

Науково-дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№ 10 (137)**

Київ 2012

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 10 (137) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2012. – 208 с.

Рекомендовано Вченою радою НДЕІ

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

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

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

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

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

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

І.К. БОНДАР, доктор економічних наук, професор (заст. наукового редактора)

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

В.А. ПРЕДБОРСЬКИЙ,
д.е.н., професор, НАВС

Тіньова експлуатація зовнішньоекономічної сфери

У статті розглядаються теоретичні аспекти функціонування механізмів отримання геоелектронічної ренти суб'єктами тіньової діяльності.

Ключові слова: геоелектронічна рента, гібридизація влади, вільні економічні зони, операції злиття і поглинання, офшорні зони.

В статье рассматриваются теоретические аспекты функционирования механизмов получения геоэкономической ренты субъектами теневой деятельности.

Ключевые слова: геоэкономическая рента, гибридизация власти, свободные экономические зоны, операции слияния и поглощения, офшорные зоны.

In article the theoretical aspects of function of mechanisms in receiving of geoeconomical rent by individuals of shadow activity are examined.

Keywords: geoeconomical rent, hybridization of authority, free economic areas, operations of mergence and acquisitions, offshore areas.

Постановка проблеми. Процеси тінізації соціально-економічних процесів, розвиток чинників тіньової деформації транснаціонального рівня обумовлюють необхідність створення системної їм протидії, в тому числі засобами санації державного управління зовнішньоекономічною сферою.

Необхідність підвищення рівня державного управління, протидії тіньовій економіці знайшла відображення в ряді важливих законодавчих і нормативно-правових актів держави, таких як Закон України «Про засади запобігання і проти-

дії корупції» (2011), Указ Президента України «Про невідкладні додаткові заходи щодо посилення боротьби з організованою злочинністю і корупцією» (2003, №84/2003), проект Державної програми детінізації економіки, Указ Президента України «Про першочергові заходи щодо детінізації економіки та протидії корупції» (2005, №1615/2005), постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Комплексної програми профілактики правопорушень на 2007–2009 роки» (2006, №1767), з питань відстеження процесів тінізації економіки та розроблення рекомендацій щодо обмеження її зростання, цілий ряд відомчих актів тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. До вітчизняних досліджень з тіньової економіки відносяться праці В.Д. Базилевича, А.В. Базилюка, О.І. Барановського, В.М. Бородюка, З.С. Варналія, А.С. Гальчинського, С.О. Коваленка, І.І. Мазур, В.О. Мандибури, В.М. Поповича, О.В. Турчинова та ін. Значний внесок у розробку адміністративно-правових, кримінально-правових, кримінологічних аспектів протидії тіньовій економіці здійснили вітчизняні вчені-юристи. В той же час у зв'язку з недостатнім системним вивченням явища тіньової економіки, її окремих сфер як тінізаційних прискорювачів деформації соціально-економічних процесів потребують подальшого спеціального вивчення, зокрема, процеси тінізації зовнішньоекономічної сфери.

Метою статті є подальший розвиток теоретичного забезпечення вивчення сутності окремих сфер тіньової економіки та протидії їм на основі розбудови спеціальних економічних заходів державного управління, зокрема обмеження факторів – прискорювачів тінізаційних процесів.

Виклад основного матеріалу. У зовнішньоекономічній сфері з найбільшою інтенсивністю виявляється тіньова експлуатація суспільства паразитарними структурами в умовах глобалізації, дія тенденції до наслідків експансії західної економіки у протообщинну і переведення останньої в більш архаїчний режим, посилення статусу України як країни периферійного капіталізму [1, с. 234–271]. Невипадково, як наслідок цієї тенденції, у вітчизняній зовнішньоекономічній сфері масово з'являються такі види її тіньової складової, як «човникова» діяльність, работоргівля, в тому числі дитяча, тіньовий ринок трансплантатів, наркотиків, зброї (в тому числі як елемент елітного сектору), широке використання бартерних, давальницьких, толінгових схем тощо. Елітний сектор виконує при цьому суто негативну функцію трансформатора та підсилювача цієї тенденції.

Синхронізація явищ глибокої економічної кризи та глобалізації світової економіки обумовили не тільки посилення інтеграційних процесів у міжнародній економічній системі, а й стали підґрунтям посилення організованої транснаціональної економічної злочинності, а отже і зростання злочинного податкового тягаря, яким обкладається економіка, насамперед послаблених кризою країн.

Теоретичною основою дослідження процесів розвитку кризових явищ у ЗЕД є базовий висновок про те, що тінізація цієї сфери є однією із найбільш небезпечних для суспільства, в якій найбільшою мірою виявляються можливості реалізації спрямувань тіньової економіки. Вона, зокрема, величезною мірою сприяє процесам посилення експлуатації послабленої економіки України, подальшого перерозподілу створеного в ній національного продукту на користь розвинутих країн, активізації вивезення з неї капіталів.

Для України – держави із сильною генетикою селянського суспільства, притаманним йому ізоляціонізмом, з традиціями гібридизації влади велику небезпеку становить процес подальшої монополізації ЗЕД з боку елітного сектору, який значно посилюється в умовах вибору необмеженого прозахідного вектора реформування економіки, архаїзації під його впливом суспільно-економічних відносин.

Єдність світу обумовлена взаємодією різноякісних соціально-політичних, економічних, екологічних процесів, яким притаманна просторово-часова диференціація, яка виявляється у територіальних контрастах економічного та соціального розвитку, різного ступеня впливу на світові процеси, наявності відмінностей у системах їх забезпечення інструментарієм державного управління. Як наслідок, у багатомірному комунікативному просторі утворюються рубіжні зони і полюси із суттєвим перепадом потенціалу перетікання вартості національного продукту із одних зон в інші. На шляху такого перетікання стоїть держава, яка з різним ступенем ефективності виконує функцію попередження втрати економічного потенціалу країни за допомогою системи адміністративного та фіскального контролю. Як підкреслює Ю.М. Пахомов, саме наявність у країні дієздатної та сильної

держави, а також відтворюваної науково-технічної активності надає їй здатності монополістично привласнювати своєрідну геоекономічну ренту – ренту із знедолених [2, с. 501].

Геоекономічна рента у зв'язку з наявністю гібридизації влади [1, с. 221–226] через механізми тіньового розподілу національного доходу значною мірою привласнюється елітним сектором. Відповідно до цього цей сектор прямо зацікавлений у відтворенні умов, які сприяють зміцненню його монопольного становища у сфері зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) щодо отримання додаткового тіньового доходу.

До послідовних фаз кругообігу тіньового механізму вилучення геоекономічної ренти та подальшого її використання належить такий їх ряд: а) подальше посилення монополізації геоекономічного простору (в тому числі із використанням тіньових засобів) і розширене привласнення геоекономічної ренти елітним сектором; б) залучення засобів тіньового переміщення геоекономічної ренти із країни-продуцента у країну-реципієнта; в) використання засобів приховування доходу від фіскального контролю у спеціальних юрисдикціях-сховищах та переміщення «відмитих» доходів у вигляді інвестицій у країну з високим рівнем валютно-фінансового контролю для нового циклу вилучення геоекономічної ренти та подальшого посилення маскування шляхів їх походження.

Засоби монополізації ЗЕД, які утворюють стрибок надлишкової вартості і отримання геоекономічної ренти, можуть бути різні (загальні та спеціальні) залежно від конкретно історичних умов – від введення прямої монополії держави на здійснення ЗЕД (за радянських часів) до використання широкого кола фіскальних – податково-бюджетних, фінансових та тіньових – інструментів забезпечення особливих монопольних умов діяльності елітного сектору в цій сфері. Тобто весь арсенал засобів – від силового чи адміністративного тиску до застосування різноманітних фінансових, фіскальних обмежень, заборон або, навпаки, пільг, які спрацюють на утворення бар'єрів на шляху вирівнювання величини прибутку, – є засобами здебільшого тіньової експлуатації ординарного сектору, до якого вдається елітний сектор для утворення та вилучення геоекономічної ренти у ЗЕД. До найбільш незвичайних з них слід віднести утворення зон геоекономічних конфліктів та напруження (Придністров'я, Чечня, Югославія тощо), спеціальних економічних режимів (вільні економічні зони) тощо.

Серед найбільш сприятливих форм монополізації ЗЕД і отримання геоекономічної ренти, вилучення її тіньовими засобами в умовах гібридизації влади у специфічних умовах процесів глобалізації нашої країни є створення вільних економічних зон (ВЕЗ) та територій пріоритетного розвитку (ТПР).

У теорії та практиці створення ВЕЗ вирізняються два підходи: територіальний та функціональний (режимний). Перший – територіальний, відповідно до якого ВЕЗ є конкретно означеною територією з певним режимом функціонування з ізолюваним кордоном. Така територія має своє власне митне і податкове законодавство та пільговий режим для іноземного

інвестування. За другим підходом – функціональним – підприємства та організації, які знаходяться на спільній території країни, мають свій локальний пільговий режим оподаткування, фінансування, матеріально-технічного постачання.

На думку фахівців [3, с. 195–199], механізми функціонування ВЕЗ у країнах з трансформаційними процесами дають змогу вирішувати дві основні групи завдань: 1) створювати регіональні та функціональні механізми реальних ринкових відносин та структур у переважно неринковій економіці за рахунок розвитку нових форм власності і відповідних організаційних структур на мікро- та макрорівні, забезпечення самостійності і незалежності в діяльності суб'єктів господарювання, децентралізації системи управління економікою тощо, 2) налагоджувати і відпрацьовувати захищені державою зовнішньоекономічні зв'язки у їх найбільш зрілих формах, насамперед через спільну з іноземними партнерами інвестиційно-підприємницьку діяльність.

Для виконання цих завдань для ВЕЗ формується спеціальний режим господарювання, який передбачає: пільговий режим та рівень оподаткування, формування спеціальних валютно-фінансових умов, банківсько-кредитне забезпечення, систему страхування, умови здійснення окремих видів платежів та систему державного інвестування; систему державних гарантій у відповідності із законами про інвестиційну діяльність та іноземні інвестиції (право на вивезення прибутку та капіталу, інвестованого у ВЕЗ, за межі зони та держави); економічну самостійність господарської діяльності підприємств, які працюють на території ВЕЗ, з добровільним (на конкурентній основі) їх включенням у систему держзамовлень; контрактну систему працевлаштування, організацію оплати праці та соціального страхування на умовах, не гірших, ніж передбачено чинним законодавством України; гарантію переведення іноземними працівниками прибутків, які отримані від діяльності у ВЕЗ, за кордон, а також право громадян України, що працюють у ВЕЗ, відкривати валютні рахунки в банках на території України для перерахування зарплати; спрощений порядок в'їзду у ВЕЗ іноземних громадян з-за кордону, вільний виїзд з ВЕЗ на територію України та у ВЕЗ з території України (громадян України та іноземних громадян), якщо інше не передбачено законом про конкретну ВЕЗ; державну гарантію забезпечення інтересів об'єктів економічної діяльності ВЕЗ при її ліквідації.

Згідно з чинним законодавством в Україні можуть створюватися вільні економічні зони різних типів: зовнішньоторговельні (вільні порти, зони «франко», зони прикордонної безмитної торгівлі, безмитні магазини); комплексні виробничі або торговельно-виробничі зони багатогалузевої спрямованості; науково-технічні у вигляді технополісів, науково-виробничих парків, локальних інноваційних центрів; туристичні, банківсько-страхові та інформаційні.

Функціонування вільних економічних зон, як і в цілому зовнішньоекономічної діяльності, яка проводиться в Україні за специфічно трансформаційних її процесів, відбиває численні

існуючі недоліки, кризові явища в державному управлінні, специфічно-корупційну його взаємодію, співвідношення з елітними структурами і перетворення останніх на потужні вузли тіньових потоків. По-перше, ВЕЗ, знявши з себе численні зобов'язання перед бюджетом і отримавши з нього кошти на забезпечення програм діяльності, до того ж привласнивши геоекономічну ренту, діє як класичний суб'єкт паразитарно-елітного сектору, що експлуатує ординарні структури і обмежений потенціал бюджетної системи, знекровлює засоби трансформації економіки країни. Вже з цього боку ВЕЗ (як і зовнішньоекономічна діяльність у цілому), як певна форма елітного сектору, обумовлює асиметричні процеси у розподілі фіскального навантаження на господарські структури, посилення в них тіньових (наведених) процесів.

По-друге, ВЕЗ вже відповідно до свого статусу є певною мірою тіньовими структурами, бо вони виведені з-під контролю держави і монополізують свій сектор діяльності. В умовах же панування елітного сектору і гібридизації влади тіньовий статус ВЕЗ активно використовується суто для подальшого нарощування тіньових схем та технологій, їхня діяльність набуває все більш віртуально-тіньового характеру по відношенню до суспільних інтересів.

Численні пільги та бюджетні преференції для елітних структур, які діють у ВЕЗ та ТПР [4, с. 5], забезпечують збільшення бар'єра відмінностей між ними і ординарним сектором (це є головною закономірністю розвитку елітної економіки взагалі), що сприяє збільшенню накопичення маси геоекономічної ренти. Таким чином, чим більше економічних бар'єрів у вигляді податкових пільг, бюджетних та кредитних преференцій, заборон чи обмежень утворюється між елітними та ординарними структурами (зовнішньоекономічна діяльність дуже сприятливий засіб для збільшення потенціалу рубіжної економіки), тим більше виникає можливостей для елітних структур щодо вилучення та привласнення доходів. Частково ці доходи повертаються в Україну, але вже як відмиті іноземні інвестиції, тобто легітимні знаряддя вивезення капіталу з України.

Руйнівний вплив на конкурентні умови у ВЕЗ та ТПР України з боку елітних промислово-фінансових груп є основним фактором того, що серйозні інвестори надають переваги інвестиціям за межі ВЕЗ та ТПР. Наприклад, концерн LEONI AG інвестував кошти у завод з виробництва електроустаткування для автомобілів за 100 км від ВЕЗ «Яворів» у Львівській області [4, с. 5].

Більш сприятлива ситуація, ніж в Україні, Росії та Молдові щодо ВЕЗ та ТПР, які перетворилися у цих країнах на ланки тіньового механізму елітного сектору, спостерігається у Польщі, Литві та Китаї, де проекти ВЕЗ значною мірою досягли поставлених перед ними державою завдань. Можна виділити дві основні передумови успіху ВЕЗ за кордоном: це ефективний митний контроль та органічна інтеграція цих проектів у державну стратегію створення сприятливого інвестиційного клімату.

Перетворення БЕЗ, як і зовнішньоекономічної діяльності в цілому, на фактор економічного зростання потребує суттєвого обмеження процесу гібридизації влади і перетворення елітного сектору з економічної форми панування олігархічних структур на форму, яка обслуговує інтереси суспільства, держави.

Одним із специфічних, тіньових засобів забезпечення функціонування паразитарного елітного сектору з використанням зовнішньоекономічної сфери є «операції злиття та поглинання (merger and acquisition – M&A)». Слід зазначити, що первісне накопичення капіталу на першому етапі свого розвитку привело до появи різного роду угруповань та холдингів, більшість з яких являє собою конгломерат різнопрофільних активів, які були придбані власниками не для ведення ефективного бізнесу, а заради формування тіньових бізнес-імперій.

Специфікою другого етапу первісного накопичення капіталу є перерозподіл власності та ринків – для елітного сектору в значній мірі методами злиття та поглинання, в тому числі рейдерства.

Необхідно зазначити, що характерною особливістю вітчизняного ринку M&A є закритість процесів злиття/поглинання і майже повна відсутність інформації про процес укладання угод, їх особливості та очікувані результати. Отримати інформацію можна тільки з окремих публікацій й певних висловлювань в пресі, на телебаченні бізнесменів і менеджерів та передбачень аналітиків на інтернет-сайтах. На відміну від усталеного порядку здійснення аналогічних дружніх операцій у світі, які супроводжуються оприлюдненням інформації про наміри та хід угод, в Україні така прозорість вважається зайвою.

Незважаючи на наявність певних позитивних аспектів злиття та поглинання, в Україні воно здійснюється здебільшого тіньовими засобами. Так, набуло, зокрема, поширення силоне захоплення власності на підставі сфальсифікованих судових рішень, або так зване рейдерство. За оцінками експертів інвестиційних компаній, щорічний обсяг сегмента злиттів і поглинань в Україні становить близько \$3 млрд. Дві третини поглинань мають характер рейдерських захоплень. За даними УСПП, у країні діє щонайменше 40–50 рейдерських груп, а результативність рейдерських атак сягає майже 90% [5].

Аналіз тенденцій, що склалися на ринку M&A протягом останніх років в Україні, дозволяє зробити такі висновки:

1) насамперед концентрація капіталу та монополізація відбувається у ресурсних галузях, передовсім енергетичних та фінансовому секторі. Так, було заявлено, що швейцарський газотрейдер RosUkrEnergo, монополіст поставок газу в Україні, намагається отримати контроль над шістьма облгазами – «Закарпатгаз», «Волиньгаз», «Львівгаз», «Івано-Франківськгаз», «Чернівцігаз» і «Чернігівгаз», які, як вважається, належать українському бізнесмену, колишньому заступнику голови НАК «Нафтогаз України» Олегу Бахматюку;

2) на другому місці за обсягами угод злиття/поглинання знаходиться гірничо-металургійний комплекс (ГМК), де по-

стійно відбуваються корпоративні війни. Класичним прикладом в Україні була приватизація у 2004 році гірничорудних підприємств, які входили до складу ДАК «Укррудпром». У результаті приватизації контроль над ГЗК отримали компанія System Capital Management (BAT «ЦГЗК» та BAT «ПівнГЗК») та компанія «Приват-груп» (BAT «Суха Балка» та участь в капіталі BAT «ПівдГЗК»);

3) значна активність спостерігається й у фінансовому секторі, причому характерною особливістю процесів у цій галузі є прихід іноземних інвесторів. За кількістю укладених в останні роки угод фінансовий сектор можна визначити як потенційного лідера ринку корпоративного контролю.

До найбільших угод останніх років можна віднести такі: придбання французьким BNP Paribas контрольного пакету акцій УкрСиббанку, австрійською групою Raiffeisen International контрольного пакету акцій банку «Аваль», італійським банком Banca Intesa контрольного пакета акцій Укрсоцбанку, казахським банком «ТуранАлем» майже 10% капіталу вітчизняного Трансбанку, російським «Внешторгбанком» акцій банку «Мрія» та багато інших угод.

Важливою ланкою тіньового механізму вилучення геоекономічної ренти елітним сектором є здебільшого тіньове переміщення геоекономічної ренти із країни–продуцента у країну–реципієнт. Основною ланкою у цій системі стає комерційний банк, лоро–рахунки якого у національній валюті використовуються як інструмент незаконного переказу коштів за межі України.

Слід зазначити, що в Україні понад 90 банківських установ мають ліцензії на здійснення операцій з банками–нерезидентами; на підставі отриманих ліцензій було відкрито понад 600 кореспондентських лоро–рахунків. За діяльністю підприємницьких та фінансово–кредитних структур, за зовнішньоекономічною діяльністю та за розрахунками через рахунки типу лоро, ностро з боку державних фінансових та податкових органів, за оцінками фахівців, є недостатнім. Внаслідок злочинної діяльності в Україні за часів реформ було отримано і потім відмито незаконних прибутків на суму понад \$100 млрд. [6, с. 87–89].

Використання зовнішньоекономічної сфери як тіньового засобу дало можливість сформувати потужну мережу фіктивних комерційних структур, які займаються конвертацією безготівкових коштів у готівкову валюту, створити механізм переказу резидентами України валютних коштів на неконтрольовані державою рахунки у закордонних банках під виглядом сплати імпорتنих контрактів.

У процесі розвитку глобалізації міжнародних економічних зв'язків різко зросла потреба у швидкому переміщенні та акумуляції «гарячих грошей». В офшорних зонах власники капіталу мінімізують витрати і завдяки цьому можуть брати участь у більш ризикованих і менш прибуткових трансакціях. Офшорні компанії стали одним із найважливіших джерел руху вільних фінансових ресурсів, тут зосереджено 20–25% світового капіталу [7, с. 296]. Таким чином, офшорний біз-

нес став вагомим сегментом світової економіки, важливою ланкою у механізмі мобілізації капіталу та вилучення гео-економічної ренти.

Одночасно офшори стали потужними інструментами втечі капіталу, відмивання брудних грошей, притулками для прикриття тіншового експорту гео-економічної ренти. Практика тіншового переміщення капіталів у «податкові сховища та притулки» дістала такого значного поширення у 90-ті роки ХХ ст., що викликала необхідність прийняття рішучих заходів на міжнародному рівні.

У відповідь на проблему, пов'язану з відмиванням коштів, в 1989 році країнами «Великої сімки» під час зустрічі на найвищому рівні у Парижі був створений спеціальний підрозділ по боротьбі з відмиванням грошей (FATF), мета якого – координація міжнародного співробітництва. Одним з перших завдань підрозділу було розроблення рекомендацій для урядів країн світу, які доцільно використовувати при створенні та виконанні національних програм, спрямованих на боротьбу з відмиванням грошей.

За своєю природою відмивання грошей виникає поза колом офіційних економічних статистичних даних. Міжнародний валютний фонд наприклад, заявив, що сукупний розмір відмивання грошей у світі приблизно становить 2–5% світового валового внутрішнього продукту. Тобто розмір сум відмивання грошей перебуває у межах \$600 млрд. – \$1,5 трлн. Остання цифра є приблизно еквівалентною розміру загального економічного виробництва Іспанії.

На підставі численних розслідувань у сфері відмивання грошей та міжнародного фінансового шахрайства зарубіжні аналітики зазначають, що в багатьох кримінальних справах офшорні компанії відіграють головну роль. Використовуючи можливість існуючих механізмів камуфлювання місця розташування фірми, власників, обсягів статутного капіталу, виданих довіреностей тощо, господарча діяльність та операції проводяться офшорними компаніями як на національному, так і на міжнародному рівнях. Міжнародні експерти постійно вказують у своїх публікаціях на небезпечність офшорних юридичних осіб, враховуючи їхній зв'язок з організованою злочинністю. Більш того, через посилення глобалізації економіки очікується подальше радикальне збільшення «офшорного сервісу». Аналітики ООН зазначають, що офшорні центри спричиняють великі витоки капіталів за допомогою офшорних фірм. Ці кошти вважаються загубленими для національної економіки.

Офшорні фінансові центри використовуються елітним сектором і як засіб для відмивання тіншової гео-економічної ренти, і як база для прикриття інших сумнівних та кримінальних угод у загрозливих розмірах. За оцінками експертів ООН, світовий обсяг тіншових оборотів наркобізнесу становить понад \$400 млрд. на рік, тоді як доходи від інших складових тіншової економіки сягають \$1 млрд. Серед них у даний час виділяються доходи, здобуті шляхом використання тіншових фінансових схем, які перевищують обсяг доходів від транспортування

наркотиків [8, с. 98]. З метою надання схемі офшорного бізнесу нетранспарентного характеру останнім часом використовується схема тандемних зв'язків – офшорної та оншорної компанії. При такій схемі компанія, яка зареєстрована у традиційній офшорній зоні, виконує функції переважно збереження коштів, а компанія, зареєстрована у престижній неофшорній юрисдикції, відповідає за представницькі функції; через неї і здійснюються основні фінансові трансакції.

У міжнародній практиці поширені комбіновані схеми зв'язків, що формуються із фірм цих двох типів, розташованих у податкових гаванях і у країнах з помірним оподаткуванням. Як приклад можна навести такі тандемні офшорні зв'язки: «О.Мен–Нідерланди», «Гібралтар–Швейцарія», «Кіпр–Греція», «Нідерланди–Антильські острови», «Швейцарія–Нідерланди». У діловій міжнародній практиці досить часто застосовуються зв'язки типу «Люксембург – Нідерландські Антильські острови – Нідерланди – США». Відомі схеми, що вміщують понад десять закордонних фірм.

Висновки

Теоретичною основою дослідження процесів розвитку кризових явищ у ЗЕД є базовий висновок про те, що тінізація цієї сфери є однією із найбільш небезпечних для суспільства, в якій найбільшою мірою виявляються можливості реалізації спрямувань тіншової економіки. Вона, зокрема, величезною мірою сприяє процесам посилення експлуатації послабленої економіки України, подальшого перерозподілу створеного в ній національного продукту на користь розвинутих країн, активізації вивезення з неї капіталів.

Гео-економічна рента у зв'язку з наявністю гібридизації влади через механізми тіншового розподілу національного доходу значною мірою привласнюється елітним сектором. Відповідно до цього цей сектор прямо зацікавлений у відтворенні умов, які сприяють зміцненню його монопольного становища у сфері зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) щодо отримання додаткового тіншового доходу.

До послідовних фаз кругообігу тіншового механізму вилучення гео-економічної ренти та подальшого її використання належить такий їх ряд: а) подальше посилення монополізації гео-економічного простору (в тому числі із використанням тіншових засобів) і розширене привласнення гео-економічної ренти елітним сектором; б) залучення засобів тіншового переміщення гео-економічної ренти із країни–продуцента у країну–реципієнт; в) використання засобів приховування доходу від фіскального контролю у спеціальних юрисдикціях–сховищах та переміщення «відмитих» доходів у вигляді інвестицій у країну з високим рівнем валютно–фінансового контролю для нового циклу вилучення гео-економічної ренти та подальшого посилення маскування шляхів їх походження.

Серед найбільш сприятливих форм монополізації ЗЕД і отримання гео-економічної ренти, вилучення її тіншовими засобами в умовах гібридизації влади у специфічних умовах процесів глобалізації нашої країни є створення вільних еко-

номічних зон (ВЕЗ) та територій пріоритетного розвитку (ТПР).

Одним із специфічних, тіньових засобів забезпечення функціонування паразитарного елітного сектору з використанням зовнішньоекономічної сфери є «операції злиття та поглинання (merger and acquisition – M&A)». Слід зазначити, що первісне накопичення капіталу на першому етапі свого розвитку призвело до появи різного роду угруповань та холдингів, більшість з яких являє собою конгломерат різнопрофільних активів, які були придбані власниками не для ведення ефективного бізнесу, а заради формування тіньових бізнес-імперій.

Специфікою другого етапу первісного накопичення капіталу є перерозподіл власності та ринків – для елітного сектору в значній мірі методами злиття та поглинання, в тому числі рейдерства.

Необхідно зазначити, що характерною особливістю вітчизняного ринку M&A є закритість процесів злиття/поглинання і майже повна відсутність інформації про процес укладання угод, їх особливості та очікувані результати. Отримати інформацію можна тільки з окремих публікацій й певних висловлювань в пресі, на телебаченні бізнесменів і менеджерів та передбачень аналітиків на Інтернет-сайтах. На відміну від усталеного порядку здійснення аналогічних дружніх операцій у світі, які супроводжуються оприлюдненням інформації про наміри та хід угод, в Україні така прозорість вважається зайвою.

У процесі розвитку глобалізації міжнародних економічних зв'язків різко зросла потреба у швидкому переміщенні та акумуляції «гарячих грошей». В офшорних зонах власники капіталу мінімізують витрати і завдяки цьому можуть брати участь у більш ризикованих і менш прибуткових трансакціях. Офшорні компанії стали одним із найважливіших джерел руху вільних фінансових ресурсів, тут зосереджено 20–25% світового капіталу. Таким чином, офшорний бізнес став вагомим сегментом світової економіки, важливою ланкою у механізмі мобілізації капіталу та вилучення геоелектронічної ренти.

Таким чином, за роки реформування в Україні склалася ефективно діюча багатоступенева система тіньового вилу-

чення у держави та вивезення геоелектронічної ренти елітним сектором, що відображає, з одного боку, розвиток у країні за умов існуючого способу реформ віртуально-гібридної структури економіки, її об'єктивного протистояння корінним інтересам суспільства. В той же час, з іншого боку, це лише одна зі складових мобілізації капіталу (у зовнішньому аспекті по відношенню до рівня національної економіки) на користь економічно розвинутих країн, що забезпечена розвитком відповідної інфраструктури, до якої, зокрема, слід віднести мережу офшорних центрів – тіньових вузлів перерозподілу світових потоків капіталу.

Список використаних джерел

1. Предборський В.А. Детинізація економіки у контексті трансформаційних процесів. Питання теорії та методології: монографія / В.А. Предборський. – К.: Кондор, 2005. – 614 с.
2. Макмиллан Ч. Японская промышленная система / Ч. Макмиллан / Под общ. ред. О. Виханского. – М.: Прогресс, 1988. – 400 с.
3. Пахомов Ю.М. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі / Ю.М. Пахомов, Д.Г. Лук'яненко, Б.В. Губський. – К.: Україна, 1997. – 237 с.
4. Дацишин М. Украинские СЗЗ как способ репатриации отечественного капитала / М. Дацишин // Деловая неделя. – 2003 (13–19 февр.). – С. 5.
5. Краснодемська З. Вакцина проти рейдерства / З. Краснодемська // Урядовий кур'єр. – 2007 (22 лют.).
6. Камлик М.І. Кримінологічні аспекти банківської діяльності / М.І. Камлик // Боротьба з організованою злочинністю і корупцією (теорія і практика). – К.: Міжвідом. наук.-дослід. центр з проблем б-би з організов. злочинністю, 2001. – №4. – С. 82–96.
7. Дергачев В.А. Геоэкономика (современная геополитика) / В.А. Дергачев. – К.: ВИРА-Р, 2002. – 512 с.
8. Калюжний Р.А. Використання офшорних юрисдикцій при здійсненні сумнівних фінансових операцій / Р.А. Калюжний, В.М. Бутузов // Боротьба з організованою злочинністю і корупцією (теорія і практика). – К.: Міжвідом. наук.-дослід. центр з проблем боротьби з організованою злочинністю, 2001. – №4. – С. 96–107.

Н.М. СОЛОМЯНИЮК,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій

Маркетинг як сучасна концепція підприємництва

У статті досліджено еволюцію концепцій маркетингу для окремих періодів економічного розвитку суспільства. Розглянуто питання еволюції світового маркетингу та визначено тенденції сучасного розвитку маркетингової концепції в підприємницькій діяльності.

Ключові слова: маркетинг, еволюція маркетингу, концепція маркетингу.

В статье исследована эволюция концепций маркетинга для отдельных периодов экономического развития общества. Рассмотрен вопрос эволюции мирового маркетинга и определены тенденции современного развития маркетинговой концепции в предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: маркетинг, эволюция маркетинга, концепция маркетинга.

In the article the evolution of marketing conceptions is investigational for the separate periods of economic development of society. The question of evolution at the world marketing is considered and the tendencies of modern development of marketing conception are certain in entrepreneurial activity.

Keywords: marketing, marketing evolution, marketing conception.

За різних періодів економічного розвитку суспільства підприємства намагаються винайти ефективні методи та механізми вирішення актуальних питань реалізації та досягнення стратегічних цілей.

Маркетингова концепція управління підприємством під впливом змін оточуючого середовища потребує певного коригування, а можливо й повної трансформації своїх принципів та технологій. Саме тому маркетинг, який швидко змінюється та відповідає на нові потреби ринку, що виникають, є однією із динамічних сфер економічної діяльності.

В залежності від рівня розвитку виробництва і попиту на товари, що пропонуються на ринку, концепція маркетингу проходила певний еволюційний розвиток, який визначається станом і взаємодією таких суб'єктів, як виробник (продавець), споживач (покупець) та держава.

Постановка проблеми. Виклики сучасного економічного сьогодення, які знаходять свій вияв у непередбачуваності багатьох ринкових процесів, зумовлюють об'єктивну необхідність у подальшому розвитку концептуальних засад, теорій і течій маркетингової теорії і практики. Основою такого розвитку є виокремлення основних етапів еволюції концепцій маркетингу та сучасних тенденцій подальшої її розвитку.

Аналіз досліджень та публікацій з маркетингу дозволив визначити американських та європейських авторів, які зробили значний внесок в розвиток сучасної концепції маркетингу: Г. Армстронг, Г. Болт, А. Дейан, Ф. Котлер, К. Келлер,

Т. Левитт, Р. Шмідта та ін., а також російських та вітчизняних науковців Л.В. Балабанова, А.В. Войчак, С.С. Гаркавенко, Є.П. Голубков, С.М. Ілляшенко, Н.Д. Еріашвілі, В.Я. Кардаш, А.Ф. Павленко, О.В. Прокопенко, І.Л. Решетнікова та ін.

Мета статті – дослідити еволюцію концепцій маркетингу для окремих періодів економічного розвитку суспільства. Розглянути питання еволюції світового маркетингу та визначити тенденції сучасного розвитку маркетингової концепції в підприємницькій діяльності.

Виклад основного матеріалу. Слід зауважити, що окремі питання даної проблематики все ще залишаються недостатньо дослідженими і потребують нових розробок з поетапним аналізом та врахуванням тенденцій економічних явищ при визначенні можливого розвитку концепцій маркетингу.

У загальному сенсі під концепцією часто розуміють систему поглядів, спосіб представлення тих чи інших явищ у процесі організації та здійснення будь-якої діяльності. Нерідко концепція розглядається як система основних ідей, ідеологія організації діяльності підприємства або окремого підприємця, інтегрована цільова філософія господарювання, спрямованість його дій.

Серед багатьох значень поняття концепція (концепція, також концепт (лат. conceptio – розуміння) визначається як система поглядів на ті чи інші явища, процеси; спосіб розуміння, трактування певних явищ, подій; ідея певної теорії [1].

Як видно із визначення, концепція передбачає науково обґрунтований зв'язок таких компонентів, як ідея, стратегія, інструментарій та ціль. У цьому контексті концепція маркетингу представляє собою науково обґрунтований проект організації діяльності підприємства загалом і/або його маркетингової діяльності частково.

Маркетинг як сучасна концепція підприємництва проходила еволюційний розвиток у залежності від рівня розвитку виробництва та попиту на запропоновані товари. Однією з пере-

Еволюція концепції маркетингу

Роки	Концепція	Ідея	Основний інструментарій	Головна ціль
1860–1920	Виробнича	Збільшувати обсяги виробництва існуючого асортименту	Собівартість, продуктивність	Удосконалення виробництва, зростання продажів, максимізація прибутків
1920–1930	Товарна	Виробництво якісних товарів	Товарна політика	Удосконалення споживчих властивостей товару
1930–1950	Збутова	Розвиток збутової мережі, каналів збуту	Збутова політика	Інтенсифікація збуту товарів за рахунок маркетингових зусиль по просуванню та продажу товарів
1950–1980	Традиційного маркетингу	Виробництво, орієнтоване на споживача	Комплекс маркетингу–мікс, дослідження споживачів	Задоволення потреб цільових ринків
1980–1995	Соціально–етичного маркетингу	Виробництво, орієнтоване на споживача з урахуванням вимог суспільства	Комплекс маркетингу–мікс, дослідження соціальних та екологічних наслідків від виробництва та споживання товарів та послуг, що пропонуються	Задоволення потреб цільових ринків при умові збереження людських, матеріальних, енергетичних та інших ресурсів, охорони оточуючого середовища
1995 до теперішнього часу	Маркетинг взаємодій	Виробництво, орієнтоване на споживача та партнерів по бізнесу	Методи координації, інтеграції та маркетинг–мікс	Задоволення потреб споживачів, інтересів партнерів та держави в процесі їх комерційної та некомерційної взаємодії

ваг маркетингу, маркетингової діяльності є їх швидка адаптація до змін зовнішнього середовища. У зв'язку з впливом сучасних процесів глобалізації, лібералізації, інтернетизації в даний час сформувалися декілька тенденцій розвитку економічної діяльності підприємств: стрімке зростання конкуренції; зростання обізнаності всіх учасників ринку; можливість та доступність застосування імітації та копіювання та ін.

Світова наука і практика в галузі маркетингу та підприємництва рекомендують виокремлювати такі концепції в еволюції маркетингу: виробничу, товарну, збутову, традиційного маркетингу, соціально-етичного маркетингу та маркетингу взаємодії (див. табл.) [2, с. 48–49].

Запропонована класифікація концепції маркетингу не повинна розглядатися, як правило, норма або стандарт для кожної країни. Еволюція маркетингу в кожній країні в залежності від рівня розвитку ринкових відносин має певну специфіку та особливості. Однак, на нашу думку, світовий досвід становлення маркетингу та розвитку ринкових відносин є корисним, оскільки може використовуватися як орієнтир при формуванні ринкових відносин та організації підприємницької діяльності в конкретній країні. Крім того, стає відомою загальна тенденція розвитку маркетингу – перехід уваги з виробництва товару на споживача, його потреби.

Характерною особливістю етапу виробничої концепції маркетингу є формування фрагментарного маркетингу, де головні зусилля спрямовані на задоволення існуючого попиту, вимагаючи збільшення виробництва та інтенсифікації розподілу товару. Спочатку концепція маркетингу полягала в удосконаленні методів реалізації товарів. Маркетингова діяльність зводилася до процесів обертання товарної маси та дослідженню ринку, пошуку найефективніших каналів розподілу та процесам ціноутворення. В період масового виробництва потреби ринку визначалися виробничими можливостями, а цінова конкуренція вимагала збільшення обсягів виробництва з метою скорочення витратної частини.

Товарна концепція концентрує увагу на тому, що у споживача буде висока після купівельна оцінка товару, якщо останній високої якості і має помірну ціну. На даному етапі зусилля маркетингологів спрямовані на поліпшення властивостей, якості, дизайну та інших характеристик товару.

Збутова концепція маркетингу концентрує увагу дослідників на фізичному переміщенні товару до споживачів. Фактично маркетингова діяльність даного періоду зведена до організації збуту на підприємстві.

Концепція традиційного маркетингу базується на дослідженнях взаємозв'язків підприємств з оточуючим середовищем. При обґрунтуванні даного питання автори проводять чітке розмежування понять маркетингу та збуту. Американський вчений Т. Левіт зазначає: «Маркетинг – являє собою дещо більше, ніж просто проштовхування на ринок товарів та послуг. Це безпосередня задача збуту. Маркетингова діяльність більш різноманітна. За допомогою збуту намагаються примусити покупця бажати те, що йому може за-

пропонувати фірма. За допомогою маркетингу примушують фірму робити те, що бажає покупець» [3].

Найбільш вагомий внесок у розвиток концепції традиційного маркетингу було зроблено такими науковцями, як Р. Кейт, котрий довів актуальність маркетингового підходу до ведення бізнесу; Дж. Дін та П. Друкер – у 50–ті роки XX ст. започаткували наукову школу маркетинг-менеджменту у США; Дж. Каллітон та Н. Борден – представники американської школи «маркетинг-менеджменту», які розробили концепцію «маркетинг-мікс»; Мак-Карті – ще один представник американської школи маркетингу, у 60–ті роки XX ст. розробив підходи до вирішення завдань маркетингу через управління його чотирма елементами: продукт, ціна, збут та просування (концепція 4P); Ф. Котлер – вважається одним з основоположників теорії маркетингу, який зробив значний внесок у розвиток маркетинг-менеджменту та запропонував розглядати маркетинг за етапами його розвитку [4].

Значний внесок у розвиток даної концепції також зробили такі представники французької і скандинавської шкіл маркетингу: Ж. Маріон, Е. Гаммерсон та К. Гронрос – розглядають маркетинг як суто функціональну діяльність; Ж.-Ж. Ламбен, П. Ейгліє та Е. Лангеард – акцентують увагу маркетингу на полікультурності європейського суспільства, інтеграції європейського ринку, соціальній відповідальності.

Наступний етап еволюції концепцій – соціально-етичний маркетинг – пов'язаний з можливістю більш детального вивчення поведінки кінцевого споживача: дослідження його потреб та побажань, аналіз факторів впливу на процес прийняття рішення про покупку та після купівельні результати. Можливість отримання первинної інформації дозволяє враховувати споживчі характеристики та мотиви його поведінки при розробці та виробництві товарного асортименту. Такий зв'язок відображає новий рівень становлення механізму взаємодії виробництва та споживання, характерною особливістю якого є зворотний контакт. Однією з особливостей розвитку виробництва та споживання є механізм їхньої взаємодії, який полягає в ускладненні ринкової інфраструктури.

Зміна акцентів у світовій економіці зумовила зміну орієнтирів в концепції маркетингу. На початку XXI ст. завдяки працям Ф. Котлера та Ф. Тріас де Беза в маркетинговій теорії з'являються латеральний маркетинг, сутність якого полягає в розробленні нових товарів і ідей, яке відбувається не «в середині певного ринку», а за його межами, та холистичний маркетинг, ідеї якого покликані замінити традиційний маркетинг.

За трактовкою Ф. Котлера, холистичний маркетинг – це підхід, в якому робиться спроба визнати й збалансувати різні компетенції та труднощі маркетингової діяльності за допомогою їх поєднання під однією загальною концепцією.

Серед представлених Ф. Котлером елементів холистичного маркетингу найбільш цікавою, з точки зору, темою дослідження є соціально відповідальний маркетинг, який трактується, як розуміння етичного, екологічного, правового й соціального контекстів маркетингових заходів і програм [5].

Соціальна відповідальність передбачає з боку компаній увагу до тієї ролі, яку вони відіграють або можуть відігравати в забезпеченні добробуту суспільства. Включення соціально відповідального елементу до складу холистичного маркетингу, на наш погляд, підтверджує еволюцію маркетингових концепцій у руслі економіки сталого розвитку. Результатом такої еволюції стає поява на початку 90-х років XX ст. нової концепції соціально-етичного маркетингу, яка, за думкою багатьох науковців, сьогодні є такою, що найбільше відповідає принципам соціо-еколого-економічного або сталого розвитку.

За визначенням Ф. Котлера, соціально-етичний, або соціально відповідальний, маркетинг спрямований на аналіз потреб і запитів споживачів та задоволення їх кращим, ніж конкуренти, способом при одночасному зростанні добробуту всього суспільства [5].

На різних етапах еволюції ринкових відносин правомірно розглядати маркетинг як конкретизовану форму протиріч взаємозв'язку виробництва та споживання. По мірі їх розвитку виникають нові підґрунтя для удосконалення механізму їх взаємодії і, як результат, змінюються акценти відповідної управлінської теорії. Іноді зміни настільки значні, що дають привід для суджень про крах маркетингу, про «глухий кут» у подальшому теоретичному розвитку його концепції. Однак маркетинг проявляється в новому амплуа, як, наприклад, *network* і *relationship*-підходу, а на зміну вертикально інтегрованим маркетинговим системам приходять нові гнучкі організаційні утворення. Відбувається процес зміни конкретизованих форм зв'язку виробництва і споживання. Саме с таких позицій О.А. Третяк намагається простежити логіку еволюції маркетингової концепції та охарактеризувати основні риси *network*-підходу як нового етапу його розвитку [6].

Мережевий маркетинг (або багаторівневий маркетинг; англ. *network or multilevel marketing*) – концепція реалізації товарів та послуг, заснована на створенні мережі незалежних дистриб'юторів (збутових агентів), кожному з яких, окрім збуту продукції, також належить право на залучення партнерів, які мають аналогічні права. При цьому дохід кожного учасника мережі складається з комісійних за реалізацію продукції та додаткових винагород (бонусів), які залежать від обсягу продажів, здійснених залученими або збутовими агентами [1].

