід зважати на циклічно-хвильовий характер розвитку злиттів та поглинань.

Процеси M&A відносяться до тієї категорії економічних процесів, яким властива циклічність і хвилеподібна форма динаміки, що однаково справедливо як для міжнародної корпоративної консолідації, так і для національної. Характерні періоди активності на ринку M&A, коли кожен наступний рік в межах певного часового лагу здійснюється все більше злиттів і поглинань (сукупна вартість яких зростає), змінюється спадом інтересу з боку компаній-покупців (у випадку поглинання) та компаній-ініціаторів (у випадку злиття), що призводить до утримання сукупної вартості M&A-угод на незначному рівні протягом декількох наступних років. Також слід зазначити, що M&A-хвилі або «консолідаційні хвилі» тісно пов'язані з різкими змінами на ринку, які спостерігаються в періоди або технологічних проривів, або бурхливих економічних підйомів та спадів. Оскільки Північна Америка в цілому і США зокрема історично вважається найбільш активним M&A-регіоном світу, вчені сходяться на тому, що найдоцільнішим є виділення шести американських M&A-хвиль, серед яких лише останні дві розглядаються як глобальні консолідаційні періоди. Наукове узагальнення процесів злиття та поглинання протягом останнього століття дозволило встановити циклічно-хвильовий характер цього процесу. Він полягає у тому, що масштаби і характер угод про злиття і поглинання в окремі періоди змінюються. Дослідження у цій галузі дозволило виокремити шість хвиль корпоративної консолідації: монополістичну (1897–1904), олігополістичну (1916–1929), конгломератну (1965–1973), корпоративних захоплень (1981–1989), міжнародну (1992–2000), хвилю мегаугод (2002–2008).

Важливо підкреслити, що кожній хвилі злиттів та поглинань було притаманна власна мотивація: від отримання монополістичної влади і розширення ринків збуту для перших хвиль до більш диверсифікованої мотивації останніх, що включає в себе отримання синергетичного ефекту та економії від масштабу для останніх хвиль. Для третьої і четвертої хвилі притаманні управлінські мотивації, що показано в табл. 1.

Слід зауважити, що кожна з вищеописаних M&A-хвиль має розглядатися в якості окремого нового явища, що вимагає використання нових теорій, форм аналізу та гіпотез. Якщо детально розглядати період активності світового M&A-ринку, починаючи з 2002 року до сьогодні (рис. 1), можна виділити такі притаманні йому тенденції:

Таблиця 1. Основні мотиви компаній у циклічних хвилях злиттів та поглинань

№	Мотиви злиттів та поглинань	I хвиля	II хвиля	III хвиля	IV хвиля	V хвиля	VI хвиля
1	Одержання монополістичної влади						
2	Розширення ринку збуту						
3	Доступ до ресурсів компанії-цілі						
4	Одержання синергетичного ефекту						
5	Одержання економії від масштабу						
6	Диверсифікація виробництва						
7	Податкові мотиви						
8	Недооціненість компанії						
9	«Гордіня» менеджерів						
10	Усунення неефективного менеджменту						

Джерело: [10, с. 192].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

– кількість M&A-угод після обвалу у 2008 році, який продовжився в 2009 році, показує середньозважене щорічне зростання на рівні 2% в період 2009–2011 років, але при цьому показник 2011 року був на 21% менший за 33,4 тис. M&A-угод, які були укладені впродовж 2007 року (в той же час вартість угод у 2009–2011 роках зростала дещо повільніше – на середньозважені 1,24%);

– середня вартість M&A-угоди, за даними Bloomberg, у 2011 році становила \$86,4 млн. (середній показник за останні три роки – \$81,9млн.), що на 32% менше від пікового показника 2006 року (\$127 млн.). Це свідчить про значне зменшення можливостей для фінансування угод після другої половини 2008 року, оскільки вільний доступ до основного джерела оплати угод – грошей (у 2011 році на них припадала частка у 72%) – наразі ускладнений борговою кризою банківського сектору Єврозони і США;

– починаючи з 2004 року, стабільно (навіть у кризовий період) зростає вартісна частка M&A-активності на ринках, що розвиваються: із 9% (2004) до майже 29% (2011). Здійснюючи поглинання (а особливо транскордонні), компанії із менш розвинутих країн зазвичай не шукають традиційних синергій і не намагаються скорочувати власні витрати. Вони купують західні компанії з метою здобути додаткові компетенції (complementary competencies) – тобто навчи-

тися застосовувати (використовувати) такі активи, як технології і бренди, а також такі компетенції, як нові бізнес-моделі або інноваційні навички – це допомагає їм стати глобальними лідерами. [11, с. 7–35].

На додаток до цього країни, що розвиваються, переймають і освоюватимуть все більше високотехнологічних продуктів, випущених західними компаніями. Аби досягнути власних цілей, компанії з країн, що розвиваються, використовують нові техніки ідентифікації цілей та їх об'єднання. Вони купують тільки для того, щоб досягнути стратегічних цілей; вони не повністю асимілюють поглинуті компанії (не повністю інтегруються з ними); рада директорів фокусується на довгостроковому плануванні поглинань та оцінці результатів. Однією з компаній, яка йде подібним шляхом, є індійська Hindalco, що використала інструмент M&A для того, аби стати одним з найбільших виробників алюмінію в світі. Під час цього процесу індійський гравець ринку товарів масового попиту перетворився на глобальну інтегровану компанію і лише за сім років збільшив власні доходи в 30 разів, з \$500 млн. до \$15 млрд. [15, с. 116–117].

Частка мегаугод, вартість яких перевищує \$1 млрд., у сукупній вартості угод у 2007 році становила близько 66%, тоді як сьогодні цей показник не перевищує 45%, що на 5% менше за значення 2002 року. Найбільші M&A-угоди про-

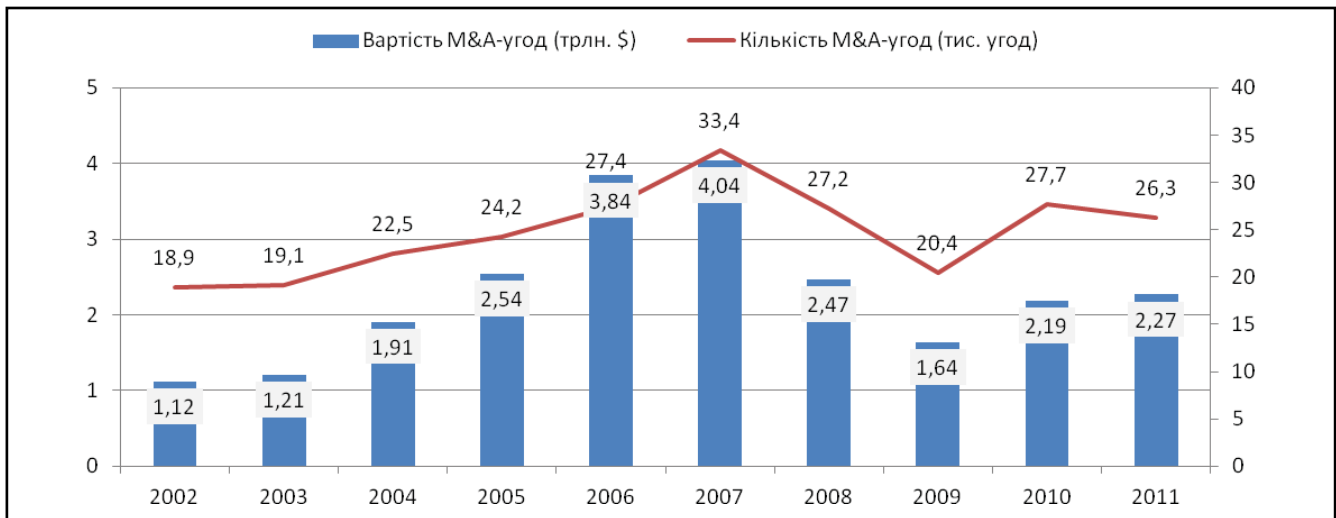


Рисунок 1. Динаміка світового ринку злиттів і поглинань

Джерело: [11, с. 5–40].

Таблиця 2. Найбільші M&A-угоди XXI століття

Об'єкт M&A-угоди/покупець (ініціатор)	Рік	Обсяг угоди, \$ млрд.	Сектор
Time Warner/AOL	2000	164,75	Медіа
Rio Tinto/BHP Billiton	2007	152	Енергетика
ABN Ambro Holdings/Royal Bank of Scotland	2007	95,6	Фінанси
Warner Lambert/Pfizer	2000	93,4	Медицина і фармацевтика
SmithKline Beecham/GlaxoWellcom	2000	75,96	Медицина і фармацевтика
Shell Transport&Trading/Royal Dutch Petroleum	2004	74,35	Енергетика
BellSouth Corp./AT&TInc.	2006	72,67	Телекомунікації
AT&A Broadband/Comcast	2001	72,04	Телекомунікації
Wyeth/Pfizer Inc.	2009	63,266	Медицина і фармацевтика
Aventis SA/Sanofi-Synthelabo SA	2004	60,24	Медицина і фармацевтика

Джерело: [6, с. 15].

довжують традиційно укладатися у таких секторах як медіа, енергетика, фінанси, медицина і фармацевтика, телекомунікації (табл. 2).

Якщо розглядати M&A через призму секторів, де відбуваються відповідні злиття/поглинання (табл. 3), слід зазначити, що найбільше зростання активності в 2002–2008 роках продемонстрував фінансовий сектор (його частка зросла з 23 до 28%), який після краху світової банківської системи у середині 2008 року втратив усі нарощені позиції, але все ще залишається лідером у порівнянні із іншими сферами економічної діяльності (найбільш близьким до нього за часткою наразі є сектор нециклічних споживчих товарів/послуг із показником 16% [2011]). Найбільшою угодою у фінансовому секторі стало поглинання AMB Property Corp. компанії Prologis вартістю \$16,5 млрд.

Сектор споживчих товарів поряд із телекомунікаціями, енергетичним сектором, важкою та хімічною промисловістю залишається найбільш привабливим використання інструменту M&A. Прикладом цьому можуть слугувати глобальні угоди (компанія – об'єкт угоди є глобальною), укладені в 2011 році, серед яких найбільшими стали такі: покупка AT&T Inc. свого американського конкурента T-Mobile USA Inc. за \$39 млрд., поглинання Kinder Morgan Inc. корпорації El Paso Corp. вартістю \$37,4 млрд. та угода між Express Scripts Inc. і Medco Health Solutions Inc. ціною у \$33,4 млрд.

Аналіз географічних змін у світовій M&A-активності показує, що напередодні кризи 2008 років частка вартості M&A-угод, що уклалися на транскордонному рівні, майже зрівнялася з часткою так званих домашніх угод (45% проти 55% відповідно). У 2011 році кількість транскордонних злиттів та поглинань значно впала, склавши 33,6%, або \$763,8млрд. (за оцінкою деяких інвесторів, причиною цього стала зміна регіонів пошуку потенційних компаній-цілей американськими і європейськими транснаціональними гігантами із Азійсько-Тихоокеанського та Середнього Сходу на внутрішній ринок). Лідерами за M&A-активністю традиційно залишаються Північна Америка і Західна Європа, частка яких у 2011 році становила 42% і 24% відповідно [11, с. 18–28].

Слід зважати на той факт, що лише три з десяти мегаугод створюють реальну акціонерну вартість для об'єднаних компаній (на думку Д. Хардінга та С. Роувіта, авторів Mastering the merger). Проаналізувавши близько 790, здійснених американськими компаніями в період із 1986 по 2001 рік, співробітники Bain&Company прийшли до висновку про те, що мистецтво M&A напругу пов'язано із досвідом у даній сфері. Компанії, для яких укладення угод стає одним із центральних видів діяльності демонструють кращі результати, ніж компанії, які укладають угоди епізодично (рис. 3). У програші залишаються насамперед ті, хто «грає в кості», та ті, хто «сидить на узбіччі».

Таблиця 3. Галузева структура міжнародних злиттів та поглинань в 2002–2011 роках, %

Сектори	2002	2008	2011
Фінансовий сектор	23	28	18
Сектор циклічних споживчих товарів (послуг)	20	20	10
Сектор нециклічних споживчих товарів (послуг)	9	7	16
Енергетика	7	9	15
Телекомунікації	14	11	10
Важка, легка промисловість	11	8	11
Комунальні послуги, торгівля, інші сфери обслуговування	8	5	6
Сировинний сектор	5	8	9
Технологічний сектор	3	3	4
Інші	0,5	1	1

Джерело: [11, с. 12–18].

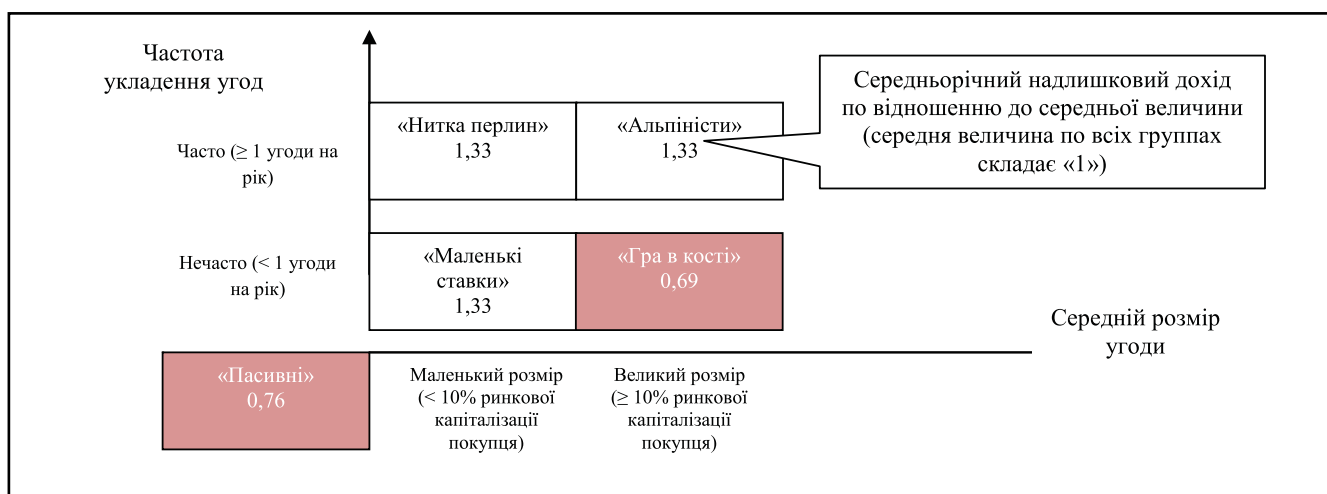


Рисунок 3. Матриця розподілу компаній за середнім розміром та частотою укладання M&A угод

Джерело: [8, с. 219].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Розглянемо більш детально особливості міжнародних поглинань на прикладі купівлі корпорацією Nestle українських підприємств харчової промисловості. Глобальна корпорація Nestle протягом останніх десятиліть є не лише однією з провідних корпорацій у галузі харчування і здорового способу життя, а й своєрідним зразком у сфері управління міжнародними злиттями і поглинаннями. Як відомо, компанія була заснована в 1866 році Генрі Нестле (Henri Nestle) у Вевеї, Швейцарії, де зараз знаходиться її штаб-квартира. Хімік за освітою, Генрі Нестле сконцентрував свою увагу на розробці та удосконаленні дитячих молочних сумішей та каш, з чого і почався бізнес Nestle. В компанії працюють близько 280 тис. осіб в її офісах та заводах майже в усіх країнах світу; обсяг продаж Nestle у 2011 році становив 83,6 млрд. швейцарських франків. Місія компанії Nestle, виражена в слогані «Good Food, Good Life» («Якість продуктів, якість життя»), формулюється таким чином: «Забезпечувати покупців найсмачнішими, найбільш поживними видами їжі та напоїв з ранку до вечора». Для виконання даної місії компанія розвиває свої найбільш відомі бренди, наведені в табл. 4.

Крім спеціалізації на виробництві продуктів харчування та напоїв компанія Nestle володіє частиною акцій такої компанії, як L'Oreal. Стратегія Nestle повністю співвідноситься з її бізнес-принципами, серед яких [16, с. 3–8]:

1. Здорове харчування та здоровий спосіб життя.
2. Забезпечення якості та безпеки продукції.
3. Зворотній зв'язок зі споживачем.
4. Забезпечення прав людини.
5. Лідерство та особиста відповідальність.
6. Безпека та здоровий спосіб життя на роботі.
7. Зв'язок з постачальниками та покупцями.
8. Розвиток сільського господарства.
9. Захист навколишнього середовища.
10. Бережливе ставлення до водних ресурсів.

Лідуюча позиція Nestle на глобальному ринку продуктів харчування у значній мірі забезпечується вираженою тактикою дій у процесі укладання M&A-угод. Не випадково розділ, що висвітлює досвід корпорації у цій сфері Д. Хардінг і

С. Роувіт у своїй монографії «Мистецтво злиттів та поглинань», називають «Nestle – зразковий покупець» [8, с. 191].

Тактика Nestle ґрунтується на базовому принципі функціонування корпорації, який полягає в тому, що наголос основного бізнесу робиться на історичному ядрі, яке доповнюється систематичними поповненнями за рахунок невеликих, ретельно продуманих придбань. Таким чином, угоди M&A для Nestle є доповнюючим, а не головним фактором нарощування глобальної конкурентоспроможності в межах стабільної місії компанії.

Тактика Nestle у міжнародних злиттях та поглинаннях принципово відрізняється для операцій з продажу певних бізнесів іншим компаніям і купівлі підприємств. У процесі продажу частин свого бізнесу, які не відповідають встановленим вимогам, наголос робиться на гнучкості критеріїв ефективності діяльності цього бізнесу, щоб знайти взаємовигідне порозуміння з потенційним покупцем. Успіх такої тактики можна яскраво проілюструвати на прикладі продажу Nestle дочірньої компанії Beringer Wine Estates американській корпорації Texas Pacific Group у 1996 році [19, с. 42–49]. Річ у тім, що винна дочірня компанія являла собою фондомісткий бізнес, оскільки виробництво якісного вина потребує його витримки. У свою чергу, це вимагає значних приміщень і тривалого часу. Ці фактори справляли негативний вплив на два ключових показники ефективності бізнесу Nestle: рентабельність активів (ROA) та економічну додану вартість (EVA). З технічних причин при розрахунку цих показників із прибутку вираховується амортизація активів, навіть якщо вони насправді не є грошовими витратами. Незважаючи на те що витримка вина у підвалах – істотний фактор досягнення належного рівня якості, щоб вимагати цінової премії, розрахунок показника ROA погіршує «фінансове обличчя» такої компанії, в тому числі Nestle, яка накопичує запаси. В процесі співробітництва менеджерів Nestle із колегами Texas Pacific Group вдалося дійти висновку, що більш доцільно в такому випадку використовувати інші критерії – грошовий потік від операційної діяльності, грошову маржу і зростання. Ця позиція дозволила Texas Pacific Group оцінити Beringer на підставі тих факторів, які насправді

Таблиця 4. Найвідоміші бренди компанії Nestle у світі

Категорія	Найвідоміші бренди
Дитяче харчування	Cerelac, Gerber, Gerber Graduates, NaturNes, Nestum
Бутильована вода	Nestle PureLife, Perrier, Poland Spring, S.Pellegrino
Пластівці	Chocapic, Cini Minis, Cookie Crisp, Estrelitas, Fitness, Nesquik Cereal
Шоколад та кондитерська продукція	Aero, Butterfinger, Cailler, Crunch, Kit Kat, Orion, Smarties, Wonka
Кава	Nescafe, Nescafe 3 in 1, Nescafe Cappuccino, Nescafe Classic, Nescafe Decaff, Nescafe DolceGusto, Nescafe Gold, Nespresso
Кулінарія, охолоджені та заморожені страви	Buitoni, Herta, Hot Pockets, Lean Cuisine, Maggi, Stouffer's, Thomy
Молочна продукція	Carnation, Coffee-Mate, La Laitiere, Nido
Напої	Juicy Juice, Milo, Nesquik, Nestea
Морозиво	Dreyer's, Extreme, Haagen-Dazs, Movenpick, Nestle IceCream
Продукція по догляду за тваринами	Alpo, Bakers Complete, Beneful, Cat Chow, Chef Michael's Canine Creations, Dog Chow, Fancy Feast, Felix, Friskies, Gourmet, Purina, Purina ONE, Pro Plan
Спортивне харчування	PowerBar

Джерело: [16, с. 15].

справляли найбільший вплив на рух грошових коштів. Порівнявши це коректне і позитивне уявлення про автономну варіантність Beringer, Texas Pacific Group уклала угоду, яка виявилася дуже вдалою. Beringer процвітала у власності Texas Pacific Group, досягнувши дев'ятикратного повернення початкових інвестицій протягом п'яти років після поглинання.

Різнорамнішою та складнішою у Nestle виглядає тактика придбання компаній. Адже успіх у цій сфері після призначення Пітера Брабека (Peter Brabeck-Letmathe) на посаду генерального директора у червні 1997 року був далеко не очевидним. Обсяг продажів на той час зростав щорічно на 2,7%, що було значно нижче встановленої цілі 4%. Чистий прибуток ледве досягав 6%, а щорічне зростання курсу акцій було на рівні 3%. Ще більше це ускладнювало ситуацію випередження конкурентами традиційно передову Nestle в галузі інновацій. Компанія робила наголос на оновленні існуючих ліній продуктів для існуючих клієнтів замість освоєння нових продуктів, як для старих, так і нових покупців [18, с. 34].

За таких складних умов керівництву Nestle довелося розробляти нову тактику управління міжнародними поглинаннями, яка включає такі складові [13, с. 18–28]:

1. Було чітко окреслено подвійну корпоративну стратегію. Nestle має спрямовувати свої ресурси на розвиток своїх брендів і в той же час інвестувати кошти на дослідження і розробки нових перспективних харчових технологій. Це було скоріше не революцією, а поверненням до класичної форми бізнесу корпорації з майже 150-річною історією.

2. Започатковано інституціоналізацію кожної угоди. Тепер Nestle здійснює щорічну ревізію кожного стратегічного бізнес-підрозділу з метою встановлення конкретних якостей і компетенцій кожної категорії продуктів. Грунтуючись на цьому аналізі, команда менеджерів Nestle визначає можливості підвищення конкурентоспроможності бізнесу органічним зростанням чи за допомогою поглинань.

3. Створена спеціальна команда по угодах і окремий відділ по злиттях і поглинаннях.

4. Структурована процедура укладання угод на підставі шаблону і чітких критеріїв, яким має відповідати будь-яка угода, і великі вкладення капіталу. Ці критерії доведені до кожного працівника, який має до цього відношення. Важливо зазначити адаптацію шаблону до особливостей конкретної угоди і місцевого середовища.

5. До процесу укладання угоди активно залучаються лінійні менеджери і спеціалісти з операцій, які відповідають за оцінку потенційних синергій під керівництвом команди зі злиттів та поглинань.

6. Ключовим фактором успіху в галузі злиттів і поглинань є лідерство і підтримка топ-менеджменту. Така підтримка гарантує регулярне і змістовне спілкування з керівництвом, завдячуючи якому вказівки будуть висловлені до того, як буде припущено помилки.

7. Nestle регулярно проводить ревізію угоди після її завершення. Раніше компанія проводила індивідуальний «розбір

польотів» по кожній конкретній угоді. Однак більш ефективним є формалізований процес ревізії після угоди протягом наступних двох–трьох років. У ході цих ревізій досягнуті результати порівнюються із цілями по синергіям, темпах зростання, структурі менеджменту і т.п.

У результаті впровадження нової тактики управління міжнародними злиттями і поглинаннями Nestle випередила своїх суперників по всіх основних показниках, повернула репутацію новатора, а зростання чистого доходу в 1998–2006 роках досягло 20% на рік. Певний внесок у ці результати забезпечили підприємства України, які були придбані Nestle у різні роки.

Nestle в Україні розпочала свою діяльність у 1994 році з відкриттям представництва у Києві. У травні 2003 року в Києві засновано ТОВ «Нестле Україна», основною метою діяльності якого є розвиток дистриб'юторської мережі. Загальний обсяг продаж компанії на українському ринку в 2010 році досяг 4,016 млрд. грн., що відобразило 30,5% зростання порівняно з 2009 роком. У 2010 році підприємства Nestle в Україні (ТОВ «Нестле Україна», ПрАТ «Волиньхолдинг», ТОВ «Техноком» і ПАТ «Світоч») сплатили до державного бюджету 325 млн. грн. різних податків і зборів, а кількість працюючих на підприємствах Nestle в Україні досягла 4,5 тис. осіб. Світові бренди компанії (Nescafe, Nesquik, Nuts, Friskies, KitKat) користуються неабиякою прихильністю вітчизняних споживачів. Незважаючи на це, компанія активно просуває локальні бренди («Світоч», «Торчин», «Мівіна»), в чому й полягає стратегія її діяльності на ринках приймаючих країн.

У 1998 році Nestle придбала контрольний пакет акцій львівської кондитерської фабрики «Світоч», одного з найстаровинніших підприємств в Україні. Сьогодні «Світоч» – сучасне високотехнологічне, наукомістке підприємство, асортимент якого включає такі продукти, як шоколадні плиточки, цукерки в коробках, шоколадно-вафельні батончики, вафлі в упаковках, печиво, цукрове печиво, крекери, шоколадне драже, новорічні подарункові набори та вагові цукерки. На розвиток та модернізацію виробництва заводу компанія витратила близько \$60 млн. Серед основних новацій: сучасний дистрибуційний центр, нові лабораторії – аналітична, мікробіологічна, патогенна, введення в дію лінії з виробництва вафель, шоколадних плиток та цукерок, принципово нове автоматизоване виробництво з приготування шоколадних мас. Наприкінці 2009 року на фабриці була введена в експлуатацію нова лінія з виробництва кавових стиків Nescafe 3 в 1. Успішна реалізація цього проекту означає для «Світоча» трансформацію з місцевої кондитерської фабрики в регіональний виробничий центр Nestle. У грудні 2003 році Nestle придбала 100% акцій підприємства ПрАТ «Волиньхолдинг», продукція якого (майонези, кетчупи, соуси, гірчиці і приправи) реалізується під торговою маркою «Торчин». У 2010 році підприємство досягло своєї максимальної потужності у 100 тис. т готової продукції на рік. Крім того, було введено в експлу-

тацію першу чергу нового підприємства, що включає склад сировини для виробничих потужностей ПрАТ «Волиньхолдинг» та склад готової продукції, який на сьогодні є одним із найбільших в Європі логістичних центрів для зберігання готової продукції та сировини. Потужності даного складського приміщення становлять 250 тис. т на рік. У лютому 2010 року Nestle придбала ТОВ «Техноком» – лідера українського ринку продуктів швидкого приготування та приправ під торговою маркою «Мівіна». Створене в 1993 року декількома молодими в'єтнамцями, випускниками Харківського державного університету, підприємство «Техноком» майже одразу завоювало прихильність українських споживачів завдяки приємній на смак вермішелі швидкого приготування «Мівіна» (скорочений переклад із в'єтнамського словосполучення «в'єтнамська лапша»). Один із засновників компанії, Ліонг Куок Бін, який займається її розвитком дотепер на посаді заступника генерального директора, знайшов у свій час «золоту жилу». Так, обсяг українського ринку продуктів швидкого приготування в 2010 році становив \$120 млн., з яких 90% – частка компанії «Техноком». Крім того, «Техноком» експортує свою продукцію до 20 країн світу, в тому числі в Росію, країни Балтії, Угорщину, Німеччину, Ізраїль, Польщу, Румунію. Сума угоди компанії з Nestle не розголошується, проте, за оцінками експертів, становить \$100–150 млн. Купівля даного підприємства дозволила Nestle розширити власне кулінарне портфоліо та зміцнити присутність компанії в одному з найбільш швидкозростаючих сегментів українського ринку продуктів харчування.

Крім того, в 2010 році Nestle прийняла рішення про відкриття у Львові Об'єднаного бізнес-сервіс-центру Nestle. Третій у світі внутрішній бізнес-сервіс-центр, який у складі міжнародного підрозділу «Бізнес Сервіс Nestle» (NBS) забезпечує здійснення окремих фінансових операцій, зокрема нарахування та виплати заробітної плати, а також певних процесів з управління персоналом. Львівський центр стане першим у Центральній та Східній Європі, що поєднає діяльність у сфері фінансів та управління персоналом в одній установі, яка працюватиме для підприємств Nestle, розташованих у різних країнах Європи. Протягом наступних трьох років у розвиток центру, в якому буде працювати близько 350 кваліфікованих фахівців у галузі фінансів та управління персоналом та який буде обслуговувати 20 країн регіону, таких як Росія, Польща, Румунія, Угорщина, Болгарія, планується інвестувати 25 млн. швейцарських франків [3, с. 18–20].

Висновки

В умовах глобалізації міжнародні злиття та поглинання, в тому числі і мегазлиття, вартістю понад \$1 млрд., стали буденною практикою. І хоча лише третина угод у цій сфері досягають успіху, чисельність злиттів та поглинань залишається великою. Однак, оскільки корпорації, які частіше вдаються до злиттів і поглинань, є більш конкурентоспроможними на глобальних ринках і переважають у списку Fortune

500, зростання масштабів міжнародних угод злиттів та поглинань є закономірним.

Основними тенденціями у міжнародних злиттях та поглинаннях слід вважати:

- зниження масштабів M&A угод після кризи 2008–2010 років унаслідок зменшення можливостей їх фінансування;
- стабільне зростання (навіть у кризовий період) вартості M&A угод на ринках, що розвиваються;
- структурні зрушення на ринках M&A на користь фінансового сектору;
- збереження лідируючих позицій Північної Америки та Західної Європи на світовому ринку M&A.

Успіх на ринку M&A притаманний тим транснаціональним корпораціям, які дотримуються сучасних стратегій: надлишкових потужностей, географічно-конкурентного спрямування, диференціації, інноваційного розвитку та міжгалузєвої конвергенції, кожна з яких має бути деталізована по трьох ключових параметрах: ресурси, процеси, цінності. Суперечності між зазначеними параметрами зводять нанівець сенс укладання M&A угоди. Окрім стратегічних інструментів управління міжнародними злиттями і поглинаннями, важливе значення мають тактичні системи. В корпорації Nestle використовуються такі тактичні інструменти, як уточнення корпоративної стратегії, інституціоналізація укладання угоди поглинання, створення спеціального підрозділу і команди, структурування процедури укладання угоди і залучення до цього процесу лінійних менеджерів і фахівців різного профілю, лідерство і підтримка топ-менеджерів, ретельна ревізія ефективності укладених угод. Нова система тактичного забезпечення міжнародних поглинань забезпечила Nestle успіх у цій галузі в багатьох країнах світу, в тому числі і в Україні. Nestle придбала ряд підприємств, які в 2011 році виробили продукції на суму 4,5 млрд. грн., сплатили податків на 325 млн. грн. і забезпечують роботою 4,5 тис. працівників.

Список використаних джерел

1. Елашвили М. Лучший сонет в моей жизни. – Harvard Business Review Россия. – 2008, октябрь. – С. 21–27.
2. Інфонест. Видання для працівників Nestl в Україні і Молдові. – Зима 2012. – 35 с.
3. Інфонест. Видання для працівників Nestl в Україні і Молдові. – Літо 2011. – 29 с.
4. Моросини П., Стеджер У. Управление комплексными слияниями: В помощь руководителю компании, использующей стратегию M&As / Пер. с англ. – Днепропетровск. Баланс Бизнес Букс, 2005. – 304 с.
5. Ресурси та моделі глобального економічного розвитку: Монографія / За заг. ред. Д.Г. Лук'яненка та А.М. Поручника. – К.: KNEU, 2011. – 703 с.
6. Рябкова Д. Слиять и поглотить. – Инвестгазета. – №1–2. – 18–24.01 2010. – С. 12–15.
7. Ткачук Н. Синергетичний ефект в операціях злиття та поглинання банків: особливості оцінки та визначення. – Вісник Національного банку України. – 2010, лютий. – С. 36–40.

8. Хардинг Д., Роувит С. Искусство слияний и поглощений: Четыре ключевых решения, от которых зависит успех сделки / Пер. с англ. – Минск: Гревцов Паблишер, 2007. – 256 с.
9. Школьник І. Міжнародні фінансові конгломерати у банківському секторі України. – Вісник Національного банку України. – 2010, лютий. – С. 32–35.
10. Aiello R. J. Harvard Business Review on Mergers and Acquisitions. Second ed. – Boston: Harvard Business School Press, 2010. – 253 p.
11. Bloomberg Global Legal Advisory Mergers&Acquisitions Rankings. – 2011. – 42 p.
12. Bower J. L. Not All M&As Are Alike – and That Matters. – Harvard Business Review. – March. – 2001. – P. 93–101.
13. Daly J. John Chambers: The Art of Deal. – Business 2.0. – 1999. – October. – P. 18–28.

14. Financial Times Special Report: Deals and Dealmakers. – 2010. – 27 p.
15. Kumar N. How Emerging Giants Are Rewriting The Rules Of M&A. – Harvard Business Review. – May. – 2009. – С. 115–121.
16. Nestlé Group Annual Report 2010. – 2010. – 49 p.
17. Nestlé Group Annual Report 2011. – 2011. – 65 p.
18. Pöffner A., Renk H. Transformational Challenge Nestlé 1990–2005. – 2005. – 366 p.
19. Rogers P., Holland T., Haas D. Value Acceleration: Lessons from Private-Equity Masters. – Harvard Business Review. – 2002. – June. – P. 42–49.
20. Sirower M.L. The Synergy Trap: How Lose the Acquisition Game. – New York: Free Press, 1997. – 345 p.
21. Tidgwell T., Adewuya I., Chuang C. Bloomberg M&A Outlook. – 2010. – 26 p.

В.О. АНІЩЕНКО,
к.т.н., доцент,
О.Г. ГОНЧАРЕНКО,
к.е.н., доцент,
В.М. ЛОЗА,
к.т.н., доцент

Аудит як інструмент управління плановою діяльністю підприємств (теоретичний аспект)

Досліджено використання аудиту як спеціального інструменту управління плановою діяльністю підприємства, який забезпечує його існування в довгостроковій перспективі.

Ключові слова: аудит, управління, планування, ефективність.

Исследовано использование аудита как специального инструмента управления плановой деятельностью предприятия, которая обеспечит его существование в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: аудит, управление, планирование, эффективность.

The article studies the use of audit as a special management instrument of the enterprise planned activity which guarantees its work in long lasting perspective.

Keywords: management, audit, efficiency, planning.

Постановка проблеми. З розвитком ринкових відносин у менеджменті українських промислових підприємств виникла потреба у використанні такого інструментарію управління, який був би спроможний у короткостроковій перспективі забезпечити стійкий розвиток, а в довгостроковій – перспективу існування підприємства. Таким інструментом є аудит системи управління плановою господарською діяльністю під-

приємства. У зв'язку з цим важливе значення набуває використання сучасних інструментів контролю щодо створення та ефективного використання планових систем, які спроможні реалізувати як стратегічні, так і тактичні цілі підприємства. Тому розширення аспектів застосування аудиту як інструменту управління є актуальним питанням для покращення якості й рівня менеджменту вітчизняних підприємств.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В економічній літературі питання про застосування аудиту як спеціального інструмента управління системи планування діяльності підприємств майже не розкрито, оскільки більшість вчених, як правило, розглядають організацію зовнішнього аудиту з метою незалежної оцінки фінансового стану підприємства. Щодо внутрішнього аудиту підприємств, то питання про його організацію теж розкриті недостатньо, оскільки внутрішній аудит ще не досить поширений на українських підприємствах, саме тому необхідно розширити певні рекомендації щодо застосування аудиторської діяльності для оцінки рівня якості планових систем підприємства.

Значний внесок у наукове та практичне дослідження проблем аудиту зробили українські вчені, зокрема: О.С. Бородин, Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуєв, В.В. Головач, А.М. Кузьмінський, М.В. Кужельний, В.С. Рудницький, В.Я. Савченко, В.В. Сопко, Л.О. Сухарева, В.О. Шевчук та інші. Заслугує

на увагу досвід аудиторської діяльності в Росії та у розвинених країнах Європи та США. Серед російських вчених слід назвати таких науковців, як В.Д. Андреев, О.О. Ветров, Л.Т. Гиляровська, В.І. Петрова, А.Д. Шеремет, а серед закордонних дослідників треба згадати праці Р. Адамса, Е.А. Аренса, М. Беніса, М. Готліба, Р. Доджа, Д. Карлмайкла, Дж. Л. Лоббека, Р. Монтгомері, Дж. К. Робертсона.

Слід підкреслити, що в опублікованих роботах переважна більшість авторів недостатньо уваги приділяє дослідженню аудиту як інструменту управління поточною й майбутньою діяльністю, а основну увагу зосереджує на висвітленні методики аудиторських перевірок. Питання методології та організації застосування аудиту планових систем підприємства майже не розглядаються, що зумовлено недостатністю наукових досліджень вітчизняних та зарубіжних фахівців у сфері аудиту.

Мета статті. Наукових досліджень у галузі аудиту ефективності планових систем підприємств проводиться недостатньо. Саме це вказує на актуальність мети дослідження, яка полягає в необхідності уточнення й розширення змісту поняття «аудит планових систем підприємства» та обґрунтування необхідності застосування його як сучасного інструмента управління промисловими підприємствами.

Виклад основного матеріалу. Необхідність вдосконалення систем планування промислових підприємств є вимогою сучасних умов конкурентного середовища їх функціонування. Система планування підприємства – це упорядкована сукупність взаємодіючих підсистем, які забезпечують узгодження, економічне обґрунтування й оптимальне співвідношення параметрів, що характеризують функціонування й напрями розвитку підприємства на найближчу й віддалену перспективу. Ефективна система планування під-

приємства має формуватися згідно з певною методологією планування, яка, на наш погляд, дозволяє забезпечити реалізацію таких потенційних властивостей, як емерджентність, актуальність, адаптивність, мобільність, гнучкість, цілеспрямованість, цілісність, структурованість планів за змістом, об'ємом, деталізацією інформації, інтервалами планування; цілеорієнтована інтеграція розділів плану; економічність; стійкість (властивість до самозбереження); інноваційність, еталонність, комунікативність та обґрунтованість. Система планування має базуватися на логіці планування, що пов'язана з елементами методології планування. Логіка планування це встановлений на основі закономірностей розвитку економічних систем і принципів обґрунтування планових рішень взаємозв'язок між підсистемами планування, послідовністю розробки і змістом системи планів промислового підприємства (рис. 1).

Недоліками існуючих на підприємствах систем планування є: відсутність чітких внутрішніх стандартів обґрунтування стратегій і розробки системи планів; низька оперативність своєчасного корегування планів, що пов'язано з відсутністю адекватної технології планування; недостатня кількість і недостовірність інформації, яка використовується під час планування; тривалість процедури узгодження планів, недооцінка можливостей, які можна отримати за рахунок застосування процесно-орієнтованого підходу до організації планування; відсутність або недостатня ефективність системи моніторингу і внутрішнього контролю, забезпечують реалізацію механізму зворотного зв'язку в циклі планування тощо. Використання неефективних систем планування на підприємствах є однією з причин їх низької результативності. Для покращення реалізації функції планування обов'яз-



Рисунок 1. Методологія планування як основа формування системи планування промислового підприємства в умовах ринку (авторська розробка)

ково застосовують функцію контролю, роль якої обумовлена тим, що він є засобом здійснення зворотних зв'язків у системі менеджменту підприємства. Ця функція забезпечує визначення і документування фактичних показників, що дають змогу порівняти планові та фактичні результати діяльності господарювання підприємства.

Головним завданням контролю є дотримання виконання планів, що є запорукою процесу постійного вдосконалення ефективності управлінського процесу на промисловому підприємстві.

Взаємозв'язок планування і контролю є об'єктом дослідження багатьох вітчизняних та закордонних вчених, серед яких найбільшої уваги заслуговують роботи Дигера Хана і Гаральда Хунгенберга [2]. Однак треба зазначити, що існує необхідність у застосуванні більш дієвих інструментів для реалізації як функцій планування, так і контролю.

На наш погляд, таким інструментом можна вважати аудит. У науковій та нормативно-правовій літературі існує багато інтерпретацій поняття «аудит», на основі дослідження яких, з нашої точки зору, ми можемо виділити особливості, які характеризують сутність аудиту (рис. 2).

Ці особливості дають характеристику аудиту в загальному розумінні та підходять для визначення всіх видів незалежної експертизи, які існують на теперішній час (аудит фінансових звітів, аудит систем якості продукції, екологічний аудит тощо). Тому, на наш погляд, їх можна взяти за основу щодо обґрунтування поняття «аудит ефективності планових систем».

Взаємозв'язок аудиту, аудиторської діяльності та планування можна виявити, зіставити їх цілі, предмети та об'єкти. Головна мета планування полягає у формуванні цілей діяльності промислового підприємства, тобто своєчасно виявити засоби, альтернативи, а також вірогідність досягнення стратегічних цілей і вибору відповідних заходів. Головне завдання планування як функції управління полягає у підвищенні продуктивності та ефективності роботи підприємства за рахунок: цільової орієнтації й координації всіх подій; виявлення ризиків і зниження їх рівня; укрупнення і тим самим спрощення процесів; підвищення гнучкості, пристосування до змін. Основна мета аудиту – вираження думки аудитора про відповідність дій (процесів) і (або) показників, які досліджуються, встановленим

критеріям для задоволення інформаційних потреб зацікавлених користувачів. Таким чином, основна мета аудиту системно доповнює головну ціль планування і утворює єдиний контур регулювання діяльності підприємства.

Об'єктом планування на підприємстві є його діяльність, під якою розуміється виконання ним своїх функцій (реалізація певних видів діяльності), до складу яких входять: господарська, соціальна, екологічна та ін., або, по-іншому, всі функціональні процеси, включаючи розвиток виробництва й вдосконалення управління. Предметом планування на підприємстві є його ресурси: трудові, матеріальні, інвестиційні, інформаційні, час, підприємницький талант, який є власністю акціонерів та інвесторів.

Об'єктами аудиту є підприємницькі структури, а предметом – власність акціонерів та інвесторів. Об'єкти аудиторської діяльності – це ресурси (фінансові, трудові, нематеріальні активи, засоби і предмети праці), господарські процеси, основне і допоміжне виробництво, збут і постачання, розвиток і впровадження нової техніки, результати діяльності (рентабельність, прибуток, фондовіддача, собівартість). Аудиторська діяльність охоплює всіх суб'єктів господарювання незалежно від їх організаційно-правових форм. Отже, цілі аудиторської діяльності доповнюють цілі планової, і видно, що об'єкти і предмети дослідження в них однакові.

Аудит планових систем, на наш погляд, можна реалізувати за результатами планової діяльності, зіставляючи отримані перевірені аудитором результати зі стандартами або регламентами, що прийняті у плановій діяльності.

Необхідність аудиту в плануванні обумовлена насамперед:

- можливістю необґрунтованої розробки менеджерами і спеціалістами підприємств планів (проектів, цільових програм) на основі недостовірної інформації як у випадку конфлікту між ними й іншими контрагентами підприємства (власниками, інвесторами, кредиторами й ін.), так і для необґрунтованого збільшення ресурсів з їх боку, які вкладаються;
- залежністю наслідків планових рішень, які приймаються, від якості вихідної інформації;
- необхідністю спеціальних знань для перевірки інформаційних планових потоків у плановому циклі;

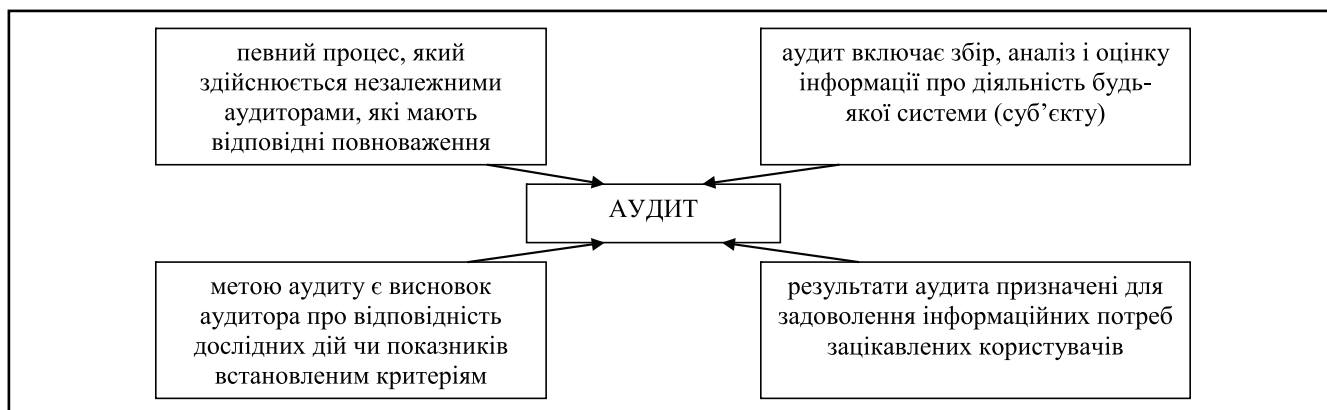


Рисунок 2. Особливості, які характеризують сутність аудиту (авторська розробка)

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

– відсутністю доступу користувачів інформації для оцінки її якості.

Аудит планування, безумовно, має бути системним і передбачати наявність у планових системах таких елементів, як:

- плановий персонал, який є суб'єктом планування і об'єднаний в організаційну структуру планування;
- механізм планування;
- процес обґрунтування, прийняття і реалізації планових рішень (процес планування);
- засоби, які забезпечують процес планування (інформаційне, технічне, математико-програмне, організаційне й лінгвістичне забезпечення).

Отже, можна зазначити, що метою аудиту ефективності системи планування є якісне покращення реалізації планової діяльності за рахунок надання повної, достовірної й

об'єктивної інформації про ефективність функціонування й розвиток підприємства, а також про стан підсистем планування, що сприяють цьому, і наступну її оцінку. В зв'язку з цим основними функціями аудиту ефективності системи планування промислового підприємства є: контрольна – перевірка діяльності об'єктів планування; аналітична – пошук і визначення причинно-наслідкових зв'язків між станом системи планування і результатами планової діяльності; синтетична – розробка рекомендацій щодо підвищення ефективності діяльності об'єкту планування на основі модифікації базової моделі системи планування. Змістовний аспект багатогранності поняття «аудит ефективності систем планування» дає змогу розкрити визначення не тільки поняття, а й виділити певні види аудиту ефективності системи планування промислового підприємства (рис. 3). Отже, ау-

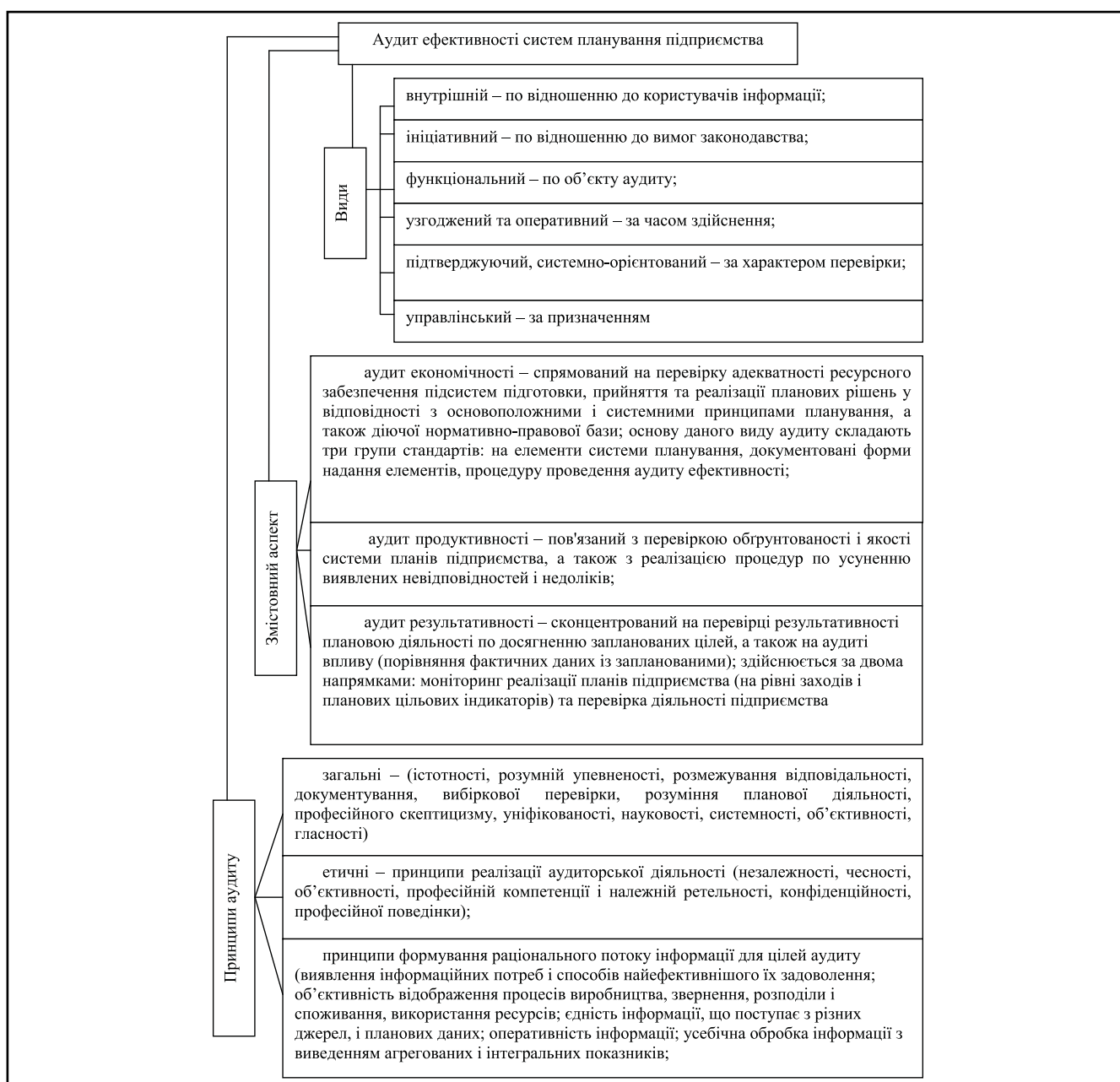


Рисунок 3. Змістовний аспект поняття «аудит ефективності систем планування»

дит ефективності систем планування – це системно–орієнтований аудит планової діяльності підприємства на відповідність базовим і системним принципам планування, спеціальним правилам, а також зовнішнім і внутрішнім нормативно–правовим актам.

Проведення аудиту ефективності діючих систем планування промислових підприємств необхідно проводити одночасно за трьома напрямками із застосуванням інтегральних показників економічності (якість, масштаб, витрати), продуктивності, результативності та узагальненням їх у комплексному показнику ефективності.

Процес аудиту ефективності систем планування складається з таких етапів: ініціація аудиту; проведення розширеної наради по організації аудиторської перевірки; визначення цілей і завдань; підбір команди для проведення аудиту; відбір цільової групи; укладання договору про проведення аудиту (при залученні зовнішніх аудиторів); розробка критеріїв оцінки ефективності системи планування підприємства; інформування співробітників про процедуру проведення аудиту; збір необхідної інформації про систему планування; визначення списку співробітників, з якими слід проводити співбесіду; проведення співбесіди; підготовка попереднього звіту; уточнення виявлених можливостей вдосконалення системи планування; підготовка остаточного звіту; аналіз результатів аудиту.

Схема організаційної структури внутрішнього аудиту ефективності системи планування, на наш погляд, має бути вбудована в систему внутрішнього контролю підприємства і визначена згідно зі всіма структурними одиницями, які відповідають за проведення аудиту інформаційної, інституційної, процесної, організаційної, методичної підсистем, а також якості системи планів підприємства і результативності його діяльності.

Висновки

Регулярне проведення внутрішніх аудитів ефективності систем менеджменту дозволить: надати керівництву і зацікавленим сторонам дані, що підтверджують результатив-

ність систем менеджменту; виявити можливі проблеми або переваги; з'ясувати, чи виправлені проблеми, які ідентифіковані раніше; забезпечити зворотний зв'язок для проведення коригувальних та превентивних дій.

У процесі внутрішнього аудиту ефективності систем планування промислових підприємств одночасно проводиться оцінка сильних і слабких сторін, ризиків і потенційних можливостей загальної системи менеджменту підприємства, тобто відбувається своєчасний процес отримання достовірної інформації про всебічний стан господарювання підприємства, що надає можливість швидко приймати певні управлінські рішення щодо ліквідації негативних факторів впливу на ефективність діяльності підприємства або навпаки покращення умов господарювання підприємства. Саме тому ми вважаємо внутрішній аудит ефективності систем планування підприємства дієвим і сучасним інструментом управління його плановою діяльністю, незалежною оцінкою будь-якого процесу менеджменту або робіт у рамках системи менеджменту промислового підприємства.

Список використаних джерел

1. Анищенко В.А. Планирование функционирования СЭЭБП как неотъемлемый элемент стратегического планирования на предприятии // 36. матеріалів III Міжвузівської науково-практичної конференції «Комплексна безпека підприємницької діяльності: економіко-правові засади, стратегія формування та перспективи розвитку», 27.04.2007. – Чернівці, 2007. – С. 13–17.
2. Хан Дитгер, Хунгенберг Харальд. Стоимостно-ориентированные концепции контроллинга: Пер. с нем. / Под ред. Л.Г. Головача, М.Л. Лукашевича и др. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 928 с.
3. Стельмах Л. Чи потрібна підприємству служба внутрішнього аудиту // Справочник економіста. – 2009. – №6. – С. 25–32.
4. Внутрішній аудит та внутрішньогосподарський контроль: спільні риси та відмінності / Косперович О.В., Гордополова Н.В. – <http://www.confcontact.com>
5. Фокин В.Н., Кислова Е.И., Дмитриева К.С. Внутренний аудит систем менеджмента как инструмент управления // Компетентность, 2008. – №9–10.

З.І. ГАЛУШКА,

д.е.н., доцент,

В.Ю. ГРУНТКОВСЬКИЙ,

аспірант, Чернівецький національний університет ім. Юрія Федьковича

Організаційний механізм соціально відповідального бізнесу

У статті розглядаються питання формування політики соціального партнерства держави та бізнесу з метою реалізації концепції соціальної відповідальності. Виділяються основні аспекти активізації взаємодії всіх зацікавлених сторін. Визначаються ключові елементи системи

взаємодії держави та бізнесу в рамках соціальної відповідальності бізнесу.

Ключові слова: соціальна відповідальність, держава, суспільство, бізнес, соціальне партнерство.

В статье рассматриваются вопросы формирования политики социального партнерства государства и бизнеса с целью реализации концепции социальной ответственности. Выделяются основные аспекты активизации взаимодействия всех заинтересованных сторон. Определяются ключевые элементы системы взаимодействия государства и бизнеса в рамках социальной ответственности бизнеса.

Ключевые слова: социальная ответственность, государство, общество, бизнес, социальное партнерство.

The article deals with the problem of social partnership creation between state and business to implement corporate social responsibility. The main aspects of the intensification of cooperation of all stakeholders are shown in this article. The main elements of interaction between state and business within the corporate social responsibility are determined.

Keywords: social responsibility, the state, society, business, social partnership.

Постановка проблеми. Світовий досвід соціалізації економіки на початку XXI ст. беззаперечно свідчить про зростання соціальної відповідальності бізнесу та підтверджує, що механізми корпоративної соціальної відповідальності сприяють створенню умов для стабільної зайнятості, скороченню бідності, раціональному використанню енергії та захисту навколишнього середовища, посиленню національної конкурентоспроможності, ефективному управлінню та боротьбі з корупцією. На її розвиток, зокрема, спрямовані державні програми, що пропонують соціально відповідальним компаніям істотні преференції у сфері оподаткування, державних закупівель і кредитування. А такі серйозні міжнародні інституції, як Європейський банк реконструкції та розвитку й Міжнародна фінансова корпорація, надають чималу допомогу соціально відповідальним корпораціям.

Соціальна відповідальність зародилася й набуває поширення і в Україні – в українській мережі Глобального договору вже понад 140 організацій. Однак, як показує досвід, для її розвитку в Україні необхідні певні передумови. Перш за все це довіра до бізнесу: суспільство має побачити, що бізнес поділяє його інтереси. По-друге, це необхідність встановлювати відносини соціального партнерства та вести діалог між зацікавленими сторонами, бо відповідальність – це процес багатосторонній.

Найважливішою тут є роль держави. Це пов'язано зі специфічною роллю держави як суб'єкта узаконеного делегування прав громадян. Держава служить для країни свого роду стабільною несучою конструкцією, функціонує протягом життя багатьох поколінь, забезпечує спадкоємність і безперервність розвитку країни. Тому на державу в більш істотній мірі, ніж на суспільство або економіку, лягає завдання виявлення і реалізації інтересів громадян, які проживають на конкретній території в певний період часу [4].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичне обґрунтування концепції соціальної відповідальності містять роботи таких авторів, як: Г. Боуен, Р. Бломстром, К.Е. Годпастер, К. Девіс, А. Керолл, Д. Меттен, К. Мартін, С. Сеті, А. Спайсер, М. Фрідман. Значна увага проблемам розвитку соціальної відповідальності приділена у працях російських вчених А.Е. Благова, І.С. Семенко, С.Е. Литовченко, А.Е. Костіна, Є. Філіппової, С.В. Івченко, М.І. Ліборакіної, Т.С. Сіваєвої, В.Л. Іноземцева, С.П. Переєгудова, А.П. Прохорова та інших. Окремі аспекти розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні досліджуються у працях З.С. Варналія, В.Є. Воротіна, В.М. Гейця, С.Г. Дриги, Ф.І. Євдокимова, Я.А. Жаліла, О.В. Кужель, Е.М. Лібанової, І.І. Мазур, С.В. Мельника, В.Л. Осецького, А.А. Чухна, В.І. Шкатулла та інших вчених.

В їхніх працях обґрунтовується необхідність та вигоди соціальної відповідальності бізнесу, дається глибокий аналіз форм прояву та практик соціалізації бізнесу, однак недостатньо уваги приділено вивченню організаційного механізму реалізації соціальної відповідальності бізнесу в системі соціального партнерства, що значно ускладнює його впровадження у практику ведення господарювання.

Саме тому **метою статті** є дослідження організаційного механізму системи взаємовідносин держави і бізнесу в контексті реалізації концепції соціальної відповідальності бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Українська економіка на даний час не досягла того рівня розвитку, за якого першочергового значення набувають саме елементи соціальної відповідальності бізнесу. На сьогодні вона є предметом обговорення виключно фахівців (науковців та практиків), однак для підвищення ефективності роботи в цьому напрямку необхідно першодовсім сформулювати інтерес суспільства до даної проблематики. Інакше всі спроби впровадження принципів соціальної відповідальності бізнесу, на якому б рівні вони не здійснювалися, будуть мати недостатній ефект. Для підтвердження можна навести ситуацію, наведену Лі Якоккою в книзі «Кар'єра менеджера», де мова йшла про спробу примусити водіїв використовувати реміні безпеки, а вони сприйняли це як позбавлення їхнього права вибору. Те саме може очікувати й від примусового впровадження заходів соціальної відповідальності.

Усвідомлюючи необхідність та вигоди соціальної відповідальності бізнесу для всіх учасників соціалізації, мову необхідно вести про інституціоналізацію відносин бізнесу, держави і суспільства як процес формування стійкого комплексу формальних і неформальних правил, принципів, норм, установок, що регулюють сферу взаємодії і в результаті роблять форму їх прояву передбачуваною та керованою.

У світі виділяють декілька основних моделей взаємодії влади і бізнесу [7, с. 116]:

1. Модель «примусу», яка передбачає адміністративний тиск. Влада вимагає від бізнесу певних вкладень в реалізацію її соціальних програм і проектів, використовуючи адміністративний апарат і структури, покликані здійснювати контроль за діяльністю бізнесу.

2. Модель «патронажу», яка припускає компенсації витрат бізнесу на реалізацію соціальних програм і проектів за рахунок певного доступу для бізнесу до контрольованих владою ресурсів. Ця модель припускає можливість торгу навколо умов підтримки бізнесом соціальних програм і проектів влади.

3. Модель «невтручання» влади. Влада не займає активної позиції по відношенню до соціальної політики, що проводиться бізнесом.

4. Модель «партнерства», у рамках якої представники влади і бізнесу досягли компромісу.

Становлення в Україні соціально орієнтованої ринкової економіки і впровадження концепції соціальної відповідальності бізнесу відбувається в якісно інших, ніж на Заході, умовах, тому механічне копіювання та впровадження чужого досвіду приречене на невдачу. Потрібні пошуки власних, притаманних нашим умовам моделей соціального партнерства, розробка механізму ефективної системи соціальної взаємодії. Певні кроки в цьому напрямі вже зроблені: створена законодавча база, сформовані тристоронні комісії соціального партнерства на національному, галузевому, регіональному рівнях, напрацьовані методики ведення переговорів і укладення Генеральної угоди на національному рівні, галузевих і регіональних угод, колективних договорів [5, с. 106].

Держава має створювати, перш за все, економічні, політичні та правові передумови для нормального розвитку національної економіки, що, у свою чергу, дозволить корпораціям безперешкодно створювати матеріальні та соціальні блага, призначені для задоволення потреб усіх верств населення. При цьому роль держави багато в чому визначається тим, наскільки ефективно вона сама організована й функціонує. На жаль, взаємини бізнес–спільноти та владних органів у сучасній економіці часто мають викривлену форму, набуваючи рис обов'язкових зборів з бізнесу на проекти, що реалізуються органами влади різних рівнів.

Механізм соціально відповідального управління підприємством має бути орієнтований на реалізацію місії діяльності підприємства, через ефективне використання всіх соціальних факторів: трудових ресурсів, людського та соціаль-

ного капіталів. Свідченням ефективності функціонування даного механізму можуть бути результати його оцінки. Основним завданням такої оцінки є отримання індикаторів, на основі яких можна було б зробити висновок про розвиток соціальної діяльності підприємства.

Соціальну відповідальність бізнесу насамперед доцільно розглядати як реакцію компаній на потреби та очікування суспільства. Концепція соціальної відповідальності найбільш популярна саме в економічно розвинених країнах, де рівень конкурентної боротьби надзвичайно високий, й вона дає змогу бізнесу без особливих фінансових зусиль сформувати позитивний імідж та налагодити стосунки зі всіма зацікавленими сторонами.

В Україні найбільш популярні чотири аспекти соціальної діяльності бізнесу: 1) відносини бізнесу з місцевими громадами; 2) трудові відносини з працівниками; 3) вплив на навколишнє середовище; 4) управління соціальними процесами у колективі як елемент корпоративного управління [1, с. 18–26].

На нашу думку, всі складові елементи соціальної відповідальності бізнесу можна умовно поділити на внутрішні та зовнішні (рис. 1):

Виходячи з поданої класифікації складових елементів соціальної відповідальності бізнесу, серед основних інструментів реалізації соціальних програм як форми прояву соціальної відповідальності можна виділити наступні:

1. Благодійні пожертви та спонсорська допомога – форма адресної допомоги, виділеної компанією для проведення соціальних програм, як в грошовій, так і в натуральній формі (продукція, адміністративні приміщення, приміщення для проведення заходів, транспорт, обладнання, призові фонди, оплата рахунків організацій–одержувачів допомоги та ін.).

2. Делегування співробітників компанії – добровільне залучення співробітників компанії в соціальні програми зовнішньої спрямованості через безоплатне надання одержувачам часу, знань, навичок, інформації, контактів і зв'язків співробітників.

3. Грошові гранти – форма адресної фінансової допомоги, виділеної компанією на реалізацію соціальних програм у г-

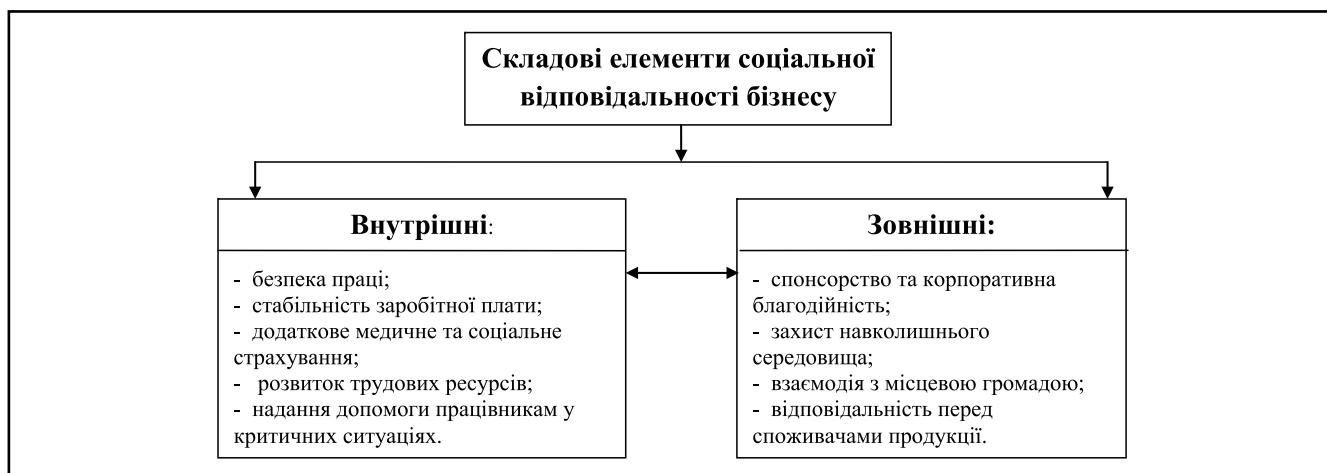


Рисунок 1. Складові елементи соціальної відповідальності бізнесу

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

лузі освіти і на цілі проведення прикладних досліджень. Гранти – один із найбільш доступних і традиційних інструментів реалізації соціальних програм. Як правило, гранти в тій чи іншій мірі пов'язані з основною діяльністю компанії та стратегічними цілями бізнесу.

4. Корпоративне спонсорство – надання компанією (корпорацією) різних ресурсів для створення об'єктів або споруд, підтримки організацій або заходів, як правило, носять публічний характер, з метою своєї реклами.

5. Корпоративний фонд – фонд, що створюється компанією (корпорацією) з метою реалізації її соціальної діяльності.

6. Соціальні інвестиції – форма фінансової допомоги, виділеної компанією на реалізацію довгострокових і, як правило, спільних партнерських соціальних програм, спрямованих на зниження соціальної напруги в регіонах присутності компанії і підвищення рівня життя різних верств суспільства.

7. Соціально значимий маркетинг – форма адресної фінансової допомоги, яка полягає в напрямку відсотка від продажів конкретного товару на проведення соціальних програм компанії.

8. Спонсорство – здійснення юридичною або фізичною особою (спонсором) вкладу (у вигляді надання майна, результатів інтелектуальної діяльності, надання послуг, проведення робіт) у діяльність іншої юридичної або фізичної особи (спонсорується) на умовах поширення спонсорованими реклами про спонсора, його товарів.

Соціальна відповідальність передбачає не лише виконання бізнесом усіх законодавчо закріплених зобов'язань перед суспільством, але й участь в реалізації різноманітних

програм, пов'язаних із задоволенням суспільних потреб, ініціативне перевищення цих стандартів в окремих сферах [6].

Отже, бізнес є важливою частиною життя сучасного суспільства, і це, у свою чергу, накладає на нього певні зобов'язання. Вже недостатньо бути виключно економічним суб'єктом сучасного суспільства, важливо нести певні соціальні функції, інтегрувати стратегії соціальної відповідальності в практику управління, здійснювати принципи соціально-відповідальної поведінки. Розуміючи при цьому, що це не тільки не суперечить основам розвитку бізнесу, а й безпосередньо впливає на поліпшення основних показників, підвищуючи тим самим конкурентоспроможність організації, стаючи загальноприйнятою практикою, свого роду нормою ділових відносин.

До сфери соціального партнерства входять питання:

- 1) досягнення консенсусу з питань забезпечення зайнятості;
- 2) створення додаткових робочих місць;
- 3) застосування найманої праці з дотриманням вимог техніки безпеки та вимог охорони здоров'я, питання оплати праці, прав працівників на своєчасне отримання заробітної плати;
- 4) забезпечення нормального режиму праці та відпочинку;
- 5) забезпечення права працівників на участь в управлінні працею на підприємстві [8, с. 425].

У сфері соціальної відповідальності влада, бізнес та суспільство виявляють деякі загальні інтереси: забезпечення добробуту країни, підвищення рівня життя громадян, прагнення досягти позитивних змін в економіці. Їх партнерська взаємодія в рамках соціальної відповідальності сприяє ста-



Рисунок 2. Система взаємодії між органами влади та бізнесом

лому розвитку суспільства, знижує нефінансові ризики для корпорацій і є профілактикою соціальних криз. Таким чином, баланс інтересів бізнесу, суспільства і держави, інструментом підтримки якого є соціальна відповідальність бізнесу, дозволяє врівноважити прагнення корпорацій до максимізації прибутку; суспільства – до більш справедливого розподілу благ; держави – до соціально-політичної стабільності.

Забезпечення інтересів всіх суб'єктів соціальної відповідальності можна представити за допомогою загальної системи взаємодії між органами влади та бізнесом (рис. 2):

Соціальну відповідальність бізнесу насамперед доцільно розглядати як реакцію компаній на потреби та очікування суспільства. Оскільки концепція соціальної відповідальності найбільш популярна саме в економічно розвинutih країнах, де рівень конкурентної боротьби надзвичайно високий, соціальна відповідальність дає змогу бізнесу без особливих фінансових зусиль сформувати позитивний імідж та налагодити стосунки зі всіма зацікавленими сторонами.

Загалом економічний діалог необхідний для того, щоб, по-перше, бізнес усвідомив той факт, що він є рівноправним партнером побудови майбутнього нації. Це буде спонукати представників бізнесу до ведення чесної професійної діяльності та до кваліфікованих пропозицій щодо побудови державної економічної політики. По-друге, відкритий економічний діалог між владою та бізнесом зменшує ризики ведення бізнесу за рахунок збільшення передбачуваності державної економічної політики як вагомого чинника середовища функціонування бізнесу. По-третє, конструктивний діалог між представниками бізнесу та влади дозволить створити сприятливі умови для розвитку пріоритетних галузей та розробки й запровадження суспільно корисних рішень в економіці через утворення комплексу макроекономічних умов. І останнє, але найбільш важливе для суспільства: соціальне партнерство як невід'ємний елемент економічного діалогу дозволяє встановити договірні відносини з бізнесом стосовно рівня оплати та умов праці, при забезпеченні державою дотримання мінімальних соціальних стандартів [3].

Зрушення з місця економічного діалогу потребує від держави як стратегічно орієнтованого суб'єкта, на нашу думку, активізувати бізнес до соціально спрямованих дій шляхом запровадження комплексу спеціальних стимулів. Такими заохочувальними засобами можуть бути:

1. Фіскальні засоби заохочення соціальної відповідальності бізнесу. Вони тісно пов'язані з процесами реформування податкової системи та між бюджетних відносин.

2. Дії держави на ринку праці, спрямовані на заохочення підвищення зайнятості, лібералізацію ринку праці, спрощення процесів пошуку, найму та підготовки працівників, в тому числі для приватних компаній.

3. Активне пропагування цінностей та стандартів соціально відповідального бізнесу, підвищення поінформованості суспільства про кращу та успішну господарську практику, розвиток таких засобів заохочення соціально відповідаль-

ного бізнесу як рейтинги соціальної відповідальності, якості, проведення відповідних конкурсів, надання премій, почесних звань, нагород тощо.

4. Державна підтримка національних і міжнародних ініціатив, пов'язаних з активною соціальною відповідальністю, сприяння запровадженню міжнародних соціальних стандартів ведення бізнесу та приєднанню компаній, що працюють на території України, до національних програм та міжнародних ініціатив соціальної спрямованості.

З метою формування напряму розвитку корпоративної соціальної відповідальності, необхідно здійснити удосконалення законодавства, визначити межі спільної відповідальності держави і бізнесу і чітко розмежувати обов'язкові і добровільні сектори соціально-відповідальної діяльності.

На нашу думку, державне регулювання соціальної відповідальності має базуватися на таких загальних принципах:

1. Всебічне піклування про підвищення рівня життя всіх громадян та відповідальність за економічний розвиток.

2. Контроль за якістю товарів і послуг, за дотриманням норм, стандартів та правил, що розроблені та прийняті як на національному, так і на світовому рівнях.

3. Недопущення погіршення рівня соціальних прав та гарантій при зміні норм законодавства.

4. Створення необхідних умов для побудови діалогу всіх зацікавлених сторін у питаннях, що їх безпосередньо стосуються.

5. Створення інформаційної, методичної та методологічної бази для розвитку соціальних програм підприємствами.

6. Удосконалення законодавчої бази в частині формування системи нефінансової звітності, для активізації діалогу зацікавлених сторін.

Висновки

Отже, успішне функціонування і розвиток країни залежить від взаємодії держави, суспільства та бізнесу. Однак, якщо інтереси одного із секторів домінують над інтересами інших, виникає неефективний тип суспільного устрою. Баланс економічної доцільності та соціальної справедливості полягає в задоволенні інтересів усіх трьох сторін: держави, суб'єктів підприємництва і суспільства (населення). Дійсно, досягнення зазначеного балансу можливо лише за умови взаємної зацікавленості сторін у досягненні кінцевого результату. При цьому потрібно завжди пам'ятати, що хоча учасники процесу і визнають необхідність пошуку компромісного рішення, їх соціальні та економічні цілі різні.

Список використаних джерел

1. Бегма Ю.К. Якісне дослідження методів впровадження соціальної відповідальності бізнесу в Україні. Київ / Ю.К. Бегма, О.Ю. Вінніков, О.І. Редько. – К.: 2006. – 129 с.

2. Гринспин А. Эпоха потрясений. Проблемы и перспективы мировой финансовой системы / А. Гринспин. – М.: Сколково. – 2008. – С. 470.

3. Економічний діалог: партнерство заради прогресу / [Я.А. Жаліло, І.М. Акімова, Д.В. Ляпін та ін.]. – К.: НІСД, 2007. – 124 с.
4. Коваленко Б.Б. К вопросу о взаимодействии государства и бизнеса (Институциональный аспект) / Б.Б. Коваленко. – Проблемы современной экономики. – 2005. – № 1.
5. Лебедев, І.В. Соціальна відповідальність як чинник формування соціально-орієнтованої економіки / І.В. Лебедев // Вчені записки університету «Крок». – Вип. 18: Збірник наукових праць, Т. 2. / Ред. З.М. Борисенко, та ін., 2008. – 268 с
6. Небава М.І. До питання про соціальну відповідальність бізнесу / М.І. Небава. – Теорії мікро-макроекономіки: Збірник науко-

- вих праць професорсько-викладацького складу і аспірантів. Академія муніципального управління. Випуск 28. – Київ. – 2006. – С. 15–21.
7. Чирикова А. Бизнес как субъект социальной политики в современной России / А. Чирикова. – Общество и экономика. – 2006. – №9. – С. 116–117.
8. Экономика труда: (социально-трудовые отношения) / Под ред. Н.А. Волгина, Ю.Г. Одегова. – М.: Изд-во «ЭКЗАМЕН», 2003. – 736 с.
9. World Commission on Environment and Development. Our Common Future. Oxford: Oxford University Press, 1987, p. 43.

Г.В. БЛАКИТА,
д.е.н.,
І.О. ГЛАДІЙ,
к.е.н., Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
І.М. ВИШІНЕВСЬКИЙ,
гол. бухгалтер, ТОВ «Вінницький комбінат хлібопродуктів №2»

Особливості складання вітчизняної фінансової звітності відповідно до МСФЗ

Досліджено особливості трансформації фінансової звітності українських підприємств відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності. Виявлено основні напрями впровадження МСФЗ у практичну діяльність та запропоновано шляхи удосконалення звітності у світлі змін вітчизняного законодавства.

Ключові слова: трансформація, конверсія, інвестори, звітність, облікова політика.

Исследованы особенности трансформации финансовой отчетности украинских предприятий в соответствии с требованиями международных стандартов финансовой отчетности. Выявлены основные направления внедрения МСФО в практическую деятельность.

Ключевые слова: трансформация, конверсия, инвесторы, отчетность, учетная политика.

Features of transformation of financial statements of the Ukrainian enterprises in compliance to requirements of the International Financial Reporting Standard are investigated. The main directions of introduction of IFRS in practical activities are revealed.

Keywords: transformation, conversion, investors, the reporting, the registration policy.

Постановка проблеми. Глобалізація світових економічних ринків, широкомасштабний розвиток підприємницьких структур господарювання, банківських та інших фінансових установ поступово приводить до необхідності впровадження у вітчизняну практичну діяльність господарюючих суб'єктів

міжнародних стандартів фінансової звітності. Як свідчить аналіз нормативно-правової бази, представлення звітності за Міжнародними стандартами фінансової звітності (далі – МСФЗ) не є обов'язковим для всіх підприємств, але звітність у такій формі все частіше хочуть бачити потенційні іноземні інвестори або банки чи інші фінансові установи при наданні кредиту. Для залучення інвесторів та надання їм інформації для прийняття ефективного рішення поточного й стратегічного характеру вітчизняне законодавство затвердило порядок застосування МСФЗ для складання фінансової звітності [1]. Це врегульовано ст. 121, яка з 01.01.2012 доповнила Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Там же окреслено коло суб'єктів господарювання, для яких застосування МСФЗ є обов'язком, а отже підприємства мають трансформувати фінансову звітність. Процес трансформації фінансової звітності представляє собою переведення даних бухгалтерського обліку в кінці періоду шляхом перекласифікації статей звітності або господарських операцій та внесення коригувань відповідно до МСФЗ. Крім того, є ряд вимог нормативних актів, при настанні яких суб'єкти господарювання зобов'язані складати звітність за МСФЗ. У цьому зв'язку дослідження теоретичних основ трансформації фінансової звітності відповідно до вимог МСФЗ є надзвичайно актуальним.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Методичні та прикладні питання складання фінансової звітності відповідно до МСФЗ висвітлені у наукових працях таких вітчизняних вчених, як Ф. Бутинець, С. Голов, В. Костюченко,

Ю. Кузьмінський, М. Лучко, В. Пархоменко, О. Редько, В. Сопко, Н. Ткаченко та ін. Їхні дослідження, без сумніву, носять ґрунтовний характер, однак доцільно зазначити, що, зважаючи на реформування обліку у світлі міжнародних вимог, низка питань залишається відкритою та потребує подальшого розвитку.

Так, питання залучення іноземних інвестицій є надзвичайно актуальними та важливими, оскільки вони впливають на економічний та соціальний розвиток країни [2]. Характеризуючи рейтингові позиції України у міжнародних рейтингах, можна відзначити про рейтинг України, який надано міжнародним рейтинговим агентством Standard&Poor's. Так, 15 березня 2012 року оцінка агентства S&P по відношенню до України була змінена зі «стабільної» на «негативну», хоча разом з тим S&P підтвердило довгострокові та короткострокові рейтинги України за зобов'язаннями в іноземній та національній валюті на рівні «В +»/«В» [5]. У цьому зв'язку проведене дослідження є актуальним.

Метою статті виступило визначення теоретичних основ та надання практичних рекомендацій трансформації фінансової звітності відповідно до МСФЗ з метою прийняття інвесторами адекватних рішень стосовно інвестування у цінні папери та оцінки кон'юнктури фондового ринку на підставі інформації, що формується на базі облікових даних конкретних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Вихід вітчизняних підприємств на міжнародний ринок, як показує практична діяльність, вимагає від підприємства складати два окремі комплекти фінансової звітності, а отже потребує додаткових фінансових витрат та витрат робочого часу фахівців облікової служби та незалежних аудиторів. У світлі вищезазначеного фінансовий менеджмент підприємства має сформулювати таку облікову систему, що прямо пов'язана із виходом вітчизняного господарюючого сектору на міжнародний ринок залучення інвестицій. Це дозволить міжнародним фінансовим ринкам об'єктивно оцінити результати діяльності об'єкта інвестування та гарантує зацікавленим сторонам відкритість, прозорість і зіставність фінансової звітності суб'єктів господарювання.

Ринкова вартість капіталу визначається двома ключовими чинниками: майбутніми доходами та майбутніми ризиками [2]. Деякі ризики дійсно характерні для діяльності самих

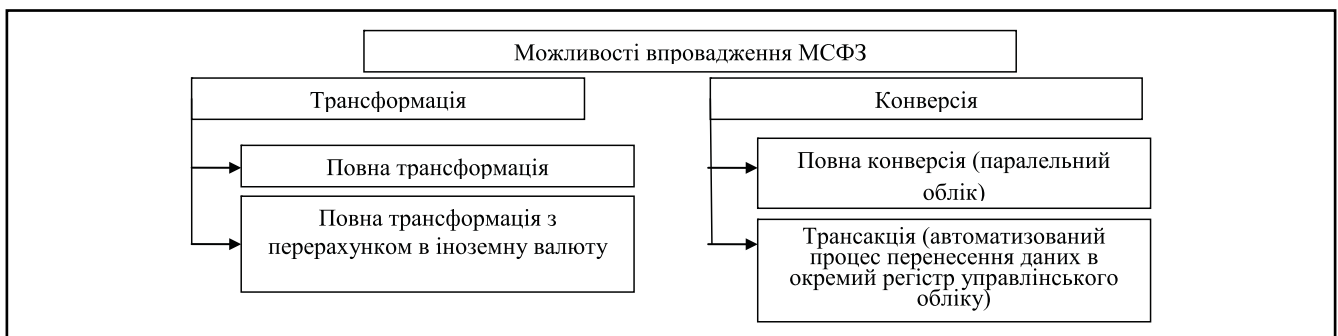
організацій, проте є й такі, які спричинені відсутністю необхідної інформації, відсутністю точних відомостей щодо прибутковості капіталовкладень. Кредитори та інвестори згодні одержувати менший прибуток, але бути впевненими в тому, що достовірна, справедлива і точна інформація знизить їхні ризики. Для вирішення такого завдання власнику підприємства або уповноваженому органу необхідно виробити правильну стратегію впровадження МСФЗ у практичну діяльність. Існує два основних підходи до вирішення проблеми переведення вітчизняної фінансової звітності до вимог міжнародних стандартів:

- трансформація звітності, складеної відповідно до національних стандартів на звітність за МСФЗ;
- конверсія або ведення паралельно з фінансовим обліком, обліку відповідно до МСФЗ (див. рис.).

Якщо говорити про трансформацію звітності відповідно до вимог МСФЗ, то цей метод має деякі особливості застосування. Як правило, трансформація робиться на квартальній основі, оскільки це виступає однією з головних вимог потенційних інвесторів. За таких умов варто наголосити на можливості підвищеного ризику виникнення помилок унаслідок людського фактору.

Дослідження загальних вимог щодо розкриття облікової інформації у фінансовій звітності з огляду на обсяги її надання та рівень деталізації свідчить про використання різних підходів щодо цього питання. Перший підхід передбачає суворе регламентування обсягів та рівня деталізації облікової інформації, яку необхідно розкривати в кожному фінансовому звіті. Другий підхід – визначення мінімальних обсягів та мінімального рівня деталізації облікової інформації, яку необхідно розкривати в кожному фінансовому звіті з наданням суб'єктам господарювання можливості додатково деталізувати облікову інформацію та розширити її обсяги, виходячи з вимоги доречності подання такої інформації для її розуміння, з огляду на мету складання кожного фінансового звіту. Для прийняття правильних управлінських рішень на рівні підприємства має використовуватися така інформація, яка б відповідала певним вимогам, що є зрозумілими та прийнятними для інвесторів.

З метою залучення інвестицій підприємство зобов'язане розробити свою облікову політику, яка підпорядковується потребам внутрішнього менеджменту. Але, як правило, для



Можливості впровадження МСФЗ

прийняття ефективних управлінських рішень менеджери не обмежуються суто внутрішньою фінансовою інформацією, а порівнюють її з відповідними показниками подібних підприємств, підприємств-конкурентів чи партнерів по бізнесу [3]. Тому закономірно виникає проблема стосовно якісної характеристики облікової інформації, що надається менеджерам вищої ланки.

Так, дохідливість передбачає те, що інформація має бути зрозумілою і розрахованою на однозначне тлумачення її користувачами за умови, що вони мають достатні знання і зацікавлені у сприйнятті цієї інформації. Доречність характеризує здатність інформації впливати на рішення, що приймаються на її основі в межах релевантного діапазону. Достовірність означає, що інформація не повинна містити помилок і перекручень, що можуть вплинути на управлінське рішення користувачів. У той же час порівнянність характеризує можливість користувачів порівнювати інформацію за різні періоди.

МСФЗ та Міжнародними стандартами Міжнародної організації комісій цінних паперів (IOSCO) передбачено такі принципи розкриття інформації емітентом цінних паперів:

1. Інвестори мають бути регулярно забезпечені повною і точною інформацією для прийняття інвестиційних рішень.
2. Оприлюднення інформації має бути вчасним, а інформація, що оприлюднюється, – чіткою та достатньо конкретною.
3. Для забезпечення рівного та неупередженого ставлення до акціонерів також має розкриватися інформація про пакети акцій у власності керівництва та осіб, які мають значну частку в компанії.
4. Фінансова інформація має бути надійною, складеною відповідно до міжнародних стандартів, порівнянною.

Емітенти, що є інститутами спільного інвестування, які здійснили відкрите (публічне) розміщення акцій та/або облігацій підприємств, і такі акції та/або облігації підприємств знаходяться в лістингу організатора торгівлі, мають розкривати інформацію відповідно до Положення про розкриття інформації емітентами цінних паперів, затвердженого рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 19 грудня 2006 року №1591.

Згідно із статтею 14 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» відкриті акціонерні товариства, підприємства – емітенти облігацій, банки, довірчі товариства, валютні та фондові біржі, інвестиційні фонди, інвестиційні компанії, кредитні спілки, недержавні пенсійні фонди, страхові компанії та інші фінансові установи зобов'язані не пізніше 1 червня наступного за звітним року оприлюднювати річну фінансову звітність та консолідовану звітність шляхом публікації у періодичних виданнях або розповсюдження її у вигляді окремих друкованих видань. У той же час публічні акціонерні товариства, які відповідно до норм законодавства мають складати проміжну фінансову звітність та відповідно розкривати інформацію, мають починаючи з фінансової звітності за перший квартал 2012 року подавати її відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності.

Особливості складання фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності за МСФЗ у перші звітні періоди визначає лист НБУ від 07.12.2011 №12-208/1757-14830, який встановлює необхідність застосування МСФЗ 1 «Перше застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності». Таким чином, у 2012 році МСФЗ 1 застосовують всі підприємства, які вперше складають фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за МСФЗ. Згідно з п. II Порядку подання фінансової звітності, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України №419 від 28.02.2000, фінансова звітність та консолідована фінансова звітність складаються за міжнародними стандартами фінансової звітності підприємствами, які провадять діяльності з надання фінансових послуг починаючи з 1 січня 2013 року.

Відповідно до частини IV ст. 40 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» річна інформація про емітента є відкритою і в обсязі, встановленому Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку, підлягає оприлюдненню емітентом не пізніше 30 квітня року, наступного за звітним, шляхом:

- розміщення у загальнодоступній інформаційній базі даних Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку про ринок цінних паперів;
- опублікування в одному з офіційних друкованих видань Верховної Ради України, Кабінету Міністрів України або Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку;
- розміщення на власному веб-сайті.

Для забезпечення вищезазначених вимог Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку за підтримки Проекту USAID «Розвиток ринків капіталу» впроваджена в практичну діяльність Електронна система комплексного розкриття інформації (ЕСКРІН) [4]. Вона покликана створити в Україні основу для ефективної взаємодії між регулятором, емітентами, інвесторами та громадськістю (потенційними інвесторами) у частині підготовки, розміщення та оприлюднення інформації про діяльність емітентів цінних паперів згідно з вимогами МСФЗ. Дана система розкриття інформації передовсім орієнтована на захист прав інвесторів. Тому її впровадження націлене на забезпечення інвесторів більш оперативним, безкоштовним та цілодобовим доступом до інформації про діяльність емітента, його фінансово-господарський стан та іншу суттєву інформацію.

Відповідно до найкращої міжнародної практики розкриття інформації в ЕСКРІН здійснюється виключно в електронному вигляді за допомогою мережі Інтернет. Розміщення інформації здійснюється на сервер ЕСКРІН, який знаходиться в центральному апараті ДКЦПФР. Доступ до бази даних ЕСКРІН здійснюється через загальнодоступний веб-сайт (<http://eds.ssmc.gov.ua>), що належить та підтримується ДКЦПФР [4]. Інформація, що розміщується в ЕСКРІН, одночасно розкривається на веб-сайті ДКЦПФР для регулятора, широкого загалу інвесторів та інших учасників ринку на безоплатній основі та у режимі реального часу.

Основні розбіжності в методичних аспектах формування балансу підприємства згідно з ПБО і МСФЗ

Критерії спів ставності	МСФЗ	ПБО
Побудова	Не регламентована, наведено приблизний перелік статей балансу	Регламентована
Суттєвість інформації	При звертанні інформації або з'єднанні статей необхідно виходити з їх суттєвості	Не передбачає відображення звертання або об'єднання статей, виходячи із їх суттєвості
Порядок викладення інформації	Розмежування активів і зобов'язань на поточні й непоточні	Інформація щодо активів розкривається у порядку зростаючої ліквідності, щодо зобов'язань – у черговості погашення
Зміст статей	Окремого розкриття інформації стосовно незавершеного будівництва не вимагається Багатоваріантність методів обліку довготермінових фінансових інвестицій Передбачено розкриття в окремій статті інформації щодо непоточних активів, утримуваних для продажу Передбачено розкриття інформації щодо результатів переоцінки поточних фінансових інвестицій, врахованих за справедливою вартістю і призначених для продажу у складі іншого додаткового капіталу	Передбачається окрема стаття «Незавершене будівництво» Довготермінові фінансові інвестиції обліковуються за методом участі у капіталі У статті Інший додатковий капітал відображаються сума дооцінки необоротних активів, вартість необоротних активів, безкоштовно отриманих підприємством від інших юридичних або фізичних осіб

Емітент, який зобов'язаний розкривати інформацію відповідно до Положення про ЕСКРІН, має здійснити процедуру первинної реєстрації в ЕСКРІН. Реєстрація емітента складається з таких кроків:

- заповнення реєстраційної форми на веб-сайті ЕСКРІН;
- створення паперової реєстраційної форми шляхом друку електронної форми з сайту;
- засвідчення паперової форми підписом і печаткою;
- подання засвідченої паперової форми до комісії;
- отримання повідомлення про підтвердження реєстрації в ЕСКРІН.

У разі виявлення помилок у річній інформації, що подана до ЕСКРІН, або необхідності внесення змін у поданій річній інформації емітент зобов'язаний не пізніше 20 робочих днів після виявлення зазначених фактів заповнити форму зміни до річної інформації.

Система ЕСКРІН працює в безпаперовому варіанті, адже для підписання звітів використовується електронний цифровий підпис керівника або уповноваженої ним особи. Кожен з електронних звітів, які створюються в ЕСКРІН, підписується електронними підписами відповідальних посадових осіб підприємства: річна і квартальна інформація підписується головним бухгалтером та керівником підприємства, особлива інформація тільки керівником. У той же час перед підписанням звіту його необхідно зберегти. Важливим аспектом достовірності даних, оприлюднених у програмі, виступає те, що ЕСКРІН не дозволяє підписати річну інформацію, яка не містить аудиторського висновку, скріпленого електронним цифровим підписом аудитора.

Якщо відбулися зміни в електронних шаблонах форм звітності або у програмі ЕСКРІН, для оновлення програмного забезпечення, встановленого на комп'ютері емітента, необхідно запустити програму оновлення.

Форми фінансової звітності емітентів встановлюються Міністерством фінансів України. Однак, як свідчить Інтернет,

опитування користувачів ЕСКРІН, потенційних інвесторів цікавить більш детальна інформація, ніж та, що представлена у звітності, яка складена за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку [5]. Так, відповідно до Закону України «Про фінансову звітність в Україні» склад проміжної фінансової звітності включає лише баланс та звіт про фінансові результати. У той же час МСФЗ 34 «Проміжна фінансова звітність» надає додаткові вимоги до розкриття інформації, що торкається суттєвих подій та операцій, включаючи зміни у визначення справедливої вартості, а отже наголошується на необхідності надання уточненої інформації, що розкривається у річному звіті.

На підставі зазначеного у таблиці нами узагальнено основні розбіжності щодо складання звіту про фінансовий стан підприємства «Баланс» відповідно до ПБО та МСФЗ.

Основною перевагою наявності єдиних стандартів фінансової звітності є можливість міжнародним ринкам капіталу оцінювати і порівнювати результати діяльності різних компаній відповідно до загальноприйнятих принципів бухгалтерського обліку, що сприяє залученню капіталу та зниженню витрат на залучення фінансування.

Висновки

Переваги складання фінансової звітності за міжнародними стандартами дійсно є, і вони незаперечні для більшості користувачів фінансової звітності. МСФЗ можна розцінювати як інструмент глобалізації економіки і світових господарських зв'язків. Принципи, закладені в порядок формування звітності згідно з МСФЗ, роблять її адекватнішою і здатною відобразити реальний майновий стан організації, а отже, цінність МСФЗ важлива не тільки для іноземних, але й для національних інвесторів.

Список використаних джерел

1. Величко Е.Г. Опыт внедрения Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) в Украине [Електрон. ресурс]. – Ре-

жим доступу: <http://www.ipnou.ru/print/003239/>.

2. Голов С.Ф. Міжнародні стандарти фінансової звітності: вдосконалення та застосування / С.Ф. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 11. – С. 43–58.

3. <http://economics.unian.net/rus/detail/24967>

4. <http://escriu.nssmc.gov.ua/>

5. <http://news.intv.ua/important/42874-standardpoors-sniizlo-reyting-ukrainy-do-negativnogo.html>

А.О. ЗАВІР'ЮХА,
аспірант, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Ігрова модель рівноваги Штакельберга за умови лідерської позиції виробника та послідовної позиції дилера

У статті розглядається перспектива формування маркетингу відносин у каналі постачання між незалежними виробником та дилером. За допомогою ігрової моделі Штакельберга визначено ключові компетенції інтеграції політики просування продукту.

Ключові слова: ігрова модель рівноваги Штакельберга, гра Неша, вертикальна мережа постачання, функція рекламних витрат.

В статье рассматривается перспектива формирования маркетинга отношений в канале поставки между независимыми производителями и дилером. С помощью игровой модели Штакельберга определены ключевые компетенции интеграции политики продвижения продукта.

Ключевые слова: игровая модель равновесия Штакельберга, игра Неша, вертикальная сеть поставки, функция рекламных расходов.

The article discusses the prospect of formation of relationship marketing in the channel of delivery between independent producers and the dealer. With Stackelberg game model identified key competencies of integration policies to promote the product.

Keywords: game equilibrium model of Stackelberg, the marketing channel of supply, Nash game, vertical network, function of advertising efforts.

Постановка проблеми. Формування довгострокових відносин співпраці з метою двосторонньої вигоди ринкових суб'єктів ставить завдання аналізу конфліктів та співробітництва між цими суб'єктами.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Українські та зарубіжні науковці Н.К. Моисеева [7], Ю.М. Князик [6], В.В. Вітлінський [2], О.О. Дима [3], Ф. Котлер [1], Г. Амстрон [1] та ін. досліджують питання розробки теоретико-методичних підходів роботи з такими суб'єктами. По-перше, слід звернути увагу на аналіз збалансованої системи унікальної комбінації продукту, його ціни, реклами та каналів просування, який забезпечує перевагу підприємства над конкурентами. По-друге, аналіз стратегій управління

конфліктами та удосконалення координації пріоритетних напрямів регулювання розвитку роздрібно-торгівельної мережі.

Мета статті – розглянути перспективу формування маркетингу відносин у каналі постачання між незалежними виробником та дилером. За допомогою ігрової моделі Штакельберга визначити ключові компетенції інтеграції політики просування продукту.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах використовувати класичний транзакційний маркетинг для успішного функціонування підприємств вже недостатньо, тому пріоритетним напрямом розвитку підприємства стає підтримка довгострокових, надійних зв'язків із бізнес-партнерами, формування маркетингу відносин та формування кола лояльних споживачів [6, с. 321].

Певної значущості та актуальності набуває моделювання побудови пріоритетних напрямів розвитку якісних стосунків у вертикальних каналах торгівельних мереж.

Побудова довготривалих стосунків між учасниками каналів розподілу забезпечує економічні та конкурентні переваги усім учасникам каналів розподілу. Для досягнення ефективно-взаємодії між двома сторонами спостерігається тенденція до розширення взаємовідносин через збільшення кількості точок взаємодії; розуміння переваг, які будуть отримані в результаті партнерства [3, с. 183].

Актуальними є критерії вибору партнерів та виділення ключових компетенцій інтеграційних процесів у вертикальному ланцюжку постачання.

Розглянемо координація між незалежними фірмами у відносинах ланцюжка постачання, в яких члени каналу визначають свої рішення незалежно один від одного для формування оптимального рівня власного прибутку.

Керуючись метою збільшення обсягу продажу за рахунок ведення рекламної компанії, підприємство-виробник оцінює ритмічність та рівномірність товарообігу свого клас-продукту по незалежним роздрібним продавцям. Виробник декларує ведення рівномірної політики ціни та позиціонування по всій мережі продажу. Незалежні роздрібні продавці, які вбачають вигоду у продажу рекламованого продукту з ім'ям та

репутацією, отримують більше прибутку, ніж від продажу маловідомих продуктів. Припустимо, в каналі постачання з одним виробником та одним роздрібним продавцем, роздрібний продавець приймає політику ціни та просування виробника. Розглянемо ключові компетенції для координації каналу та перспективи можливого партнерства його учасників.

Введемо позначення: c – собівартість одиниці продукції виробника, x_v – трансфертна ціна одиниці продукції виробника для продавця; x_R – ціна одиниці продукції з урахуванням вартості одиниці виробу d підприємства роздрібною торгівлі, a – витрати на національну рекламу виробником продукції, q – рівень рекламних витрат продавця; t – рівень спільних витрат каналу на рекламу (кооперативна реклама) [4].

Функції прибутку для підприємства-виробника D_v та для підприємства роздрібною торгівлі D_R були визначені в роботі [4]:

$$D_v = (x_v - c)(\alpha - \beta x_R) \left(A - \frac{B}{a^\gamma q^\delta} \right) - ta - q \quad (1)$$

$$D_R = (x_R - x_v - d)(\alpha - \beta x_R) \left(A - \frac{B}{a^\gamma q^\delta} \right) - (1 - t)a \quad (2)$$

де $f(x_R) = \alpha - \beta \cdot x_R$, $\alpha, \beta \in R$ – лінійна функція попиту, параметри якої визначаються статистично;

$\varphi(a, q) = A - \frac{B}{a^\gamma q^\delta}$, $A, B > 0$, $a, q > 0$, $\gamma + \delta = 1$ – функція реакції рекламних асигнувань.