Появу *network*-підходу пов'язують з діяльністю міжнародної групи вчених із Франції, Німеччини, Італії, Швеції та Великобританії, яка в середині 70-х років XX ст. почала здійснювати дослідницьку програму, засновану на гіпотезі, відповідно до якої теорія маркетингу не повна і непридатна для розуміння важливих аспектів промислового маркетингу на практиці [7].

Концепція *network*-маркетингу, або маркетингу відносин, стає якісно новою фазою еволюції ринкової концепції управління і почала стрімко розвиватися в теорії маркетингу і практики як найбільш удосконалена форма вирішення маркетингових проблем у другій половині 90-х років XX ст.

CRM розшифровується як *Customer Relationship Management*, або управління взаємовідносинами з клієнтами. CRM –

це стратегія організації бізнесу, в якій відносини з клієнтом посідають центральне місце в діяльності підприємства, оскільки саме клієнти визначають його основний актив.

В умовах конкуренції та значного зростання можливостей вибору у споживачів суперництво підприємств переходить у сферу послуг. Таким чином, CRM являє собою підхід підприємства до розуміння поведінки споживачів та використання такого розуміння для підвищення рівня утримання та задоволеності найбільш прибуткових клієнтів при одночасному зниженні витрат та підвищенні ефективності взаємодії з клієнтом [5].

Сучасний маркетинг – це набір концепцій, якими дослідники намагаються пояснити повсякденні прояви ринкової дійсності. Російськими вченими Е.В. Бабкіним та Н.А. Пятаковою запропоновано, використовуючи концепцію «4 Р»: P1 – Product (товар), P2 – Price (ціна), P3 – Place (методи розповсюдження товару), P4 – Promotion (методи просування товару), об'єднати в узгоджену програму досягнення маркетингової цілі підприємства.

Спеціалісти маркетингу, глибоко досліджуючи поведінку споживачів, запропонували покупцям концепцію «4 С»: C1 – Customer needs and wants (потреби покупця), C2 – Cost to the customer (витрати покупця), C3 – Convenience (зручність), C4 – Communication (обмін інформацією) [8].

Головна мета маркетингу – приведення до повної відповідності попиту та пропозиції – може бути досягнута лише при використанні на ринку двох концепцій – «4Р» та «4С».

В залежності від специфіки виробництва та збуту товарів на підприємствах різних галузей сучасний маркетинг відіграє різні ролі. Наприклад, якщо умовно позначити В – виробництво, Ф – фінанси, Л – людські ресурси, М – маркетинг, то наочно можна зобразити роль та місце маркетингу серед інших функцій підприємства [8]:

- на підприємствах з вузьким асортиментом виробничо-технічного призначення для обмеженого кола споживачів маркетинг може бути однією з рівних функцій господарської діяльності (*marketing as an equal function*);
- на підприємствах, на яких існує проблема зі збутом, маркетинг може тимчасово стати важливішою функцією (*marketing as a more important function*);
- на підприємствах, де функції відіграють підпорядковані по відношенню до маркетингу ролі, він може бути основною, центральною функцією (*marketing as the major function*);
- на підприємствах, на яких керівники та співробітники різних служб не бажають виконувати підлеглі ролі по відношенню до маркетингу, вся виробничо-господарська діяльність може бути орієнтована на самих споживачів, які виконують контролюючу функцію (*the customer as the controlling function*), а ефективність роботи різних структур підприємства визначається по ступеню спрямованості їх на задоволення потреб споживачів;
- на підприємствах, які проводять єдину скоординовану політику по відношенню до споживачів, маркетинг може відігравати по відношенню до інших функцій координаційну та

інтегруючу роль, а споживачі можуть виконувати контролюючу роль (the customer as the controlling function and marketing as the integrative function).

На тенденції сучасного розвитку маркетингової концепції найбільший вплив справляють такі аспекти ведення бізнесу:

- загострена конкурентна боротьба, яка викликає труднощі при залученні нових споживачів та необхідності збереження існуючих;

- зниження рівня лояльності споживачів;

- зміна характеру споживання та безпосередньо споживача, який стає більш вимогливим по відношенню до якості та ціни продукції, а також рівня обслуговування;

- зростання та ускладнення ринкової інфраструктури підприємств пов'язане з доведенням продукції до кінцевого споживача. Чим вище рівень спеціалізації окремих підприємств, тим більшу роль відіграє узгодження їх діяльності в системі зв'язків, передбачуваність та стабільність;

- обмежений доступ до ресурсів для окремого підприємства змушує вищу ланку підприємства більше уваги приділяти партнерству та створенню стратегічних альянсів.

Чинники, які передують виникненню нового етапу в розвитку концепції маркетингу, визначають новий образ економічного мислення. За високої швидкості змін глобалізації економіки вирішальним чинником конкурентної боротьби стають адаптаційні якості маркетингу та швидка пристосовуваність до ринкових умов. У ринковій практиці набуває поширення принципово інша модель маркетингової діяльності, яка створює передумови для чергової зміни концепції маркетингу.

Висновки

За результатами проведеного дослідження основних етапів еволюції концепції маркетингу та тенденцій світових еко-

номічних явищ можна зробити висновок, що необхідність дослідження даних питань полягає в можливості використання отриманих результатів при прогнозуванні можливого розвитку підприємництва загалом. Науковцями визначено умовний розподіл основних етапів еволюції маркетингу – як результат на відповідні економічні явища в суспільстві. На думку автора, для можливого прогнозування розвитку теоретичної бази маркетингу та застосуванні її в підприємницькій діяльності необхідно чітко визначити найвпливовіші фактори, які були визначальними при виникненні сучасних концепцій маркетингу, що дасть змогу прискорювати реакцію адаптації підприємств під впливом факторів оточуючого середовища.

Список використаних джерел

1. www.wikipedia.org
2. Багиров Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. Маркетинг: Учебник для вузов. 3-е изд. / Под общ. ред. Г.Л. Багирова. – СПб.: Питер, 2007. – 736 с.
3. Levitt Th. The Marketing Mode: Pathways to Corporate Growth. – NY., 1969.
4. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М.: Бизнес-книга, 1995. – 698 с.
5. www.finic.ru
6. Третьяк О.А. Новый этап эволюции маркетинговой концепции управления / О.А. Третьяк // Российский экономический журнал. – 1997. – С. 10.
7. Исаева Е.В. Эволюция маркетинговой концепции управления предприятием / Е.В. Исаева // Проблемы современной экономики. – 2009. – №1 (29). – С. 13–15.
8. Бабкин Е.В., Пятакова Н.А. Концепция четырех «Р» в маркетинге: Учебное пособие. – СПб.: СПГУВК, 2001. – 106 с. – С. 5–6.

А.О. СИГАЙОВ,
д.е.н., професор, НТУУ «Київський політехнічний інститут»,
О.О. МІТУС,
аспірант, НДЕІ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

Економічна активність як один з чинників зайнятості в Україні

Проведено аналіз економіки України з позиції виділення деяких детермінант зайнятості. Емпірично отримана модель, що характеризує співвідношення між динамікою ВВП і зайнятістю. Представлений розрахунок «оукеновського» коефіцієнта.

Ключові слова: зайнятість, споживчі витрати, експорт, ВВП, закон Оукена, моделювання.

Проведен анализ экономики Украины с позиции выделения некоторых детерминант занятости. Эмпирически получена модель, характеризующая соотношение

между динамикой ВВП и занятостью. Представлен расчет «оукеновского» коэффициента.

Ключевые слова: занятость, потребительские расходы, экспорт, ВВП, закон Оукена, моделирование.

The analysis of Ukraine economy from the position of allocation some determinants of employment is carried out. The model describing a ratio between GDP and employment dynamics is empirically received. The calculation of Okun indicator is presented.

Постановка проблеми. Рівень економічної активності, одним з головних показників якого в межах системи національних рахунків є виробництво ВВП, є важливим фактором зайнятості в економічних системах. У цій статті розглянемо вплив на зайнятість рівнів споживання, державних закупівель та інвестицій, зовнішньоекономічних факторів, опосередкованих загальним рівнем виробництва ВВП.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У кризові періоди зниження рівня виробництва зазвичай викликає в тій чи іншій мірі адекватне зниження рівня зайнятості. Так, на початку Великої депресії в США в 1929–1933 роках ВВП (у порівнянних цінах) зменшився на 29,7%, при цьому кількість зайнятих зменшилася на 18,5%, а рівень безробіття збільшився з 3,2 до 24,9%. Повертаючись до цього найбільш руйнівного в минулому столітті спаду виробництва та зайнятості, що охопив багато розвинених країн на початку 1930-х років, відзначимо, що найбільш популярні серед традиційних пояснень його причин – «кейнсіанське» і «монетаристське». Зараз звернемося до кейнсіанського пояснення криз і безробіття, яке сягає до відомої роботи Дж.М. Кейнса «Загальна теорія зайнятості, відсотка та грошей». На противагу класичним авторам та їхнім моделям впливу заробітної плати на зайнятість Дж.М. Кейнс зв'язав рівень виробництва та зайнятості із сукупним попитом. Він, зокрема, писав: «Можливості збільшення кількості зайнятих робочих і службовців неминуче обмежені масштабами сукупного попиту. Сукупний попит може бути породжений лише поточним споживанням» [5, с. 306]. Розмір «сукупного попиту» в точці перетину відповідної кривої та кривої «сукупної пропозиції» він називав «ефективним попитом» [5, с. 241]. Загалом, відповідно до кейнсіанської точки зору рівень зайнятості в значній мірі визначається сукупним попитом, який, у свою чергу, залежить від споживання державного та приватного секторів, у тому числі домогосподарств. Питаннями впливу на зайнятість різних факторів, у тому числі детермінант сукупного попиту, займаються і сучасні вчені, такі як, наприклад, В. Федоренко [4, 8], М. Чумаченко, Ю. Маршавін, О. Чувардинский, М. Денисенко, І. Жабровець, П. Єсипенко, М. Туленков, В. Баришніков, О. Мажуга [4], А. Воронін, В. Вовк [2].

Узагалі запропонована тема є актуальною, оскільки в умовах світової фінансової кризи спад в реальному секторі економіки в значній мірі впливає на стан ринку праці в цілому і зайнятості зокрема. В той же час взаємозв'язок між рівнем ділової активності і зайнятістю в Україні на сьогодні в повній мірі не відбито в наукових публікаціях.

Мета статті полягає у пошуку математичної залежності між рівнем зайнятості (безробіття) і деякими факторами рівня економічної активності в країні. Виходячи з мети виділимо основні завдання статті: визначити теоретичну базу взаємозв'язків; розробити економетричну модель, яка характеризує зайнятість в Україні.

У ході роботи використовувалися методи регресійного аналізу, який проводився із застосуванням статистичного

пакету Minitab for Windows. Даний програмний продукт дозволяє проводити аналіз з використанням таких методів: ковзні середні, експоненціальне згладжування (лінійне, квадратичне, з врахуванням сезонності), проста і множинна регресія, класичне розкладання часового ряду, трендовий аналіз, авторегресійний аналіз тощо.

Виклад основного матеріалу. В Україні до кінця 2008 року рівень виробництва валового внутрішнього продукту (основного індикатора економічної активності) в порівнянних цінах становив 74,1% від рівня 1990 року. Основна частина спаду виробництва припала на 90-ті роки. Спад тривав аж до 2000 року, починаючи з якого, згідно з офіційними даними, відбулося збільшення ВВП (на 5,9% у 2000 році). Незважаючи на світову фінансову кризу, рівень ВВП України в 2008 році також зріс у порівнянні з попереднім роком (на 2,1%). У той же час у промисловості мав місце спад на 3,1% порівняно з 2007 роком, тобто початок загального спаду вже позначився в 2008 році. Крім того, розглядаючи квартальні індекси ВВП за 2008–2009 роки, видно, що щоквартальне зростання в першому–третьому кварталах 2008 року (6,3, 6,2, 6,4% відповідно) змінилося спадом у четвертому кварталі на 8%.

Розглянемо питання, пов'язані з впливом на рівні виробництва і зайнятості з боку попиту та інвестицій в Україні. Згідно з офіційною статистикою, в 2000–2008 роках частка витрат на кінцеве споживання в зростаючому ВВП зросла з 75,2 до 79,2%. У цілому за період частка витрат на кінцеве споживання була досить стабільною (скорочення мало місце лише в 2004 році). Частка домашніх господарств у витратах на кінцеве споживання теж була стабільною (з коливаннями в діапазоні 71,8–76,6%), відповідно частка державних установ в кінцевому споживанні варіювалася в діапазоні від 22,4 до 25,6%. Ці зміни могли б мати певне значення в стаціонарній економіці. Але в умовах кризи більш істотною є та обставина, що абсолютний обсяг витрат на кінцеве споживання, приведений до порівнянних цін за допомогою індекса-дефлятора ВВП, становив у 2008 році 58,9% від ВВП 1990 року (з врахуванням динаміки самого ВВП видно, що частка скоротилася). Багато важливих змін сукупного попиту не уловлюються безпосередньо системою показників СНР. У 90-ті роки роль держави змінилася, і тепер вона є лише одним з покупців. Нам не вдалося виявити у вітчизняній літературі інтегральну оцінку того, у скільки разів реально скоротився в 90-ті роки попит держави на товари та послуги у порівнянні з періодом СРСР, коли держава була одночасно власником, виробником і покупцем майже всього обсягу ВВП. Для досягнення цінової порівнянності подібної оцінки довелося б сконструювати свого роду «споживчий кошик» для державного сектору, виключивши з розгляду багато товарів і послуг, які раніше входили, але в ринковій економіці вже не входять у сферу державних закупівель. Подібна спеціальна робота не входить в число завдань цієї роботи, але ми вважаємо, що за різними групами

товарів і послуг реальне скорочення попиту держави становить до сотень разів. Зазначимо, що попит держави лише в незначній мірі в 90-ті «переключився» на зарубіжні товари, а в багатьох випадках він зменшився в більшій мірі, ніж цього вимагають інтереси суспільства. В макроекономічному контексті дану ситуацію слід було б охарактеризувати як надлишкове (надмірне) скорочення державного попиту та перехід до ситуації хронічного недоспоживання товарів і послуг державним сектором.

Проблема впливу на рівень виробництва і зайнятості з боку попиту приватного сектору в основному та ж сама – він низький. Недостатність приватного попиту складається з ряду компонентів. Попит більшості підприємств обмежений надмірною жорсткістю бюджетних обмежень, накладених на них економічною політикою, що проводиться. Гостра нестача фінансових ресурсів, дорожнеча кредиту для «реального» виробництва й інші причини змушують підприємства скорочувати попит багато нижче потреб, відмовлятися від інвестиційних програм закупівель устаткування тощо.

Якщо говорити про споживчі можливості домогосподарств, то вони визначаються рівнем і розподілом доходів. Офіційно враховані Держкомстатом України реальні наявні грошові доходи в 2007–2008 роках збільшилися на 9,6%, при цьому дане зростання мінімальне за останні п'ять років. Відповідно мінялися платоспроможний попит і витрати населення. Частка покупки товарів і послуг у витратах, яка особливо цікавить нас з точки зору сукупного попиту, в 2008 році була найнижчою за останні п'ять років, що вкрай негативно позначається на сукупному попиті в цілому і зокрема на зайнятості. Зміна доходів домогосподарств зумовлює структуру їхніх витрат, яку проявляють через динаміку товарообігу в країні. Роздрібний товарообіг у порівняльних цінах, що врахований Держкомстатом України та включає оцінки за результатами обстежень речових та продовольчих ринків, у 2000 році становив 35,6% від рівня 1990 року, а до 2008 року більш ніж у 1,5 раза перевищив рівень 1990 року (162,0%). Але криза також не могла не позначитися на роздрібній торгівлі: приріст товарообігу в розмірі 117,3% в 2008 році є найменшим за період 2003–2008 років. Під час розгляду проблеми попиту на внутрішньому ринку в умовах світової фінансової кризи в цілому не можна не бачити загального падіння закупівель. У більшості сфер вітчизняного виробництва товари мають досить прийнятне для внутрішнього ринку співвідношення «ціна / якість», що не дозволяє списувати спад на переключення споживачів. Переключення частини внутрішнього попиту на імпорتنі товари негативно впливає на рівні виробництва і зайнятості в Україні, але ступінь цього впливу мала в порівнянні з відносним падінням сукупного попиту.

У цілому в Україні багатократне зниження попиту на ринках товарів і послуг з боку держави не компенсувалося зростанням попиту господарських суб'єктів приватного сектору – більшість підприємств приватного сектору також відчувають стагнацію або скорочення попиту. Українська економіка

в специфічних умовах кризи швидше підтвердила кейнсіанську точку зору про згубність скорочення попиту з боку держави, ніж неокласичну тезу про «витіснення» ділової та інвестиційної активності приватного сектору активністю держави. Нагадаємо, що згідно з цією останньою концепцією будь-яке скорочення державних витрат корисно, тому що викликає зростання витрат і інвестицій приватного сектору, що в остаточному підсумку має приводити до зростання виробництва і зайнятості. В Україні в 2008 році спостерігався практично незмінний рівень державних закупівель у порівняльних цінах, а найбільше скорочення сукупного попиту відбулося за рахунок скорочення споживчих витрат некомерційних організацій, що обслуговують домогосподарства (скорочення на 4,5%). У цілому динаміка попиту могла б розцінюватися як позитивна (приріст на 2,1% за рік у порівняльних цінах). Вплив кризи в даному випадку, так само як і з показником ВВП, можна побачити, лише проаналізувавши динаміку витрат протягом 2008 року. Сукупний попит в Україні в четвертому кварталі 2008 року порівняно з третім кварталом скоротився на 8%. При цьому найбільше скорочення витрат мало місце за такими детермінантами: 14,8% – валове накопичення, 14,6% – чистий експорт, 0,8% – індивідуальні споживчі витрати. Така динаміка і «генеруюча» роль держави в ланцюгах неплатежів у багатьох галузях і сферах буквально роздавили приватний сектор, викликавши загальний застій виробництва і скорочення зайнятості. Зміни в сфері попиту послужили суттєвими факторами скорочення виробництва і зайнятості в країні.

Інвестиції пов'язані із зайнятістю безліччю ниток. Найбільш великі блоки взаємозв'язків – це, по-перше, інвестиції як детермінант економічного зростання. По-друге, капітальні вкладення як механізм створення робочих місць. Зощадження інвестиційного характеру в деяких економічних теоріях протиставляються споживанню і державним витратам. В якомусь розумінні ці компоненти витраченого ВВП дійсно витісняють один одного. Багато економістів неокласичного напрямку вважають, що пріоритет має належати інвестиціям, кейнсіанці віддають перевагу споживанню і державним витратам. У цій роботі інвестиції розглядаються як чинник, що впливає на рівні виробництва і зайнятості, чинний паралельно споживанню й іншим компонентам сукупного попиту, в тому числі як інвестиційний попит. Визнаючи актуальність проблеми конкуренції та часткового взаємного витіснення даних чинників, ми залишаємо це питання для інших досліджень. Згідно з даними Держкомстату України інвестиції в основний капітал у фіксованих цінах в 2008 році становили 95,8% від рівня 2007 року (спад на 4,2%). У цілому за 2008 рік спад був найбільшим за період 2000–2008 років. Ситуація в інвестиційній сфері робить понижуючий вплив на рівень зайнятості в цей час і закладає основу майбутніх проблем нестачі виробничих основних фондів і робочих місць у період, коли в економіці знову почнеться реальне зростання сукупного попиту.

У взаємозв'язку з інвестиційною ситуацією може розглядатися вплив на зайнятість фактора науково-технічного прогресу. НТП у сучасній науці розглядається з різних позицій. У низці праць НТП розглядається як суттєвий фактор економічного зростання. Протягом кількох десятиліть у США та інших розвинених країнах жваво дискутувалися питання про можливий негативний вплив НТП на зайнятість. Наводилося багато прикладів того, як на мікрорівні на окремих підприємствах і в галузях відносно здешевлення нових технологій, автоматизація виробництва призводять до заміни і часткового витіснення праці, в тому числі в результаті зростання продуктивності. Разом із тим публікувалися також свідчення того, що НТП на макrorівні постійно ліквідує одні робочі місця і створює інші в не меншій кількості. Цей процес активізує структурні процеси в зайнятості і в деяких випадках збільшує фрикційне безробіття, але все ж швидше розширює, ніж звужує загальну кількість робочих місць в економіці. На сучасному рівні розвитку світової економіки цей процес, очевидно, не небезпечний для зайнятості в цілому. В Україні НТП у цей час пригнічений кризою і може бути включений в число чинників економічного розвитку та зайнятості, що підлягають аналізу, лише в середньостроковій і довгостроковій перспективі.

Зовнішній попит також негативно позначився на стані економіки. Експорт у четвертому кварталі 2008 року знизився на 10,4%, зберігаючи традиційну сировинну орієнтацію. Скорочення зовнішнього попиту обмежує можливості поживлення загального попиту в перспективі і створює додаткові умови для розширення безробіття. Зовнішньоекономічні зв'язки традиційно розглядаються в економічній науці як фактор рівня виробництва і зайнятості. П. Самуельсон надавав певне значення «експорту безробіття». При цьому він не мав на увазі міждержавну міграцію робочої сили, а вказував, що «спосіб, до якого звертаються країни, щоб експортувати безробіття, заснований на політиці «розорення сусіда», розрахованої на стримування імпорту і заохочення експорту» [7, т. 2, с. 299]. Р. Дорнбуш і С. Фішер, розглядаючи питання подорожчання або знецінення національної валюти, вказували, що поліпшення торгового балансу, викликане знеціненням національної валюти, дозволяє «експортувати безробіття або підвищувати зайнятість у себе в країні за рахунок інших країн» [3, с. 213–214]. Теоретичні положення про вплив на зовнішньоторговий баланс і зайнятість девальвації чи ревальвації вироблялися стосовно до економіки, ціна валюти в якій близька до ПКС, для українського випадку вони потребують коригування. У 1998 році вийшла публікація Т.Н. Васілюк, в якій пропонується розділяти економічну і соціальну ефективність зовнішньої торгівлі і підкреслюється, що структура експорту та імпорту може бути економічно ефективною з точки зору максимізації вигод від різниці внутрішніх і світових цін і в той же час соціально неефективною, якщо внаслідок розбіжностей трудомісткості продукції, що йде на експорт і імпортованої, виникає негативний баланс робочих місць, неефек-

тивно використовується накопичений в країні людський потенціал [1, с. 248–253].

Сальдо зовнішньоторгового балансу України в 2000–2005 роках було позитивним, а починаючи з 2006 року – негативним, причому з постійним зростанням даної величини. В цілому починаючи з 2006 року негативне сальдо зовнішньої торгівлі сприяло скороченню робочих місць в Україні.

Нарешті перейдемо до питань кількісної оцінки впливу рівня виробництва, попиту та інвестицій на зайнятість населення. З метою емпіричної перевірки взаємозв'язків рівня виробництва і зайнятості в сучасному світі ми вибрали 28 країн, по яких були дані про динаміку рівня безробіття та обсяги реального ВВП за 1990–2007 роки, і виконали розрахунки коефіцієнтів кореляції і рівнянь регресії.

Розрахунки коефіцієнта парної кореляції оцінювалися за критерієм Стюдента (Т) і рівнем значимості (Р) відповідно до процедур, передбачених статистичною програмою Minitab for Windows. Було виявлено наявність сильного негативно-го кореляційного взаємозв'язку ($r = -0,577$) між показниками середньорічного зростання рівня безробіття та середньорічним приростом ВВП.

На закінчення аналізу даного інформаційного масиву було розраховано параметри рівняння регресії:

$$UL = 1.14 - 0.0631 Y + 0.00402 Y^2,$$

де UL – середньорічний приріст рівня безробіття, процентних пунктів; Y – середньорічний приріст ВВП, у відсотках.

На рисунку представлено взаємозв'язок показників середньорічного приросту ВВП і середньорічного приросту рівня безробіття по 28 країнах у 1990–2007 роках.

На попередніх етапах розрахунків були випробувані різні форми регресійного рівняння, починаючи з лінійного, але виявилось, що парабола найбільш адекватна відповідному масиву даних. Адекватність моделі оцінювалася за коефіцієнтами детермінації (R^2 , який показує частку варіації результативної ознаки під впливом даних факторних ознак), множинної кореляції (R), критерієм Фішера (F), рівню значимості (P). Незважаючи на порівняно низький коефіцієнт детермінації ($R^2 = 0,412$), величину якого в даному випадку можна інтерпретувати як вказівку на те, що ціла низка не врахованих у формулі чинників суттєво впливає на прирости рівнів безробіття, програма Minitab for Windows оцінила регресійну модель як адекватну експериментальним даними. Підставою для цього послужив весь комплекс критеріїв, у тому числі показник рівня значимості ($P = 0,000$ при необхідному $P < 0,05$).

Одним з найбільш відомих у світовій науці емпіричних спостережень за взаємозв'язками між рівнями виробництва ВВП і безробіттям є «закон Оукена». Згідно з розрахунками А. Оукена на початку 1960-х років у США було потрєбно утримувати зростання реального ВВП на рівні 2,7% річних, щоб компенсувати демографічний приріст робочої сили і вивільнення частини зайнятих у результаті зростання продуктивності праці. В цьому випадку безробіття не зросло. При зростанні реального ВВП на $(2,7 + N)\%$ у рік рі-

вень безробіття скорочувався на M процентних пунктів, причому співвідношення $N/M = 2/1$.

Інакше кажучи, на кожні 2 додаткових відсоткових пункти темпів зростання ВВП понад 2,7% припадав 1 відсотковий пункт зниження рівня безробіття. Власне кажучи, це «правило 2:1» найчастіше і називають «законом Оукена». Багато закордонних авторів трактують «закон Оукена» не «від безробіття», а «від економічного зростання». Наприклад, Дж.Д. Сакс і Ф.Б. Ларрі зазначають: «Зв'язок між безробіттям і втратами у випуску задається нині законом Оукена, згідно з яким для США кожен відсотковий пункт приросту циклічного безробіття пов'язаний зі скороченням ВВП на 2,5–3,0%» [6, с. 555]. Останні два автори чітко розмежовують безробіття на природне і циклічне. Тому правило Оукена застосовується ними тільки до безробіття, що перевищує «природний рівень». Крім того, відзначимо у Дж.Д. Сакса і Ф.Б. Ларрі ремарку про застосовність даного емпіричного співвідношення «для США».

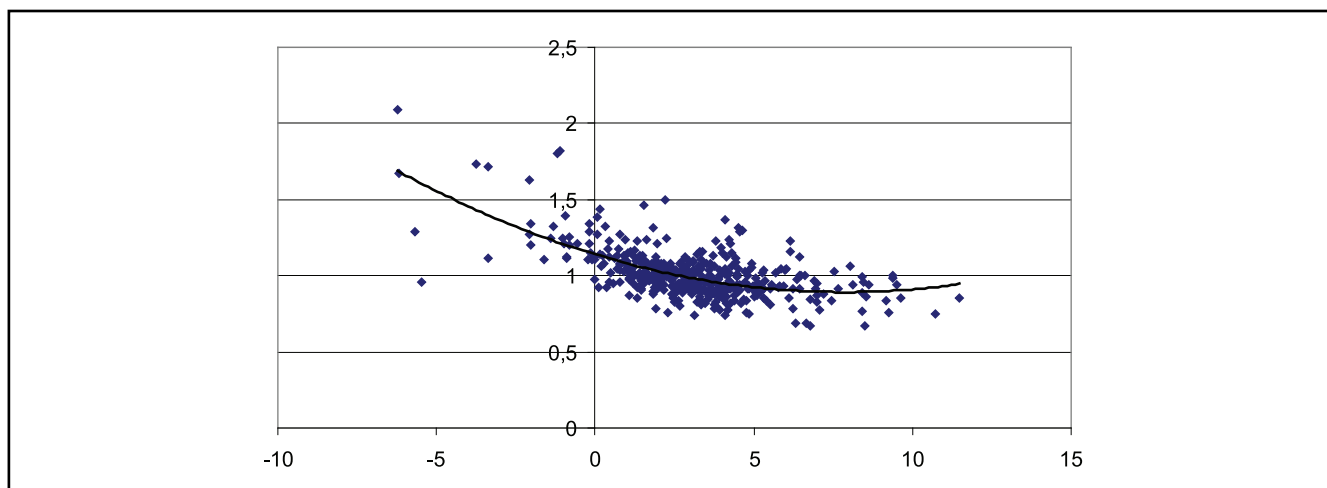
Оскільки у вітчизняній науці були випадки спрощеного використання даної закономірності – «взяти величину співвідношення Оукена, розділити на неї величину спаду вироб-

ництва і отримати, наскільки зросло б безробіття, якби її штучно не утримували» – слід зупинитися на обмеженнях до її застосування. А. Оукен аналізував у своїх роботах конкретну ситуацію в період сталого економічного зростання в США в 1950–1960-ті роки. Тобто його розрахунки належали до ситуацій підйому виробництва. Тому механічне застосування його коефіцієнтів до показників українського ВВП і безробіття в період кризового спаду некоректно.

Наші розрахунки співвідношень динаміки ВВП, кількості зайнятих і безробітних у 2001–2008 роках представлені в таблиці.

Еластичність зменшення середньорічної кількості зайнятих за зменшенням ВВП за вказаний період становила 0,09 (на 1% спаду ВВП припадало 0,09% скорочення зайнятості). Коефіцієнт еластичності в 2001 році мав від'ємне значення (–0,11), потім у 2002 році змінив знак і становив 0,12, після – знизився до 0,04, знову зріс до 0,07 до 2005 року, знову впав до 0,03 в 2006 році, далі зростав і становив 0,15 у 2008 році.

Річний приріст середньорічної кількості безробітних змінювався в межах від мінус 16,0% в 2005 році до 0,5 у 2008 ро-



Взаємозв'язок показників середньорічного приросту ВВП (%) і середньорічного приросту рівня безробіття (процентних пунктів) по 28 країнах у 1990–2007 роках

Співвідношення показників динаміки ВВП, кількості зайнятих, безробітних, рівня безробіття в Україні в 2001–2008 роках

	Динаміка показника (у відсотках до попереднього року)								2008 до 2001
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
ВВП	109,2	105,2	109,6	112,1	102,7	107,3	107,9	102,1	156,9
Середньорічна кількість у віці 15–70 років									
зайнятих	99,0	100,6	100,4	100,7	101,9	100,2	100,8	100,3	105,0
безробітних	92,4	87,2	93,8	95,0	84,0	94,6	93,6	100,5	58,0
Середній приріст за рік									
ВВП	9,2	5,2	9,6	12,1	2,7	7,3	7,9	2,1	56,9
Середньорічна кількість у віці 15–70 років									
зайнятих	–1,0	0,6	0,4	0,7	1,9	0,2	0,8	0,3	5,0
безробітних	–7,6	–12,8	–6,2	–5,0	–16,0	–5,4	–6,4	0,5	–42,0
Еластичність кількості зайнятих за ВВП	–0,11	0,12	0,04	0,05	0,70	0,03	0,11	0,15	0,09
Еластичність кількості безробітних за ВВП	–0,82	–2,46	–0,65	–0,42	–5,94	–0,73	–0,81	0,25	–0,74
Рівень безробіття (за методологією МОП)	10,95	9,63	9,06	8,59	7,18	6,81	6,35	6,36	X
Приріст рівня безробіття за період	–0,69	–1,32	–0,57	–0,47	–1,40	–0,37	–0,46	0,01	–4,58
Співвідношення зниження ВВП і приросту рівня безробіття	–13,42	–3,95	–16,78	–25,80	–1,92	–19,50	–17,18	172,24	–12,41

ці. При цьому еластичність зростання безробіття за динамікою ВВП в 2001–2008 роках коливалася в діапазоні від мінус 5,94 до мінус 0,42, а в 2008 році змінила знак і становила 0,25. У цілому за період вона становила –0,74 (0,74% приросту кількості безробітних на 1% спаду ВВП). Останній з розрахованих показників можна умовно віднести до «оукеновському» типу. Взагалі за період для приросту рівня безробіття на 1 процентний пункт «потрібно» падіння ВВП на 12,41% (коефіцієнт –12,41). Таким чином, більшість співвідношень змінюються від року до року випадковим чином, тому про виведення нових або підтвердження раніше відомих закономірностей на цьому матеріалі говорити передчасно.

Висновки

У результаті проведеного дослідження узагальнені дані щодо взаємозв'язків між детермінантами сукупного попиту і зайнятості в Україні на основі фактичної інформації, по 28 країнах світу побудована модель, що дозволяє оцінити спрямованість взаємодії «рівень ВВП – рівень безробіття». Крім того, на основі статистичної інформації щодо стану економіки України за 2000–2008 роки були розраховані коефіцієнти Оукена, які продемонстрували неоднозначну динаміку, що дозволило підтвердити тезу про незастосовність у незмінному вигляді так званого закону Оукена.

Піднята проблема вимагає подальшого вирішення шляхом уточнення отриманих співвідношень, виділення

детальних чинників і побудови системи математичних моделей, що відображають сукупний вплив детермінант ринку праці.

Список використаних джерел

1. Василюк Т. Влияние внешней торговли на национальный рынок труда России // Российские реформы: социальные аспекты / Науч. ред. Э.Б. Гилянская, С.Н. Смирнов. – М.: ВШЭ. 1998.
2. Воронін А. Сучасний погляд на кейнсіанську модель економічного циклу / А. Воронін, В. Вовк // Економіка України. – 2009. – №3. – С. 58–64.
3. Дорнбуш Р., Фишер С. Макроэкономика. – М.: Изд-во МГУ: ИНФРА-М. 1997.
4. Інвестування. Зайнятість. Освіта: Моногр. / В.Г. Федоренко, М.Г. Чумаченко, Ю.М. Маршавін, О.Г. Чувардинський, М.П. Денисенко, І.В. Жабровець, П.Є. Єсипенко, М.В. Туленков, В.М. Баришніков, О.В. Мажуга; Всеукр. Союз сприяння інтегр. і інвестицій в економіку України, Акад. екон. наук України, Ін-т підготов. кадрів держ. служби зайнятості України. – К.: Наук. світ, 2002. – 517 с.
5. Кейнс Дж.М. Избранные произведения. – М.: Экономика. 1993. – С. 306.
6. Сакс Дж.Д., Ларрен Б. Ф. Макроэкономика. Глобальный подход. – М.: Дело. 1996.
7. Самуэльсон П. Экономика. В 2 т. – М.: Алгон. 1992.
8. Федоренко В. Инвестиции и экономика Украины / В. Федоренко // Экономика Украины. – 2007. – №5. – С. 12–16.

О.І. СИНИЦЬКА,
к.е.н., докторант, Хмельницький національний університет

Елементи системи корпоративної культури та їхній взаємозв'язок

У статті розглядаються питання взаємозв'язку елементів корпоративної культури та їхнього впливу на формування та систему впровадження і сталості культури в соціально-трудових відносинах.

Ключові слова: корпоративна культура, організаційна культура, елементи корпоративної культури, впровадження корпоративної культури, соціально-трудові відносини.

В статье рассматриваются вопросы взаимосвязи элементов корпоративной культуры и их влияния на разработку и внедрение системы и сохранение культуры в социальных и трудовых отношениях.

Ключевые слова: корпоративная культура, организационная культура, элементы корпоративной культуры, социально-трудовые отношения.

This article discusses the relationship of elements of corporate culture and its influence on the formulation and

implementation of system and preservation of culture in social and labour relations.

Keywords: corporate culture, organizational culture, structure of the corporate culture, social relations.

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку економічних відносин у світі вимагає все активнішого пошуку та використання найрізноманітніших факторів підвищення ефективності та конкурентоспроможності об'єктів цих відносин. Одним з таких факторів з кінця 60-х років минулого століття стає культура, що наразі завойовує домінуюче становище в людській діяльності у всіх сферах життя суспільства, знаходячи самодостатнє значення. Вона є необхідною передумовою соціальних зв'язків, комунікативно-інформаційного спілкування, гармонізації інтересів основних сил суспільства, організацій і їх громадськості. Коли головною потребою стає досягнення співпраці і корпоративного консенсусу, саме культура виступає їхнім чинником.

У результаті домінуюче становище займає духовний менеджмент, що формує єдину систему якісних цінностей, правил поведінки, мотивації і співучасті працівників, що виводить «людський ресурс» («культурний капітал») у критичний чинник економічного успіху. Концепція зусиль на управлінні духовним аспектом життя організації виявляється здатною розвивати, надихати і вести персонал у правильному напрямі і перетворювати віру на ефективний результат: культура успіху стає сукупною культурою організації. Через це управління за допомогою корпоративної культури стає найважливішим завданням сучасних організацій – стратегічним напрямом розвитку соціально-трудових стосунків.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Найбільший внесок у розробку проблематики як організаційної, так і корпоративної культури зробили такі зарубіжні та вітчизняні дослідники: М. Бурке, О. Грішнова, М. Елвессон, К. Камерон, А. Колот, Р. Куїнн, А. Ліпенцев, Н. Могутнова, Г. Назарова, Р. Рюттінгер, В. Співак, Г. Хофштеде, Е. Шейн та інші.

Теорії і підходи дослідників К. Камерона і Р. Куїнна, О.С. Віханського, О.Г. Тихомірової і багатьох інших підкреслюють високу значущість корпоративної культури як ефективного інструменту управління компанією. Дослідники проблеми, як теоретики, так і практики, відзначають стійкий зв'язок між успішністю компаній і мірою розвиненості їхніх корпоративних культур.

Пошуки сучасних вчених-економістів України – О.І. Ам-оша, С.І. Бандур, Д.П. Богині, М.П. Войнаренко, О.А. Грішної, Г.А. Дмитренко, Д.В. Задихайло, В.О. Євтушевського, М.І. Карліна, О.Р. Кібенко, А.М. Колот, В.М. Новікова, Ю.І. Палехи, В.В. Стадник, М.А. Йохно, О.Л. Єськова, С.В. Ковалевського, М.В. Семикіної, І.В. Сороки, О.Г. Солодухової, Г.Л. Хаєта – істотно збагатили наукові уявлення про соціальні та економічні чинники корпоративного управління підприємствами й формування ціннісних мотиваційних механізмів як елементів управління людськими ресурсами

Вітчизняні вчені М.М. Баб'як, Е.Н. Коренев, І.В. Мажура, О.Є. Кузьмін, Г.Л. Хаєт, Є.В. Рудинська, С.А. Яромич досліджували корпоративну культуру в різних сферах економічної діяльності в Україні, але проблема формування ефективної корпоративної культури у процесі становлення сучасного типу суспільного устрою в Україні викликає підвищений інтерес з боку представників національного бізнесу, громадських і державних організацій.

Мета статті. Вважаємо, що питання формування корпоративної культури в управлінні соціально-трудовими відносинами є новачиним і дискусійним, обумовлюючим проблему співвідношення (взаємини) її з організаційною культурою, по функціонуванню якої були накопичені достатні і глибокі матеріали.

Виклад основного матеріалу. Поняття «корпоративна культура» почало формуватися на початку 80-х років ХХ ст., коли було накопичено достатній обсяг знань для визначення професійних і особистісних взаємин усередині компанії, визначення її підприємницьких можливостей. На сьогоднішній день поняття «корпоративна культура організації» характеризується широкою різноманітністю, однак більшість авторів вважає, що воно виявляється у стандартах мислення, цінностях та переконаннях, а також інших чинниках у діяльності організації.

Так, С.В. Рубцов вважає, що корпоративна культура – це набір найбільш важливих уявлень, які приймаються членами організації та виражаються як цінності, що визначають орієнтири поведінки та дій усередині компанії.

На думку В.В. Томілова, дане поняття можна визначити як систему матеріальних і духовних цінностей, що взаємодіють між собою в окремо взятій компанії та відображають її індивідуальне бачення, яке виявляється в поведінці, взаємодії, усвідомлення себе і зовнішнього середовища.

А.А. Поляков визначає корпоративну культуру фармацевтичної компанії як сукупність комунікаційного (артефакти й етикет), поведінкового (поведінка і дії), а також етичного (мораль, переконання, цінності) рівнів.

За визначення Г. Хофстеда, корпоративна культура – це колективне програмування думок, яке допомагає відрізнити одну компанію від іншої.

На думку С. Робінса, корпоративна культура – це «соціальний клей», який допомагає утримати цілісність організації за рахунок створення прийнятних стандартів мислення й поведінки.

Д. Джаффі визначає корпоративну культуру підприємства як систему вірувань і цінностей, які спрямовують і підтримують поведінку організації.

Не можна не погодитися з наведеними визначеннями даного поняття, втім необхідно зазначити, що в жодному з них не йдеться про те, що є кінцевою метою формування корпоративної культури. На нашу думку, основою розвитку будь-якого бізнесу виступає створення добробуту власників компанії, а саме – максимізації її ринкової вартості. Тому корпоративна культура дочірніх підприємств багатонаціональних компаній є лише засобом для збільшення капіталізації організації та підвищення її вартості на ринку. Таким чином, корпоративна культура дочірніх підприємств багатонаціональних компаній – не сукупність специфічних для даної організації цінностей, відносин, стандартів мислення, а також норм поведінки, які спрямовані на підвищення вартості компанії.

Корпоративна культура передбачає наявність в організації спільних цінностей, переконань, норм, очікувань. Саме вони зв'язують людей і організацію в єдину систему. Корпоративна культура дає людям можливість ототожнювати себе з організацією, виховує відчуття прихильності, відповідальності за те, що все відбувається, усвідомлення важливості комунікацій, створює основу для стабільності, контролю і єдиного напрямку.

За визначенням, даним Т. Ділом і А. Кеннеді (Т. Deal & A. Kennedy, corporate Cultures, the Rites and Rituals of Corporate Life, 1988), [5] сильними культурами є ті, до складу яких входять такі елементи:

- сильна, об'єднуюча корпоративна філософія і місія;
- лідер, який довіряє іншим і в якого вірять;
- відкриті канали комунікацій і доступ до вищого керівництва;
- особлива увага приділяється людям і продуктивності;
- особлива увага приділяється клієнтам і сервісу;
- в організації помітно особливе відчуття задоволеності і приналежності, властиве всім;
- наявність підтримуваних усіма церемоній, ритуалів, звичаїв;
- загальний емоційний підйом, що стосується роботи і майбутнього;
- відчуття задоволення, пов'язане з виконавською майстерністю, вкладеними в спільну справу зусиллями і винагородою.

Слабкими культурами вважаються такі:

- «герої» організації деструктивні;
- ритуали повсякденного життя неналагоджені;
- слабкі культури не володіють ясними цінностями і переконаннями;
- слабкі культури характеризуються короткостроковою, оберненою на себе (всередину) стратегією;
- існують проблеми міжособового характеру, битви між окремими угрупованнями, відсутність команди і відчуття причетності.

Характеристики, що відрізняють сильні культури:

- установка «завжди діяти» (навіть коли не вистачає фактів), не здаватися;
- ніколи не втрачати з виду клієнта;
- автономність і підприємницький дух; успішні фірми організовуються в менш великі підрозділи, мотивовані на ризик, творчість, новаторство;
- продуктивність через людей. Культура будується навколо прихильності, поваги, гідності, віри в людей. Саме все це і веде до продуктивності;
- активний менеджмент, тобто коли менеджери не сидять за дверима своїх кабінетів, а завжди на виду, готові до дії;
- установка «не відривайтеся від головної справи», тобто не захоплюватися диверсифікацією;
- дотримуватися простих форм. Занадто велика кількість адміністраторів і роздуті штати призводять до неефективності;
- поєднання гнучкої і жорсткої організації.

Проведеними дослідженнями доведено, що жорстка організація навколо ключових цінностей у поєднанні з гнучкістю структур дає найбільш видимого результату. Таким чином, створення ефективної корпоративної культури можливе лише за умов, коли:

- існує чітке бачення наряду руху організації;
- вище керівництво активно прихильне до нових цінностей і усвідомлює необхідність змін;
- керівники всіма своїми вчинками і поведінкою символізують зміни, що відбуваються в корпоративній культурі;

- культурні зміни мають бути підтримані всіма існуючими системами в організації;
- створюється команда однодумців.

Корпоративна культура розглядається нами як специфічна форма існування взаємозв'язаної системи, що включає, по-перше, ієрархію цінностей, домінуючу серед співробітників підприємства, і, по-друге, сукупність способів їх реалізації, переважаючих в організації на певному етапі її розвитку.

Джерелами формування корпоративної культури виступають:

- система особистих цінностей і індивідуально-своєрідних способів їх реалізації;
- способи, форми і структура організації діяльності, які об'єктивно втілюють деякі цінності, в тому числі особисті цінності керівників підприємства;
- уявлення про оптимальну і допустиму модель поведінки співробітника, а колективі, які відображають систему внутрішньогрупових цінностей, що стихійно склалися.

Американський вчений Е. Шейн [4] виділив три рівні корпоративної культури.

Перший рівень – поверхневий «символічний» рівень. Символічний аспект підтримує певні моделі організаційної поведінки. Символи, як правило, використовуються в організації для зменшення невизначеності, а при зіткненні з нестабільністю стають орієнтирами поведінки.

Другий рівень – підповерхневий – об'єднує цінності і норми, свідомо зафіксовані в документах організації і покликані бути керівними в повсякденній діяльності членів організації.

Третій рівень – базовий, або глибинний, – базові припущення, що виникають у членів організації на підставі особистого досвіду, підкріпленого або змінюваного успішнішим досвідом сумісних дій.

У цілому основна функція корпоративної культури – створити відчуття ідентичності всіх членів організації.

Механізм формування корпоративної культури полягає у взаємодії її джерел. Перехреснюючись, вони обмежують сферу реально можливих на даному підприємстві способів реалізації особистих цінностей і тим самим визначають їх домінуючий в колективі зміст і ієрархію. Ієрархічна система виділених таким чином цінностей породжує найбільш адекватну вже саме їй сукупність способів їх реалізації, які, утілюючись в способах діяльності, формують внутрішньогрупові норми і моделі поведінки [1–4].

Характер корпоративної культури описується системою ознак, заданих по трьох підставах.

1. Ступінь взаємoadекватності домінуючої ієрархії цінностей і переважаючих способів їх реалізації. На цій основі культури можна підрозділити на «стабільні» (високий ступінь адекватності) і «нестабільні» (низький ступінь адекватності). Стабільна характеризується чітко заданими нормами поведінки і традиціями. Нестабільна – відсутністю чітких уявлень про оптимальну, допустиму і неприпустиму поведінку, а також «коливаннями» соціально психологічного статусу працівників.

2. Ступінь відповідності ієрархії особистих цінностей кожного із співробітників та ієрархічної системи внутрішньогрупових цінностей.

На цій підставі виділяються «інтеграційна» (висока ступінь відповідності) і «дезінтеграційна» (низька ступінь відповідності) [5–12].

Інтеграційна характеризується єдністю громадської думки і внутрішньогруповою згуртованістю.

Дезінтеграційна – відсутністю єдиної громадської думки, роз'єднаністю і конфліктністю.

3. Зміст домінуючих в організації цінностей. Відповідно корпоративна культура організації може бути розділена на «особистісно орієнтовану» і «функціонально орієнтовану». Особистісно орієнтована – фіксує цінності самореалізації і саморозвитку особистості співробітника в процесі і за допомогою здійснення його професійно–трудової діяльності. Функціонально орієнтована – цінність реалізації функціонально заданих алгоритмів здійснення професійно–трудової діяльності і статусних певних моделей поведінки.

Залежно від характеру впливу корпоративної культури на загальну результативність діяльності підприємства ми виділяємо «позитивний» і «негативний» аспекти корпоративної культури.

Позитивний – стимулює результативність діяльності підприємства (його ознаки: особово орієнтована: інтеграційна, стабільна) або його розвитку (особово орієнтована: інтеграційна; нестабільна). Негативний – перешкоджає ефективному функціонуванню підприємства і його розвитку (його ознаки: функціонально орієнтована; дезінтеграційна; стабільна, або нестабільна).

Характер корпоративної культури виявляється через систему стосунків:

- відношення працівників до своєї професійно–трудової діяльності;
- їх відношення до підприємства як до об'єктивної умови здійснення професійно–трудової діяльності і реалізації свого ставлення до неї;
- функціональні і міжособові стосунки співробітників як суб'єктивна умова реалізації свого ставлення до діяльності і до підприємства.

Специфіка корпоративної культури як форми існування полягає в тому, що, відображаючи реальну ситуацію, вона особливо акцентує тенденції її зміни. Механізми впливу на діяльність підприємства полягають в тому, що працівники прогнозують розвиток ситуації, відносно чого вони оцінюють і вибудовують моделі своєї поведінки. Реалізуючи їх у діяльності, вони підсилюють ті або інші тенденції і створюють таким чином адекватні ним ситуації.

Зміст корпоративної культури визначається ступенем особистісної значущості професійно–трудової діяльності для більшості співробітників.

Особистісно–значущою є діяльність, за допомогою якої працівник:

– реалізує і розвиває свої актуальні і потенційні здібності, важливі особисто для нього, виходячи із загального контексту його індивідуальної життєдіяльності;

– реалізує суб'єктивне ставлення до дійсності, що відображає специфічний людський спосіб життєдіяльності.

Позитивна корпоративна культура фіксує цінність професійно–трудової діяльності як способу реалізації цінності саморозвитку і суб'єктності, а також цінність підприємства як умови реалізації такого роду способу.

Негативна – відображає ситуацію, коли діяльність на конкретному підприємстві в різному ступені вигідна, проте не цінна для співробітника з погляду його саморозвитку і самореалізації.

Позитивна культура характеризується наступним:

1. Сприйняттям співробітником себе як суб'єкта, чия професійно–трудова діяльність впливає на загальну результативність діяльності підприємства і визначає стратегію його розвитку.

2. Усвідомленим прийняттям особистої відповідальності за загальний продукт спільної діяльності організації, що в сукупності породжує добросовісне ставлення до своїх виробничих обов'язків як норми поведінки працівника, регульованих громадською думкою, негативно настроєною до проявів фіктивно–трудової активності.

3. Орієнтацією співробітника на пошук, розробку, вибір і втілення найбільш оптимальних способів здійснення своєї діяльності. Реалізація такого роду орієнтації формує у працівників відчуття своєї відповідальності за якість продукту власної діяльності і породжує зацікавленість в його підвищенні. Професійно–трудова діяльність набуває творчого характеру, навіть якщо об'єктивно вона такою не є, з метою створення спільної атмосфери захопленості своєю працею.

4. Позитивною оцінкою впливу професійно–трудової діяльності на особовий розвиток.

5. Відчуттям взаємoadекватності особистих і колективних критеріїв власної цінності. Успішність співробітника в результаті стає основою і для самоповаги, і для поваги з боку колег. Підвищується ефективність ділової взаємодії, що є об'єктивною умовою встановлення доброзичливих міжособових стосунків у колективі.

Позитивна корпоративна культура асимілює позитивні міфи, засновані не на маніпулятивно–психологічній пропаганді, «викриття» яких істотно погіршує стосунки працівників до організації, а ще відображають реальний стан справ. Міфи позитивної корпоративної культури відображають тенденції розвитку сфери цінностей організації, орієнтують співробітників на побудову відповідних моделей поведінки, реалізація яких у діяльності стимулює ефективність діяльності організації. На думку Ч. Ханді, в одній організації в процесі її еволюції можна прослідкувати всі типи культур. Так, на стадії зародження переважає культура влади, на стадії зростання – культура ролі, на стадії розвитку може формуватися культура завдання або культура особистості. На стадії

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

розпаду може бути використаний будь-який з чотирьох типів культур [10, 11].

Враховуючи наведене вище, на думку автора, мета корпоративної культури полягає в забезпеченні реалізації фінансових інтересів власників за допомогою ефективного управління трудовими ресурсами шляхом розвитку ділових і професійних якостей співробітників компанії.

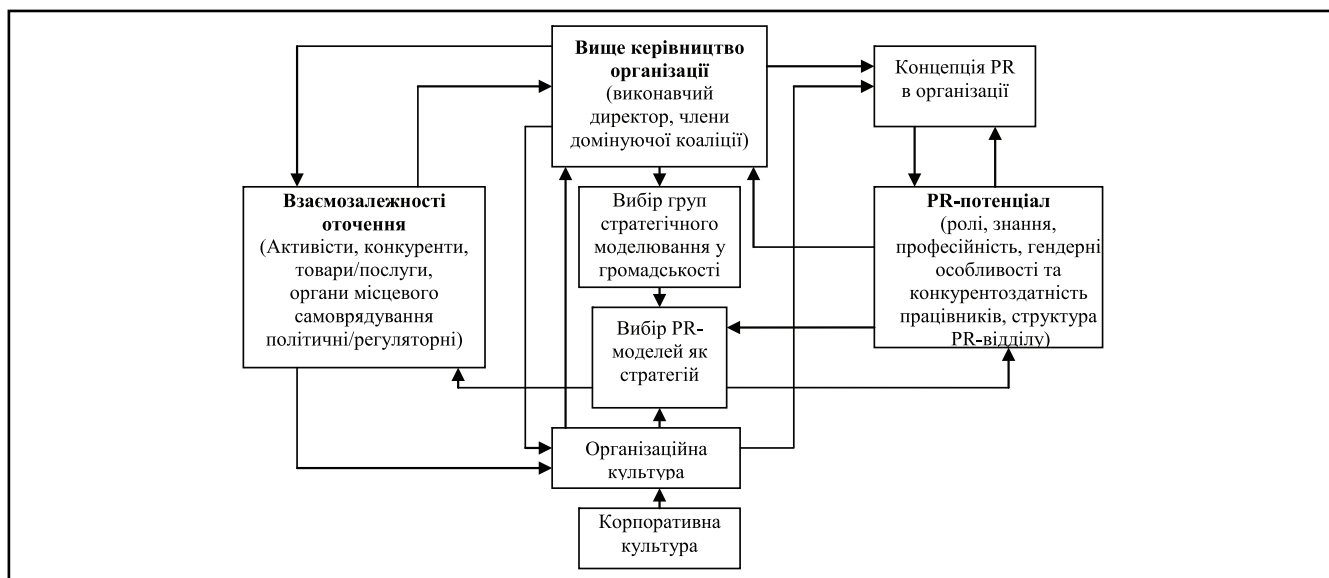
У науковій літературі немає однозначної думки з питання розмежування понять «корпоративна культура» і «організа-

ційний клімат». Для подолання методологічної невизначеності ми пропонуємо порівняльний аналіз цих двох понять, що наводить Е.А. Черних, к.е.н., провідний фахівець Інституту корпоративної культури (див. табл.).

На нашу думку, ключова відмінність організаційної культури від корпоративної культури полягає в тому, що організаційна культура компанії характеризує реальний стан речей, структуру соціально-трудових відносин, а корпоративна культура є відчуттям і сприйняттям співробітниками певного стану речей.

Порівняльний аналіз понять «корпоративна культура» і «організаційний клімат»

Автори	Корпоративна культура	Організаційний клімат
Моріс Тевене	Культура відноситься до того, що люди роблять. Аналіз культури пов'язаний з практикою управління, з ухваленням рішень і поведінкою	Під кліматом розуміють ставлення працівників до різних аспектів підприємства, при цьому аналіз відповідей працівників на питання дає «акт стану» настроїв і моралі на підприємстві. Клімат є колективною думкою людей та їхньою реакцією на ситуацію
Е. Моран і Д. Фольквейн	–	Клімат – відносно довготривала характеристика організації, що відрізняє її від інших і є колективним ставленням до організації
Френч і колеги	Культура організації – це реальна ситуація	Клімат – це сприйняття людьми культури свого підприємства, тобто як вони її бачать і відчувають
Д. Денісон	Культура відноситься до глибинної структури організації (цінності, переконання і припущення)	Клімат пов'язаний з аспектами навколишнього середовища, які усвідомлено сприймаються членами організації
К. Камерон і Р. Куїнн	Культура – це довгостроковий, поволі змінний стрижневий атрибут організації. Про культуру мовиться як про невиражені, часто непомітні аспекти життя організації	Клімат, оскільки в його основі лежать стосунки, може мінятися швидко і кардинально. Клімат визначається як очевидніші, доступніші спостереженню атрибути організації
Дж. Хант	Культура має відношення до гіпотез, переконань і цінностей, які відбиваються у відповідях на питання анкет і інтерв'ю. На культуру будь-якої організації впливає культура суспільства	Поняття організаційного клімату відноситься до відчуттів людей у даний момент часу, вимірюваним одним або декількома параметрами (задоволеність роботою, ефективність управління). Клімат оцінюють на підставі даних, що отримуються за допомогою анкет або інтерв'ю
М. Пул, М. Уорнер	Поняття «корпоративна культура» демонструє, як щось освоюється, і формуються способи що-небудь робити. Культура організації може бути визначена як віддзеркалення напряму динаміки організації. Культура швидше пов'язана з функціонуванням організації, ніж з сумою думок її членів. Довгострокова і стабільна характеристика організації	Клімат – відносно стабільні характеристики організації, при цьому виключаються поверхневі, миттєві реакції на приватні ситуації, але не зачіпаються глибинні уявлення, що лежать в основі функціонування організації. Клімат стосується тільки індивідуумів і їх сприйняття реальності, включає менш стійкі характеристики, більшою мірою схильний до зовнішнього і внутрішнього впливу. Короткострокова, більш мінлива характеристика



Організаційна модель взаємозалежності елементів організаційних процесів системи та дієвості корпоративної культури організації

Тому, наприклад, при певній загальній культурі організації в компанії клімат у різних підрозділах може відрізнятися.

Розвиваючи спроби американських дослідників Дж. Грюніга та Т. Ханта (Grunig, Hunt, 1984, p. 182) [12] систематизувати чинники, що впливають на вибір корпоративної моделі PR, а також досліджуючи тісноту зв'язку між елементами корпоративної культури будь-якої економічної системи, життєдіяльність якої знаходиться в конкурентних умовах, дійшли висновків щодо взаємозалежності елементів організаційних процесів системи та дієвістю корпоративної культури організації (див. рис.).

Корпоративна культура – це система цінностей, переконань, вірувань, уявлень, очікувань, символів, а також ділових принципів, норм поведінки і традицій, що склалися в організації за час її діяльності і сприймаються та підтримуються більшістю співробітників. Однак слід зазначити, що спроби ідентифікації різних типів корпоративних культур здебільшого здійснювалися з урахуванням обмеженої кількості чинників. Разом із тим, зосереджуючи увагу здебільшого на основних чинниках, що детермінують організаційні процеси, зокрема на загальних характеристиках внутрішньої і зовнішньої (щодо організації) культури, дослідники робили лише поодинокі спроби з'ясувати концептуальний зв'язок між корпоративною культурою та практикою зв'язків із громадськістю (PR), що справляє істотний вплив на формування того чи іншого типу корпоративної культури, де Дж. Грюніг зосереджує увагу на концептуальних зв'язках між культурою, PR та організаційними процесами, що впливають на зв'язки з громадськістю.

Висновки

Організація знаходиться в соціальному середовищі й взаємодіє з певними елементами оточення, цілі та інтереси яких часто не співпадають з цілями та інтересами власне організації. Якщо користуватися термінами системного аналізу, можна сказати, що оточення на вході (inputs) постає в організацію, скажімо, сировину, робочу силу тощо і в той же час на виході (outputs) висуває певні вимоги до створюваних нею продуктів, що є важливими не тільки для оточення, а й для функціонування власне організації. Така симбіотична взаємозалежність між середовищем і організацією має складний характер, на який не завжди звертається увага. І справді, скажімо, такі елементи оточення, як політичні партії, групи особливого інтересу тощо, часто ініціюють політичні та регуляторні дії, що можуть впливати на організаційні процеси та обмежувати автономність організацій. Що ж

до PR-практиків, то вони, умовно кажучи, стоячи однією ногою в організації, а іншою – в соціальному оточенні, тобто як фахівці, що наводять містки, постійно взаємодіють з групами громадськості як в середині організації, так і поза її межами. Звідси, вони виконують важливу роль в управлінні процесами взаємодії організації з її оточенням.

Загалом, культура на рівні організації створює певну спільну мову, універсальні способи спілкування, закріплює форми організаційних структур і системи управління, робить їх більш чутливими до культурних традицій, ментальності та загальній ситуації в ринковій економіці. Корпоративна культура організації виступає як прояв субкультури, тобто як автономний прошарок культури суспільства.

Список використаних джерел

1. Корпоративна культура: Навчальний посібник. Під заг. ред. Г.Л. Хаєта. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 403 с.
2. Рудинская Е.В. Корпоративный менеджмент: Учебное пособие / Рудинская Е.В., Яромич С.А. Корпоративный менеджмент [Текст]. – К.: КНТ. Эльга–Н. – 2008. – 416 с.
3. Силин А.Н. Организационное поведение: Учебник для вузов [Текст] / Резник С.Д., Чаплина А.Н. – Под. ред. проф. Короткова Э.М. и проф. Силина А.Н. – Тюмень: Вектор Бук, 1998.
4. Шейн Э.Х. Организационная культура и лидерство: построение, эволюция, совершенствование / Пер. с англ. Под ред В.А. Спивака. – СПб: Питер, 2002. – 336 с.
5. Deal T.E., & Kennedy A.E. Corporate culture: The rites and rituals of corporate life. Reading, MA: Addison-Wesley, 1982.
6. DiMaggio P. Culture and Economy // N. Spelmer, R. Swedberg (eds.). The Handbook of Economic Sociology. Princeton: Princeton University Press, 1994. – P. 27–57.
7. Etzioni A. Socio-Economics: Toward a New Synthesis. Armonk, N.Y.: M.E.Sharp, 1991.
8. Granovetter M. Economic Action and Social Structure: The problem of Embeddedness, American Journal of Sociology (November 1985)/ Vol. 91. – P. 481–510.
9. Handy C. Gods of management: The Changing Work of Organizations. – Oxford University Press, 1996.
10. Hofstede, G. Culture's consequences. Beverly Hills, CA: Sage, 1980.
11. Kotter J.P. & Heskett J.L. (1992). Corporate culture and performance (1st ed.). New York: Free Press (Simon & Schuster). ISBN13: 978-0-02-918467-7 or ISBN10: 0-02-918467-3 hardcover.
12. Peters T.J. & Waterman R.H., Jr. In search of excellence. New York: Harper & Row, 1982.

Обтяжливі контракти: сутність, класифікація та окремі аспекти обліку

Досліджено та уточнено визначення поняття «обтяжливий контракт». Здійснено класифікацію обтяжливих контрактів з метою забезпечення потреб обліку. Удосконалено методичні засади обліку забезпечень щодо обтяжливих контрактів.

Ключові слова: обтяжливий контракт, класифікація, забезпечення, облік.

Изучено и уточнено определение понятия «обременительный договор». В статье разработана классификация обременительных договоров с целью обеспечения потребностей бухгалтерского учета. Усовершенствованы методические основы учета резервов по обременительным контрактам.

Ключевые слова: обременительный договор, классификация, резерв, учет.

The definition of concept of «an onerous contract» was investigated and specified. The classification of onerous contracts was developed in order to meet the needs of accounting. The methodological principles of accounting for provision for onerous contracts were improved.

Keywords: onerous contract, classification, provision, accounting.

Постановка проблеми. Вступаючи у відносини з контрагентом, перш ніж задекларувати згоду на виконання господарської операції, підприємство зазвичай заздалегідь враховує всі доходи від здійснення певної операції та витрати, які необхідно понести задля отримання цих доходів. Таким чином воно управляє своїми грошовими потоками з метою максимізації прибутку. Однак інколи можуть виникати ситуації, коли приймання або подальше виконання визначених у договорі зобов'язань у силу певних обставин виявиться не вигідним для однієї із сторін, тобто коли один з двох видів витрат – витрати на виконання контракту або витрати на сплату неустойки (штрафів, пені) за невиконання контракту (його одностороннє розірвання) – перевищують очікувані економічні вигоди за цим контрактом.

Угоди такого характеру потребують розгляду в двох аспектах: в управлінському – заради уникнення ймовірності укладення або перетворення контракту на обтяжливий та в аспекті бухгалтерського обліку, з метою коректного та методично вірного відображення операцій за такими угодами на рахунках обліку та в звітності.

Аналіз досліджень та публікації з проблеми. Питання відображення в обліку операцій підприємства за обтя-

жливими контрактами є предметом дослідження таких науковців, як В. Вареня, Т. Вареня, С. Вахрушев, І. Омецінська, Н. Петренко, О. Пархомчук, В. Терещенко [1, 2, 7–9, 13], та інших, у працях яких здебільшого вивчалися питання обліку забезпечення за обтяжливими контрактами. Проте у зазначених працях недостатньо вивченими є питання щодо з'ясування сутності поняття «обтяжливий контракт». Не ставилося питання щодо здійснення класифікації обтяжливих контрактів з метою розроблення методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку операцій за обтяжливими контрактами, що свідчить про актуальність здійсненого нами дослідження з теоретичної та практичної точки зору.

Мета статті полягає у з'ясуванні та удосконаленні сутності поняття «обтяжливий контракт», здійсненні класифікації обтяжливих контрактів з метою забезпечення потреб обліку та управління. Обґрунтування необхідних удосконалень у відображенні операцій за обтяжливими контрактами на рахунках обліку.

Виклад основного матеріалу. Визначення поняття «обтяжливий контракт» міститься як у національних, так і в міжнародних стандартах бухгалтерського обліку:

– обтяжливий контракт – це контракт, витрати (яких не можна уникнути) на виконання якого перевищують очікувані економічні вигоди від цього контракту [11];

– обтяжливий контракт – контракт, в якому неминучі витрати на погашення заборгованості за контрактом перевищують економічні вигоди, які очікується отримати за ним [6].

Контракт – письмова угода двох або більше сторін з певними зобов'язаннями при здійсненні певних намірів, операцій за певних умов і в зазначені строки, а також з відповідальністю сторін за виконання зобов'язань [3].

Одним з критеріїв будь-якого контракту, в тому числі обтяжливого, є те, що це письмова угода, договір, укладений між двома або більшою кількістю сторін.

Відмінністю обтяжливого контракту від звичайного є те, що для його виконання необхідно понести витрати, яких не можна уникнути (неминучі витрати), та те, що вони будуть більші, ніж економічні вигоди від виконання цього контракту. При цьому термін «неминучі витрати» виникає через те, що одна зі сторін не може в односторонньому порядку розірвати договір або у разі його розірвання (чи невиконання, неналежного виконання) несе витрати пов'язані зі сплатою неустойки (штрафів, пені), визначені у контракті чи на законодавчому рівні, які також є більшими ніж очікувані економічні вигоди від виконання контракту.

Проте якщо контрагент, для якого контракт є обтяжливим, має можливість укласти інший контракт, яка підтверджена усною чи письмовою домовленістю з іншим контрагентом (контрагентами) щодо об'єкта обтяжливого контракту, на умовах, які дають можливість покрити неминучі витрати від виконання (розірвання) обтяжливого контракту та виконання новоукладеного контракту, то перший контракт не можна вважати обтяжливим.

Прикладом такої ситуації може бути контракт щодо операційної оренди будинку, за яким орендар має сплачувати орендодавцю щороку суму 100 тис. грн., не залежно від того, користується він цим будинком чи ні (розірвання договору можливе лише після сплати орендної плати за весь період дії договору оренди). Проте орендар через певний час зрозумів, що економічні вигоди від використання цього будинку менші, ніж сума орендної плати. Тобто такий контракт для нього є обтяжливим до тих пір, поки він не знайде особи, якій зможе передати цей об'єкт у суборенду (звісно якщо є таке право) на умовах, які нададуть можливість покрити витрати за контрактом оренди та суборенди.

Враховуючи вище зазначене, контракт слід вважати обтяжливим за умови, якщо він відповідає таким критеріям:

- 1) наявність підписаної (чи іншим чином узгодженої) сторонами угоди, договору;
- 2) угода, укладена між двома чи більшою кількістю осіб;
- 3) безпосередньо в угоді чи на законодавчому рівні передбачено штрафні санкції за одностороннє розірвання договору чи його невиконання (відмови від виконання), сума яких більша, ніж очікувані економічні вигоди за такою угодою;
- 4) у сторін угоди виникає безумовний обов'язок щодо виконання контракту чи у разі його невиконання (розірвання в односторонньому порядку) сплати суми неустойки (штрафів, пені), визначені у контракті чи на законодавчому рівні;
- 5) виконання контракту передбачає понесення неминучих витрат (витрати на виконання контракту чи сплату суми неустойки (штрафів, пені));
- 6) економічні вигоди, які очікується отримати, не покривають неминучі витрати, в тому числі навіть після укладання додаткових угод.

Отже, на нашу думку, під терміном «обтяжливий контракт» слід розуміти письмову угоду, договір (контракт), укладений між двома чи більшою кількістю осіб, за якою (яким) у таких осіб виникає безумовний обов'язок щодо виконання контракту чи у разі його невиконання (розірвання в односторонньому порядку, відмови від виконання) сплати суми неустойки (штрафів, пені) визначені у контракті чи на законодавчому рівні, за умови, що економічні вигоди, які очікується отримати від його виконання, не покривають неминучі витрати, в тому числі навіть після укладання додаткових (інших) угод з цими ж чи іншими особами щодо об'єкта першої угоди.

Слід відрізнити від обтяжливих контрактів несприятливі. Несприятливий контакт для однієї зі сторін контракту може полягати в тому, що зазначені у ньому умови не будуть відповідати поточним умовам ринку щодо аналогічних об'єктів,

проте, неминучі витрати, пов'язані з виконанням такого контракту, є меншими ніж очікувані економічні вигоди від його виконання. Несприятливість полягає в тому, що, якби контракт уклали на поточну дату між контрагентами, то сума витрат на виконання контракту могла б бути меншою та/або сума економічних вигід за цим контрактом могла б перевищувати зазначену суму в несприятливому контракті.

Для розуміння сутності обтяжливого контракту та розроблення методичних засад обліку наслідків, пов'язаних з їх укладанням, виконанням чи невиконанням, необхідно здійснити чітку класифікацію обтяжливих контрактів.

Контракт, який підпадає під критерії обтяжливого, можна класифікувати за низкою ознак, серед яких, на нашу думку, слід виділити:

- залежно від учасника договірних відносин;
- залежно від об'єкту (предмету) контракту;
- залежно від місця розташування сторін;
- за видом суб'єкта (особи угоди);
- за моментом визнання контракту обтяжливим;
- за юридичною підставою укладання;
- за закріпленням у контракті штрафних санкцій за його одностороннє розірвання;
- в залежності від оцінки неминучих втрат;
- залежно від способу виконання контракту;
- за способом фіксації ціни (доходу, економічних вигід);
- за строком виконання;
- за способом фіксації часу виконання контракту
- залежно від можливості створення забезпечення за обтяжливим контрактом;
- за вартістю, яка використовується для створення забезпечення за обтяжливим контрактом;
- за причинами підписання (виконання) обтяжливого контракту;
- щодо пов'язаних сторін;
- за видом пов'язаної особи;
- за податковими наслідками.

Першочерговою класифікаційною ознакою, на нашу думку, є учасник договірних відносин. Так, у процесі укладання та подальшого виконання контрактів вони можуть стати обтяжливими для покупця (замовника); продавця (виконавця) або іншої сторони такого контракту.

Залежно від об'єкта (предмету) обтяжливого контракту необхідно виділяти: обтяжливі контракти на купівлю–продаж; виконання робіт; надання послуг та інші.

Важливою класифікаційною ознакою для цілей обліку є місце розташування сторін обтяжливого контракту (оцінка зобов'язань за контрактами з нерезидентами передбачає необхідність врахування курсів валют, які використовуються у розрахунках за цим контрактом). За цією ознакою слід виділяти контракти, укладені між резидентами, та контракти, укладені між резидентом та нерезидентом.

На процес обліку наслідків за обтяжливими контрактами впливає також вид суб'єкта (статус протилежної сторони

контракту), а саме: госпрозрахункове підприємство; державне підприємство; бюджетна установа тощо.

У національних та міжнародних стандартах бухгалтерського обліку немає чітких вимог щодо моменту визнання контракту обтяжливим. Тому, на нашу думку, обтяжливі контракти можуть бути першочерговими (контракт, що є обтяжливим на момент його укладання) та набутий (контракт, що перетворюється на обтяжливий після укладання до початку його виконання або контракт, що перетворюється на обтяжливий після укладання в процесі його виконання).

За юридичною підставою укладання слід розрізняти контракти, укладені на вимогу держави (інших сторін) чи на підставі вільного волевиявлення сторін.

Як правило, сторони угоди закріплюють у контракті штрафні санкції за невиконання або неякісне виконання зобов'язання, що є предметом такого контракту.

Слід зазначити, що в окремих випадках особа, яка порушила зобов'язання, звільняється від відповідальності. Згідно зі ст. 617 Цивільного кодексу України така можливість з'являється у винної особи якщо вона доведе, що це порушення сталося внаслідок випадку або непереборної сили [14]. Тобто коли контракт може бути скасований без сплати компенсації іншій стороні, зобов'язання не існує, а отже такий контракт недоцільно визнавати обтяжливим контрактом.

З огляду на це наявність закріплених у контракті штрафних санкцій не є критерієм, за яким контракт міг би бути визнаним обтяжливим, у випадку невиконання зобов'язання внаслідок обставин непереборної сили.

Водночас відсутність штрафних санкцій, визначених у договорі, не завжди вказує на те, що такий контракт не слід вважати обтяжливим, що підтверджується листом Мініну, в якому зазначено, що «контракт може бути обтяжливим і якщо в ньому не передбачено право кредитора на неустойку, але він продовжує виконуватися з перевищенням витрат над економічними вигодами» [5]. На нашу думку, така ситуація може виникнути у випадку, якщо в контракті або на законодавчому рівні передбачено необхідність додаткових витрат, без здійснення яких неможливо виконати контракт, або у разі відмови від його виконання будуть втрачені основні економічні вигоди від контракту (або, наприклад, заборона на проведення певної діяльності в майбутньому). Отже, в обтяжливих контрактах можуть бути як закріплені, так і відсутні штрафні санкції за його невиконання чи одностороннє розірвання.

Сторона, для якої контракт виявився обтяжливим, може або продовжувати виконувати його, або розірвати цей контракт. При виборі одного з двох варіантів до уваги беруться неминучі витрати: на виконання та витрати на розірвання контракту (витрати на сплату неустойки). Отже, за співвідношенням неминучих витрат можуть бути обтяжливі контракти, за якими витрати на виконання перевищують витрати на сплату неустойки (штрафів, пені) за невиконання контракту або контракти, за якими витрати на виконання є меншими

за витрати на сплату неустойки (штрафів, пені) за невиконання контракту.

За умови, якщо сторона, для якої контракт є обтяжливим, вирішує продовжувати виконувати його, вона також має можливість (якщо передбачено контрактом або не заборонено ним) укласти додатковий договір для мінімізації витрат на виконання існуючого (наприклад, при продажу продукції можна укласти додаткову угоду на транспортування продукції за рахунок покупця тощо). Тобто залежно від способу виконання контракту існують ті контракти, що виконуються на існуючих умовах, і ті, що виконуються з укладенням додаткового договору.

У будь-якому контракті, в тому числі й обтяжливому, може бути передбачено спосіб фіксації ціни (доходу, економічних вигід). Отже, за цією ознакою обтяжливі контракти слід поділяти на контракти: з фіксованою ціною у національній валюті; з фіксованою ціною в іноземній валюті; з вказаною ціною в національній чи іноземній валюті, що повинна коректуватись на дату виконання контракту (інфляція; поточні ринкові ціни; норма ризику; поточна відсоткова ставка тощо). При обранні однієї з вищезазначених цін до уваги береться строк виконання контракту.

Для обліку обтяжливих контрактів також є важливим період, в якому він буде виконуватися, оскільки період виконання може не збігатися з періодом його підписання, що повинно мати відповідне відображення у бухгалтерському обліку та у податковій звітності, зокрема щодо забезпечень за обтяжливими контрактами. Контракти, які укладаються та виконуються в одному звітному році, можна класифікувати як поточні, а ті, які укладаються та виконуються в різних звітних роках, як довгострокові.

Можлива також фіксація часу виконання контракту. Відповідно до способу фіксації часу виконання контракти можуть містити вимогу щодо виконання на визначену в ньому дату. Визначеним може бути і період, з однієї дати по іншу. Окрім того, ряд контрактів за своїм характером можуть бути виконані тільки після настання вказаної в ньому певної події (наприклад, договором на виробництво і подальшу реалізацію продукції може бути передбачено, що він вступає в силу з моменту надходження засобів праці (предметів праці), які є необхідними для виробництва даної продукції).

Якщо суб'єкт господарювання має обтяжливий контракт, існуюче зобов'язання за цим контрактом слід визнавати та оцінювати як забезпечення [6]. Проте безпосередньо поняття «забезпечення» вимагає наявності невизначеності стосовно або суми зобов'язання, або часу його погашення. Виходячи з того, чи підпадають зобов'язання за ними під визначення забезпечення, обтяжливі контракти поділяються на ті, за якими доцільно створювати забезпечення, та ті, за якими не доцільно створювати забезпечення.

При прийнятті рішення на користь виконання або розірвання обтяжливого контракту короткотермінові економічні вигоди (вигоди від виконання конкретного контракту) не завжди відіграють найважливішу роль. Можливі обставини, за яких

господарюючому суб'єкту, незважаючи на перевищення неминучих витрат над доходами за ним, все ще доцільно продовжувати виконувати такий контракт. Серед таких обставин можуть бути, по-перше, збереження або підтримання іміджу підприємства. У конкурентному середовищі однією з визначальних умов ефективної діяльності є наявність позитивного іміджу суб'єкта господарювання, як щодо виконання зобов'язань, так і дотримання законів. По-друге, підписання або виконання контракту може бути однією з невід'ємних умов здійснення господарської діяльності (наприклад, така ситуація може виникнути у забудовників внаслідок законодавчо встановленої умови сплати пайовий внесок у формі грошового внеску або шляхом створення необхідної інфраструктури власними силами інвестора (збудовника), без виконання якої забороняється приймання об'єкта в експлуатацію та його реєстрації у відповідних органах чи іншої ситуації).

Обтяжливий контракт може бути укладений з різними контрагентами, серед яких можуть бути як пов'язані, так і непов'язані особи. З числа пов'язаних осіб можна виділити: материнські, дочірні, асоційовані підприємства та пов'язані фізичні особи тощо. При цьому слід враховувати ступінь впливу на іншу сторону відносин, зокрема, якщо існує суттєвий вплив або контроль над такою особою, то в обліку слід враховувати також вимоги П(с)БО 12 «Фінансові інвестиції»; П(с)БО 13 «Фінансові інструменти» та П(с)БО 23 «Розкриття інформації щодо пов'язаних сторін». А також те, що материнське підприємство буде складати консолідовану фінан-

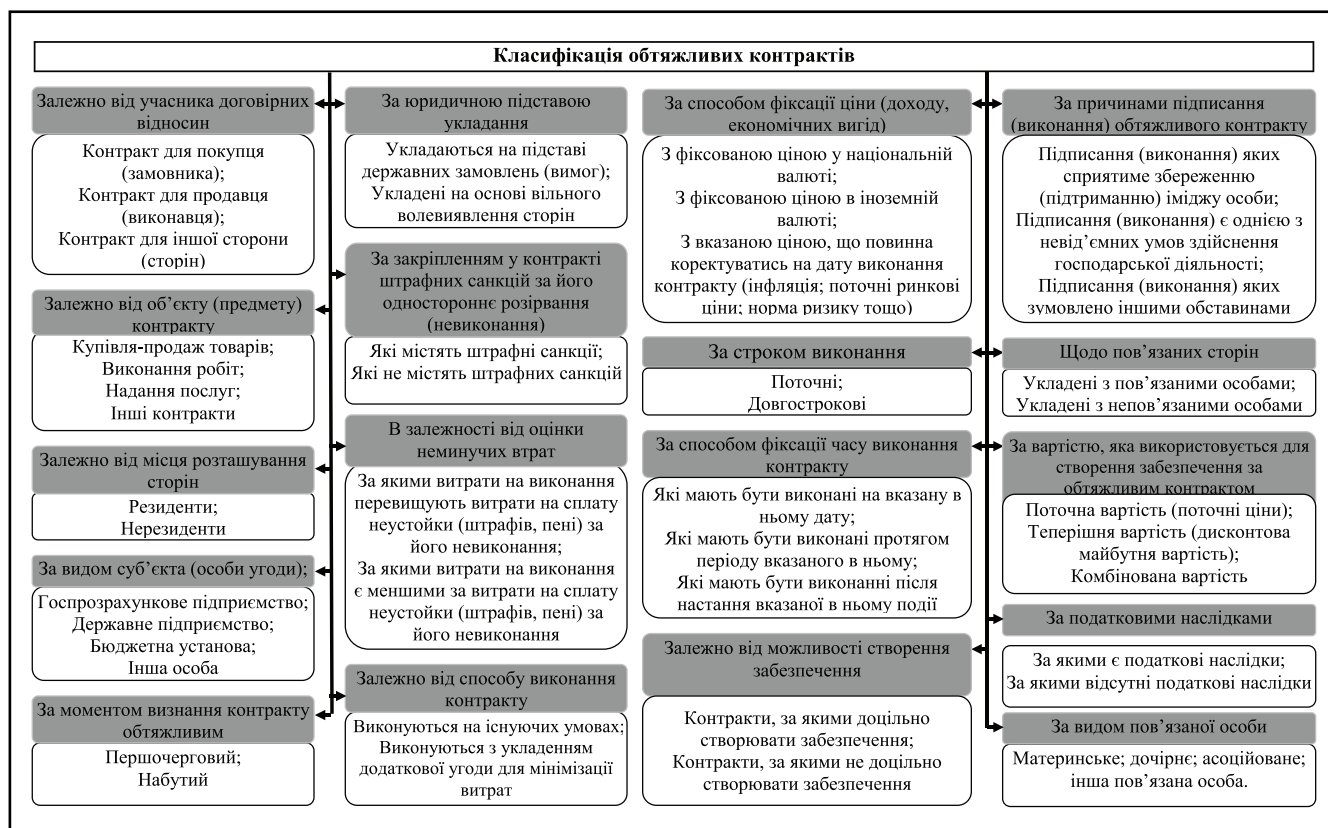
сову звітність, в якій також має бути відображений результат виконання (невиконання) обтяжливого контракту.

Як зазначалося вище, обтяжливий контракт, за яким може бути створене забезпечення, може бути як довгостроковим, так і короткостроковим. Відповідно, вартість, яка використовується для оцінки забезпечення, залежить від терміну дії договору, способу фіксації ціни та можливості її коригування. Отже, така вартість може визначатися за поточними цінами чи за приведеними цінами (за теперішньою вартістю) або їх поєднанням (комбінована вартість).

Слід зазначити, що в окремих випадках виконання обтяжливого контракту може призвести до додаткових податкових наслідків. Наприклад, при реалізації товару за ціною, визначеною в обтяжливому контракті, яка є меншою більше ніж на 20% від його звичайної ціни, продавець згідно зі ст. 39 та 188 ПКУ зобов'язаний донарахувати податок на додану вартість виходячи із звичайної ціни. Отже, обтяжливі контракти можуть як призводити, так і не призводити до додаткових податкових наслідків.

Узагальнена класифікація обтяжливих контрактів, що запропонована нами, наведена на рисунку.

Як зазначається в МСБО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи», якщо суб'єкт господарювання має обтяжливий контракт, існуюче зобов'язання за цим контрактом слід визнавати та оцінювати як забезпечення [6]. Такі ж вимоги містяться у п. 13 П(С)БО 11, де сказано, що для відшкодування наступних (майбутніх) операційних



Класифікація обтяжливих контрактів

Джерело: власна розробка авторів.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

витрат на виконання зобов'язань, зокрема і щодо обтяжливих контрактів, створюються забезпечення.

Забезпечення – це зобов'язання з невизначеною сумою або часом погашення на дату балансу [11].

Тобто невід'ємною умовою створення забезпечення є наявність невизначеності стосовно одного з двох визначальних критеріїв: або суми зобов'язання, або часу його погашення. Виходячи з цього, якщо суму зобов'язання за обтяжливим контрактом неможливо достовірно визначити та не є передбачуваним строк його погашення на дату балансу, створювати за ним забезпечення недоцільно. Аналогічна

ситуація у випадку, якщо сума зобов'язання може бути достовірно визначена та при цьому відомий час погашення (дата погашення) такого зобов'язання.