Запишемо перше рівняння необхідної умови екстремуму функції D_R по змінній x_R [5]:

$$(D_R)'_{x_R} = \left(\frac{A}{B^{\gamma+\delta+1}} - a^{-\gamma} q^{-\delta} \right) ((1 - x_R) - (x_R - x_v)) = 0, \quad (3)$$

З (3) прирівнявши другий множник до нуля, одержимо

$$((1 - x_R) - (x_R - x_v)) = 0 \rightarrow x_R = \frac{1+x_v}{2} \quad (4)$$

Запишемо друге рівняння необхідної умови екстремуму функції D_R по змінній a [5]:

$$(D_R)'_a = \gamma(x_R - x_v)(1 - x_R)q^{-\delta}a^{-(\gamma+1)} - (1 - t) = 0 \quad (5)$$

Підставимо (4) у формулу (5), маємо

$$\gamma \left(\frac{1-x_v}{2} \right) \left(\frac{1-x_v}{2} \right) \cdot q^{-\delta} a^{-(\gamma+1)} - (1 - t) = 0,$$

$$a^{-(\gamma+1)} = \frac{(1-t)}{q^{-\delta} \cdot \gamma \left(\frac{1-x_v}{2} \right)^2}$$

Знаходимо:

$$a = \left(\frac{\gamma(1-x_v)^2}{4q^\delta(1-t)} \right)^{\frac{1}{(\gamma+1)}} \quad (6)$$

Розглянемо задачу оптимізації прибутку виробника (3) і дилера (4) за умови гри Неша [5]:

$$\max_{t,q,x_v} D_v = x_v(1 - x_R) \left(\frac{A}{B^{\gamma+\delta+1}} - \frac{1}{a^\gamma q^\delta} \right) - ta - q, \quad (7)$$

$$q \geq 0, x_v \geq 0, t \leq 1$$

Підставимо (4) і (6) у вираз (7):

$$\max_{t,q,x_v} D_v = x_v \left(1 - \frac{1+x_v}{2} \right) \left(\frac{A}{B^{\gamma+\delta+1}} - \frac{1}{\left(\frac{\gamma(1-x_v)^2}{4q^\delta(1-t)} \right)^{\frac{1}{(\gamma+1)}} \cdot q^\delta} \right) -$$

$$t \left(\frac{\gamma(1-x_v)^2}{4q^\delta(1-t)} \right)^{\frac{1}{(\gamma+1)}} - q = \frac{x_v}{2} (1 - x_v) \left(\frac{A}{B^{\gamma+\delta+1}} - \left(\frac{\gamma}{4} \right)^{\frac{1}{(\gamma+1)}} (1 -$$

$$x_v)^{-\frac{2\gamma}{(\gamma+1)}} q^{\frac{-\delta}{(\gamma+1)}} (1 - t)^{-\frac{\gamma}{(\gamma+1)}} \right) - t(1 - t)^{-\frac{\gamma}{(\gamma+1)}} \left(\frac{\gamma}{4} \right)^{\frac{\gamma}{(\gamma+1)}} (1 -$$

$$x_v)^{\frac{2}{(\gamma+1)}} q^{\frac{-\delta}{(\gamma+1)}} - q \quad (8)$$

Результати

Запишемо необхідні умови екстремуму функції (8):

$$\begin{cases} (D_v)'_q = 0 \\ (D_v)'_t = 0 \end{cases}$$

Знайдемо перше рівняння системи (9):

$$(D_v)'_q = \left(\frac{x_v}{2} (1 - x_v) \left(\frac{A}{B^{\gamma+\delta+1}} - \left(\frac{\gamma}{4} \right)^{\frac{1}{(\gamma+1)}} (1 - x_v)^{-\frac{2\gamma}{(\gamma+1)}} q^{\frac{-\delta}{(\gamma+1)}} (1 - t)^{-\frac{\gamma}{(\gamma+1)}} \right) - t(1 - t)^{-\frac{\gamma}{(\gamma+1)}} \left(\frac{\gamma}{4} \right)^{\frac{\gamma}{(\gamma+1)}} (1 - x_v)^{\frac{2}{(\gamma+1)}} q^{\frac{-\delta}{(\gamma+1)}} - q \right)' =$$

$$\frac{x_v}{2} (1 - x_v) \left(\frac{\gamma}{4} \right)^{\frac{\gamma}{(\gamma+1)}} (1 - x_v)^{-\frac{2\gamma}{(\gamma+1)}} q^{\frac{-\delta}{(\gamma+1)}} (1 - t)^{-\frac{\gamma}{(\gamma+1)}} (1 - t)^{\frac{\gamma}{(\gamma+1)}} - t(1 - t)^{-\frac{\gamma}{(\gamma+1)}} \left(\frac{\gamma}{4} \right)^{\frac{\gamma}{(\gamma+1)}} (1 - x_v)^{\frac{2}{(\gamma+1)}} q^{\frac{-\delta}{(\gamma+1)}} - 1 =$$

$$\frac{x_v}{2} (1 - x_v)^{-\frac{2\gamma}{(\gamma+1)+1}} \left(\frac{\gamma}{4} \right)^{\frac{\gamma}{(\gamma+1)}} (1 - t)^{-\frac{\gamma}{(\gamma+1)}} \frac{\delta}{(\gamma+1)} q^{\frac{-\delta-1}{(\gamma+1)}} + t(1 - t)^{-\frac{1}{(\gamma+1)}} \left(\frac{\gamma}{4} \right)^{\frac{1}{(\gamma+1)}} (1 - x_v)^{\frac{2}{(\gamma+1)}} \frac{\delta}{(\gamma+1)} q^{\frac{-\delta-1}{(\gamma+1)}} - 1 =$$

$$\frac{x_v}{2} (1 - x_v)^{-\frac{2\gamma}{(\gamma+1)+1}} \left(\frac{\gamma}{4} \right)^{\frac{\gamma}{(\gamma+1)}} (1 - t)^{-\frac{\gamma}{(\gamma+1)}} \frac{\delta}{(\gamma+1)} q^{\frac{-\delta-1}{(\gamma+1)}} + t(1 - t)^{-\frac{1}{(\gamma+1)}} \left(\frac{\gamma}{4} \right)^{\frac{1}{(\gamma+1)}} (1 - x_v)^{\frac{2}{(\gamma+1)}} \frac{\delta}{(\gamma+1)} q^{\frac{-\delta-1}{(\gamma+1)}} - 1 = 0 \quad (10)$$

Знайдемо друге рівняння системи (9):

$$(D_v)'_t = \left(\frac{x_v}{2} (1 - x_v) \left(\frac{A}{B^{\gamma+\delta+1}} - \left(\frac{\gamma}{4} \right)^{\frac{1}{(\gamma+1)}} (1 - x_v)^{-\frac{2\gamma}{(\gamma+1)}} q^{\frac{-\delta}{(\gamma+1)}} (1 - t)^{-\frac{\gamma}{(\gamma+1)}} \right) - t(1 - t)^{-\frac{\gamma}{(\gamma+1)}} \left(\frac{\gamma}{4} \right)^{\frac{\gamma}{(\gamma+1)}} (1 - x_v)^{\frac{2}{(\gamma+1)}} q^{\frac{-\delta}{(\gamma+1)}} - q \right)' =$$

$$\frac{x_v}{2} (1 - x_v) \left(\frac{\gamma}{4} \right)^{\frac{\gamma}{(\gamma+1)}} (1 - x_v)^{-\frac{2\gamma}{(\gamma+1)}} (-1) \frac{\gamma}{(\gamma+1)} (1 - t)^{-\frac{\gamma}{(\gamma+1)-1}} q^{\frac{-\delta}{(\gamma+1)}} - (1 - t)^{-\frac{1}{(\gamma+1)}} \left(\frac{\gamma}{4} \right)^{\frac{1}{(\gamma+1)}} (1 - x_v)^{\frac{2}{(\gamma+1)}} q^{\frac{-\delta}{(\gamma+1)}} + t \left(-\frac{1}{(\gamma+1)} \right) (1 - t)^{-\frac{1}{(\gamma+1)}} \left(\frac{\gamma}{4} \right)^{\frac{1}{(\gamma+1)}} (1 - x_v)^{\frac{2}{(\gamma+1)}} q^{\frac{-\delta}{(\gamma+1)}} =$$

$$q^{\frac{-\delta}{(\gamma+1)}} (1 - x_v)^{-\frac{2\gamma}{(\gamma+1)}} (1 - t)^{-\frac{\gamma}{(\gamma+1)-1}} q^{\frac{-\delta}{(\gamma+1)}} - (1 - t)^{-\frac{1}{(\gamma+1)}} \left(\frac{\gamma}{4} \right)^{\frac{1}{(\gamma+1)}} (1 - x_v)^{\frac{2}{(\gamma+1)}} q^{\frac{-\delta}{(\gamma+1)}} = q^{\frac{-\delta}{(\gamma+1)}} (1 - x_v)^{-\frac{2\gamma}{(\gamma+1)}} (1 - t)^{-\frac{\gamma}{(\gamma+1)-1}} q^{\frac{-\delta}{(\gamma+1)}} - (1 - t)^{-\frac{1}{(\gamma+1)}} \left(\frac{\gamma}{4} \right)^{\frac{1}{(\gamma+1)}} \left(-\frac{x_v}{4} (1 - x_v)^{-1} - \frac{4}{(\gamma+1)} - 1 - \frac{t}{(1-t)} \right) = q^{\frac{-\delta}{(\gamma+1)}} (1 - t)^{-\frac{\gamma}{(\gamma+1)-1}} q^{\frac{-\delta}{(\gamma+1)}} - (1 - t)^{-\frac{1}{(\gamma+1)}} \left(\frac{\gamma}{4} \right)^{\frac{1}{(\gamma+1)}} \left(-\frac{x_v}{4} (1 - x_v)^{-1} - \frac{4}{(\gamma+1)} - 1 - \frac{t}{(1-t)} \right) =$$

$$x_v)^{-\frac{2\gamma}{(\gamma+1)}} (1 - t)^{-\frac{1}{(\gamma+1)}} \left(\frac{\gamma}{4} \right)^{\frac{1}{(\gamma+1)}} \left(\frac{x_v}{(1-x_v)} \frac{2}{(\gamma+1)} + \frac{1}{(1-t)} \right) = 0$$

Із (11) прирівнюємо першу частинну похідну по змінній t до нуля, маємо:

$$\left(\frac{x_v}{(1-x_v)} \frac{2}{(\gamma+1)} + \frac{1}{(1-t)} \right) = 0, \quad \frac{1}{(1-t)} = \frac{x_v}{(x_v-1)} \frac{2}{(\gamma+1)}$$

$$(1 - t) = \frac{(x_v-1)(\gamma+1)}{2x_v} \quad t = 1 - \frac{(x_v-1)(\gamma+1)}{2x_v},$$

Отже,

$$t = \frac{x_v - x_v\gamma - \gamma - 1}{2x_v} \quad (12)$$

Вважаючи, що $t > 0$, знаходимо

$$\frac{x_v - x_v \gamma - \gamma - 1}{2x_v} > 0, \quad x_v - x_v \gamma - \gamma - 1 > 0, \quad x_v > \frac{1+\gamma}{1-\gamma}, \quad (13)$$

Таким чином, маючи розв'язки [4],[6],[12],[13], знаходимо:

$$a = \left(\frac{\gamma(1-x_v)^2 x_v}{2q^\delta (\gamma+1)(x_v+1)} \right)^{\frac{1}{(\gamma+1)}} \quad (14)$$

Знайдемо функцію

$$q^{\frac{\delta}{\gamma+1}} = \frac{1}{a} \left(\frac{\gamma(1-x_v)^2 x_v}{2q^\delta (\gamma+1)(x_v+1)} \right)^{\frac{1}{(\gamma+1)}}$$

або

$$a^{\frac{\gamma+1}{\delta}} \left(\frac{\gamma(1-x_v)^2 x_v}{2(\gamma+1)(x_v+1)} \right)^{\frac{1}{\delta}} \quad (15)$$

З формули (10), виражаємо змінну q :

$$\frac{\delta}{(\gamma+1)} q^{\frac{-\delta-\gamma-1}{(\gamma+1)}} \left\{ \frac{x_v}{2} (1-x_v)^{\frac{1-\gamma}{(\gamma+1)}} \left(\frac{\gamma}{4} \right)^{-\frac{\gamma}{(\gamma+1)}} \left(\frac{(x_v+1)(\gamma+1)}{2x_v} \right)^{\frac{\gamma}{(\gamma+1)}} + \right. \\ \left. t \left(\frac{2(x_v+1)(\gamma+1)}{\gamma x_v} \right)^{\frac{1}{(\gamma+1)}} (1-x_v)^{\frac{2}{(\gamma+1)}} \right\} = 1$$

$$q = \left[\frac{\delta}{(\gamma+1)} \left\{ \frac{x_v}{2} (1-x_v)^{\frac{1-\gamma}{(\gamma+1)}} \left(\frac{\gamma}{4} \right)^{-\frac{\gamma}{(\gamma+1)}} \left(\frac{(x_v+1)(\gamma+1)}{2x_v} \right)^{\frac{\gamma}{(\gamma+1)}} + \right. \right. \\ \left. \left. \frac{x_v(1-\gamma) - \gamma - 1}{2x_v} \left(\frac{2(x_v+1)(\gamma+1)}{\gamma x_v} \right)^{\frac{1}{(\gamma+1)}} (1-x_v)^{\frac{2}{(\gamma+1)}} \right\} \right]^{\frac{(\gamma+1)}{(\gamma+\delta+1)}}$$

Таким чином, маємо розв'язки:

$$\left\{ \left[\frac{\delta}{(\gamma+1)} \left\{ \frac{x_v}{2} (1-x_v)^{\frac{1-\gamma}{(\gamma+1)}} \left(\frac{\gamma}{4} \right)^{-\frac{\gamma}{(\gamma+1)}} \left(\frac{(x_v+1)(\gamma+1)}{2x_v} \right)^{\frac{\gamma}{(\gamma+1)}} + \right. \right. \right. \\ \left. \left. \frac{x_v(1-\gamma) - \gamma - 1}{2x_v} \left(\frac{2(x_v+1)(\gamma+1)}{\gamma x_v} \right)^{\frac{1}{(\gamma+1)}} (1-x_v)^{\frac{2}{(\gamma+1)}} \right\} \right]^{\frac{(\gamma+1)}{(\gamma+\delta+1)}} \right. \\ \left. a = \left(\frac{\gamma(1-x_v)^2 x_v}{2q^\delta (\gamma+1)(x_v+1)} \right)^{\frac{1}{(\gamma+1)}} \right. \\ \left. x_v > \frac{1+\gamma}{1-\gamma}, x_R = \frac{1+x_v}{2}, t = \frac{x_v - x_v \gamma - \gamma - 1}{2x_v} \right\} \quad (16)$$

У таблиці приведені допустимі значення x_v – трансфертної ціни одиниці продукції виробника для продавця та x_R – ціни одиниці продукції з урахуванням вартості одиниці виробу підприємства роздрібною торгівлі.

Наприклад, якщо припустити, що за умови лідерської позиції виробника та послідовної позиції дилера будуть:

Допустимі значення x_v та x_R

x_v	0,5	0,6	0,7	0,8
$x_R = \frac{1+x_v}{2}$	0,75	0,8	0,85	0,9

$$\left\{ \begin{aligned} q &= \left[\frac{\delta}{(\gamma+1)} \left\{ \frac{1}{4} (0,5)^{\frac{1-\gamma}{(\gamma+1)}} \left(\frac{\gamma}{4} \right)^{-\frac{\gamma}{(\gamma+1)}} \left(\frac{3}{2} (\gamma+1) \right)^{\frac{\gamma}{(\gamma+1)}} + \right. \right. \\ &\left. \left. + \left(0,5(1-\gamma) - \gamma - 1 \right) \left(\frac{3(\gamma+1)}{\gamma \cdot 0,5} \right)^{-\frac{\gamma}{(\gamma+1)}} (0,5)^{\frac{2}{(\gamma+1)}} \right\} \right]^{\frac{\gamma+1}{(\gamma+\delta+1)}} \\ a &= \left(\frac{\gamma \cdot 0,125}{2q^\delta (\gamma+1) 1,5} \right)^{\frac{1}{\gamma+1}} \\ x_v &> \frac{1+\gamma}{1-\gamma}, x_R = 0,75, t = 0,5(1-\gamma) - \gamma - 1 \end{aligned} \right. \quad (17)$$

На рис. 1 приведені поверхні функції рівня рекламних витрат продавця за умови лідерської позиції виробника при різних значеннях.

На рис. 2 приведені поверхні функції витрат на національну рекламу виробником продукції за умови лідерської позиції виробника при різних значеннях x_v .

У роботі [5], моделюючи відносини координації між виробником та дилером, як послідовної несполучної гри з дилером як лідером, а виробником, як послідовником, одержано рішення даної гри, яка називається рівновагою дилера Штакельберга за умови лідерської позиції дилера, якщо

$$x_v = \frac{1}{4}, t = 0:$$

$$\left\{ \begin{aligned} a &= \left(\left(\frac{8\gamma}{\delta(\delta+1)} \right)^{\delta} \frac{\gamma}{\delta+1} \right)^{\frac{1}{\gamma+\delta+1}} \\ q &= \left(\delta \left(\left(\frac{8\gamma}{\delta(\delta+1)} \right)^{\delta} \frac{\gamma}{\delta+1} \right)^{\frac{1}{\gamma+\delta+1}} \frac{1}{8} \right)^{\frac{1}{\delta+1}}, \rightarrow q = \left(\frac{\delta}{8} a^{-\gamma} \right)^{\frac{1}{\delta+1}} \end{aligned} \right. \quad (18)$$

У цьому випадку дилер, як лідер, спершу декларує рівень витрат місцевої реклами, які він бажає інвестувати, та встановлює роздрібну ціну для продукту. Виробник, як послідовник, потім встановлює свій рівень національної реклами та оптову ціну.

На рис. 3 приведені поверхні функції витрат на національну рекламу виробником продукції та функції рівня рекламних витрат продавця за умови лідерської позиції дилера, які суттєво відрізняються від поверхонь, зображених на рис. 1, 2.

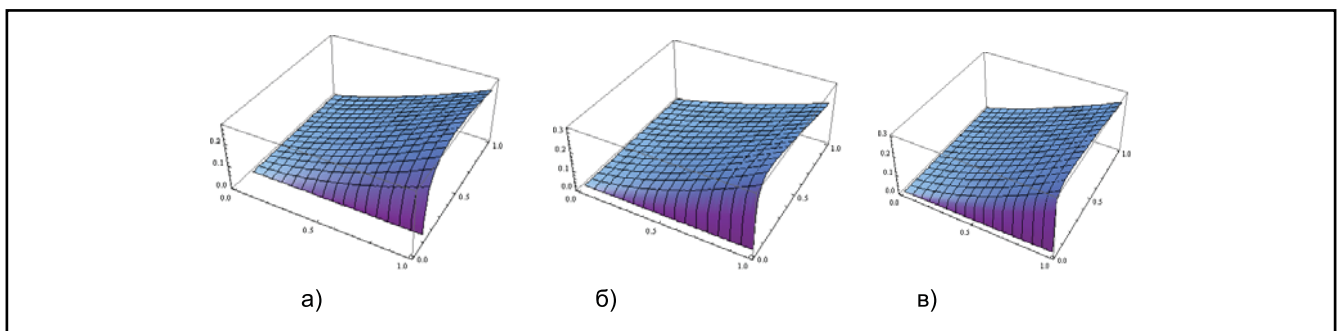


Рисунок 1. Поверхні функції рівня рекламних витрат продавця при різних значеннях x_v а) $x_v = 0,5$ б) $x_v = 0,7$ в) $x_v = 0,8$

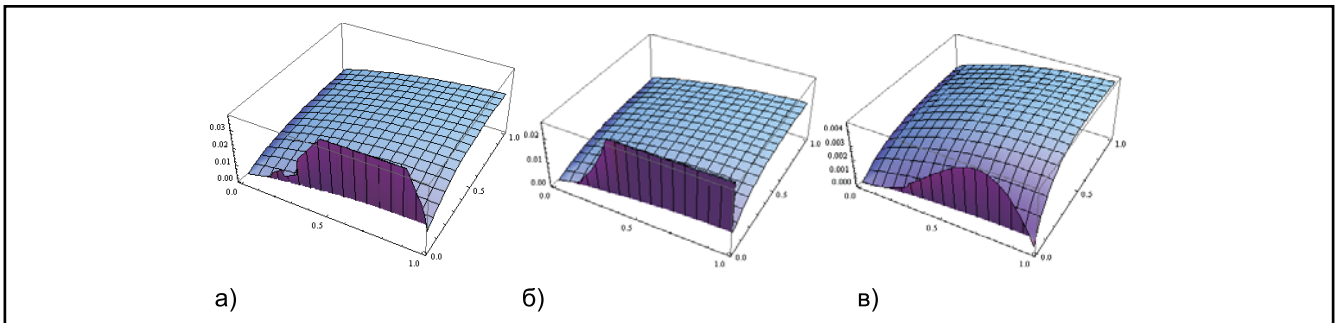


Рисунок 2. Поверхні функції витрат на національну рекламу виробником продукції при різних значеннях x_v , а) $x_v = 0,5$ б) $x_v = 0,7$ в) $x_v = 0,8$

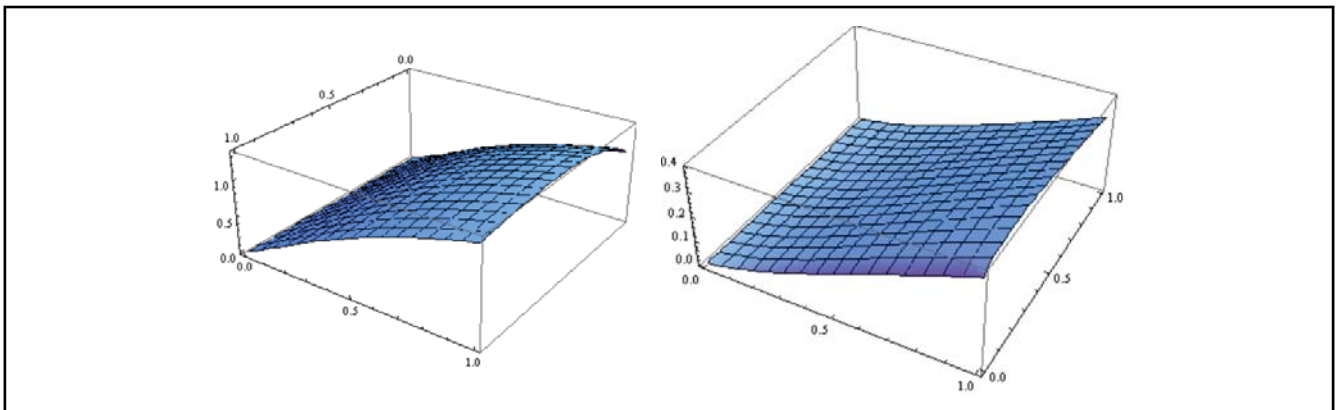


Рисунок 3. Поверхні а) функції витрат на національну рекламу виробником продукції та б) поверхні функції рівня рекламних витрат продавця за умови лідерської позиції дилера

Висновки

Визначивши ключову направленість процесу формування маркетингу відносин та використавши інструментарій теорії ігор (вирішення рівноваги Штакельберга), можна зробити висновок щодо перспективи партнерської взаємодії між незалежними суб'єктами ринку.

Аналіз моделювання функцій витрат на рекламну кампанію умовного клас-продукту відкриває можливість інтегрувати спільну політику його просування на динамічному конкурентному ринку. Розрахунок визначення та встановлення оптимальної оптової та роздрібної ціни; закріплення конкурентоспроможних позицій продукту за рахунок його рекламування, дає можливість збільшення збуту виробленого продукту для виробника та збільшення прибутку для дилера, – що може бути мотивом для формування довгострокових партнерських відносин між виробником та роздрібним продавцем.

Список використаних джерел

1. Армстронг Г. Введение в маркетинг: пер. с англ. / Г. Армстронг, Ф. Котлер. – 8-е изд. – М.: Вильямс, 2007. – 832 с.

2. Вітлінський В.В. Алгоритм підтримки процесів прийняття рішень на базі нечітких оцінок / В.В. Вітлінський // Машинна обробка інформації. – К.: КДЕУ, 1995. – Вип. 56. – С. 99–106.

3. Дима О.О. Перспективи побудови довготривалих стосунків в логістичних каналах. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка». №633 (2008). – С. 182–187.

4. Завірюха А.О. Моделювання сумісного доходу підприємства – виробника продукції та підприємства роздрібної торгівлі. Збірник наукових праць «Економіка проблеми теорії та практики». Випуск 264, том VII. – ДНУ Дніпропетровськ – 2010. – С. 1945–1951.

5. Завірюха А.О. Теоретико-ігрова модель формування доходів підприємств при умові гри Неша, Збірник наукових праць «Моделювання та інформаційні системи в економіці» Випуск 83, 2011. – С. 236.

6. Князик Ю.М. Взаємозв'язок суб'єктів маркетингу партнерських відносин. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка» №690 (2010). – С. 321–326.

7. Моисеева Н.К. Управление маркетингом. Теория практика, информационные технологии / Н.К. Моисеева, М.В. Конышева. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 416 с.

Особливості проведення судово-бухгалтерської експертизи стану та операцій з основними засобами

У статті розкриваються особливості, які необхідно врахувати при проведенні судово-бухгалтерської експертизи стану та операцій з основними засобами з прийняттям Податкового кодексу України.

Ключові слова: судово-бухгалтерська експертиза, основні засоби, звичайні ціни.

В статье раскрываются особенности, которые необходимо учитывать при проведении судебно-бухгалтерской экспертизы состояния и операций с основными средствами с принятием Налогового кодекса Украины.

Ключевые слова: судебно-бухгалтерская экспертиза, основные средства, обычные цены.

The article focuses on the peculiarities which are important in forensic accounting expertise of fixed assets due to the new Tax Code of Ukraine.

Keywords: forensic accounting expertise, fixed assets, regular prices.

Постановка проблеми. У практиці господарської діяльності часто виникають економічні злочини, такі як грубе порушення економічних вимог та стандартів, підробка первинних документів, порушення митного законодавства, податкові злочини, заплутування записів у регістрах обліку, Головній книзі, заснування фальшивих фірм тощо. Тому не рідко при розслідуваннях та судових розглядах кримінальних справ виникає потреба у використанні фахових знань з економіки та бухгалтерського обліку. На практиці вони використовуються як залучення фахівців до слідчих і судових дій та проведення судово-бухгалтерської експертизи. В умовах швидкозмінного законодавства України виникає потреба в дослідженні особливостей, які необхідно врахувати при проведенні судово-бухгалтерської експертизи, в нашому випадку – стану та операцій з основними засобами.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Загальні питання проведення судово-бухгалтерської експертизи операцій з основними засобами досліджені такими провідними економістами сучасності, як Л.В. Гуцаленко, Л.Г. Михальчишина, В.М. Сидорчук, І.К. Пентюк [3], Г.Г. Мумінова-Савіна [4], останні зміни щодо необоротних активів з прийняттям Податкового кодексу розглянули І. Голошкевич [6], І. Назарбаєва [7] та інші.

Метою статті є розкриття особливостей проведення судово-бухгалтерської експертизи стану та операцій з основ-

ними засобами внаслідок прийняття Податкового кодексу України.

Завданнями статті є: проаналізувати етапи проведення судово-бухгалтерської експертизи стану та операцій з основними засобами та виявити нові можливі порушення щодо операцій з основними засобами у зв'язку з прийняттям Податкового кодексу України.

Виклад основного матеріалу. Судово-бухгалтерська експертиза – це дослідження експертом на основі спеціальних знань матеріальних об'єктів, явищ і процесів, які містять інформацію про обставини справи, що перебувають у провадженні органів дізнання, досудового та судового слідства. Судово-бухгалтерська експертиза є одним із видів наукового дослідження та відрізняється від інших наукових досліджень тим, що ця діяльність відбувається в спеціально регламентованому процесуальним законом порядку [3].

Невід'ємною частиною господарських засобів підприємства є основні засоби. Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних, соціальних і культурно-побутових функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [2].

На початку судово-експертного дослідження відбувається дослідження зібраних у справі матеріалів, зокрема даних бухгалтерського, податкового, статистичного обліку та звітності, їх аналізі та узагальненні у висновках експертів. Методика експертного дослідження операцій з основними засобами полягає в перевірці та порівнянні балансових (звітних) даних про залишки основних засобів з даними синтетичного та аналітичного обліку. При цьому бухгалтерські записи звіряються з первинними документами про надходження та вибуття основних засобів (акти приймання, накладні, акти ліквідації основних засобів, довідки про нараховану суму амортизації, дані про витрати на капітальний ремонт та т. ін.). [4].

Експерт бухгалтер при проведенні судово-бухгалтерської експертизи операцій з основними засобами повинен керуватись законодавчо-нормативними джерелами, серед яких: Податковий Кодекс України, Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», П(С)БО

№2 «Баланс», П(С)БО №6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах», П(С)БО №7 «Основні засоби», Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів №561, Інструкцію по інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків №69.

При здійсненні судово-бухгалтерської експертизи операцій з основними засобами експерт-бухгалтер має встановити правильності оформлення операцій з надходження, переміщення та використання основних засобів.

Необоротні матеріальні активи надходять на підприємство та вибувають шляхами, наведеними на рисунку.

Будь-яке надходження та вибуття необоротних матеріальних активів на підприємство оформлюється первинним документом. Форми первинних документів, які використовуються для оформлення надходження та вибуття основних засобів, наведено в табл. 1.

До формальних ознак, згідно з якими експерти вирізняють підробки в первинних документах оформлення операцій з основними засобами, відносять:

- складання вищенаведених первинних документів із порушенням встановленої форми;
- незаповнення, недооформлення первинних облікових документів та документів звітності;
- взаємна невідповідність окремих реквізитів в одному або в кількох взаємопов'язаних бухгалтерських документах (наприклад, в Інвентарній картці обліку основних засобів та в Інвентарному списку основних засобів дані пооб'єктного

обліку не співпадають, не співпадають код та назва підприємства);

– відсутність необхідних додатків до бухгалтерського документа або їх невідповідність;

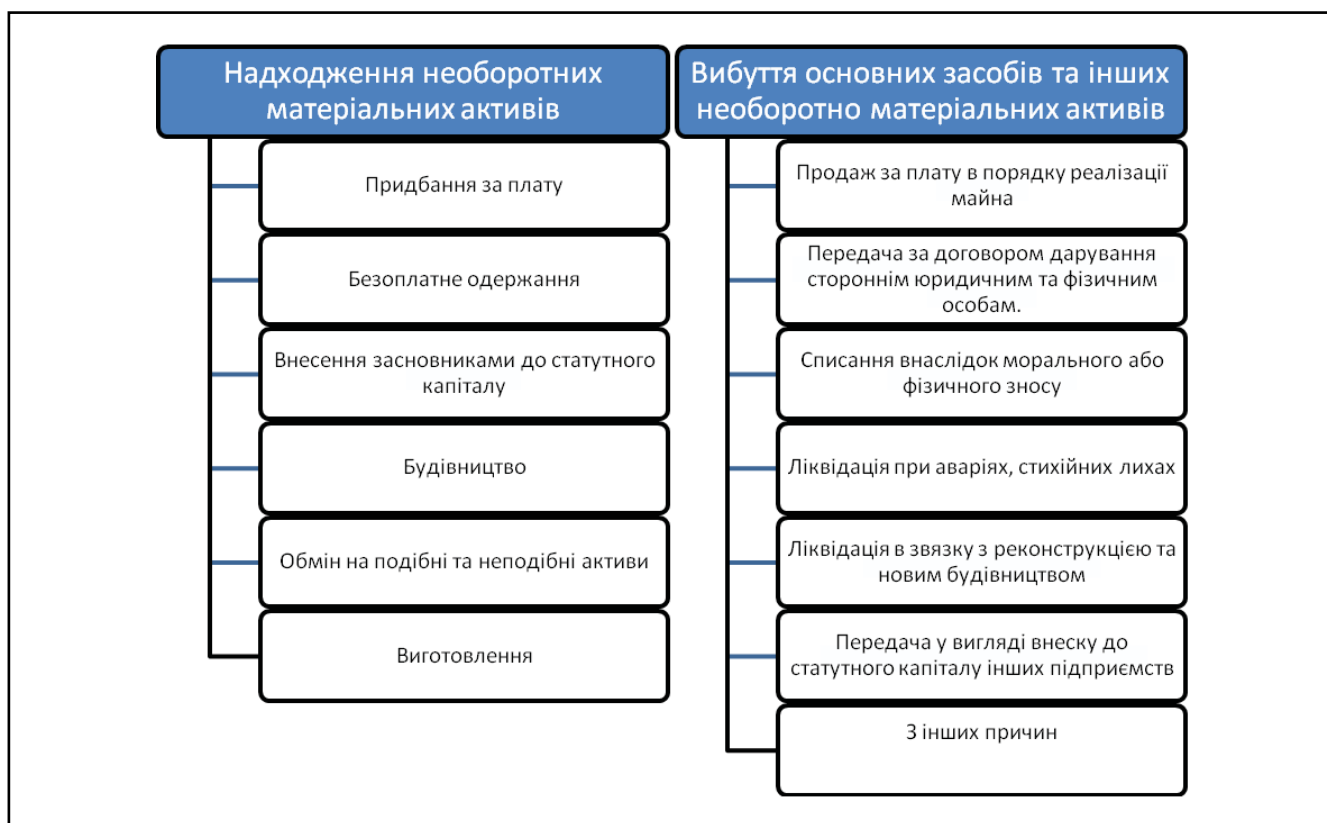
– підпис бухгалтерських документів посадовими, матеріально відповідальними особами, які не мають права підпису;

– відсутність у бухгалтерських документах необхідних печаток, штампів.

На другому етапі судово-бухгалтерської експертизи стану та операцій основних засобів експерт-бухгалтер має встановити відповідність відображення в бухгалтерському обліку операцій з основними засобами вимогам чинних нормативних актів з бухгалтерського обліку та звітності [4].

Облік витрат на будівництво, придбання або виготовлення власними силами основних засобів та інших необоротних матеріальних активів ведеться на відповідних субрахунках рахунка 15 «Капітальні інвестиції».

Основні засоби, що надходять на підприємство безоплатно як внески до статутного капіталу, якщо вони не вимагають додаткових витрат з доведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання, не є капітальними інвестиціями. Такі необоротні матеріальні активи при їх надходженні на підприємство або при їх зарахуванні до складу необоротних матеріальних активів не відображаються на рахунку 15 «Капітальні інвестиції», а відразу зараховуються на відповідні субрахунки рахунків 10 «Основні засоби» або 11 «Інші необоротні матеріальні активи» [5].



Надходження необоротних матеріальних активів на підприємство та їх вибуття

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Форми первинних документів, які використовуються для оформлення надходження, вибуття та ведення обліку основних засобів

	№ форми	Назва документу	Примітки
Надходження основних засобів	ОЗ-1	Акт приймання-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів	Складається на кожен об'єкт окремо, а на декілька – лише в тому випадку, коли об'єкти однотипні, мають однакову вартість і прийняті одночасно на відповідальне зберігання однією особою.
	ОЗ-2	Акт приймання-здачі відремонтованих, реконструйованих та модернізованих об'єктів	Зазначаються технічна характеристика та первісна вартість об'єкту. Актом такої форми оформлюється приймання завершених робіт після добудови, реконструкції або модернізації.
	ОЗ-5	Акт на установку пуск та демонтаж будівельної машини	Застосовується в будівельно-монтажних організаціях для оформлення передачі, установки та пуску будівельних машин та наступного їх демонтажу і передачі машино прокатній базі. Акт складається у двох примірниках представником машино прокатної бази та будівельної дільниці, що експлуатує будівельні машини та механізми.
Вибуття основних засобів	ОЗ-3	Акт на списання основних засобів	Потрібен для оформлення повного або часткового вибуття решти об'єктів. Заповнюється у двох примірниках. Обов'язково завіряють підписом керівника. Витрати на розбирання і матеріальні цінності отримані від такого розбирання, записують до розділу «Розрахунок результатів списання об'єктів, це й буде підставою для оприбуткування таких ТМЦ на склад».
	ОЗ-4	Акт на списання транспортних засобів	Списують вантажні або легкові авто, причепа або напівпричепа при його ліквідації. Форма №ОЗ-4 дозволяє оприбутковувати залишки від розбирання списаного транспорту. Відомості про них та суму витрат на розбирання заносять до графі «Розрахунок результатів списання автомобілів»
	ОЗ-6	Інвентарна картка обліку основних засобів	Здійснюються записи на підставі ОЗ-1 та ОЗ-2: для обліку окремих та групових об'єктів, які надійшли в експлуатацію в одному календарному місяці, мають одне виробничо-господарське значення, технічну характеристику та вартість. Як правило заповнюється в одному примірнику, знаходиться в бухгалтерії.
	ОЗ-7	Опис інвентарних карток по обліку основних засобів	Застосовується для реєстрації інвентарних карток. Складається в одному примірнику в бухгалтерії.
	ОЗ-8	Картка обліку руху основних засобів	Застосовується для обліку руху основних засобів за класифікаційними групами. Відкривається в бухгалтерії в одному примірнику. На основі даних цих карток заповнюються звітні форми з руху основних засобів
	ОЗ-9	Інвентарний список основних засобів (за місцем їх знаходження, експлуатації)	Застосовується в місцях експлуатації основних засобів для обліку кожного об'єкта за матеріально-відповідальними особами. Дані пооб'єктного обліку основних засобів за місцями їх знаходження повинні бути тотожні записам в інвентарних картках обліку основних засобів, що ведуться в бухгалтерії.
	ОЗ-14, 15, 16	Розрахунок амортизації основних засобів	Бухгалтер на свій розсуд розробляє форми для обліку амортизації ОЗ

Собівартість реалізації (продажу) необоротних активів акумулюється на рахунку 943 «Собівартість реалізованих виробничих запасів». Залишкова вартість та інші затрати по об'єктах основних засобів, що безоплатно передаються або ліквідовуються на рахунку 976 «Списання необоротних активів», у Звіті про прибутки і збитки відображаються в статті «Інші витрати» (рядок 160).

Доходи від продажу об'єктів основних засобів на відповідний субрахунок 712 «Дохід від реалізації інших необоротних активів». Доходи, що виникають при ліквідації основних засобів (при оприбуткуванні матеріальних цінностей отриманих у результаті ліквідації об'єктів основних засобів), відображаються на рахунку 746 «Інші доходи від звичайної діяльності». В Звіті про прибутки і збитки відображаються в статті «Інші доходи» (рядок 130).

Також при здійсненні судово-бухгалтерської експертизи операцій з основними засобами необхідною є перевірка

правильності віднесення окремих об'єктів до основних засобів, перевірка правильності нарахування амортизації, своєчасність та повнота віднесення їх до витрат підприємства та визначення впливу операцій з основними засобами на оподаткований прибуток підприємства [4].

Оподаткування основних засобів зазнало значних змін із прийняттям Податкового кодексу України, що призвело до збільшення кількості порушення у цій сфері. Згідно з ПКУ основними засобами вважаються матеріальні активи для господарського використання, вартість яких перевищує 2500 грн. і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом і очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік). Дане визначення не підміняє собою визначення, що міститься в П(С)БО 7, а є певним бухгалтерсько-податковим симбіозом.

Критерії для віднесення активів до основних засобів залишилися практично незмінними. Водночас ПКУ передбачено розподіл основних засобів на 16 груп замість чотирьох колишніх. При цьому замість щоквартальних норм амортизації ОФ встановлено мінімально допустимі строки корисного використання основних засобів у розрізі кожної з груп. Згідно з Податковим кодексом України об'єктом нарахування податкової амортизації визначено амортизаційну вартість, яка розраховується як первісна вартість за вирахуванням ліквідаційної [1]. Амортизацію в податковому обліку, як і в бухгалтерському, необхідно нараховувати щомісячно на кожен об'єкт основних засобів окремо впродовж строку його корисного використання (установленого підприємством, але не менше мінімального) до досягнення ліквідаційної вартості такого об'єкта.

У Податковому кодексі України існують обмеження щодо нарахування амортизації певних груп. Тільки за прямолінійним та виробничим методами можуть амортизуватися об'єкти ОЗ груп 9 (інші основні засоби), 12 (тимчасові (нетитульні) споруди), 14 (інвентарна тара) та 15 (предмет прокату) [8]. Метод прискореного зменшення залишкової вартості можна застосовувати лише до груп 4 (машини та обладнання) та 5 (транспортні засоби).

Амортизація малоцінних необоротних матеріальних активів і бібліотечних фондів може нараховуватися за рішенням платника податків одним із двох способів: 1) «50/50» – згідно з ним амортизація нараховується в першому місяці використання об'єкта в розмірі 50% його вартості, що амортизується, а решта 50% в місяці списання об'єкта з балансу; 2) або в першому місяці використання об'єкта в розмірі 100 відсотків його вартості. Амортизація груп 1 і 13 не нараховується (земля і природні ресурси) [8].

Згідно з Податковим кодексом України первісна вартість визначається з урахуванням звичайної ціни у всіх випадках придбання необоротних активів з «компенсаційними» нюансами. Звичайна ціна не застосовується тільки у разі прид-

бання необоротних активів за кошти та у разі самостійного їх виготовлення платником податків [6]. Звичайною ціною вважається ціна товарів (робіт, послуг), визначена сторонами договору, якщо не доведене зворотне, вважається, що така ціна відповідає рівню справедливих ринкових цін.

Експерту-бухгалтеру необхідно пам'ятати, що за основними засобами справедлива вартість визначається в разі: безкоштовної передачі основних засобів; якщо основні засоби отримані внаслідок бартерних операцій; якщо основні засоби передані як внесок до статутного капіталу [4].

При визначенні впливу операцій з основними засобами на оподаткований прибуток підприємства експерту слід ретельно перевіряти податкові доходи і витрати, які виникають під час здійснення операцій з необоротними активами.

У декларації з податку на прибуток податкові доходи і податкові витрати відображаються у різних додатках у залежності від того, як використовуються відповідні необоротні активи і внаслідок яких операцій виникають доходи і витрати:

1. Операції, пов'язані з надходженням необоротних активів на підприємство, з позиції виникнення доходів і витрат можна поділити на три групи. Важливо звернути увагу на третю групу – операції, які впливають на об'єкт оподаткування безпосередньо в момент здійснення: Безоплатне отримання – виникають доходи у сумі, визначеній на рівні не нижче за звичайну ціну; отримання раніше проданого об'єкта у зв'язку з поверненням його покупцем – виникають доходи в сумі, що дорівнює сумі відображених у складі податкових доходів у період продажу об'єктів.

2. Операції, які здійснюються під час експлуатації необоротних активів. Дані операції поділяються на чотири групи, і найсуттєвішими з позиції впливу на об'єкт оподаткування є операції третьої групи. Всі операції мають «витратний характер». Це: амортизація; операції пов'язані з утриманням і технічним обслуговуванням об'єктів; операції пов'язані поліпшенням об'єктів (у частині витрат, що не перевищують 10-процентний ліміт, встановлений п. 146.11 ст. 146).

Таблиця 2. Виникнення податкових доходів і податкових витрат при здійсненні операцій з основними засобами

№	Господарська операція	Дохід	Витрати
1	Продаж основних засобів (крім безоплатно отриманих та невиробничих)	У сумі перевищення доходу від продажу над балансовою вартістю об'єкта	У сумі перевищення балансової вартості об'єкта над доходом від його продажу
2	Продаж безоплатно отриманих об'єктів основних засобів	У сумі перевищення доходу від продажу об'єкта над вартістю, яку було включено до складу доходів під час отримання	У сумі перевищення вартості, яку було включено до складу доходів під час безоплатного отримання об'єкта над доходом від його продажу
3	Безоплатна передача	У сумі перевищення доходу від відчуження об'єкта (але нижче за звичайну ціну) над балансовою вартістю такого об'єкта	–
4	Передача як внесок до статного капіталу	(Див рядок 1 цієї табл.)	
5	Продаж об'єкта на умовах фінансового лізингу	(Див рядок 1 цієї табл.)	
6	Ліквідація об'єкта	–	У сумі витрат, пов'язаних з ліквідацією об'єкта, або у сумі залишкової (балансової) вартості такого об'єкта

У податковому обліку в залежності від напрямку використання необоротних активів визнані витрати можуть відображатися по-різному. Операції, при яких виникає податковий дохід, відносяться до четвертої групи: отримання орендних платежів у разі передання необоротних активів в оперативну оренду, отримання страхового відшкодування за застраховані необоротні активи в разі настання страхового випадку.

3. Операції, пов'язані з вибуттям необоротних активів, приводять до виникнення доходів і витрат, які відображено в табл. 2 [7]

На сьогодні застосовують важливе загальне правило, що міститься в п. 146.14 III розділу ПКУ: «Дохід від продажу або іншого відчуження об'єкта основних засобів та нематеріальних активів для цілей застосування цієї статті визначається згідно з договором про продаж або інше відчуження об'єкта основних засобів та нематеріальних активів, але не нижче звичайної ціни такого об'єкта (активу)» [1].

Як було зазначено, звичайною ціною вважається ціна товарів (робіт, послуг), визначена сторонами договору (якщо не доведене зворотне), вважається, що така ціна відповідає рівню справедливих ринкових цін. Тому експерт-бухгалтер на цьому етапі перевірки має бути обізнаним у ринковій ситуації об'єкта вибуття.

Висновки

У результаті проведеного дослідження були зроблені такі висновки:

1. Аналізуючи етапи проведення судово-бухгалтерської експертизи стану та операцій з основними засобами, було висвітлено два основні. Початковий етап, на якому відбувається дослідження експертом-бухгалтером зібраних у справі матеріалів, та етап встановлення відповідності відображення в бухгалтерському обліку операцій з основними засобами вимогам чинних нормативних актів з бухгалтерського обліку та звітності.

2. З прийняттям Податкового кодексу України податковий облік основних засобів докорінно змінився, тому можливі порушення можуть виникати при здійсненні правильності від-

несення окремих об'єктів до основних засобів, правильності нарахування амортизації, своєчасності та повноти віднесення їх до витрат підприємства та визначення впливу операцій з основними засобами на оподаткований прибуток підприємства, ПКУ передбачено розподіл основних засобів на 16 груп замість чотирьох колишніх. Замість щоквартальних норм амортизації ОФ встановлено мінімально допустимі строки корисного використання основних засобів у розрізі кожної з груп, об'єктом нарахування податкової амортизації визначено амортизаційну вартість. Амортизацію в податковому обліку, як і в бухгалтерському, необхідно нараховувати щомісячно на кожен об'єкт основних засобів окремо впродовж строку його корисного використання. А при визначенні правильності нарахування податкового доходу чи витрат слід врахувати нове поняття податкового кодексу «звичайна ціна».

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України: за станом на 7 лют. 2011 р. / Верховна Рада України. – К.: Алерта; ЦУЛ, 2011. – 424 с.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. №92.
3. Судово-бухгалтерська експертиза / [Гуцаленко Л.В., Михальчишина Л.Г., Сидорчук В.М., Пентюк І.К.]. – К.: «Центр учбової літератури», 2011. – 87–91 с. (Навчальний посібник).
4. Мумінова-Савіна Г. Судово-бухгалтерська експертиза. [Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни] / Г. Мумінова-Савіна – К.: КНЕУ, 2004. – 268 с.
5. Лень В. Фінансовий облік: [Навчальний посібник] / В.С. Лень. – К.: ВЦ «Академія», 2011. – 608 с.
6. Необоротні активи та звичайні ціни: випадки застосування / Голошкевич І. // Збірник систематизованого законодавства. – 2011. – Вип. 4. – С. 22–25.
7. Необоротні активи поміж доходів і витрат / Назарбаєва І. // Збірник систематизованого законодавства. – 2011. – №10. – С. 62–66.
8. Методи нарахування амортизації: (Довідк., Подат. на прибі.) [Електрон. ресурс] // Податки та бухгалтерський облік. Режим доступу до журн.: <http://nibu.factor.ua/ukr/info/pribil/metod-amort/>

Л.Ю. ЛЕВАЄВА,
викладач, Переяслав-Хмельницький ДПУ ім. Григорія Сковороди

Сучасний стан та перспективи розвитку небанківських кредитно-фінансових інститутів на фінансовому ринку

Досліджено розвиток основних спеціалізованих небанківських кредитно-фінансових інститутів в Україні, проаналізовано їхню діяльність як учасників фінансового ринку, визначено перспективи й тенденції подальшого розвитку.

Ключові слова: небанківські кредитно-фінансові інститути, фінансовий ринок.

Исследовано развитие основных специализированных небанковских кредитно-финансовых институтов

Украины, проанализирована их деятельность как участников финансового рынка, определены перспективы и тенденции дальнейшего развития.

Ключевые слова: небанковские кредитно-финансовые институты, финансовый рынок.

Investigational development of the basic specialized unbank credit-financial institutes to Ukraine, their activity is analysed, as participants of financial market, certainly prospects and subsequent progress trends.

Постановка проблеми. В останні роки на національних ринках позикових капіталів розвинутих країн важливу роль стали відігравати спеціалізовані небанківські кредитно-фінансові інститути, які посіли важливе місце в накопиченні та мобілізації грошового капіталу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У науковій літературі проблемі вивчення діяльності небанківських кредитно-фінансових інститутів приділяється велика увага. З вітчизняних науковців її досліджують В.Б. Альошин, О.Д. Василік, В. Кісь, В. Мосейчук, А.Я. Оленчик, В.М. Опарін, К.В. Павлюк, В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич, О.Д. Вовчак, Л.М. Горбач, О.І. Завійська, О.Д. Заруба, В.Й. Плис, Л.І. Рейтман, Р.С. Дяків, О. Поліщук, С. Балабан, О. Юр'єв. Однак потребують подальшого дослідження діяльності небанківських кредитно-фінансових інститутів в сучасних умовах та перспектив розвитку їхньої діяльності, що й зумовило актуальність статті.

Спеціалізовані кредитно-фінансові інститути являють собою установи кредитної системи небанківського типу, що акумулюють грошові доходи, капітали та заощадження населення, підприємств, держави, спеціалізуючись на виконанні кількох операцій або обслуговуючи обмежене коло клієнтури.

Основні напрями діяльності сучасних спеціалізованих кредитно-фінансових інститутів пов'язані: з акумуляцією заощаджень населення шляхом залучення коштів на вклади, випуску власних акцій, облігацій, продажу страхових полісів; кредитуванням певної сфери економіки, виду господарської діяльності, групи населення; наданням іпотечних кредитів; організацією пенсійного та соціального забезпечення населення; здійснення операцій в рамках кредитної взаємодопомоги.

Мета статті – дослідити розвиток основних спеціалізованих небанківських кредитно-фінансових інститутів в Україні, проаналізувати їхню діяльність як учасників фінансового ринку, визначити перспективи й тенденції подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Залежно від обраної сфери діяльності розрізняють різні види спеціалізованих кредитно-фінансових інститутів, функції і назви яких, а також обсяги і типи операцій, роль у кредитній системі та економіці значно відрізняються у різних країнах. Найбільш характерними і поширеними у промислово розвинутих країнах видами спеціалізованих кредитно-фінансових інститутів є: страхові компанії, пенсійні фонди, кредитні спілки, ломбарди [11].

Зростання ризику в усіх сферах людського життя та господарської діяльності зумовлює необхідність захисту громадян від можливих втрат та розподілу збитків серед широкого загалу. Закономірність тут така: чим більше суб'єктів охоплено страхуванням, тим менше воно коштує окремій особі.

Страхування у ринковій економіці ґрунтується на попередньому створенні страхових фондів із страхових внесків та на відшкодуванні збитків потерпілим-учасникам [1, с. 8].

Отже, страхування – це вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати громадянами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) та доходів від розміщення коштів цих фондів [6].

У Законі «Про страхування» зафіксовано головні елементи, що формують поняття страхування. Це насамперед мета страхування – захист майнових інтересів фізичних і юридичних осіб. Наголошується, що захист забезпечується на випадок конкретних подій, перелік яких зафіксовано в чинному законодавстві або страхових договорах [6]. Кожна людина має знати, як вона може обмежити свій ризик і скільки їй це коштуватиме. З іншого боку, страхова справа є прибутковим різновидом підприємництва, яке в Україні тільки починає розвиватися.

Формування страхового ринку України має стихійний характер, і в багатьох випадках захист прав та інтересів страхувальників не забезпечений належно. Говорити про сформований, і тим більше конкурентний, страховий ринок поки що передчасно. Рівень покриття страхових ризиків становить не більше 10% (у більшості розвинутих країн – не менше 90–95%). Ступінь розвитку різних регіонів неоднаковий, і треба чимало часу для рівномірного розвитку страхових послуг на території України [8].

Ринок страхових послуг залишається найбільш капіталізованим серед інших небанківських фінансових ринків. Загальна кількість страхових компаній станом на 31 грудня 2010 року становила 456, у тому числі СК life – 67 компаній, СК non-life – 389 компаній (станом на 31 грудня 2009 року – 450 компаній, у тому числі СК life – 72 компанії, СК non-life – 378 компаній). Кількість страхових компаній (СК) станом на 31 грудня 2010 року становила 456, з яких 67 СК зі страхування життя (СК life) та 389 СК, що здійснювали види страхування інші, ніж страхування життя (СК non-life). За 2010 рік кількість страхових компаній збільшилася на шість СК.

У порівнянні з 2009 роком на 2639,6 млн. грн (12,9%) збільшилися обсяги надходжень валових страхових премій, обсяг чистих страхових премій збільшився на 669,7 млн. грн. (5,3%). Основним фактором зростання валових страхових премій у порівнянні з попереднім роком стало збільшення обсягу внутрішнього перестрахування на 1969,9 млн. грн. (25,3%). Необхідно відзначити, що розмір внутрішнього

перестраховування вже перевищив докризовий рівень 2008 року на 21,5%.