Для обтяжливих контрактів, за якими доцільно створювати забезпечення згідно з п. 16 П(с)БО 11 «Зобов'язання», таке забезпечення «визначається в сумі неминучих витрат, пов'язаних з його виконанням. Сума неминучих витрат, пов'язаних з виконанням обтяжливого контракту, визначається за найменшою з двох величин: витрат на виконання контракту або витрат на сплату неустойки (штрафів, пені) за невиконання контракту. Витрати на виконання обтяжливого

Бухгалтерські проведення щодо формування та використання забезпечення за обтяжливими контрактами стосовно реалізації товарів

Зміст господарської операції	Дебет	Кредит	Сума, грн
1. Облік забезпечень щодо поточних обтяжливих контрактів з реалізації товарів			
У січні 2012 року підприємство уклало обтяжливий контракт на реалізацію товарів у четвертому кварталі 2012 року на суму 15 000 грн. з ПДВ, собівартість яких 18 000 грн. Сума штрафних санкцій за невиконання (одностороннє розірвання) контракту становить 17 000 грн. Контракт: а) розірвано у третьому кварталі звітного року; б) контракт виконано у четвертому кварталі згідно умов договору			
Створено забезпечення за обтяжливим контрактом на кінець першого кварталу за найменшою сумою неминучих витрат (17 000 грн)	949	474,1	17 000,00
Витрати списано на фінансовий результат	791	949	17 000,00
А. Обтяжливий контракт розірвано			
Розірвано контракт та відображено нарахування штрафних санкцій на користь покупця за рахунок створеного раніше забезпечення	474,1	685	17 000,00
Перераховано кошти	685	311	17 000,00
Б. Обтяжливий контракт виконано згідно з умовами договору			
Відображено дохід від реалізації продукції	361	702	15 000,00
Відображено податкове зобов'язання з ПДВ	702	641	2500,00
Дохід списано на фінансовий результат	702	791	12 500,00
Реалізовано товар та списано його собівартість за рахунок створеного забезпечення	474	28	17 000,00
Відображено собівартість реалізованого товару, яка не покривалася за рахунок забезпечення	902	28	1000,00
Сторновано суму раніше створеного забезпечення з метою віднесення цієї суми на рахунок 902 «Собівартості реалізованих товарів»	902	474	17 000,00
	(949)	(474)	17 000,00
Витрати списано на фінансовий результат	791	902	18 000,00
У січні 2012 року підприємство уклало обтяжливий контракт на реалізацію товарів у кінці наступного року на суму 15 000 грн. з ПДВ, собівартість яких 18 000 грн. Сума штрафних санкцій за невиконання (одностороннє розірвання) контракту становить 17 000 грн. Контракт: а) розірвано у третьому кварталі наступного року; б) контракт виконано у четвертому кварталі згідно з умовами договору			
Створено забезпечення за обтяжливим контрактом на кінець першого кварталу за найменшою сумою	39	474,1	17 000,00
А. Обтяжливий контракт розірвано			
Розірвано контракт та відображено нарахування штрафних санкцій на користь покупця за рахунок створеного раніше забезпечення	474,1	685	17 000,00
Перераховано кошти	685	311	17 000,00
Витрати майбутніх періодів включено до витрат звітного періоду	949	39	17000,00
Б. Обтяжливий контракт виконано згідно з умовами договору			
Відображено дохід від реалізації продукції	361	702	15000,00
Відображено податкове зобов'язання з ПДВ	702	641	2500,00
Дохід списано на фінансовий результат	702	791	12500,00
Реалізовано товар та списано його собівартість за рахунок створеного забезпечення	474	28	17000,00
Відображено собівартість реалізованого товару, яка не покривалася за рахунок забезпечення	902	28	1000,00
Витрати майбутніх періодів включено до витрат звітного періоду	902	39	17000,00
Витрати списано на фінансовий результат	791	902	18000,00

контракту оцінюються за різницею між витратами на його виконання і доходами (втратами) від виконання іншого контракту, укладеного з метою мінімізації втрат від виконання обтяжливого контракту» [11].

В обліку створені забезпечення на виконання зобов'язань за обтяжливими контрактами відображають на субрахунку 474 «Забезпечення інших витрат і платежів» з одночасним визнанням «витрат поточного періоду (за винятком суми забезпечення, що включається до первісної вартості основних засобів)» [4].

Аналогічно у складі витрат поточного періоду пропонують обліковувати суми створеного забезпечення щодо обтяжливих контрактів такі автори, як В. Вареня, С. Вахрушев, Н.І. Петренко, О.О. Пархомчук [1, 2, 8, 9], різним є лише вид рахунку витрат. Так, зазначені автори пропонують використовувати рахунок 949 «Інші витрати операційної діяльності» або 91 «Загальновиробничі витрати».

Проте, на наш погляд, вибір рахунку для обліку суми створеного забезпечення за обтяжливим контрактом залежить насамперед від виду контракту, тобто поточний він чи довгостроковий. Так, за поточними обтяжливими контрактами (укладання та виконання контракту відбувається в одному звітному році, але у різних кварталах) суму створеного забезпечення слід відносити у дебет рахунків обліку операційних витрат звітного періоду (91, 92, 93, 94) в залежності від виду зобов'язання за таким контрактом та кредит субрахунку 474.1 «Забезпечення за обтяжливими контрактами». За довгостроковими обтяжливими контрактами (дата укладання (визнання контракту обтяжливим після його укладання) та дата його виконання належать до різних звітних років) суму створеного забезпечення слід відносити у дебет рахунку 39 «Витрати майбутніх періодів» та кредит субрахунку 474.1 «Забезпечення за обтяжливими контрактами», а в момент повного (часткового) виконання такого контракту списувати суму витрат майбутніх періодів з рахунку 39 на відповідний рахунок обліку операційних витрат звітного періоду.

Потреба використання рахунку 39 «Витрати майбутніх періодів» для обліку створеного забезпечення за довгостроковими обтяжливими контрактами викликана п. 7 П(с)БО 16 «Витрати», в якому зазначено, що «витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійсненні» [12]. А оскільки дохід за обтяжливим контрактом, наприклад при реалізації продукції, визнається у продавця лише після її відвантаження (виконання зобов'язання за обтяжливим контрактом), тобто доходи можна чітко пов'язати з витратами здійсненими для їх одержання, то на дату формування забезпечення за обтяжливим контрактом для виконання зобов'язання, яке буде виконуватися у наступному звітному році, використовувати рахунки обліку витрат звітного періоду не можна, оскільки останні використовують у випадку, якщо здійснені витрати у звітному періоді «неможливо прямо пов'язати з доходом певного періоду» [12].

Розглянемо бухгалтерські проведення із формування та використання забезпечення за обтяжливим контрактом за допомогою таблиці.

Висновки

У результаті проведеного дослідження виявлено, що питання щодо з'ясування сутності поняття «обтяжливі контракти» їх класифікації для цілей обліку та безпосереднього відображення в обліку є недостатньо дослідженими. У зв'язку з цим у роботі удосконалено понятійно-категоріальний апарат шляхом визначення поняття «обтяжливі контракти» та здійснено їхню класифікацію для цілей обліку, що створює теоретичні засади для подальшого розвитку обліку і контролю операцій за обтяжливими контрактами. В роботі також запропоновано методику обліку нарахування та використання забезпечення за обтяжливим контрактом щодо реалізації товарів залежно від строку його виконання (поточний чи довгостроковий контракт), використання якої дає можливість забезпечувати користувачів звітності повною, правдивою, неупередженою та достовірною інформацією, що є головною метою ведення обліку та складання звітності.

Список використаних джерел

1. Вареня В. Обтяжливий контракт / В. Вареня, Т. Вареня // Дебет–Кредит. – 2006. – №46. – Режим доступу: <http://www.dtkk.com.ua>
2. Вахрушев С. Порядок обліку зобов'язань / С. Вахрушев // Дебет – кредит, Школа бухгалтера №7, від 11/04/2005.
3. Економічна енциклопедія [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://ukrslov.com/Ekonomichna_entsyklopediya/page/kontrakt.4036/
4. Інструкція «Про застосування рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій», затверджена наказом Мінфіну від 30.11.99 №291 [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0893-99>. – Назва з екрану.
5. Лист Міністерства фінансів України №31–34000–20–27/11017 від 13.05.2010 «Щодо обтяжливих контрактів» [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1023.2730.0>. – Назва з екрану.
6. МСБО 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи» [Електрон. ресурс] / Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – Режим доступу: http://minfin.gov.ua/document/92448/MSBO_37.pdf
7. Омецінська І. Сутність забезпечень, порядок їх визнання та оцінки / І. Омецінська // Збірник наукових праць кафедри економічного аналізу Тернопільського національного економічного університету. Випуск 6. – Тернопіль: ТНЕУ, 2010. – С. 285–288.
8. Пархомчук О.О. Бухгалтерський облік і контроль операцій з резервами підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / О.О. Пархомчук. – Житомир, 2011. – 23 с.

9. Петренко Н.І. Удосконалення обліку резервів майбутніх витрат і платежів / Петренко Н.І., Пархомчук О.О. // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць / Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. Випуск 2 (20). / Відповідальний редактор д.е.н., проф. Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ЖДТУ, 2011. – С. 385–396.

10. Податковий кодекс України [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>. – Назва з екрану.

11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» Затверджено наказом Мініфіну від 31.01.2000 №559 [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0085-00> – Назва з екрану.

12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 №318 [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0027-00>. – Назва з екрану.

13. Терещенко В.С. Бухгалтерський облік забезпечень майбутніх витрат і платежів: теорія та методика: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / О.О. Пархомчук. – Київ, 2008. – 22 с.

14. Цивільний кодекс України [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/435-15/print1339335831429843> – Назва з екрану.

Т.І. БЕСЕДІНА,
здобувач, ПАТ «Страхова компанія «ІнтерЕкспрес»

Проблеми укладання та виконання договорів поставки у зовнішньоекономічній діяльності та можливі шляхи їх усунення

У статті розглянуті деякі проблеми укладання та виконання договорів (контрактів) поставки в зовнішньоекономічній діяльності та можливі шляхи їх усунення.

Ключові слова: проблема укладання, проблема виконання, договір поставки, зовнішньоекономічна діяльність.

В статье рассмотрены некоторые проблемы заключения и выполнения договоров (контрактов) поставки во внешнеэкономической деятельности и возможные пути их устранения.

Ключевые слова: проблема заключения, проблема выполнения, договор поставки, внешнеэкономическая деятельность.

The article deals with some problems of concluding and execution of supply agreements (contracts) in foreign economic activity, reveals shortcomings and possible ways of their removing.

Keywords: the problem of concluding, the problem of execution, supply agreement, foreign economic activity.

Постановка проблеми. При укладанні договору (контракту) поставки в зовнішньоекономічній діяльності сторони керуються чинними нормативно-правовими актами та деякі умови мають змогу визначати самостійно. Саме правильність процесу укладання договору (контракту) поставки в зовнішньоекономічній діяльності впливає на подальше його виконання. Серед усіх помилок, які можуть бути допущені сторонами, можна виділити типові, зважаючи на які, можна

уникнути подальшого неналежного виконання чи невиконання договору (контракту) поставки в зовнішньоекономічній діяльності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблем. Проблеми, що виникають при укладанні договорів (контрактів) у зовнішньоекономічній діяльності та шляхи їх усунення, в тій чи іншій мірі досліджували такі вчені: І. Балабанов, О. Бесянєвич, О. Глоба, Г. Дроздова, Н. Креглова, О. Старцева тощо. Але дане питання, на думку автора, досліджено в недостатній мірі.

Мета статті – аналіз процесу укладання та виконання договорів (контрактів) поставки в зовнішньоекономічній діяльності з метою виявлення та систематизації основних проблем, що можуть виникнути між контрагентами в процесі здійснення поставки в зовнішньоекономічній діяльності, а також виявлення основних шляхів усунення зазначених вище проблем.

Виклад основного матеріалу. Договір поставки – один із найбільш широко застосовуваних у підприємницькій діяльності договорів [8, с. 610].

Якщо дослідити ст. 265 Господарського кодексу України від 16.01.2003 №436-IV та ст. 1 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.91 №959-XII, можна дати таке визначення: договір (контракт) поставки в зовнішньоекономічній діяльності (надалі – ЗЕД) – це матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів ЗЕД та їх іноземних контрагентів, за якою одна сторона – постачальник зобов'язується передати (поставити) в обумовлені стро-

ки (строк) іншій стороні – покупцеві товар (товари), а покупець зобов'язується прийняти вказаний товар (товари) та сплатити за нього певну суму.

Відносини поставки у ЗЕД регулюються досить широким спектром як вітчизняних, так і міжнародних нормативно-правових актів. Але майже всі норми, що регулюють умови укладання, виконання та припинення договору (контракту) в ЗЕД є диспозитивними.

Диспозитивність норм обумовлює можливість сторін самостійно визначати умови договору, свої права та обов'язки. Відсутність чіткого нормативно-правового регулювання відносин поставки у ЗЕД призводить до того, що сторони досить часто допускають помилки, які в майбутньому можуть мати наслідком суперечки, невиконання чи неналежне виконання такого договору (контракту).

Серед типових помилок, що зустрічаються при укладанні та виконанні договорів (контрактів) поставки у ЗЕД, можна виділити, наприклад, такі [6, с. 480–482]:

1) вступаючи у переговори із закордонним партнером, українські підприємці часто не перевіряють правовий статус партнера (що юридично він собою являє, де зареєстрований, який обсяг його правоздатності), його фінансове становище та комерційну репутацію, повноваження його представника на укладання договору (контракту). Це може мати негативні наслідки: неможливість отримати оплату за поставлені з експорту товари або добитися повернення сплачених сум за імпортовані товари, що або взагалі не були поставлені, або поставлені не в повному обсязі, або із суттєвими недоліками. Іноді безуспішними виявляються намагання знайти зарубіжного партнера для вручення йому повістки про виклик його в арбітраж;

2) у преамбулі часто зустрічаються неточності в найменуванні посадових осіб, які підписують договір, та документів, на основі яких вони діють. Наприклад, вказується, що від однієї з сторін договір підписується генеральним директором. Але посада називається по-іншому або договір підписує заступник генерального директора;

3) інколи найменування партнера, зазначеного в преамбулі, відрізняється від зазначеного у розділі «Юридичні адреси сторін»;

4) найбільше помилок зустрічається в розділі про предмет договору. Найбільш розповсюджена з них – предмет договору вказується без вказівки на вид, сорт, якість та ціну товару, наприклад, як «харчові продукти».

На думку автора, таке визначення предмету договору (контракту) поставки у ЗЕД можливе лише при укладанні генеральної угоди, що передбачає поточні договори (контракти) з конкретизацією предмета:

1) досить часто вказується, що продукція має бути оплачена в певні терміни, наприклад протягом трьох днів, але не уточнюється яких саме днів – календарних чи банківських. Коли в договорі відсутнє спеціальне застереження – покупець може бути поставлений в неприємне становище, бо в

такому випадку за загальним правилом мова йде про календарні дні;

2) найчастіше для прийому та передачі продукції користуються Інструкцією про порядок прийому продукції виробничо-технічного призначення та товарів народного споживання за кількістю, затвердженою Держаним арбітражем при Раді Міністрів СРСР від 15.06.65 №П-6 та Інструкцією про порядок прийому продукції виробничо-технічного призначення та товарів народного споживання за якістю, затвердженою Держаним арбітражем при Раді Міністрів СРСР від 25.04.66 №П-7.

Тут, на думку автора, потрібно зазначити, що використання цих інструкцій можливе лише якщо на це є спеціальна вказівка в договорі;

3) у договорах не вказуються деякі пункти, а інколи й цілі розділи. Наприклад, може бути відсутній розділ «Форс-мажорні обставини»;

4) зустрічаються протиріччя між окремими умовами контракту, і нерідко самі умови формулюються недостатньо чітко, а інколи просто двозначно, що викликає суперечки при їх тлумаченні. А те чи інше тлумачення таких умов може коштувати одній із сторін дуже дорого. Були випадки, коли у договорі (контракті) нечітко формулювалася умова про порядок розгляду суперечок;

5) інколи не враховується, що відносини сторін визначаються не тільки умовами контракту, а й нормами використовуваного права. Невідповідність договору (контракту) імперативним вказівкам закону призводило до визнання його у цілому або відповідної його умови недійсними (наприклад, при недотриманні форми або змін та доповнень до нього);

6) при складанні договору (контракту) не завжди береться до уваги, що є суттєві розбіжності у розв'язанні одних і тих самих питань у праві різних країн;

7) поряд з дуже короткими договорами (контрактами), що містять мінімум умов, поширеним є прагнення укласти багатосторінкові, дуже докладні контракти, що передбачають значну кількість додаткових умов. Укладання коротких договорів (контрактів) вимагає від наших підприємців чіткого уявлення про те, чим будуть заповнюватися «білі плями» контракту. Аналіз багатосторінкових договорів (контрактів) показує, що це не завжди виправдано.

По-перше, часто такі договори (контракти) складені за трафаретом, що недостатньо враховує вид товару, який є предметом договору (контракту).

По-друге, договори (контракти) приблизно однакового змісту складаються незалежно від того, з партнером якої країни вони укладаються, і без врахування права, яке застосовується.

По-третє, при складанні договорів (контрактів) відносно рідко використовуються посилання на прийняті у міжнародній торгівлі стандартні умови поставки.

По-четверте, прагнення передбачити у договорі (контракті) умови на всі випадки, що можуть виникнути при його

виконанні, ускладнює переговори при його укладанні. Практика свідчить, що все передбачити в контракті неможливо;

В) прагнення використати стандартний контракт для оформлення конкретної угоди без внесення до нього необхідних змін або уточнень, додатків, обумовлених специфікою експортно-імпортних операцій, видом товару, транспортуванням, базисом поставки, конкретними розрахунками тощо. Кожний договір (контракт) є індивідуальним.

Тобто, як ми бачимо з вище викладеного, зазначені помилки часто допускаються сторонами не спеціально (з умислом), а з необережності та відсутності чіткого уявлення про ті конфліктні ситуації, які можуть бути наслідком таких неточностей. На стадії укладання договору (контракту) поставки в ЗЕД сторони не усвідомлюють всіх можливих наслідків своєї необачності.

Для мінімізації помилок та усунення суперечностей між сторонами договору (контракту) поставки у ЗЕД потрібно дотримуватися таких зауважень та рекомендацій:

- не повинно бути неточностей;
- усі посилання до нормативно-правових актів мають бути чітко прописані;
- договір (якщо він укладений більш ніж на одному аркуші) має бути прошитий, скріплений печаткою та пронумерований;
- не допускаються поправки, підчистки, закреслення тощо (вони мають бути скріплені печатками сторін);
- також доцільно дотримуватися й однаковості у використанні термінів, умов, на що сторони договору (контракту) часто не звертають уваги, хоча це є дуже важливим для правильного тлумачення зобов'язань, які приймаються контрагентами.

Недотримання свідомо стандартизації слів та виразів, що вживаються, різнобій у слововживанні створює простір для їх неточного тлумачення. Помилковим є переконання, що все записане у договорі (контракті) правильно і може бути (має бути) виконано. Важливо, щоб окремі положення договору (контракту) також не суперечили й імперативним нормам права, які є чинними у країнах партнерів за договором (контрактом) [1, с. 482].

Для покращення правовідносин у сфері поставки у ЗЕД потрібно пам'ятати, що:

- а) кожен договір (контракт) є індивідуальним і потребує детальної розробки юридичними службами (юристами, юрисконсультами) сторін;
- б) договір (контракт) поставки в ЗЕД потребує повної відповідності нормативно-правовим актам та міжнародним угодам;
- в) договір (контракт) також потребує ефективного переговорного процесу між сторонами з метою усунення всіх можливих суперечок та спорів на цій стадії,
- г) у самому договорі (контракті) поставки у ЗЕД необхідно встановлювати лише ті умови, що відповідають інтересам обох сторін, є чітко вирішеними, не потребують додаткового тлумачення, не мають на меті введення в оману чи обман іншої сторони та націлені на повне виконання умов договору (контракту) поставки у ЗЕД кожною стороною.

Як показує аналіз, на кожному підприємстві, що укладає договори (контракти) поставки у ЗЕД, мають бути прийняті та затверджені такі локальні акти:

- Положення про договори (контракти) поставки у ЗЕД. Зазначене положення має регулювати всю процедуру укладання та виконання договору (контракту) у ЗЕД;
- Положення про змішану комісію з виконання договору (контракту). Така комісія має складатися з представників обох сторін і мати на меті забезпечення належного виконання зазначеного договору. Вона призначена швидко вирішувати всі суперечки між сторонами. На наш погляд, у комісію мають входити по одному представнику від обох сторін, кожен з яких буде забезпечувати юридичний, бухгалтерський супровід, здійснювати прийом-передачу товару. Члени комісії мають підписувати акт прийому-передачі товару.

Також мають бути розроблені та укладені такі типові договори з контрагентами:

- договір про спільну діяльність, який має містити загальні положення, що регулюють відносини між контрагентами;
- договір про розрахунки – має регулює взаємні розрахунки між сторонами договору (контракту) поставки у ЗЕД;
- Положення про арбітражну комісію – таке положення надасть можливість уніфікувати на підприємстві процедуру створення та діяльності арбітражних комісій при виникненні суперечок між сторонами при укладанні та виконанні договорів (контрактів);
- арбітражна угода (чи застереження) – угода про звернення до створеного сторонами арбітражу при виникненні суперечки.

Зазначені локальні акти та договори мають на меті сприяти зменшенню конфліктних ситуацій та суперечок між сторонами, а при їх виникненні – більш швидкому їх врегулюванню.

Висновки

Отже, не існує типового договору (контракту) поставки у ЗЕД, але всі вони мають й спільні властивості – ті, що встановлюються нормативно-правовими актами чи правилами ділового обігу. Ці умови вироблялися роками на основі досвіду укладання та виконання таких договорів (контрактів).

Відповідно, договір (контракт) поставки у ЗЕД має в повній мірі відповідати таким нормативно-правовим актам (в іншому випадку він буде вважатися чи може бути визнаний недейсним повністю або в частині деяких його положень) та правилам ділового обігу (договір (контракт) поставки буде дійсним, але можуть виникнути проблеми при його реалізації, адже правила ділового обігу – це ніби основні моделі поведінки сторін договору (контракту), які є практичним досвідом попередників).

Список використаних джерел

1. Балабанов И.Т. Внешнеэкономические связи: Учебное пособие / И.Т. Балабанов, А.И. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 512 с.

2. Беяневич О.А. Господарський договір та способи його укладання: Навч. посіб. / Беяневич О.А. – К.: Наукова думка, 2002. – 279 с.
3. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник для вузов. – М.: Международные отношения, 2001. – 544 с.
4. Глоба О. Укладання договору поставки: теорія і практика / О. Глоба // Юридичний журнал. – 2005. – №2(32). – С. 40–47.
5. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: навч. посіб. / Г.М. Дроздова. – К.: ЦУП, 2002. – 172 с.
6. Креглова Н.Ю. Хозяйственное право: учебное пособие. [2-ге изд.: испр. и доп.] / Н.Ю. Креглова. – М.: РДЛ, 2003. – 912 с.
7. Підприємницьке право: підручник [за ред. О.В. Старцевої]. [2-ге видання: перероб. і допов.]. – К.: Істина, 2005. – 600 с.
8. Цивільний кодекс України: коментар [за заг. ред. Є.О. Харитонова, О.М. Калітенка]. – Одеса: Юридична література, 2004. – 1112 с.
9. Горевий В. Участь юридичної служби суб'єктів господарювання в організації та веденні договірної роботи (практичний аспект) /

В. Горевий, О. Кононенко // Підприємництво, господарство і право. – 2009. – №10(166). – С. 168–170.

10. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства. Видання 2-ге: перероб. і допов. [за ред. Ю.Г. Козака]. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 792 с.

11. Коломацька С.П. Зовнішньоекономічна діяльність в Україні: правове регулювання і гарантії здійснення. Навч. посіб. / С.П. Коломацька. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 288 с.

12. Мамутов В.К. Господарське право зарубіжних країн. Підручник для студентів юридичних спеціальностей вищих навчальних закладів / В.К. Мамутов, О.О. Чувпило. – К.: Ділова Україна, 1996. – 357 с.

13. Ніколенко Л. Особливості господарського договору як підстави виникнення господарських зобов'язань / Л. Ніколенко, Г. Лагуткіна // Підприємництво, господарство і право. – 2009. – №6. – С. 36–39.

В.М. ПЕРДЕЙЧУК,
ст. викладач кафедри фінансів, Буковинський університет

Інфраструктурне забезпечення функціонування світових інформаційних інститутів на фінансовому ринку України

У статті проаналізовано рівень розвитку елементів інформаційної інфраструктури фінансового ринку в Україні. Проведено паралелі з розвитком аналогічної інфраструктури в розвинутих країнах. Показано недостатність інформаційно-інфраструктурного забезпечення функціонування фінансового ринку в Україні.

Ключові слова: інститути, інформаційна інфраструктура, фінансовий ринок, розкриття інформації, кредитний рейтинг.

В статье проанализирован уровень развития элементов информационной инфраструктуры финансового рынка в Украине. Проведены параллели с развитием аналогичной инфраструктуры в развитых странах. Показана недостаточность информационно-инфраструктурного обеспечения функционирования финансового рынка в Украине.

Ключевые слова: институты, информационная инфраструктура, финансовый рынок, раскрытие информации, кредитный рейтинг.

In the article the level of development of elements of informative infrastructure of financial market has been analyzed in Ukraine. Parallels with development of analogical infrastructure in the developed countries have been conducted. Insufficiency of the informatively infrastructural providing of functioning of financial market in Ukraine has been shown.

Keywords: institutes, informational infrastructure, financial market, information disclosure, credit rating.

Постановка проблеми. Функціонування фінансового ринку неможливе без відповідного інформаційного наповнення. Інформація забезпечує прийняття рішень з боку основних суб'єктів на ринку. Відсутність інформації означає припинення функціонування і самого фінансового ринку. В дослідженнях науковців зазначається, що нагальними завданнями розвитку фінансового ринку в Україні є його детінізація та підвищення прозорості [11]. Але ці проблеми не можна вирішити, якщо не створити відповідну інформаційну інфраструктуру, яка б забезпечувала ефективне функціонування основних інформаційних інститутів фінансового ринку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Незважаючи на таку важливість інформації у функціонуванні фінансового ринку, елементи інформаційної інфраструктури, як окремий об'єкт дослідження, залишаються здебільшого поза межами уваги науковців. Так, наприклад, у ґрунтовному монографічному дослідженні О.М. Іваницької, яке стосується інфраструктури фінансового ринку, серед інститутів, які забезпечують його функціонування, інформаційні інститути відсутні, а інформаційна інфраструктура не виокремлюється як ключовий інфраструктурний елемент забезпечення функціонування фінансового ринку [4].

Аналогічно недостатньо уваги на інформаційну інфраструктуру звертають і науковці, які досліджують шляхи підвищення ефективності державного регулювання фінансового ринку [1, 2].

Тому виникає потреба наукового дослідження інформаційно-інституційного забезпечення фінансового ринку в Україні та порівняння його з аналогічним забезпеченням у країнах з розвинутими фінансовими ринками.

Метою статті є дослідження наявного інформаційно-інституційного забезпечення функціонування фінансового ринку України.

Виклад основного матеріалу. Процес інформаційного наповнення фінансового ринку можна представити з трьох етапів (рис. 1). Зворотні зв'язки на рис. 1 означають спрямування процесу інформаційного наповнення фінансового ринку самим ринковим механізмом. Так, продукування первинної інформації, яка не затребувана ні на етапі формування комплексних інформаційних масивів, ні на етапі створення аналітичних та прогнозних матеріалів, не має сенсу. Аналогічно при формуванні комплексних інформаційних масивів буде найбільш ефективним, якщо максимально буде враховуватися запити їх споживачів – суб'єктів, які здійснюють аналіз та обробку інформації та створюють аналітичні та прогнозні матеріали або ж приймають рішення щодо операцій на фінансовому ринку самостійно.

Незважаючи на те що інформація відіграє без перебільшення величезну роль у функціонуванні фінансового ринку, інститутів, які забезпечують його функціонування, що

пов'язане з продукуванням первинної інформації, небагато. На думку автора, основні з них наведено на рис. 2.

У даній роботі під інститутом будемо розуміти систему правил взаємодії (поведінки), якої дотримуються суб'єкти, що здійснюють діяльність на ринку. Наведені на рис. 1 інститути є схемами організації діяльності суб'єктів фінансового ринку, які пов'язані з продукуванням певної інформації.

До інфраструктури ринку, як правило, відносять все, що забезпечує взаємодію основних його учасників (кредиторів, позичальників, інвесторів, емітентів, брокерів, дилерів, андерайтерів). У випадку інформаційного наповнення фінансового ринку під інформаційною інфраструктурою будемо розуміти ті суб'єкти (організації), які продукують інформацію в рамках інститутів, наведених на рис. 3.

Зазначимо, що на рис. 3 наведено лише елементи, які продукують інформацію. Хоча спеціалізовані державні агентства в рамках інституту розкриття інформації фактично збирають інформацію від суб'єктів (емітентів), але з позиції фінансового ринку саме вони є первинними її джерелами, тому до них також логічно застосувати термін «продукування».

На рис. 3 також не наведено елементи інформаційної інфраструктури, які забезпечують її поширення. Це здійснюють елементи продукування інформації, але практика функціонування фінансових ринків зумовила розвиток і таких елемен-

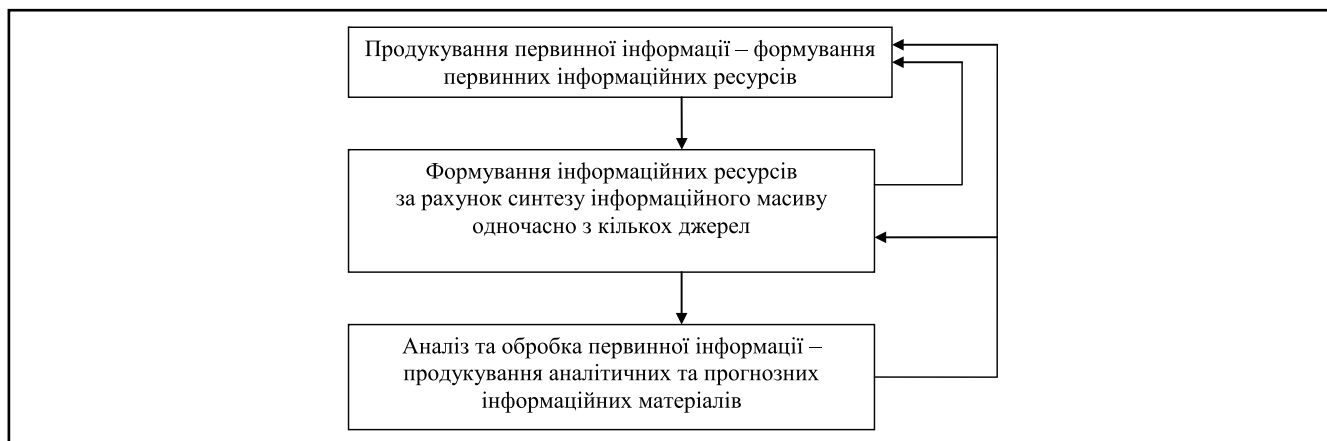


Рисунок 1. Основні етапи процесу інформаційного наповнення фінансового ринку

Джерело: розроблено автором.

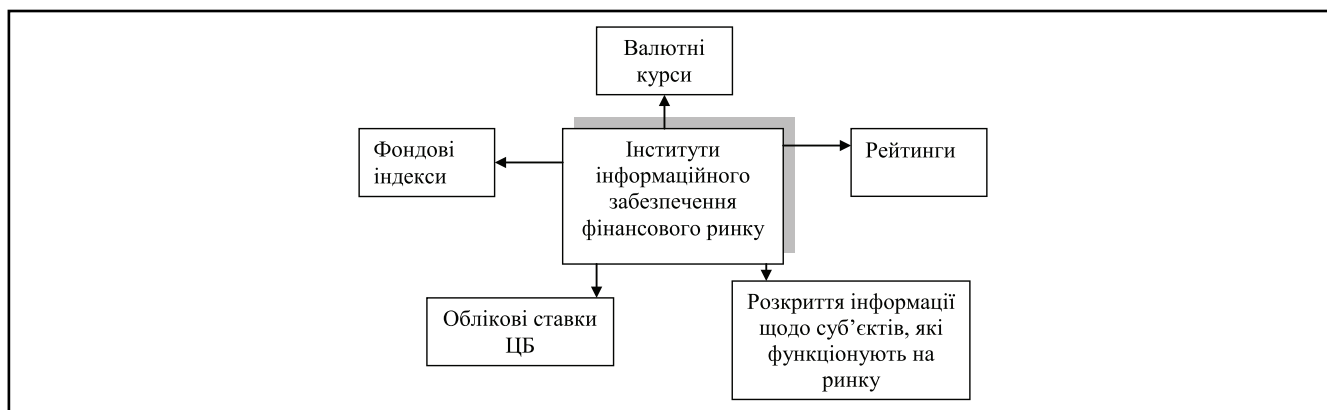


Рисунок 2. Основні інформаційні інститути фінансового ринку, які продукують первинну інформацію

Джерело: розроблено автором.

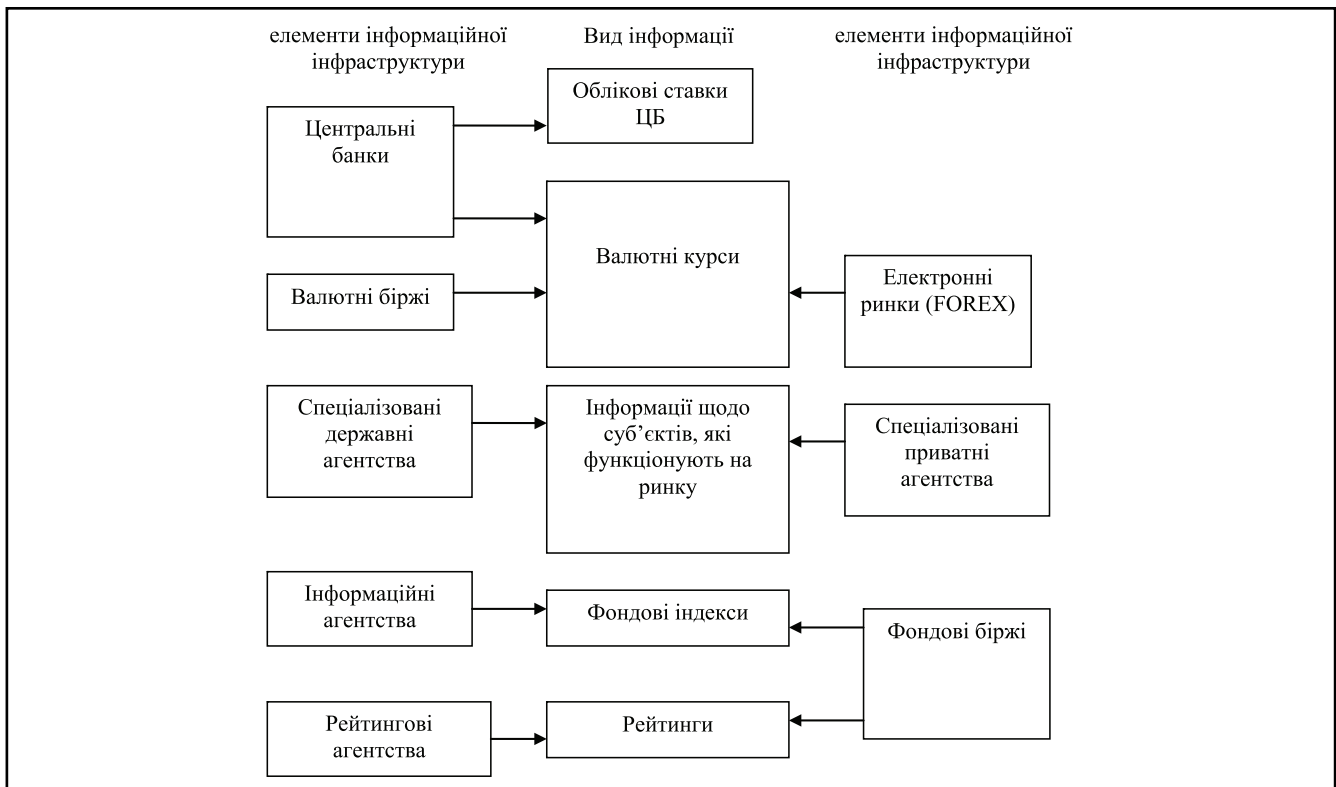


Рисунок 3. Основні елементи інформаційної інфраструктури, що продукують інформацію

Джерело: розроблено автором.

тів інформаційної інфраструктури, які збирають первинну інформацію і синтезують на її основі цілісну інформаційну картину фінансових ринків. До таких елементів відноситься ряд інформаційних агентств: Reuters, Bloomberg та ін.

До інформаційної інфраструктури слід віднести і аналітичні агентства (консалтингові, маркетингові, інвестиційні компанії), що продукують аналітичні та прогнозні інформаційні матеріали на основі первинної інформації та синтезованих комплексних інформаційних масивів інформаційних агентств.

Однак базовою ланкою у процесі інформаційного наповнення фінансового ринку є продукування первинної інформації. Якщо інститути, які забезпечують цей процес, нерозвинуті, то і синтез комплексних інформаційних масивів і створення аналітичних та прогнозних матеріалів буде дуже утрудненим. Тому в даній статті основну увагу зосередимо саме на етапі продукування первинної інформації.

У всіх країнах в інформаційному наповненні фінансових ринків значну роль відіграють центральні банки (ЦБ). За своєю природою вони є регуляторами банківських систем своїх країн, тому вони визначають «правила гри» в банківському секторі, який є одним з основних сегментів фінансового ринку. Типовим для ЦБ є оприлюднення офіційного курсу валют та облікових ставок. Інститут валютного курсу задає правила поведінки учасників фінансового ринку, які оперують різними валютами, і, без сумніву, є одним з найважливіших інформаційних інститутів на фінансових ринках. Роль ЦБ у функціонуванні фінансових ринків розглянуто в численних працях науковців. Тому, вважаємо, де-

тально зупинятися на їх інформаційній діяльності нема потреби, зазначимо лише, що ЦБ усіх розвинутих країн крім первинного продукування інформації фінансового характеру також виступають як суб'єкти, що формують комплексні інформаційні масиви стосовно макроекономічних показників, а також розміщують на своїх інформаційних ресурсах аналітичні (рідше – прогнозні) матеріали. Позитивним моментом в даному аспекті слід відзначити, що таку практику в останні роки перейняв і НБУ, сайт якого зазнав значних позитивних змін за останні 3–5 років у плані інформаційного наповнення.

Як відображено на рис. 3, організаціями, які продукують інформацію щодо валютних курсів, є і валютні біржі. Така їх функція є природною, оскільки саме на них відбуваються процеси купівлі–продажу валюти, де й встановлюється ціна за рахунок ринкового механізму. Додатково слід зазначити, що у випадку, коли в країні значна кількість іноземної валюти перебуває поза межами комерційних банків та інших фінансових установ, може виникнути ситуація існування «тіньового курсу», за яким здійснюються обмінні операції на тіньовому валютному ринку. Наявність значної кількості іноземної валюти поза банками та іншими фінансовими установами значно знижує достовірність аналітичних та прогнозних матеріалів. Так, за даними аналітиків фінансових ринків, на руках у населення України в 2011 році знаходиться понад \$60 млрд. [6]. Це, на нашу думку, створює передумови значених інформаційних асиметрій на валютному сегменті фінансового ринку.

У всіх без винятку фондових ринках відмічається наявність інформаційної інфраструктури. Існування великої кількості рейтингових агенцій у розвинених країнах зумовлене, зокрема, тим, що аналітичні інформативні продукти мають різні підходи до аналізу інформації. Проте остаточний рейтинг, який надається для користування, має усебічне обґрунтування за кількісними і якісними характеристиками.

Важливою складовою інформаційного наповнення фінансового ринку є відомості про суб'єктів, які функціонують на фінансовому ринку (зокрема, емітентів цінних паперів), у рамках інституту розкриття інформації.

Первиною ланкою продукування даної інформації виступають спеціалізовані агентства (або інформаційні системи). Так, у США інформація, що розкривається, формується безпосередньо суб'єктом, який повинен це робити, або її агентами з оформлення документів за допомогою спеціальної комп'ютерної програми (EDGARLink), після чого надається в електронній формі лініями звичайної міжміської телефонної мережі (за допомогою тієї ж самої програми EDGARLink) до системи EDGAR [17]. З вересня 1995 року система EDGAR фінансується американською Комісією з цінних паперів та бірж (SEC) [16, с. 374].

В американській системі розкриття інформації комісія надає доступ до «сирої» первинної інформації через Інтернет, а також продає інформацію «оптом» інформаційним корпораціям. Ці інформаційні корпорації здійснюють роздрібний продаж інформації, здебільшого з доданою вартістю, яка додається за різноманітні засоби організації (представлення) інформації, за удосконалені та розвинені можливості пошуку або за конвертацію інформації в інший електронний формат та паперову форму. Таким чином, «сиря» інформація EDGAR перетворюється у різноманітні та корисні для аналітиків та інвесторів продукти. Кожна з цих корпорацій продає інформацію не тільки сама, а, у свою чергу, має субпродавців.

Звичайно, єдина глобальна інформаційна система не може задовольнити всі різноманітні потреби – тому організовано тільки збір інформації, а задовольняти потреби на цю інформацію покладено на вільний інформаційний ринок. Тому SEC США фінансує функціонування системи EDGAR, яка надає «сиру» інформацію та відповідає на прості запити в Інтернеті. Інші «оптові» покупці інформації оплачують комісії близько \$200 тис. на рік за право її далі перепродавати [16, с. 364].

У Росії організацією, що здійснює розкриття інформації емітентів, є Федеральна комісія з цінних паперів Росії. Інформація на сервері оновлюється щоденно (крім вихідних) з 1:00 до 2:00 AM. Інформація на сервері розкриття інформації доступна без обмежень всім зацікавленим особам. Інформація складена на підставі документів, які надаються учасниками ринку цінних паперів у ФКЦП Росії. ФКЦП Росії не відповідає за достовірність інформації, що оприлюднюється. Слід зазначити, що в Росії існує ще один інституційний суб'єкт, який продукує первинну інформацію такого ж роду, – Національна асоціація учасників фондового ринку

(НАУФОР) Росії, яка розробила Систему комплексного розкриття інформації про емітентів (SCDIN–Emitent – System of complex disclosing of the information on emitters) – СКРИН «Емітент» у 1999 році. Завдяки цій системі необхідна інформація про емітентів та їх цінні папери може бути оперативно передана та отримана через Інтернет. Систему було започатковано у 1999 році.

В Україні таким агентством є Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку (ДКЦПФР), яка здійснює процес продукування такої інформації безпосередньо на фінансовий ринок через Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України (далі – Агентство). Але потрібно зазначити, що Агентство, як і ДКЦПФР, не оприлюднює безпосередньо інформацію щодо емітентів (як це, наприклад, здійснює державне агентство SEC у США) – це здійснюють самі емітенти за свій рахунок. Емітенти мають можливість оприлюднити річний звіт на веб-сайті Агентства, одного з інформаційних агентств, з яким укладено договір про оприлюднення інформації на ринку цінних паперів України. Єдиний масив даних формується Агентством з розвитку інфраструктури фондового ринку України (www.smida.gov.ua).

Зазначимо два основні проблемні моменти у функціонуванні інституту розкриття інформації щодо емітентів в Україні:

1. Потрібно мати відомості, на якому інформаційному ресурсі оприлюднена звітність емітента. Дослідження, проведені автором, показали, що не всі річні та квартальні звіти емітентів розміщені на сайті Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України. Таким чином, виникає питання: чи існує в Україні реально єдина інформаційна база, де б містилася інформація, яку зобов'язані розкривати емітенти цінних паперів.

2. Склад та кількість інформаційних агентств, з якими Агентством укладено договори, щороку значно змінюється. Оскільки згідно з договорами інформаційні агентства мають забезпечувати вільний доступ до оприлюдненої інформації протягом трьох років навіть після припинення дії договору, то в ряді випадків виникають часові розриви в історичній інформації про емітента.

Світова практика виробила інститут, за допомогою якого стисло подається інформація про стан ринку в цілому, – фондові (біржові індекси).

Найбільш популярним індексом ділової активності в міжнародному масштабі індекс є Dow Jones Industrial Average, що розраховується по акціях 30 промислових підприємств, що котирується на біржі Нью-Йорка NYSE. Вважається, що компанії, акції яких входять до складу індексу, достатньо повно представляють ринок у цілому. Розрахунок цього індексу здійснює спеціальне однойменне інформаційне агентство. Індекс Нью-йоркської фондової біржі – Standard and Poor's 500 (S&P 500) – також розраховується не структурою, яка входить до складу біржі, а окремим агентством, яке більше відоме як кредитно-рейтингове агентство. Свій власний індекс ділової активності розраховує всесвітньо відоме агентство

фінансових новин Reuters. Російський фондовий ринок також має індикатори своєї активності. Найбільш авторитетним вважається індекс RTS1–Interfax. Існує також фондовий індекс газети «Комерсант» [7].

В Україні спеціальні агентства, які б розраховували фондові індекси, відсутні. Ті ж індекси, які прийнято вважати українськими, розраховуються безпосередньо біржами: ПФТС та українською біржею. ПФТС продукує три індекси [5]:

- індекс ПФТС, що розраховується на базі цін найбільш ліквідних акцій ПФТС з 1 жовтня 1997 року;
- індекс «ПФТС–Cbonds» – характеризує сегмент корпоративних облігацій з терміном погашення/найближчої оферти до одного року (розраховується 4 жовтня 2004 року);
- індекс «ПФТС–Cbonds/TR» – характеризує умовну вартість індексного портфеля, що складається з корпоративних облігацій з терміном до погашення/найближчої оферти до одного року, при цьому отримані процентні платежі одразу ж реінвестуються в той самий індексний портфель (розраховується 4 жовтня 2004 року).

Українська біржа продукує всього один індекс – Індекс українських акцій (UX–індекс), який розраховується з 26 березня 2009 року [9].

Проблемою інституту фондових індексів в Україні є те, що всі чотири індекси, які існують в Україні, враховують інформацію організованого ринку, тоді як 90% угод у 2010 році в Україні здійснюються на неорганізованому ринку [14]. Спеціальна інформаційна інфраструктура, яка б відображала інформацію про стан та тенденції на неорганізованому фондовому ринку, в Україні відсутня.

На сегменті боргових цінних паперів та кредитів є свій інформаційний інститут – рейтинг.

Згідно з європейською практикою кредитні рейтинги – це думка рейтингового агентства про кредитоспроможність об'єкта рейтингування загалом та/чи відносно його окремого боргового зобов'язання чи іншого фінансового інструменту, що виражено у вигляді оцінки за шкалою кредитних рейтингів. Не підпадають під визначення кредитних рейтингів оцінки, що присвоєні виключно з використанням моделей кредитних балів, кредитного скорингу та інших подібних систем [3].

Рейтингове агентство – це юридична особа, яка надає професійні послуги на ринку цінних паперів та спеціалізується на визначенні кредитних рейтингів (рейтингуванні) та наданні інформаційно–аналітичних послуг, пов'язаних із забезпеченням діяльності з визначення кредитних рейтингів [13].

Такі всесвітньо відомі рейтингові агентства, як Moody's Investors Service, Inc, Standard & Poor's Corporation, Fitch IBCA, мають тривалу історію свого становлення та розвитку. Підтверджує роль цих трьох агентств їхній статус «національних статистичних рейтингових організацій», наданий комісією з цінних паперів і фондових бірж США [7].

В Україні регулювання діяльності уповноважених рейтингових агентств здійснює ДКЦПФР, яка також визначає пе-

релік міжнародних рейтингових агентств, які мають право визначати обов'язкові за законом рейтингові оцінки емітентів та цінних паперів. В Україні існує своя національна шкала кредитних рейтингів [12]. Рейтинги в Україні складаються відповідно до Правил визначення уповноваженим рейтинговим агентством рейтингової оцінки за Національною рейтинговою шкалою [10].

Згідно з даними, які наводяться на сайті ДКЦПФР на 01.11.2011, існує три уповноважені рейтингові агентства, які мають право визначати обов'язкові за законом рейтингові оцінки емітентів та цінних паперів в Україні [15]:

- ТОВ «Рейтингове агентство «ІБІ – Рейтинг» (дата видачі свідоцтва: 12 квітня 2010 року, м. Київ);
- ТОВ «Рюрік» (дата видачі свідоцтва: 12 квітня 2010 року, м. Київ);
- ТОВ «Рейтингове агентство «ЕКСПЕРТ – РЕЙТИНГ» (дата видачі свідоцтва: 9 червня 2010 року, м. Київ).

Окрім українських компаній таке ж право мають всі три вищенаведені міжнародні кредитні агентства, міжнародні рейтингові агентства, а також дочірні компанії, які знаходяться під операційним контролем Moody's Investors Service Inc [8].

У той же час дослідження ринку кредитно–рейтингових послуг в Україні, проведене компанією «Перша рейтингова система», показало, що тільки два українські агентства – «Кредит–Рейтинг» та «Експерт–Рейтинг» – мають фактичний досвід роботи з присвоєння кредитних рейтингів відповідно до міжнародних вимог [3].

Таким чином, в Україні даний елемент інформаційної інфраструктури (якщо не враховувати діяльність міжнародних агентств) дає низьку надійність рейтингів. На нашу думку, така ситуація зумовлена надто низькими вимогами до претендентів на статус уповноважених рейтингових агентств.

На розвинених фондових ринках існує механізм фінансових консультантів, які забезпечують інвесторів необхідною інформацією. Найвідомішими консультантами з фондового ринку є компанії Bloomberg, Reutuen, Thompson, Zchak. Головна їхня функція – надання оперативної інформації з докладним аналізом ситуації на ринку. Як правило, консультантні компанії пропонують своїм клієнтам такий спектр інформації: політичні новини та їхній вплив на ситуацію на фондовому ринку, економічні новини, загальні фінансові новини. Окремо подається інформація про загальну ситуацію на фондовому ринку та інформація у розрізі головних сегментів фондового ринку.

В Україні такого роду послуги знаходяться в зародковому стані і, як правило, надаються консалтинговими та інвестиційними агентствами.

Обов'язково консультанти подають докладну інформацію про технічний та фундаментальний аналіз окремих цінних паперів. У зарубіжній практиці приватний інвестор має змогу отримати кваліфіковану інформацію про ситуацію як на ринку в цілому, так і з окремих видів цінних паперів. Консультантні компанії надають свою інформацію частково

безплатно, а частково платно. Частка платної інформації охоплює не менше 70% від усієї інформації [17]. Подання інформації провадиться як шляхом особистого спілкування з консультантом телефоном, так і через Інтернет. Клієнт має змогу вибрати, який шлях для нього привабливіший. Така система дуже приваблива для інвестора, але, на жаль, її використовують тільки розвинені країни. В Україні такого роду послуги виключно платні.

Окрім того, існують агентства, які надають рейтинги інфраструктури фондового ринку. Одним із провідних рейтингових агентств у світі, що спеціалізується на рейтингуванні суб'єктів інфраструктури фондового ринку, є Thomas Murray. До його юрисдикції потрапляють тільки депозитарії, зберігачі та різні компанії, що надають інфраструктурні послуги на ринку цінних паперів. Сьогодні це агентство рейтингує близько 300 зберігачів, 100 інших суб'єктів інфраструктури ринку капіталів та близько 150 центральних депозитаріїв по всьому світу [17]. Поки що Thomas Murray залишається єдиним у світі агентством, яке виконує рейтингування зберігачів на глобальній платформі. Загалом зберігачі, що отримали рейтинг від Thomas Murray, станом на початок 2005 року зберігали активи на суму близько \$2,4 трлн. Здебільшого щодо елементів інфраструктури фондового ринку рейтинг Thomas Murray відображає не стільки порушення ними умов функціонування, скільки якість послуг, їх зручність та безпеку для клієнтів, що, звісно, враховує і технічну складову роботи рейтингованих інфраструктурних інститутів. В Україні такий елемент інформаційної інфраструктури відсутній.

Висновки

На початку другого десятиліття 21-го століття на українському фінансовому ринку вже створено основні елементи інформаційної інфраструктури. Проте майже всі вони продовжують перебувати на етапі становлення і не можуть бути визнані як ефективні елементи функціонування основних інформаційних інститутів означеного ринку.

Найперше потрібно визнати неефективність інформаційної інфраструктури інституту розкриття інформації. Включення в схему розкриття інформації приватних компаній створює множинність інформаційних ресурсів, де міститься інформація про емітентів та відсутність по-справжньому єдиної загальнодержавної інформаційної бази, до якої б мали доступ користувачі.

В Україні фактично відсутня спеціалізована інформаційна інфраструктура, яка б відображала поточний стан та тенденції на неорганізованому фондовому ринку, який становить 90% усього ринку цінних паперів. У результаті та інфраструктура, через яку функціонує інститут фондових індексів, некоректно відображає інформацію про стан фондового ринку.

Елементи інфраструктури, за допомогою яких функціонує інститут рейтингування в Україні, не є достатньо надійними, так, два з трьох відповідних уповноважених агентств не мають потрібного досвіду роботи.

Основними кроками по вдосконаленню інформаційної інфраструктури фінансового ринку України бачаться такі:

- створити реальну загальнодоступну базу інформації щодо емітентів цінних паперів в рамках Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку;
- створити спеціалізоване агентство з відображення інформації щодо поточного стану та тенденцій розвитку неорганізованого фондового ринку в Україні. Розробити методику розрахунку фондових індексів, які б відображали дану інформацію;
- посилити вимоги до претендентів на отримання статусу уповноважених кредитно-рейтингових агентств відповідно до європейських стандартів, а саму процедуру відбору зроби більш прозорою.

Список використаних джерел

1. Бірюк С. Державне регулювання ринку цінних паперів України в посткризовий період / С. Бірюк. – Фінансовий ринок України. – 2009. – №10 (72). – С. 14.
2. Головка А.Т. Законодавчі передумови впровадження міжнародних правил торгівлі цінними паперами в Україні / А.Т. Головка. – Фінансовий ринок України. – 2009. – №12 (74). – С. 9–10.
3. Дослідження ринку кредитно-рейтингових послуг [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rate1.com.ua/ua/ekonomika/finans/1886/>
4. Іваницька О.М. Державне регулювання розвитку фінансової інфраструктури: Монографія / О.М. Іваницька. – К.: Вид-во НАДУ, 2005. – 276 с.
5. Індеси [Електрон. ресурс] – режим доступу: <http://pfts.com/uk/indexes/>
6. Кондратьєва Н. Чи впаде гривня, визначить Європа [Електрон. ресурс] / Н. Кондратьєва. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/~2/O/all/2011/11/O1/257322>
7. Лытнев О. Основы финансового менеджмента [Електрон. ресурс] / О. Лытнев. – Режим доступу: <http://books.efaculty.kiev.ua/fnmen/3/g4/4.htm>
8. Міжнародні рейтингові агентства, які мають право визначати обов'язкові за законом рейтингові оцінки емітентів та цінних паперів [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://ssmsc.gov.ua/user_files/content/807/1315839285.doc
9. Описание индекса украинских акций [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ux.ua/ru/index/ux/description.aspx>
10. Правила визначення уповноваженим рейтинговим агентством рейтингової оцінки за Національною рейтинговою шкалою: Затв. пост.ДКЦПФР від 21.05.2007 №1042 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0607-07>
11. Приступко А. Стан та перспективи законодавчого регулювання фондового ринку України [Електрон. ресурс] / А. Приступко // Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України – 2010. – Вип. 2. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nzizvru/2010_2/p2_7.html

12. Про затвердження Національної рейтингової шкали: Постанови КМУ від 26.04.2007 №665 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=665-2007-%EF>

13. Рейтингові агенції [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://ssmsc.gov.ua/fund/rateagencies>

14. Річний звіт ДКЦПФР за 2010 рік [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.ssmsc.gov.ua/user_files/content/58/1308748%2037.zip

15. Уповноважені рейтингові агентства, включені до Державного реєстру уповноважених рейтингових агентств [Електрон. ресурс]. –

Режим доступу: http://www.ssmsc.gov.ua/user_files/content/807/1315839268.doc

16. Bodoff D., Levecq H., Zhang H. EDGAR on the internet: The welfare effects of wider information distribution in an experimental market for risky assets / D.Bodoff, H.Levacq, H.Zhang // *Experimental Economics*. – 2006. – №9. – P. 361–381.

17. Hellwig M. Market Discipline, Information Processing, and Corporate Governance / Hellwig M. // *Working Paper Series of the Max Planck Institute for Research on Collective Goods*. – №2005_19–24 p. – <http://www.gesy.uni-mannheim.de/di- pa/155.pdf>

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

А.А. ОЛЕШКО,
к.е.н., доцент, Національний університет ДПС України

Державне регулювання інноваційно-інвестиційного розвитку України

Запропоновано механізм державного регулювання інноваційно-інвестиційного розвитку. В основу його функціонування покладено принцип забезпечення випереджаючого зростання високотехнологічного виробництва з концентрацією інвестиційних ресурсів на пріоритетних напрямках інноваційного розвитку.

Ключові слова: державне регулювання, інновації, інвестиції, інноваційно-інвестиційний розвиток.

Предложен механизм государственного регулирования инновационно-инвестиционного развития. В основу механизма положен принцип обеспечения опережающего развития высокотехнологического производства и концентрации инвестиционных ресурсов на приоритетных направлениях инновационного развития.

Ключевые слова: государственное регулирование, инновации, инвестиции, инновационно-инвестиционное развитие.

The mechanism of state regulation of innovation-investment development is proposed. The mechanism is based on the principle of rapid high-tech industry and concentration of investment resources to the priorities of innovation development.

Keywords: state regulation, innovation, investment, innovation-investment development.

Постановка проблеми. В умовах постіндустріального суспільства одним із ключових факторів економічного зро-

стання є інвестиції, вкладені в інновації. Стимулювання цих процесів забезпечується шляхом реалізації ефективної інноваційно-інвестиційної політики.

Ключові засади реалізації інноваційної стратегії втілені в Програмі економічних реформ на 2010–2014 роки [1]. Відповідно до програми розвиток науково-технічної та інноваційної сфери передбачає:

- підвищення ефективності бюджетного фінансування наукової сфери;
- підвищення конкурентоспроможності сектору наукових досліджень і розробок, забезпечення інтеграції вітчизняного сектору наукових досліджень в європейський дослідницький простір;
- спрямування науково-технічного потенціалу на забезпечення реальних потреб інноваційного розвитку економіки й організацію виробництва високотехнологічних товарів і послуг;
- здійснення заходів з підвищення ефективності національної інноваційної системи.

Програмою розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні на 2011–2015 роки передбачається створення сприятливих умов для залучення інвестицій з метою забезпечення розвитку базових галузей економіки та інноваційної інфраструктури, підвищення ефективності механізму надання державної підтримки, збільшення обсягу інвестицій, кредитування економіки, державних капітальних

вкладень та забезпечення їх концентрації на модернізації виробництва, впровадження високих технологій [2].

Водночас низький рівень інноваційної діяльності та її інвестування, особливо в 2009–2011 роках, низькоукладна технологічна структура економіки України вимагають посилення державного впливу на інноваційні процеси та впровадження дієвого механізму державного регулювання інноваційно-інвестиційного розвитку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Сучасна інноваційно-інвестиційна політика держави спрямована на забезпечення модернізації, технічного та технологічного переоснащення виробництва та формування конкурентоспроможного промислового комплексу. Проблемам формування інноваційно-інвестиційної моделі національного господарства присвячені роботи таких вчених, як А. Гальчинський, І. Галиця, В. Геєць, І. Жилиєв, Б. Маліцький, В. Семиноженко, В. Соловійов, Ю. Пахомов, В. Шевчук та інші.

Основні напрями реалізації інноваційно-інвестиційної політики такі: 1) створення ефективної системи поєднання досягнень науки, виробництва та ринку; 2) вибіркова підтримка цільових досліджень за державними замовленнями; 3) створення системи позабюджетних джерел фінансування науково-дослідних, дослідно-конструкторських робіт та освоєння виробництва прогресивної техніки; 4) забезпечення випереджаючого зростання виробництва наукомісткої експортно-орієнтованої продукції та освоєння виробництва імпортозамінної техніки; 5) формування та розвиток науково-технічної інформаційної бази; 6) підтримка розвитку принципово нових енерго- та ресурсозберігаючих технологій; 7) інвестиційне забезпечення та державна підтримка техніко-технологічного переоснащення виробництва; 8) створення сприятливих нормативно-правових, митно-тарифних, бюджетно-податкових умов для виходу високотехнологічних підприємств на зовнішні ринки [3].

Реалізація цих напрямів передбачає застосування інструментарію державного регулювання інноваційно-інвестиційного розвитку.

Мета статті – аналіз інвестування інноваційної діяльності в Україні та удосконалення механізму державного регулювання інноваційно-інвестиційного розвитку.

Виклад основного матеріалу. В умовах стрімкого розвитку техніки і технологій найбільш ефективним є інвесту-

вання у дослідження та розробки, технічне переозброєння, модернізацію, придбання нових знань, техніки і технологій, оскільки вони дають високу економічну віддачу в довгостроковій перспективі. В Україні ж частка інвестицій у придбання прогресивних машин та обладнання, програмного забезпечення, зовнішніх знань і технологій є значно (у 5–7 разів) нижчою, ніж у інноваційно розвинених країнах. Парадоксально, що поряд із загальносвітовою тенденцією до нарощування інноваційних інвестицій в Україні відбулося скорочення їхньої частки в загальному обсязі капітальних інвестицій з 6,47% у 2002 році до 4,26% – у 2010 році, і лише у 2011 році відбулося її зростання до 5,51% (рис. 1).

Відсутність фінансових ресурсів на інноваційну діяльність є основним стримуючим фактором до її розвитку. Протягом останнього десятиліття найбільша частка інноваційних витрат припадає на власні кошти підприємств, хоча і відслідковується тенденція до зростання обсягів залучення кредитних ресурсів та коштів іноземних інвесторів. Стабільно низьким залишається рівень державної фінансової підтримки – протягом останніх 15 років фактичне фінансування науково-технічної діяльності з Державного бюджету України не перевищувало 0,4% ВВП, а питома вага програмно-цільового фінансування наукових досліджень – 10% загальних витрат на науку. Питома вага інноваційних витрат у галузях шостого технологічного укладу не перевищує одного відсотка [4]. Загалом майже половина з інноваційних підприємств не фінансують проведення наукових досліджень в інтересах свого виробництва. Понад 70% коштів, які підприємства витрачають на інноваційну діяльність, припадає на закупівлю обладнання, в той час як на дослідження і розробки витрати є на порядок меншими (див. табл.).

Український низький рівень інвестування позначився на обсягах інноваційної діяльності підприємств України. Кількість підприємств, що впроваджують інновації, має довгострокову тенденцію до зниження і є у 3–4 рази меншою, ніж в інноваційно розвинених економіках. У 2011 році частка підприємств, що впроваджували інновації, становила 16,2 проти 18,0 у 2000 році.

У цьому контексті державне регулювання інноваційно-інвестиційного розвитку має на меті активізувати процеси інвестування інноваційної діяльності шляхом залучення державних, приватних фінансових ресурсів. Критерієм ефективності

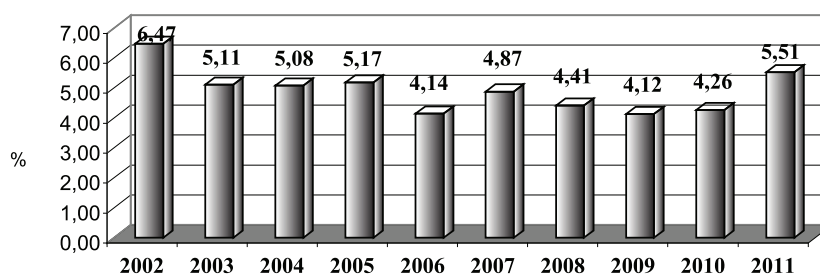


Рисунок 1. Частка інвестицій в інновації у загальному обсязі капітальних інвестицій*

* Розраховано за даними Державної служби статистики України.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Витрати підприємств України на інноваційну діяльність*

Роки	Загальна сума витрат		Дослідження і розробки			Придбання машин, обладнання та програмного забезпечення			Інші витрати		
	млн. грн.	% до попереднього року	млн. грн.	% до попереднього року	питома вага, %	млн. грн.	% до попереднього року	питома вага, %	млн. грн.	% до попереднього року	питома вага, %
2000	1760,1	...	266,2	...	15,12	1074,5	...	61,05	419,4	...	23,83
2001	1979,4	112,5	171,4	64,4	8,66	1249,4	116,3	63,12	558,6	133,2	28,22
2002	3018,3	152,5	270,1	157,6	8,95	1865,6	149,3	61,81	882,6	158,0	29,24
2003	3059,8	101,4	312,9	115,8	10,23	1873,7	100,4	61,24	873,2	98,9	28,54
2004	4534,6	148,2	445,3	142,3	9,82	2717,5	145,0	59,93	1371,8	157,1	30,25
2005	5751,6	126,8	612,3	137,5	10,65	3149,6	115,9	54,76	1989,7	145,0	34,59
2006	6160	107,1	992,9	162,2	16,12	3489,2	110,8	56,64	1677,9	84,3	27,24
2007	10850,9	176,2	986,5	99,4	9,09	7471,1	214,1	68,85	2393,3	142,6	22,06
2008	11994,2	110,5	1243,6	126,1	10,37	7664,8	102,6	63,9	3085,8	128,9	25,73
2009	7949,9	66,3	846,7	68,1	10,65	4974,7	64,9	62,58	2128,5	69,0	26,77
2010	8045,5	101,2	996,4	117,7	12,38	5051,7	101,5	62,79	1997,4	93,8	24,83
2011	14333,9	178,2	1079,9	108,4	7,53	10489,1	207,6	73,18	2764,9	138,4	19,29

* Складено та розраховано за даними Державної служби статистики України.

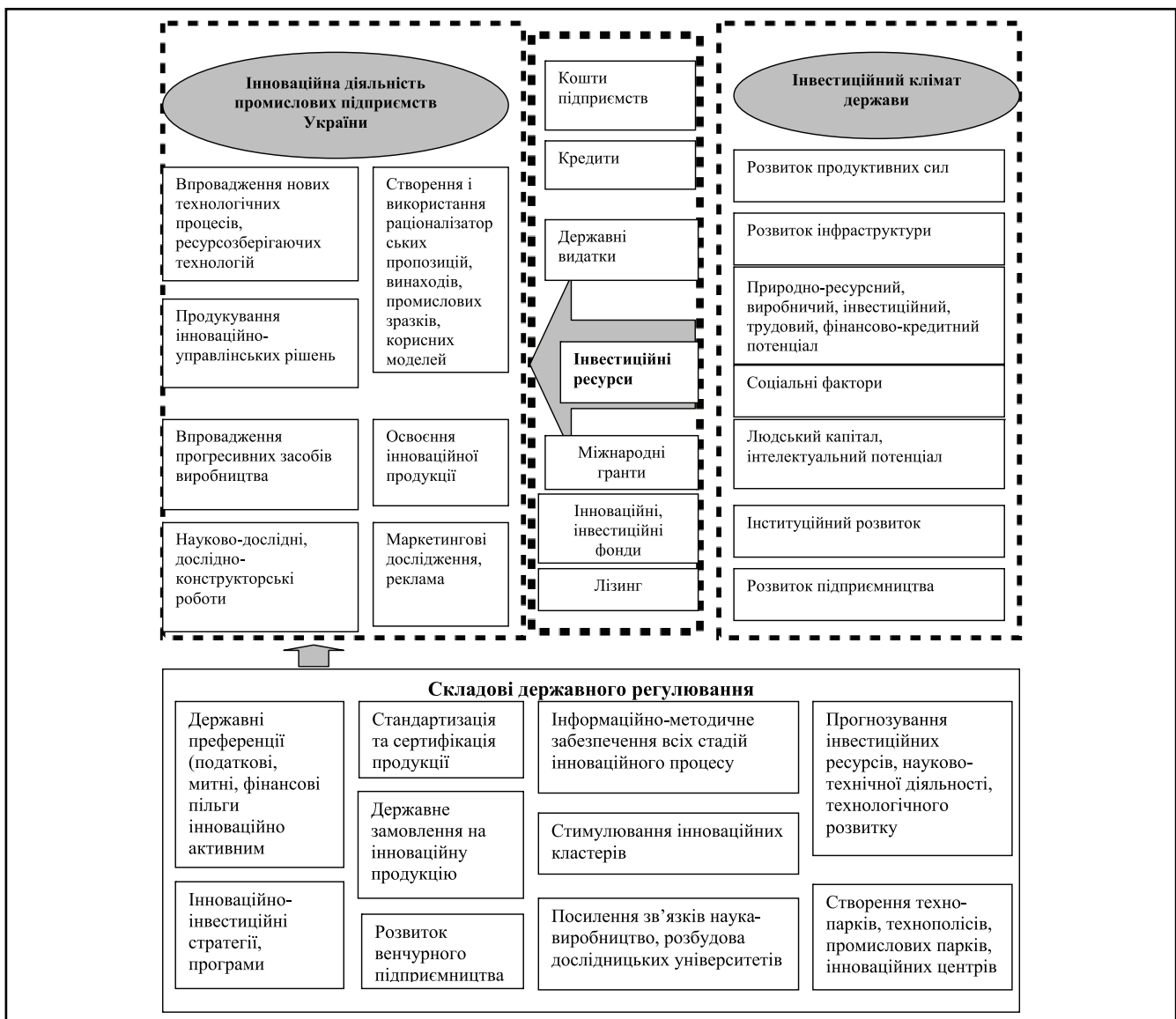


Рисунок 2. Механізм державного регулювання інноваційно-інвестиційного розвитку України

* Розраховано за даними Державної служби статистики України.

державного регулювання має стати підвищення ефективності інноваційно-інвестиційних проектів, рівня інновативності національної економіки та, у кінцевому рахунку, зростання вкладу інноваційного чинника в економічне зростання.

Механізм державного регулювання інноваційно-інвестиційного розвитку реалізується, з одного боку, через активізацію залучення інвестиційних ресурсів у впровадження інновацій, а з іншого – через створення державою сприятливих умов до активізації діяльності суб'єктів інноваційного процесу (рис. 2).

Необхідною умовою для ефективного функціонування механізму державного регулювання інноваційно-інвестиційного розвитку є фінансове забезпечення досліджень і розробок у високотехнологічних секторах економіки. Пріоритетними напрямками інноваційного розвитку у середньостроковій перспективі (2012–2016 роки) є:

1) освоєння нових технологій: а) транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, альтернативних джерел енергії, б) високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіа- і суднобудування, озброєння та військової техніки, в) виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій;

2) технологічне оновлення агропромислового комплексу;

3) впровадження нових технологій та обладнання для високоякісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики;

4) широке застосування технологій більш чистого виробництва та охорони навколишнього природного середовища;

5) розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки [5].

Реалізація пріоритетів інноваційного та науково-технічного розвитку має ґрунтуватися на основі таких засобів державного регулювання інноваційно-інвестиційного розвитку:

– державні преференції (податкові, митні, фінансові пільги інноваційно активним підприємствам)

– інноваційно-інвестиційні стратегії, державні цільові, науково-технічні програми;

– стандартизація та сертифікація продукції за міжнародними стандартами;

– державні замовлення на інноваційну продукцію;

– стимулювання інноваційних кластерів;

– розвиток венчурного підприємництва;

– інформаційно-методичне забезпечення всіх стадій інноваційного процесу, зокрема в рамках Державної цільової програми розвитку системи інформаційно-аналітичного забезпечення реалізації державної інноваційної політики та моніторингу стану інноваційного розвитку економіки;

– посилення зв'язків наука-виробництво, розбудова дослідницьких університетів;

– прогнозування інвестиційних ресурсів, науково-технічної діяльності, технологічного розвитку;

– створення технопарків, технополісів, промислових парків, інноваційних центрів.

Висновки

В основу державного регулювання інноваційно-інвестиційного розвитку України має бути покладено принцип випереджаючого зростання високотехнологічного виробництва з концентрацією інвестиційних ресурсів на пріоритетних напрямках інноваційного та науково-технічного розвитку на основі програмно-цільового методу управління.

Список використаних джерел

1. Програма економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» // Комітет з економічних реформ при Президенті України. – 88 с.

2. Програма розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні // Постанова Кабінету Міністрів України від 02.02.2011 №389.

3. Гальчинський А.С. Інноваційна стратегія українських реформ / А.С. Гальчинський, В.М. Геець, А.К. Кінах, В.П. Семиноженко. – К.: Знання України, 2002. – 336 с.

4. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / Авт. упоряд.: Г.О. Андрощук, І.Б. Жилияев, Б.Г. Чижевський, М.М. Шевченко. – К.: парламентське вид-во, 2009. – 632 с.

5. Деякі питання визначення середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності галузевого рівня на 2012–2016 роки / Постанова Кабінету Міністрів України від 17.05.2012 №397.

Т.О. ДЯЧЕНКО,
к.е.н., доцент, Національний авіаційний університет

Роль інноваційної культури в загальному процесі інноваційного розвитку підприємств

У статті висвітлюється питання значення та ролі інноваційної культури в загальному процесі інноваційного

розвитку підприємств. Розглянуто основні характеристики та особливості інноваційної культури.

Ключові слова: інноваційна культура, інноваційний розвиток, організаційна культура.

В данной статье рассмотрены вопросы значения и роли инновационной культуры в общем процессе инновационного развития предприятий. Также рассмотрены основные характеристики и особенности инновационной культуры.

Ключевые слова: инновационная культура, инновационный менеджмент, организационная культура.

This article describes how the value and role of innovation culture in the overall process of innovation development of enterprises. Also the main characteristics and features of the culture of innovation.

Keywords: innovation culture, innovation management, organizational culture.

Постановка проблеми. Сучасний стан справ в Україні потребує залучення іноземних інвестицій для розвитку її науково-технічного потенціалу. Цьому сприяє укладання Міждержавних угод про фінансове співробітництво, яке дає можливість українським підприємствам отримувати необхідні кошти для здійснення НДДКР і реалізації інноваційних проектів. Іноземні інвестори вкладають кошти в основному в чорну металургію, харчову і легку промисловість. Основними формами іноземних інвестицій є гранти, пайові внески іноземних інвесторів, участь у міжнародних інвестиційних програмах з пріоритетних напрямів розвитку, кошти іноземних наукових фондів, інвестиції міжнародних банків та інших кредитних установ.

В інноваційному розвитку підприємств все більшого значення набуває інноваційна культура – форма організаційної культури, що з'явилася наприкінці ХХ ст. як адаптація до прискорення змін у виробництві, бізнесі та суспільстві. На сьогоднішній якісний розвиток визначає саме інноваційна культура. Ця думка ще висвітлювалася у виступах учасників круглого столу на міжнародному форумі «Інноваційна культура на межі століть», який проходив у Москві 20 вересня 2001 року під егідою ЮНЕСКО. Інноваційна культура як особлива форма людської культури передбачає тісний взаємозв'язок з іншими її формами, перш за все з правовою, управлінською, підприємницькою, корпоративною. Саме інноваційна культура впливає на культуру професійної діяльності і виробничих відносин людей, а також спирається на культурні традиції країни і сфери діяльності. Інноваційна культура забезпечує сприйнятливості людей до нових ідей, їх готовності і здібності підтримувати і реалізувати інновації в усіх сферах життя. Формування інноваційної культури пов'язане з розвитком творчих здібностей і реалізацією креативного потенціалу самої людини – її суб'єкта. Інноваційна культура віддзеркалює цілісну орієнтацію людини, закріплену в мотивах, знаннях, вміннях і навичках, а також в образах і нормах поведінки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Інноваційну культуру підприємства іноді розглядають як одну з ви-

дів загальної культури організації. Стосовно організаційної культури, то її дослідженням займалися українські та зарубіжні науковці. Вихідний поштовх для теоретичного аналізу організаційної культури як специфічного об'єкта економічних відносин надали роботи таких зарубіжних вчених, як Г. Мінцберг, Е. Петтігрю, У. Оучі, Т. Діл, К. Камерон, Г. Хофстеде, Р. Рюттінгер, Е. Шейн, І.В. Грошев, Ю.К. Семенов, Є.О. Капітонов, В.О. Спивак та інші. Ці науковці основну увагу приділяють системній природі організаційної культури та дослідженню її операційних можливостей як інструменту раціоналізації менеджменту. Серед вітчизняних авторів, у роботах яких вивчаються окремі аспекти організаційної культури відповідно до власного світогляду, знань та навичок, слід виділити таких фахівців, як Г.М. Захарчин, А.Л. Єськов, Ю.І. Палеха, Г.Л. Хаєт та ін. Серед наукових досліджень, присвячених проблемі формування інноваційної культури, інтерес становлять роботи науковців різних шкіл, особливо інституціоналістів (Д. Норт, О. Уільямсон, А. Шаститко), а також авторів, які досліджували фактори, що визначають її з позицій менеджменту (І. Ансофф, О. Богорош, Е. Шейн [6]), дослідників, які вивчали специфіку її формування з розвитком постеконічних і постіндустріальних тенденцій сучасного суспільства (О. Антипіна, Д. Белл, В. Іноземцев, А. Чухно, А. Мазур, І. Гагауз [3]).

Аналіз останніх досліджень показав, що серед великої кількості публікацій недостатньо розглянуто питання саме інноваційної культури підприємства в загальному процесі управління. Також відсутній єдиний погляд на поняття, термінологію і методологію інноваційної культури.

Метою статті є поєднання в цілісну систему знання про інноваційну культуру як об'єкт управління, що надало б змогу сформувати уявлення про природу й різноманітність аспектів та функцій даного виду культури сучасного підприємства в умовах сьогодення.

Виклад основного матеріалу. Складність і надзвичайно висока рухливість ринкових процесів, поява нових запитів і зміна позицій споживачів, масштабні технологічні зрушення, стрімкий розвиток інформаційних мереж, а отже швидке поширення та отримання інформації, її доступність не тільки ускладнюють роботу підприємств, а й сприяють появі нових, часто несподіваних можливостей для бізнесу, що ґрунтуються на інноваційних баченнях. Американський фахівець з управління Пітер Друкер вказував, що «інновації (або новаторство) – це особливий засіб підприємців, за допомогою якого вони досліджують зміни в економіці та суспільстві з метою використання їх у бізнесі чи різних сферах обслуговування». Отже, за допомогою інновації організація здатна конкурувати на ринку, що потребує пильної уваги менеджерів усіх рівнів до формування системи управління новачками. Термін «інновація» став активно використовуватися в перехідній економіці України як самостійно, так і для позначення ряду родинних понять: «інноваційна діяльність», «інноваційний процес», «інноваційний менеджмент». У літературі на-

раховується велика кількість визначень. Виділяються такі ознаки, як масштаб інновацій (глобальні і локальні): параметри життєвого циклу (виділення й аналіз усіх стадій і підстадій). Закономірності процесу впровадження і т.п. У спеціальній літературі й офіційних документах частіше всього використовувалися поняття керування науково-технічним прогресом, впровадження досягнень науки і техніки у виробництво тощо, що характерно для централізовано керованої економіки. У ринкових умовах господарювання, де комерційні організації мають повну юридичну й економічну самостійність, ні про яке впровадження чого-небудь не може бути й мови. Цією принциповою відмінністю пояснюється розходження в отриманні окремих понять в області інноваційного менеджменту. Інноваційний менеджмент можна розглядати як науку і вид діяльності. З огляду на це найважливішими питаннями є природа інновацій, інноваційний процес та механізми управління ним. Як вид діяльності, інноваційний менеджмент є процесом ухвалення управлінських рішень за допомогою послідовної сукупності процедур, що утворюють загальну схему управління інноваційним процесом. Інноваційний менеджмент пов'язаний з такими основними сферами організації, як науково-технічна, виробнича, комерційна діяльність. У результаті управлінські рішення стосуються:

- розробки і впровадження нової продукції і технологій;
- модернізації й удосконалення продукції, що випускається або певної технології;
- подальшого розвитку виробництва (збуту) з одночасним скороченням застарілої продукції.

Існують певні фактори, які стримують розвиток інноваційної діяльності підприємств. Серед основних можна відмітити такі: нестача власних коштів, недостатня фінансова допомога держави, недосконалість законодавчої бази, великі витрати на нововведення, високий економічний ризик, несприйнятливості підприємства до нововведень, відсутність кваліфікованого персоналу.

Система менеджменту організацій, які використовують підприємницький, інноваційний підхід до свого функціонування і розвитку, покликана розв'язувати низку завдань, інколи суперечливих і навіть взаємовиключних: постійне оновлення асортименту продукції та послуг; оновлення і створення нових виробничих систем; нарощування ефективності виробничо-збутової діяльності, передусім шляхом підвищення продуктивності праці персоналу і зниження всіх видів витрат; розроблення і реалізація стратегії і тактики боротьби за лідерство на основі концентрації зусиль і ресурсів на найперспективніших напрямках розвитку техніки, технології, потреб, ніш і сегментів ринку; підпорядкування діяльності всіх підрозділів виробничих систем режиму складного відтворювального конвеєра нововведень. Розв'язання цих завдань забезпечується створенням динамічної і гнучкої системи управління, яка спирається на широке делегування повноважень тим рівням менеджменту, що можуть інноваційні ідеї втілювати в життя. А координація всіх робіт із залучення ін-

новацій у практику роботи підприємства чи їх створення власними силами здійснюється підсистемою інноваційним менеджментом.

Як відомо, інноваційний менеджмент має скоординувати й узгодити функціонування та взаємодію як внутрішніх, так і зовнішніх структурних елементів інноваційного процесу, створити певну узгодженість роботи. Основними цілями інноваційного менеджменту є забезпечення довгострокового інноваційного розвитку на основі ефективної організації складових елементів системи підприємства та створення конкурентоспроможної продукції, запровадження інноваційних технологій. Важливе місце в інноваційному менеджменті займає інноваційна культура, яка розглядається як цілісна система вироблених в організації і притаманних її членам моделей поведінки, що впливають спосіб життєдіяльності організації. В цьому розумінні інноваційна культура не є первісно визначеним станом. Вона – результат соціальних взаємодій і передається через навчання, численні контакти між групами людей, поведінку, настанови, норми, систему ціннісних орієнтацій, манери одягатися, етику трудових відносин, символи, стиль керівництва, церемонії, комунікації, мову.

Формування інноваційної культури ґрунтується на системі цінностей організації, які являють собою ряд ідей, часто неписаних, які обґрунтовують цілі і сенс роботи організації. Поняття культурних цінностей ширше за формальне поняття цілей організації. Культура складається з правил, дотримання яких дає позитивний ефект. Цінності насамперед ґрунтуються на людських потребах. За своєю суттю цінності організації – це трансформовані потреби її людського (персонального) середовища. Водночас потреби людей неоднорідні, що визначає складну структуру системи внутрішньофірмових цінностей. Основною особливістю цінностей є те, що вони олюднені, їхнє існування можливе тільки тоді, коли вони визнаються і засвоюються кожним з учасників людського середовища організації. В цьому полягає основна відмінність цінностей від цілей, які визначаються на основі авторитетних рішень вищого керівництва і приймаються в директивному порядку. На думку Стіва Робінса [6], сутність інноваційної культури організації розкривається в таких характеристиках, як:

- мотивованість робітників до знань і розробки інновацій;
- націленість на результат;
- робота в команді;
- прагнення досягти високого професіоналізму;
- можливість спілкування з колегами на семінарах, виставках, конференціях (поза роботою);
- свобода висловлювання думок, ідей;
- свобода творчості.

Цінності окремого робітника, що відображають його ставлення до предмета і процесу своєї праці, складають основу трудової етики як системи норм поведінки. Окремо виділяється етика групи, підрозділу, філіалу. Специфічна етика групи утворює відносно автономну субкультуру в рамках да-

ної організації. Реально діюча культура щоденно реалізується через різні конкретні форми, такі як: культурні ритуали, процедури, церемонії, комунікації з використанням особливостей, притаманної даній організації мовної культури, символів. Існують три різновиди культурних процедур в організації:

- процедури, що супроводжують інноваційно-виробничий процес, утілюючи в певні форми певні професійні дії, наприклад, процедура обговорення ідеї або способи взаємодії з колегами в творчій групі чи виробничими підрозділами. Ці процедури називаються робочими;

- процедури, що забезпечують координацію інноваційного процесу, наприклад проведення виробничих нарад. Такі процедури називаються управлінськими;

- процедури, що опосередковують завершення інноваційного процесу, підведення підсумків впровадження нововведень, одержання результатів, винагороди учасників розробок, винаходів. Це ритуали винагород і визнання.

Культурні церемонії втілюють цінності організації у вигляді святкових подій, які мають як постійний, повторюваний, так і випадковий характер, наприклад, нагородження переможців конкурсів винахідництва або церемонії, пов'язані зі значними подіями в житті фірми.

У рамках культурних комунікацій передається інформація за допомогою різних засобів – це історії, легенди, перекази, плітки і т.ін. Як правило, вони виражають у неявній формі основні цінності інноваційної культури. Інформація про цінності, яка обертається в культурних мережах, набуває специфічної форми, характерної для даної організації, тобто культурний простір різних фірм має свою, відмінну від інших, мову. В межах кожного специфічного простору мова культури уніфікована, тобто існує єдина термінологія для всіх учасників організації. Наявність власної мови в інноваційній культурі дає змогу найбільш виразно сформулювати сутність цінностей організації, які поділяють усі. Інноваційна культура – порівняно нове поняття і вид свідомої діяльності організації.

Інноваційна діяльність безпосередньо пов'язана з управлінням змінами, викликаними трансформаційними процесами в економіці країни. Але недостатність прямих реальних капітальних вкладень у виробництво унеможливорює ефективний розвиток інноваційного процесу – основи оздоровлення економіки, забезпечення її конкурентоспроможності. Останнім часом в Україні намітилася тенденція до розвитку малих підприємств, для яких характерна значно більша гнучкість у порівнянні з великим (хоча у них вище ймовірність розорення). На підтримку інноваційних процесів стали направлятися кошти комерційних і фінансових структур, кошти і гранти від зарубіжних і українських благодійних фондів. Таким чином, відбувається деяка трансформація системи фінансування.

Зміна структури і характеру технологічних зв'язків припускає, у свою чергу, розвиток міжнародної кооперації українських суб'єктів інноваційної діяльності. Цьому сприяє поява нових можливостей, перш за все завдяки відкритості

держави до іноземних інвесторів. Малий інноваційний бізнес може ефективно працювати тільки в умовах добре налагодженої інфраструктури передачі технологій (взаємодії між різними секторами науки, наукою і виробництвом, центром і периферією) і системи комунікацій. Однак така система не створена, і навіть її початки, які були закладені в доперестроєвний період, практично ліквідовані. Наприклад, комп'ютерні бази даних, що містять інформацію про публікації, переведені в більшості бібліотек на комерційну основу і доступні тільки певному колу користувачів. Тому сьогодні дуже важливо, по-перше, створення бази даних про наявні розробки та попит на них, по-друге, надання допомоги у поширенні такої інформації (передовсім регіонам).

Виникає необхідність заохочення державою науково-технічної діяльності та прискорення інноваційного циклу, зокрема податкові пільги виробникам продукції та експортні пільги для підприємств, що реалізують готові високотехнологічні вироби. Зарубіжні країни виявляють значний інтерес до інновацій і продукції цих наукоємних галузей, зумовлений певними факторами, серед яких можна виділити цінний (оскільки українські технології, техніка і висококваліфікована праця дешевше аналогічних зарубіжних); технологічний (багато розробок є унікальними, кваліфікація наших вчених і практиків досить висока, є ефективні технології створення традиційної продукції).