За 2010 рік відстежується тенденція зростання фінансової стійкості страхових компаній. Так, при зростанні на 5,3% обсягів чистих страхових премій на 12,1% зросли обсяги сформованих страхових резервів. На 8% зросли загальні активи, з них активи, визначені законодавством для представлення коштів страхових резервів, – на 16,9%.

У порівнянні з 2009 роком на 9,4% зменшилися валові страхові виплати/відшкодування, обсяг чистих страхових виплат зменшився на 2,8% [4].

Пенсійні фонди – це спеціалізовані фінансові установи, основним завданням яких є збір і акумуляція грошових коштів, призначених для пенсійного забезпечення громадян при досягненні ними певного віку.

За формою власності пенсійні фонди можуть бути приватними або державними. Приватні пенсійні фонди створюються різними фірмами і корпораціями для виплати пенсій та допомог своїм робітникам і службовцям. Кошти цих фондів формуються за рахунок регулярних відрахувань із заробітної плати працівників, відрахувань з прибутку підприємств, а також за рахунок прибутку від операцій самих фондів.

Пенсійні фонди можуть функціонувати як самостійні юридичні особи, однак частіше вони знаходяться під контролем корпорацій, що їх створили, або перебувають у довірчому управлінні трастів/ділів комерційних банків чи страхових компаній. Якщо страховій компанії доручається не лише управління акумульованими коштами фондів, тобто їх активними операціями, а й врегулювання всіх зобов'язань за пасивами, такий пенсійний фонд вважається застрахованим. В усіх інших випадках фонд є незастрахованим.

Як і діяльність страхових компаній, операції пенсійних фондів пов'язані з нагромадженням значних сум коштів на тривалі строки, що надає широкі можливості у здійсненні довгострокових інвестицій. Дані обставини визначають структуру активів пенсійних фондів, основна частина в яких належить цінним паперам приватних підприємств, а також державним борговим зобов'язанням. Досить часто значна питома вага у вкладеннях пенсійного фонду належить акціям і облігаціям тієї корпорації, яка його створила, що дозволяє впливати на її політику.

У зв'язку з тим, що майбутні виплати пенсійних фондів у значно більшій мірі піддаються чіткому розрахунку та плануванню, ніж виплати за пасивами страхових компаній, пенсійні фонди відзначаються значно вищим рівнем фінансової стійкості, що надає їм можливість підтримувати власну ліквідність на мінімальному рівні. У свою чергу, це сприяє формуванню пенсійними фондами активної інвестиційної політики, спрямованої на досягнення більшої доходності за вкладеннями, причому не лише в цінні папери, а й за рахунок довгострокових кредитних операцій.

Державні пенсійні фонди створюються за ініціативою центральних та місцевих органів влади, а їхні ресурси фор-

муються за рахунок відрахувань з бюджетів різних рівнів, а також внесків працівників державних структур. Як правило, розміщення активів державних пенсійних фондів здійснюється на основі більш обережної інвестиційної політики, ніж приватних, і передбачає вкладення коштів здебільшого в облігації державних позик [11].

Станом на 31 грудня 2010 року в Державному реєстрі фінансових установ міститься інформація про 101 недержавний пенсійний фонд (далі – НПФ) та 43 адміністратори НПФ, з яких мають ліцензії з адміністрування НПФ – 36. При цьому 13 адміністраторів НПФ обслуговують більш ніж один недержавний пенсійний фонд.

Станом на 31 грудня 2010 року адміністраторами недержавних пенсійних фондів було укладено 69 741 пенсійний контракт з 56 139 вкладниками, з яких 2385 вкладників, або 4,2%, – юридичні особи, на яких припадає 884,6 млн. грн. пенсійних внесків (95,6% від загального обсягу пенсійних внесків за системою НПЗ), а 53 754 вкладники, або 95,8%, – фізичні особи. При цьому порівняно з кінцем 2009 року кількість контрактів з юридичними особами зросла на 8,5%, а з фізичними особами – на 12,5%. На кінець 2010 року кількість учасників НПФ відповідно до укладених контрактів становила 569 230 осіб, протягом року вона зросла на 72,1 тис. осіб, або на 14,5%.

Пенсійні виплати (одноразові та на визначений строк) станом на 31 грудня 2010 року становили 158,2 млн. грн., збільшившись за рік на 75,6%. Аналізуючи динаміку сплачених пенсійних внесків, слід зазначити, що надходження пенсійних внесків за 2010 рік збільшилися на 22,6% і на 31 грудня 2010 року становили 925,4 млн. грн.

Загальний обсяг активів, сформованих пенсійними фондами, станом на 31 грудня 2010 року становить 1144,3 млн. грн. Усього за 2010 рік активи НПФ зросли на 33,4% (на 286,4 млн. грн.). Чиста вартість активів НПФ протягом року збільшилася з 854,7 до 1140,6 млн. грн., або на 33,5%.

Загальна вартість доходу, отриманого від інвестування пенсійних активів, станом на 31 грудня 2010 року становила 433 млн. грн., або 46,8% від суми залучених внесків, збільшившись протягом 2010 року на 196,3 млн. грн., або на 82,9% [4].

Кредитна спілка – це неприбуткова організація, заснована фізичними особами, професійними спілками, їхніми об'єднаннями на кооперативних засадах із метою задоволення потреб її членів у взаємному кредитуванні та наданні фінансових послуг за рахунок об'єднаних грошових внесків членів кредитної спілки. Кредитна спілка є фінансовою установою, видом діяльності якої є надання виключно фінансових послуг, передбачених законодавством [5].

Іншими словами, кредитна спілка – це організація, створена з метою допомогти своїм членам шляхом їх взаємного кредитування. Схема діяльності кредитних спілок проста: одні члени організації з метою захистити свої кошти від інфляції розміщують їх на депозитних рахунках, інші – кори-

стуються цими коштами на кредитній основі. Діяльність кредитних спілок засновано на таких головних принципах, як гласність, самоврядування, рівноправність членів організації, свобода вступу та виходу із членства [10].

Фінансовий характер діяльності кредитної спілки робить її схожими на інших учасників фінансового ринку – банки. Між цими структурами є як багато спільного, так і відмінного. Спільним є те, що і банки, і кредитні спілки на ринку діють як фінансові посередники, створені для задоволення потреб споживачів у фінансових ресурсах. Вони мають акумулювати кошти від тих, хто має у даний момент їх надлишок, і передавати тим, хто відчуває в них нагальну потребу. Принциповою відмінністю між цими структурами є мета діяльності кожної з них: отримання прибутку для банку і надання фінансових послуг для кредитної спілки. За кордоном кредитні спілки у своєму розвитку все більше наближаються до банків, але основна відмінність зберігається: вони обслуговують тільки своїх учасників [10].

У такого виду кредитування є низка переваг. По-перше, кредитна спілка на відміну від банку є структурою досить відкритою, поза як працює на громадських засадах. Кожен із членів спілки має цілком законні підстави контролювати діяльність об'єднання. По-друге, є нагода напрацювати позитивну кредитну історію поза банком. По-третє, ставки річних у КС мають бути нижчими за банківські [3].

Особливість кредитної спілки в тому, що фінансові послуги вона надає виключно своїм членам. Ними можуть бути лише фізичні особи, проте згідно із законом від імені членів кредитної спілки кредити можуть отримувати також селянські (фермерські) господарства та приватні підприємства, які перебувають в їхній власності. Напевне, саме таким чином законодавці спробували підтримати селянський (фермерський) сектор економіки країни, адже банки вважають такі види кредитування надто ризикованими і, відповідно, неприбутковим сегментом ринку фінансових послуг.

Порівняно з банками кредитні спілки є значно гнучкішим джерелом фінансування. Спрощена процедура, за якою є можливість отримати кредит, більше наближує спілку до споживачів послуг, ніж банківські процедури. Як прогнозують аналітики, на ринку конкуренція між банками та кредитними спілками незабаром перейде у розподіл функцій. Банкам залишиться іпотечне кредитування та кредитування юридичних осіб, а спілки перетягнуть на себе ринок споживчого кредитування. Вже сьогодні у невеликих населених пунктах, де банкам ніде розгорнути свою діяльність, кредитна спілка – поза конкуренцією і для багатьох стає єдиним шансом отримати кредит.

Скоротилася кількість кредитних спілок, яка на кінець 2010 року становить 659 одиниць, що на 12,7% (96 одиниць) менше за показник минулого року – 755. Насамперед це пояснюється істотним погіршенням фінансового стану вища кредитних спілок за 2009–2010 роки, суттєвим зниженням показників платоспроможності та ліквідності.

Загальний обсяг активів кредитних спілок станом на 31 грудня 2010 року становив 3432,2 млн. грн. і порівняно з аналогічним періодом попереднього року зменшився на 18,6% (станом на 31 грудня 2009 року становив 4218 млн. грн.).

Загальний обсяг капіталу кредитних спілок станом на 31 грудня 2010 року становив 1117,3 млн. грн. і порівняно з аналогічним періодом минулого року зріс на 45,9% (станом на 31 грудня 2009 року становив 765,8 млн. грн.). Найбільшу питому вагу в його структурі становив пайовий капітал у розмірі 916,8 млн. грн. (станом на 31 грудня 2009 року пайовий капітал кредитних спілок становив 815,6 млн. грн.).

Саме кредитні спілки порівняно з іншими небанківськими фінансовими установами виявилися найбільш вразливими до проявів фінансової кризи та найменш спроможними щодо її якнайшвидшого подолання.

У цілому загальна сума заборгованості 343 тис. членів кредитних спілок, які мали діючі станом на 31 грудня 2010 року кредитні договори, становила 3349,5 млн. грн., тобто в середньому кожен член-позичальник кредитної спілки на кінець періоду мав 9,8 тис. грн боргу по кредиту (станом на 31 грудня 2008 року – 9,6 тис. грн.).

Обсяг залучених внесків на депозитні рахунки в розрахунку на одну особу також збільшився: з 24,1 тис. грн. станом на 31 грудня 2008 року до 24,7 тис. грн. станом на 31 грудня 2010 року.

Таким чином, кредитні спілки поступово намагаються активізувати свою діяльність для подолання наслідків світової фінансової кризи та задоволення потреб своїх членів у наданні фінансових послуг.

Обсяги кредитування іншими кредитними установами зменшилися на 22% за 2010 рік порівняно з аналогічним періодом минулого року, а в порівнянні з 2008 роком – на 51,5%. Скорочення обсягів кредитування іншими кредитними установами відбулося в основному через низьку платоспроможність позичальників.

На кінець 2010 року сума внесків (вкладів) членів кредитних спілок на депозитні рахунки становила 1945 млн. грн. та суттєво зменшилася порівняно з аналогічним періодом минулого року (на 34,3%).

Середня сума внеску (вкладу) члена кредитної спілки на депозитний рахунок зменшилася наприкінці 2010 року (24,7 тис. грн.) порівняно з аналогічним періодом минулого року на 2,4% (25,3 тис. грн.) [4].

Ломбарди – це кредитні установи, які надають грошові позики під заставу рухомого майна. В нашій країні вони виникли на початку 1920-х років. Ломбарди були державними госпрозрахунковими підприємствами. Вони перебували у розпорядженні місцевих рад у системі установ побутового обслуговування. Ломбарди були створені з метою надання можливості населенню зберігати предмети особистого користування і домашнього вжитку, а також брати позику під заставу цих речей [2].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Ломбарди вважаються найменше регульованим фінансовим ринком України. В даний час він знаходиться у відомстві Державної комісії по регулюванню ринків фінансових послуг і регулюється тимчасовим положенням «Про порядок надання фінансових послуг ломбардами».

Дотепер не затверджений Верховною Радою закон «Про ломбарди і ломбардну діяльність». Точніше, він був прийнятий у 2003 році в першому читанні. Через цей законопроект розгорівся справжній конфлікт між законодавцями і ломбардами. Річ у тім, що відповідно до нього мінімальний розмір статутного капіталу ломбарду не може бути менше 20 тис. євро. Проте деякі учасники ринку через членів парламентського комітету з питань фінансів і банківської діяльності лобюють істотне збільшення мінімального розміру статутного капіталу ломбардів – до 300–500 тис. євро. Таке нововведення істотно вдарить по дрібних ломбардах і скоротить їхню частку на ринку. При цьому більшість лихварів активно протестують проти подібного посилювання вимог до них.

Багатократне підвищення мінімального статутного капіталу під силу тільки найбільшим гравцям ломбардного ринку, серед яких «Скарбниця», «Київський місцевий ломбард», «Алдан», «Українська ювелірна компанія». Якщо планку все ж таки піднімуть, це може призвести до монополізації ринку ломбардів і відходу в тінь більше 90% існуючих на сьогодні ломбардних установ. Тому Всеукраїнська асоціація ломбардів пропонує залишити мінімальний розмір статутного капі-

талу ломбардів на рівні 20 тис. євро, додавши по 5 тис. євро для кожної філії установи [7].

Існує багато різних способів переконати клієнта в красі його «постійності». Багато ломбардів використовують системи знижок і заохочень для своїх постійних клієнтів – без цього ломбардний бізнес не може бути успішним і процвітаючим. Для ломбардів вигідно, щоб клієнт обов'язково викупив свою заставу. Таким чином, він і далі матиме можливість відвідувати ломбард. А якщо застava не викуплена, це означає, що клієнт для ломбарду «втрачений».

Станом на 31 грудня 2010 року до Державного реєстру фінансових установ внесено інформацію про 426 ломбардів, що на 53 установи, або на 14,2%, більше у порівнянні з відповідною датою 2009 року (станом на 31 грудня 2009 року – 373 ломбарди). Тенденція до зростання кількості ломбардів пов'язана, перш за все, із забезпеченням ними першочергових потреб громадян у грошових коштах.

При зростанні кількості наданих фінансових кредитів під заставу за 2010 рік на 36,8% у порівнянні з відповідним періодом 2009 року кількість договорів, погашених за рахунок майна, наданого в заставу, збільшилася на 51,9%. За результатами 2010 року частка обсягу погашених фінансових кредитів за рахунок наданого в заставу майна в загальній сумі погашених фінансових кредитів становила 8,4% (або 452,8 млн. грн.), за результатами 2009 року дана частка становила 7,1% (або 240,1 млн. грн.).

Загальні показники діяльності небанківських фінансових установ

	31.12.2006	31.12.2007	31.12.2008	31.12.2009	31.12.2010
Страхові компанії					
Загальні активи, млн. грн.	23995	3212	41930,5	41970,1	45234,6
Страхові резерви, млн. грн.	6014	8423,3	10904,1	10141,3	11371,8
Валові страхові премії, млн. грн.	13830	18008,2	24008,6	20442,1	23081,7
Валові страхові виплати, млн. грн.	2599	4213	7050,7	6737,2	6104,6
Недержавні пенсійні фонди					
Кількість учасників за укладеними пенсійними контрактами, тис. осіб	193	279	482,5	497,1	569,2
Загальні активи НПФ, млн. грн.	137	281	612,2	857,9	1144,3
Пенсійні внески, млн. грн., у т.ч.	119,7	234,4	582,9	754,6	925,4
– від фізичних осіб	5,3	14,0	26,0	31,8	40,7
– від юридичних осіб	109,1	220,4	556,8	722,7	884,6
– від фізичних осіб-підприємців	0,02	0,04	0,1	0,1	0,2
Пенсійні виплати, млн. грн.	4,0	9,1	27,3	90,1	158,2
Кредитні спілки					
Кількість членів КС, тис. осіб	1791	2392	2669	2190	1570
Загальні активи, млн. грн.	3241	5261	6065	4218	3432
Обсяг виданих кредитів членам КС на звітну дату, млн. грн.	2597	4512,3	5572,8	3909,1	3349,5
Обсяг залучених депозитів членів КС на звітну дату, млн. грн.	1927	3451,2	3951,1	2959,3	1945
Ломбарди					
Загальні активи, млн. грн.	465	367,7	525,3	618,9	888,2
Обсяг виданих під заставу кредитів, наданих протягом звітного періоду, млн. грн.	1315	1404	2127	3505	5503
Загальна сума отриманих доходів, млн. грн.	285,7	249,2	494,2	1035,9	1305,2
Загальна сума витрат, млн. грн.	263,0	252,0	470,1	992,3	1214,8

* За даними [4].

Середньозважена річна процентна ставка за фінансовими кредитами ломбардів за 2010 рік становила 216,5% (за 2009 рік – 251,1%).

Важливим показником, який характеризує ринок ломбардів, є показник їхнього фінансового стану. Станом на 31 грудня 2010 року обсяг дебіторської заборгованості зріс на 53,4% (до 566,9 млн. грн.) у порівнянні з відповідною датою 2009 року, що пов'язано зі стійкою тенденцією до збільшення обсягів кредитування. Станом на 31 грудня 2010 року обсяг активів збільшився на 43,5% у порівнянні з відповідною датою 2009 року і становив 888,2 млн. грн.

При зростанні обсягу статутного капіталу ломбардів на 92,2% станом на 31 грудня 2010 року в порівнянні з відповідним показником станом на 31 грудня 2009 року, а середній обсяг статутного капіталу в розрахунку на один ломбард зріс на 45,9%. Станом на 31 грудня 2010 року в 39 ломбардів обсяг власного капіталу становив менше 200 тис. грн., що на 17 фінансових установ менше в порівнянні з відповідною звітною датою 2009 року (станом на 31 грудня 2009 року – 56) [4].

Висновки

Український ринок небанківських кредитних установ має значні можливості, проте потреби національної економіки та населення в якісних фінансових послугах не задоволені.

Серед проблем, які існують на фінансовому ринку та перешкоджають його подальшому розвитку, є:

- відсутність чіткої ціленаправленої державної політики у сфері розвитку фінансових послуг;
- недосконала нормативна та законодавча база;
- низька фінансова культура населення;
- недосконала система державного контролю за фінансовою надійністю фінансових інститутів;

– фінансово-економічна нестабільність у країні.

Успішний розвиток фінансового ринку, на нашу думку, залежатиме від формування фінансово стійких організацій, від активізації ролі держави і її органів у зміцненні та розвитку фінансового ринку а також від розвитку законодавчої бази.

Список використаних джерел

1. Базилевич В.Д. Страхова справа / Базилевич В.Д., Базилевич К.С. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2002. – 203 с.).
2. Банківська справа: Навч. посібник / За ред. Ф.Ф. Бутинця. – К.: Кондор, 2004.
3. Бізнес у кредит. Матеріали Східно-Європейського Інституту Розвитку, 2003. Untitled. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.mailto:eauropeenmonitor@eedi.org.ua](mailto:eauropeenmonitor@eedi.org.ua)
4. Офіційний сайт Державної комісії регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.dfp.gov.ua
5. Закон України «Про кредитні спілки» від 20.12.2001 №2908-III [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
6. Закон України «Про страхування» від 7 березня 1996 року №85/96-ВР. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
7. Ормоцадзе М. Ломбард раздора / М. Ормоцадзе // Дело, от 25 сентября 2006 года.
8. Плиса В.Й. Страхування: Навч. посіб. / Плиса В.Й. – К.: Каравела, 2006. – 392 с.
9. Що таке кредитна спілка [Електрон. ресурс] – Режим доступу: www.vlasnasprava.info/talks/index.php
10. Що таке Кредитна спілка? [Електрон. ресурс] – Режим доступу: www.zlagoda.lviv.ua/map.html.
11. Экономико-правовая библиотека [Електрон. ресурс] – Режим доступу: www.vuzlib.com.

І.В. ПОПОВА,
аспірантка, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Проблеми удосконалення фінансового контролю страхових компаній

Окреслено проблемні питання складання фінансової звітності страховиків, на цій основі визначено основні проблеми, що заважають здійснити якісний фінансовий контроль. Сформовано пріоритетні напрями удосконалення фінансової звітності шляхом переходу до міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ).

Ключові слова: фінансовий контроль, фінансова звітність, страховик, міжнародні стандарти фінансової звітності.

Определены проблемные вопросы составления финансовой отчетности страховщиков, на этой основе

определены основные проблемы, мешающие осуществить качественный финансовый контроль. Сформированы приоритетные направления совершенствования финансовой отчетности путем перехода к международным стандартам финансовой отчетности (МСФО).

Ключевые слова: финансовый контроль, финансовая отчетность, страховщик, международные стандарты финансовой отчетности.

There are specified the problematic issues of the preparation of financial statements of insurers, heron specified the main problems which are disrupting to implement qua-

litative financial control. Priority guidelines of financial reporting improvement are formed by transition to the International Financial Reporting Standards (IFRS).

Keywords: financial control, financial reporting, the insurer, international financial reporting standards.

Постановка проблеми. Сьогодні фінансова звітність страховиків, яку вони складають для користувачів, не відповідає вимогам сьогодення. Фінансовий контроль, який здійснюється на основі аналізу фінансової звітності, не надає якісної інформації, не дає об'єктивної оцінки фінансового стану, що є підставою для прийняття невірних управлінських рішень, несвоєчасного реагування на фінансові проблеми та як наслідок – подальше банкрутство страховика. Сьогодні для страхових компаній не існує спеціального П(С)БО, який би регламентував їхню діяльність та особливості визнання доходів та витрат від страхування, складаючи фінансову звітність, страховики керуються загальноприйнятими національними положеннями.

Отже, при складанні вітчизняними страховиками фінансової звітності не враховуються особливості страхової галузі та вимоги Закону України «Про страхування».

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомий внесок у розробку засад складання звітності страховими компаніями зробили такі російські і вітчизняні вчені, як Д.Г. Буханень, В. Вареня, О.О. Гаманкова, Т.А. Дубровіна, Т.В. Полознова, В.С. Приходько й ін.

Проведені дослідження попередників позитивно вплинули на розвиток бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності страховими компаніями. Отриманий досвід у цій сфері значно покращив здійснення фінансового контролю страховиків, як зовнішнього – державними регуляторами, так і внутрішнього – фінансовими службами компанії. Не заперечуючи значення робіт вище згаданих вчених, слід підкреслити необхідність системного та комплексного дослідження процесу розробки науково обґрунтованих пропозицій та рекомендацій щодо обліку фінансових результатів страхових компаній та їх відображення у звітності, оскільки останні події на фінансовому ринку – фінансова криза та нестабільність фінансових систем – потребують впровадження нових форм звітності та переходу до МСФЗ, що, у свою чергу, дозволить здійснити якісний аналіз ризиків страховиків і по результатах фінансового контролю дозволить вчасно виявити та попередити фінансові проблеми.

Мета статті. Стаття присвячена дослідженню особливостей складання фінансової звітності страховими компаніями в Україні, визначенню напрямів удосконалення системи складання фінансової звітності шляхом переходу до МСФЗ і на цій основі покращення фінансового контролю.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до статті 3 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1] бухгалтерський облік є обов'язковим видом обліку, який ведеться підприємством (у тому числі

страховиком). Фінансова, податкова, статистична та інші види звітності, що використовують грошовий вимірник, ґрунтуються на даних бухгалтерського обліку.

Оскільки для страхових компаній не існує спеціального П(С)БО, який би регламентував їхню діяльність та особливості визнання доходів та витрат від страхування, вони керуються національними положеннями. Так, відповідно до п. 2 П(С)БО 3 [2] норми цього Положення стосуються звітів про фінансові результати підприємств, організацій та інших юридичних осіб (крім банків і бюджетних установ). Тобто норми П(С)БО 3 розповсюджені і на страховиків.

Згідно з П(С)БО 15 «Дохід» [3] визначені методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи підприємства та її розкриття у фінансовій звітності, але при цьому норми стандарту не поширюються на доходи, пов'язані зі страховою діяльністю. При складанні вітчизняними страховиками Звіту про фінансові результати не враховуються особливості страхової галузі та вимоги Закону України «Про страхування» [4], оскільки склад доходів і витрат страховика не відповідає значенням показників, що містяться у формі №2. Це стосується передовсім показника «Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)», який у страхуванні відмінний від підприємств інших галузей. Особливістю визначення доходу страховика є те, що він складається із надходжень страхових платежів, комісійних винагород за перестрахування, сплачених перестраховиками часток страхових відшкодувань, повернутих сум із централізованих страхових резервних фондів, вивільнення резервів збитків. Відповідно до П(С)БО 3 у рядку 010 форми №2 страховики узгадальнують наведені доходи від страхової діяльності. Проте методика визнання доходу від страхової діяльності відрізняється від методики підприємств інших галузей, де дохід визнається за кожною операцією, наданою послугою [5].

Найбільше питань виникає в галузі бухгалтерського обліку специфічних операцій страховиків, що зумовлені особливостями їхньої діяльності, до яких слід віднести:

1. Операції страхування – як основна передумова визнання та формування доходів страховика.
2. Операції перестрахування – як основна передумова захисту страховиками власних інтересів.
3. Формування резервів у страховика – як основний об'єкт контролю з боку держави для захисту інтересів споживачів фінансових послуг.
4. Визнання та виплата страхового відшкодування – як основна передумова визнання та формування витрат страховика [6].

В Україні страхові компанії згідно із законами України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [1], «Про страхування» [4], «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [7] та Порядком складання звітних даних страховиків [8] у кінці звітного періоду складають фінансову звітність та звітні дані за затвердженими формами.

Таблиця 1. Склад річної та проміжної звітності страхових компаній

Вид звітності за строками складання	Фінансова звітність	Спеціальна звітність (звітні дані)
Річна звітність	Баланс (форма №1)	Загальні відомості про страховика (додаток 1)
	Звіт про фінансові результати (форма №2)	Звіт про доходи та витрати страховика (додаток 2)
	Звіт про рух грошових коштів (форма №3)	Звіт про страхові платежі за структурними підрозділами страховика (додаток 3)
	Звіт про власний капітал (форма №4)	Пояснювальна записка до звітних даних страховика (додаток 4) – Розділ 2. Показники діяльності із страхування життя – Розділ 3. Показники діяльності з видів добровільного страхування, інших, ніж страхування життя – Розділ 4. Показники діяльності з видів обов'язкового страхування, інших, ніж страхування життя – Розділ 5. Пояснення щодо операцій перестрахування – Розділ 6. Умови забезпечення платоспроможності страховика – Розділ 7. Пояснення, щодо припинення договорів страхування – Декларація. Розділ 1. Загальні показники діяльності страховиків із страхування та перестрахування
	Примітки до річної фінансової звітності (форма №5)	Звіт про страхові платежі та виплати по структурних підрозділах страховика
	Інформація за сегментами Примітки до річної фінансової звітності (форма №6)	
Проміжна звітність	Баланс (форма №1)	Загальні відомості про страховика (додаток 1)
	Звіт про фінансові результати (форма №2)	Звіт про доходи та витрати страховика (додаток 2)
		Звіт про страхові платежі за структурними підрозділами страховика (додаток 3)
		Пояснювальна записка до звітних даних страховика (додаток 4) – Розділ 2. Показники діяльності із страхування життя – Розділ 3. Показники діяльності з видів добровільного страхування, інших, ніж страхування життя – Розділ 4. Показники діяльності з видів обов'язкового страхування, інших, ніж страхування життя – Розділ 5. Пояснення щодо операцій перестрахування – Розділ 6. Умови забезпечення платоспроможності страховика – Розділ 7. Пояснення, щодо припинення договорів страхування – Декларація. Розділ 1. Загальні показники діяльності страховиків із страхування та перестрахування
		Звіт про страхові платежі та виплати по структурних підрозділах страховика

Звітні дані страховиків представляють результати досить детального аналітичного обліку, але значна частина інформації дублюється у звітах. Наприклад, дублювання змісту показників балансу в Пояснювальній записці страховика.

Схожа схема вимальовується і при аналізі звіту про витрати і доходи страховика (табл. 3). Кожен розділ цієї форми звітних даних знаходить відображення у фінансовій звітності.

Отже, дублювання інформації легко відстежується і за джерелами її інформації для її відображення. Показники фінансової звітності і звітних даних страховика формуються з оборотів та залишків по рахунках бухгалтерського обліку, тобто аналіз звітів за джерелами інформації проводиться у розрізі саме рахунків обліку активів та джерел їх утворення, доходів та витрат. Розглянувши показники фінансової звітності та звітних даних у розрізі джерел їх формування, доведено повторюваність однієї і тієї ж облікової інформації.

Зароблені страховиком доходи від надання страхових послуг визначаються шляхом списання кредитових залишків з рахунку 76 «Страхові платежі» на рахунок 7031 «Дохід від реалі-

зації страхових послуг», і, як правило, можуть бути меншими, ніж надходження страхових платежів. Тобто методика розрахунку показника «Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)» рядок 035 форми №2 схожий з показником «Зароблені страхові платежі» спеціалізованого Звіту про доходи і витрати страховика, проте вони не тотожні.

Узагальнення доходів страховика в одному рядку не відповідає вимогам страхового законодавства, не дає можливість визначити платоспроможність компанії та порушує принцип повного висвітлення інформації у звітності, тому необхідним у Звіті про фінансові результати потрібно навести показник «Отримані страхові премії» за договорами страхування від інших доходів від страхової діяльності. Крім того, важко порівняти і проаналізувати доходи і витрати страховика, представлені у Звіті про фінансові результати та Звіті про доходи і витрати страховика, зокрема це стосується балансового прибутку від страхової діяльності.

Не відповідає сутності і склад специфічних витрат страховика, представлений у формі №2. Стаття звіту «Собівартість

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 2. Структура та зміст Пояснювальної записки до звітних даних страховика порівняно з балансом

Назва розділу звіту даних про доходи і витрати страховика	Зміст розділу	Назва рядка фінансового звіту про фінансові результати
Розділ I. Загальні показники діяльності страховика	Містить аналіз страхової діяльності за звітний період, інформацію про заборгованість страховика на кінець звітного періоду перед страхувальниками за видами страхування, зазначення причин заборгованості та строки її погашення, перелік відокремлених підрозділів страховика із зазначенням їх місцезнаходження, телефонів, відомостей про керівників, пояснення причин збитковості, пояснення щодо окремих показників за видами страхування	Розділ IV Пасиву Поточні зобов'язання
Розділ II. Показники діяльності із страхування життя	Призначений для деталізації інформації про укладання договорів страхування життя, надходження страхових премій, виплат відшкодування, виникнення та погашення заборгованості за цим видом страхування, розрахунків з перестрахування, формування математичних резервів, відображення витрат	Розділ II Активу Оборотної активи, Розділ IV Пасиву Поточні зобов'язання
Розділ III. Показники діяльності з видів добровільного страхування, інших, ніж страхування життя	Призначений для деталізації інформації про укладання договорів добровільного страхування, інших, ніж страхування життя, надходження страхових премій, виплат відшкодування, виникнення та погашення заборгованості за цим видом страхування, розрахунків з перестрахування, формування технічних резервів, відображення витрат	Розділ II Активу Оборотної активи, Розділ IV Пасиву Поточні зобов'язання
Розділ IV. Показники діяльності з видів обов'язкового страхування	Призначений для деталізації інформації про укладання договорів обов'язкового страхування, надходження страхових премій, виплат відшкодування, виникнення та погашення заборгованості за цим видом страхування, розрахунків з перестрахування, формування технічних резервів, відображення витрат	Розділ II Активу Оборотної активи, Розділ IV Пасиву Поточні зобов'язання
Розділ V. Пояснення щодо операцій перестрахування	Відображає інформацію про перестраховиків (резидентів та нерезидентів), частку страхових платежів, що їм належна, частку страхових виплат, відшкодувань, що компенсовані перестраховиком (у розрізі договорів за видами страхування), інформацію про страхових брокерів з перестрахування	Розділ I Пасиву Власний капітал, Розділ II Пасиву Забезпечення майбутніх витрат і платежів
Розділ VI. Умови забезпечення платоспроможності показника	Наявність сплаченого статутного фонду та гарантійного фонду	Розділ I Пасиву Власний капітал, Розділ II Пасиву Забезпечення майбутніх витрат
Розділ VI. Умови забезпечення платоспроможності показника	Перевищення фактичного запасу платоспроможності над розрахунковим нормативним запасом платоспроможності	Розділ I Пасиву Власний капітал, Розділ II Пасиву Забезпечення майбутніх витрат і платежів
Розділ VI. Умови забезпечення платоспроможності показника	Створення страхових резервів, достатніх для майбутніх виплат страхових сум та страхових відшкодувань	Усі розділи Балансу
Розділ VII. Пояснення щодо договорів страхування	Відображає інформацію про припинення договорів страхування у розрізі видів страхування, причин розірвання договорів та повернення страхових премій	Розділ II Активу Оборотної активи, Розділ IV

реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)» не відображає всю сукупність витрат, пов'язаних із наданням страхової послуги. Окремого наведення потребують показники «Виплата страхових сум та страхових відшкодувань», «Страхові виплати за достроково припиненими договорами страхування». За думкою Д.Г. Буханця, необхідно виділити в окремий рядок показник «Частка страхових сум і страхових відшкодувань сплачених перестраховальникам». До того ж не існує чітких вимог щодо формування собівартості наданої послуги, в кожній страховій компанії склад витрат, що складають собівартість, визначається самостійно. Дуже часто витрати на ведення справи, які складають собівартість послуги, відображають у складі адміністративних витрат і витрат на збут.

На основі встановлення недоліків існуючою форми Звіту про фінансові результати, дослідження міжнародного досвіду та поглядів українських економістів щодо складу і форми звітності страховиків є необхідним вдосконалити даний Звіт страхової компанії. Зауважимо, що відповідно до міжнародних і національних стандартів страхові компанії надають Звіт про рух грошових коштів у розрізі операційної, інвестиційної і фінансової діяльності. Якщо страховики разом із цим будуть у Звіті про фінансові результати окремо наводити показники в розрізі видів діяльності і прибуток, це значно полегшить роботу з аналізу звітності, не тільки для зовнішніх користувачів звітності, а й для управління самою компанією. В результаті впровадження нової форми звітності наочно будуть представлені не тільки чисті потоки грошових коштів,

Таблиця 3. Структура та зміст звіту даних про доходи і витрати страховика та фінансового звіту про фінансові результати

Назва розділу звіту даних про доходи і витрати страховика	Зміст розділу	Назва рядка фінансового звіту про фінансові результати
1	2	3
1. Визначення доходу від реалізації послуг з видів страхування, інших, ніж страхування життя	Відображується інформація про страхові платежі (премії, внески), одержані від філій страхувальників – фізичних осіб, перестраховальників, про частки страхових платежів, належних перестраховикам, про зміни резервів незароблених премій та залишків страхових платежів з державного обов'язкового страхування, про зміст частки перестраховиків у резервах незароблених премій	010 Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) 030 Інші вирахування з доходу 040 Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)
2. Визначення доходу від реалізації послуг із страхування життя	Розкриваються дані щодо сум страхових платежів (премій, внесків) та частки страхових платежів, належних перестраховикам	010 Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) 030 Інші вирахування з доходу
3. Дохід від надання послуг для інших страховиків та інших послуг	Розкривається інформація щодо суми доходу, одержаного від надання послуг для інших страховиків, у тому числі суми агентських винагород, та доходу від надання інших послуг, визначених Законом України «Про страхування»	010 Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) 030 Інші вирахування з доходу
4. Інші операційні доходи, інші та надзвичайні доходи	Наводиться інформація щодо сум, що повертаються із технічних резервів, резервів із страхування життя. Щодо сум інвестиційного доходу, страхових виплат, відшкодувань, викупних сум, що компенсуються перестраховиками; сум, що повертаються із централізованих страхових резервних фондів. Відображуються інші операційні доходи, фінансові, інші доходи і надзвичайні доходи.	060 Інші операційні доходи 130 Інші доходи 200 Надзвичайні доходи
5. Страхові виплати і страхові відшкодування та викупні суми	Зазначаються суми здійснених страхових виплат, страхових відшкодувань та викупних сум	040 Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)
6. Операційні витрати, інші та надзвичайні витрати	Розкривається інформація щодо витрат страховика: відрахувань до резервів, аквизиційних витрат, витрат, пов'язаних з укладанням та пролонгацією договорів перестраховування, витрат з регулювання страхових випадків; адміністративних витрат, витрат на збут послуг, інших операційних витрат, фінансових, інших та надзвичайних витрат	070 Адміністративні витрати 080 Витрати на збут 090 Інші операційні витрати 140 Фінансові витрати 150 Інші витрати 160 Втрати від участі в капіталі
7. Фінансові результати звичайної діяльності та надзвичайних подій (до оподаткування)	Відображується результат основної діяльності, фінансових операцій, від іншої звичайної діяльності та від надзвичайних подій	100 (105) Фінансові результати від операційної діяльності: прибуток (збиток) 060 Інші операційні доходи 130 Інші доходи
8. Податки на прибуток від звичайної діяльності та на прибуток від надзвичайних подій	Наводяться дані щодо суми нарахованого за звітний період податку на прибуток	210 Податки з надзвичайного прибутку
9. Чистий прибуток або збиток	Зазначається сума чистого прибутку або збитку	220 Чистий: прибуток 225 Чистий збиток

а й результат по кожному з видів діяльності: страхової, інвестиційної, фінансової та надзвичайної.

Ряд проблем фінансової звітності, що стали сьогодні гостро відчуватися на ринку, вирішить перехід учасників страхового ринку з 01.01.2012 на МСФЗ згідно з постановою Кабінету Міністрів України від 28.02.2000 №419, що підвищить довіру інвесторів до якості інформації про результати господарської діяльності українських підприємств. Прийняття пропонованих змін дозволить адаптувати «бухгалтерське» законодавство України до законодавства Європейського Союзу. Перехід на МСФЗ покаже реальний стан українського страхового ринку. В разі переходу на МСФЗ основні кошти страхових компаній будуть переоціне-

ні за реальною ринковою вартістю, що істотно скоротить розмір активів і фінансовий результат більшості страховиків. Фінансова інформація буде детальнішою за активами, за окремими видами страхування та їх прибутковістю, у звітності буде більше аналітики і можливості оцінити реальну вартість бізнесу, що, у свою чергу, дозволить здійснити якісний та своєчасний фінансовий контроль.

Для страхових компаній міжнародні стандарти передбачають особливий страховий стандарт – МСФЗ 4 «Страхові контракти» (IFRS 4 Insurance Contracts). МСФЗ 4 – перше керівництво по обліку договорів страхування. Ідея цього стандарту в тому, що у страхуванні є особливість, якої немає в жодному іншому виді бізнесу. Страховик надає послугу,

яка складається практично у бездіяльності, – просто у готовності зробити страхову виплату при настанні страхового випадку, тому що сама виплата – це небажана подія і для самої компанії, і для страховика. І ця готовність фактично і є послуга. Виходячи із цього стандарт вказує, як визначити виручку по цих послугах і як це зіставити з рухом грошових коштів, тому що рух коштів – це виплати, а виручка – це надання послуги. МСФЗ 4 не являється відокремленим від всієї іншої системи МСФЗ стандартом. І страховики застосовують усі інші стандарти в загальному порядку.

Основний зміст стандарту полягає в тому, що враховуються тільки ті договори страхування, які містять ризикову складову, значний ризик. МСФЗ 4 дає таке трактування страхового контракту: «Контракт, згідно з яким одна сторона (страховик) приймає значний страховий ризик іншої сторони (власника страхового поліса), погодившись надати компенсацію власникові страхового поліса, якщо визначена непевна майбутня подія (страховий випадок) негативно вплине на власника страхового поліса» [9]. МСФЗ 4 побудований на тих же принципах, на яких будуються всі інші стандарти, – для нього також характерний обмежений набір практичних рекомендацій, і тим більше вимог по складанню звітності. Спеціалісти виокремлюють такі зміни в процесі складання страхової звітності за міжнародними стандартами із застосуванням МСФЗ 4:

- по-перше, із прийняттям страхового стандарту необхідно буде робити перевірку активів перестрахування на знецінення;
- по-друге, страхові зобов'язання необхідно відображати в балансі до тих пір, поки вони не будуть погашені, анульовані чи поки не скінчиться строк їхньої дії в повній сумі, без зменшення на відповідні перестраховальні активи.

Крім того, страхові зобов'язання не повинні оцінюватися за недисконтованою вартістю. Згідно з проектом методичних рекомендацій щодо застосування міжнародних стандартів фінансової звітності для страхових компаній в Україні [10] страховик розраховує суми резервів катастроф та резерви коливань збитковості (резерви вирівнювання) відповідно до вимог чинного законодавства та відповідних нормативних актів і відображає їх у складі інших резервів у капіталі як розподіл нерозподіленого прибутку, а не як витрати у звіті про сукупні доходи. Будь-яке використання цих резервів показується як переведення з категорії інших резервів у капіталі до категорії нерозподіленого прибутку. Резерви коливань збитковості та резерви катастроф, відображені в капіталі, не підлягають перевірці адекватності зобов'язань. Стандарт МСФЗ 4 вимагає розкривати для користувачів інформацію у відношенні оціночних значень, строків та ступеню невизначеності у відношенні до майбутніх потоків грошових коштів від виконання договорів страхування [11].

Проект методичних рекомендацій щодо застосування міжнародних стандартів фінансової звітності для страхових компаній в Україні представляє нові форми фінансової звітності, які враховують особливості діяльності страховика, що

дозволить розкрити, проаналізувати та зробити фінансовий контроль реального стану компанії з урахуванням міжнародних вимог до оцінки активів та зобов'язань.

Проблемними питаннями переходу до МСФЗ в Україні є відсутність:

1. Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку «Страхові контракти».
2. Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку річної звітності та консолідованої звітності страховиків, який буде відповідати директиві Ради 91/674/ЕЕС.
3. Недостатня кількість спеціалістів за МСФЗ.
4. Невідповідність методичного забезпечення.
5. Недостатня обізнаність робітників сфери бухгалтерського обліку з особливостями МСФЗ [12].

Висновки

У міру того як світ рухається в напрямі створення глобальних ринкових економічних систем, а інвестиції та господарська діяльність страхових компаній набувають дедалі більше міжнародного характеру, вагомим значення набуває облік і фінансова звітність та на їхній основі – якісний фінансовий контроль, який має відповідати новим потребам, що висуває сучасна економічна система.

Розглянувши напрями розвитку фінансової звітності в страховому секторі, які направлені в бік складання фінансової звітності відповідно до МСФЗ, зрозуміло, що з метою реалізації цього завдання потрібно вдосконалити та затвердити відповідні Методичні рекомендації, провести відповідні зміни в національному законодавстві, що стосуються порядку складання фінансової звітності, організувати навчання для відповідного персоналу.

Список використаних джерел

1. Закон України від 16.07.99 №996–XIV «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» / Верховна Рада України.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати», затверджене наказом МФУ від 31.03.99 р. №87.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затверджене наказом МФУ від 29.11.99 №290.
4. Закон України від 07.03.96 №85/96 ВР(у ред. від 04.10.2001 2743–III) «Про страхування» / Верховна Рада України.
5. Белгородцева М.О. Інноваційна економіка // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Напрями удосконалення звіту про фінансові результати для страхових компаній».
6. Гоголь Т.А, Гончаренко. Особливості обліку та формування звітності страхових компаній.
7. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» №2664–III від 12.07.2001.
8. Розпорядження Держфінпослуг «Порядок складання звітних даних страховиків» №39 від 03.02.2004.
9. Міжнародний стандарт фінансової звітності 4 «Страхові контракти».

10. Проект методичних рекомендацій щодо застосування міжнародних стандартів фінансової звітності для страхових компаній в Україні.

11. Тітов А.О. Ожидания от внедрения МСФО в страховых компаниях.
12. Левченко В.П. Современное состояние, проблемы и перспективы внедрения МСФО в небанковских финансовых учреждениях.

С.Ю. БІРЮЧЕНКО,

ст. викладач, Житомирський державний технологічний університет

Теоретичні основи оптимізації доходу персоналу підприємств сільського господарства Житомирської області

У статті визначено суть та завдання оптимізації доходу персоналу, окреслено місце в загальному менеджменті підприємства та розглянуто методи управління структурою доходу персоналу.

Ключові слова: оптимізація, дохід персоналу підприємства, методи управління структурою.

В статье определена суть и задачи оптимизации дохода персонала, обозначено место в общем менеджменте предприятия и рассмотрены методы управления структурой дохода персонала.

Ключевые слова: оптимизация, доход персонала предприятия, методы управления структурой.

The article defined the essence of the problem of optimizing revenue and staff indicated in the overall management of the enterprise and the methods of controlling the structure of revenue staff.

Keywords: optimization, revenue company personnel, management structure.

Постановка проблеми. Характерними особливостями вітчизняних сільськогосподарських підприємств у сфері вибору структури доходу персоналу є те, що у багатьох з них фінансовий стан незадовільний, тому при прогнозуванні результатів діяльності застосовуються моделі, що не дозволяють правильно прогнозувати динаміку їх фінансового важеля; підприємства намагаються мінімізувати власні витрати, не враховуючи при цьому негативні наслідки; робоча сила не відтворює свою вартість у достатньому обсязі, оскільки заробітна плата працівників даного виду діяльності є найнижчою; значна частина акціонерів не відчують себе повноправними власниками, адже майже не отримують доходів від власності, вкладеної до статутного фонду підприємства. Саме тому виникає об'єктивна необхідність негайного вирішення нагальних питань оптимізації та управління структурою доходу персоналу як величини затрат на робочу силу в загальній структурі витрат підприємства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми відтворення робочої сили та оплати праці працівників постійно привертають увагу дослідників. Проблема оплати

праці в АПК присвячені праці О.А. Аврамчука, В.С. Дієперова, А.В. Калини та ін. Значний вклад у теорію та методологію формування доходу персоналу сільськогосподарських підприємств здійснила Т.О. Сазонова.

На жаль, висвітлення оптимізації складових доходу персоналу сільськогосподарських підприємств залишилося поза увагою українських вчених.

Метою статті є визначення суті та методів оптимізації структури доходу персоналу підприємства.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до визначення, наведеного в тлумачному словнику економічних термінів, оптимізація – це пошук найбільш прийнятної розв'язку – компромісу – щодо багатьох різних фіксованих критеріїв оптимальності. Знайдений розв'язок є найбільш прийнятним з багатьох точок зору (критеріїв) одночасно, хоча швидше за все й не найкращим за кожним із критеріїв оптимальності окремо [1, с. 356].

Дійсно, сутність принципу оптимізації складається з обрання такого рішення, яке щонайкраще враховувало б внутрішні можливості й зовнішні умови діяльності підприємства. Оптимізація – це обрання деякого економічного показника, який дозволяє порівнювати ефективність будь-яких рішень.

Оптимізація структури доходу персоналу підприємства – це таке співвідношення між складовими елементами, за якого забезпечується задоволення інтересів роботодавця та працівника.

Роль оптимізації структури доходу персоналу підприємства в загальній системі управління підприємством відображено на рис. 1.

Виходячи з того, що основною метою оптимізації структури доходу персоналу підприємства є пошук оптимального співвідношення між його складовими, можна сформулювати основні завдання:

- формування необхідної структури доходу персоналу, яка б забезпечила приріст продуктивності праці;
- забезпечення умов, за яких підприємство отримуватиме максимальну суму прибутку.
- повне відтворення вартості робочої сили з можливістю заощадження на майбутнє.

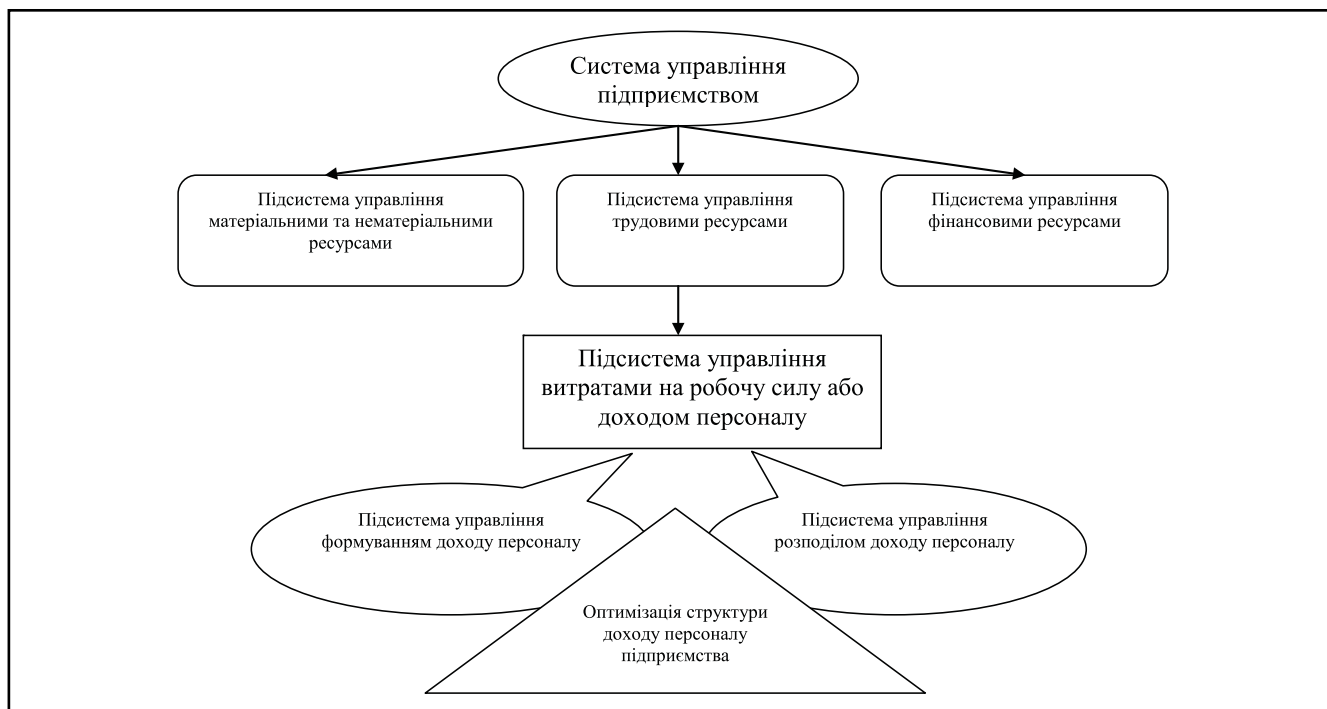


Рисунок 1. Місце оптимізації структури доходу в загальній системі управління підприємством

Раціональна структура доходу персоналу підприємства не є стабільною, оскільки фінансування є динамічним процесом, а також модифікуються фактори, що впливають на структуру, особливо за умов нестабільної економічної ситуації. Відповідно змінюються і переваги підприємства у виборі певних елементів структури доходу персоналу. Ми вважаємо, що найбільш раціональним є планування структури до-

ходу персоналу на рік, тобто в поточному фінансовому плані підприємства.

До основних методів управління структурою доходу персоналу підприємства можна віднести такі:

1) оптимізація структури доходу персоналу за критерієм максимізації рівня рентабельності трудової діяльності.