Треба відмітити, що, незважаючи на труднощі, інноваційна сфера України зберігає життєздатність і тенденції до розвитку. Цьому сприяють як ринкові, так і демонстративні важелі. Однак роль держави в цьому процесі має бути більш значною.

Організаційна та інноваційна культури знаходяться в тісному взаємозв'язку з культурою виробництва фірми. Відповідно, вони мають ряд спільних та відмінних рис. Але в цілому всі ці види культур розглядаються як головний механізм, який забезпечує практичне підвищення ефективності роботи організації. Граючи важливу роль у житті організації, ці види культур є предметом пильної уваги з боку керівництва. Взаємозв'язок між культурою виробництва та інноваційною культурою фірми став предметом широкого обговорення за останні десять років. Основна відмінність полягає в деякій специфіці кожного з цих видів культури управління.

Для організаційної культури управління метою є людський фактор, оскільки це, перш за все, культура спілкування між людьми. Інноваційна ж культура забезпечує сприйнятливість людьми нових ідей, їхню готовність і здатність до підтримки та реалізації нововведень у всіх сферах життя. Вона відображає цілісну орієнтацію людини, закріплену в мотивах, знаннях, уміннях і навичках, а також образах і нормах поведінки, при цьому показуючи як рівень діяльності відповідних соціальних інститутів, так і ступінь задоволення людей участю в них і його результатами. Культура виробництва складається із загальноновизнаною на фірмі системи цінностей і переконань, які керують діями і поведінкою індивідів, що утворюють організацію. Треба підкреслити, що саме вона

допомагає співробітникам зрозуміти, як функціонує організація, розкриваючи їм норми поведінки на фірмі.

Кожний з цих видів має певну, властиву тільки їй структуру, будучи набором припущень, цінностей, вірувань і символів, дотримання яких допомагає людям в організації справлятися з їхніми проблемами. Все це значно впливає на індивідуальну та групову поведінку і діяльність людей. Проте тільки в останні роки менеджери почали розуміти і цінувати значення загальної культури для виробництва.

Діапазон інноваційної культури досить широкий: від створення умов ефективного використання інноваційного потенціалу (особистості, підприємства, організації) до його реформування.

Особливе місце в інноваційній культурі має займати мотивація працівників. Мотивація – це основний шлях адаптації працівника в культурі компанії, усвідомлення своєї ролі й місця в ній, визначення свого внеску в зміцнення культури. Мотивація має на меті створення необхідних умов і стимулів для найбільш повної реалізації трудового потенціалу кожним працівником на конкретному робочому місці. Особливу важливість здобуває усвідомлення людьми високих і суспільно значимих мотивів, таких як ціль у житті, покликання, служіння моральній і чесній справі, місії компанії тощо. Правильний вибір мотивів є однією з основних цілей людини, що визнає її задоволеність життям і розвиток як особистості. Саме тому мотивацію варто починати з формування професійних мотивів, причому бажано в більш ранньому віці. За допомогою трудової мотивації відбувається усвідомлення індивідом необхідності й важливості включення в будь-яку зі сфер суспільного виробництва.

Розуміння сутності мотиваційних процесів засноване на вивченні взаємозв'язку двох основних категорій економіки: виробництва й споживання. Що спонукує людину до праці, змушує її підвищувати свою кваліфікацію, шукати нові форми й методи роботи? Відповідь на це питання можна дати, лише визнавши, що саме в споживанні зроблені продукти і їхні споживчі властивості або усвідомлюються як необхідність, що сприяє подальшому розвитку виробництва, або ні, і в цьому випадку виробництво даного продукту припиняється. У цьому взаємозв'язку відбувається народження потреб, які й змушують людей діяти так, а не інакше. Як відомо, потреба – це усвідомлена необхідність у тих або інших матеріальних, культурних благах, соціальних і духовних цінностях.

Висновки

Підсумовуючи, треба відзначити, що важливе місце в інноваційному менеджменті займає інноваційна культура. Саме від її рівня та розвитку залежить ефективність та конкурентоспроможність українських підприємств. Особливо це актуально для нестабільної економіки України, оскільки сьогодні склалася ситуація, коли розвиток інноваційної діяльності в значній мірі стримується економічною кризою, труднощами адаптації до нових умов науково-технічної інфраструктури, побудованої відповідно до соціалістичної системи господарювання; недосконалістю форм і методів державного впливу, які б стимулювали інноваційну активність товаровиробників. Незважаючи на це, Україна має високий потенціал інноваційного розвитку, і важливим завданням держави є втілення цього потенціалу на благо суспільства в цілому. Фактично метою сприяння інновацій з боку держави є досягнення стандартів життя існуючих у розвинених країнах. У цьому напрямі важливе місце посідає інноваційна культура підприємства. Від її впровадження, розвитку та функціонування залежить і здатність підприємства підвищити свою конкурентоспроможність та отримати певні прибутки, що, у свою чергу, матиме позитивний вплив безпосередньо і на стан національної економіки.

Список використаних джерел

1. Андрущенко В.П. Економіка вищої освіти України: тенденції та механізми розвитку / Віктор Андрущенко. – К.: Пед. преса, 2006. – С. 28.
2. Найдюнов І., Кот Г. Головні важелі в управлінні якістю освіти [Електрон. ресурс] // Персонал. Журнал інтелектуальної еліти. – 2009. – №1.
3. Мазур А.А., Гагауз І.Б. Современные институциональные структуры. – Х.: СПО Либуркина Л. М., 2005. – 348 с.
4. Менеджмент та маркетинг інновацій: Монографія / За заг. ред. д.е.н. проф. С.М. Ілляшенка. — Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. – 616 с.
5. Robbins S. P. Essentials of Organizational Behavior. N.J.: Prentice Hall, 1992.
6. Шейн Э. Организационная культура и лидерство. – СПб.: Питер, 2002. – 336 с.
7. Шипуліна Ю.С. Інноваційна культура організації: сутність, структура, підходи до оцінки / Ю.С. Шипуліна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2010. – №2. – С. 132–138.

Необхідність диверсифікації розширення географії розміщень цінних паперів українськими емітентами

Проаналізовані особливості розміщення цінних паперів на міжнародних фондових майданчиках, висловлені рекомендації щодо диверсифікації розміщення цінних паперів українськими емітентами на міжнародному фондовому ринку.

Ключові слова: цінні папери, фондові майданчики, розміщення, IPO.

Проанализированы особенности размещения ценных бумаг на международных фондовых рынках, предложены рекомендации относительно диверсификации размещения бумаг украинскими эмитентами на международном фондовом рынке.

Ключевые слова: ценные бумаги, фондовые площадки, размещение, IPO.

Peculiarities of public offering of securities on the international stock market are analyzed, recommendations over diversification of public offering of securities by Ukrainian issuers on the international stock market.

Keywords: securities, stock market, public offering, IPO.

Постановка проблеми. У зв'язку з глобалізацією економічного середовища, недостатньою розвиненістю українського фондового ринку та посткризовим станом міжнародного ринку банківського кредитування сьогодні зростає об'єктивна необхідність залучення фінансових ресурсів національними компаніями на міжнародному фінансовому ринку. Накопичений досвід розміщень українськими емітентами, тенденції розвитку міжнародного фінансового ринку та законодавчої бази ставлять проблему пошуку оптимальних механізмів і способів залучення капіталу, що змушує вітчизняні компанії ретельно підходити до вибору фондового майданчика.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На теоретичному і методологічному рівнях питання залучення фінансових ресурсів розглядалися у фундаментальних працях таких зарубіжних учених-економістів, як О. Алексєєв, Н. Берзон, В. Булатова, О. Бурєнін, І. Бурковський, Л. Вільямс, В. Галанов, І. Дороніна, А. Кейн, Р. Колбі, В. Малюгін, А. Маркус, М. Міллер, Я. Міркін, Д. Михайлов, Е. Найман, О. Некіпелова, С. Пелиха, Б. Рубцов, І. Террі, В. Шарп та ін.

Серед вітчизняних науковців дослідженню механізмів залучення фінансових ресурсів на міжнародному фондовому ринку присвячені праці таких учених, як Л. Антонюк, А.І. Берлач, С. Бірюк, А.Г. Загородній, О. Кіреєв, В. Корнєєв, А.Б. Кондрашин, Ю.Я. Кравченко, О.М. Мозговий,

В.Н. Парсяка, В.Г. Пасічник, В.І. Павлов, Ю. Пахомов, А.Поручник, В.В. Раровська, О.М. Роїн, О.М. Сохацький, В.М. Шелудько та інш.

Актуальність теми та наявність широкого кола проблемних питань для дослідження й зумовило вибір теми, спрямованість і зміст дослідження.

Метою даної **статті** є дослідження особливостей механізмів залучення фінансових ресурсів на різних фондових майданчиках та розробка рекомендацій з диверсифікації розширення географії розміщень цінних паперів українськими емітентами.

Виклад основного матеріалу. Окрім питань удосконалення законодавчої бази України для сприяння національним емітентам до залучення фінансування на міжнародному фондовому ринку, перед українськими компаніями має поставати питання розширення географії розміщень цінних паперів. Цьому передують низка об'єктивних причин. Так, зокрема, сьогодні переважна кількість українських емітентів віддають перевагу Варшавській та Лондонській фондовим біржам. Якщо розглядати акціонерне фінансування, варто зазначити, що починаючи з 2005 року українські емітенти розміщували свої акції переважно на Лондонській та Варшавській фондових біржах. Лише у 2007 році компанія Astarta Holding здійснила IPO, залучивши \$31,7 млн. на Deutsche Borse. Саме тому для подальшого дослідження слід перш за все розглянути нормативні вимоги саме тих бірж, які були платформою для IPO українських емітентів, а також визначити перспективи розширення географії розміщень акцій вітчизняних компаній в аспекті аналізу нормативно-правових вимог перспективних для виходу фондових майданчиків.

Протягом досліджуваного періоду однією із найпривабливіших бірж для проведення IPO компаніями, основна діяльність яких здійснюється в Україні, була Варшавська фондова біржа. Основними перевагами виходу на ринок акцій на цьому майданчику є нижча вартість розміщення та висока ліквідність ринку. У 2009–2010 роках Варшавська фондова біржа була лідером за кількістю проведених публічних розміщень, залишивши позаду Лондонську фондову біржу та NYSE Euronext.

На думку експертів, інші закордонні фондові біржі є менш привабливими для вітчизняних компаній, а здійснювати IPO на Лондонській фондовій біржі доцільно лише тим емітентам, капіталізація яких перевищує \$1 млрд. Варто зазначити, що таких компаній в Україні небагато. Необхідною міні-

мальною капіталізацією суб'єкта господарювання для виходу з публічним розміщенням акцій на NYSE Euronext є \$150 млн., а на Deutsche Borse (Франкфуртська біржа) – \$50–300 млн., проте інвестори, котрі працюють на цих фондових майданчиках, обережно інвестують в український бізнес, що пов'язано зі значним ризиком у країні [1, с. 14].

У 2011 році з п'ятох українських компаній, які здійснювали розміщення на Варшавській фондовій біржі (ВФБ), найбільший обсяг залучених коштів (\$80 млн.) виявився у Coal Energy S.A. (Люксембург) – компанії, яка об'єднала активи підприємств НПО «Механік» з міста Дзержинськ Донецької області. Залучені кошти спрямовуватимуться на фінансування стратегії зростання цієї компанії. Westa ISIC S.A. (Люксембург), холдингова компанія великого українського виробника акумуляторів «Веста» (Дніпропетровськ), завдяки IPO наблизилася до заповітної мрії – увійти у трійку найбільших компаній із виробництва акумуляторів в Європі (нині вона в п'ятірці лідерів). Отримані кошти вона спрямує на організацію виробництва нової продуктової лінійки VRLA батарей та на оптимізацію структури капіталу шляхом погашення найдорожчої частини кредитного портфелю.

Ще три компанії, які провели цього року IPO на ВФБ, – аграрні. Це один з провідних виробників яєць і яєчних продуктів – агропромислова група компаній «Овостар Юніон», вертикально інтегрована компанія KSG Agro, що працює практично у всіх сегментах агоринку (виробництво, переробка та продаж сільськогосподарської продукції) та «Індустріальна молочна компанія» («ІМК»). ІМК, зокрема, спрямує залучені кошти на розширення сільськогосподарських угідь до 88 тис. гектарів.

Порівняно з Лондонською біржею обсяги угод на Варшавській біржі в кілька разів менші, але й вимоги до компаній ліберальніші. Зараз на Варшавській фондовій біржі котируються акції понад 400 компаній, але іноземних серед них вкрай мало (менше 40), при цьому українські компанії серед них посідають перше місце.

На Варшавській фондовій біржі розміщення цінних паперів відбувається на двох майданчиках: основному (Main List), що регулюється законодавством Польщі та ЄС і альтернативному (New Connect), який регулюється правилами, встановленими біржею. Загалом, якщо розглядати обидва майданчики з точки зору привабливості для українських компаній, то на сьогодні на альтернативному майданчику торгуються акції лише одного українського емітента – компанії «Агро ліга», а загальна кількість іноземних компаній на майданчику становить всього три. Цей ринок є цікавим для середнього бізнесу з планованим обсягом залучення від \$1 млн. до \$10 млн. [2].

Витрати на проведення IPO на даній біржі вважаються досить – таки конкурентоспроможними порівняно з іншими біржами. Так, в залежності від розміру пропозиції вартість лістингу для емітента коливається від 6% від загального розміру розміщення при IPO на суму до 10 млн. євро до 0,8% – при IPO понад 251 млн. євро. На альтернативному майданчику затрати не перевищують 500 тис. євро.

Головні нормативні вимоги до лістингу на основному майданчику Варшавської фондової біржі є привабливішими для українських компаній, ніж вимоги інших бірж, таких як Лондонська, Нью-Йоркська. Стандартними вимогами, які висувають всі біржі, є такі: складений проспект емісії, затверджений управлінням контрольного органу ринку капіталу в одній із країн Європейського Союзу (у Польщі – це Комісія фінансового нагляду); перевірені аудитором фінансові звіти за три останні роки; компанія не може бути у стані проведення процесу банкрутства або ліквідації.

Щодо переваг Варшавської біржі, то вартість акцій та власного капіталу компанії не може бути меншою за 15 млн. євро, а у випадку, якщо акції однієї емісії якого були протягом не менш шести місяців предметом обігу на іншому регульованому ринку або на альтернативному ринку біржі, – вартість акцій не менше, ніж 12 млн. євро, що є нижчим нормативом, ніж на інших біржах. За правилами біржі щонайменше 15% акцій, які мають бути допущені до біржового обігу, мають належати міноритарним акціонерам (кожен з яких може володіти не більш ніж 5% голосів на загальних зборах акціонерів) або щонайменше 100 тис. акцій, що мають бути допущені до біржового обігу, вартістю не менше 1 млн. євро за останньою ціною продажу або ціною емісії, мають належати міноритарним акціонерам. Критерії лістингу на альтернативному ринку є набагато ліберальнішими в порівнянні з головним ринком і передбачають розміщення переважно серед вузького кола інвесторів (до 100 інвесторів), саме тому не потребується складання проспекту емісії, достатньо інформаційного документу.

Варто звернути увагу на той факт, що понад половина акцій на Варшавській фондовій біржі розкуповується місцевими резидентами, найактивніші з яких – пенсійні фонди. Це пояснюється польським законодавством, за яким до поточного року громадяни щомісяця відраховували на користь пенсійних фондів 7% доходу, а ті, у свою чергу, були зобов'язані інвестувати 50% отриманих внесків у цінні папери на польській біржі. Проте сьогодні через зміну законодавства ставка відрахувань громадян зменшена до 2%, отже у недалекому майбутньому у багатьох пенсійних фондів може утворитися дефіцит інвестиційних коштів, що повинні враховувати українські емітенти, для яких даний майданчик є одним із пріоритетів вибору розміщення.

Ще однією особливістю розвитку Варшавської фондової біржі слід відзначити її перенасичення агропромисловими компаніями. Так, в останні роки польський ринок капіталу став особливо популярним серед українських агрохолдингів і, як наслідок, відбулося перенасичення ринку пропозицією акцій компаній даної галузі. В 2011 році частина компаній даної галузі відклала свої первинні розміщення. Також на біржі зафіксовано й перенасичення цінними паперами українських емітентів загалом. Свідченням цьому є той факт, що у 2011 році компанія Coal Energy, виробник енергетичного та коксівного вугілля, що володіє в Україні виробничим об'єднанням «Механік», продала на Варшавській фондовій

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

біржі 25% своїх акцій і залучила капіталу у \$81,5 млн., що в 1,6 раза менше, ніж очікувалося. Сьогодні Варшавська біржа перебуває в очікуванні IPO PKO Bank Polski, що запропонує акцій на суму \$3,3 млрд., у той час як за оцінками основні інвестори до кінця року вкладуть коштів лише на \$1,8 млрд. Деякі українські компанії в 2011 році відмовилися від розміщення на Варшавській фондовій біржі – це такі компанії агросектору, як ViOil та Valinor.

Аналіз нормативно-правової бази залучення ресурсів на Лондонській фондовій біржі дозволяє зробити такі висновки: дана біржа пропонує на вибір два майданчики, що відповідають різним потребам емітентів – основний ринок (Main Market) та альтернативний інвестиційний ринок (AIM). Основний ринок регулюється спеціальним державним органом – Адміністрацією Великої Британії з лістингу (United Kingdom Listing Authorities, UKLA) – і з 2010 року, після введення в законодавство Великобританії розмежувань, ринок ділиться на два сегменти – стандартний та преміальний. Преміальний більш жорстко регулюється, до його учасників пред'являються підвищені вимоги щодо розкриття інформації. Стандартний сегмент у цілому відповідає європейським нормам. Компанії, акції яких котируються в стандартному сегменті ринку, подають фінансову звітність кожні півроку. Емітенти, акції яких відносяться до преміум-сегменту, повинні звітувати раз на квартал.

На альтернативному ринку розміщують свої акції дрібні та зростаючі компанії, він повністю регулюється Лондонською фондовою біржею. Для здійснення регуляторних функцій на цьому майданчику залучаються спеціальні компанії – призначені консультанти. Вони спеціалізуються на корпоративних фінансах і допомагають емітенту підготуватися до розміщення, а також контролюють його дії на біржі під час перебування на ринку.

Прикладом успішного IPO поточного року є розміщення акцій компанії Glencore (займається міжнародною діяльністю у сфері виробництва, закупівлі, переробки, транспортування, зберігання і постачання металів, мінералів, енергетичних продуктів та сільськогосподарської продукції), яка залучила понад \$10 млрд. у преміум-сегменті на основному ринку. Що стосується українських компаній, то за останні два роки лише дві

компанії з України провели IPO у Лондоні – «Авангард» у 2010 році та Continental Farmers у 2011 році. Ці емітенти залучили \$187 млн. і \$24,2 млн. відповідно.

Загалом, хоча багато компаній тяжіють до розміщення цінних паперів саме на альтернативному майданчику, на якому діють спрощені нормативи для емітентів, не варто забувати, що альтернативний майданчик не може забезпечити таке широке коло інвесторів, настільки справедливую оцінку цінних паперів, як пропонує Лондонська біржа. Оскільки Лондонська фондова біржа є також лідером з розміщення облігацій, розглянемо основні відмінності основного ринку (LSE) та альтернативного (AIM) у вимогах по лістингу емітентів, включаючи випуск глобальних депозитарних розписок на основному ринку, боргових цінних паперів і випуск акцій (див. табл.). Як свідчать дані таблиці, для Лондонської фондової біржі існує мінімальна вимога до частки паперів, що знаходяться у вільному обігу, – 25%. Це означає, що, наприклад, після проведення IPO компанія несе відповідальність перед своїми акціонерами.

Вона повинна регулярно розкривати інформацію про себе і підтримувати зв'язок з акціонерами, що потребує створення спеціального департаменту, який відповідатиме за зв'язок з інвесторами з різних країн та інформуватиме їх про те, що відбувається в компанії.

Для проходження лістингу на основному майданчику Лондонської біржі компанія не обов'язково має бути британською, проте вона має бути зареєстрована на території Євросоюзу. Проте за правилами Лондонської біржі компанія може зберегти українську реєстрацію у випадку розміщення через депозитарні розписки, якщо законодавство самої країни походження емітента це дозволяє. Акції на даній біржі завжди оцінені в фунтах стерлінгів. Вартість розміщення на основному майданчику становить 3–8% від суми розміщення.

На Лондонській фондовій біржі обов'язковою є й вимога розкриття імен акціонерів, які володіють більше 3% акцій компанії. Крім того, існує так званий Кодекс злиттів і поглинань (Takeover Code). Він застосовується до компаній з лістингом у преміальному сегменті. Цей кодекс, зокрема, передбачає дотримання такого правила: якщо пакет акцій, який контролює одна особа, перевищує 10%, ця особа зобов'язана вику-

Вимоги по лістингу на LSE та AIM

Тип вимоги	Основний ринок	Альтернативний ринок	Боргові цінні папери та GDR	Вимоги
Загальні вимоги до всіх типів лістингу	+	–	+	Мінімальна капіталізація компаній для випуску акцій та GDR 700 тис. фунтів стерлінгів та 200 тис. фунтів стерлінгів для боргових цінних паперів
	+	+	+	Подання проспекту емісії до управління Великобританії по лістингу
	+	–	–	Мінімум 25% акціонерного капіталу має бути у вільному обігу
Особливі вимоги до емітентів, що випускають цінні папери вперше	+	–	–	Більше 3 років досвіду торгівлі
	+	–	–	3 роки прибуткової діяльності
	+	–	–	Попередня перевірка документів FSA

Джерело: складено на основі даних Юркевич О. М. Географія бірж українських / Вісник кредитно-економічного факультету КНЕУ. – 2011. – №2 [4].

пити в інших міноритарних акціонерів, якщо вони цього хочуть, їхні папери за найвищою біржовою ціною за останні 12 місяців. Управління по фінансовому регулюванню та контролю вимагає, щоб емісія акцій була у формі IPO акцій, тобто не можна провести залучення капіталу шляхом емісії GDR, а також компанія не може бути перетворена із приватної на публічну шляхом випуску депозитарних розписок. Таким чином зазначена норма законодавства стимулює випуск GDR компаніями через спрощену процедуру лістингу.

Альтернативний майданчик Лондона є привабливим для інвесторів, оскільки приватні інвестори, які купують папери на AIM, мають податкові переваги – вони отримують знижки з податку на доходи. Ринок депозитарних розписок, де котируються акції, наприклад, компаній «Авангард» і «МХП», – це скоріше ринок для професійних інвесторів. Приватні інвестори зазвичай безпосередньо не купують депозитарні розписки, оскільки їм зручніше інвестувати в депозитарні розписки через професійних інвесторів. Важливо відзначити можливість використання проспекту емісії зареєстрованого в іншій країні ЄС на альтернативному ринку та на ринку боргових інструментів чи для повторної пропозиції акцій. Сьогодні одним із найбільш привабливих факторів при виборі AIM є відсутність вимог до емітента за обсягом розміщення і надання фінансової звітності за попередні роки.

З червня 2011 року Лондонська біржа посилила правове поле регулювання діяльності емітентів і ввела закон «Проти корупції», який передбачає кримінальну відповідальність за його порушення [3].

Незважаючи на той факт, що Лондонська фондова біржа за обсягами капіталізації та кількістю емітентів значно відстає від Нью-Йоркської фондової біржі, її роль для України та країн СНД значно зросла через сприятливий режим оподаткування. Популярність Лондонської фондової біржі також обумовлена значним післякризовим підвищенням вимог до емітентів на Нью-Йоркській фондовій біржі та недостатнім обсягом торгів акціями.

Дослідження досвіду розміщення українських емітентів та тенденцій розвитку світового фінансового ринку дозволяє зробити висновок щодо необхідності розширення географії розміщення цінних паперів українськими емітентами. Потрібно відзначити той факт, що Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку України почала тісну співпрацю з Гонконгською фондовою біржею. Суть співпраці полягає у сприянні виходу українських емітентів, розробці механізму крос-лістингу та рекомендацій для НКЦПФР і емітентів з боку біржі. Так, перші українські IPO на даній біржі можуть вже відбутися у 2012 році.

Ще одним актуальним питанням є питання про включення України у список «визнаних юрисдикцій» Гонконгської фондової біржі. Проте необхідним кроком на даному шляху має стати підписання двосторонньої угоди про співробітництво між НКЦПФР та Securities Futures Commission (SFC) – регулятором ринку цінних паперів Гонконгу. Проте у ви-

падку, якщо НКЦПФР приєднається до Багатостороннього меморандуму про взаєморозуміння IOSCO (Multilateral Memorandum of Understanding), двостороння угода не буде потрібною. Але приєднання до меморандуму може бути затягненим процесом через відсутність в Україні розвинутого законодавства про інсайдерську інформацію.

Гонконгська фондова біржа сьогодні вважається однією із найбільш перспективних для подальшого розміщення цінних паперів іноземних емітентів. На Гонконгській фондовій біржі можуть бути розміщені як акції, так і депозитарні розписки на акції іноземних емітентів. Проте по відношенню до іноземних емітентів тут передбачені певні додаткові вимоги: так, законодавство країни місцезнаходження емітента має відповідати стандартами захисту прав акціонерів Гонконгу. Для цього було введено поняття «визнаних юрисдикцій», законодавство яких офіційно визнано таким, що відповідає вимогам захисту прав акціонерів. Сьогодні до них відносяться такі країни: Австралія, Бермуди, Британські Віргінські острови, Канада, Кайманові острови, Кіпр, КНР, Німеччина, Джерсі, Люксембург, Сінгапур, Великобританія.

Гонконгська фондова біржа представлена двома майданчиками: основним та майданчиком для компаній, що розвиваються. І хоча остання розрахована на компанії з невеликою та середньою капіталізацією та містить спрощені вимоги до лістингу, проте суттєвою особливістю саме для українських компаній є той факт, що на даному майданчику заборонено розміщення депозитарних розписок і рівень ліквідності на даному майданчику недостатній.

Усі нормативи, яким мають відповідати компанії для лістингу на основному майданчику Гонконгської фондової біржі, можуть бути поділені на три категорії. Перша група – нормативи фінансового характеру. Компанія може бути допущена до лістингу, якщо її капіталізація становить понад 200 млн. гонк. дол. (близько \$26 млн.), за умови, що за останні три роки її прибутки в сукупності були не нижчими за 50 млн. гонк. дол. (\$6,4 млн.). У випадку, якщо у компанії були відсутні прибутки, вона може бути допущена, якщо її капіталізація не менше 2 млрд. гонк. дол. (\$256 млн.) при позитивному грошовому потоці у 500 млн. гонк. дол. (\$64 млн.) за останній рік. Якщо ж капіталізація компанії становить 4 млрд. гонк. дол. (\$513 млн.), вимога про додатний грошовий потік не має бути дотримана. Як і на інших провідних світових біржах, компанія мусить надавати звітність, що пройшла аудит за останні три роки.

До другої групи вимог відносять вимоги щодо строків існування та діяльності компанії. До лістингу не допускаються компанії, що ведуть господарську діяльність менше трьох років. Проте для приваблення компаній, які займаються інфраструктурними проектами, для них є виключення, що також розповсюджуються на гірничодобувні та проектні компанії. Керівництво компанії має залишатися стабільним за останні три роки та на момент лістингу має бути щонайменше два незалежних директори.

Остання група нормативів встановлює вимоги щодо обсягів розміщення: щонайменше 25% всіх розміщених акцій компанії мають знаходитися у вільному обігу у понад 300 акціонерів, а також всі іноземні емітенти мають призначити спонсора. Загалом, Гонконгська фондова біржа виставляє досить чіткі та зрозумілі критерії до лістингу, що є доступними для компаній з країн, що розвиваються.

Висновки

Після відновлення рівня IPO у післякризові роки у 2011 році обсяги залучень скоротилися до \$170 млрд., \$94 млрд. з яких припадали саме на компанії з країн, що розвиваються, які хоча й знизили свою активність, проте значно менше, ніж європейські та американські емітенти.

Проаналізувавши світовий досвід залучення фінансових ресурсів на міжнародних фондових біржах, варто зазначити, що сьогодні на світовій арені все більшої привабливості для проведення розміщень набувають біржі країн, що розвиваються. Серед п'яти найбільших бірж за обсягами залучених через IPO ресурсів три з них із країн, що розвиваються (Шеньчженська, Гонконгська та Шанхайська біржі). Так, зокрема, Гонконгська фондова біржа вважається осередком для здійснення первинних розміщень акцій та депозитарних розписок на 2012 рік.

Як результат проведеного дослідження було виявлено традиційні майданчики для розміщень акцій емітентів із

певних країн. Зокрема, китайські компанії із року в рік віддають перевагу американським фондовим біржам; емітенти із Індії з 2009 по 2011 рік проводили IPO виключно на Лондонській фондовій біржі. Дані результати дослідження є актуальними у світлі того факту, що у 2011 році було прийнято інвестиційний план з розвитку інфраструктури Індії на суму \$1 трлн. та програму приватизації, що передбачає залучення фінансових ресурсів обсягом \$10 млрд. понад 100 індійськими компаніями. Дані розміщення слід очікувати перш за все на Лондонській фондовій біржі, що викликає необхідність українським емітентами диверсифікувати майданчики для розміщення власних цінних паперів.

Список використаних джерел

1. Звіт компанії «Ернст енд Янг» 2012 Global IPO Update. [Електрон. ресурс]. Режим доступу: <http://www.shinnihon.or.jp/shinnihon-library/publications/research/2012/pdf/2012-04-04-02.pdf>
2. Найман Э.Л. Малая энциклопедия трейдера. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 403 с.
3. Руководство по выбору рынка для листинга акций в Европе / PWC. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pwc.ru/capital-markets/publications/which-market-guide.html>
4. Юркевич О.М. Географія бірж українських IPO / О.М. Юркевич, С.І. Дорошенко, О.І. Дорошенко // Вісник кредитно-економічного факультету КНЕУ. – 2011. – №2.

В.І. ФРИДЕЛЬ,
аспірант, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Характеристика леверидж-лізингу: зарубіжний досвід та можливості застосування в Україні

У статті досліджено теоретичні засади леверидж-лізингу, проаналізовано зарубіжний досвід застосування даного виду лізингу, описано суб'єктів угоди та механізм їх взаємодії між собою. Здійснено порівняння способів організації леверидж-лізингу в США та Росії, обґрунтовано рекомендації для вітчизняного ринку лізингу.

Ключові слова: леверидж-лізинг, роздільний лізинг, лізингова компанія, лізингодержувач.

В статье исследованы теоретические основы леве-
ридж-лизинга, проанализирован зарубежный опыт
применения данного вида лизинга, описаны субъекты
сделки и механизм их взаимодействия между собой.
Осуществлено сравнение способов организации леве-
ридж-лизинга в США и России, обоснованы рекомен-
дации для отечественного рынка лизинга.

Ключевые слова: леве-
ридж-лизинг, раздельный
лизинг, лизинговая компания, лизингополучатель.

*In this article investigated the theoretical bases of lever-
aged-leasing, analyzed foreign experience with this type of le-
ase agreement and the subjects described the mechanism
of their interaction with each other. Made the comparison
methods of leveraged-leasing in the U.S. and Russia, ground-
ed recommendations for domestic leasing market.*

Keywords: leveraged-lease, separate leasing, leasing
company, lessee.

Постановка проблеми. Розглядаючи зарубіжну практи-
ку ведення лізингового бізнесу, доцільно звернути увагу на
те, що в розвинутих економіках значна кількість лізингових
операцій побудована на основі використання такої форми
організації угоди, як «леверидж-лізинг» (leveraged lease)
або «роздільний лізинг» (зустрічається також назва «пайо-
вий лізинг»). У США та в європейських країнах у середньо-
му близько 35% всіх лізингових угод нині здійснюють саме

на умовах леверидж-лізингу [1, с. 15]. Як правило, за допомогою роздільного лізингу реалізуються всі великі проекти, що потребують значних капіталовкладень. Форма леве- ридж-лізингу є однією з найбільш складних різновидів лі- зингових операцій, оскільки передбачає багатоканальне фін- ансування й залучення багатьох суб'єктів ринку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В умо- вах української економіки леверидж-лізинг називають одні- єю з найперспективніших форм лізингу. Це пов'язано з по- требою реалізації великомасштабних проектів та з можли- вістю поєднати переваги лізингу з потужністю банківського сектору. Однак вітчизняними науковцями дана форма лі- зингу розглядається вкрай мало. Загальні теоретичні підхо- ди щодо класифікації лізингу розглядали такі вітчизняні ав- тори, як В.І. Міщенко, Н.Н. Внукова, А.М. Турило, О.О. Ольхо- виков, А.Г. Загородній, Н.Е. Селюченко, Н.Г. Слав'янська, Т.А. Черемисовата та ін. Сучасні дослідження типів лізингу знаходять своє відображення у таких авторів, як Н.В. Гриш- ко, О.В. Кунченко, Н.І. Подольчак, Т.І. Топішко, Л.Я. Снігір. Водночас у працях українських вчених леверидж-лізинг розглядається лише як один з видів лізингу, без детального аналізу його можливого застосування.

Зокрема, В.І. Міщенко, О.Г. Луб'яницький, Н.Г. Слав'янська зазначають, що за критерієм «спосіб фінансування» розріз- няють такі види лізингу: за рахунок власних коштів, за рахунок залучених коштів та роздільний лізинг. Т.І. Топішко, аналізую- чи всі можливі форми та види лізингу, погоджується з попе- редніми авторами, але роздільний лізинг називає змішаним. Н.І. Подольчак вказує, що залежно від складу учасників виді- ляють прямий, непрямий та роздільний лізинг, де останній ав- тор поділяє на акціонерний, груповий та леверидж. Н.В. Гриш- ко та О.В. Кунченко, посилаючись на російських авторів, про- сто вказують, що фінансовий лізинг поділяється на класич- ний, поворотний, леверидж-лізинг та сублізинг. А при визна- ченні власної класифікації автори леверидж або роздільний лізинг взагалі не засвідчують, лише за критерієм «визнача- ється та регулюється діючим законодавством України» най-

більш близьким зазначають «пайовий лізинг». Таким чином, в українських науковців немає навіть однозначного відношення до левериджу в класифікації видів лізингу. Варто зазначити, що визначення роздільного лізингу українських авторів є до- слівним перекладом з російських. Так, у вітчизняних джерелах найчастіше зустрічається таке трактування леверидж-лізин- гу – це найскладніша форма лізингу, пов'язана із залученням багатьох різних каналів фінансування дорогих проектів. При цьому лізингодавець, купуючи предмет лізингу, сплачує зі своїх коштів неповну суму, а на решту бере позику в одного чи кількох кредиторів, або часткову участь бере постачальник (виробник предмета лізингу) [2].

Щодо російських вчених, то в їхніх працях є формулюван- ня леверидж-лізингу як окремого виду лізингу, а також часткове дослідження природи походження й способів за- стосування леверидж лізингу (див. табл.). Доцільно заува- жити, що багато авторів по-різному називають леве- ридж-лізинг й відносять однакове визначення до розділь- ного, пайового, лізингу за участю сторін тощо.

Оскільки леверидж-лізинг, як і сам лізинг поширився сві- том зі США та Великобританії, логічно, що найбільш дослі- джено дане поняття зарубіжними авторами. Щодо леве- ридж-лізингу, варто виділити таких авторів, як Річард Кон- тіно, Товнстед Волкер, Френк Фебоззі, Генрі Девіс, Стефано Каселлі, Стефано Гаттіта ін.

Мета статті. Метою нашого дослідження є розгляд тео- ретичних основ леверидж-лізингу, вивчення зарубіжного досвіду застосування даного виду лізингу, аналіз суб'єктів угоди та способів взаємодії їх між собою, процесу грошових потоків тощо. Насамперед цікавим є досвід країн із розви- нутую лізинговою індустрією та країн із подібним до вітчиз- няного лізинговим ринком. Порівняння й визначення мо- жливих способів застосування леверидж-лізингу є акту- альним питанням і для економічного обґрунтування леве- ридж-лізингу, і для практики українських компаній.

Виклад основного матеріалу. Насамперед варто зро- зуміти етимологію слова. Від англійського lever – важіль,

Визначення леверидж-лізингу в наукових працях російських авторів

Назва виду	Визначення	Автор
Леверидж-лізинг	Особливий вид фінансового лізингу, при якому велика частка (за вартістю) зда- ного в оренду обладнання береться у найм у третьої сторони (інвестора), і в першій половині терміну оренди здійснюються амортизаційні відрахування за орендоване обладнання та сплата відсотків за взятою позику на придбання обладнання. Це зменшує оподатковуваний дохід інвестора і створює ефект від- строчки податку [3]	Асоціація ро- сійських банків
Леверидж-лізинг (кре- дитний, пайовий, роз- дільний)	Передбачає додаткове залучення коштів для лізингових операцій з боку, коли об'єктом лізингу є дороге обладнання. Основний орендодавець отримує пере- важне право на отримання орендних платежів [4]	Шабашев В.А., Федулова Е.А. Кошкин А.В.
Лізинг за участю без- лічі сторін (роздільний лізинг, груповий або акціонерний лізинг)	Здійснюється за участю декількох компаній постачальників, лізингодавців та за- лученням кредитних коштів у банків, а також страхуванням лізингового майна і повернення лізингових платежів за допомогою страхових пулів [5]	Газман В.Д.
Роздільний лізинг (частково фінансова- ний лізингодавцем)	Полягає в тому, що об'єднує декілька кредитних організацій для фінансування великих лізингових проектів. Він передбачає залучення лізингодавцем довгос- трокowego займу в одного-двох (простий варіант) або в кількох (складний варі- ант) кредиторів на суму до 70–80% від вартості об'єкта лізингу [6]	Горемикін В.А.

простий механізм. Відповідно термін *leverage* означає дію важеля, механічну перевагу від використання важеля. В сучасній економічній літературі термін *leverage* часто вживають у значенні універсального бізнесового засобу, який дає змогу отримати результат швидше або ж за допомогою меншого обсягу ресурсів (матеріальних, фінансових, людських тощо), а в бізнесі ця дефініція позначає інструмент, завдяки використанню якого підприємство отримує стратегічні або тактичні вигоди. З точки зору фінансового менеджменту термін «леверидж» використовується в тих випадках, коли при невеликій зміні одного з факторів відбувається значна зміна всього результату, тобто коли за допомогою відносно невеликого важеля вдається «запустити» і здійснити весь фінансовий проект. У поняття «леверидж–лізинг» вкладається аналогічне смислове навантаження, тобто це дія, яка означає встановлення необхідного для проведення операції співвідношення між постійним капіталом (виpusченими акціями) і позиковим капіталом [5].

Леверидж–лізинг в іноземній літературі називають «формою із зовнішнім фінансуванням» орендного договору. Такий спосіб у розвинутих економіках, як правило, використовується для фінансування особливо великого капітального обладнання або проектів з економічними життям 25 та більше років. Утім леверидж–лізинг посилено застосовується, де період амортизації обладнання значно коротший. Леверидж–лізинг концептуально подібний до звичайного лізингу. Лізингоодержувач вибирає обладнання і домовляється про оренду традиційним способом. Крім того, терміни лізингу, опціони, відповідальність за податки, страхування і обслуговування подібні. Однак леверидж помітно більш складний у розмірах, документації, юридичній причетності і, що найбільш важливо, в кількості залучених сторін й унікальних перевагах, які отримує кожна сторона. Роздільний лізинг у зарубіжній практиці взагалі пропонується тільки корпораціями та фінансовим інституціям, що діють як орендодавці. Це тому, що податкові пільги, доступні індивідуальним компаніям, набагато більш обмежені, ніж ті, що доступні корпораціям.

Із леверидж–лізингом пов'язують становлення ринку лізингу США. Оскільки в 1975 році, щоб задовольнити зростаючу потребу в лізингових операціях, Сполученими Штатами було прийнято постанову про доходи №75–21, яка визначила основні концептуальні засади леверидж–лізингу як різновиду фінансового лізингу [1, с. 15–16]:

- у лізингодавця завжди 20% коштів перебувають у ризикових інвестиціях;
- лізингоодержувач не інвестує свої кошти в придбання предмета лізингу;
- термін лізингової угоди включає всі продовження;
- опціон на придбання предмета лізингу має бути не нижчим за справедливую ринкову вартість;
- угода повинна бути прибутковою.

Лізингова компанія в левериджі стає власником орендованого майна, забезпечуючи тільки певний відсоток

(20–30%) капіталу, який необхідний, щоб купити обладнання. Залишок капіталу (70–80%) залучається від інституційних інвесторів без права регресу (лізингова компанія передає боргові вимоги на безповоротній основі, чим зменшує власний ризик). Даний кредит забезпечується першим правом на утримання об'єкта лізингу і лізингових платежів. Вартість без права регресу визначається кредитоспроможністю орендаря. Ставка орендного договору змінюється в залежності від кредитної ставки та ризику операції.

Варто зазначити, що леверидж–лізинг може бути лише фінансовим лізингом, тобто не оперативним. Оскільки при оперативному лізингу зазвичай передають майно, яке вже є у власності лізингової компанії, лізингодавець є відповідальним перед лізингоодержувачем щодо предмета лізингу впродовж всього терміну оперативного лізингу, сервісне обслуговування також здійснює лізингодавець. Такі критерії не відповідають економічним основам роздільного лізингу, тому він відноситься до фінансового, де всі умови підпадають під потреби левериджу.

Також у чинному законодавстві не обґрунтована мінімальна частка, яку вносить лізингодавець на початку угоди леверидж–лізингу. Укладена норма 20% не є абсолютною, на практиці зустрічаються коливання в менший чи більший бік. Цікавим є те, що принцип леверидж–лізингу, де ключова ідея полягає у вкладенні лізинговою компанією 20% й реалізації всього проекту відповідає принципу Парето 20/80, де 20% зусиль приводять до 80% всієї роботи. Тому ми схилиємось до думки, що в звичайних угодах леверидж–лізингу частка 20% є нормальною для лізингової компанії, а при масштабних дорогих проектах може зменшуватися й до 10%. Менша частка або взагалі відсутність внеску зробить угоду левериджу не цікавою для лізингодавця, оскільки лізингова компанія буде лише брокером угоди.

Таким чином, проаналізувавши сутність леверидж–лізингу як інструменту фінансування, можна сформулювати таке визначення: леверидж–лізинг – це вид фінансового лізингу, який передбачає фінансування лізингодавцем частки вартості об'єкта лізингу (20%) та залучення кредиторів для фінансування решти вартості (80%) без права регресу, при передачі кредиторам прав на отримання частини лізингових платежів у рахунок погашення кредиту.

Леверидж–лізинг завжди є справжнім лізингом (не фіктивним), тобто лізингова компанія може вимагати всі можливі податкові пільги навіть при тому, що лізингодавець забезпечує тільки 20–30% капіталу для купівлі обладнання. Зокрема, в США діє система прискореного відшкодування витрат (Modified Accelerated Cost Recovery System), що дає право вимагати податкові пільги, які відносяться до всієї вартості орендованого обладнання і право на 100% залишкової вартості, забезпеченої договором лізингу [7]. Таким чином, забезпечуючи тільки частину вартості орендованого обладнання, лізингова компанія може запропонувати лізингодавцю значно нижчі ставки за лізингом, ніж при прямих орендних відносинах.