Рисунок 2. Система дій при оптимізації структури доходу персоналу підприємства

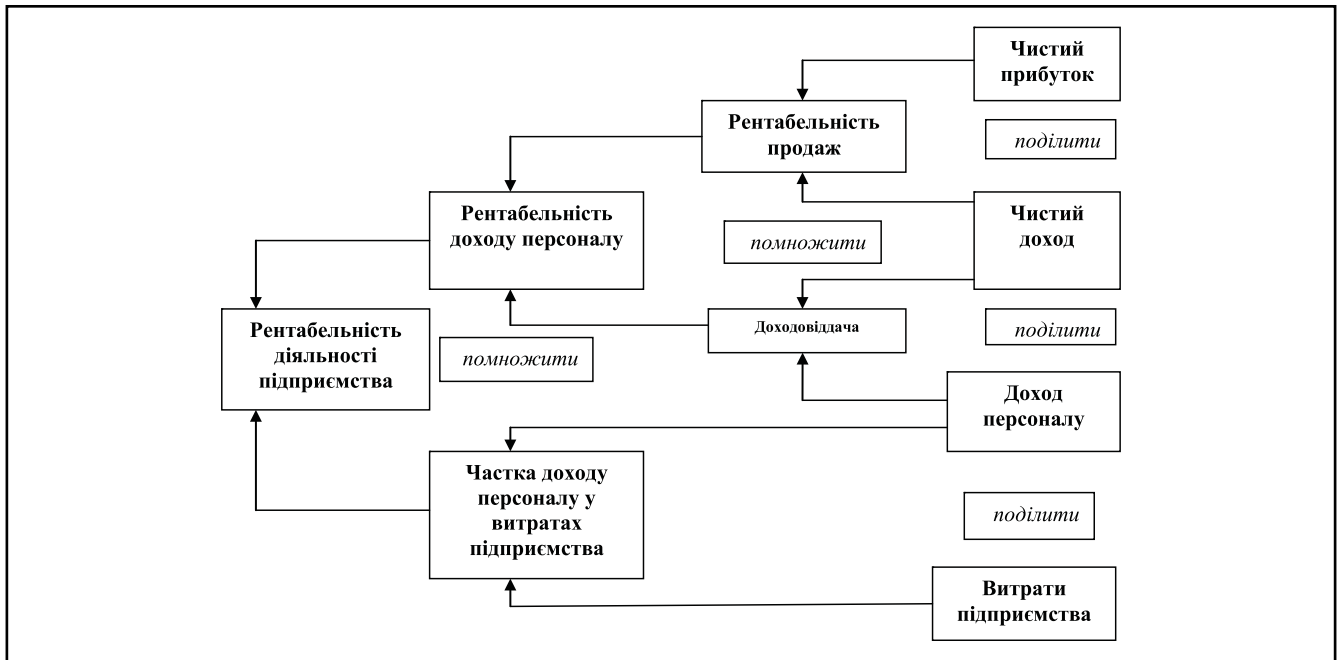


Рисунок 3. Модель факторного аналізу рентабельності підприємства з врахуванням доходу персоналу

Оцінка ефекту від зміни структури доходу персоналу підприємства

Показники	Варіанти формування							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Структура доходу працівника, у %								
Виплати за виконану роботу	100	75	75	75	75	75	50	50
Премії та надбавки	0	25	20	15			25	20
Матеріальна допомога та соціальний пакет	0	0	5	5	25		25	25
Дивіденди, проценти та ін.	0	0		5		25		5
	Розрахунок							
Виплати за виконану роботу, грн.	2000	1500	1500	1500	1500	1500	1000	1000
Премії та надбавки, грн.	0	500	400	300	0	0	500	400
Відрахування на соціальні заходи (38%)	734,6	734,6	697,87	661,14	550,95	550,95	550,95	514,22
Матеріальна допомога та соціальний пакет	0	0	100	100	500	0	500	500
Дивіденди, проценти та ін.	0	0	0	100	0	500	0	100
Джерела виплати:								
– собівартість продукції	2734,6	2734,6	2597,87	2461,14	2050,95	2050,95	2050,95	1914,22
– прибуток	0	0	100	200	500	500	500	600
Вартість персоналу для підприємства	2734,6	2734,6	2697,87	2661,14	2550,95	2550,95	2550,95	2514,22
Ефект формування доходу за рахунок збільшення частки складових, не пов'язаних із працею		0	-36,73	-73,46	-183,65	-183,65	-183,65	-220,38

2) оптимізація структури доходу персоналу за критерієм мінімізації витрат підприємства;

3) оптимізація структури доходу персоналу за критерієм максимізації відтворення робочої сили.

Процедура вибору раціональної структури складається з ряду дій (рис. 2).

Розглянемо детальніше кожен із методів управління структурою доходу персоналу підприємства.

Конкурентоспроможність підприємства на ринку виражається через рентабельність, збільшенню якої сприяє ефективне використання ресурсів. Велике значення для оцінки ефективності використання ресурсів має визначення рентабельності персоналу, або точніше рентабельності витрат на персонал (рентабельності доходу

персоналу), що можна представити у вигляді факторної моделі (рис. 3).

Дана модель дозволяє встановити, на скільки зміниться рентабельність підприємства за рахунок рівня рентабельності продаж, доходу персоналу та зміни загальних витрат підприємства. Можна визначити оптимальний рівень доходу персоналу, що забезпечить максимізацію рентабельності суб'єкта господарювання. Негативний результат впливу окремих факторів на результативний показник можна вважати як невикористання резервів підвищення ефективності підприємства у використанні ресурсів.

Як вже було розглянуто вище, будь-яке підвищення доходу персоналу першочергово збільшує суму витрат або компенсується за рахунок отриманого прибутку, що в майбут-

ньому передбачає окупитися та повернутися в більшому обсязі. Проте власники повинні оптимізувати структуру доходу персоналу для мінімізації власних витрат та мотивації працівників до високоякісної та високопродуктивної праці. Отже, розглянемо варіанти співвідношення складових доходу персоналу та ефект зменшення витрат від зміни його структури при умовній величині доходу працівника 2000 грн. (див. табл.).

За даними таблиці можна помітити, що при зменшенні частки заробітної плати (основної чи додаткової) в загальній структурі доходу вартість персоналу для підприємства зменшується, тим самим зменшуючи витрати. Але збільшення складових, не пов'язаних із виробничим процесом, можливе при наявності чистого прибутку суб'єкта господарювання, який гарантував би дані виплати. Не важливим для підприємства є співвідношення часток соціального пакету та дивідендів у загальній структурі. Проте для персоналу це є вкрай важливим, оскільки дивіденди (проценти) є нарахованою величиною за раніше вкладений капітал у сільськогосподарське підприємство і отримати його можуть лише власники.

Таким чином, оптимізація структури доходу персоналу за критерієм максимізації відтворення робочої сили передбачає застосування окрім простого відтворення, ще й розширене. Просте відтворення забезпечується виплатою заробітної плати, а розширене – гарантується соціальними ви-

платами та іншими платежами понад фонд оплати праці. Розмір розширеного відтворення потребує оптимізації, тобто забезпечення такої величини відтворення яка б максимально гарантувала збільшення продуктивності праці враховуючи дію закону «граничної корисності».

Висновки

Отже, в сучасних умовах гостро постає завдання створення ефективного механізму оптимізації структури доходів працівників сільськогосподарських суб'єктів господарювання. Вирішення цього завдання вимагає розробки й обґрунтування нових методологічних підходів, які б забезпечили реалізацію відтворювальної, стимулюючої й регулюючої функцій доходів, також удосконалювання системи формування доходів працівників від власності та надання підприємству ролі джерела фінансування соціальних виплат працівника. В подальшому передбачається здійснити оптимізацію доходу персоналу сільськогосподарських підприємств Житомирської області за всіма трьома методами та виявити середню структуру по регіону за даним видом економічної діяльності.

Список використаних джерел

1. Толковый словарь экономических терминов / [сост. В. Коноплицкий, А. Филина]. – К.: Изд-во «Альтерпресс», 2000. – 450 с.

О.І. КОНДРАТЮК,
к.е.н, доцент, Київський кооперативний інститут бізнесу і права

Необхідність та значення державної підтримки сільськогосподарського виробництва

У статті визначено стан сучасної державної підтримки сільськогосподарських виробників, визначено напрями державної політики стосовно села, наведено досвід аграрної політики зарубіжних країн.

Ключові слова: аграрна політика, державна підтримка аграрного сектору, продовольча безпека, бюджетне регулювання.

В статье определено состояние современной государственной поддержки сельскохозяйственных производителей, определены направления государственной политики в отношении села, приведен опыт аграрной политики зарубежных стран.

Ключевые слова: аграрная политика, государственная поддержка аграрного сектора, продовольственная безопасность, бюджетное регулирование.

In article are defined a situation of modern state support of agricultural manufacturers, the directions of a state po-

licy concerning the village, an experience of an agrarian policy of foreign countries.

Keywords: an agrarian policy, the state support of agrarian sector, food safety, budgetary regulation.

Постановка проблеми. Економіка сучасного сільського господарства України має складний економічний стан. Для виходу з нього необхідне своєчасне прийняття ряду організаційно-економічних і законодавчих заходів, дієвість яких передусім залежить від економічної оцінки реального стану сільського господарства як у цілому по країні, так і по окремих галузях, підприємствах, регіонах тощо. Особливо гостро це питання стоїть на сучасному етапі, коли Україна приєднана до зони вільної торгівлі з ЄС, а низький рівень конкурентоспроможності вітчизняної продукції може призвести до зростання імпорту європейського продовольства та продукції сільського господарства. Тому саме зараз необхідно

вирішувати питання, пов'язані із забезпеченням ефективності бюджетного регулювання розвитку агропромислового комплексу України.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням розвитку сільськогосподарського виробництва та його державній підтримці приділяють увагу у своїх працях багато науковців, зокрема такі вчені-економісти, як Ю.Я. Лузан [10], П.Т. Саблук [13], В.Я. Месель-Веселяк [12], А.Г. Борщ [6], М.Я. Дем'яненко [8] та інших.

Мета статті. Вивчити проблеми, пов'язані із державною підтримкою сільськогосподарських виробників в Україні, розглянути досвід розвинутих країн стосовно аграрної політики та окреслити напрями вітчизняної сільськогосподарської політики.

Виклад основного матеріалу. На відміну від інших секторів економіки сільське господарство задовольняє потреби суспільства у продовольстві та сировині для інших галузей народного господарства. Аграрний сектор економіки країни (в тому числі переробна харчова промисловість), виробляючи сільськогосподарську продукцію, формує до 16% валового внутрішнього продукту та близько 60% фонду споживання населення, забезпечує національну продовольчу безпеку та продовольчу незалежність країни [4]. За оцінками експертів, Україна належить до числа країн із найвищим рейтингом щодо потенціальних можливостей у сільському господарстві. Основною складовою цього потенціалу є концентрація найродючіших у світі чорноземів — так, володіючи майже третинною запасів чорнозему та 27% орної землі в Європі, розораність території України становить 56,2%, а сільськогосподарських угідь — 77,8%, що є одним із найвищих у світі. Значні площі сільськогосподарських угідь — це надмірно кислі, солонцюваті, осолоділі, перезволожені та заболочені землі. За оцінками фахівців, щорічні втрати гумусу через мінералізацію та ерозію ґрунтів становлять 32–33 млн. т, що еквівалентно 320–330 млн. т органічних добрив, а еколого-економічні збитки від ерозії ґрунтів перевищують 9 млрд. грн. [5]. Результатом високої аграрної освоєності та розораності земельного фонду, екстенсивного господарювання і деградації сільськогосподарських угідь є надзвичайно низький рівень їхньої продуктивності. Виробництво валової продукції сільського господарства в розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь в Україні в останні роки становило в середньому 270 євро, тоді як у країнах — членах ЄС — понад 2 тис. євро. Але за умов інтенсифікації розвитку Україна має цілком реальні можливості приєднатися до групи країн — основних виробників сільськогосподарської продукції та при використанні значних наявних можливостей для виробництва сільськогосподарської продукції може бути створений значний експортний потенціал.

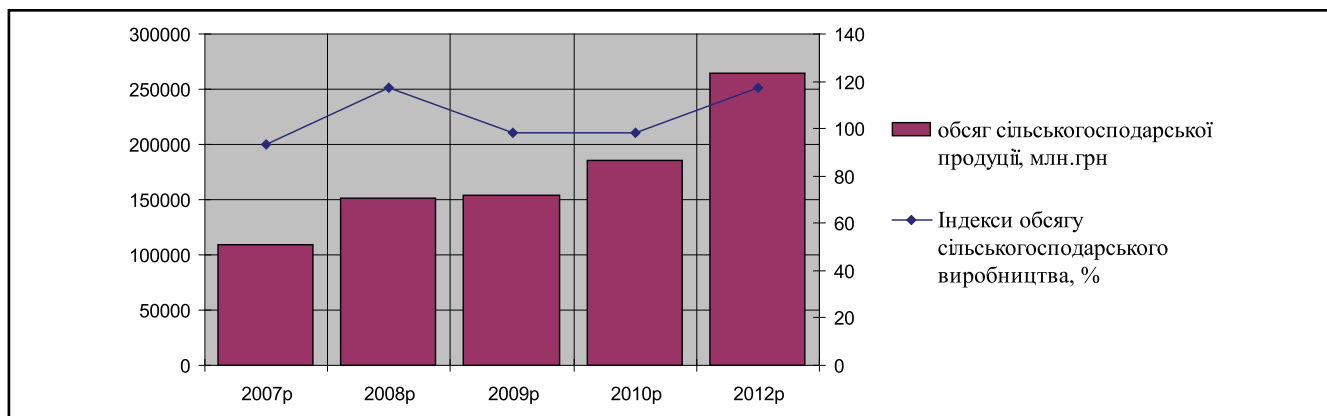
Основними чинниками, що зумовили погіршення стану соціально-економічного розвитку села, є зниження ефективності сільськогосподарського виробництва; відсутність

системності та недостатності державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників; поглиблення диспаритету цін на продукцію сільського господарства та вхідні ресурси; низький рівень доходів сільського населення і відповідно низька купівельна спроможність населення країни.

Виходячи зі специфіки сільського господарства, а саме сезонного характеру, тривалого оперативного циклу, великої залежності від природно-кліматичних умов тощо і виникає необхідність державної підтримки, яка проявляється у регулюванні та підтримці розвитку сільського господарства, запровадженні відповідних норм для реалізації державної політики у сфері сільського господарства [9]. Аграрний сектор є досить важливим для економіки країни, тому державне втручання в його діяльність є швидше закономірністю, ніж винятком. Вплив держави на сільське господарство України має неоднозначний характер, з одного боку, він проявляється як дуже значний, з іншого — не дуже ефективний, особливо це проявляється в регулюванні цін на сільськогосподарську продукцію та виділенні бюджетних коштів на розвиток сільського господарства. Так, за останні роки пряма бюджетна підтримка аграрних товаровиробників в Україні становила 0,5% від валового внутрішнього продукту, або \$3,3 у розрахунку на одну особу. Рівень державної підтримки сільського господарства у США становить 40% від вартості виробленої сільськогосподарської продукції, у країнах ЄС — 35, в Японії і Франції — 72, в Україні — 8,3% [11].

Необхідність державного регулювання сільського господарства викликана такими чинниками, як нестабільність цін і доходів в агропромисловому виробництві; конкурентне середовище в сільському господарстві і високий ступінь монополізації в ресурсних та переробних сферах; низька привабливість інвестування аграрного виробництва; різноманітність природно-кліматичних умов; потреба екологізації сільського господарства, проведення наукових досліджень; страхування сільськогосподарської діяльності; особливості формування соціальної інфраструктури села тощо.

У певний період свого розвитку будь-яка країна опиняється в таких ситуаціях: коли існує дефіцит сільськогосподарської продукції; коли попит на сільськогосподарську продукцію та її пропозиція відносно збалансовані; коли пропозиція сільськогосподарської продукції перевищує попит на неї. Виходячи із зазначених ситуацій держава по-різному проводить політику відносно аграрного сектору, так, у випадках першої та третьої ситуації необхідне активне державне втручання в аграрне виробництво. Що стосується України, за останні роки з'явилася загалом позитивна тенденція нарощування виробництва сільськогосподарської продукції (див. рис.) [1], що ж стосується державної підтримки, то за останні три роки спостерігається збільшення видатків на Міністерство аграрної політики та продовольства України, але що стосується коштів, що безпосередньо направляються на підтримку сільськогосподарського виробництва, спостерігається зменшення (див. табл.) [2].

**Динаміка обсягу виробництва сільськогосподарської продукції**

Складено за даними [1].

Тому держава має активно сприяти збільшенню пропозиції товарної продукції, на 2012 рік для Міністерства аграрної політики та продовольства України передбачено коштів у сумі 19 504 251,5 тис. грн., «Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі», на реалізацію якої планується у 2012 році спрямувати коштів у загальному обсязі 1 182 376,3 тис. грн., на «Заходи по боротьбі з шкідниками та хворобами сільськогосподарських рослин, запобігання розповсюдженню збудників інфекційних хвороб тварин» у 2012 році плануються видатки загального фонду державного бюджету в сумі 34 000 тис. грн. [3]

Незважаючи на загальне зростання обсягів кредитування комерційними банками товаровиробників, за останні п'ять років вони становлять лише 25% від оптимальної потреби. Крім того, відсотки залишаються надто обтяжливими для сільської економіки, а умови отримання (перш за все застава) роблять їх майже недоступними для більшості виробників [6].

Аграрна політика України характеризується невизначеністю стратегії ринкових перетворень, внаслідок чого сільське господарство й надалі залишається на роздоріжжі загальних дискусій щодо переваг велико- та дрібнотоварного виробництва. Існуюча система фінансового забезпечення сільськогосподарської галузі не задовольняє потребу у фінансових ресурсах. В таких умовах сільськогосподарські товаровиробники неспроможні самі компенсувати дефіцит грошових коштів для забезпечення простого процесу виробництва, а про розширене нема і мови.

Виходячи з прогнозних параметрів виробництва сільськогосподарської продукції та консолідованої величини витрат на її виробництво можна вважати, що обсяги залучень коштів для забезпечення запланованого приросту виробництва агропромислової продукції мають становити щорічно не менше 10% видаткової частини державного бюджету. Але навіть при досягненні зазначеного рівня ці показники будуть значно меншими від середньоевропейського рівня.

Для вирішення цього завдання необхідне поступове зростання рівня фінансування операційної та інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств. Для цього необхідно здійснити заходи макроекономічного характеру щодо розширення місткості внутрішнього продовольчого ринку, підвищення купівельної спроможності населення, забезпечення умов для рентабельного ведення виробництва, суттєвого зниження числа збиткових підприємств, скорочення нетоварної частини виробництва та обсягів безгрошових (бартерних) розрахунків, а також організації сучасної системи фінансового менеджменту, розвитку комерційного кредиту та використання фінансових інструментів [6].

Державне втручання у функціонування ринків аграрної продукції не завжди позитивно впливає на сільськогосподарських виробників, особливо це проявляється при намаганні утримати низькі ціни на продукти, щоб задовольнити вимоги жителів міст або підтримати промисловий сектор. Але у більшості розвинутих країн, зокрема в ЄС та США, державна політика спрямована на підтримку аграрного виробництва.

Динаміка видатків державного бюджету України на підтримку сільського господарства*

Видатків державного бюджету України	2008	2009	2010	2011
Міністерство аграрної політики та продовольства України, тис. грн	9087193	4308567	3528373	5281184
Селекція в тваринництві та птахівництві на підприємствах агропромислового комплексу, тис. грн	125000	30000	80000	75200
Заходи по боротьбі з шкідниками та хворобами сільськогосподарських рослин, тис. грн		5000	1000	902,5
Бюджетна тваринницька дотація та державна підтримка виробництва продукції рослинництва, тис. грн		50000		100000
Селекція в рослинництві, тис. грн	90000	30000	40000	30000
Здійснення фінансової підтримки підприємств агропромислового комплексу через механізм здешевлення кредитів, тис. грн	1350000	300000		531417

* Складено за даними [2].

Досвід розвинутих країн, де система агробізнесу формувалася під впливом держави, засвідчує, що в умовах ринкової економіки життєдіяльність сільськогосподарський підприємств, ефективність аграрного виробництва і відносна стабільність соціальної сфери в сільській місцевості значно зумовлені державним регулюванням. Тому головними завданнями державного регулювання в країнах із розвинутою ринковою економікою в аграрній сфері є:

- підвищення прибутковості сільського господарства і розширення експорту основних видів продовольчих товарів;
- попередження перевиробництва окремих видів сільськогосподарської продукції;
- обмеження монополізму в суміжних із сільським господарством галузях промисловості.

Державна політика допомоги сільському господарству в країнах Європейського Союзу включає такі напрями: сільськогосподарський ринок та цінова політика; сільськогосподарська та цінова політика; сільськогосподарська та структурна політика; агроекологічна політика. Крім того, сільськогосподарська політика відбувається на таких рівнях управління: аграрна політика провінції; аграрна політика держави; сільськогосподарська політика країн ЕС; аграрна політика на міжнародному рівні [14].

У Литви закон про державне регулювання економічних відносин в сільському господарстві регулює економічні відносини між суб'єктами сільського господарства, державними інституціями та партнерами по сільськогосподарському ринку, встановлює основні міри державного регулювання цих відносин, створює основні напрями для проведення державної аграрної політики та підтримання рівноваги на сільськогосподарському ринку. Для підтримки села створено фонд, з якого кошти направляються на субсидування купленої сільськогосподарської продукції, реалізацію пріоритетних інвестиційних програм. Основними інструментами фінансової підтримки є: прямі виплати, компенсаційні виплати, інвестиційні програми, регулювання ринку. Бюджетні асигнування на сільське господарство за рахунок Литви у 2009 році – 292 млн. євро, а у 2011 році – 206 млн. євро; бюджетні асигнування на сільське господарство Литви за рахунок коштів Європейського Союзу у 2009 році – 735,9 млн. євро, а у 2011 році – 822,2 млн. євро. Пріоритетні заходи по фінансуванню розвитку села такі: інвестиції у новостворені сільськогосподарські виробництва; переробка сільськогосподарських продуктів та розвиток маркетингу; розвиток економічної діяльності та стимулювання альтернативних доходів; покращення інфраструктури села; захист навколишнього середовища; професійна освіта; технічна підтримка та інформування. На сучасному етапі найбільш гострими питаннями, які потребують вирішення для розвитку сільського господарства Литви, є:

1. Економічні проблеми: продовольча безпека, нестабільність цін, економічна криза.

2. Екологічні проблеми: подорожчання газу, парниковий ефект, деградація ґрунтів, якість повітря та води, навколишнє середовище.

3. Територіальні проблеми: життєздатність сільських районів, різноманітність сільського господарства.

В Україні невідкладного розв'язання потребує проблема створення необхідних умов, за яких можна забезпечувати комплексне регулювання економіки та фінансову стабілізацію, а без бюджетного регулювання і контролю за суб'єктами господарювання, подальшого здійснення реформ аграрний сектор не може ефективно розвиватися. Бюджетне регулювання агровиробництва й облаштування ринкової соціальної інфраструктури села мають здійснюватися в напрямі скорочення тіньового обороту, розвитку аграрного ринку й сільських територій, фінансування інновацій, аграрної науки і освіти, а також підвищення ефективності секторів економіки, що забезпечують аграрну сферу держави ресурсами.

Висновки

Сільськогосподарська політика є невід'ємною частиною загальної економічної і соціальної політики, яка орієнтується в основному на сільське господарство та пов'язані з ним сектори економіки і соціальні групи та має складатися з суми всіх зусиль і заходів, спрямованих на нормативно-правову базу сільськогосподарського сектору для здійснення впливу на хід економічних процесів у сільськогосподарському секторі.

Список використаних джерел

1. Основні показники соціально-економічного розвитку України за 2008, 2009, 2010, 2011 роки // www.ukrstat.gov.ua
2. Закон України «Про Державний бюджет України» на 2008, 2009, 2010, 2011 роки // www.ligazakon.ua/
3. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про Державний бюджет України на 2012 рік» <http://search.ligazakon.ua/>
4. Про результати аналізу використання коштів державного бюджету України, виділених на державну підтримку АПК // www.ac-rada.gov.ua/
5. Перспективи розвитку сільського господарства // www.zo-da.gov.ua
6. Борщ А.Г. Бюджетна підтримка аграрного сектору в умовах трансформаційних процесів в економіці України // www.info-prensa.com|article-552.html
7. В агросектор вложат на 10,8% больше, чем в 2011 году <http://kontrakty.ua/article/38747>
8. Дем'яненко М.Я. Державна підтримка як фактор забезпечення конкурентоспроможності аграрного виробництва / М.Я. Дем'яненко, Ф.В. Іваніна // Економіка АПК. – 2009. – №9. – С. 3–9.
9. Економіка аграрних підприємств. Андрійчук В.Г. Підручник 2-ге видання, доповнене і перевидане // В.Г. Андрійчук – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.
10. Лузан Ю.Я. Розвиток державної підтримки аграрного сектору України в умовах членства в СОТ / Ю.Я. Лузан // Облік і фінанси АПК. – 2008. – №3. – С. 4–10.

11. Малий І.Й. Про романтизацію підтримки сільського господарства країн-членів СОТ // Економічна теорія. – 2008. – №3. – С. 11–20.

12. Месель–Веселяк В.Я. Реформування аграрного сектора України: здобутки і проблеми / В.Я. Месель–Веселяк // Економіка АПК. – 2003. – №5. – С. 3–8.

13. Саблук П.Т. Аграрна економіка і політика в Україні: підсумки минулого та погляд у майбутнє. Науково-популярні нариси у трьох томах. Т. 1. Економіка періоду диктатури влади. – К.: Інститут аграрної економіки, 2001. – 432 с.

14. Brauchen wir alternative Anreizmechanismen in der Agrarpolitik? <http://de.academic.ru/dic.nsf/dewiki/503031>

Л.В. ПАНЧУК,
аспірантка, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Методичні аспекти формування механізму санації транснаціональних корпорацій

У статті розкриваються методологічні аспекти механізму досудової та судової санації транснаціональних корпорацій і методи фінансово-економічного оздоровлення корпорацій у зарубіжних країнах.

Ключові слова: санація, фінансово-економічне оздоровлення, корпорації, досудова та судова санація, зарубіжні країни.

В статье раскрываются методологические аспекты механизма досудебной и судебной санации транснациональных корпораций и методы финансово-экономического оздоровления корпораций в зарубежных странах.

Ключевые слова: санация, финансово-экономическое оздоровление, корпорации, досудебная и судебная санация, зарубежные страны.

The article covers the methodological aspects of the mechanism of pre-trial and judicial rehabilitation of transnational corporations and financial methods – economic recovery of corporations in foreign countries.

Keywords: renovation, financial-economic recovery, corporations, and pre-trial judicial reorganization, foreign countries.

Постановка проблеми. Правові основи відносин ТНК регулюють соціальні, майнові права громадян, угоди, договори і зобов'язання.

В умовах ринкової економіки суб'єкти самі визначають своїх партнерів і зміст відносин один з одним, укладений договір між ними стає обов'язковим, що входить у плани контрагентів. Тим самим усі відносини будь-якого підприємця з постачальниками сировини, обладнання, покупцями, найманими працівниками приймають форму різних за змістом зобов'язань одного боржника на користь кредитора: передати майно, виконати роботу, сплатити гроші тощо та ін. [п. 1 ст. 307 ПС РФ]. Кредитори мають право вимагати виконання цих зобов'язань, і якщо боржник не в змозі їх здійснити на

вимогу кредиторів, особа може бути визнана неспроможною за рішенням суду.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У наукових доробках вітчизняних і зарубіжних дослідників, серед яких варто зазначити насамперед роботи О.М. Полінкевич, В.П. Лещук, В.В. Ветрянського, О.М. Галенко, О.М. Бірюкова, С.В. Гвардина, Дж. Кайзера, І.В. Гущина, П.К. Джро, нині приділяється багато уваги питанням санації підприємств. При цьому варто зазначити, що публікації як теоретичного, так і прикладного характеру містять ряд методичних аспектів формування механізму санації транснаціональних корпорацій.

Мета статті – розкрити методологічні аспекти механізму досудової та судової санації транснаціональних корпорацій і методи фінансово-економічного оздоровлення корпорацій в зарубіжних країнах.

Виклад основного матеріалу. Підстави і порядок визнання такого боржника неспроможним або оголошення боржника про своє банкрутство встановлюються Законом України «Про банкрутство». Цей закон є правовою основою санування господарюючого суб'єкта національної економіки.

Виходячи з чинного законодавства санація визначається як позасудова і судова. Позасудова санація включає процедури «досудової санації» або фінансового оздоровлення. Слід також зазначити, що досудова санація поєднує правову санацію, економічну, фінансову, організаційну, маркетингову, соціальну та ін.

Так, механізм надання підтримки санування ТНК регламентується положеннями Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом». У них досудова санація визначається як реорганізаційна процедура, для проведення якої держава надає фінансову допомогу до порушення справи про неспроможність в арбітражному суді. Обумовлюється, що державна фінансова підтримка може поширюватися на ТНК незалежно від їхньої форми власності.

Рішення про надання державної підтримки або санації приймається на підставі аналізу матеріалів, що характери-

зують економічний і фінансовий стан ТНК і пропозицій щодо його оздоровлення з урахуванням критеріїв за напрямками діяльності та приналежності до пріоритету, а також ряду фінансових і соціальних критеріїв. Пріоритетними напрямками є [2]:

- продукція ТНК, яка може бути реалізована на споживчому ринку;
- ТНК, що забезпечують підтримку обороноздатності і безпеки держави, особливо ТНК і виробництва, пов'язані з високими, в тому числі міжнародними, вимогами щодо техніки безпеки та екології (ядерного озброєння та енергетичного атомного комплексу, виробництво радіоактивних матеріалів та їх зберігання, виробництво боєприпасів);
- діяльність ТНК, яка регулюється, ліцензується державою і працює за регульованими цінами;
- перспективні ТНК, які зможуть активізувати господарську діяльність у різних галузях економіки, виробничої інфраструктури;
- ТНК, що випускають конкурентоспроможну, імпорتنу та експортну продукцію, в тому числі з використанням унікальних «проривних» технологій;
- ТНК, виробництво яких у значній мірі залежить від закупівель сировини, комплектуючих виробів та обладнання в країнах ближнього і далекого зарубіжжя і де в даний час відсутня гарантія стабільного імпорту через обмеженість валютних коштів і розриву господарських зв'язків;
- ТНК, що забезпечують випуск енергозберігаючої техніки та освоєння нових прогресивних технологій, що збільшують продуктивність праці, поліпшують соціальні умови праці, розрахованих на застосування нових матеріалів, автоматизацію виробництва і підвищують екологічність виробництва;
- ТНК, що забезпечують створення умов для підвищення інвестиційної активності;
- ТНК з широкими коопераційними міжгалузевими і міжрегіональними зв'язками.

При проведенні відбору ТНК, які потребують надання державної підтримки, можуть бути прийняті рішення:

- про надання державної підтримки та надання фінансових коштів;
- про клопотання щодо внесення пропозиції до арбітражного суду на проведення санації самостійно;
- про клопотання щодо проведення санації з подальшим оголошенням конкурсу охочих взяти в ній участь;
- про відмову в проведенні санації.

Для ТНК–боржників недержавної форми власності, які звернулися за наданням державної підтримки, для її отримання є обов'язковою наявність сторонніх інвесторів, зацікавлених у його санації [3].

Таким чином, досудова санація в правовому аспекті означає доказ можливості економічної санації та регламентацію механізму отримання для цього допомоги.

Судова санація як правовий процес і конкретна судова процедура виникає у зв'язку з визнанням банкрутства ТНК.

Її зміст полягає у з'ясуванні фактичної неспроможності і збереженні майнового комплексу ТНК до прийняття рішення про застосування заходів до ТНК.

До власне судової санації відноситься процедура зовнішнього управління і застосовується до боржника з метою відновлення його платоспроможності та передачі повноважень з управління боржника до тимчасового керуючого.

У період зовнішнього управління знімаються раніше вжиті заходи щодо забезпечення вимог кредиторів, вводиться мораторій тільки на задоволення вимог кредиторів за грошовими зобов'язаннями та обов'язкових платежів боржника. Ця пільга дозволяє використовувати суми, призначені для виконання грошових зобов'язань, на проведення заходів щодо поліпшення фінансового оздоровлення ТНК.

У рамках зовнішнього управління може здійснюватися ряд заходів:

- перепрофілювання виробництва;
- закриття нерентабельних виробництв;
- ліквідація дебіторської заборгованості;
- продаж частини майна боржника та ін.

Перелік заходів з відновлення платоспроможності боржника не є вичерпним, що дає можливість виходячи із специфіки діяльності та фінансово–економічного стану боржника визначити заходи, спрямовані на підвищення господарсько–фінансової діяльності боржника.

Мирова угода не є по суті санаційним процесом, але за формою може змінити хід санації корпорації виходячи з юридичного і конкретного судового процесу.

Переклад зовнішнього управління у процес конкурсного виробництва означає незадовільне завершення санаційних процедур та відкриття ліквідаційних процедур. З позиції суспільного господарства останні (оцінка і розпродаж майна) виконують сануючу роль, проте виходять за рамки санації корпорацій і не розглядаються в запропонованій роботі.

Таким чином, досудова і судова санації, регламентовані законом, представляють різноманітні процедури, насамперед вирішення проблеми відновлення платоспроможності корпорацій, нормалізацію товарно–грошових потоків у суспільстві, що мають такі риси [9]:

- механізм залучення інвестицій для вирішення як проблеми платоспроможності і початку санації реальної сфери економіки корпорацій в умовах недоступності кредиту це стає суттєвою основою останньої;
- аналіз реальних економічних процесів на корпорації;
- розробка програм оздоровлення корпорацій.

Перша риса можлива при відносно ефективному внутрішньому і зовнішньому управлінні корпорацією, наявності технологічних резервів і здійснюється колишнім керівництвом. Друга (крім мирової угоди) передбачає зміну керівництва або його повне відсторонення і означає визнання неефективності управління. Фактично судова санація означає примусовий акт оздоровлення корпорацій, що залишається у власника.

Для вироблення технології здійснення санації корпорацій необхідний аналіз зарубіжної практики санаційних процедур [6]. Метою будь-якої державної політики є забезпечення стійкості економічної системи, для чого кожна держава має вибудувати економічну стратегію з урахуванням національних особливостей.

Практично в усіх західних країнах одним із ключових елементів такої системи є законодавство про неспроможність і заходи щодо його запобігання, представляє об'єднання економічних і правових складових.

Основна ідея всіх сучасних систем регулювання неспроможності, попередження банкрутства і виконання санації полягає в тому, що доцільніше зберегти діючу корпорацію, аніж продавати її по частинах. Це пояснюється тим, що вартість цілісного, працездатного процесу набагато вище, ніж розрізненого, розукomплектованого обладнання. Тому що бюджет будь-якої держави базується в основному на податкових надходженнях, та коли корпорації стають неплатоспроможними, доводиться вирішувати завдання не тільки розподілу майна боржника серед кредиторів, а й завдання збереження цілісності корпорацій та розміру податкових надходжень. Однак при цьому необхідно рішення і про захист інтересів кредиторів, оскільки часто в разі використання реабілітаційних процедур можуть бути порушені їхні інтереси.

Одним з традиційних способів збереження діючого ТНК вважаються добровільні угоди, які оформляються або багатостороннім договором, або сукупністю двосторонніх або комбінованих договорів.

У ряді країн такі м'які, добровільні форми позасудових процедур реструктуризації є бажаними [13, 15]. Наприклад, у законі про банкрутство Німеччини передбачено, що основні рішення в ході провадження про неспроможність приймаються не в судовому порядку, а зборами кредиторів, де голоси розподіляються відповідно до реальної вартості прав вимоги.

У цілому добровільне позасудове врегулювання проблем між боржником і кредитором використовується практично повсюдно, але при цьому воно тільки заохочується, але не нав'язується сторонам. Використання процедури добровільного визнання неспроможності типово для країн із загальним правом (Великобританія).

В англійському законі існує безліч різних процедур визнання неспроможності боржника, в тому числі з використанням позасудових процедур, коли кредитори ліквідують компанію по своїй волі [7].

У Великобританії деякі функції здійснення позасудових процедур можуть виконувати банки. Будь-який англійський банк має право призначити на корпорацію зовнішнього керуючого, якщо він приходить до висновку про неплатоспроможність клієнтів. Таким чином, англійський банк може ініціювати реорганізацію корпорації.

У законодавстві Канади передбачено наявність превентивних реорганізаційних заходів, що застосовуються до боржника з метою досудової санації та недопущення його банкрутства,

причому проведення таких заходів може прямо вказуватися в договорі, з якого випливають зобов'язання боржника.

У цілому в кожній конкретній ситуації рішення про те, що робити — або укласти позасудову угоду, або ініціювати реабілітаційні процедури, або клопотати про ліквідацію, — приймається в економіці західних країн на основі багатьох факторів [11, 14, 18, 19].

Перевагою позасудових угод у порівнянні з реабілітаційними процедурами є їхня невисока вартість, можливість уникнути широкого розголосу фінансового стану боржника і пов'язаної з цим втрати вартості в курсі акцій, можливість продовжити роботу компанії без фінансових потрясінь і втрати потенційних клієнтів.

Недоліками позасудових угод є: складність у переконанні всіх без винятку кредиторів укласти позасудову угоду, а також неможливість задіяти правові механізми процедур неспроможності (мораторій на дії кредиторів, відмова від виконання поточних договорів, спеціальні умови визнання недійсності угод та ін.).

У кожному конкретному законодавстві обсяг використання санаційних процедур і реабілітаційних режимів має великі відмінності [12, р. 372]. Відповідно різні і результати збереження діючих корпорацій.

За останні роки ставлення законодавців, практиків з банкрутства та громадської думки більшості зарубіжних країн до проблеми вибору між реорганізаційними та ліквідаційними процедурами неспроможних корпорацій зазнало значних змін. Перевагу реорганізації перед ліквідацією і продажем новому власнику віддає закон про банкрутство США, під впливом якого аналогічні положення були введені в законодавства деяких інших країн, зокрема Німеччини і Франції. Однак на практиці форми реорганізації неспроможних корпорацій у цих країнах виявилися недостатньо ефективними через негативний вплив на бізнес оприлюднення інформації про фінансові труднощі корпорації — боржника, а також через відсутність подальшого фінансування.

Тому в більшості західних країн законодавче закріплення пріоритету реорганізаційних процедур над ліквідаційними було скасовано.

Головним елементом сучасних санаційних процедур є розподіл втрат між всіма учасниками договору. Якість збалансування є визначальним, оскільки, наприклад, послаблюючи кредиторів підтримкою неплатоспроможних боржників, можна дестабілізувати економічну систему національної економіки. Зазвичай у країнах з розвинутою економікою і налагодженою системою фінансової звітності суб'єкт стає неплатоспроможним у результаті системних прорахунків керівництва. Тому перед тим, як приймати рішення про підтримку боржника, необхідно провести ретельний аналіз його бізнесу. Природно, що в ряді випадків вигідніше і набагато ефективніше задовольняти вимоги кредиторів, ніж підтримувати безнадійного боржника, зберігаючи застарілу технічну базу і погіршуючи фінансове становище кредиторів [1, 3].

У різних законодавствах права кредиторів захищені по-різному. Наприклад, в англійському та німецькому праві більш забезпеченим у фінансовому відношенні кредиторам надається найбільш сильний захист і підтримка, а у Франції своїми перевагами забезпечені кредитори можуть скористатися не на стадії санації, а тільки при остаточній ліквідації корпорації.

Західна економіка пропонує різні варіанти обсягів повноважень кредиторів – від повного контролю ситуації в Німеччині до фактичного відсторонення кредиторів від участі в санаційній процедурі у Франції [16, 17, 20].

Сучасне законодавство про неспроможність і проведення санації корпорацій є правовим технологічним комплексом, коли ліквідація або санація залежить від волевиявлення всіх учасників виробництва.

У західних країнах застосовуються різні підходи до фінансового оздоровлення корпорацій–боржників.

Розробники першої, німецької, моделі взяли за основу американську систему реорганізації, посиливши захист кредиторів, оскільки механізм оптимального розподілу максимізованих активів боржника дозволяє кредиторам отримати більше задоволення своїх вимог.

Англійська (друга) модель спрямована на підтримку кредитного обігу та захисту кредиторів з правом «плаваючого забезпечення» спеціально призначеною особою, яка вирішує, яким чином можна максимізувати активи боржника.

Третя модель є поєднанням двох функцій: справедливого розподілу майна боржника серед кредиторів і виконання макроекономічних завдань. Саме їй належить визнати найкращою, бо тут створюється максимально ефективний механізм для виконання головного макроекономічного завдання – забезпечення стабільності та сталого зростання економіки.

Поряд із дослідженням сформованої практики санування та фінансового оздоровлення корпорацій в економічно розвинених країнах досить цікавим є досвід країн ближнього зарубіжжя, зокрема України, економіка якої виявляє подібні з Росією кризові тенденції. Аналіз процедур фінансового оздоровлення показує, що механізми санації в Україні багато в чому нагадують аналогічні механізми в західних країнах.

Український досвід управління санацією в основному орієнтований на ліквідацію неплатоспроможних корпорацій–боржників і продаж їхньої власності. В той же час у процесі ліквідації задоволення не отримувала жодна зі сторін.

В основу нової редакції закону було покладено поняття «відновлення платоспроможності боржника». Провідна роль у новому законі тепер відведена керівникам санації або ліквідаторам. Саме вони мусять вживати заходів з оздоровлення корпорацій і задоволення безперечних вимог кредиторів. Набувши чинності з 01.01.2000 Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» (далі Закон «Про відновлення платоспроможності») передбачає кілька судових процедур: розпорядження майном боржника, мирову угоду, санацію, відновлення платоспроможності і як крайній захід – ліквідацію корпорації–боржника.

Боржникові надається можливість самому оголосити себе банкрутом, що дає йому переважне право при затвердженні санаційної програми і реальний шанс відновити платоспроможність. Аналогічна практика в 90% використовується на Заході.

Законодавством України дозволяється кредиторам самостійно, об'єднавши зусилля, навести порядок на проблемному ТНК. Якщо керівництво або акціонери не хочуть змінити ситуацію, що склалася, санаційна програма кредиторів може реально змінити ситуацію і допомогти повернути кошти.

Реальними коштами при впровадженні антикризових програм є проекти оперативної та фінансової реструктуризації. Вони включають глибокий санаційний аудит проблемного ТНК, комплекс юридичних заходів по роботі з кредиторською та дебіторською заборгованістю, переговори з усіма кредиторами і акціонерами та вироблення спільних дій, розробку інвестиційного проекту і залучення додаткових коштів [8, 10]. Скупка акцій керівництвом організації через підставні фірми у своїх працівників. Контрольний пакет акцій концентрується в одних руках. Механізм законного «відходу» від боргового тягаря [4]. При вольовому рішенні кредиторів ТНК очікує тривала процедура санації шляхом реорганізації або процедура фінансової санації.

В українському законодавстві існує поняття судової та позасудової санації боржника. Особливістю досудової санації можна назвати контроль кредиторів боржника за проведенням комплексу заходів щодо фінансово-економічного оздоровлення останнього, поновленню його платоспроможності і запобіганню банкрутству. При проведенні позасудової (досудової) санації роль кредитора також значна, але ініціатором заходів щодо фінансового оздоровлення боржника виступає або він сам, або державний орган з питань банкрутства.

За існуючої економічної ситуації в країнах з перехідною економікою, коли саме законодавство і судочинство досить недосконалі, а у фахівців у галузі антикризового управління часто не вистачає кваліфікації та досвіду судових розглядів, доцільно залучати органи суду і здійснювати судову санацію тільки у виняткових випадках і частіше практикувати позасудову процедуру банкрутства.

Висновки

Таким чином, узагальнення зарубіжної практики в галузі санації ТНК дозволяє, на наш погляд, використовувати в процедурах оздоровлення ТНК ті технології відновлення платоспроможності, які призводять до максимального ефекту не тільки для корпорацій–боржників, кредиторів, а й для всієї національної економіки.

Список використаних джерел

1. Белчев С. Эффект банкротства // Экономика и жизнь. – №24, 1994. – С. 1.

2. Ветрянский В.В. Пути совершенствования законодательства о банкротстве // Вестник высшего арбитражного суда РФ. – №3, 2001. – С. 91–95.
3. Волошин Н. Банкрот ответит личным имуществом // Деньги. – №40, 1995. – С. 64.
4. Иванов Г.П., Кашин Б.А. Как избежать банкротства // ЭКО. – №8,9, 1993. – С. 128–139, 184–194.
5. Коган Э.З. Законодательство о банкротстве // ЭКО. – №10, 1994. – С. 130–145.
6. Колосов К.Б., Манакбай Т.М. Использование зарубежного опыта санации предприятий // Социально-экономические проблемы региона: опыт десятилетия. – Тюмень: Вектор Бук, 2002. – С. 141–143.
7. Можайская Л. Какие действия свидетельствуют о преднамеренном банкротстве? // Российская юстиция. – №6, 2001. – С. 34–36.
8. Нурланова Н.К. Формирование и использование инвестиций в экономике Казахстана. Стратегия и механизм. – Алматы, 1998. – 240 с.
9. Постатейный комментарий. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» / Под общ. ред. В.В. Витрянского. – М.: Изд-во «Статут», 1998. – 418 с.
10. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент: Учебник. – М.: БШ, 1999. – 416 с.
11. Bockenforde, B., Unternehmenssanierung, Scaffer Verlag f. Wirtschaft und Steuern, Stuttgart, 1991.
12. Grenz, TM Deminsionen u. Typen der Unternehmenkrise; Frankfurt/ Main, 1987.
13. Gro, P.J.: Sanierung durch Fortführungsgesellschaften, Köln. 1982.
14. Kayser, G.: Sanierung oder Auflösung. Frankfurt. 1983.
15. Koreimann, D., Management /5., erw. Auflage, München, Wien, Oldenbourg 1992.
16. Krumenacher, A, Krisenmanagement, Leitfaden zum Verhindern und Bewältigen von Unternehmenskrisen, Verlag Ind. Organisation, Zürich, 1981.
17. Management-Enzyklopädi. Band 8,2. Aufl. Landsberg 1984. s. 218–226.
18. Neuhold, H., Krise und Krisenmanagement in den internationalen Beziehungen; Stuttgart, 1989.
19. Schimke, E. /Topfner A. (Hrsg.): Krisenmanagement und Sanierungsstrategien, 2. Aufl. Landsberg am Lech, 1986
20. Stadile, H.W\ / Stol, E., Betriebswirtschaftslehre und ökonomische Krise., Betriebswirtsch. Verlag Dr. Th. Gabler GmbH Wiesbaden, 1984.

Є.М. ІВАШИНА,
М.П. БІЛАН

Особливості організації обліку в туристичній діяльності

У статті досліджено особливості організації обліку на туристичних підприємствах. Особлива увага приділена питанням, що виникли через зміни у податковому законодавстві у зв'язку з прийняттям Податкового кодексу України.

Ключові слова: облік, туристична діяльність, податкове законодавство.

В статье исследованы особенности организации учета на туристических предприятиях. Особое внимание уделено вопросам, возникшим из-за изменений в налоговом законодательстве в связи с принятием Налогового кодекса Украины.

Ключевые слова: учет, туристическая деятельность, налоговое законодательство.

This article investigates the peculiarities of accounting travel agencies. Particular attention is paid to issues arising from changes in tax legislation in connection with the adoption of the Tax Code of Ukraine.

Постановка проблеми. Туристична діяльність в Україні стрімко розвивається у зв'язку з підвищенням купівельної спроможності громадян та зростанням попиту на туристичну продукцію, з'являються нові туристичні агентства та опе-

ратори, що зумовлює необхідність знаходження раціональних підходів використання інформаційних систем бухгалтерського обліку в управлінні діяльністю господарюючих суб'єктів. На сьогодні існує необхідність перегляду теорії, методики та організації обліку діяльності туристичних підприємств, зокрема щодо формування собівартості туристичної послуги, контролю за виконанням обов'язків за договорами і діяльністю туристичних агентств і операторів.

Прийняття Податкового кодексу України №2755-УІ від 02.12.2010 не вирішило всіх питань, навпаки, додалися нові. Існуючі недоліки перешкоджають одержанню достовірної інформації для управління туристичним підприємством і для розвитку галузі в цілому.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомий внесок в теоретичну розробку проблем організації і ведення бухгалтерського обліку на туристичних підприємствах внесли Н. Алпатова, Н. Бочарова, Ж. Богданова, В. Василенко, А. Дяченко, О. Кирієнко, А. Коваль, В. Кузнецов, Є. Старчук, Ю. Хоменко. Але у зв'язку зі змінами в податковому законодавстві виникає необхідність перегляду деяких положень організації обліку на туристичних підприємствах.

Мета статті полягає у розробці рекомендацій і пропозицій щодо удосконалення організації обліку на туристичних

підприємствах в умовах дії Податкового кодексу України та Закону України «Про туризм».

Виклад основного матеріалу. Розробники Податкового кодексу України вкрай заплутали турагентів та туроператорів. Так, з'явилися податкові визначення туристичного оператора та агента, змінилися підходи до визначення об'єкта та бази оподаткування податком на додану вартість туристичних послуг.

Згідно з джерелами відносини турагентів і туроператорів закріплюються підписанням або агентських договорів, або договорів «купівлі–продажу». Проте ці договори за юридичним змістом не тотожні. В першому випадку туристичне агентство має право укладати договори на обслуговування безпосередньо з клієнтом, тому це не вигідно ні операторам, ні агентам, оскільки необхідно зазначати повну суму коштів, і, таким чином, формується база ПДВ у туроператорів, а турагентам не хочеться висвітлювати інформацію операторам про їхні доходи. Тому даний вид договорів як такий застосовується вкрай рідко. Але відповідно до Закону України «Про туризм» [1] передбачена саме агентська схема.

На практиці поширення набув вид договору, який має назву «купівлі–продажу», що допомагає усунути недоліки агентського договору. В Податковому кодексі України (далі – ПКУ) законодавець намагався врегулювати оподаткування купівлі–продажу туристичних послуг, але тут спостерігається два суттєвих недоліки: по–перше, незважаючи на використання в ПКУ термінологію, об'єктом реалізації в туризмі виступають туристичні послуги окремо або в комплексі (турпродукт), а зовсім не ваучери та путівки, як це зазначено в ПКУ. По–друге, туристичні послуги, як і будь–які інші послуги, не можуть бути предметом купівлі–продажу [5].

Що стосується посередницьких договорів, то взаємини оператора та агента закріплюються такими договорами, як договір комісії або доручення.

Договір доручення укладається від імені туроператора і передбачає можливість вчинення дій, спрямованих на пошук потенційного клієнта, погодження з ним необхідних умов угоди, а також звернення туроператора і туриста для

безпосереднього підписання договору [3]. Договори комісії мають право укладати турагенти від свого імені, що покладає на них відповідальність та надає права.

Ці неоднозначності зумовлюють виникнення численних питань у бухгалтерів, які ведуть облік туристичної діяльності. Тому першочерговою є необхідність узгодити норми ПКУ із Законом України «Про туризм», оскільки навіть терміни, які застосовуються в ПКУ та в законі, різні. Відповідно до закону надані послуги називають туристичним продуктом, що являє собою попередньо розроблений комплекс туристичних послуг, який поєднує не менше ніж дві такі послуги, що реалізується або пропонується для реалізації за визначеною ціною, до складу якого входять послуги перевезення, послуги розміщення та інші туристичні послуги, не пов'язані з перевезенням і розміщенням – послуги з організації відвідувань об'єктів культури, відпочинку та розваг, реалізації сувенірної продукції тощо [1], в ПКУ відповідно до ст. 207 – туристичні послуги – послуги з тимчасового розміщення туриста в готелі, motel, кемпінгу, інших місцях тимчасового проживання, а також послуги з харчування, транспортного, екскурсійно–інформаційного та іншого туристичного обслуговування, включаючи послуги із страхування життя або здоров'я такого туриста чи його цивільної відповідальності перед третіми особами, які включаються до вартості послуги з тимчасового розміщення туриста або вартості туристичного ваучера (путівки); те ж саме стосується визначення туристичного агента та оператора, які за своєю суттю абсолютно різні (див. табл.).

Якщо порівняти визначення туристичного оператора, то можна констатувати, що згідно ПКУ немає вимоги до операторів щодо наявності ліцензії на туроператорську діяльність, яку за законом останні мають обов'язково отримувати. Не краща ситуація і з податковими агентами. Згідно із Законом України «Про туризм» турагенти мають право здійснювати лише посередницьку діяльність; законодавець в ПКУ чомусь надав право їм здійснювати діяльність й від власного імені, придбаваючи ваучери у туроператорів. Фак-

Порівняльна характеристика термінології в податковому та туристичному законодавстві

Назва терміну	Закон України «Про туризм»	ПКУ
Туристичний оператор	Юридична особа, створена згідно із законодавством України, для якої виключною діяльністю є організація та забезпечення створення туристичного продукту, реалізація та надання туристичних послуг, а також посередницька діяльність із надання характерних та супутніх послуг і які у встановленому порядку отримали ліцензію на туроператорську діяльність	Особа, що безпосередньо надає послугу з тимчасового розміщення туриста чи придбаває послуги інших платників податку, що включаються до складу туристичної послуги, з метою їх надання туристам як безпосередньо, так і через туристичного агента шляхом постачання туристичного ваучера (путівки)
Туристичний агент	Юридична особа, створена згідно із законодавством України, а також фізична особа – суб'єкт підприємницької діяльності, які здійснюють посередницьку діяльність з реалізації туристичного продукту туроператорів та туристичних послуг інших суб'єктів туристичної діяльності, а також посередницьку діяльність щодо реалізації характерних та супутніх послуг і які в установленому порядку отримали ліцензію на турагентську діяльність	Особа, яка згідно з умовами цивільно–правового договору, укладеного з туристичним оператором, придбаває туристичний ваучер (путівку) або проводить посередницькі операції з його постачання від імені та/або за дорученням туристичного оператора туристам або іншим туристичним агентам

тично під податкове тлумачення поняття «турагент» підпадають також ті туроператори, які перепродають послуги інших туроператорів на підставі прямих договорів [4].

У ПКУ застосовується термін «туристичний ваучер», хоча чіткого пояснення, що він собою являє, не зазначено, а в Законі України «Про туризм» такого терміну взагалі не існує; є деякі посилання на ваучер, як на договір на туристичне обслуговування, що укладається в письмовій (електронній) формі відповідно до закону [1]. Отже, ваучер не є обов'язковим для використання. Однак із метою можливості застосування спеціальних норм оподаткування ПДВ все ж таки варто туроператорам та турагентам оформляти постачання туристичних послуг або туристичного продукту з використанням ваучера, за винятком, коли однією з складових комплексу туристичних послуг є послуги з розміщення [4].

Але це ще не всі недоліки. Залишається неоднозначною ситуація з рахунками, які необхідно застосовувати для обліку ваучерів. Зазвичай бухгалтери використовують субрахунок 209 «Інші матеріали» до рахунку 20 «Виробничі запаси», рахунок 28 «Товари», субрахунок 351 «Еквіваленти грошових коштів» до рахунку 35 «Поточні фінансові інвестиції» на власний розсуд.

Неоднозначним є питання щодо застосування рахунків для обліку туристичних ваучерів. Найдоцільнішим з огляду Інструкцію про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затвердженою наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 №291 є застосування субрахунку 209 «Інші матеріали» до рахунку 20 «Виробничі запаси». Дуже часто туристичні підприємства самостійно друкують документи, які підтверджують право власності туриста на тур, мінаючи етап придбання бланків путівок.

Порядок оподаткування туроператорської та турагентської діяльності регулює ст. 207 ПКУ, зазначені в ній тури-

стичні послуги не суперечать Закону України «Про туризм», але в ПКУ послуга вважається туристичною, якщо до складу турпродукту включено послуги з тимчасового розміщення або вартості туристичного ваучера (путівки) [4].

У разі реалізації туристичного продукту туроператорам через турагента виникають проблеми при визначенні бази оподаткування. Адже механізм визначення побудований так, що необхідно показувати отримання посередницьких послуг і вже на основі податкових накладних нараховувати податковий кредит з ПДВ.

У Податковому кодексі України відсутня пряма норма, яка б дозволяла визначати базою оподаткування при поставці послуг турагентам винагороду (маржу) [4]. Тому доцільно внести зміни до ПКУ і дозволити турагентам базою оподаткування визначати винагороду, яку вони отримують від туроператорів за реалізацію туристичного продукту.

Висновки

Законодавчі недбалості призводять до неоднозначного тлумачення норм кодексу, а невідповідність між туристичним та податковим законодавством не дає змоги вести облік відповідно до вимог закону.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про туризм» від 15.09.95 №324/95-ВР [Електрон. ресурс] // <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 №2755-УІ [Електрон. ресурс] // www.sta.gov.ua
3. Височан О.С. Визнання та облік доходів від реалізації послуг в діяльності туристичних агентств / Височан О.С. // Науковий вісник Ужгородського університету [Електрон. ресурс] // <http://www.nbu.gov.ua>
4. Данканич Т.П. Оподаткування туристичної діяльності в умовах дії Податкового кодексу України [Електрон. ресурс] // <http://www.nbu.gov.ua>
5. [Електрон. ресурс] // <http://blog.liga.net>

В.А. ПАВЛОВСЬКА,
аспірант, Донецький університет економіки та права

Формування механізму матеріального стимулювання еколого-економічної діяльності персоналу на машинобудівних підприємствах

Розроблено принципову схему механізму матеріального стимулювання еколого-економічної діяльності (ЕЕД) персоналу на машинобудівних підприємствах.

Його структуру складають елементи системи управління ЕЕД, методи створення корпоративного фонду еконо-

мічного заохочення працівників, методи пайового розподілу фонду заохочення між учасниками ЕЕД, показники і методи обґрунтування витрат на екологію і ефект.

Ключові слова: витрати на екологію, мотивація, механізм, стимулювання, еколого-економічна діяльність, персонал.

Разработана принципиальная схема механизма материального стимулирования эколого-экономической деятельности (ЭЭД) персонала на машиностроительных предприятиях.

Его структуру составляют элементы системы управления ЭЭД, методы создания корпоративного фонда экономического поощрения работников, методы паявого распределения фонда поощрения между участниками ЭЭД, показатели и методы обоснования расходов на экологию и эффект.

Ключевые слова: *расходы на экологию, мотивация, механизм, стимулирование, эколого-экономическая деятельность, персонал.*

The fundamental chart of mechanism of material stimulation of ecology – economical activity (EEA) of personnel is worked out on machine – building enterprises.

His structure is made by the ingredients of control system of EEA, methods of formation of corporate fund of economic encouragement of workers, methods of a ration distribution of fund of encouragement between the participants of EEA, indexes and methods of ground of expenses on ecology and effect.

Keywords: *charges on ecology, motivation, mechanism, stimulation, ecology-economical activity, personnel.*

Постановка проблеми. Оздоровлення довкілля або щонайменше запобігання його забрудненню стає все більш проблематичним. Значно погіршує навколишнє середовище екологічно небезпечне виробництво. Істотно може вплинути на поліпшення екологічної безпеки на підприємствах розробка і застосування раціональних систем матеріального стимулювання еколого-економічної діяльності персоналу. В умовах відсутності в економічній літературі і практиці механізму управління і матеріального стимулювання еколого-економічної діяльності працівників виробництв проблема його формування надзвичайно актуальна і має теоретичне і практичне значення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемі екологічної діяльності на підприємствах присвятили свої наукові праці Г. Астапова [1], О. Беляєва [2], Я. Берсуцький і А. Берсуцький [3], Н. Волик [4], С. Гребьонкін [5] і ін. В роботах цих і інших учених розглянуто питання організаційно-економічного корпоративного управління підприємствами в сучасних умовах реформування економіки, фінансування екологічної діяльності, удосконалення цієї діяльності, управління персоналом підприємств.

Більш ґрунтовно досліджені процеси мотивації і стимулювання праці персоналу, розвитку безтарифних форм його оплати і стимулювання в роботах А. Колота [8], О. Єськова [6], В. Ковальова [7].

Та бракує робіт учених стосовно матеріального стимулювання еколого-економічної діяльності (ЕЕД) персоналу. В економічній теорії і практиці механізм стимулювання ЕЕД відсутній.

Введений в Україні з 01.01.2011 екологічний податок іноді в економічній літературі помилково кваліфікують як стимулюючий інструмент. Але за економічною сутністю його слід віднести до фіскальних, караючих засобів впливу на екологічну діяльність підприємств, бо це не зачіпає особистих економічних інтересів безпосередніх виконавців екологічних заходів.

Таким чином, у вказаних вище роботах відсутній комплексний підхід до наукового обґрунтування фондів заохочувальних виплат за екологічну діяльність персоналу підприємств і джерел його утворення. Обійдені увагою такі існуючі важелі управління економікою підприємства, як оподаткування прибутку і екологічного оподаткування, не розкрито механізм матеріального стимулювання, який би враховував діючу систему управління господарською і еколого-економічною діяльністю. Тому автором даної роботи було обґрунтовано в структурі створюваного механізму матеріального стимулювання еколого-економічної діяльності працівників підприємства методи розрахунку заохочувального фонду стимулювання ЕЕД працівників і джерел його утворення за рахунок пільгового зниження податку на прибуток [9], а також пропозиції з удосконалення пайового способу розподілу цього фонду серед виконавців у залежності від їхнього внеску в сукупні виробничі результати діяльності підприємства [10].

Метою даної **статті** є формування принципової схеми і визначення умов створення механізму матеріального стимулювання еколого-економічної діяльності персоналу машинобудівних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Як свідчать наші дослідження, корпоративний механізм матеріального стимулювання еколого-економічної діяльності працівників машинобудівних підприємств має розглядатися, з одного боку, в структурі механізму управління цією діяльністю, з іншого – в структурі мотиваційного механізму стимулювання всіх видів діяльності персоналу на підприємствах. Тому механізм матеріального стимулювання праці працівників, зайнятих і відповідальних за еколого-економічні роботи, є багатофакторною моделлю, що поєднує в собі елементи, показники, критерії оцінки, методи управління і матеріального заохочення успішності праці, сукупність яких спонукає працюючих до дій згідно з їх корпоративними і особистими життєвими інтересами, а також соціальними і еколого-економічними цілями ринкового виробництва.

Дослідженнями також встановлено, що доцільність практичного застосування такого механізму буде виправдана у двох випадках:

а) коли заохочувальні виплати перевищуватимуть поріг соціальної відчутності для працівників і їхніх сімей;

б) коли вони забезпечуватимуть економічний ефект для роботодавця й держави.

Тому ми розглядаємо механізм матеріального стимулювання еколого-економічної діяльності як інструмент, що забезпечує комплексне вирішення соціальних, економічних і природоохоронних завдань регіонів і підприємств.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Встановлено, що формування мотиваційного механізму матеріального стимулювання пов'язане з необхідністю враховувати комплекс елементів управління екологічною сферою і методів спонукання персоналу до активної еколого-економічної діяльності. З цією метою в структурі елементів механізму управління екологічною діяльністю необхідно виділити такі основні її елементи: юридично-правові; техніко-технологічні і організаційні; соціально-психологічні; нормативи екологічної чистоти порівняно, з якими оцінюється екологічна обстановка, у довідці; інформаційні елементи, що забезпечують вивчення і оцінку рівня екології.

Механізм матеріального стимулювання еколого-економічної діяльності працівників підприємства має враховувати два види інтересів: корпоративні інтереси колективу працівників підприємства і особисті матеріальні інтереси кожного працівника. Як свідчить досвід, тенденція останніх років така, що з розвитком корпоративних форм власності на засоби виробництва (акціонування, усупільнення власності в господарських товариствах та ін.) види інтересів зближуються. Тому останніми роками отримали розвиток такі способи оплати праці, як безтарифна, пайовий принцип розподілу фонду оплати праці залежно від трудових зусиль і успіху працюючих.

Звідси слід розрізнити економічне стимулювання корпоративних результатів праці у сфері еколого-економічної діяльності в цілому колективу тих працівників підприємств і матеріальне стимулювання індивідуальної праці кожного праців-

юючого окремо. Відповідно і вирішувати завдання мають особливості, які залежать від виду інтересів, а саме корпоративне стимулювання вирішує завдання створення фонду економічного стимулювання еколого-економічної діяльності корпорації, а індивідуальне стимулювання розподілу цього фонду серед учасників виробництва в залежності від їхнього внеску в сукупні виробничі результати підприємства.

Виходячи із зазначених вище теоретичних установ нами розроблена і пропонується принципова схема структури нового механізму корпоративного управління і матеріального стимулювання еколого-економічної діяльності працівників машинобудівних підприємств (див. рис.).

Зазначена на рисунку схема передбачає інституціональні елементи управління еколого-економічною діяльністю підприємств та методи утворення корпоративного фонду економічного стимулювання еколого-економічної діяльності з урахуванням діючої системи оподаткування прибутку шляхом:

- пільгового зниження суми податку на прибуток за поліпшення екологічної ситуації, величина якої становить джерело утворення і дорівнює заохочувальному фонду і ефекту роботодавця;
- зростання економічних санкцій за погіршення екологічної безпеки виробництва на суму втраченого ефекту.

Методи обґрунтування витрат з екології і ефективності від заохочувальних виплат ґрунтуються на таких показниках: рентабельність праці; зарплатовіддача; продуктивність праці.



Принципова схема структури нового механізму корпоративного управління і матеріального стимулювання еколого-економічної діяльності працівників машинобудівних підприємств

Метод і приклад розрахунку фонду стимулювання еколого–економічної діяльності персоналу за даними ПрАТ «Вістек», ПрАТ «НКМЗ», машинобудівної галузі Донецької області у 2010 році

Об'єкт дослідження	Розрахунок податку на прибуток, тис. грн.			Витрати на екологічні заходи, тис. грн	Норматив рентабельності продукції (E_n), %	Пільгова знижка до податку на прибуток [гр. 4*(1 + $\frac{E_n}{100}$)], тис. грн	Пільгова зміна податку на прибуток (гр. 3 – гр. 6), тис. грн.	Фонд заохочення (або ефект роботодавця) (гр. 3 – гр. 7), тис. грн.
	прибуток до оподаткування	норматив податку, %	податок на прибуток ($\frac{zp.1 * zp.2}{100}$), тис. грн					
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. ЗАТ «Вістек»	41864	30	12559	857	15	986	11573	986
2. ЗАТ «НКМЗ»	198152	30	59446	3567	15	4102	55344	4102
3. У галузі Донецького регіону	1557400	30	467220	23361	15	26865	440355	26865

Матеріальне стимулювання еколого–економічної діяльності тих категорій персоналу, які безпосередньо зайняті у вказаній сфері, передбачає використання пайового принципу розподілу фонду матеріального заохочення залежно від особистих і корпоративних трудових зусиль і результатів працівників.

Але, як свідчить рисунок, основним елементом запропонованого механізму є метод формування фонду стимулювання еколого–економічної діяльності персоналу підприємств. Тому в умовах короткого повідомлення можливо розглянути лише загальні положення щодо його утворення. У вирішенні цього питання принциповим є визначення джерела формування фонду, яке б не знижувало економічний потенціал підприємства і зберігало стимулюючу функцію механізму.

В умовах існуючого механізму економічного управління виробничої сфери як джерела, які б відповідали зазначеним вище умовам, найбільш доцільно використати пільгові знижки податку на прибуток у залежності від напруженості здійснюваних на підприємстві екологічних заходів. Відповідний метод, який ми пропонуємо, передбачає утворення заохочувального фонду як суми пільгових знижок податку на прибуток у залежності від рівня витрат на екологічні заходи. До параметрів формування фонду відносяться також: рівень оподаткованого прибутку, середній норматив рентабельності продукції, який встановлюється на рівні нормативу рентабельності інвестицій (15%).

Метод формування фонду розкритий на прикладі відповідних розрахунків за східними даними машинобудівних підприємств: ПрАТ «Вістек», ПрАТ «НКМЗ» і машинобудівної галузі Донецької області у 2010 році [11] (див. табл.).

Дані таблиці свідчать про залежність створюваного фонду стимулювання еколого–економічної діяльності персоналу підприємства від параметрів: рівня податку на прибуток, розміру витрат на екологічні заходи, рентабельності продукції. Допоміжні дослідження, які були проведені за умовно зміненими параметрами заохочувального фонду, виявили, що зміна оподаткованого прибутку не впливає на рівень фонду. Його змінна величина, разом з тим і ефект роботодавця, залежить

від розміру витрат на екологію і нормативу рентабельності продукції. Але змінювати рівень рентабельності продукції не доцільно, бо це призведе до зростання відпускних цін на продукцію підприємства і до втрати її конкурентоспроможності. Тому основним параметром даного методу, який стимулює заходи з екологічної чистоти виробництва і забезпечує ефект, залишаються відповідні витрати. Такий методичний підхід буде вигідний як для підприємств, так і для держави, бо буде сприяти покращенню екологічного довкілля регіонів.

Висновки

Формування нового механізму корпоративного управління і матеріального стимулювання еколого–економічної діяльності працівників машинобудівних підприємств передбачає визначення умов його здійснення виходячи із сутності такого механізму. Його сутність слід розглядати як багатогранну модель, що поєднує в собі інституціональні елементи, що забезпечують правовий механізм матеріального стимулювання еколого–економічної діяльності працівників корпоративних підприємств та методи обґрунтування стратегії стимулювання екологічної безпеки. Він містить показники, критерії оцінки ефективності і рівня заохочувальних виплат, методи управління і матеріального заохочення до успішної праці, сукупність яких у взаємодії спонукає працівників до дії згідно з їхніми корпоративними і особистими життєвими інтересами, а також соціальними цілями ринкового виробництва.

Таким чином, взаємодія елементів механізму управління еколого–економічною діяльністю, методів утворення корпоративного фонду, його пайового розподілу між учасниками, обґрунтування витрат і ефекту служать двоєдині мети – забезпечити необхідний рівень екологічної безпеки, ефективності виробництва і соціальної відчутності заохочувальних виплат.

Практичне застосування розкритого механізму корпоративного управління і стимулювання еколого–економічної діяльності працівників машинобудівних підприємств буде корисним у теоретичному і практичному сенсі, оскільки міститиме конкретну схему, метод утворення заохочувального

фонду, забезпечує ефективність виробничого процесу і розвиває стимулюючу функцію, бо враховує рівень соціальної відчутності заохочувальних виплат.

Напрямом подальших досліджень з обкресленої проблеми слід вважати аналіз стану справ з екологією виробництва в машинобудівному комплексі, визначення дієвості розробленого механізму, розвиток методів стимулювання у поєднанні з іншими відомими в теорії і практиці методами економічного і матеріального заохочення.

Список використаних джерел

1. Астапова Г.В. Организационно-экономический механизм корпоративного управления в современных условиях реформирования экономики Украины: [монография] / Г.В. Астапова, Е.А. Астапова, Д.П. Лойко. – Донецк: ДонГУЭТ, 2001. – 520 с.
2. Беляева Е.Л. Эколого-экономическая оценка производственных проектов / Е.Л. Беляева // Вопросы экологии, 2005. – №2. – С. 21–24.
3. Берсуцкий Я.Г. Экономико-математическое моделирование в управлении предприятием / Я.Г. Берсуцкий, А.Я. Берсуцкий // Экономика промышленности. Экономика Украины на пороге третьего тысячелетия: Сб. науч. тр. / НАН Украины, Ин-т экономики промышленности. АО «НМЗ». – Донецк: 2000. – С. 289–295.
4. Волик Н.Г. Финансування екологічної діяльності в Україні / Н.Г. Волик // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2003. – №2. – С. 24–28.

5. Гребьонкін С.С. Шляхи удосконалення еколого-економічної діяльності: колективна монографія / [С.С. Гребьонкін, В.К. Костенко, В.М. Павлиш, С.Є. Топчій, Г.В. Астапова]. – Донецьк: ВІК, 2009. – 223 с.
6. Еськов А.Л. Мотивационный механизм в системе производственного менеджмента: проблемы и решения: монография / А.Л. Еськов. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2005. – 390 с.
7. Ковалев В.Н. Влияние порога социальной оскутмости поощрительных выплат за успешность труда / В.Н. Ковалев, В.А. Фролов, Е.Н. Шевченко // Экономика промышленности: научно-практический журнал. – №4(47), 2009. – С. 199–206.
8. Колот А.М. Економіка праці та соціально-трудові відносини: підручник / А.М. Колот, О.А. Грішнова, О.О. Герасименко та ін. – К.: КНЕУ, 2009. – 711 с.
9. Павловская В.А. Развитие методов материального поощрения персонала за экологичность производства / В.А. Павловская // Соціально-економічні проблеми регіонального розвитку: Матеріали XIII Міжнародної науково-практичної конференції 2 грудня 2011 р. – Дніпропетровськ: ІМА – прес, 2011. – С. 194–196.
10. Павловская В.А. Разработка методов экономического стимулирования экологической безопасности / В.А. Павловская // Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіону: Зб. матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції. – в 2-х томах. – Т. 1. – Красноармійський Індустріальний інститут ДонНТУ, 16 грудня 2011. – Донецьк: Вид-во «Ноулідж», 2011. – С. 115–119.
11. Статистичний щорічник Донецької області за 2010 рік. – Донецьк: Облстат Донецької області, 2010. – 501 с.

Н.В. РАДОВА,
викладач кафедри банківської справи, Одеський національний економічний університет

Систематизація управлінських завдань і принципів фінансового моніторингу злиття та поглинань банків

У статті проаналізовано основні проблеми здійснення процесу злиття або поглинання банків. Доведено потребу в проведенні фінансового моніторингу процесу злиття і поглинання банків. Визначено класифікаційні риси управлінських рішень у процесі злиття та поглинання банків. Обґрунтовано рівні моніторингу злиття чи поглинань банків.

Ключові слова: банк, банківська система, злиття, поглинання, фінансовий моніторинг.

В статье проанализированы основные проблемы осуществления процесса слияния или поглощения банков. Доказана потребность в проведении финансового мониторинга процесса слияния и поглощения банков. Определены классификационные черты управленческих решений в процессе слияния и поглощения банков. Обоснованы уровни мониторинга слияния или поглощения банков.

Ключевые слова: банк, банковская система, слияние, поглощение, финансовый мониторинг.

The basic problems of realization of process of confluence or absorption of banks are analysed in the article. A requirement is well-proven in realization of the financial monitoring of process of confluence and absorption of banks. The classification lines of administrative decisions are certain in the process of confluence and absorption of banks. Reasonably levels of monitoring of confluence or absorptions of banks.

Keywords: bank, banking system, confluence, absorption, financial monitoring.

Постановка проблеми. Сучасна вітчизняна банківська система характеризується регіональною розгалуженістю та низькою капітальною базою, що, у свою чергу, не дає бан-

кам можливості забезпечувати ефективну і фінансову стійку діяльність.

Прийняття і регулювання управлінських завдань щодо злиття і поглинання банків потребують моніторингу цих механізмів. У цьому контексті важливим аспектом виступає визначення основних завдань і принципів фінансового моніторингу злиття і поглинання банків.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню теоретичних та практичних аспектів злиття і поглинання присвячено наукові праці таких іноземних та вітчизняних вчених та економістів, як Л. Варода[3], В. Горелов [4], С. Гребенюк[5], Д. Гриньков[6], Б. Луців [7], Мат–Нор [8], Е. Ніколаєв[9], І. Рикова [13], Є. Остріков [10] та інші.

Однак, незважаючи на розширення наукових досліджень, присвячених даній проблематиці, питання визначення основних завдань і принципів фінансового моніторингу злиття і поглинання банків залишається на недостатньо дослідженим.

Мета статті – обґрунтування та визначення науково–методичних засад до системи фінансового моніторингу злиття і поглинання банків.

Виклад основного матеріалу. Реалізація банками механізмів злиття і поглинання викликано останніми подіями, які відбуваються в сучасній світовій банківській системі. Циклічність розвитку економічних процесів і синергетична дія економічних законів призводить до того, що виникає потреба в перегляді структурних компонентів функціонування банківських установ через реалізацію механізму злиття і поглинання.

Ці механізми як явища об'єктивної дійсності потребують визначення основних принципів і завдань фінансового моніторингу зазначених процесів.

З цього приводу визначення критеріїв фінансового моніторингу злиття і поглинання банків є важливим моментом оцінювання їх організації і здійснення.

Відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» процес злиття і поглинання відноситься до реорганізації банків, які базуються на механізмі перерозподілу власності між інвесторами і реципієнтами [12].

На відміну від механізму злиття, який передбачає досягнення компромісу інтересів і конструктивну взаємодію між

зацікавленими суб'єктами, механізм поглинання банків може мати однобічний характер. Щодо організаційно–економічних механізмів забезпечення ефективності злиттів та поглинань банків, то їх доцільно трактувати як комплекс взаємопов'язаних організаційних змін і технологій управління інтелектуальними, фінансовими, інформаційними, матеріальними та іншими ресурсами, який спрямований на використання наявних резервів і пошук нових можливостей отримання позитивних економічних та інших (соціальних, технічних, емоційно–психологічних) ефектів від злиття і поглинання банків [11, с. 208].

У банківській системі України процеси поглинання і злиття відбувається з метою ліквідації проблемних банків за рахунок вливання іноземного капіталу в процесі рекапіталізації державою. Так, за даними Національного банку України, станом на 01.01.2012 у стадії ліквідації знаходиться 23 банківських установ, з них 13 у Києві, по два банки у Дніпропетровську, Харкові та Одесі, по одному банку в Сумах, Запоріжжі, Сімферополі та Львові [1]. Незважаючи на велику кількість банків та обмеженість внутрішніх ресурсів у банківській системі, станом на 01.01.2012 спостерігається один випадок реорганізації банків шляхом приєднання (ПАТ «Донгорбанк» (див. табл.).

З метою визначення критеріальних ознак фінансового моніторингу доцільно сформулювати основні характеристики управлінських рішень, що приймають суб'єкти процесів злиття і поглинання банків (рис. 1).

Практичне застосування представленої класифікації дасть змогу суб'єктам злиття і поглинання приймати ефективні рішення щодо застосування тих чи інших механізмів злиття і поглинання.

Для забезпечення фінансового моніторингу процесу злиття і поглинання банків доцільно дотримуватися низки взаємопов'язаних принципів, а саме: системності; економічної ефективності; кумулятивності; послідовності; каузальності; цілеспрямованості; інформаційної безпеки; збалансованості рівня дохідності та ризиковості; креативності. Дотримання суб'єктами злиття або поглинання банків цих принципів на практиці сприятиме ефективності механізму їхньої реалізації, тобто за-

Показники реструктуризації банківських установ України в 2002–2011 роках

Роки	Кількість реорганізованих банків шляхом злиття та приєднання	Кількість банків, в яких відкликано ліцензію за здійснення всіх банківських операцій	Кількість банків, які були зареєстровані протягом періоду
2002	2	1	5
2003	0	5	5
2004	1	4	6
2005	0	1	5
2006	0	5	13
2007	2	2	6
2008	0	1	7
2009	0	8	6
2010	0	18	7
2011	1	(не має даних)	5
Усього	6	45	64

Джерело [2].

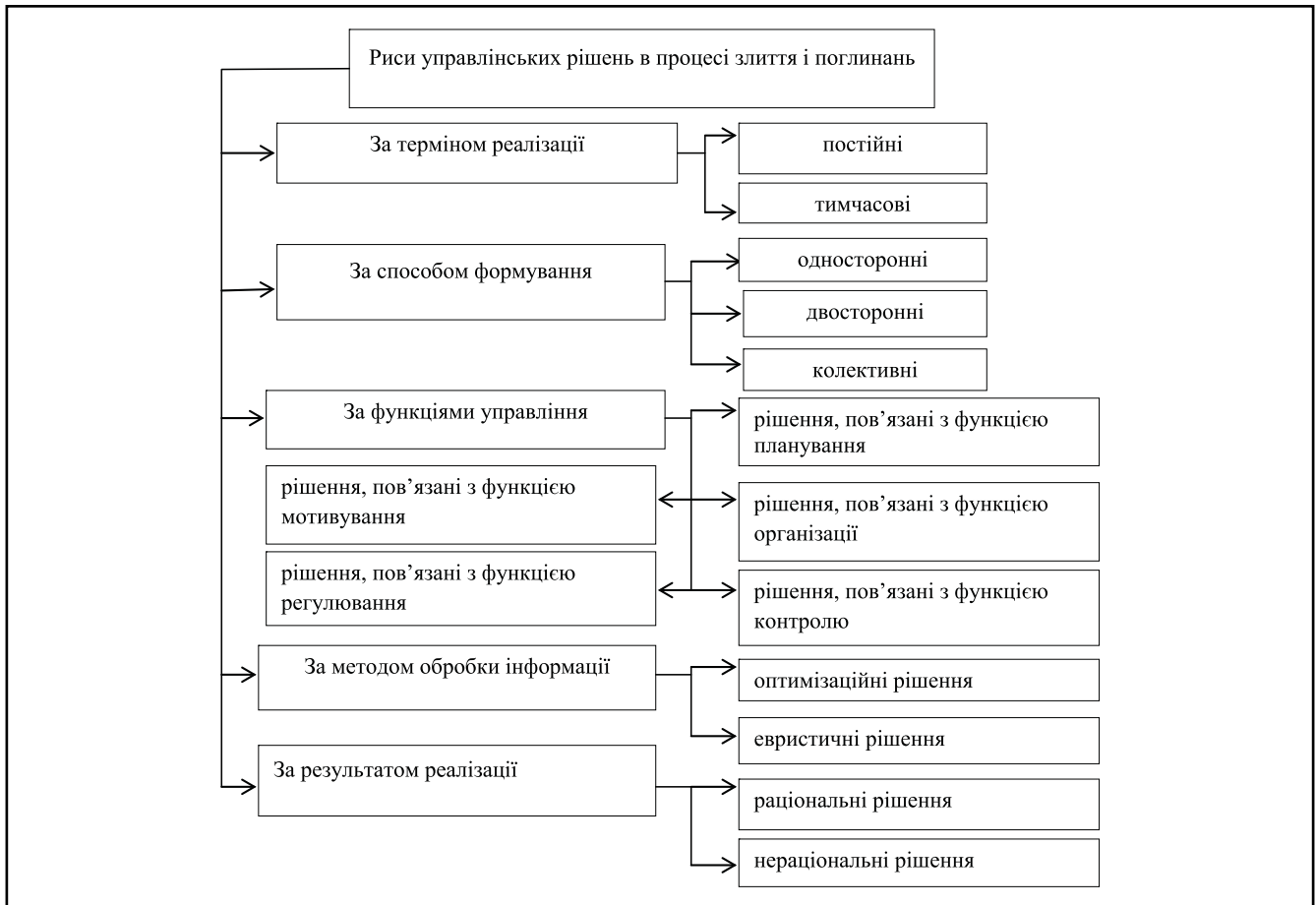


Рисунок 1. Класифікаційні риси управлінських рішень у процесі злиття та поглинання банків

Власна розробка.

безпечуватиме повне і своєчасне отримання ними очікуваних ефектів від злиття або поглинання.

Система фінансового моніторингу процесу злиття та поглинання банків має включати такі етапи оцінювання:

- вибір варіантів та пріоритетних показників процесу злиття та поглинання банків;
- обчислення значень показників до реалізації процесу злиття та поглинання банків;
- обчислення значень показників після реалізації процесу злиття та поглинання банків;
- порівняння зміни значень до злиття чи поглинання та після;
- характеристика отриманих відхилень показників.

Критеріями фінансового моніторингу процесу злиття та поглинання банків слід вважати:

- ступінь результативності і ефективності їх діяльності;
- рівень витрат (їх мінімізацію за різних рівнів умов);
- рівень ризиків (їх мінімізацію);
- рівень ділової активності;
- нарощування ресурсної бази; оптимізація управління;
- фінансову стабільність банків.

Обчисливши пріоритетні показники фінансового моніторингу до і після злиття чи поглинання, доцільно визначити етапи моніторингу (рис. 2).

При дослідженні поняття злиття та поглинання банків вважаємо за доцільне розглянути мотиви злиттів і поглинань.

Теорія та практика сучасного корпоративного менеджменту згадує цілий ряд причин злиттів і поглинань компаній і банків. Прагнення отримати в результаті злиття та поглинання синергетичний ефект, тобто взаємодоповнюючі дію активів двох або декількох організацій, сукупний результат якого перевищує сумарний результат, окремо працюють на ринку структур. Виникнення синергетичного ефекту обумовлюється:

- економією масштабу;
- комбінування взаємодоповнюючих ресурсів;
- економією коштів за рахунок зниження транзакційних витрат;
- зміцненню позицій на ринку (мотив монополії).

Стратегічні аспекти є основними для прийняття управлінських рішень про злиття або поглинання. Вміння пристосовуватися до макроекономічних умов і постійно мінливим потребам клієнтів є умовою виживання та розвитку бізнесу. Очевидно, що, якщо банк не розширює масштаби своєї діяльності та /або не пристосовується до постійно мінливих зовнішніх умов, він ставить своє майбутнє під сумнів.

Основними стратегічними підходами до злиттів і поглинань є інтеграція і диверсифікація. В результаті поглинання

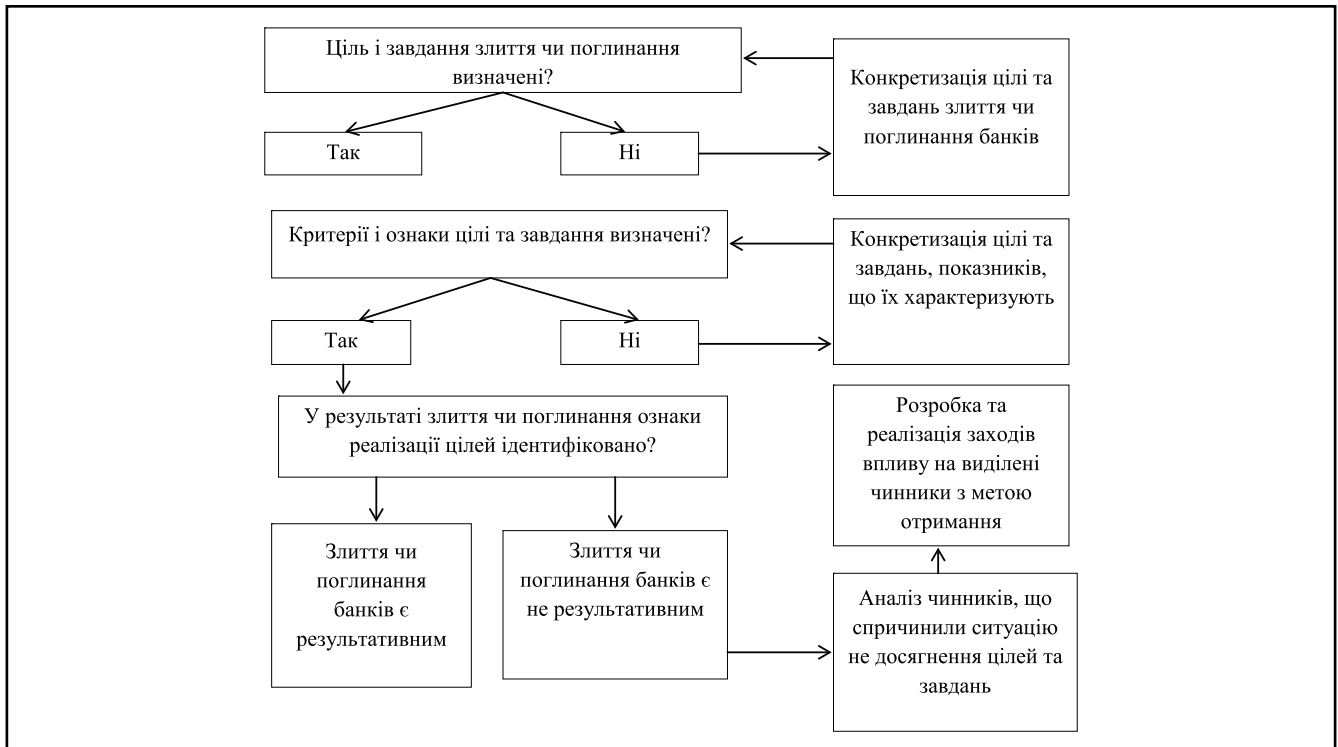


Рисунок 2. Етапи моніторингу злиття чи поглинання банків

Складено автором.

«поглинаючий» банк або починає новий вид діяльності (це диверсифікація), або посилює свої позиції в традиційному бізнесі (це інтеграція). На практиці межі між двома процесами виявляються умовними, і злиття або поглинання включає елементи інтеграції і диверсифікації.

Розробка стратегії злиття або поглинання є відображенням загальної стратегії банку, що передбачає оцінку становища банку на ринку, аналіз сильних і слабких сторін, роз-

гляд можливостей та загроз для розвитку бізнесу, аналіз конкурентів.

Стандартні параметри аналізу конкурентів включають оцінку стратегії, продуктового ряду, клієнтської бази та ринків, технологій банківських продуктів. За результатами формування загальної банківської стратегії формуються цілі злиття або поглинання: хто потрібен для здійснення пріоритетних завдань. Якщо передбачається вихід на нові ринки,

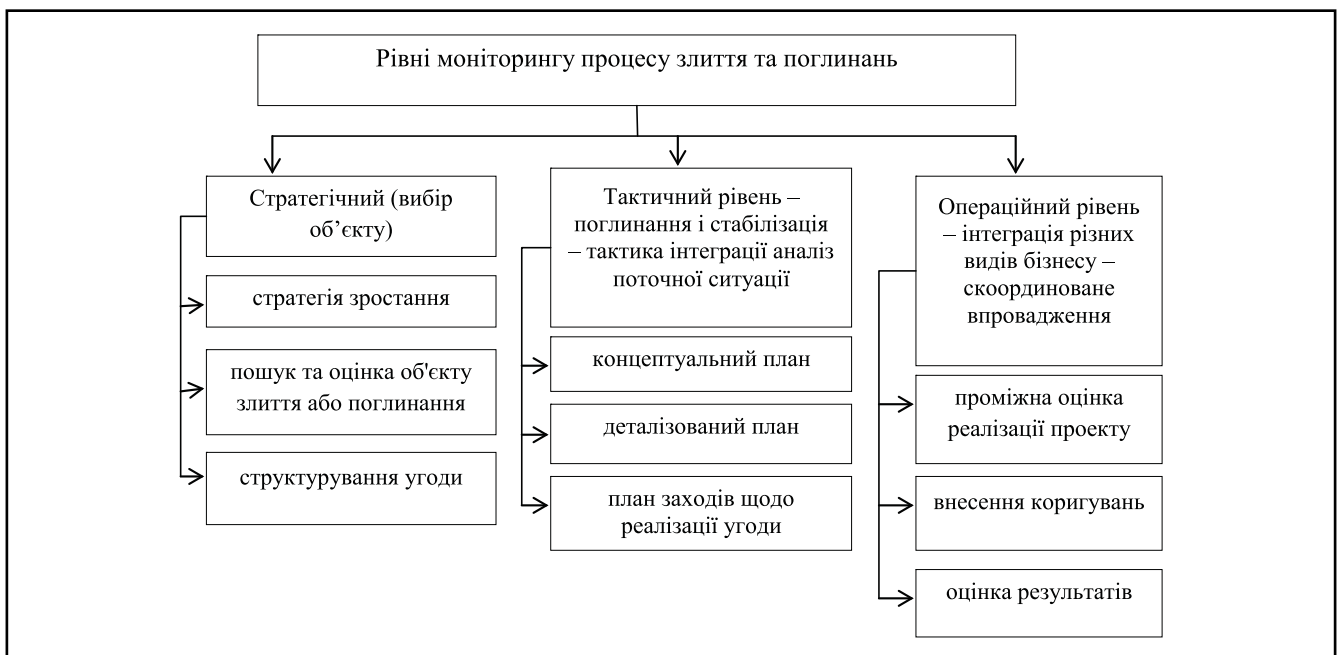


Рисунок 3. Рівні моніторингу злиття чи поглинань банків

Складено автором.

потрібно врахувати такі фактори: співвідношення ризику та прибутковості; цілі розвитку бізнесу, основні області, в яких ведеться і буде вестися бізнес, спеціалізація та імідж організації; вимоги до величини власного капіталу і до показників достатності капіталу (при виході на міжнародні ринки слід враховувати і вимоги регулюючих органів країн, де передбачається вести бізнес); законодавча і нормативна база; конкуренція на національному та міжнародних ринках; макроекономічні параметри та умови; маркетингове дослідження найбільш важливих для бізнесу клієнтських груп.

Моніторинг процесу злиття і поглинання має включати стратегічний, тактичний та операційний рівні його реалізації (рис. 3).

Висновки

Проведене дослідження процесів злиття та поглинання в банківській системі свідчить про те, що активізація даних процесів викликана останніми видозмінами в світових економічних процесах в цілому та в банківській системі зокрема. Концентрація банківського капіталу в різних країнах світу має загальні риси, які характеризуються, по-перше, зменшенням кількості діючих банківських установ, по-друге, триваючими процесами злиття, поглинання та створенням банківських об'єднань. Враховуючи процеси глобалізації, можна прогнозувати подальше прискорення процесів концентрації банківського капіталу та скорочення кількості діючих банків. Загалом процеси злиття або поглинання мають позитивний ефект, оскільки сприяють зниженню собівартості банківських послуг, а також підвищенню фінансової стійкості банків.

Список використаних джерел

1. Банки у стадії ліквідації [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=75473&cat_id=40259. – Офіційний сайт Національного банку України.

2. Банківський нагляд [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=76262&cat_id=36794. – Офіційний сайт Національного банку України.

3. Варода Л. Консолідація банківських установ як ефективний спосіб нарощення власного капіталу банків / Л. Варода // Банківська справа. – 2007. – №6. – С. 26–37.

4. Горелов В.В. Банковские слияния и поглощения как фактор диверсификации рынка банковских услуг / В.В. Горелов // Банковские услуги. – 2002. – №11. – С. 17–22.

5. Гребенюк С.Г. К вопросу о формах реорганизации коммерческих банков / С.Г. Гребенюк // Деньги и кредит. – 2005. – №11. – С. 37–43.

6. Гриньков Д. Поглощение из банка / Д. Гриньков // Бизнес-комплект. – 2008. – №5. – С. 63–66.

7. Луців Б.Л. Напрями формування й розвитку інвестиційно-банківських інститутів в Україні / Б.Л. Луців // Вісник Української академії банківської справи. – 2001. – №1. – С. 38–44.

8. Мат-Нор. Фінансові показники та ефективні зміни малайзійських банківських установ під час злиття та поглинання / Нор Мат, Р.М. Сед, М. Хішам // Банки та банківські системи. – 2006. – №1. – С. 97–105.

9. Николаев Е. Технологии слияния и поглощения российских банков / Е. Николаев // Банковские технологии. – 2007. – №4. – С. 36–42.

10. Остриков Е.А. О проблемах слияний и присоединений коммерческих банков в России / Е.А. Остриков // Банковское дело. – 2006. – №9. – С. 24–30.

11. Присяжний Ю.Ю. Злиття та поглинання банків: механізми реалізації та принципи застосування / Ю.Ю. Присяжний // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – 20.7. – С. 206–214.

12. Про банки і банківську діяльність [Електрон. ресурс]: закон України, затверджений Верховною Радою України від 07.12.2000 №2121-III. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1087.635.40&nobreak=1>

13. Рыкова И.Н. Слияния в России как инструмент банковской консолидации / И.Н. Рыкова // Финансы и кредит. – 2007. – №1. – С. 9–20.

Т.В. НИКОЛАЄВА,
аспірантка, НДІ

Економічна сутність домоволодіння: об'єкт, організація і процес

Формулюється комплексне поняття домоволодіння, визначаються його складові – об'єкт і суб'єкт, відносини та процеси в інституційному середовищі.

Ключові слова: домоволодіння, об'єкт, суб'єкт, процес.

Формулируется комплексное понятие домовладения, определяются его составные – объект и субъект, отношения и процессы в институциональной среде.

Ключевые слова: домовладение, объект, субъект, процесс.

The complex term homeownership is formed, its components – object and subject, relations and process within institutional framework are defined.

Постановка проблеми. В умовах проведеної приватизації житла і розвитку ринкових відносин у житловому секторі відбулися зміни в системі управління утриманням і відтворенням житлового фонду: функції власника були делеговані з макро– на мікрорівень суб'єкта власності і господарювання, а держава залишила за собою основні конституційні

функції щодо забезпечення громадян житлом, а також (за участі органів місцевого самоврядування) – регулювання інституційного середовища. Виникли нові економічні відносин суб'єктів на ринку житла, відтак змінився, з позицій інтересів цих суб'єктів, економічний зміст процесів будівництва, експлуатації та оновлення житлового фонду, функції управління. Виник економічний феномен домоволодіння.

«Домоволодіння» (рос. – домовладение; англ. – homeownership) не було поширеним поняттям в економічній науці та практиці. Воно використовувалося здебільшого у галузі права у вузькому сенсі приватного домоволодіння як об'єкта права власності. У контексті реформування форм і відносин власності в житловій сфері виникає, на наш погляд, потреба спеціального обґрунтування економічного, набагато ширшого змісту цього поняття, а також його відмінностей від понять «нерухомість» та «житло».

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Термін «домоволодіння» використовувався у законодавстві радянського періоду. Так, відповідно до інструкції [1], яка втратила чинність 1995 року, під домоволодінням розумівся об'єкт нерухомості – два і більше будинків із приналежними до них надвірними будівлями (чи без таких), що розташовані на одній земельній ділянці під одним порядковим номером. Незважаючи на відсутність поняття «домоволодіння» в чинному законодавстві України, у статистичних нормативних актах [2] це поняття збережене у значенні «житлового будинку з прилеглою до нього земельною ділянкою та належними йому господарськими спорудами та будівлями». Залишаються невизначеними: кількість можливих будинків у домоволодінні, тип цих будинків (тільки житлові, чи й нежитлові), тип будівель та споруд тощо.

У вітчизняному цивільному праві замість поняття «домоволодіння» вживається поняття «садиба». При цьому до складу садиби належать: житловий будинок, земельна ділянка, а також господарсько-побутові будівлі, комунікації (водопостачання, очисні споруди тощо) і багаторічні насадження. Правова особливість садиби з точки зору власності полягає в її неподільності: головним об'єктом виступає житловий будинок, а інші складові є його приналежністю.

На цьому сутність домоволодіння в нормативних документах вичерпується. Відтак ми не зустрічаємо цього поняття і у наукових публікаціях.

Метою статті є розгляд домоволодіння як інституту – утвореної у державі системи суб'єктів, об'єктів, організацій, процесів, механізмів управління, усталених форм реалізації прав та економічних інтересів суб'єктів щодо об'єктів права власності на житло та користувачів житла.

Виклад основного матеріалу. Розглянемо домоволодіння як об'єкт. Тут близькими, але не тотожними, є поняття нерухомості та житла.

До нерухомості відносяться земельні ділянки, ділянки надр і все, що пов'язане із землею, тобто об'єкти, переміщення яких без збитку їхньому призначенню неможливе,

зокрема ліси, багаторічні насадження, а також будівлі, споруди, об'єкти незавершеного будівництва [3]. Існує і поняття нерухомості, відмінної від земельної ділянки, що охоплює: будівлі, а саме приміщення, пристосовані для постійного або тимчасового перебування в них людей, а також об'єкти власності, функціонально пов'язані з такими приміщеннями; будівлі поділяються на будинки (включаючи готелі, мотелі, кемпінги а інші подібні об'єкти туристичної інфраструктури), квартири, кімнати у багатосімейних (комунальних) квартирах, індивідуальні гаражі або місця на гаражних стоянках чи в гаражних кооперативах, дачні будинки та інші об'єкти дачної (садової) інфраструктури, відмінні від землі; споруди, а саме: об'єкти нерухомості, відмінні від будівель.

Таким чином, якщо об'єкти домоволодіння, наприкладі садиби, – це житловий будинок із земельною ділянкою, то нерухомість загалом – це земельна ділянка із будівлями та спорудами, а нерухомість, відмінна від земельної ділянки – це будівлі і споруди різного призначення. У всіх розглянутих випадках нерухомість – це один або кілька об'єктів, які належать визначеному власнику, мають функціональне призначення і є товаром на ринку нерухомості.

Існує і неофіційне поняття житлової нерухомості, яким позначаються об'єкти, що використовуються чи призначені для житла – будинки для окремих сімей, на кілька сімей, окремі будинки спільного користування, що є спільною або кооперативною власністю.

Тісно пов'язаним із домоволодінням поняттям є «житло», адже, говорячи про домоволодіння, йдеться найчастіше саме про житло, а не про будівлі та споруди. Так, у Цивільному кодексі України [4] під житлом розуміється різновид нерухомості, що функціонально призначена переважно для проживання людей. Це може бути: а) житловий будинок – будівля капітального типу, споруджена з дотриманням вимог, встановлених законом, іншими нормативно-правовими актами, і призначена для постійного у ній проживання (ст. 380); б) садиба – земельна ділянка разом з розташованими на ній житловим будинком, господарсько-побутовими будівлями, наземними і підземними комунікаціями, багаторічними насадженнями (ст.381); в) квартира – ізольоване помешкання в житловому будинку, призначене та придатне для постійного у ньому проживанні (ст. 382). Разом із тим житлом не вважаються окремі приміщення, призначені для тимчасового перебування або недобровільного перебування особи, наприклад гуртожитки, які, однак, вважаються нерухомістю.

У Житловому кодексі УРСР [5] житло розглядається у розрізі структури житлових та нежитлових приміщень усеї будівель. У складі житлових приміщень виділяють також допоміжні та підсобні приміщення. Допоміжними є приміщення житлового будинку, призначені для експлуатації та утримання будинку і для побутового обслуговування населення за місцем проживання (сходові площадки, міжквартирні коридори, горища, підвали тощо). Підсобними є здебільшого приміщення у квартирах: коридори, кухні, ванні

кімнати, туалети, комори. Таким чином, основним у понятті житла є його функціональне призначення.