У лізинг із зовнішнім фінансуванням завжди залучені кілька сторін. Беручи до уваги, що звичайна оренда – це відносини між орендарем та орендодавцем, деякі автори (Френк Фебоззі, Генрі Девіс) вказують, що леверидж-лізинг за своїм характером поєднує три сторони з різними інтересами: орендар, орендодавець та кредитор без права регресу. Твердження справедливе, втім сама природа сучасного лізингу передбачає тристоронні взаємозв'язки: лізингова компанія, лізингоодержувач та постачальник (виробник) обладнання. Таким чином, кредитор – це четверта зацікавлена сторона леверидж-лізингу. Ці сторони угоди вважаються активними суб'єктами договору, оскільки на практиці залучених сторін значно більше.

Якщо залучені кілька власників і кредиторів у великий орендний договір із зовнішнім фінансуванням, то в такому випадку кількох учасників представляє довірена особа, яка має право на обладнання та представляє власників або учасників власного капіталу. На нашу думку, доцільно розглянути всіх можливих суб'єктів леверидж-лізингу, їхні права, зобов'язання, функції. А також особливості, які можуть бути пов'язані із виконанням договору, тобто структуру, потоки грошових коштів, боргові зобов'язання тощо.

У практиці компаній США та країн Західної Європи в угоді леверидж-лізингу беруть участь такі сторони [9, с. 239]:

- лізингоодержувач (орендар, клієнт) вибирає обладнання, яке буде орендовано, домовляється про ціну, гарантії і використання обладнання, вступаючи в договір лізингу. Орендар приймає, використовує, керує і отримує весь дохід від обладнання, здійснюючи лізингові платежі. Кредитоспроможність лізингоодержувача визначає орендоване зобов'язання, покриваючи кредитний ризик кредиторів левериджу і ризик учасників власного капіталу (лізингодавця);

- учасники власного капіталу забезпечують вклади початкового капіталу (від 20 до 30% із закупівельної ціни), для купівлі орендованого об'єкта лізингу. Вони отримують орендну плату, що залишається після обслуговування боргу перед кредиторами і будь-які внески довіреної особи. Вони наділені правом отримати залишкову вартість обладнання в кінці договору лізингу, якщо іншого не передбачено угодою. Учасники власного капіталу іноді згадуються як орендодавець або інвестори початкового капіталу;

- кредиторами зазвичай виступають банки, інвестиційні компанії, страхові компанії, трастові компанії, пенсійні фонди тощо. Кредитори разом із вкладками власного капіталу складають повну закупівельну ціну активу, який буде орендований. Позичальники забезпечують 70–80% вартості без права регресу. Як зазначено раніше, ці кредити забезпечені першим правом утримання на орендоване обладнання. Окрім цього, чітко визначається призначення орендованого майна для зменшення ризику;

- довірена особа власника представляє учасників власного капіталу, діє як орендодавець і виконує орендний договір. Оформлює всі основні документи як орендодавець і зазвичай

підписує всі угоди. Довіритель визначає й утримує право власності на орендований актив в користь учасників власного капіталу. Це може оформлятися сертифікатами, які засвідчують їх відсоток в активах, випуском облігацій або зобов'язаннями, що засвідчують борг із зовнішнім фінансуванням. Також довірена особа розподіляє дохід учасникам власного капіталу, приймає й розповсюджує будь-яку важливу інформацію або повідомлення щодо операцій сторін. У довіреній особі власника є трохи контрольованої влади, визначеної довірчим договором. Учасники власника відшкодовують довірчій особі витрати, що виникають з операцій, за винятком умисних неправомірних дій або недбалості;

- довірена особа кредиторів (іноді називають довіреною особою контракту) призначена і представляє кредиторів. Довіритель власників та довіритель кредиторів укладають трастовий контракт. Враховуються сервісні договори, угоди на поставку і договори продажів. Трастовий контракт формулює різні примітки по кредиту, події неплатежу, інструкції та пріоритети для розподілу фондів учасникам кредиту та іншим сторонам. Довірена особа кредиторів отримує капітал від учасників кредиту та учасників власного капіталу, платить виробнику або підряднику закупівельну ціну обладнання, яке буде орендовано, бере участь в орендованому договорі та будь-яких допоміжних договорах на користь учасників кредиту. Після отримання орендної плати довіритель кредиторів розподіляє кошти для обслуговування боргу. В разі неплатежу довірена особа може позбавити права користування на орендованому устаткуванні чи здійснити інші відповідні дії, щоб захистити інтереси учасників кредиту;

- виробник або постачальник (або підрядник) отримує закупівельну ціну на прийняття обладнання орендарем та доставляє обладнання орендарю на початку орендного договору. Виробник надає гарантії щодо якості, потужності та ефективності орендованого устаткування, як для лізингоодержувача, так і для учасників власного капіталу та кредиторів;

- постачальником програмного блоку або брокером виступає лізингова компанія, яка систематизує та організовує операцію леверидж-лізингу. В багатьох випадках постачальником програмного блоку може бути просто брокер (не інвестор). З точки зору лізингоодержувача бажано, щоб постачальником програмного блоку були учасники власного капіталу. Постачальник програмного блоку може фактично бути єдиним учасником власного капіталу. В умовах вітчизняної лізингової індустрії лізингова компанія якраз і виконує функції власників початкового капіталу, їх довірителя та головного організатора, тобто забезпечує 20–30% початкового капіталу і весь процес організації угоди;

- гарантом може виступати страхова компанія, інший банк або урядовий гарант. Оскільки головними суб'єктами, між якими буде йти розподіл коштів лізингової угоди, є лізингодавець та кредитори, доцільно, щоб гарантом виступала третя сторона, яка не відноситься до обох груп. Інколи єдиним гарантом усіх операцій є довірена особа власників початко-

вого капіталу. Це пояснюється спрощенням операцій та зменшенням витрат. Хоча використання єдиного гаранта як довіреної особи власників капіталу в договорі левверидж-лізингу застосовується рідко, оскільки серйозні конфлікти інтересів можуть виникнути між учасниками власного капіталу та кредиторами у разі неплатежу орендарем. Такі потенційні конфлікти роблять використання єдиної довіреної особи як представника будь-якої зацікавленої сторони непривабливим. Коли оренда гарантується третьою особою, протиріччя може виникнути внаслідок того, що орендодавець вносить лише 20% вартості обладнання, що може нівелювати інтереси лізингодавця в порівнянні з інтересами кредиторів.

Операція левверидж-лізингу структурується брокером або лізинговою компанією, яка готує гарантійний лист для кредиторів, де в загальних рисах змальовує умови операції, терміни оренди, час та суму платежів. Оскільки точна орендна плата не може бути визначена, доки всі кредитори не погодяться надати позики, то загальні розрахунки проводяться на основі певних змінних, включаючи прийняті боргові ставки і час передачі обладнання, яке буде орендовано. Після того як гарантійний лист було підписано, лізингова компанія готує резюме термінів для запропонованого орендного договору, щоб визначити чіткі зобов'язання інвестувати власний капітал в запропонований об'єкт лізингу до такої міри, щоб загальна сума необхідних фондів не використовувалась із ресурсів лізингової компанії.

Перераховані суб'єкти левверидж-лізингу є традиційними учасниками в угодах зарубіжних компаній, зокрема США, Канади, Англії, Франції, Італії та інших. Російська практика лізингового бізнесу є копіюванням американського досвіду з адаптацією під пострадянську економіку (характерно також для Республіки Білорусь, Казахстану, Узбекистану тощо). Український лізинг хоч і заявив про себе прогресивним розвитком ринку, все ж поки не конкурентоспроможний на світовому рівні, тому варто аналізувати й досліджувати обидва типи розвитку як можливі способи впровадження у вітчизняну практику.

Російські автори (В.А. Горемікін, В.Д. Газман) дещо простіше порівняно із західними вченими визначають суб'єктів левверидж-лізингу. Як правило, вони розглядають класичних обов'язкових учасників: лізингодавець (лізингова компанія), лізингоотримувач (клієнт), виробник та кредиторів, куди можуть відноситися банки, фінансові організації, інвестори. При цьому В.Д. Газман наводить можливість об'єднання кількох лізингових компаній в акціонерне товариство, яке буде виступати як єдиний лізингодавець, фінансуючи 20–40% об'єкта лізингу, а решта кредитори. У тому випадку, якщо лізингодавці здійснюють 20% фінансування лізингової угоди, а інші кредитори 80%, левверидж дорівнює 1:4. На практиці зустрічаються випадки, коли левверидж дорівнює 1:6 і більше.

Практика російських компаній також передбачає, що в угодах левверидж-лізингу через велику кількість учасників можуть бути присутні довіритель кредиторів – для коорди-

нації дій позичальників і довіритель лізингодавців – для управління спільними діями контрагентів. Довіритель лізингодавців діє як номінальний лізингодавець і отримує статус власника обладнання. Він же розподіляє лізинговий прибуток між акціонерами. Така схема є найбільш наближена до західного типу ведення лізингового бізнесу. Проте в реальних умовах лізингова компанія здебільшого самостійно фінансує початковий капітал, тобто відсутня потреба в додаткових учасниках власного капіталу.

Якщо порівняти суб'єктів левверидж-лізингу західного та східного типу, то основна відмінність лиш в участі додаткових учасників початкового капіталу та довіритель або самостійної участі лізингодавця і кредиторів. На нашу думку, обидва варіанти є хорошими за певних умов. Наприклад, коли кількість учасників угоди є не надто великою й лізингодавець один (найбільш поширена ситуація в умовах вітчизняної економіки, коли лізингова компанія сама фінансує початковий капітал), залучення лізингової компанії не тільки як основного організатора угоди, а й як інвестора збільшує зацікавленість компанії, тобто краще оцінюється кредитоспроможність лізингоодержувача, підбирається найбільш якісний виробник, мінімуються операційні витрати тощо. Тобто додаткові учасники початкового капіталу та довірена особа не потрібні.

Щодо кредиторів, то в умовах українського ринку лізингу додаткові джерела фінансування лізинговим компаніям надають саме банки. Отже, коли залучаються кілька кредиторів, капітал можна об'єднати способом консорціумного кредитування й всі операції проводити через один банк, який буде довірительм кредиторів. Такі мінімізовані схеми дозволяють зменшити витрати при фінансуванні малих та середніх проектів. Водночас при великомасштабному проекті, коли є кілька лізингодавців, залучено декілька банків та інвесторів, наявність довірених осіб обох зацікавлених сторін буде значно кращим кроком. Угоди будуть чітко контролюватися відповідальними довірителями. В цьому випадку витрати на довірительів виправдають себе, адже це дозволить мінімізувати ризик недобросовісного виконання зобов'язань однією зі сторін, і як наслідок можливих втрат для всіх учасників левверидж-лізингу.

Також важливим суб'єктом операцій левверидж-лізингу є гарант, або страховик. У цьому випадку якраз доцільно залучити третю сторону. Найкраще страхову компанію або банк-гарант. Хоч кредитні ризики диверсифікуються роздільним фінансуванням, ризики ринкової кон'юнктури є не такими передбачуваними й можуть призвести до значних втрат.

В.А. Горемікін зазначає можливість проведення аудиту лізингодавця та лізингоодержувача після всіх укладених договорів, у тому числі страхування. Однак незрозумілим є питання, хто саме має проводити аудит і в яких масштабах. З економічної точки зору аудит – це незалежна експертиза фінансових звітів та іншої інформації про господарсько-фінансову діяльність суб'єкта господарювання з метою формування висновків про його реальний фінансовий стан [8]. Логічним було б проведення аудиту перед укладенням усіх

договорів, щоб визначити реальний стан усіх суб'єктів лізингу. Однак ініціатором всього процесу левелідинг-лізингу є лізингодавець, відповідно він замовлятиме аудиторську перевірку. В той час саме лізингова компанія визначає кредитоспроможність клієнта, шукає необхідного виробника, залучає кредиторів, тобто фахівці лізингової компанії найбільш ознайомлені з фінансовим станом усіх суб'єктів угоди. Крім цього, специфіка лізингового бізнесу передбачає вміння правильно укладати не тільки фінансові угоди між партнерами, а й розуміння властивостей об'єкта лізингу, спеціалізованих знань про певний ринок (наприклад, сільськогосподарського обладнання чи нерухомості), інформації про всі можливі пільги на даному сегменті тощо. Таким чином незалежний аудитор, по-перше, повторює роботу лізингової компанії, а по-друге, не зможе дати якісну оцінку всім суб'єктам у короткий термін. Отже, ми вважаємо, доцільним залучення аудитора не в завершенні, а на початку угоди левелідинг-лізингу, і тільки за умов довгострокового великомасштабного проекту. Перевіряти в більшій мірі доцільно кредиторів та лізингоодержувача, звісно ж при наявних фінансових ресурсах для такої оцінки. В цьому випадку незалежна аудиторська перевірка дасть можливість зменшити ризики неплатоспроможності, недостовірної інформації про кредиторів, дотримання умов договору та ін. В інших умовах лізингова компанія повністю виконує функції внутрішнього аудиту, що зменшує витрати і є абсолютно прийнятним для професійного лізингодавця.

Якщо розглянути потоки грошових коштів та угоди між сторонами левелідинг-лізингу, то практика США та європейських держав дещо відрізняється від російських компаній. На нашу думку, доцільно розглянути обидві схеми розрахунків. Потоки грошових коштів і угоди серед сторін левелідинг-лізингу західних компаній насамперед враховують, хто фінансує основну частину капіталу (рис. 1).

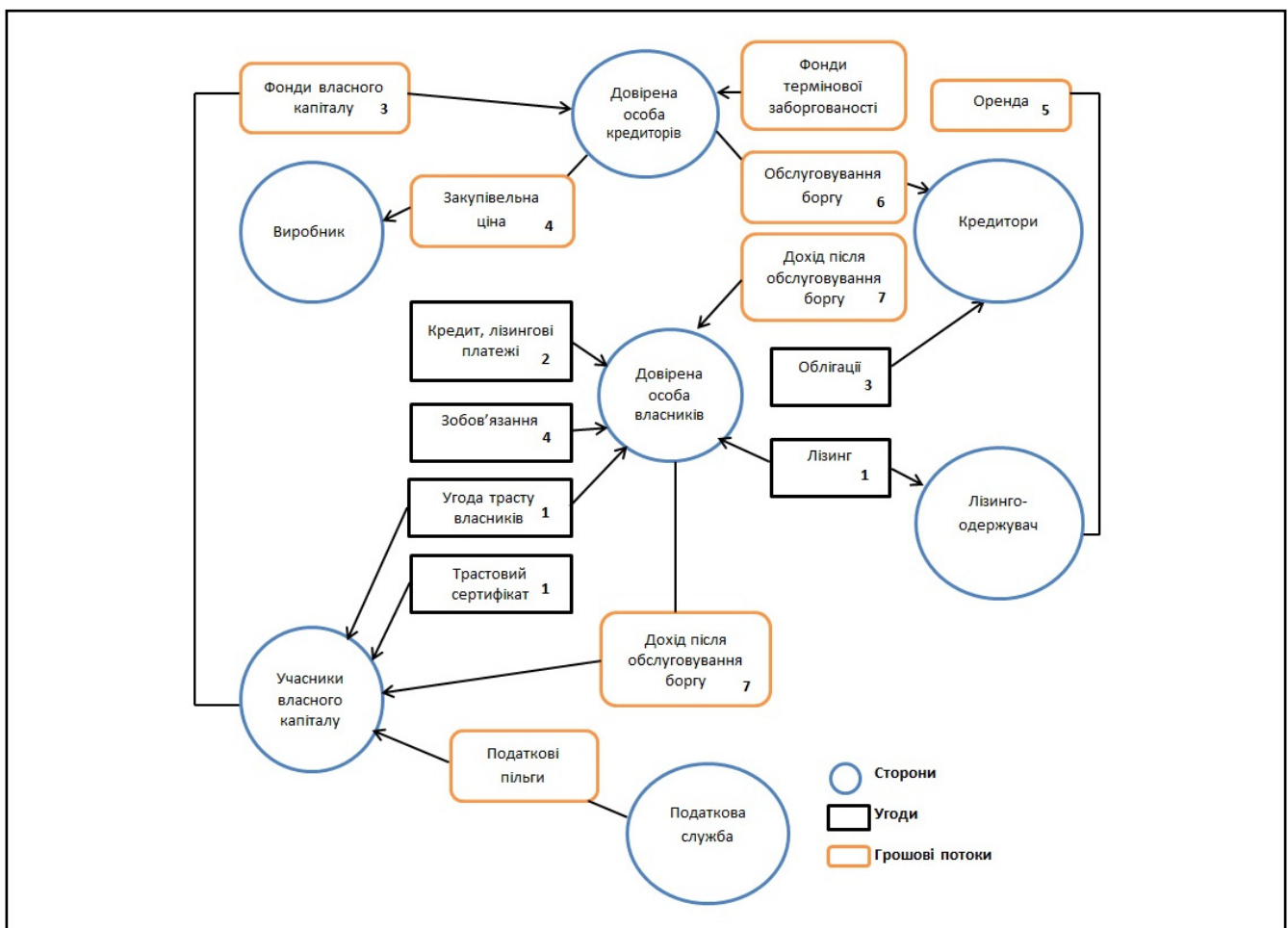


Рисунок 1. Грошові потоки левелідинг-лізингу в США та країнах Західної Європи [9, с. 244]

1. Встановлюються довірчі відносини між учасниками власного капіталу, випускаються трастові сертифікати і договір лізингу підписується довіреною особою власника як лізингодавець і лізингоодержувач.
2. Підписуються кредитні договори довіреною особою власника і довіреною особою кредиторів, відповідно кредит гарантують орендованим активом.
3. Довіреною особою власника випускаються облігації для кредиторів, якими оплачуються фонди термінової заборгованості, а фонди власного капіталу оплачуються учасниками власного капіталу.
4. Закупівельну ціну оплачено, і зобов'язання покладається на довірену особу власника згідно з кредитом.
5. Договір лізингу вступає в силу, здійснюються лізингові платежі довірчій особі кредиторів.
6. Сплачується обслуговування боргу кредиторам.
7. Дохід, який залишається після сплати кредиторам, тобто не потрібний для обслуговування боргу або внесків довірених осіб, сплачується довірчій особі власника і, в свою чергу, учасникам власного капіталу.

На рис. 1 представлений класичний левендидж-лізінг. На практиці можуть бути більш складні взаємовідносини між учасниками ринку. Основна частина угод укладається довіреною особою власників початкового капіталу, яка в більшій мірі регулює весь процес левендидж-лізінгу.

У Росії угоди левендидж-лізінгу подібні, однак мають деякі відмінності, пов'язані з кількістю активних суб'єктів та особливостями самого лізингового ринку (рис. 2). Основна роль тут відводиться лізинговій компанії, яка організовує весь процес левендидж-лізінгу. Як видно з рис. 2, основними контрагентами є лізингодавець та кредитори. Тобто опускаються довірені особи на відміну від рис. 1, де довірителі є основними гравцями. Як обговорювалося, це пояснюється масштабністю операцій левендидж-лізінгу. Для прикладу: в Сполучених Штатах даний вид лізингу розвивається вже більше 35 років, а сама лізингова індустрія більше 55 років (сучасний лізинг), окрім цього уряд США надає значну підтримку лізинговим проектам, особливо великомасштабним. В сучасному лізинговому бізнесі США задіяно більше 100

тис. компаній. Це, у свою чергу, дозволяє залучити велику кількість суб'єктів ринку, включити фондовий ринок (випуск акцій або облігацій для кредиторів). Таким чином довірені особи сторін є оправданими й затребуваними. В Росії масштаби розвитку лізингу значно менші, і відповідно довірені особи обох сторін не розглядаються.

Причинами обмеженого застосування операцій левендидж лізингу в Росії вважаються такі [5]: майно, яке передається в лізинг за формою левендиджу, як правило, дороге і для фінансування його купівлі необхідне залучення великого обсягу коштів; формування акціонерного капіталу і емісія акцій також дорогий захід, оскільки внесок до статутного капіталу здійснюється за рахунок власних коштів підприємств, що залишилися після оподаткування прибутку. Крім того, необхідно враховувати і витрати, пов'язані з реєстрацією і випуском акцій; підвищені ризики акціонерів, пов'язані з можливим банкрутством підприємства (вимоги кредиторів задовольняються раніше, ніж вимоги акціонерів).

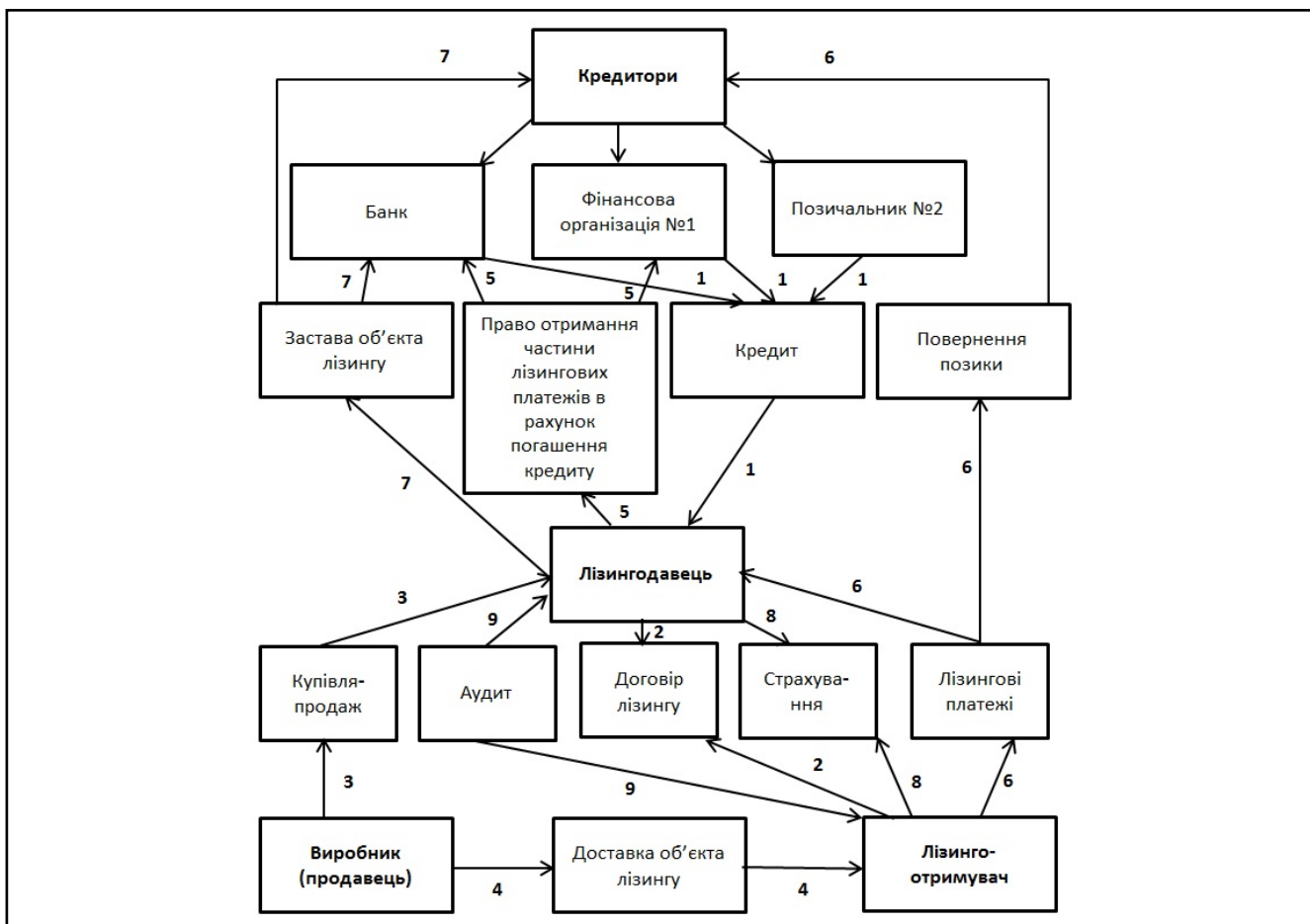


Рисунок. 2. Організація левендидж-лізінгу (роздільного лізінгу) в Росії [6, с. 61]

1. Лізингодавець залучає додатковий капітал у кредиторів.
2. Укладається договір лізінгу між лізингодавцем та лізингоотримувачем щодо конкретного об'єкта лізінгу.
3. Проводиться купівля об'єкта лізінгу у виробника лізингової компанії.
4. Виробник доставляє об'єкт лізінгу лізингоотримувачу.
5. Лізингодавець передає права на отримання частини лізингових платежів кредиторам у рахунок погашення кредиту.
6. Лізингоотримувач сплачує лізингові платежі: частину лізингодавцю, а частину кредиторам за кредит.
7. Укладення договору застави обладнання (за кредит) між лізингодавцем та банком.
8. Укладення договору страхування між лізингодавцем та лізингодержувачем у разі несплати останнім лізингових платежів.
9. Здійснення аудиту угоди роздільного лізінгу.

При роздільному лізингу позичальник–лізингодавець може й не нести повної відповідальності за повернення позики, яка в такому випадку повертається за рахунок лізингових платежів напямку кредиторам. Лізингодавець делегує частину прав по лізинговому договору кредиторам, тобто передає їм свої права на платежі, і тоді лізингоодержувач здійснює виплати за користування об'єктом лізингу безпосередньо кредиторам. В їхню користь оформляється й застава за кредитом. За таких умов лізингодавець крім звичайного доходу отримує ще й винагороду за організацію фінансування. Таким чином основний ризик по угоді леверидж–лізингу несуть кредитори та інші позичальники, а забезпеченням позики являються лізингові платежі й об'єкт лізингу.

Як зазначає В.А. Горемикін, термін «роздільний лізинг», очевидно, підкреслює й роздільність юридичних відносин договору лізингу, якими пов'язані лізингова компанія та лізингоодержувач, й відносин щодо сплати лізингових платежів кредиторам, з якими лізингоодержувач не перебуває в договірних відносинах [6].

Висновки

Отже, розглянувши теоретичні основи леверидж–лізингу, головних суб'єктів угоди та проаналізувавши організацію грошових потоків між учасниками, можна зробити такі висновки. Обидва способи організації леверидж–лізингу, західний та східний, у загальному відрізняються ступенем розвитку лізингових відносин. Тобто простіша схема в Росії – це перший етап розвитку леверидж–лізингу, який дозволяє залучити більше фінансових ресурсів, диверсифікувати ризики і реалізувати проект. Схема США – це другий етап розвитку леверидж–лізингу, де за умов потужнішої економіки є можливість залучити фондовий ринок, об'єднати зусилля багатьох корпорацій, реалізувати набагато масштабніші проекти. Таким чином, вітчизняним лізинговим компаніям, на нашу думку, варто розвивати леверидж–лізинг спочатку в невеликих масштабах, щоб налагодити схеми взаємодії між вітчизняними гравцями ринку, способи діяльності за умов нового податкового законодавства, регулювання з боку держави. І згодом, за умов ефективної діяльності, добавляти елементи розвинутого леверидж–лізингу, тобто залучати кошти на ринку цінних паперів, збільшувати кількість учасників угоди, включати інституціональних інвесторів, у тому числі державу.

Запропонована схема організації леверидж–лізингу російського дослідника В.А. Горемикіна є абсолютно прийнятною для застосування в умовах вітчизняного лізингового

ринку. В Україні сторони угоди та загальні грошові потоки будуть аналогічними.

Леверидж–лізинг має значні перспективи розвитку в Україні, оскільки дозволяє лізинговим компаніям залучати грошові ресурси банківського сектору. Найбільші вітчизняні лізингові компанії є дочірніми компаніями банків («ВТБ Лізинг Україна», «Райффайзен Лізинг Аваль», «УніКредит Лізинг», «ОТП Лізинг» та ін.). Тому схеми леверидж–лізингу для таких компаній є ще більш актуальними.

Для економіки України розвиток леверидж–лізингу й лізингової індустрії в цілому є можливістю здійснити переорієнтацію основних фондів підприємств. У розвинутих економіках частка лізингу в капітальних інвестиціях становить у середньому 30%. Уряди країн вже давно зрозуміли ефективність лізингу. Адже порівняно з кредитуванням, яке може бути як інвестиційним, так і спрямоване на споживчі цілі, лізинг повністю націлений на реальний сектор економіки. Тобто це інструмент фінансування, який не тільки забезпечує підприємства активами, а й не сприяє інфляції. Адже кошти лізингової компанії вкладаються в купівлю обладнання для виробництва. Підтримка і зростання вітчизняної лізингової індустрії є важливим кроком для розвитку ефективної та інноваційної економіки держави.

Список використаних джерел

1. Снігір Л.Я. Посібник з лізингу: Навч. посібн. – К.: «Ініціатива сприяння кредитуванню» Агентства США з міжнародного розвитку, USAID, 2009. – 388 с.
2. Офіційний сайт Універсального словника–енциклопедії «Словopedia»: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://slovoopedia.org.ua/38/53403/381265.html>
3. Офіційний сайт Асоціації російських банків: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.arb.ru/site/services/dictionary/>
4. Шабашев В.А., Федулова Е.А., Кошкин А.В. Лізинг: основы теории и практики: учебное пособие. – 2-е изд. – М.: КНОРУС, 2005. – 184 с.
5. Газман В.Д. Курс лекций по финансовому лизингу: учебник для вузов. – М.: ГУ ВШЭ, 2002. – 392 с.
6. Горемыкин В.А. Лизинг. Учебник. – Изд. 2-е, исп. и доп. – М.: «Филинь»; Информцентр XXI века, 2009. – 944 с.
7. Офіційний сайт Вільної енциклопедії «Вікіпедія»: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://en.wikipedia.org/wiki/MACRS>
8. Офіційний сайт UkrKniga.org.ua: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/728/>
9. Frank J. Fabozzi., Henry A. Davis, Moorad Choudhry. Introduction to Structured Finance: John Wiley & Sons, Inc. USA. 2006. – 385 p.

Удосконалення моделі організації інвестиційної діяльності на державному рівні на основі використання міжнародного маркетингу

У статті проведено дослідження історичних особливостей становлення та впровадження моделі державно-приватного партнерства (ДПП) у різних країнах світу, що розвиває тему впливу глобалізації бізнесу на формування конкурентного середовища підприємства та визначення сутності механізму державно-приватного партнерства як запоруки успішного впровадження інвестиційних проектів.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, глобалізація бізнесу, інвестиційні проекти.

В статье проведено исследование исторических особенностей становления и внедрения модели государственно-частного партнерства (ГЧП) в разных странах мира, что развивает тему влияния глобализации бизнеса на формирование конкурентной среды предприятия и определения сути механизма государственно-частного партнерства как залога успешного внедрения инвестиционных проектов.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, глобализация бизнеса, инвестиционные проекты.

Постановка проблеми у даній тематиці полягає в необхідності та важливості переймання закордонного досвіду створення, функціонування та застосування ДПП як особливого механізму у господарстві країни. Виділення необхідних та переваг впровадження проектів у багатьох галузях інфраструктури, в тому числі в будівництві.

Широкого застосування механізм державно-приватного партнерства при впровадженні проектів національного масштабу набув не одразу, а пройшовши досить довгий шлях та трансформувавшись у процесі до форм, що відомі та широко використовуються сьогодні в багатьох галузях переважної більшості країн світу.

Метою статті є залучення світового досвіду запровадження партнерських стосунків держави та бізнесу для України на основі використання міжнародного маркетингу.

Виклад основного матеріалу

1. Огляд історичних особливостей становлення ДПП у світі.
2. Аналіз закордонних «успіхів» та «невдач» впровадження існуючих маркетингових стратегій ДПП.
3. Комплексна характеристика вітчизняних умов для повноцінного функціонування механізму ДПП в Україні.
4. Визначення принципових питань загальнодержавного характеру, вирішення яких є запорукою практичної реалізації ДПП у вітчизняній економіці.

Історично застосування своєрідного механізму державно-приватного партнерства відбулося ще в далекому 1552 році у Франції королем Генріхом II під час будівництва каналів. Відома Ейфелева вежа у Парижі також є результатом роботи ДПП. У 1920-х роках у СРСР розбудовувалося народне господарство: золотодобувна, лісова, рибна та інші сфери розвивалися із залученням приватного та державного секторів.

У Фінляндії із застосуванням ДПП були побудовані центральні автошляхи, в Португалії модернізовано аеропорти.

За останні 30 років партнерські стосунки державного та приватного сектору набули чітко виражених, законодавчо врегульованих стосунків. Так, у 70-ті роки збудовані платні тунелі в Гонконгу; в 80-х роках американські компанії, що займалися функціонуванням в'язниць, були першими, хто залучив приватний сектор.

Активного впровадження модель ДПП набула у східноєвропейських країнах наприкінці 1990-х років – початку 2000-х років через підготовку до вступу до ЄС у сферах транспортної інфраструктури та міському господарстві.

Загалом засновником практики застосування механізму ДПП є Великобританія, адже сам термін «державно-приватного партнерства» з'явився саме там.

У 1992 році британським урядом Д. Мейджора було проведено реформи, що почалися з впровадження моделі ПФІ (приватної фінансової ініціативи); наступним кроком було в 2000 році опублікування програми «Державно-приватне партнерство: урядовий підхід», в якій Лейбористська партія розглядала ДПП як основне джерело для відновлення інфраструктури Британії у транспортній та соціальній сферах.

У цей же період у Великобританії був прийнятий закон «Про ініціативу приватного фінансування», що значною мірою полегшив приватному сектору «вхід» у повноцінну систему функціонування партнерства [3, с. 38].

За умовами моделі ПФІ відносин держава була замовником, але проводила оплату послуг, що надавалися приватним сектором. Після закінчення робіт держава брала об'єкт у довгострокову оренду, але тільки за умови, що бізнес-структура експлуатувала об'єкт після закінчення робіт. А оплата за послуги бізнесу поверталася у вигляді орендної плати від держави. Після закінчення строку оренди об'єкт переходив у власність держави.

Прикладом співпраці держави та бізнесу в Британії є надання приватним сектором з вересня 1993 року послуг із

проектування, будівництва, забезпечення повного функціонування в'язниць (у тому числі перевезення в'язнів до місць відбукання покарання).

Результатом вдалого поєднання досвіду та мобільності приватного сектору та національних гарантій і відповідальності державного сектору, а також правильної мотивованої політики впровадження механізму ДПП у Великобританії є домінування моделі приватної фінансової ініціативи (ПФІ) механізму ДПП, за якою щороку підписується до 80 нових угод та забезпечуються до 17% економії бюджетних коштів.

Французький приклад впровадження ДПП має свої особливості. Так, по-перше, ДПП було сфокусоване на будівництві доріг та в'язниць. При цьому приватний сектор відповідав тільки за будівництво будівель та споруд для в'язниць, оскільки виконання всього спектру робіт стало предметом дискусії навколо того, хто має нести відповідальність за громадську безпеку. З 2001 року у Франції почала своє функціонування екстенсивна програма по проектах в'язниць, яка передбачала надання так званих м'яких послуг: прибирання, прання, приготування їжі, професійне навчання. Проте приватним сектором ще не надаються послуги з охорони в'язнів, на відміну від британського досвіду [2].

Також необхідно відмітити, що основною формою ДПП у Франції є концесійні угоди, сутність яких полягає в тому, що концедент (держава) передає концесіонеру (бізнес-структура) право на експлуатацію об'єктів договору.

Концесії на будівництво та експлуатацію об'єктів водопостачання та очистки стічних вод функціонують у Франції досить активно, що стало поштовхом для розвитку великих і диверсифікованих приватних компаній – операторів об'єктів водопостачання та водовідведення.

Із введенням у дію вимог директив Європейської Комісії щодо якості питної води та очистки стічних вод суттєво зросла і відповідальність органів державної влади в питанні забезпечення споживачів якісною питною водою. Для того щоб виконати вимоги директив, багато з країн повинні інвестувати значні кошти в будівництво нових або реконструкцію існуючих об'єктів водопостачання та очистки стічних вод. У результаті країни, які дотепер не залучали до цієї комунальної сфери приватний сектор, розглядають можливість використання

технологій, досвіду та ресурсів приватного сектору для виконання вимог зазначених вище директив [1, с. 34–35].

За результатами недавнього дослідження Світового банку (Public – Private Partnerships for Urban Water Utilities, 2009), яке стосувалося реалізації 65 великих проектів публічно-приватного партнерства в секторі комунального водопостачання та водовідведення на основі таких форм ППП, як контракти на управління, договори концесії та оренди, протягом останніх 15 років в 32 країнах, що розвиваються, і країнах з перехідною економікою найбільші успіхи приватних операторів полягають у підвищенні ефективності господарської діяльності та якості послуг.

Відмінність сфер використання моделі ДПП у країнах насамперед залежить від трактування самого поняття державно-приватного партнерства.

Так, наприклад, в ЮАР під терміном ДПП розуміють контрактні відносини між державним та приватним секторами, за яких приватний сектор певний період виконує функції та володіє власністю державного сектору, отримуючи від цього вигоду.

Японське тлумачення поняття ДПП полягає в наступному: механізм ДПП – працює задля покращення інфраструктури, гарантування якості наданих суспільству послуг шляхом ефективного регулювання щодо об'єктів державного сектору із застосуванням приватного фінансування та усіх можливостей, як технічних так і фінансових, що сприяло розвитку економіки.

Різноманітність потреб при укладанні договорів державно-приватного партнерства вимагає існування великої кількості форм ДПП (див. табл.). Проекти ДПП загалом можна поділити на дві форми: договірні та інституційні [7, с. 3]. До договірних форм відносяться концесійні угоди. Особливістю концесійних угод є оплата послуг, що здійснюється користувачем об'єкта, що був створений концесіонером.

За даними Міжнародного банку реконструкції та розвитку, в країнах з перехідною економікою на концесії припадає більше 60% угод.

Інституційні форми існування ДПП є найбільш поширеними у комунальному господарстві та поєднують у собі всі форми спільних підприємств. При цьому держава в таких альянсах бере постійну участь у процесі на всіх етапах впровадження.

Елементи різноманітних схем ДПП

		Аутсорсінг	ПФІ (PFI)	Концесія	Оренда	БВТ (BOT)
Операції	Робота служб	X	X	X	X	X
Фінанси	Капітальні інвестиції приватних компаній		X	X		X
	Відшкодування іншими користувачами			X	X	
	Відшкодування за договором із муніципалітетом	X	X			X
Будівництво	Будівництво за допомогою активів приватної компанії.		X	X		X
Володіння	Публічне протягом та після завершення договору	X	X	X	X	
	Приватне протягом дії договору, державне після			X		X
	Приватне нескінченно					

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Викладені вище існуючі форми ДПП є різноманітними та видозмінюваними залежно від ситуації та умов виконання робіт. При правильному підході до конкретного випадку проект будь-якої складності буде впроваджено з використанням схем ДПП вчасно та вигідно для обох учасників партнерства.

Основна модель функціонування механізму ДПП представлена на рис. 1.

Успішними прикладами державно-приватного партнерства стали проекти у сфері залізничного транспорту: Tunnel Rail Link (Великобританія), високошвидкісна магістраль HSL Zuid (Нідерланди), лінія Oresund (Данія – Швеція). Із застосуванням механізму ДПП були закінчені проект Євротунель під Ла-Маншем, Сіднейський портовий тунель, Центральний парк у Нью-Йорку, окремі гілки метрополітену в Лондоні.

Не менш показовим є приклад вдалого впровадження проекту з розширення та модернізації міжнародного аеропорту у Варшаві генеральним підрядником «Хохтиф єйрпорт ГмБХ», а згодом аеропортів міст Дюссельдорфа, Гамбурга

та Сіднея. Та найбільш масштабним у транспортній галузі є проект з реконструкції найбільшого аеропорту Німеччини у Франкфурті-на-Майні [6].

В Угорщині було впроваджено проект приватизації суспільних послуг у сфері надання комунальних послуг «Fovagosi Vizmuvek» (Будапештський водоканал) у 1997 році, в результаті чого водоканал було передано у власність іноземному операторові Suez-Lyonnaise. Основним власником є муніципалітет. Термін контракту становить 25 років. Спочатку справи йшли не надто успішно, проте починаючи з 1999 року ситуація помітно поліпшилася, і вже сьогодні, за даними проведеного опитування серед споживачів, 100% із них задоволені якістю основних послуг та 60% якістю додаткових послуг [3, с. 55].

Світове визнання механізм ДПП отримав порівняно нещодавно. Проте вже сьогодні фінансування проектів ДПП у багатьох країнах світу здійснюється такими міжнародними організаціями, як Світовий банк, Організація економіч-

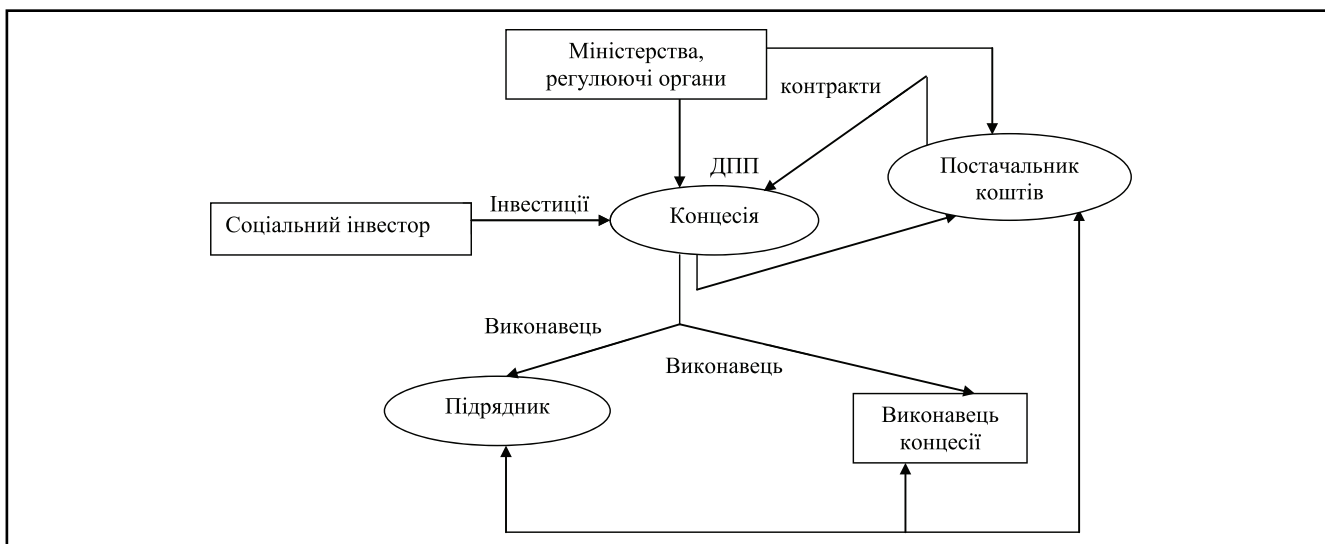


Рисунок 1. Основна (початкова) схема моделі ДПП

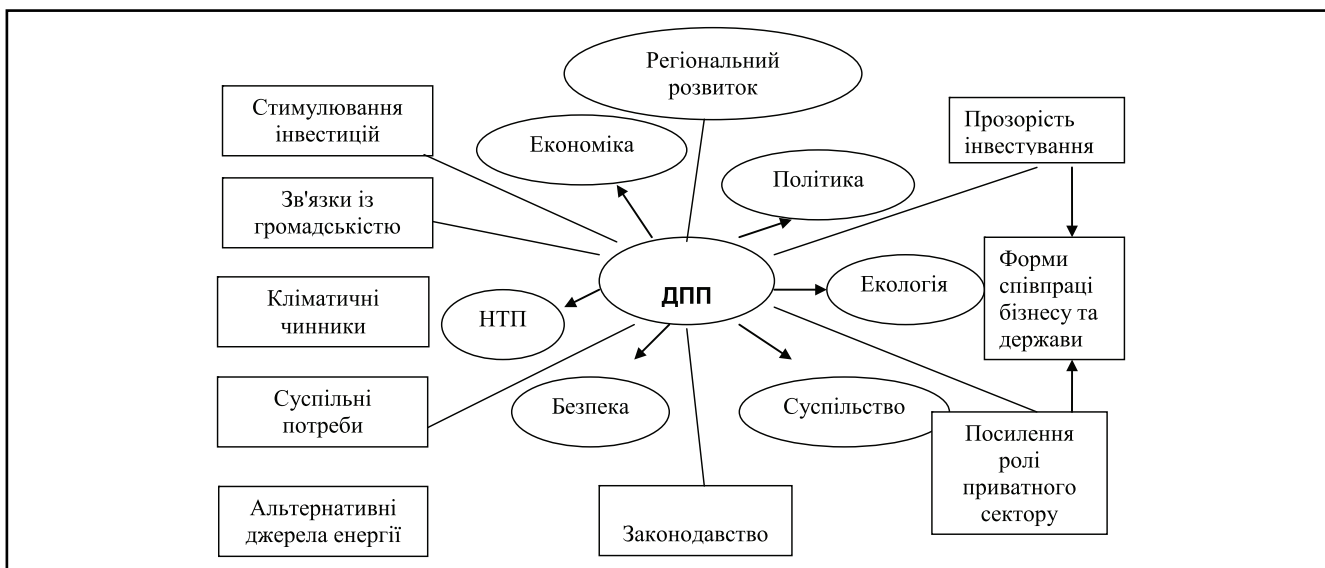


Рисунок 2. Функціонування механізму ДПП

ного співробітництва та розвитку, Європейський інвестиційний банк.