Із зазначених документів випливає, що житлом може бути і окреме житлове приміщення, квартира, що належить певному власникові. Квартира може розглядатися і як об'єкт нерухомості. Але питання віднесення окремого приміщення до категорії домоволодіння є проблематичним, про що йтиметься далі. Для цього потрібно розглянути техніко-економічні аспекти проблеми, чи може існувати і ефективно використовуватися як об'єкт права власності квартира безвідносно до будинку.

Якщо розглянути статистичну класифікацію споруд згідно з класифікатором [6], який відповідає європейській класифікації, то там не міститься поняття квартири. За цією класифікацією будівель та споруд у домоволодінні можуть розглядатися не тільки одна, а й кілька житлових будівель (будинків) різних типів, нежитлові будівлі, інженерні споруди. Визначальним для складу домоволодіння, з позиції статистичної класифікації, є його розмір, призначення та технології забезпечення функціонування (водопостачання, теплопостачання, інфраструктура тощо).

Далі у новітньому законодавстві ст. 1 Закону України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» [7] визначене і поняття «житловий комплекс» як єдиний комплекс нерухомого майна, що утворений земельною ділянкою в установлених межах, розміщеним на ній багатоквартирним будинком або його частиною разом із спорудами та інженерними мережами у складі цілісного майнового комплексу. Тож об'єктами домоволодіння є садиби та житлові комплекси з їхньою внутрішньою структурою (рис. 1).

Щодо земельних ділянок у складі домоволодіння, то згідно зі ст. 42 Земельного кодексу України [8] вони з державної або комунальної власності надаються в постійне користування підприємствам, установам і організаціям, які здійснюють управління цими будинками. У разі приватизації громадянами багатоквартирного житлового будинку відповідна земельна

ділянка може передаватися безоплатно у власність або надаватися в користування об'єднанню власників.

Різне розуміння поняття житла зумовлене відмінностями галузей права. Наприклад, у конституційному праві «житло» розглядається в найширшому сенсі і означає об'єкт і благо, спосіб забезпечення вільного проживання людини. Відповідно до ст. 47 Конституції України держава гарантує право на житло і створює умови, за яких кожний громадянин має змогу побудувати житло, придбати його у власність або наймати. Громадянам, які потребують соціального захисту, житло надається державою та органами місцевого самоврядування у користування безоплатно або за доступну для них плату відповідно до закону [9]. Відтак Конституцією визначаються найважливіші особливості житла не як об'єкта, а як інституту: дві основні групи суб'єктів власності на житло – громадяни та держава (органи місцевого самоврядування), а також кілька типів економічних відносин у забезпеченні житлом – придбання у власність, винаймання, оренда (для юридичних осіб), безоплатне надання державою.

Таким чином, запропоновані в нормативній та науковій літературі різні підходи до визначення житла вимагають розглядати його у вузькому та широкому значенні. Житло у вузькому розумінні це функціонально – внутрішнє житлове приміщення, а саме квартири у житлових будинках, кімнати в квартирах, фізично – об'єкт, споруда з певними технічними характеристиками; економічно – об'єкт, товар, житлова нерухомість. У широкому розумінні житло уособлює систему економічних відносин, зокрема відносин держави і громадян щодо способу забезпечення житлом, відносин власності щодо способу використання житла для власного споживання або як житлової нерухомості – товару і капіталу, а також способів реалізації прав власності, правомочностей – володіння, розпорядження, користування, відтак – способів управління.

Поняття домоволодіння об'єднує в собі властивості житлової нерухомості і житла у вузькому та широкому розумінні.

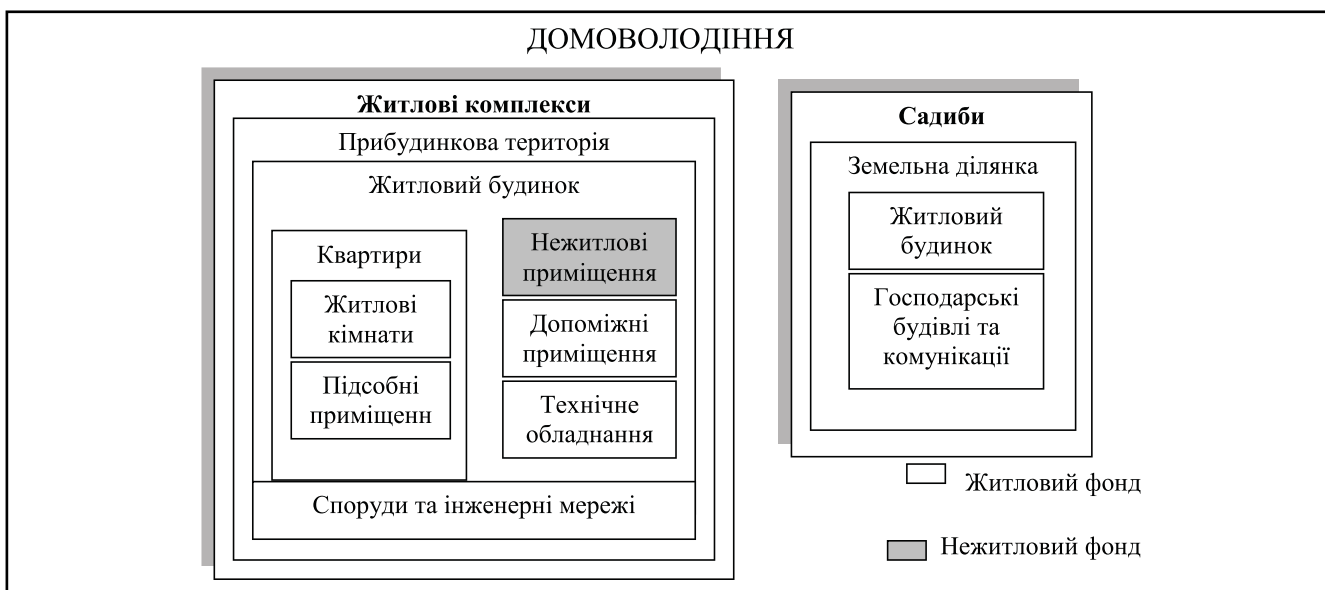


Рисунок 1. Структура об'єктів домоволодіння

Тобто поняття домоволодіння як об'єкта охоплює його функціональні, фізичні та економічні характеристики, а як відносин – характеристики форм власності та правомочностей використання.

Підсумовуючи викладене вище, наведемо основні визначення, використані вище, що входять у поняття об'єктів домоволодіння (див. табл.).

Однак, незважаючи на комплексність поняття житла, воно на відміну від домоволодіння не містить ознак організації.

Домоволодіння як організація. Об'єктами права власності, а звідси – управління і, можливо, господарювання виступають: (кімната) квартира, (садиба, будинок) житловий комплекс, тобто об'єкти двох рівнів: приміщень всередині будинків та самих будинків. Оскільки власники квартир повинні утримувати

будинку, для забезпечення його експлуатації, користування квартирами та спільним майном житлового будинку вони можуть створювати об'єднання власників квартир або об'єднання співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ) [10]. Закон визначає, що об'єднання є неприбутковою організацією. Управління неподільним і загальним майном житлового комплексу функціонально здійснює управитель.

Іншою формою власності та організаційно-правовою формою домоволодіння є житлово-будівельний (житловий) кооператив (ЖБК). На відміну від ОСББ будинок, споруджений або придбаний ЖБК, є його власністю як юридичної особи. ЖБК є юридичною особою, яка створюється з метою забезпечення житлом членів кооперативу і членів їхніх сімей шляхом будівництва багатоквартирного будинку, а у випадках, передба-

Основні поняття та визначення об'єктів домоволодіння

Поняття	Визначення
Нерухомість	Нерухоме майно (нерухомість) – об'єкти майна, які розташовуються на землі і не можуть бути переміщені в інше місце без втрати їх якісних або функціональних характеристик (властивостей), а також земля
Земельна ділянка	Частина земної поверхні з установленими межами, місцем розташування з визначеними щодо неї правами
Прибудинкова територія	Територія навколо будинку, визначена актом на право власності чи користування земельною ділянкою і призначена для обслуговування будинку
Споруда	Будівельний об'єкт, пов'язаний із землею, створений з будівельних матеріалів, конструкцій, устаткування та обладнання в результаті будівельно-монтажних робіт
Будівля	Вид споруди, що складається з несучих та огорожувальних конструкцій, які утворюють наземні або підземні приміщення, призначені для проживання або перебування людей, розміщення предметів
Будинок	Вид будівлі із внутрішніми приміщеннями, що створена та використовується людьми
Житло	Квартири багатоквартирних будинків, одноквартирні будинки, кімнати в квартирах чи одноквартирних будинках, а також інші приміщення для проживання, що завершені будівництвом та віднесені у встановленому порядку до житлового фонду
Житловий фонд	Сукупність всіх житлових приміщень незалежно від форм власності, включаючи житлові будинки різного призначення, квартири, службові житлові приміщення, інші житлові приміщення в інших будівлях, придатні для проживання. Складний інженерний комплекс, який складається з житлових будинків, систем водопостачання та водовідведення, теплоенергетичного обладнання; автоматичних засобів управління та експлуатації; різноманітних мереж комунікацій; протипожежного, ліфтового, санітарно-технічного та іншого устаткування. Згідно зі ст. 4 ЖК житловий фонд утворюють житлові будинки, що знаходяться на території держави
Житловий будинок	Будівля капітального типу, споруджена з дотриманням вимог закону і призначена для постійного проживання. З технічної точки зору складається з конструктивних елементів, які забезпечують її цілісність та необхідні умови функціонування (фундамент, стіни, міжповерхові перекриття, сходові марші, конструкції даху, покрівля, в'їзна група тощо). Є об'єктом права власності, містить одну чи кілька квартир, інші допоміжні приміщення
Допоміжні приміщення будинку	Приміщення для забезпечення експлуатації будинку та побутового обслуговування мешканців (сходові клітини, перехідні шлюзи, позаквартирні коридори, коляскова, комори, сміттекамери, горища, підвали, шахти і машинні відділення ліфтів, вентиляційні камери та інші технічні приміщення)
Технічне обладнання будинку	Інженерні комунікації та пристрої для забезпечення санітарно-гігієнічних умов та безпечної експлуатації квартир (будинкові мережі тепло-, водо-, газо-, електропостачання, сигналізації та спостереження, бойлерні та елеваторні вузли, протипожежне обладнання, вентиляційні та димові канали, обладнання ліфтів, щитів електропостачання, елеваторних вузлів, елементи благоустрою території)
Квартира	Ізольоване помешкання в житловому будинку для постійного проживання. Включає одну або більше житлових кімнат, інші підсобні приміщення: кухні, коридори, ванні кімнати, комори та квартири. Є об'єктом права власності. Квартиру вважають комунальною, якщо в ній мешкають двоє чи більше квартирнаймачів
Житлова кімната	Частина квартири, відокремлена від інших приміщень стінами або постійними перегородками та яка має з ними внутрішнє сполучення й розміри, достатні для розміщення ліжка дорослої людини, а висота стелі не менше 2,5 метра. Може бути об'єктом права власності
Підсобні приміщення	Приміщення квартир, призначені для гігієнічних або господарсько-побутових потреб мешканців (ванна, вбиральня, душова, приміщення для прання, кухня, комора), а також передпокої, внутрішньоквартирний хол, коридор тощо
Нежитлові приміщення	Приміщення, що не відносяться до житлового фонду. Можуть бути об'єктом права власності

чених законодавством, одно- і двоквартирних будинків садибного типу або багатоквартирного блокованого житлового будинку (будинків) із надвірними будівлями за власні кошти кооперативу за допомогою банківського кредиту, а також для наступної експлуатації та управління цим будинком (будинками). ЖБК не є суб'єктом підприємництва і здійснює свою діяльність виключно для забезпечення виконання статутних цілей відповідно до чинного законодавства.

Не поширеною в Україні формою домоволодіння є дохідні (прибуткові) будинки – багатоквартирні житлові будинки, які спеціально будуються для подальшого здавання квартир у найм або в оренду. На відміну від ОСББ та ЖБК дохідні будинки є об'єктами підприємницької діяльності. За кордоном ринок дохідних будинків функціонує вже давно, і такий вид житла там цілком звичний для населення. На Заході також існує законодавча база, необхідна для ефективної роботи дохідних будинків.

Розглянемо тепер організаційно-правові аспекти домоволодіння, чи є перелічені вище домоволодіння, у певному сенсі, організаціями і якими саме. Загальним, на нашу думку, є таке визначення: «організація – це об'єднання двох або більше осіб, які є суб'єктами права» [11, с. 399]. Ці особи можуть бути як юридичними, так і фізичними. Організація може набути статусу юридичної особи, якщо вона створена і зареєстрована в установленому законом порядку [4, ст. 80]. Це стосується не тільки господарських організацій [12, ст. 55], а й громадських, які згідно з чинним законодавством про об'єднання громадян [13, ст. 14] повинні зареєструватися, а після цього набувають статус юридичної особи. Але відсутність статусу юридичної особи само по собі не перешкоджає діяльності інших організацій, якщо їхня діяльність без державної реєстрації не порушує закон. Чинне законодавство не вимагає від них зареєструватися.

Поняття ж «підприємство» має два аспекти. У ст. 191 Цивільного кодексу України його визначено як «єдиний майновий комплекс, що використовується для здійснення підприємницької діяльності». Виходячи з цього воно є нерухомістю. Тому «підприємство або його частина можуть бути об'єктом купівлі–продажу, застави, оренди та інших правочинів». У ст. 62 Господарського кодексу України підприємство розглянуто як організаційну форму господарювання і визначено як «самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково–дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності. Підприємства можуть створюватись як для здійснення підприємництва, так і для некомерційної господарської діяльності». Зв'язок між поняттями «організація» та «підприємство» подано у ст. 55 Господарського кодексу України, де визначено, що «господарські організації – юридичні особи, створені відповідно до Цивільного кодексу України, державні, комунальні та інші підприємства, а також інші юридичні особи, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані в установленому законом порядку». Отже, підприємство – це різновид господарської організації.

З цих теоретичних і юридичних позицій домоволодіння завжди являє собою організацію (у певній мірі навіть квартира і садиба за наявності двох фізичних осіб), яка функціонує без створення або зі створенням юридичної особи, безпосередньо здійснює господарську діяльність як неприбуткова організація чи підприємство.

Таким чином, домоволодіння може розглядатися як об'єкт права власності суб'єкта, як об'єкт господарювання, як господарська система з відокремленими функціями управління. У такому разі домоволодіння може набувати форми ор-

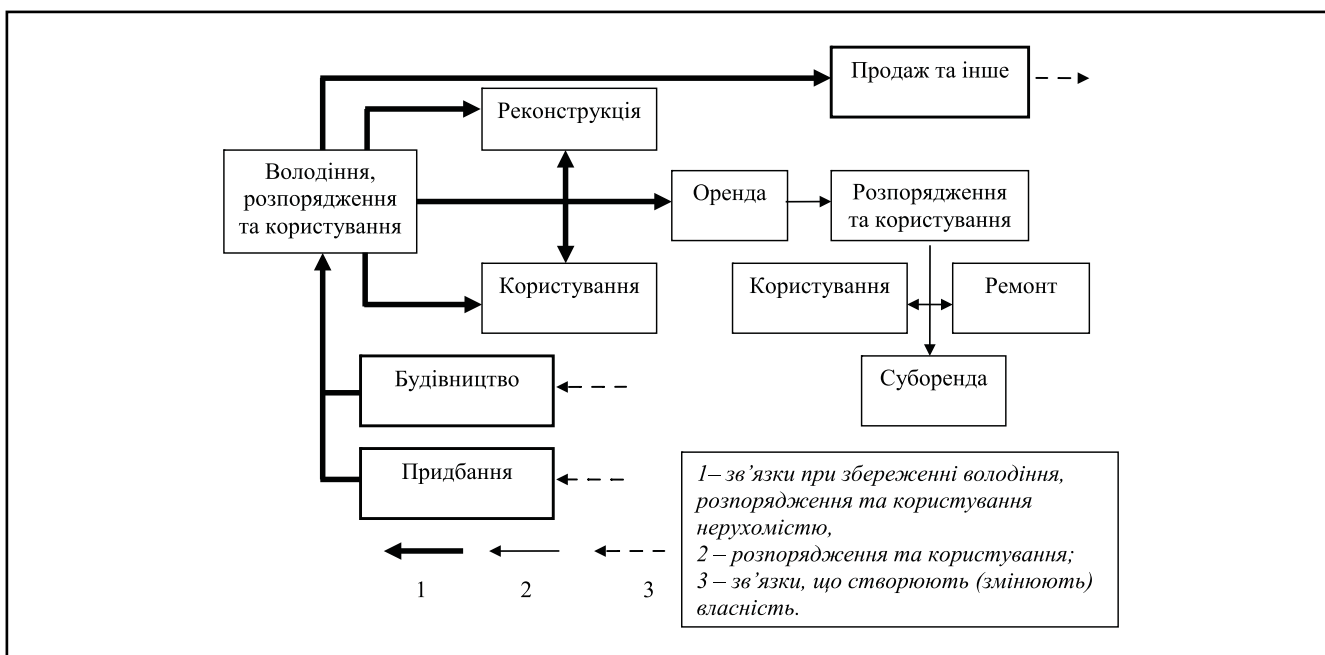


Рисунок 2. Процес домоволодіння як економіко-правових відносин

ганізації, складовою частиною якої є суб'єкт управління (організація або підприємство); або системи суб'єктів, які взаємодіють при реалізації їхніх прав та інтересів щодо використання об'єктів власності у процесі володіння, розпорядження та користування.

Домоволодіння як процес. На відміну від житлової нерухомості та житла як об'єктів, а також у доповнення поняття домоволодіння як організації (підприємства) воно є одночасно процесом. З цієї точки зору об'єкт домоволодіння проходить стадії від проектування та будівництва до експлуатації та ліквідації. Тут домоволодіння має потрібні характеристики: як фізичний будівельний об'єкт; як економічний об'єкт інвестицій власника і як об'єкт економіко-правових відносин власника (правомочностей, режиму використання) і відповідно – три типи життєвих циклів.

Так, будівельний об'єкт упродовж фізичного життєвого циклу може змінювати не тільки власника, а й правові режими використання (рис. 2).

Виходячи з цього економічні інтереси власника можуть передбачати отримання доходу або вигод на вкладені інвестиції на об'єкті і обмежені певним циклом економіко-правових відносин. Загалом обидва цикли разом є економічним циклом.

Фізичний життєвий цикл будівлі включає такі стадії, які супроводжуються відповідними витратами: проектування; будівництво; експлуатація (в тому числі капітальний ремонт, модернізація або реконструкція); ліквідація об'єкта.

На першій стадії в процесі інвестиційного аналізу та проектування закладаються основні техніко-економічні харак-

теристики будівництва і експлуатації об'єкта. На другій стадії – будівництва і введення в експлуатацію – безпосередньо формується фізичний об'єкт з певним функціональним призначенням і набором споживчих властивостей. Дана друга стадія економічного життєвого циклу є початком фізичного життєвого циклу і правового життєвого циклу – державною реєстрацією, в процесі якої будівля отримує власника. Стадія експлуатації містить в собі «споживання» будівлі, тобто використання приміщень, інженерних систем і устаткування, а також прилеглої території з певною метою.

На стадії капітального ремонту, модернізації або реконструкції відбувається відновлення споживчих властивостей об'єкта шляхом посилення або заміни його зношених конструкцій і інженерних систем. З економічної точки зору рішення про постановку будівлі на капітальний ремонт і реконструкцію має прийматися лише в тому випадку, якщо результати призводять до підвищення вартості нерухомого майна і продовження терміну його функціонування. В процесі експлуатації будівлі здійснюється володіння, користування і розпорядження правами на нерухоме майно (здавання в оренду, передача в заставу), може відбуватися зміна власника. На стадії ліквідації будівля руйнується, для чого потрібні додаткові витрати, в той же час реєструється припинення права власності на об'єкт.

Комплекс заходів щодо експлуатації будівлі ділиться на два основні розділи: обслуговування (англ. maintenance), завдання якого можуть мінятися залежно від типу і призначення будівлі, і експлуатація (англ. – operation), зміст якої складає комплекс технічних заходів, що забезпечують без-

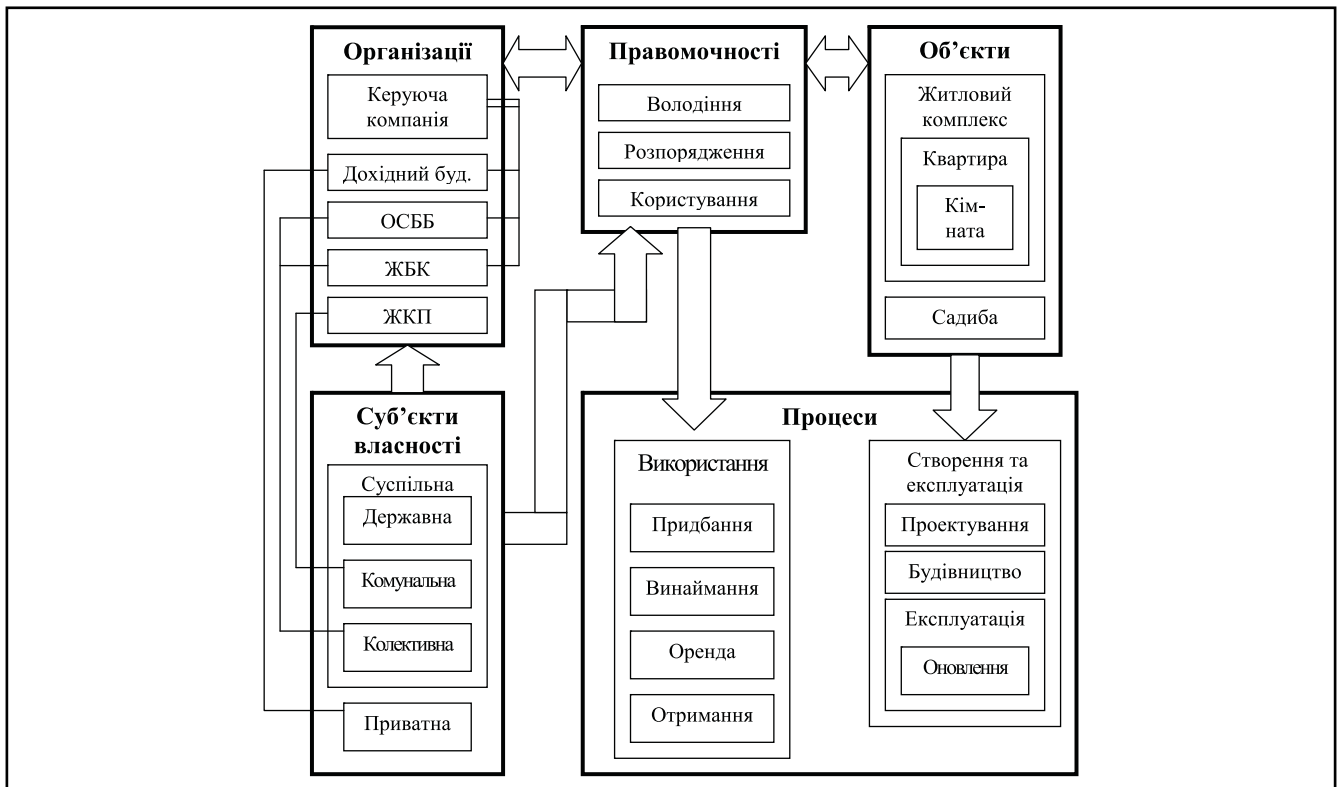


Рисунок 3. Господарська система домоволодіння

відмовну роботу всіх елементів будівлі в періоді не менш нормативного терміну їх служби.

Чітке визначення часто використовуваних термінів «експлуатація», «технічна експлуатація» і «технічне обслуговування» відсутнє, оскільки різні автори вкладають в них різний сенс. В більшості випадків «експлуатацію» ототожують з терміном «технічна експлуатація», в який вкладається сенс забезпечення технічної надійності процесу використання будівлі за призначенням. Проте з приходом економічних реформ і ринкових відносин «використання, споживання» будівлі стає ширшим поняттям і включає заходи, направлені на отримання комерційного ефекту, а також забезпечення виконання необхідних юридичних дій при цьому використанні.

Система технічної експлуатації будівлі має бути направлена на всемірне задоволення вимог комфортного перебування його користувачів і досягнення цілей власників і керуючих об'єктом при дотриманні встановлених норм і правил. Завдання комерційного використання об'єкта нерухомості є комплексом комерційних заходів, направлених на отримання комерційного ефекту, наприклад здавання в оренду. Основним завданням правового забезпечення експлуатації будівлі є забезпечення виконання необхідних юридичних дій на всіх етапах експлуатації: в процесі прийому, вибуття і безпосередньо самої експлуатації.

Господарська система (механізм) домоволодіння складається зі суб'єктів різних форм і видів власності, які через організації різних форм управління здійснюють у своїх інтересах правомочності щодо об'єктів власності через процеси правового характеру на ринку житла та техніко-економічного – при створенні та експлуатації об'єктів (рис. 3).

Висновки

Поняття домоволодіння пов'язане, з одного боку, з інститутом житла як соціальної потреби людини, а з іншого – з інститутом власності. Домоволодіння як об'єкт конституційного права на житло і одночасно права власності утворює різні комбінації функцій, правомочностей і цілей: у функції житла – володіння та розпорядження задля користування і задоволення власних потреб; у функції нерухомості – володіння і розпорядження нею як товаром; а також розпорядження житлом як об'єктом управління, без володіння.

Господарська система (механізм) домоволодіння складається зі суб'єктів різних форм і видів власності, які через організації різних форм управління здійснюють у своїх інтересах правомочності щодо об'єктів власності через процеси правового характеру на ринку житла та техніко-економічного – при створенні та експлуатації об'єктів

Список використаних джерел

1. Міністерство комунального господарства УРСР. Наказ від 31.01.66 про затвердження Інструкції про порядок реєстрації будинків та домоволодінь у містах і селищах міського типу Української РСР.
2. Держкомстат України. Наказ «Про затвердження Інструкції з ведення погосподарського обліку в сільських, селищних та міських радах» від 08.12.2010, №491.
3. Держкомстат України. Наказ «Про затвердження Методологічних роз'яснень щодо порядку ведення обліку нерухомого майна нерезидентів у рамках статистичного спостереження за інвестиціями зовнішньоекономічної діяльності (Методологічні роз'яснення, розд. 1) від 01.04.2009, №110.
4. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 №435-IV (з останніми змінами згідно із Законом України від 22.02.2006 №524-V).
5. Житловий кодекс Української РСР: Закон від 30.06.83 // Відомості Верховної Ради УРСР. – 1983. – Додаток до №28.
6. ДК 018-2000. Державний класифікатор України. Державний класифікатор будівель та споруд (ДК БС).
7. Закон України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» від 29.11.2001 №2866-III (з останніми змінами згідно із Законом України від 03.11.2005 №3053-IV).
8. Земельний кодекс України. Закон від 25.10.2001 №2768-III.
9. Конституція України: Закон України від 28.06.96 // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – №30.
10. Закон України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» від 29.11.2001 №2866-III (з останніми змінами згідно із Законом України від 03.11.2005 №3053-IV).
11. Большой юридический словарь / Под ред. А.Я. Сухарева, В.Е. Крутских. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 704 с.
12. Господарський кодекс України від 16.01.2003 №436-IV (з останніми змінами згідно із Законом України від 01.12.2005 №3164-IV).
13. Закон України «Про об'єднання громадян» від 16.06.92 №2460-XII (з останніми змінами згідно із Законом України від 08.09.2005 №2852-IV).

К.В. ГНЕДИНА,

аспірант, асистент, Чернігівський державний технологічний університет

Економічна сутність поняття «стратегія»

Стаття присвячена аналізу наукового доробку зарубіжних та вітчизняних авторів у сфері формування стратегії розвитку підприємства. Узагальнено теоретичні підходи до визначення поняття «стратегія», сформульовано авторське визначення даного поняття.

Ключові слова: стратегія розвитку підприємства, управління підприємством, стратегічний менеджмент, стратегія, конкурентні переваги.

Стаття посвящена анализу научных работ зарубежных и отечественных авторов в сфере формирования

стратегии развития предприятия. Обобщены теоретические подходы к определению понятия «стратегия», сформулировано авторское определение данного понятия.

Ключевые слова: стратегия развития предприятия, стратегический менеджмент, управление предприятием, стратегия, конкурентные преимущества.

The article is devoted to the analysis of scientific works of foreign and national authors in the field of forming the strategy of development of enterprise. The theoretical aspects concerning the determination of the «strategy» are generalized. The determination of this concept is formulated by the author.

Постановка проблеми. На сьогодні перед підприємствами різних галузей економіки України постає питання вибору пріоритетних напрямів діяльності та потреба розробки стратегії подальшого розвитку з метою підвищення ефективності роботи та формування конкурентних переваг. Вирішення цього питання насамперед потребує встановлення змісту «стратегії».

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні концепції та практичні підходи щодо побудови стратегії висвітлено у наукових працях класиків теорії стратегічного управління: І. Ансоффа, Р. Акоффа, Г. Мінцберга, М. Портера, А.А. Томпсона, М. Чандлера, А. Дж. Стрікланда та багатьох інших. Розробкою теоретичних, методичних та практичних основ формування стратегії займаються такі вітчизняні вчені: В.Г. Герасимчук, В.Л. Дикань, О.С. Іванілов, А.П. Наливайко, Г.В. Осовська, С.В. Оборська, В.С. Пономаренко, Ю.В. Соболев, О.М. Тищенко, З.Э. Шершньова, В.Г. Шинкаренко, А.П. Пешко, Ю.Д. Морозов, І.В. Тараненко, О.Л. Трухан, Т.В. Азарова, Л.К. Абрамов та багато інших.

За наявності потужного наукового доробку вітчизняних та зарубіжних авторів у сфері стратегічного менеджменту поняття «стратегія» залишається недостатньо конкретизованим. Це зумовлює необхідність узагальнення наявних напрацювань та чіткого визначення даного поняття з метою подальшого використання в управлінні підприємством.

Метою статті є узагальнення теоретичних визначень поняття «стратегія» та формулювання чіткого визначення цього поняття. Для досягнення мети було поставлено та розв'язано такі завдання:

- досліджено еволюцію трактування поняття «стратегія» в науковій літературі;
- визначено зміст поняття «стратегія».

Виклад основного матеріалу. Поняття «стратегія» етимологічно походить від грецького слова strategia (stratos – військо і ago – веду) та первинно тлумачилося як мистецтво ведення бойових дій (військове мистецтво) [13]. В економіці та теорії управління воно з'явилося в 1960-х роках, коли актуальності набула проблема адаптації організацій до постійних змін зовнішнього середовища. Першим науковим доробком у цій сфері стала праця А.Д. Чандлера «Стратегія

та структура» [25]. В економічній літературі зустрічається велика кількість трактувань терміну, що свідчить про різні погляди вчених на сутність «стратегії». Визначення стратегії еволюціонувало зі зміною зовнішнього середовища підприємства (див. табл.).

Згідно з поглядами класика стратегічного планування А. Чандлера стратегія – це «визначення основних довгострокових цілей та задач підприємства, прийняття курсу дій і розподілу ресурсів, необхідних для виконання поставлених цілей». Довгострокові цілі визначаються з урахуванням умов внутрішнього та зовнішнього середовища, в якому функціонує організація та не підлягають перегляду до зміни умов середовища функціонування організації [25]. Структура управлінських рішень залежить від цілі, короткострокові цілі вимагають прийняття поточних рішень, довгострокові – стратегічних. Проте в стратегії поряд із довгостроковими можуть бути визначені і короткострокові завдання, вирішення яких сприятиме досягненню довгострокових цілей.

За визначенням І. Ансоффа та Д. Стейнера, стратегія є «переліком правил для прийняття рішень, якими організація користується в своїй діяльності» [3]. Однак стратегія не є виключно набором правил для прийняття рішень, в ній визначається місія, мета підприємства та шляхи її досягнення, при цьому рішення можуть змінюватися у випадку зміни умов зовнішнього середовища.

Згідно з науковими поглядами М. Портера основне завдання стратегії полягає в досягненні організацією довгострокових конкурентних переваг над суперниками в кожній сфері бізнесу, а стратегія є «способом реакції на зовнішні можливості і загрози та внутрішні сильні і слабкі сторони» [18]. Трактування стратегії як «способу реакції» не повністю відображає сутність поняття, оскільки реакція на можливості та загрози зовнішнього середовища та внутрішні сильні і слабкі сторони є критерієм вибору стратегічної альтернативи розвитку.

М. Мінцберг визначає стратегію як «план, керівництво, орієнтир чи напрямок розвитку, шлях із сьогодення в майбутнє». При розробці стратегії основну увагу слід приділяти формуванню планів з метою контролю ефективності досягнення стратегічних орієнтирів [13]. За А. Томпсоном та А. Стрікландом стратегія – це «узагальнююча модель дій, необхідних для досягнення поставлених цілей шляхом координації і розподілу наявних ресурсів» [26]. М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі розглядають стратегію як «детальний всебічний комплексний план, призначений для того, щоб забезпечити здійснення місії організації і досягнення її цілей». Послідовне і паралельне виконання комплексу стратегічних заходів дозволяє досягти цілей при відсутності змін у зовнішньому і внутрішньому середовищі [12].

Відповідно до концепції планування Р. Акоффа стратегічне планування є довгостроковим, характеризується широтою розмаху та займається і визначенням цілей, і вибором засобів для їх досягнення, чим і відрізняється від тактичного планування, яке пов'язано із невеликими проміжками часу

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Огляд дефініції «стратегія»

Визначення поняття «стратегія»	Зарубіжні та вітчизняні вчені
Визначення основних довгострокових цілей та завдань підприємства, прийняття курсу дій і розподілу ресурсів, необхідних для виконання поставлених цілей	А. Чандлер [25]
Перелік правил для прийняття рішень, якими організація користується в своїй діяльності	І. Ансофф, Д. Стейнер [3]
Встановлення ідеальної аналітичної мети, для досягнення якої здійснюється ідентифікація складових: ринкових можливостей підприємства, його загальної компетенції та ресурсів, власних цінностей та прагнень, підтвердження зобов'язань підприємства перед суспільством та його членами	К.Р. Ендрюс [24]
Специфічний управлінський план дій, спрямованих на досягнення встановлених цілей. Набір дій і підходів щодо досягнення заданих показників діяльності. Узагальнююча модель дій, необхідних для досягнення поставлених цілей шляхом координації і розподілу наявних ресурсів	А.Томпсон, А. Стрікланд [26]
Спосіб реакції на зовнішні можливості і загрози, внутрішні сильні і слабкі сторони. Створення унікальної і цінної позиції	М. Портер [18]
План, керівництво, орієнтир чи напрямок розвитку, шлях із сьогодення у майбутнє. Принцип поведінки або слідування деякій моделі поведінки. Послідовна, узгоджена та інтегрована структура управлінських рішень	М. Мінцберг [13]
Детальний всебічний комплексний план, призначений для того, щоб забезпечити здійснення місії організації і досягнення її цілей	М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі [12]
Комплекс прийнятих менеджментом рішень щодо розміщення ресурсів підприємства і досягнення довгострокових конкурентних переваг на цільових ринках. Стратегія визначає напрям, в якому рухається компанія, виконуючи поставлені завдання	П. Дойль [6]
Декларація про наміри зробити певний вибір у майбутньому, коли будуть досягнені моменти, що надають право вибору	П. Вейс [5]
Таке поєднання (відповідність) ресурсів і навичок організації, з одного боку, і можливостей, ризику, що виходять із навколишнього середовища, з іншого боку, діючи в дійсному і майбутньому, при якому організація сподівається досягнути своєї основної мети	Т. Санталайнен [19]
Комплекс програм, реалізуючи який компанія розраховує на значне покращення своїх позицій на ринку	З.Є Шершньова, С.В. Оборська [23]
Встановлений та переглядуваний набір напрямів діяльності (мети та способів її досягнення) для забезпечення поновлюваної відмітності та прибутковості	А. Наливайко [15]
Набір відповідей на запитання як	А.В. Пешко [16]
Свого роду прогноз, тобто система аргументованих наукових уявлень про напрямки розвитку і майбутній стан всієї організації або її окремих структурних елементів	Т.В. Азарова, Л.К. Абрамов [1]
Загальна концепція досягнення цілей організації у динамічному конкурентному середовищі, в контексті довготривалого економічного благополуччя організації через забезпечення її стійкого розвитку та збалансованості інтересів ключових внутрішніх та зовнішніх зацікавлених сторін	Ю.Д.Морозов, І.В. Тараненко [14]
Довгостроковий план, що містить управлінські рішення щодо вибору цілей та напрямків діяльності і моделі дій стосовно розміщення, розподілу та координації ресурсів підприємства для забезпечення його розвитку	О.М. Кукушкін [9]
Комплексний план розвитку, спрямований на досягнення довгострокової мети, яка включає завдання та стратегічні орієнтири розвитку, систему відповідних дій і рішень	Л.Л.Ковальська, К.І.Оксенюк [8]
Абстрактно-цільова і ціннісно-орієнтована концепція довгострокового розвитку бізнесу, яка відображає когнітивну індикативну модель адаптивної поведінки підприємства у нестабільному і мінливому ринковому середовищі, що реалізується на основі планового процесу управління організаційними змінами шляхом забезпечення гнучкої відповідності внутрішніх ресурсів і компетенцій організації та її зовнішнього середовища	О.Л. Трухан [21]

та певним рівнем вузькості. Р. Акофф визначає стратегічне планування як «довгострокове комплексне планування, орієнтоване на кінцеві результати (але не тільки на них)» [2].

Науковці Т.В. Азарова та Л.К. Абрамов вказують на те, що поняття «стратегія» і «стратегічне планування» часто розглядаються в економічній літературі як синонімічні. На думку авторів, термін «стратегічне планування» підкреслює процесуальний бік діяльності, а «стратегія» відображає її кінцевий результат, «стратегічне планування – це шлях, у процесі якого виробляється стратегія організації, у стратегічному плані визначається місія організації, розкривається бачення її розвитку на перспективу, визначаються стратегічні цілі, а також методи їх досягнення» [1].

У своїй науковій роботі вчені Ю.Д. Морозов та І.В. Тараненко розглядають роль стратегії у забезпеченні стійкого розвитку та довготривалого економічного благополуччя організації. Автори зазначають, що «стратегію можна розглядати і як економічний процес, і як ключовий елемент системи управління, а також як філософію управління, підпорядковану умовам та вимогам зовнішнього середовища (ринку), які знаходяться у постійній динаміці під впливом широкого спектру економічних, політичних, науково-технічних та соціальних факторів». Науковці виділяють такі основні аспекти стратегії: курс дій, набір правил, комплексний план, системний підхід, модель дій, програма дій, система заходів, напрямок руху. При цьому ключовим аспектом при розробці

стратегії є вірне визначення цілей розвитку та визначення засобів їх досягнення [14].

Згідно з поглядами О.Л. Трухана стратегія «визначає загальні перспективи і встановлює концептуальні просторові орієнтири щодо майбутнього розвитку підприємства», «відображає цілком визначену лінію поведінки (траєкторію руху) підприємства щодо забезпечення виживання і стабільного розвитку в умовах невизначеності зовнішнього середовища», «забезпечує раціональний розподіл обмежених ресурсів (нарощування ключових компетенцій) для якнайкращого досягнення поставлених стратегічних цілей щодо встановлення динамічного балансу з ринковим середовищем» [21].

На думку О.М. Кукушкіна, стратегія є «довгостроковим планом, що містить управлінські рішення щодо вибору цілей та напрямків діяльності і моделі дій стосовно розміщення, розподілу та координації ресурсів підприємства для забезпечення його розвитку». Аналізуючи визначення сутності поняття «стратегія», автор виділяє в їх структурі такі три елементи: базове поняття або дія («процес визначення довгострокових цілей» [25], «встановлення ідеальної аналітичної мети» [24]), інструменти реалізації стратегії (вибір напрямків, розподіл та координація ресурсів) та результат її реалізації [9].

Одні науковці вбачають результат стратегії у досягненні цілей (А. Чандлер, А. Томпсон, А. Стрікланд, М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі, Т. Санталайнен), інші – в оптимізації довгострокової норми прибутку, гарантуванні максимальної віддачі від капіталовкладень, досягненні конкурентних переваг та покращенні існуючої позиції на ринку (І. Анфог, М. Портер, П.С. Дойль), частина авторів – у розвитку підприємства (Ю.Д. Морозов, І.В. Тараненко, О.М. Кукушкін).

Будь-яка стратегія незалежно від поставленої мети та її характеристик (напрямів, цілей, завдань) направлена на розвиток підприємства та забезпечує його. Тому саме розвиток є результатом реалізації стратегії.

«Розвиток» є достатньо складним поняттям, яке набуло значного відображення у філософській та економічній науках. Перші уявлення щодо розвитку як «зміни частини буття» зустрічаються ще в роботах філософів Анаксимандра, Емпедокла, Демокрита [4]. Аристотель розумів розвиток як «певний принцип, згідно з яким сутність явища є елементом, що є необхідним в системі цілого» [10]. У XX столітті поняття «розвиток» розглядалося в наукових працях таких вчених: Дж. М. Кейнс, Дж. Мід, У. Ростоу, М. Ханнан, Г. Керрол, Р. Нельсон, С. Уінтер та інших.

На сьогодні існує багато трактувань поняття «розвиток», «сталий розвиток», «організаційний розвиток». Вчений Л.Г. Мельник визначає «розвиток» як «незворотну, спрямовану, закономірну зміну системи на основі реалізації внутрішньо притаманних їй механізмів самоорганізації», основними властивостями розвитку є незворотність, спрямованість, закономірність, а також впорядкованість та активна роль внутрішніх механізмів самоорганізації [11]. На думку

Е.М. Короткова, розвиток – це «сукупність змін, які ведуть до появи нової якості і зміцнення життєвості системи, її здатність чинити опір руйнівним силам зовнішнього середовища» [7]. Ф.І. Хміль розглядає поняття «організаційного розвитку» та визначає його як «довготермінову роботу в організації щодо удосконалення процесів вирішення проблем і оновлення», пов'язуючи його із проведенням змін в організації [22]. Розглядаючи поняття «організаційний розвиток», І.Р. Сухорська трактує його як «систему планованих внутрішніх організаційних заходів, спрямованих на оптимізацію функціонування організації щодо наявних та очікуваних станів її оточення» [20]. Ю.С. Погорелов пропонує розуміти розвиток як «довготривалу сукупність процесів кількісних та якісних змін у діяльності підприємства, які приводять до поліпшення його стану шляхом збільшення потенціалу підприємства, адаптації до зовнішнього середовища та внутрішньої інтеграції, що сприяє підвищенню здатності підприємства протидіяти негативним впливам зовнішнього середовища та його життєздатності» [17].

Отже, поняття «розвиток» і «стратегія» тісно пов'язані між собою. Результатом реалізації стратегії є розвиток. Водночас для розвитку підприємства необхідним є формування чіткого плану дій та їх реалізація. Сформована та реалізована стратегія забезпечує розвиток підприємства. Підприємства, що мають чітке бачення своєї майбутньої позиції на ринку та окреслені напрями діяльності, направлені на досягнення поставлених цілей та укріплення цієї позиції, досягають високої ефективності роботи, а відсутність чітких стратегічних орієнтирів призводить до невикористання наявного потенціалу підприємства та стоїть на заваді його розвитку. Ефективна стратегічна поведінка дозволяє слідувати місії підприємства та досягати поставленої мети, раціонально використовуючи при цьому обмежені ресурси.

Незважаючи на відмінності у трактуванні авторами терміну «стратегія», в їхніх поглядах можна виділити загальне:

- стратегія є ретельно розробленим планом майбутніх дій, спрямованих на досягнення бажаних результатів;
- реалізація стратегії відбувається за чітко визначеними напрямками та з урахуванням наявних ресурсів;
- при формуванні стратегії враховуються зовнішні можливості та загрози і внутрішні сильні та слабкі сторони;
- стратегія є вибором оптимальних шляхів діяльності на майбутнє;
- стратегія пов'язана із ризиком у зв'язку із постійною зміною умов зовнішнього середовища.

Висновки

На основі проведеного аналізу трактувань терміну зарубіжними та вітчизняними вченими пропонується розглядати стратегію як комплекс майбутніх заходів, визначених на основі вибору оптимальних шляхів діяльності при урахуванні наявних ресурсів, реалізація яких забезпечить досягнення поставленої підприємством мети.

Список використаних джерел

1. Азарова Т.В. Стратегічне планування діяльності НДО / Азарова Т.В., Л.К. Абрамов. – Кіровоград: ЦПТІ, 2000 – 92 с.
2. Акофф Р. Планирование в больших экономических системах / Р. Акофф: пер. с англ. Г.Б. Рубальского под ред. И.А. Ушакова. – М.: «Советское радио», 1972. – 224 с.
3. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989.
4. Асмус В.Ф. Античная философия / В.Ф. Асмус. – М.: Высшая школа, 2003. – 400 с.
5. Вейс П. Искусство менеджмента / П. Вейс. – М.: Новости, 1993.
6. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика / П. Дойль: пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 1999. – 560 с.
7. Коротков Э.М. Концепция менеджмента / Э.М. Коротков. – М.: Дека, 1997. – 304 с.
8. Ковальська Л.Л. Обґрунтування теоретичних аспектів поняття стратегія / Л.Л. Ковальська, К.І. Оксенюк // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»: Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – 2010. – Випуск 7 (26). Частина 2. – С. 3–6.
9. Кукушкін О.М. Сутність поняття «стратегія розвитку підприємства» / О.М. Кукушкін // Науковий вісник УкрДЛТУ. – 2005. – Вип. 15.2. – С. 220–227.
10. Лосев А.Ф. История античной философии в конспектном изложении. – 3-е изд. / А.Ф. Лосев. – М.: ЧеРо, 2005. – 192 с.
11. Мельник Л.Г. Фундаментальные основы развития / Л.Г. Мельник. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2003. – 288 с.
12. Мескон М.Х. Основы менеджмента: пер. с англ. / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 1992. – 702 с.
13. Минцберг Г. Школы стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел: пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2000. – 336 с.
14. Морозов Ю.Д. Стратегія як фактор забезпечення економічного благополуччя організації в контексті світових тенденцій стійкого розвитку / Ю.Д. Морозов Ю.Д., І.В. Тараненко // Академічний огляд. – 2011. – №2(35). – С. 164–175.
15. Наливайко А. Теорія стратегій підприємства. Сучасний стан та перспективи розвитку: Монографія / А. Наливайко. – К.: КНЕУ, 2001. – 227 с.
16. Пешко А.В. Збалансована система показників у формуванні стратегії розвитку організації і підприємств: Монографія / А.В. Пешко. – К.: КВІЦ, 2007. – 272 с.
17. Погорелов Ю.С. Розвиток підприємства: поняття та види / Ю.С. Погорелов // Культура народів Причорномор'я. – 2006. – №88. – С. 75–81.
18. Портер Майкл Е. Стратегія конкуренції: пер. з англ. / М. Портер. – К.: Основи, 1997. – 390 с.
19. Санталайнен Т. Управление по результатам / Т. Санталайнен, Э. Воутилайнен, П. Поренне, И.Х. Ниссинен. – М.: Прогресс, 1993.
20. Сухорська У.К. Маркетингові стратегії розвитку підприємства: сутність, значення, класифікація / У.К. Сухорська // Науковий вісн.: Зб. науково-технічних праць. – Львів: Український державний лісо-технічний університет. – 2002. – Вип. 12.8. – С. 259–263.
21. Трухан О.Л. Змістовна сутність поняття «стратегія підприємства»: суперечності поглядів [Електрон. ресурс] / О.Л. Трухан // Вісник ЖДТУ. – 2010 – №1 (51) – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2010_1/54.pdf
22. Хміль Ф.І. Основи менеджменту: Підручник / Ф.І. Хміль. – К.: Академвидав, 2003. – 608 с.
23. Шершньова З.Є. Стратегічне управління / З.Є. Шершньова, С.В. Оборська. – К.: КНЕУ, 1999. – 384 с.
24. Andrews K.R. The concept of corporate strategy / K.R. Andrews. – Irwin: Homewood, 1971.
25. Chandler A. D. Strategy and Structure Cambridge / A.D. Chandler. – MASS, 1962.
26. Thompson A. A. Strategic Management: Concept and Cases / Thompson A.A., Strickland A.J. – University of Alabama, Business Publication Inc., Plano, Texas, 1987.

*В.О. ОМЕЛЬЧУК,
доктор екон.наук*

Шляхи активізації реалізації «Державної цільової соціально-економічної програми будівництва (придбання)

У статті обґрунтовується доцільність впровадження в Україні системи будівельних заощаджень. Доведено, що субсидування будівельних заощаджень здійснює менше навантаження на бюджет, ніж субсидування відсотків за кредитами комерційних банків.

Ключові слова: житлова політика, будаощадження, іпотечне кредитування.

В статье обосновывается целесообразность внедрения в Украине системы строительных сбережений. Доказано, что субсидирование строительных сбережений осуществ-

вляет меньшую нагрузку на бюджет, чем субсидирование процентов по кредитам коммерческих банков.

Ключевые слова: жилищная политика, стройсбережения, ипотечное кредитование.

The expedience of adoption in Ukraine of the system contractual savings for housing has been grounded in the article. It is proved that subsidizing of contractual savings for housing carries out the less load on budget, than subsidizing of interest on credit of commercial banks.

Keywords: housing policy, contractual savings for housing, mortgage.

Постановка проблеми. Незадовільний стан в сфері житлового забезпечення населення — одна з найболючіших проблем українського суспільства. В Україні тільки за офіційними даними у квартирній черзі налічується 1139 тис. сімей та однаків [5]. Більше 7 млн. сімей (41,5% всіх сімей) мають житлову площу в розрахунку на одну особу нижче санітарної норми (13,65 кв. м) [14]. Житлова проблема існує і в прихованому вигляді (накопичення зносу житлового фонду та необхідність його масштабної реконструкції — причому обидві тенденції з часом будуть посилюватися) [9]. Тому шляхи вирішення житлової проблеми в Україні є об'єктом досить інтенсивної наукової розробки. У працях В. Божанової [1], Т. Завори [6], Н. Олійник [8] та інших вчених [10, 11] досліджується стан у сфері житлового забезпечення в Україні та надаються пропозиції щодо вдосконалення житлової політики.

Однак вирішення житлової проблеми розглядається здебільшого в теоретичному аспекті, тоді як на сучасному етапі актуальною є оцінка ефективності тих інструментів, які вже застосовуються державою для вирішення житлової проблеми.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У вітчизняній фаховій літературі склалася двояка ситуація. З одного боку, думки фахівців, щодо ефективності житлової політики в Україні сходяться на тому, що вона потребує суттєвого вдосконалення [1, 2, 6, 10, 11]. З цим ми повністю погоджуємося, тим більше що будь-яка політика не може бути абсолютно ідеальною, а тому потребує постійного вдосконалення у відповідності до умов, що складаються в економіці та суспільстві. Мають враховуватися і можливості держави щодо реалізації житлової політики в поточному та майбутніх періодах.

Але з іншого боку, будь-яка критика має бути конструктивною та конкретною. Адже житлова політика реалізується за допомогою певних інструментів, які можуть бути ефективними і неефективними, можливо, потребують заміни, а можливо — незначного вдосконалення. В плані ж конкретних пропозицій щодо вдосконалення житлової політики відчувається певний науковий вакуум. Якщо й надаються певні пропозиції, то вони, як правило, подаються без належного обґрунтування конкретних шляхів реалізації [2, 10, 11]. Тому невирішеною частиною проблеми вдосконалення житлової політики в Україні логічно вважати відсутність наукових обґрунтувань ефективності/неефективності конкретних

шляхів, за допомогою яких держава намагається поліпшити стан справ у сфері житлового забезпечення в Україні.

Метою статті є обґрунтування шляхів підвищення ефективності реалізації «Державної цільової соціально-економічної програми будівництва (придбання) доступного житла на 2010–2017 роки» в контексті вирішення житлової проблеми в Україні.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні одним із шляхів вирішення житлової проблеми в Україні є реалізація «Державної цільової соціально-економічної програми будівництва (придбання) доступного житла на 2010–2017 роки» (надалі — Програма), затвердженої постановою Кабінету Міністрів від 11.11.2009 №1249 [4]. Механізм забезпечення громадян доступним житлом у рамках реалізації Програми визначено в Порядку забезпечення громадян доступним житлом, який затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 11.02.2009 №140 [13]. Зазначений механізм полягає у сплаті державою громадянину 30 відсотків вартості будівництва (придбання) доступного житла (тобто громадянин сплачує 70 відсотків вартості).

У 2011 році обсяг державного фінансування програми становив 98,5 млн. грн., що майже на 40% більше, ніж у 2010 році. Лідерами впровадження програми у 2011 році стали Миколаївська, Полтавська, Сумська, Київська області та місто Київ. У 2011 році загалом за одержані кошти вдалося забезпечити доступним житлом 781 сім'ю проти 600 сімей у 2010 [10]. Відповідно до Програми у 2011 році планувалося забезпечити квартирами 12 807 сімей, загальна площа житла мала становити 800 445 кв. м. Для цього за середньої вартості одного квадратного метра житла у 5314 грн. до галузі треба було залучити 4253,8 млн. грн. [4]. Обсяг державного фінансування мав становити 1150,55 млн. грн. з центрального бюджету і 258,3 млн. грн. із місцевих бюджетів [4]. Решта коштів мусила надійти від індивідуальних та приватних інвесторів. Таким чином, у 2011 році державне фінансування Програми становило менше 1/14 від запланованої на рік суми, що дало змогу забезпечити житлом близько 1/16 від запланованої на рік кількості громадян, що потребують покращення житлових умов.

Для виконання визначених Програмою завдань Законом України «Про Державний бюджет України на 2012 рік» для надання державної підтримки з метою будівництва (придбання) доступного житла передбачено 200 млн. грн. [7], тоді як згідно із самою Програмою на 2012 рік передбачалося бюджетне фінансування в розмірі 1967,3 млн. грн. з державного бюджету, 477,9 млн. грн. — з місцевих бюджетів. Кошти від індивідуальних та приватних інвесторів мали становити 5399,7 млн. грн. [4]. Таким чином, у 2012 році передбачається фінансування Програми на рівні 10% від запланованих потреб. Вищенаведене вказує на хронічне недофінансування програми, що пояснюється низькими можливостями держбюджету щодо фінансового забезпечення Програми. Таким чином, для суттєвих зрушень у проблемі

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

житлового забезпечення громадян України потрібно або залучити кошти комерційних структур (комерційних банків), або кошти громадян, які потребують житла.

Кошти комерційних банків можуть бути залучені у рамках програми компенсації відсотків за іпотечними кредитами до мінімального рівня 1–2%, що може суттєво розширити коло платоспроможних позичальників. Однак такі громадяни вже повинні мати суму, достатню для першого внеску при придбанні житла.

Кошти населення можуть бути залучені в рамках системи будівельних заощаджень з програмою накопичення необхідної для першого внеску суми та гарантованого отримання іпотечного кредиту при низьких відсотках на решту суми вартості житла. Державна підтримка системи будаощаджень буде зводитися до субсидій по вкладам громадян, для того щоб підвищити їхню ринкову привабливість.

Проведемо оцінку бюджетних витрат при частковій компенсації відсотків по іпотечних кредитах, наданих комерційними банками. Врахуємо реальні параметри системи житлового іпотечного кредитування українськими банками станом на початок 2012 року (див. табл.).

Ставку 12% у гривнях пропонував лише один банк – Всеукраїнський банк розвитку, решта банків пропонують житлові іпотечні кредити за ставками, які більше тяжіють до верхньої межі діапазону, зазначеного в таблиці.

Виходячи з даних, наведених у таблиці, для того, щоб знизити відсоткову ставку для громадян–позичальників до 2%, необхідно компенсувати від 10 до 26% річних. Врахуємо, що

більшість комерційних банків використовують схему рівних щомісячних платежів.

Щомісячний платіж визначається за формулою [2]:

$$A = TBA \times \left[\left(1 - \frac{1}{\left(1 + \frac{i}{m} \right)^{n \cdot m}} \right) : \frac{i}{m} \right]^{-1},$$

де A – щомісячний платіж; TBA – сума кредиту; m – кількість виплат по кредиту в році (12); i – відсоткова ставка (річна); n – термін кредиту (в роках).

Якщо до реалізації програми компенсації буде залучено 1 млрд. кредитних ресурсів (приблизно 4000 кредитів по 250 тис. грн., початковий внесок позичальника встановимо 250 тис., $LTV=50\%$), то сума щомісячного платежу при відсотковій ставці 15 відсотків для обслуговування зазначеної суми кредитних ресурсів становитиме млн. грн.

Для того щоб для позичальників іпотечний кредит був за ставкою 2%, річних сума їхніх щомісячних платежів має ста-

$$A1 = \frac{1000}{\left[1 - \frac{1}{\left(1 + \frac{0.15}{12} \right)^{10 \cdot 12}} \right] : \frac{0.15}{12}} = 16.13 \text{ млн. грн.}$$

Тоді бюджетні витрати на програму компенсації відсотків по іпотечних кредитах до рівня 2% річних за рік становитимуть млн. грн. Такі виплати потрібно забезпечувати 10 років (до остаточного погашення виданого кредиту). Якщо і в

Умови житлового іпотечного кредитування на початку 2012 року

Показник	Значення
Відсоткові ставки в гривнях, %	12–28
Питома вага кредиту у вартості житла, %	40–60
Термін кредитування, роки	3–20

Складено автором на основі вивчення пропозицій комерційних банків.

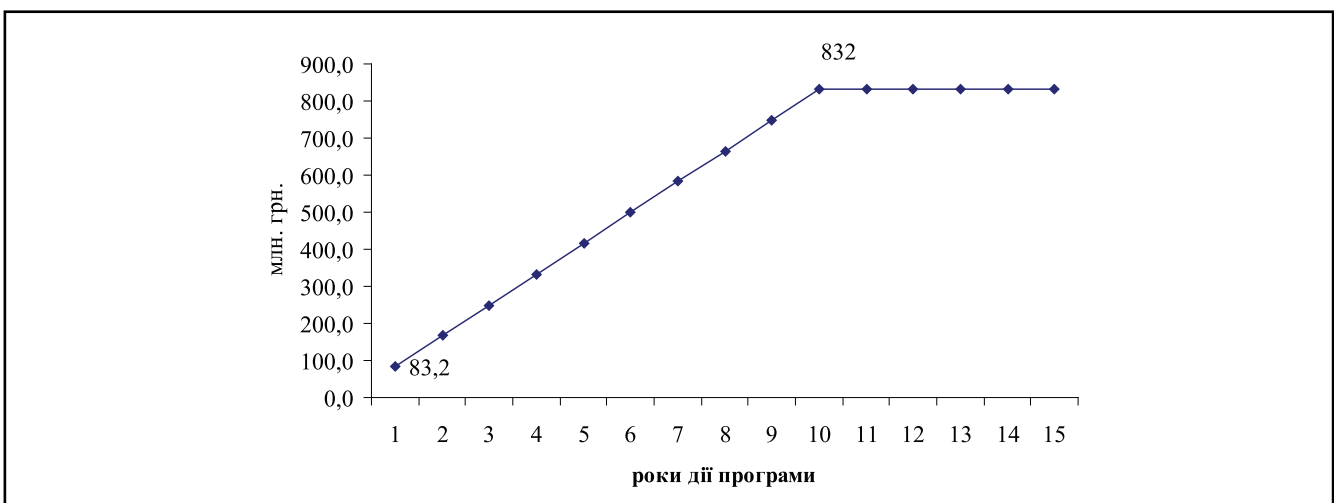


Рисунок 1. Динаміка бюджетних витрат на реалізацію програми з компенсації відсотків за іпотечними кредитами, виданими комерційними банками в розрахунку на забезпечення житлом приблизно 4000 сімей на рік (15% – ставка комерційного банку, 2% – ставка для позичальника, термін – 10 років, сума кредитних ресурсів комерційних банків – 1 млрд. грн. щорічно)

Розраховано та побудовано автором.

наступний рік буде залучено 1 млрд. грн. кредитних коштів, сума бюджетних витрат подвоїться (потрібно забезпечувати виплати як по нових кредитах, так і по виданих рік тому). У випадку довготривалої дії програми сума бюджетних витрат буде лінійно зростати 10 років і після десятого року дії програми буде становити

$$A1 = \frac{1000}{\left(1 - \frac{1}{\left(1 + \frac{0.02}{12}\right)^{10 \cdot 12}}\right)} \cdot \frac{0.02}{12} = 9.2 \text{ млн. грн. (рис. 1).}$$

Таким чином, програма компенсації відсотків за іпотечними кредитами комерційних банків має значний негативний кумулятивний ефект, який проявляється в тому, що для підтримки постійної дії програми потрібно забезпечити лінійне зростання бюджетних витрат протягом наступних десяти років. Після десятирічного терміну на забезпечення постійної дії програми необхідно буде здійснювати бюджетні витрати на рівні 83% від річного обсягу залучених кредитних ресурсів комерційних банків, що є надто дорогою платою держави за участь у Програмі комерційних банків. Наведені вище розрахунки – це нижня межа бюджетних витрат. Якщо реальна ставка за іпотечним кредитом буде вищою 15%, то бюджетні витрати суттєво зростають.

Наприклад, при реальній ставці, встановленій комерційним банком, 20% кумулятивний ефект зростання бюджетних витрат перевищує суму щорічно залучених до програми кредитних ресурсів комерційних банків (рис. 3).

Згідно з розрахунками підтримка програми компенсації відсотків при ставці комерційного банку 20% потребує через десять років обсягу бюджетних витрат, що перевищує суму кредитних ресурсів комерційних банків, що будуть щорічно залучатися для виконання програми. Припинення

збільшення бюджетних витрат зумовить зупинку програми, оскільки будуть компенсуватися відсотки лише за раніше виданими кредитами.

Основні причини неефективності програми компенсації відсотків за іпотечними кредитами комерційних банків:

- висока вартість депозитної бази комерційних банків;
- висока маржа, яка також буде фінансуватися за рахунок бюджетних коштів;
- платежі позичальників в рамках дії програми розглядаються комерційними банками як нові ресурси з високою вартістю.

Проведемо тепер оцінку бюджетних витрат на підтримку системи будівельних заощаджень. Як альтернативу компенсування відсотків за іпотечними кредитами комерційних банків доцільно використати субсидії на вклади в рамках системи будівельних заощаджень [12]. Зазначена система може реалізовуватися як спеціальні рахунки громадян у комерційних банках, які передбачають термін накопичення певної суми (половина вартості квартири, або з часом – менше). Система будзаощаджень може бути сформована як інститут, який не отримує прибуток, тому в її рамках іпотечні кредити можуть надаватися за мінімальною ставкою – 1–2% річних (відсотки потрібні лише для самофінансування системи управління та обслуговування рахунків комерційними банками). Держава при цьому не компенсує відсоткові ставки за іпотечним кредитом, а надає субсидії на внески з тим, щоб підвищити привабливість таких вкладів для громадян. Ресурсна база системи будзаощаджень формується як за рахунок притоку коштів вкладників, так і за рахунок платежів тих, хто уже отримав кредити. Причому ці платежі для системи будзаощаджень є ресурсами, які мають практично нульову собівартість.

Переваги субсидування будівельних заощаджень.

1. Ринкові депозитні ставки нижчі, ніж ринкові ставки по виданих кредитах. У більшості комерційних банків маржа дося-



Рисунок 2. Динаміка бюджетних витрат на реалізацію програми з компенсавання відсотків за іпотечними кредитами, виданими комерційними банками в розрахунку на забезпечення житлом приблизно 4000 сімей на рік (20% – ставка комерційного банку, 2% – ставка для позичальника, термін – 10 років, сума кредитних ресурсів комерційних банків – 1 млрд. грн. щорічно)

Розраховано та побудовано автором.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

гає рівня 10% і більше. Тому загальна сума державної субсидії на цільові внески менша, ніж сума бюджетних витрат на компенсацію відсотків по кредитах, так як величина компенсованих відсотків за депозитами завжди менша за величину компенсованих відсотків за кредитами на величину маржі.

2. На початковому етапі (етапі накопичення) формування системи будзаощаджень з внесків громадян створюється досить вагома ресурсна база, яка може бути спрямована або на інвестиції в будівництво житла (зокрема, в сегменті соціального житла), або на надання іпотечних кредитів за низькими ставками 1–2% тим громадянам, які мають кошти на первинний внесок (тобто категорії громадян, яка є цільовим сегментом програми відшкодування відсотків за кредитами комерційних банків).

3. Бюджетні витрати на початковому етапі носять характер зобов'язань, оскільки реальне фінансування по нарахованих субсидіях з бюджету відбувається після терміну накопичення. При цьому як джерела реального фінансування державних зобов'язань на більш пізніх етапах є і платежі позичальників по отриманих кредитах. Тому у випадку постійно діючої програми будівельних заощаджень навантаження на бюджет значно менше, ніж у випадку відшкодування відсотків за іпотечними кредитами комерційних банків.

Розглянемо умовний приклад функціонування системи будзаощаджень з паралельним іпотечним кредитуванням за рахунок вільних коштів у перші чотири роки громадян, які можуть оплатити перший внесок (половина вартості житла).

Параметри системи будзаощаджень.

Термін накопичувальної програми – 5 років.

Державна субсидія – 9% річних від вкладу.

Сума, яка має бути накопичена, – 250 тис. грн. Цільовий сегмент – громадяни, які не мають коштів для оплати першого внеску, але мають доходи, достатні для його накопичення за п'ять років.

Державна премія (субсидія) на зазначену суму заощаджень $50 \cdot 0,09 + 50 \cdot 0,09 \cdot 2 + 50 \cdot 0,09 \cdot 3 + 50 \cdot 0,09 \cdot 4 + 50 \cdot 0,09 \cdot 5 = 67,5$ тис. грн. Премія на премію не нараховується.

Загальна кількість учасників, які залучаються до програми будівельних заощаджень, – 4000 осіб на рік. Сума, яку система буде повертати вкладникам починаючи з шостого року, – 1000 млн. грн. (заощадження вкладників), 270 млн. грн. – державна премія. До цього додається кредит у сумі, рівній заощадженням, – 1000 млн. грн.

Термін кредиту 10 років, відсоткова ставка 1–2%. Відсоткову ставку в подальших розрахунках враховувати не будемо, оскільки сума відсотків буде спрямовуватися на утримання системи будзаощаджень.

Оскільки кошти з системи будзаощаджень по контрактах із вкладниками будуть виводитися через п'ять років, то перші п'ять років буде існувати вільна ресурсна база, яка може спрямовуватися на іпотечне кредитування за низькими ставками тих громадян, які вже мають достатньо коштів для першого внеску. Термін надання кредиту за цією програмою – 10 років. Кредит повертається рівними платежами. Сума відсотків – 1–2%.

Розрахунки показують, що система будзаощаджень у поєднанні з наданням іпотечних кредитів у перші чотири роки не учасникам програми дозволяє залучати від 200 млн. до 1 млрд. кредитних ресурсів щорічно при значно менших бюджетних витратах (рис. 3).

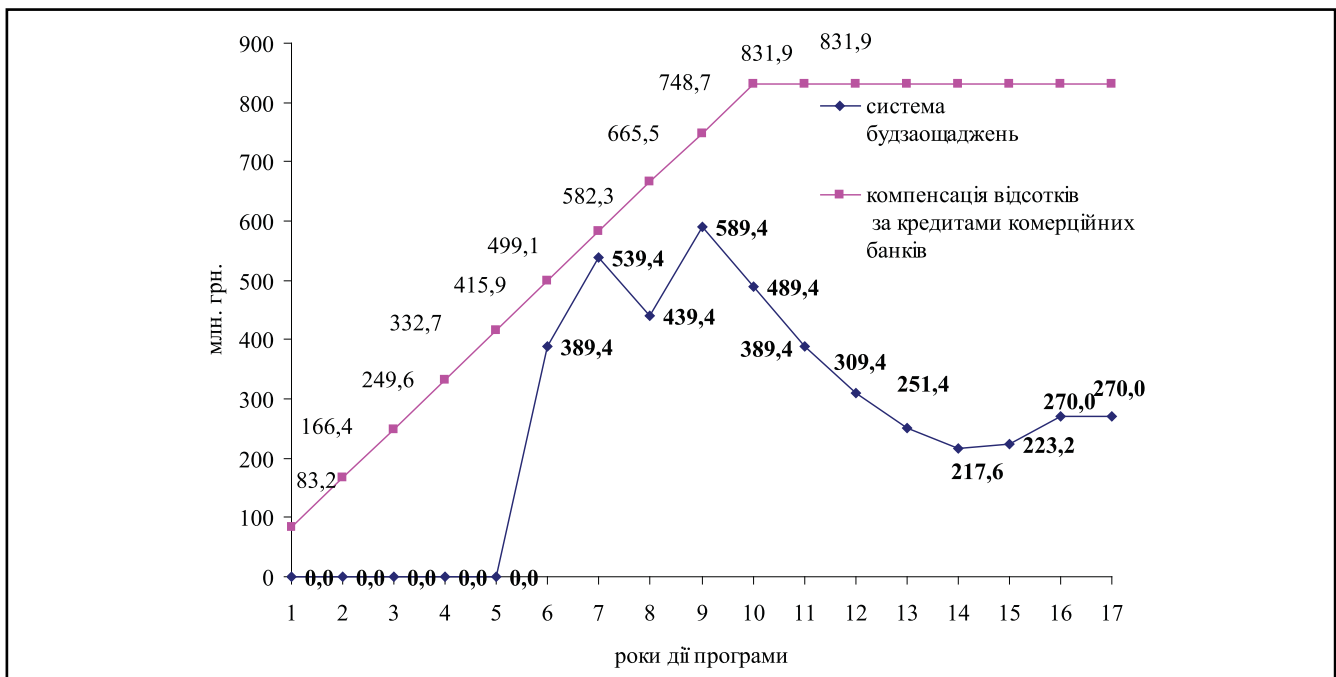


Рисунок 3. Порівняння бюджетних витрат млн. грн./рік на залучення 1 млрд. грн. кредитних ресурсів за програмою компенсації відсотків за кредитами комерційних банків та за програмою субсидування вкладів у системі будзаощаджень

Розраховано та побудовано автором.

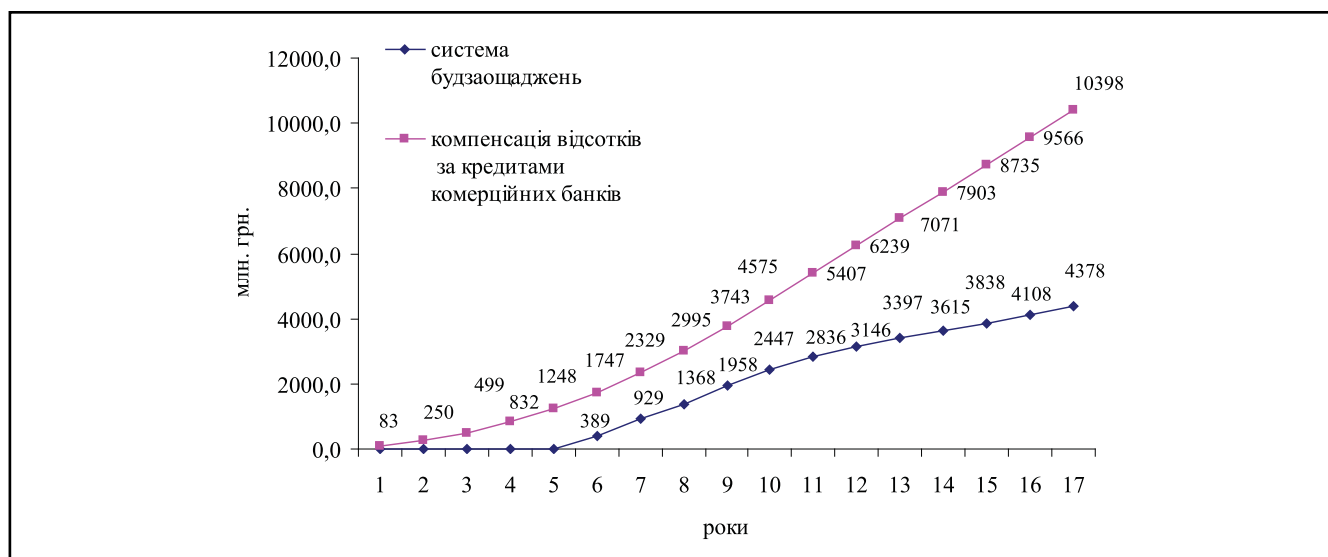


Рисунок 4. Витрати бюджету (наростаючим підсумком) на фінансування залучення 1 млрд. грн. кредитних ресурсів
Розраховано та побудовано автором.

Система будзаощаджень може фактично виступати як ресурсна база житлового іпотечного кредитування за державною програмою з низькими відсотковими ставками (1–2%) в перші п'ять років. В наступні роки система будзаощаджень буде надавати іпотечні кредити учасникам програми. Найбільші бюджетні витрати прогноуються на шостий рік програми, але в усі періоди вони менші, ніж у випадку компенсування відсотків за іпотечними кредитами комерційних банків.

На рис. 4 наведено кумулятивні витрати бюджету на фінансування обох програм.

Таким чином, система будівельних заощаджень є набагато менш затратною для державного бюджету. Вона дозволяє:

1) уникнути фінансування прибутку комерційних структур за рахунок державного бюджету;

2) швидко сформувати ресурсну базу для надання іпотечних кредитів для тих громадян, які задовольняють вимогам програми компенсування відсотків, але без витрат бюджетних коштів (ставка за іпотечними кредитами для позичальників буде така ж як і у випадку компенсації відсотків комерційним банкам);

3) розширити коло громадян, які можуть отримати іпотечні кредити (учасник системи будзаощаджень отримує у підсумку в своє розпорядження більше коштів, ніж у випадку компенсації відсотків за кредитами комерційних банків);

4) отримати в довгостроковій перспективі постійне джерело кредитних ресурсів для житлового іпотечного кредитування при відносно низьких витратах бюджетних коштів.

Висновки

Система будзаощаджень забезпечить можливість надання дешевих іпотечних кредитів за ставкою 1–2% річних громадянам – учасникам системи після виконання ними накопичувальної програми. Держава бере на себе зобов'язання щодо надання субсидій (премій) учасникам системи після накопи-

чення ними визначеної контрактом суми та щодо гарантій отримання учасниками іпотечного кредиту за низькими ставками. Фінансування премій по вкладах відбувається за рахунок грошових потоків із трьох джерел: виплат по раніше виданих кредитах, внесків учасників, які ще виконують накопичувальну програму та коштів бюджету. Тому бюджетне навантаження є нижчим, ніж у випадку субсидування відсотків по іпотечним кредитам комерційних банків.

Ресурсна база системи будівельних заощаджень буде використовуватися для іпотечного кредитування з певним часовим лагом від моменту впровадження. Це дозволяє в перші чотири роки додатково реалізувати програму надання іпотечних кредитів за низькими відсотковими ставками (1–2%) певним категоріям громадян, які не є учасниками системи будзаощаджень. Адже на початковому етапі система будзаощаджень буде мати вільні ресурси, для залучення яких не потребуються бюджетні кошти і які можуть бути спрямовані на іпотечне кредитування.

Для практичного впровадження системи будзаощаджень потрібно внести певні зміни в існуючу законодавчу базу.

Зокрема, необхідно:

– розробити і прийняти закон «Про будівельні заощадження» – де має бути визначено особливий статус будівельних заощаджень, гарантії держави щодо їхнього захисту від знецінення та надання після виконання накопичувальної програми іпотечних кредитів учасникам, розмір державної субсидії вкладникам, механізм її нарахування, передбачивши включення необхідних сум в склад витрат державного бюджету на відповідні роки;

– внести зміни до «Державної цільової соціально-економічної програми будівництва (придбання) доступного житла на 2010–2017 роки», зокрема включити в перелік заходів на другому етапі реалізації Програми (2012–2014):

1) впровадження системи будзаощаджень на базі Ощадного банку України;

2) розробку та впровадження механізму надання державних субсидій (премій) учасникам будзаощаджень;

3) розробку та впровадження механізму використання тимчасово вільних коштів системи будзаощаджень для іпотечного кредитування певних категорій громадян за низькими відсотковими ставками (1–2%);

– внести зміни до Порядку забезпечення громадян доступним житлом, зокрема:

доповнити п. 4, зазначивши, що державна підтримка надається шляхом виплати субсидії (премії) учасникам системи будзаощаджень у випадку виконання ними накопичувальної програми;

доповнити пункт 4, зазначивши, що державна підтримка здійснюється шляхом надання уповноваженим банком пільгового іпотечного житлового кредиту на строк до 10 років за рахунок тимчасово вільних коштів системи будзаощаджень. Відсоткова ставка фінансування за такими кредитами встановлюється у розмірі не більше 2 відсотки річних.

Список використаних джерел

1. Божанова В.Ю. Организационно-экономический механизм повышения доступности жилья для населения: моногр. / Божанова В.Ю. – Д.: Наука и образование, 2007. – 392 с.
2. Васюренко О.В. Банківські операції / О.В. Васюренко – К.: Знання, 2008. – 318 с.
3. Вертиль Н. Механізм моніторингу житлової сфери як основа соціальної житлової політики України // Вісник Донецького університету, сер. В: Економіка і право, – 2011. – Спецвип., Т. 2. – С. 21–23.
4. Державна цільова соціально-економічна програма будівництва (придбання) доступного житла на 2010–2017 роки, затв. постановою

КМУ від 11.11.2009 №1249 [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1249-2009-%D0%BF>

5. Житловий фонд України [Електрон. ресурс] – режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

6. Завора Т.М. Формування житлової політики регіону: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.05 / Т.М. Завора; Полтав. нац. техн. ун-т ім. Ю. Кондратюка. – Полтава, 2008. – 20 с.

7. Закон України «Про Державний бюджет України на 2012 рік» від 22.12.2011 №4282–VI [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/4282-17>

8. Олійник Н.І. Ринок житла: визначення, особливості та роль у соціально-економічному розвитку країни / Н.І. Олійник // Держава та регіони. Сер.: Державне управління. – 2009. – №2. – С. 121–125.

9. Омельчук В.О. Адекватність житлового будівництва в Україні суспільному попиту / В.О. Омельчук // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – №21. – С. 23–27.

10. Опимах О. Доступне житло [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://blog.liga.net/user/oozimakh/article/8318.aspx>

11. Поворозник В., Белінська Я. Можливі напрями удосконалення житлової політики в Україні / В. Поворозник, Я. Белінська: аналітична записка. – Режим доступу – <http://www.niss.gov.ua/Monitor/May08/10.htm>

12. Полтерович В.М. Поэтапное формирование массовой ипотеки: препринт / В.М. Полтерович, О.Ю. Старков. – М., 2009. – 51 с.

13. Порядок забезпечення громадян доступним житлом, затв. постановою КМУ від 11.02.2009 №140 [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/140-2009-%D0%BF>

14. Соціально-економічний розвиток України за січень–березень 2010 року [Електрон. ресурс]. – Державний комітет статистики – Режим доступу <http://ukrstat.gov.ua/> – Заголовок з екрану

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

О.Д. ГОРДЕЙ,
к.е.н., доцент, Національний університет ДПС України

Фінансове забезпечення рівня життя населення у післякризовий період

У роботі досліджено основні напрями фінансового забезпечення рівня життя населення у післякризовий період. Виявлено найбільш незахищені верстви суспільства. Запропоновано підвищення рівня життя шляхом реалізації державних програм соціального спрямування.

Ключові слова: рівень життя населення, соціальна сфера, бюджетна політика, економічний розвиток, фінансове забезпечення

В работе рассмотрены основные направления финансового обеспечения уровня жизни населения в послекризисный период. Выявлены наиболее незащищенные члены общества. Предложен путь повышения уровня жизни путем реализации государственных программ социального значения.

Ключевые слова: уровень жизни населения, социальная сфера, бюджетная политика, экономическое развитие, финансовое обеспечение

In the work were the main directions of financial support of the living population after the crisis period. Found the most unprotected layers of society. To enhance the standard of the population's living by implementing the social government programs.

Keywords: the standard of the population's living, social sphere, the budget policy, the economic development, the financial software.

Постановка проблеми. Основною метою в процесі фінансового забезпечення рівня життя населення у післякри-

зовий період має стати подолання його падіння і створення реальних передумов для його подальшого підвищення, досягнення стійких темпів економічного зростання. В даний час процес реформ має змінитися на функціонально-структурний (після досягнення фінансової стабілізації) рівень. Безумовно, пошук найбільш ефективних напрямів виходу економіки країни з кризи вимагає об'єднання зусиль, глибокого аналізу перетворень.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Розгляду деяких можливих напрямів підвищення рівня життя населення присвячені роботи австрійського та американського економіста, соціолога та історика економічної думки Йозефа Алоїза Шумпетера (1883–1950), який вважав необхідним створення системи рівнянь економічної рівноваги, знаходження оптимального рішення в процесі досягнення економічного зростання [1], у сфері науки Ірвінгом Фішером (1867–1947) та Мілтоном Фрідманом (1912–2006) – лауреатом Нобелівської премії 1976 року за досягнення в області аналізу споживання, історії грошового обігу і розробки монетарної теорії, а також найбільш фундаментальні дослідження у сфері «рівня життя, що відчувається» є роботи англійського вченого Ф. Дж. Кемпбелла (1822–1885) і американського політичного діяча У.П. Роджерса (1913–2001).

Мета статті. Саме соціальна сфера залишається в ринкових умовах господарювання найменш захищеною, що, у свою чергу, може вплинути на рівень життя населення особливо незахищених верств суспільства у післякризовий період.

Виклад основного матеріалу. Україна була визнана країною з ринковою економікою з 1 лютого 2006 року. Однак необхідно дотримуватися певних змішаних форм державного регулювання, оскільки ринкової економіки у чистому вигляді не існує. Відповідно, після останнього кризового періоду кінця 2008 та 2009 років необхідно створити життєздатну, стійку систему фінансового забезпечення рівня життя населення, яка змогла б врівноважити загальну фінансово-економічну систему країни.

Починаючи з другого кварталу 2010 року в Україні спостерігаються певні позитивні зрушення у фінансово-економічній сфері, які спрямовані на підвищення рівня життя населення. Однак у державі, як практично у всіх європейських країнах та країнах СНД, спостерігаються схожі негативні прояви кризового періоду і проблеми, які знижують рівень життя населення:

- інфляція;
- інвестиційна неспроможність;
- неплатежі і погіршення фінансової дисципліни;
- високий рівень безробіття;
- відносно високі ставки банківського кредиту;
- продовження процесу доларизації економіки;
- економічна віддача від приватизації і розвитку багатокладності економіки незначна, не дала очікуваних результатів;
- зниження життєвого рівня на основі поляризації доходів населення тощо.

Необхідне здійснення змін у фінансовому забезпеченні рівня життя населення, а саме: провести житлово-комунальну, пенсійну, податкову реформи, структуризацію природних монополій, реформу підприємств, приватної власності на землю та інші реформи для досягнення стійкого позитивного ефекту в системі фінансового забезпечення рівня життя населення.

Так, у «Програмі економічних реформ на 2010–2014 роки» Президента України [2] передбачається створення основних передумов економічного зростання шляхом забезпечення низького рівня інфляції, стабілізації курсу гривні, державних фінансів і як наслідок створення стійкої фінансової системи. Не менш важливим напрямом є необхідність розвитку людського та соціального капіталу шляхом збільшення ефективності й стабільності соціального захисту, покращання якості й доступності освіти і медичного обслуговування.

У Програмі міститься чотири блоки першочергових завдань, які включають усі сектори економіки, що здійснюють фінансове забезпечення рівня життя населення. Так, у розділі «Сталий економічний розвиток» необхідно забезпечити: стабілізацію державного бюджету за рахунок зменшення питомої ваги боргових зобов'язань, сповільнення інфляційних процесів, відсутності різкого коливання грошової одиниці; реформу податкової системи та міжбюджетних відносин, розвиток фінансового сектору.

Наступний розділ «Підвищення стандартів життя» вміщує такі основні сфери, як медична, освітня, соціальна, а також

пенсійна система, в якій передбачено покращити пенсійне обслуговування у зв'язку з низьким розміром пенсій у переважній більшості пенсіонерів та нерівні умови пенсійного забезпечення. Наприклад, розмір пенсій 55% пенсіонерів не перевищує 800 грн., а їхня частка в загальній сумі видатків на виплату пенсій становить усього 38%. Разом із тим 12% пенсіонерів з порівняно високими пенсіями (понад 1500 грн.) отримують 28% від загального обсягу місячних видатків на виплату пенсій і тільки 3,2 тис. пенсіонерів одержують дійсно високі пенсії (понад 10 тис. грн.), з них третину становлять особи, які мають видатні заслуги перед Батьківщиною [2, с. 25]. Крім того, передбачена реалізація принципу адресності в процесі об'єднання всіх видів та надання соціальної допомоги (за винятком допомоги при народженні дитини, інвалідам з дитинства й дітям-інвалідам) та з урахуванням доходів одержувачів допомоги.

Блок «Поліпшення бізнес-клімату й залучення інвестицій» розроблений у зв'язку з незадовільним бізнес-кліматом, завдяки чому не реалізовується в Україні підприємницький потенціал, про що свідчать результати двох впливових міжнародних досліджень – Світового банку «Ведення бізнесу – 2010» і «Рейтинг глобальної конкурентоспроможності» Всесвітнього економічного форуму. Так, за простотою ведення бізнесу Україна посідає 142-ге місце зі 183 країн світу. В тому числі за показником ефективності податкової системи країна знаходиться в самому кінці списку, на 181-му місці [2, с. 36]. У розділі також передбачені процеси приватизації й управління державною власністю, розвитку науково-технічної та інноваційної сфери, зокрема скорочення їх фінансування. Наприклад, загальний обсяг видатків на дослідження й інноваційні розробки у ВВП (наукоємність ВВП) протягом 2000–2010 років в Україні зменшився з 1,16 до 0,95% (у тому числі з держбюджету 0,41%). Водночас в ЄС показник наукоємності ВВП у середньому становить 1,9%, у Фінляндії й Швеції – 3,7, США й Німеччині – 2,7% [2, с. 47]. Відповідно збільшення ефективності даних процесів неможливе без підтримки міжнародної інтеграції та співпраці.

І нарешті, останній розділ «Модернізація інфраструктури та базових секторів» як підсумок включає реформи в основних секторах економіки, без яких неможливий процес підвищення рівня життя населення, а саме: в електроенергетиці, вугільній галузі, нафтогазовій промисловості, житлово-комунальному господарстві, розвитку транспортної інфраструктури і сільського господарства, зокрема проведення земельної реформи.

У Постанові ВР України «Про основні напрями бюджетної політики на 2012 рік» [3] враховані основні передумови ефективності економічних реформ на 2010–2014 роки та передбачено заходи, які призведуть до збільшення фінансового забезпечення у 2011 бюджетному році, а саме:

- 1) необхідність створення сприятливих умов для розвитку виробництва, стимулювання сталої економічної і соціальної розбудови держави, за рахунок:

– утримання граничного розміру дефіциту бюджету у 2012 році на рівні не більш як 2,5% прогнозованого річного обсягу ВВП;

– зменшення частки перерозподілу ВВП через зведений бюджет на рівні, що не перевищує прогнозований на 2011 рік та не більше ніж 28,7%;

– утримання обсягу державного боргу на економічно безпечному рівні не більш як 30% ВВП;

2) поступове підвищення соціальних стандартів, яке забезпечуватиметься завдяки:

– економічно обґрунтованому підвищенню мінімальної заробітної плати та посадового окладу (тарифної ставки) працівника I тарифного розряду Єдиної тарифної сітки з метою поступового наближення його розміру до рівня мінімальної заробітної плати з урахуванням Концепції удосконалення оплати праці працівників бюджетної сфери, схваленої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 19 січня 2011 року №29-р;

– підвищення розміру державної соціальної допомоги (у тому числі максимального), визначеного відповідно до статті 5 Закону України «Про державну соціальну допомогу малозабезпеченим сім'ям», на кожну дитину віком від 3 до 18 років;

– надання соціальної допомоги, залежно від матеріального становища сім'ї;

3) проведення реформування міжбюджетних відносин з метою забезпечення стабільного соціально-економічного розвитку регіонів;

4) реалізація виваженої боргової політики у процесі залучення кредитів міжнародних фінансових установ для реалізації проектів економічного та соціального розвитку України у межах, визначених дефіцитом бюджету розвитку.

Основою системи фінансового забезпечення рівня життя населення є ефективність перерозподілу фінансових ресурсів, тобто створення базису для стійкого економічного розвитку, а саме крім власних фінансових джерел використовуються соціальні кошти, які виступають в якості інвестицій для підтримки мінімального рівня життя та подальшого розвитку економічних можливостей індивідів, соціумів, суспільства.

Після певного початкового успіху у зниженні інфляції в результаті жорсткішого контролю за державними видатками та підвищення стабільності національної валюти в останні роки інфляція продовжує знижуватися у порівнянні з 2008 роком, коли вона становила 22,3%, у 2009 році – 12,3%, то вже у 2010 році – 9,1%, а у 2011 році – 4,6%. Отже, у післякризовий період одна з головних цілей соціально-економічної політики полягає у скороченні крайньої бідності за допомогою збільшення соціальних платежів найбільш уразливим категоріям населення. Базовим соціальним стандартом в Україні є прожитковий мінімум, на основі якого уряд визначає обсяг платежів з соціального забезпечення та розраховує загальний рівень життя. Основні платежі з соціального забезпечення, гарантовані урядом, включають мінімальну ставку зарплати; мінімальну пенсію за віком;

неоподатковуваний мінімум та державну соціальну допомогу. За останні одинадцять років (2000–2011) прожитковий мінімум збільшився у 3,53 раза – з 270,10 грн на місяць у 2000 році до 953,00 грн на місяць наприкінці 2011 року. Мінімальна пенсія за віком за той самий період зросла у 26,67 раза – з 30 грн/міс. у 2000 році до 800 грн/міс. наприкінці 2011 року. Мінімальна зарплата збільшилася за період 2000–2011 років із 118 грн до 1004 грн на місяць – тобто у 8,51 раза [4]. Отже, можемо спостерігати зменшення кількості пенсіонерів у категорії зuboжілих.

Крім того, ефективність фінансового забезпечення рівня життя населення у післякризовий період залежить від таких факторів:

– рівня національної безпеки (економічна, політична, екологічна та ін. безпеки);

– підвищення геополітичного статусу України (стан економічного розвитку, значення держави в глобальному розвитку);

– дотримання політичної і соціальної стабільності (стабільне та функціональне законодавче поле, обґрунтовані мінімальні соціальні стандарти та гарантії);

– підвищення конкурентоспроможності економіки (державна підтримка інноваційного розвитку, легкість ведення бізнесу, стимулювання енергозберігання виробництва та використання альтернативних джерел енергії);

– досягнення сприятливого інвестиційного клімату (сприяння інвестиційному розвитку, діючі державні гарантії інвесторам та кредиторам тощо).

Також існують і альтернативні можливості підвищення рівня життя населення шляхом досягнення:

– оптимальних пропорцій секторів економіки (первинного, вторинного, третинного, четвертинного);

– створення розвиненої соціальної інфраструктури (освіту і науку, охорону здоров'я та ін.);

– оптимальності соціально-побутової інфраструктури (житлові умови, природно-кліматичні умови).

Відповідно у посткризовий період необхідно виокремити елементи, які безпосередньо та опосередковано впливають як на рівень життя населення, так і на його фінансове забезпечення. Так, у постіндустріальному суспільстві третинний та четвертинний сектори економіки мають найбільшу частку, тобто перехід до переважання третинної економіки пов'язаний зі зростанням продуктивності праці в промисловості і, як наслідок, вивільненням трудових ресурсів для розвитку сфери послуг. До сфер послуг відносять охорону здоров'я, транспорт, торгівлю, зв'язок та ін.

Саме з третинної сфери економіки виділяють четвертинну, яку ще часто називають інформаційною. До даного сектору відносять інформаційні технології, освіту, наукові дослідження, банківські, фінансові та інші послуги, не пов'язані безпосередньо з виробництвом, а які є вихідними та необхідними для його планування і організацією. За рахунок цього сектору економіки можливий ефективний процес реалізації стра-

тегії функціонування та розвитку системи фінансового забезпечення рівня життя населення.

Основоположним критерієм ефективності фінансового забезпечення рівня життя населення, на нашу думку, може стати найбільша результативність і найменші витрати, які здійснюються під час реалізації стратегічної мети розвитку та виконанні державних програм правового, економічного (зокрема фінансового), організаційно-адміністративного характеру. Основним елементом, на який має бути обов'язково спрямована державна політика, є національна безпека, за рахунок чого досягається захищеність потреб та інтересів населення для забезпечення їхньої життєдіяльності й сталий розвиток як економіки, так і суспільства при підвищенні рівня життя.

А важливою передумовою даного процесу має стати діяльність базових регулюючих елементів, а саме:

- законодавчої бази, за допомогою якої досягається оптимальний розподіл фінансових ресурсів з метою підвищення рівня життя населення;
- виконавчого апарату, що призначений для швидкого реагування на прояви соціально-економічного розвитку, а також використовуються превентивні заходи для зменшення фінансових втрат громадян та покращення показників рівня життя населення.

У даному процесі необхідно враховувати національні традиції та особливості економіки країни, національний менталітет населення, історичний досвід та утверджувати його відповідним фінансовим механізмом. У механізмі мають бути передбачені пріоритети в галузі соціально-економічного управління, що забезпечує високий рівень життя основної маси населення країни. Процес підвищення рівня життя має стати генеральною ідеєю всіх державних програм економічного та соціального розвитку на довгостроковий період.

Висновки

Проте не можна вважати, що фінансове забезпечення рівня життя населення сьогодні виділяється як пріоритет держави. Наша система доводить необхідність тривекторності при розгляді даного процесу, а саме фінансова підтримка розвитку індивіда, підприємця та держави. Зрозуміло, що такий підхід є більш притаманний ринковим умовам господарювання. Держава має залишатися як гарант прав людини на отримання фінансового забезпечення рівня життя виходячи з можливостей, потреб та інтересів членів суспільства.

Список використаних джерел

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры): пер. с англ. / Шумпетер Й. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
2. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава: Програма економічних реформ на 2010–2014 [Електрон. ресурс] / Офіційна Інтернет-сторінка сайту Президента України. – Джерело доступу: http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf
3. Про основні напрями бюджетної політики на 2012 рік: Постанова ВР України №3388–VI від 13.05.2011 [Електрон. ресурс] / Офіційна інтернет-сторінка Верховної Ради України. – Джерело доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3358-17>
4. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 09.07.2003 №1058–IV, ст. 28 <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1058-IV>; Про встановлення прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати: Закон України від 20.10.2009 №1646–VI [Електрон. ресурс] / Офіційна інтернет-сторінка Верховної Ради України. – Джерело доступу: <http://rada.gov.ua>

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

БЛУДОВА Т.В., ПАСТЕРНАК А.Л., ПАСТЕРНАК Є.Л. Моделювання логістичних кривих у маркетингових дослідженнях	3
ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Деформація конкурентно-ринкового механізму як наслідок тінізаційних процесів	7
ВОРОНKOBA O.M. Становлення податкового менеджменту в Україні	12
БОВСУНІВСЬКА І.В. Основні напрями підвищення ефективності використання земель комунальної власності в Україні	18
БЕЛОВА Т.Г., ШАПОВАЛ О.Ф. Методичні підходи до аналізу конкурентів	22
КОРОТКЕВИЧ О.В. Потенційні ризики зниження податкового навантаження в умовах запровадження Податкового кодексу України	25
БЕЗУС А.М., КОЧАРЯН І.С., ПЕТРОВСЬКА Ю.В. Моделювання розподілу функцій органів місцевої влади між рівнями управління	30
ЧЕРВЯКОВ А.В. Республика Беларусь: поиск оптимальных форм развития в эпоху глобализации	33
БОГОМАЗОВА В.М. Система індикаторів економічного зростання	40
ТКАЧУК О.М., САВРАСОВА А.А. Формування концепції конкурентоспроможності України в міжнародних економічних умовах	49
ЧОРНОДІД І.С. Теоретичні засади сутності конкурентоспроможності національної економіки	52
ІВАНОВА Л.Б. Обліково-аналітичне забезпечення етапу провадження справи про банкрутство в антикризовому управлінні суб'єкта реального сектору економіки	59
ЖАРІНОВА А.Г. Зарубіжний досвід стимулювання розвитку інтелектуального капіталу і перспективи його застосування в економіці України	64
ГУБА А.В. Вплив процесів економічної інтеграції на соціально-економічний розвиток країн	67
КОВАЛЕВСЬКА К.А. Організаційно-економічний механізм управління холдинговою компанією за узгодженістю корпоративних інтересів	70
ОЛІФЕРУК С.І. Економічний простір: сутність, ознаки та структура	74
МОГИЛКО Л.В. Основні напрями подолання кризових явищ у фінансово-економічній сфері України	79
ПУЗИРЬОВА П.В., КОВАЛЬСЬКА Ю.Г. Теоретичні аспекти фінансових інвестицій, їхні особливості, форми та стратегічні напрями	83

Інноваційно-інвестиційна політика

КОЖЕМ'ЯКІНА С.М., МОПЛАТ І.М. Роль інвестицій у підвищенні рівня капіталоозброєності та продуктивності праці	87
КІР'ЯКОВА М.Є. Інноваційні імперативи нарощування конкурентоспроможності транснаціональних корпорацій	97
ШАХОВА Т.В. Аналітичні інструменти удосконалення механізму реалізації державної інвестиційної політики підтримки корпорацій	104

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

КЛІВДЕНКО Л.М., ПРОКОПИШИН Ю.Б. Вплив податкової політики на тіньову економіку України	111
СТЕФАНЕНКО М.М. Проблеми обліку заставного майна комерційними банками	114
АРТЕМЕНКО Д.М. Особливості застосування окремих методичних підходів при фінансовій оцінці цілісних майнових комплексів (ЦМК)	118
БЕЛОУС Н.Д. Дослідження методичних підходів щодо оцінки економічної безпеки підприємства	124
БУГРОВА О.О. Розвиток економіки на основі систем ефективної взаємодії та конкуренції підприємств	129
ПОПРОЗМАН О.І. Фактори формування прибутку підприємства та їхня роль	133
МЕЛЬНИК І.В. Фінансове забезпечення медичного страхування: зарубіжний досвід та практика в Україні	137
РЕЗНІК Н.П. Обґрунтування розвитку фінансового лізингу в аграрній сфері економіки	141
ПРІБ К.А. Державна підтримка стабілізаційних процесів у сільському господарстві	143
ЧЕБОТАРЬОВ В.А., ЧЕБОТАРЬОВА Н.М. Статистичний аналіз трансформаційних змін у харчовій та переробній промисловості України	147
В'ЯЛЕЦЬ О.В., ТИЩЕНКО Ю.В. Діагностика зовнішнього середовища функціонування підприємств хлібопекарної промисловості	152
ВАСЮТКІНА Н.В. Вплив інституційних перетворень на розвиток авіагалузі України	155
КАРПОВ В.М., НИКИФОРУК О.І. Стан, проблеми та перспективи оновлення залізничного рухомого складу України	160
КІР'ЯКОВ Д.І. Закономірності міжнародних злиттів та поглинань і посилення конкурентних позицій корпорації Nestle в Україні	166
АНІЩЕНКО В.О., ГОНЧАРЕНКО О.Г., ЛОЗА В.М. Аудит як інструмент управління плановою діяльністю підприємств (теоретичний аспект)	174
ГАЛУШКА З.І., ГРУНТКОВСЬКИЙ В.Ю. Організаційний механізм соціально відповідального бізнесу	178
БЛАКИТА Г.В., ГЛАДІЙ І.О., ВИШНЕВСЬКИЙ І.М. Особливості складання вітчизняної фінансової звітності відповідно до МСФЗ	183
ЗАВІРЮХА А.О. Ігрова модель рівноваги Штакельберга за умови лідерської позиції виробника та послідовної позиції дилера	187
КІРЕЙ К.М., КОБЛЯНСЬКА Г.Ю. Особливості проведення судово-бухгалтерської експертизи стану та операцій з основними засобами	191
ЛЕВАЄВА Л.Ю. Сучасний стан та перспективи розвитку небанківських кредитно-фінансових інститутів на фінансовому ринку	195
ПОПОВА І.В. Проблеми удосконалення фінансового контролю страхових компаній	200
БІРЮЧЕНКО С.Ю. Теоретичні основи оптимізації доходу персоналу підприємств сільського господарства Житомирської області	206
КОНДРАТЮК О.І. Необхідність та значення державної підтримки сільськогосподарського виробництва	209
ПАНЧУК Л.В. Методичні аспекти формування механізму санації транснаціональних корпорацій	213
ІВАШИНА Є.М., БІЛАН М.П. Особливості організації обліку в туристичній діяльності	217
ПАВЛОВСЬКА В.А. Формування механізму матеріального стимулювання еколого-економічної діяльності персоналу на машинобудівних підприємствах	219
РАДОВА Н.В. Систематизація управлінських завдань і принципів фінансового моніторингу злиття та поглинань банків	223
НІКОЛАЄВА Т.В. Економічна сутність домоволодіння: об'єкт, організація і процес	227
ГНЕДІНА К.В. Економічна сутність поняття «стратегія»	233
ОМЕЛЬЧУК В.О. Шляхи активізації реалізації «Державної цільової соціально-економічної програми будівництва (придбання) доступного житла на 2010–2017 роки»	237

Соціально-трудові проблеми

ГОРДЕЙ О.Д. Фінансове забезпечення рівня життя населення у післякризовий період	244
---	-----

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
№6 (133) 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 22.06.2012 р.
Формат 60х84 ¹/₈. Ум. друк. аркушів 29,06.
Наклад — 300 прим.