Проте досвід застосування механізму ДПП не завжди був позитивним. Так, країни Центральної та Східної Європи, де економіка та політична система знаходилися на стадії становлення, мали певні труднощі в процесі створення та забезпечення функціонування ДПП.

Проблеми були такого характеру: через політичний вплив на впровадження державно-публічного партнерства у країнах, політична ситуація в яких була нестабільною, розповсюдження набули випадки перегляду первинних контрактів з приватними партнерами.

Наступною проблемою, що стала на заваді ефективного функціонування механізму, в цих країнах була недостатність повноважень у муніципалітеті при укладенні ним на партнерських угод з бізнес-структурами.

Також наявність двох попередніх чинників досить часто призводила до довготривалих переговорів перед укладання угод між партнерами внаслідок збільшення вартості угод.

Аналізуючи «перемоги» та «невдачі» при впровадженні проектів за допомогою ДПП за кордоном, важливо насамперед замислитися над наявністю вище перелічених чинників в Україні та, перейнявши досвід їх подолання, вирішити проблеми, що вже існують, та передбачити ті, що можливі в майбутньому, активною протидією вже сьогодні.

Кожний проект, виконання якого передбачається за допомогою моделі ДПП, функціонує в системі, що впливає не тільки на фінансування даного проекту, а й на соціальну напругу та відповідність. Система, що оточує механізм ДПП, складається з багатьох чинників, кожен з яких має вплив на кінцевий результат (повноцінне впровадження та функціонування в подальшому) (рис. 2).

Важливість удосконалення відносин приватного сектору та держави є першочерговим завданням при створенні повноцінно функціонуючого механізму державно-приватного партнерства.

Вітчизняний бізнес ще не має досвіду співробітництва з державним сектором порівняно з іноземними колегами. На сьогодні механізм ДПП є недостатньо популярним через брак інформації, відсутність законодавчого регулювання та забезпечення правомірності партнерських стосунків як для державного, так і приватного партнерів, і, як наслідок, ризикованість такого партнерства.

Важливим фактором, що гальмує рух у напрямі державно врегульованих відносин партнерства, є бюрократизм та корупція у всіх ешелонах влади. Ці чинники знижують рівень довіри серед представників бізнесу та унеможливають рівносторонні партнерські відносини.

Застосування моделі ДПП у формі концесійних угод в Україні, яка на той час входила до складу Російської імперії, прийшлося на кінець 19-го століття, коли у 1885 році інженер А. Струве запропонував проект будівництва міської залізниці. За концесійним договором, що був укладений між міською ду-

мою та інженером, після зведення залізничних шляхів А. Струве мав право 45 років експлуатувати, отримувати прибутки від цього (при цьому оговорену частину віддаючи державі) і 1 листопада 1934 року передати у власність міста.

Електричний трамвай, що був першим у Російській імперії та Східній Європі, та побудований трохи пізніше централізований водопровід, побудовані із застосуванням механізму ДПП, стали предметами гордості жителів столиці та уособленням економічного процвітання столиці України дореволюційних часів [9].

Зародження механізму ДПП у незалежній Україні почалося з підписання Закону «Про концесії» в 1999 році, що надав можливість підвищення ефективності використання державних коштів. Наступним кроком стало підписання у 2009 році Закону «Про загальні засади державно-приватного партнерства», що визначив загальні засади функціонування моделі ДПП, забезпечення державою стабільних умов при впровадженні проекту, формування сприятливого середовища для реалізації проектів за допомогою ДПП.

17 березня 2011 року була прийнята постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження порядку надання державної підтримки здійсненню державно-приватного партнерства», що передбачає державну підтримку у вигляді державних та місцевих гарантій, фінансування заходів та ін. в іншій формі, згідно із законом.

За останній рік у більшій мірі через інвестиційну зацікавленість іноземних партнерів до міжнародної співпраці в області інвестування, не в останню чергу через наближення Євро-2012, процес практичного впровадження програми державно-приватного партнерства набув активного характеру, що відобразилося у прийнятті ряду нормативно-правових регулюючих документів:

1. Порядок проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства, постанова Кабінету Міністрів України від 11.04.2011 №384.

2. Методика виявлення ризиків, пов'язаних з державно-приватним партнерством, їх оцінки та визначення форм управління ними, постанова Кабінету Міністрів України від 16.02.2011 №232.

3. Порядок надання державної підтримки здійсненню державно-приватного партнерства, постанова Кабінету Міністрів України від 17.03.2011 №279.

4. Порядок проведення конкурсу з визначення приватного партнера для здійснення державно-приватного партнерства щодо об'єктів державної, комунальної власності та об'єктів, які належать Автономній Республіці Крим, постанова Кабінету Міністрів України від 11.04.2011 №384 [5].

Для подолання існуючого проблемного кола питань, що є перепорою для практичного застосування моделі ДПП в Україні, необхідно забезпечити прийняття низки рішень, що стануть точкою відліку при формуванні нової інвестиційної політики в сфері впровадження проектів національного масштабу.

Так, по-перше, надання бізнес-структурам необхідної реальної підтримки з боку держави задля підвищення можливості надання конкурентоспроможного продукту та формування позитивного іміджу вітчизняних підприємств на міжнародній арені.

Також важливою складовою для повноцінного запровадження механізму ДПП є формування позитивної громадської думки щодо залучення приватного сектору до виконання робіт та надання йому права володіння державними об'єктами на певний період.

За результатами досліджень, що були проведені в 2011 році в рамках впровадження Програми державно-приватного партнерства в Україні, що фінансована Агентством США з міжнародного розвитку, більше 35% респондентів вірно розуміють механізм функціонування ДПП та вважають, що причинами невикористання цього механізму в Україні є: 1) складності, пов'язані із законодавством; 2) відповідальний орган був визначений лише у травні 2011 року; 3) недостатня обізнаність центральних та місцевих органів влади щодо впровадження ДПП; 4) відсутність зрозумілих прикладів використання ДПП [10].

Висновки

Необхідним кроком задля забезпечення формування у суспільстві надійного іміджу ДПП є правове регулювання відносин між державним та приватним секторами, особливо щодо питань передачі прав власності бізнес-структурам. Саме урегулюваність даного аспекту при впровадженні моделі ДПП та запобігання на державному рівні корупції та протизаконній приватизації приватними особами об'єктів державної власності відкриє для вітчизняної господарської системи нові перспективи в сфері модернізації існуючих об'єктів та проведення активної політики запровадження інновацій на всіх рівнях.

Список використаних джерел

1. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства: Практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу / С. Грищенко. – К., ФОП Москаленко О.М., 2011. – 34–35 с.
2. Черемухин С.А. Государственно-частное партнерство: тенденции развития / С.А. Черемухин // Вестник ТГУ. – 2010. – №1(81). – С. 37–42.
3. Вінницький Б. Досвід та перспективи впровадження державно-приватного партнерства в Україні та за кордоном / Б. Вінницький, М. Лендьял, Б. Онищук, П. Серварі. – К.: «K.I.C.», 2008. – 55 с.
4. Public-Private Partnerships and Community Participation On Applications Of Space Technology For Socio-Economic Development Compilation Of Policies And Practices In Selected Escap Member Countries/ Economic And Social Commission For Asia And The Pacific. – 2007. – Mode of access. – http://www.unescap.org/idd/pubs/STAS_PPP_and_CP_in_space_applications.pdf. – P.9
5. http://dpp.tabu.ru/novosti/472375_Derzhavno-privatne-partnerstvo_v_Ukraini_pravoviy_aspekt.html
6. Public-Private Partnership: Ein Leitfaden für Öffentliche Verwaltung und Unternehmer
7. Green Paper on Public – Private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions. – Brussels, 2004. – 3 p.
8. The European Public Services Union (EPSU) Terminology of Public-Private Partnerships By David Hall, Robin de la Motte, Steve Davies, 2003 PSIRU University of Greenwich, School of Social Sciences, Cardiff University
9. Рожановский В. Инженер А. Струве: вверх по Александровскому спуску. [Електрон. ресурс]. – <http://www.zerkalo-nedeli.com/nn/show/212/18658/>
10. Програма державно-приватного партнерства за підтримки Агентства США з міжнародного розвитку (USAID) (матеріали презентації Форуму державно-приватного партнерства квітень 2012 р. м. Львів).

О.М. МАЛИХІНА,
аспірант, Київський національний університет будівництва і архітектури

Концептуальні основи управління людським капіталом у процесі розширеного відтворення інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємства

У роботі запропоновано методологічні підходи щодо сутнісних характеристик та структури відтворення трудового потенціалу, суть яких полягає у розробці теоретико-методичних основ переважно інтенсивного типу розширеного відтворення трудового потенціалу на основі теорії неокласичного синтезу, та обґрунтування основ-

них напрямів щодо формування вітчизняної конкурентоспроможної соціально орієнтованої економіки на основі інтелектуальної складової людського капіталу.

Ключові слова: трудовий потенціал, інтелектуальна складова, людський капітал.

В работе предложены методологические подходы относительно сущностных характеристик и структуры воспроизводства трудового потенциала, суть которых заключается в разработке теоретико-методических основ преимущественно интенсивного типа расширенного воспроизводства трудового потенциала на основе теории неоклассического синтеза, и обоснование основных направлений по формированию отечественной конкурентоспособной социально ориентированной экономики на основе интеллектуальной составляющей человеческого капитала.

Ключевые слова: трудовой потенциал, интеллектуальная составляющая, человеческий капитал.

The paper presents methodological approaches to the essential characteristics of the structure and reproduction potential of employment, the essence of which is to develop theoretical and methodological foundations of most intensive type of expanded reproduction of labor potential based on the theory of neoclassical synthesis and study key areas of national competitive formation of socially oriented economy based on intellectual component human capital.

Keywords: labor potential, intellectual component, human capital.

Постановка проблеми. Дослідження проблем розвитку різних країн світу протягом останніх років та результати щорічних глобальних доповідей ООН про людський розвиток засвідчують, що на сьогодні світова концепція людського капіталу є базовою для функціонування різних економік світу.

Підтвердженням того, що людський капітал є найважливішим стратегічним чинником, який визначає як успіх проведення реформ, так і перспективи розвитку економіки, є зміна ролі людини. Це знаходить відображення, з одного боку, у високому рівні вимог до робочої сили, а з іншого – у зростанні витрат з боку держави, приватного бізнесу і населення на розвиток людського потенціалу. Утвердження в розвинених країнах «нової економіки», яка базується на знаннях та інноваціях, використання інформаційних технологій підштовхує до того, що пошук невикористаних ресурсів, оптимальних шляхів для ефективного довгострокового соціально-економічного розвитку країни слід вести у площині осмислення концепції розвитку людського потенціалу та реального запровадження її провідних положень у практику ринкових перетворень, зокрема ідеї розширення та використання потенціалу людини і інтелектуальної складової.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми людського розвитку, генезису ринку праці постійно знаходяться в полі зору наукової спільноти як за кордоном, так і вітчизняних вчених. Серед зарубіжних науковців слід виділити таких, як М. Альберт, М. Вебер, Д.–К. Гелбрейт, Л. Ерхард, Д. Кейнс, Ф. Кене, Ф. Лассаль, Д. Мак–Грегор, К. Маркс, А. Маршалл, А. Маслоу, М. Мескон, Е. Мейо, Р. Оуен, Л. Портер, Д. Рікардо, П. Самуельсон, А. Сміт, Ф. Тейлор, Г. Форд, М. Фур'є, Ф. Хайєк, Й. Шумпетер та інші.

Значний внесок у розробку даних напрямів досліджень внесли вчені постсоціалістичних країн: І. Белова, Н. Бердяєв, О. Богомолів, В. Вернадський, Е. Капустін, Л. Костін, Г. Попов, І. Чанглі, С. Шаталін, М. Шмельов, В. Щербаков, Р. Яковлев та інші.

Суттєві надбання в дослідженні цих проблем мають вітчизняні вчені, такі як О. Амоша, А. Базиліук, С. Бандур, Д. Богиня, І. Бондар, П. Гайдуцький, О. Грішнова, М. Долішній, Т. Заяць, С. Злупко, М. Карлін, Т. Кир'ян, А. Колот, Ю. Краснов, В. Лагутін, Е. Лібанова, В. Лич, О. Новікова, В. Онікієнко, І. Петрова, С. Пирожков, О. Рудченко, П. Саблук, О. Сологуб, Г. Ярошенко, М. Чумаченко, А. Чухно та інші.

Але, відмічаючи безсумнівну цінність та значимість проведених наукових досліджень, ми вважаємо, що в умовах сучасного трансформаційного періоду в економіці України потреба у більш оперативній системній та комплексній розробці даної проблематики значно посилюється. На сьогодні відбувається процес становлення економічної системи знань, де першочергову роль відіграють якісні параметри трудового потенціалу, ефективність його використання. Назріла необхідність дослідження нових тенденцій відтворення трудового потенціалу України в процесі подальшого генезису соціально орієнтованої економіки.

Метою статті є розкриття теоретичної сутності та економічної природи людського капіталу, його ролі в системі відтворювальних процесів ринкової економіки, передовсім на основі інтелектуальної складової трудового потенціалу.

Виклад основного матеріалу. Світова економіка початку ХХІ століття характеризується кардинальними змінами у визначенні напрямів економічного розвитку. Основні акценти переміщуються в площину прискореного інноваційного розвитку переходу держави до економіки, що базується на знаннях. Її основа – це інтелектуальні ресурси, інтелектуальний капітал, процеси трансферу результатів творчої діяльності у виробництво матеріальних та духовних благ.

Нинішній стан економіки України не лише вимагає застосування невідкладних заходів для закріплення, посилення та забезпечення незворотності позитивних тенденцій в ній, а й вказує на необхідність її прискореного переходу на інноваційну модель розвитку. Ця модель визначає основний напрям модернізації, а також технологічного оновлення суспільного виробництва на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу, їх комерціалізації, підвищення фінансової ефективності, створення необхідних ресурсів накопичення, забезпечення ліквідними базовими ресурсами, розвитку інфраструктури інноваційної діяльності [1]. Метою впровадження даної моделі є здійснення технологічного прориву, збільшення валового внутрішнього продукту країни, зростання добробуту населення, розширення ринків збуту вітчизняної продукції та послуг за рахунок їх відповідності реальному попиту, підвищення наукоємності, екологічності, конкурентоспроможності та ефективного задоволення суспільних потреб.

При цьому держава всіма способами і засобами своєї політики має створювати максимально сприятливі умови для реалізації цієї моделі та досягнення лідерських позицій на світовому ринку інноваційної продукції, зокрема через створення привабливого інноваційно-інвестиційного клімату та підтримки і розширення інноваційної інфраструктури.

Розвиток інноваційної діяльності – результат взаємодії різноманітних факторів, серед яких найважливішим є середовище, де заохочується використання нових підходів до вирішення виробничих завдань, наявність односторонніх у творчому колективі, ефективної системи кадрового відбору, наявність стимулів – від матеріальних до морально-психологічних.

Узгодження політики менеджменту персоналу та інноваційної політики підприємства має опиратися на індивідуальний підхід до кожного працівника, визначення сфери та характеру діяльності, де використання конкретного працівника приносить найбільший ефект, заохочення творчої та раціоналізаторської діяльності [2].

Тим підґрунтям, на підставі якого розробляються і впроваджуються на підприємстві нововведення, які надалі зможуть задовольняти потреби їх споживачів, є інноваційний потенціал. Виділяють такі складові інноваційного потенціалу: наукова, інформаційно-технологічна, матеріально-технічна, фінансова, організаційна, кадрова [3].

Інноваційний потенціал підприємства вирішальною мірою визначається людським капіталом, який є основним рушієм як виробничих, так і інноваційних процесів [2].

Формування ринкового середовища в Україні і загострення міжнародної конкуренції на тлі всеохоплюючої глобалізації вимагають кардинально змінити погляди на джерела і чинники економічного зростання національної економіки. Впровадження в розвинених країнах «нової економіки», що базується на знаннях та інноваціях, використанні інформаційних технологій, підштовхує до усвідомлення того, що пошук невикористаних резервів, оптимальних шляхів для ефективного довгострокового розвитку України слід вести у площині визнання теорії людського ресурсу та реального запровадження її провідних положень у практику ринкових перетворень, зокрема ідей щодо інвестування у розвиток людського потенціалу.

Людський ресурс є найважливішим чинником економічного розвитку, який визначає ефективність використання виробничого, фінансового та природного ресурсу і безпосередньо впливає не тільки на темпи, а й на якість економічного зростання. Величина і якість людського ресурсу стають головним чинником стійкого розвитку у світі, тобто такого розвитку, при якому зберігається сукупний ресурс суспільства, що включає відтворений ресурс (устаткування, будівлі і т.п.), природний (природні ресурси і якість навколишнього середовища з урахуванням їх економічної оцінки) і людський ресурси. Для того щоб розвиток суспільства бути стійким, він має прямувати так, щоб сума цих трьох видів ресурсу, принаймні, не зменшувалася.

Відповідно до рівнів інвестування в людський ресурс було виділено рівні дії даних інвестицій на економічне зростання: індивідуальний, корпоративний і макроекономічний.

По-перше, інвестування в людський ресурс на індивідуальному рівні. Індивід збільшує свій запас людського ресурсу за допомогою додаткових вкладень в освіту, що призводить до зростання продуктивності праці. На індивідуальному рівні збільшення продуктивності праці є передумовою для зростання дивідендів від людського ресурсу, зокрема у вигляді збільшення заробітної плати або інших вигод (наприклад, матеріального стимулювання і заохочення), що обумовлює збільшення споживчих витрат і, відповідно, ринкового попиту, виступаючи, таким чином, додатковим стимулом розвитку виробництва і прискорення економічного зростання.

По-друге, на корпоративному рівні збільшення продуктивності праці внаслідок зростання інвестицій у людський ресурс стимулює працедавців до подальшого збільшення інвестицій в людський ресурс з метою посилення ефекту зростання продуктивності праці, що обумовлює додатковий приріст людського ресурсу і приводить до мультиплікативного ефекту економічного зростання.

По-третє, на макроекономічному рівні при збільшенні продуктивності праці та індивідуальних дивідендів від людського ресурсу посилюються стимули інвестування в людський ресурс, що обумовлює екстенсивне зростання людського ресурсу за допомогою залучення більшої кількості індивідів у процес інвестування і приводить, зрештою, до зростання сукупного людського ресурсу країни, що приводить до збільшення ВВП.

На сучасному етапі формування нової економічної моделі України розвиток й формування людського капіталу стає все більш важливим, оскільки від цього залежать основні чинники економічного зростання. У зв'язку з цим на перший план висувається спосіб виробництва і передачі знань і, власне, сама людина – її інтелектуальний потенціал. Уже зараз у всіх країнах людський капітал визначає темпи економічного розвитку і науково-технічного прогресу. Відповідно посилюється увага суспільства до системи освіти як основи виробництва цього потенціалу.

Низька конкурентоспроможність вітчизняних підприємств свідчить про необхідність аналізу соціально-виробничих відносин. Потреба зміни принципів та методів прийняття управлінських рішень на рівні кожного економічного суб'єкта в умовах сучасної мінливої економіки очевидна. Такий підхід до питання визначає необхідність аналізу сутності та можливості використання в Україні основних положень теорії людського капіталу.

Людський капітал розглядається в різних країнах світу як найцінніший виробничий ресурс, який постійно оновлюється, вдосконалюється, еволюціонує, виступає могутнім фактором економічного, соціального прогресу [4]. В Україні сьогодні спостерігається незбалансованість розвитку людського капіталу. Люди, які мають високий рівень квалі-

фікації, нездатні знайти необхідну роботу, тому готові працювати за низькооплачувані роботи, що негативно впливає на їхню подальшу кваліфікацію.

Збільшення інвестицій у людський капітал і підтримка їх на високому рівні є стратегічно необхідною умовою входження України в число розвинутих країн. Вирішення цієї проблеми ускладнюється визначенням обсягів інвестицій, які доцільно вкладати в людський капітал, тим більше що ці інвестиції в усьому світі на перших етапах здійснюються із бюджетів усіх рівнів за рахунок економії на інших статтях витрат.

Економіка людського капіталу визначається як система елементів суспільного відтворення, рух якої відбувається на основі використання сучасних досягнень освіти, науки і техніки, як система відносин між людьми з приводу ефективного відтворення обмежених ресурсів та їх привласнення, в якій визначальна роль у соціально-економічному зростанні належить особистому фактору виробництва, інтелектуальному трудовому потенціалу.

Категорії «трудова потенція» і «людський капітал (потенціал)» розглядаються автором як двоєдині, системні, взаємозалежні і взаємообумовлені, тому досліджуються як з боку продуктивних сил, так і виробничих відносин.

Відтворення трудового потенціалу як визначального елемента всього суспільного виробництва являє собою його постійний рух у процесі виробництва, розподілу, обміну, споживання. Змістом кожної з фаз є процеси, об'єктом яких виступає робоча сила. Пофазове відтворення трудового потенціалу пов'язане з умовами відтворення соціально-економічних відносин.

Оцінюючи сучасний механізм регулювання відтворення трудового потенціалу, автор відмічає, що в державі немає системного механізму та відповідних органів управління, які регулюють даний процес на всіх його фазах. Існують лише окремі механізми, що спрямовані на забезпечення окремих його фаз, тоді як на рівні держави відсутня науково обґрунтована загальнодержавна доктрина, яка б давала можливість кожній людині реалізувати свої здібності.

У роботах [3–5] наведено визначальні концептуальні засади переважно інтенсивного типу розширеного відтворення трудового потенціалу України, в яких основна увага приділяється зростанню людського капіталу за рахунок удосконалення його якісних характеристик та визначенню структурних елементів механізму реалізації даної концепції в процесі формування ринкових відносин.

Рівень розвитку трудового потенціалу може бути визначений шляхом побудови інтегрального показника, який враховує вплив на даний процес певної системи соціально-економічних показників у регіональному розрізі.

Індекс розвитку людського потенціалу (Ірлп) є комплексним показником, що оцінює рівень середніх досягнень країни за трьома основними напрямками в галузі розвитку людини: довголіття на основі здорового способу життя, яке визначається рівнем очікуваної тривалості життя при наро-

дженні; знання, що вимірюються рівнем грамотності дорослого населення і сукупним валовим коефіцієнтом, що надійшли в початковій, середній та вищій навчальній закладі; гідний рівень життя, що оцінюється за ВВП на душу населення відповідно до паритету купівельної спроможності.

На думку автора, індекс розвитку людського потенціалу може бути визначений шляхом побудови інтегрального показника, який враховує вплив на даний процес певної системи соціально-економічних показників у регіональному розрізі та представлений у вигляді формули:

$$Ірлп = f(Ізд, Імр, Ітв, Іор, Іос, Іпс, Ірч), \quad (1),$$

де необхідно врахувати такі компоненти, як здоров'я (Ізд), моральність (Імр), творчий потенціал (Ітв), організованість (Іор), освіту (Іос), професіоналізм (Іпс), ресурси робочого часу (Ірч).

У цілому сучасні методологічні підходи до оцінки трудового потенціалу та його відтворення засвідчують наявність певних позитивних змін. Автор вважає за доцільне подальшу активізацію досліджень у цьому напрямі. Надзвичайно важливим при обґрунтуванні методичних основ оцінки трудового потенціалу і його відтворення є врахування як світового досвіду, так і особливостей вітчизняного відтворення населення в процесі формування конкурентоспроможного ринку праці.

Важливими і досі достатньою мірою не розробленими є методологічні засади створення систем об'єктивного оцінювання показників сталого економічного розвитку на регіональному рівні для окремо взятої країни. Стосовно України, то основними особливостями при адаптації існуючих напрацювань даної сфери наукових досліджень є врахування таких характерних рис національної економіки: транзитне геополітичне розміщення; науково-освітній потенціал; виробничі можливості промисловості.

Для аналізу та оцінки рівня сталого розвитку регіону пропонується система індикаторів, які відображали б проблемні питання в кожному регіоні та могли б бути корисними на різних рівнях економіки:

Для аналізу та оцінки рівня розвитку людського потенціалу необхідно представити показники, що характеризують рівень сталого розвитку регіонів, в узагальнюючій формі – за допомогою запропонованих індексів. Слід відмітити, що останнім часом провідні вітчизняні науковці в галузі регіональної економіки все частіше групують показники сталого розвитку за трьома великими групами відповідно до сфер життєдіяльності населення регіону: соціальні, економічні, екологічні [6].

Концептуальною основою відтворення трудового потенціалу має стати інтегрований підхід, який враховує, з одного боку, процеси формування, розподілу, обміну і використання його окремих елементів, а з іншого – умови соціально-економічно-демографічного розвитку трудової активності певного покоління людей. Це, у свою чергу, потребує, щоб категоріальний апарат методології системного підходу до вирішення проблем розширеного відтворення трудового потенціалу був доповнений такими поняттями:

– інтелектуальний трудовий потенціал, який є відображенням суспільних відносин з приводу накопичення, використання і відтворення розумових і інтелектуальних здібностей людини як носія трудового потенціалу;

– ринок трудового потенціалу як відносини між людьми в процесі попиту, пропозиції і використання можливостей окремих суб'єктів до трудової діяльності з метою задоволення потреб людини, сім'ї, трудового колективу і суспільства в цілому;

– економіка людського капіталу, сутність якого визначається системою елементів суспільного відтворення – досягненнями освіти, науки, техніки, економіки та їх впливом на суспільні відносини в процесі відтворення трудового потенціалу.

В основу практичних дій щодо реалізації переважно інтенсивного типу відтворення трудового потенціалу має бути покладено такі пріоритети, як: створення належних економічних, екологічних і соціальних умов для повноцінного відтворення і професійно-інтелектуального розвитку трудового потенціалу; забезпечення можливостей для продуктивного його використання через відповідне економічне і науково-технічне підґрунтя, збалансований регіональний розвиток, впровадження системи стимулів до продуктивної праці, а також реалізація соціальних гарантій як для зайнятого, так і незайнятого населення, що в умовах формування ринкових відносин сприятиме поліпшенню параметрів формування трудового потенціалу та підвищення рівня життя населення в цілому. Вимоги до реалізації цих пріоритетів мають бути посилені, перш за все, на державному рівні з послідовною трансформацією до кожної організації і трудового колективу.

Висновки

Оскільки розвиток елементів суспільного виробництва в сучасних умовах регулюють ринкові відносини з їх швидкоплинним характером зміни економічних умов і конкурентних можливостей, концепція відтворення трудового потенціалу має будуватися переважно за інтенсивним типом розшире-

ного відтворення, тобто спираючись на інтелектуалізацію праці, підвищення її продуктивності і прискорення темпів економічного розвитку. Це дасть змогу забезпечити зростання ефективності відтворення трудового потенціалу, підвищити добробут населення та оптимізувати розвиток і використання інших елементів суспільного виробництва. Але при цьому поряд із ринковими механізмами реалізації концепції переважно інтенсивного типу відтворення людського капіталу суттєву регулюючу функцію мають відігравати заходи державного впливу, а саме законодавчі, нормативно-правові, соціально-економічні та організаційні.

Список використаних джерел

1. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / Авт.-упоряд.: Г.О. Андрощук, І.Б. Жилиєв, Б.Г. Чижевський, М.М. Шевченко. – Парламентське вид-во, 2009. – 632 с.
2. Грішнова О., Полив'яна Н. Управління людським капіталом у контексті реалізації інноваційної стратегії підприємства / О. Грішнова, Н. Полив'яна // Україна: аспекти праці. – 2007. – №5. – С. 37–41.
3. Чабан В.Г. Інноваційний потенціал підприємства та його оцінка / В.Г. Чабан // Фінанси України, 2006. – №5. – С. 142–148.
4. Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/9_DN_2010/Economics/62204.doc.htm
5. Лич В.М. Актуальні питання розвитку людського потенціалу України // Монографія «Державне регулювання економіки України: методологія, напрями, тенденції, проблеми». Під наук. ред. М. Якубовського. – К.: НДЕІ, 2005. – 318 с.
6. До питання використання інтелектуального потенціалу аграрної науки / Л. Червінська, Т. Червінська // «Економіка України», №8. – 2010. – С. 49–54.
7. Структурні зміни та економічний розвиток України: монографія / [Геєць В.М., Шинкарук Л.В., Артьомова Т.І. та ін.]; за ред. д-ра екон. наук Л.В. Шинкарук; НАН України; Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2011. – 696 с.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

І.В. ЛЕВИЦЬКА,
д.е.н., доцент, Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

Амортизація як основа внутрішніх джерел інвестування підприємств харчової промисловості

У статті розглядаються актуальні питання інновацій в структуризації амортизаційних відрахувань як внутрішніх джерел інвестування підприємств харчової промисловості в умовах фінансової кризи.

Ключові слова: основні фонди, відтворення, амортизація, знос, інвестиції.

В статье рассматриваются актуальные вопросы инноваций в структурировании амортизационных отчислений как внутренних источников инвестирования предприятий пищевой промышленности в условиях финансового кризиса.

Ключевые слова: основные фонды, воспроизводство, амортизация, износ, инвестиции.

In the article shall be considered the topical questions of innovations as examined at structuring of depreciation decrees as internal sources of investing of enterprises of food retail industry in the conditions of financial crisis.

Keywords: primary funds (fixed capital), reproduction, amortization, depreciation, investment.

Значний прорив у технологіях та інформаційній сфері спонукає підприємство орієнтуватися на нові джерела конкурентних переваг та створювати їх. Сучасний етап пов'язаний із зайняттям чільного місця серед складових динамічних порівняльних переваг науково-технічними досягненнями та інноваціями на всіх стадіях життєвого циклу продукту, починаючи від створен-

ня товару або послуги, через просування його від виробника до споживача, та закінчуючи наступною утилізацією.

Постановка проблеми. Питання відтворення основних засобів та управління цими процесами, як визначальних у досягнення конкурентоспроможності підприємства харчової промисловості, вивчається вже давно. Але останнім часом ця проблема меншою мірою висвітлюється у наукових працях, оскільки увагу науковців привертають питання управління інвестиціями та інвестиційною діяльністю без визначення особливостей інвестування у відтворювальні процеси.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми процесів відтворення розглядали як представники класичної школи, так і сучасної економічної науки: А. Богданов, Д. Крисанов, Ф. Кене, К. Маркс, В. Немчинов, А. Орлеанський, В. Поздняков, С. Покропивний, П. Суїзі, І. Трахтенберг, Г.Фельдман, Ш. Хошимура та інші.

Проблеми амортизації, обґрунтування економічно доцільних термінів служби основних фондів, дослідження впливу інноваційних чинників на їхню тривалість розглядалися у працях багатьох вітчизняних та закордонних учених, зокрема, О. Азарян, В. Александрової, Д. Баранова, В. Будаєва, О. Балацького, Т. Васильєвої, О. Виноградова, А. Войчак, О. Гапоненка, М. Геєця, В. Захарова, А.Заїчковського, Е. Голубков, Л. Довгань, М. Мартиненко, Т. Мостенської, С. Оборської, В. Прядко, А. Романова, В. Руделіуса, Г.Тарасюка, А.Черєпа, Я. Кваші, С. Козьменка, П. Массе, Л. Мельника, Е. Янчі та ін.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Проте поза увагою науковців залишаються питання протікання процесів відтворення на підприємствах харчової промисловості, чинниками впливу на їх інтенсифікацію, обранням найкращих пропорцій між простим та розширеним відтворенням на підприємствах галузі, пов'язані зі стратегією оновлення основних засобів, залежністю процесів відтворення від змін зовнішнього середовища, вибору інноваційної моделі, особливостей корпоративних прав та ін.

Вивчення питань, пов'язаних із особливістю протікання процесів відтворення на підприємствах харчової промисловості, чинниками впливу на їх інтенсифікацію, обранням найкращих пропорцій між простим та розширеним відтворенням на підприємствах, фінансовим забезпеченням процесу заміни основних засобів та багато інших, вивчені недостатньо. Відсутність комплексного підходу до процесу планування, організації, мотивації та контролю при управлінні відтворенням основних засобів викликає потребу у проведенні наукового дослідження. Але, незважаючи на значну кількість наукових досліджень у сфері управління інвестиційним та інноваційним розвитком харчової промисловості, залишається комплекс питань, які потребують подальшої розробки. Так, певний інтерес становить дослідження взаємодії і взаємного впливу інноваційних і інвестиційних циклів, залежності ефективності інновацій від обсягу їх інвестиційного забезпечення та ін.

Мета статті полягає у визначенні системних взаємозв'язків інноваційного розвитку харчової промисловості та його інвестиційного забезпечення, дослідження впливу інноваційних процесів на характер відтворення основних фондів, як результат – на інвестиційну діяльність.

Виклад основного матеріалу. Враховуючи протяжність інноваційного процесу 3–5 років, головну роль відіграють довгострокові та середньострокові інвестиції, які забезпечують фінансування новацій протягом всього життєвого циклу. Інноваційний процес здійснюється в чотири стадії (див. рис.).

Невчасне здійснення нововведень призводить до ефекту «футурошоку», тобто до такої ситуації, коли обставини спонукають здійснювати різкі зміни в короткий період часу з великими витратами ресурсів і надзвичайною напругою. Наслідком того може стати не тільки втрата прибутку, а й взагалі руйнування підприємства або організації [4, с. 35].

Поступове вичерпання потенціалу будь-якої ідеї і заснованого на ній нововведення є об'єктивним і викликається

моральним зносом. Термін вичерпання ефективності нововведень коливається в значних межах і залежить від типу нововведення та його потенціалу. Кращими є нововведення, що передбачаються вже в проєкті підприємства і забезпечують докорінні зміни в технологічному процесі або випуск на ринок наукоємної продукції з високим рівнем конкурентної спроможності [1].

Наведені докази переконують у необхідності постійного оновлення продукції і виробництва задля уникнення загрози втрати конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості. Будь-яке підприємство галузі, що хоче вижити в умовах ринку, зобов'язане мати в розпорядженні механізм відновлення і володіти процедурами інноваційного менеджменту [7, с. 154].

Слід врахувати, що нововведення завжди пов'язані з ризиком, проте відмова від них є ще більш ризикованою. Дуже часто необхідність оновлення продукції або технології виникає саме тоді, коли фінансові результати підприємства виглядають добре і складається помилкове враження, що підприємство ще довго може існувати в традиційному вигляді [2]. Динаміка оновлення виробництва полягає в тому, що кожна технологія спочатку повільно набирає темп, прискорює рух. А потім поступово втрачає свій потенціал, оскільки з'являються більш досконалі технології.

Зрозумілим є і те, що управління технологіями потребує великих витрат ресурсів, накопичення великого обсягу знань та інформації; координації значної кількості виконавців, формування попиту на нову продукцію, психологічної підготовки колективу до сприйняття новин. Нововведення пов'язані з перерозподілом ресурсів між діючим та новим виробництвом, з порушенням рівноваги в економічній системі, реорганізацією виробництва, перекваліфікацією робітників. Інколи рішення керівництва щодо нововведень з'являються такими, що, штучно гальмуючи нововведення, можна втратити перспективу на ринку товарів і послуг або взагалі збанкрутувати підприємство.

У механізмі забезпечення інноваційної діяльності важливе місце належить економічним відносинам, що складаються з приводу формування і використання інвестиційного потенціалу суспільства в цій сфері. Під інвестиційним потенціалом інноваційної діяльності розуміється сукупність фінансових ресурсів, що суспільство може виділити для реалізації інноваційних програм [3]. Як відзначають вітчизняні і закордонні дос-

Стадії інноваційного процесу	I. Фундаментальні дослідження в академічних інститутах, вищих навчальних закладах, спеціалізованих лабораторіях. Бюджетне фінансування на безповоротній основі
	II. Дослідження наказового характеру. Проводяться в усіх наукових організаціях і фінансуються як з бюджету, так і за рахунок замовників. Дослідження не завжди є передбаченими і носять тому ризиковий характер
	III. Проводяться дослідно-конструкторські та експериментальні розробки. Проводяться в підрозділах науково-дослідних інститутів, спеціалізованих лабораторіях, підрозділах великих промислових підприємств. Фінансуються як з державного бюджету, так і за рахунок замовників, а також за власні кошти.
	IV. Проводиться процес комерціалізації, починаючи із впровадження у виробництво, виходу на ринок та продажу продукту

Стадії інноваційного процесу

лідники, реалізація можливостей соціально-економічної системи щодо рішення проблем свого розвитку в значній мірі залежить від ефективності використання інвестиційних ресурсів, оскільки їх дефіцит створює значні перешкоди для переходу на інтенсивний (інноваційний) шлях розвитку харчової промисловості. Саме тому проблема залучення інвестицій і реалізації на цій основі механізмів господарювання, спрямованих на структурно-інноваційне відновлення галузі, не втрачає своєї актуальності для всіх країн.

У сучасних умовах все більшого значення набуває розрахунок морального зносу. Поява нових, більш сучасних видів обладнання з покращеними умовами обслуговування та експлуатації часто робить економічно доцільною заміну старих основних засобів ще до їх фізичного зносу. Несвоєчасна заміна морально застарілих основних засобів призводить до того, що на них виробляється більш дорога та гіршої якості продукція [4]. А це зовсім недопустимо в умовах ринкової конкуренції. Варто відзначити те, що визначити реальний розмір морального зносу надзвичайно складно. Його можна визначити лише в експертному порядку. Доцільно обирати такі методи нарахування зносу, які враховують тенденції науково-технічного прогресу, щоб штучно не занижувати амортизацію і цим не консервувати технічну відсталість України через завищення строків експлуатації застарілих об'єктів. Строки експлуатації устаткування становлять у середньому 16–18 років для України проти 10–12 у США і 5–7 в Японії.

Правильне визначення ступеня зносу основних засобів має дуже важливе значення для економіки виробництва, для визначення відновлюваної вартості основних засобів і розміру амортизаційних відрахувань. Необхідно відмітити, що при розгляді питання амортизації в основному економісти приділяють увагу тільки фізичному та моральному зносу. На сучасному етапі суспільного і технічного розвитку особливої актуальності набуває соціальний знос засобів праці, що визначається ступенем розбіжності соціальних характеристик засобів праці з їх суспільно нормальним рівнем. Такі розбіжності можуть виникати внаслідок двох причин: якщо внаслідок зносу об'єкта основних засобів змінились його соціальні характеристики (знизилась безпечність, збільшились шкідливі викиди і т.п.) або якщо змінився сам рівень суспільно нормальних соціальних характеристик (підвищилися вимоги дотримання умов техніки безпеки, зменшились норми максимально допустимих концентрацій шкідливих речовин). В першому випадку соціальний знос являється елементом фізичного зносу, а в другому – морального. Соціальна форма як фізичного, так і морального зносу разом складає єдине поняття соціального зносу. Таким чином, поняття «соціальний знос засобів праці» має відносну самостійність і відіграє суттєву роль при аналізі соціально-економічних процесів, які відбуваються при оновленні виробничого потенціалу.

Залежно від характеру впливу нової техніки і технології на людину (безпосередньо на робочому місці чи опосередко-

вано, через навколишнє середовище) можна виділити два різновиди соціального зносу: соціальний і екологічний. Соціальна форма зумовлена появою нової техніки, яка покращує умови праці, а також змінами в рівні суспільно нормальних норм (перш за все по умовам праці). Екологічна форма зумовлена появою нової техніки, яка в меншій мірі ніж попередня справляє негативний вплив на навколишнє середовище, а також введенням більш жорстких норм та обмежень на ступінь впливу виробництва на навколишнє середовище. Отже, як видно із вище наведеного матеріалу, причиною зносу основних засобів може бути не тільки фізичний і моральний знос, а й соціальний у всіх його формах.

У світовій практиці амортизаційні відрахування є одним із основних джерел фінансування інвестицій – на їхню частку припадає близько 60–70% інвестицій в основний капітал. Саме механізм амортизації дозволяє забезпечити відповідність темпів оновлення основних фондів підприємства темпам зміни техніки та технологій.

В Україні відтворювальна функція амортизації реалізується не повною мірою, що обумовлено суперечностями у використанні амортизації як економічного регулятора: разом із функцією фінансування відтворення основних фондів підприємства амортизація виконує також фіскальну функцію, і держава на певних етапах використовує амортизацію переважно як фіскальний інструмент. В Україні поряд з розбіжностями у механізмах податкової та економічної амортизації існує цілий ряд проблем, які ускладнюють використання останньої та слугують причиною ослаблення її економічно-відтворювальної ролі.

Однією з таких проблем є встановлення амортизаційних норм на основі економічно невинуватих нормативних термінів служби основних фондів, перш за все у промислово-виробничому секторі економіки. Такі терміни визначаються переважно на основі технічних характеристик, тобто враховують фізичний знос техніки. Проте з точки зору стратегії інноваційного розвитку сучасного підприємства важливим є урахування економічних та науково-технічних факторів, які впливають на тривалість строків експлуатації основних фондів та визначають темпи їхнього морального зносу.

Проте ряд теоретичних, методичних та практичних завдань щодо формування амортизаційної політики підприємства потребують удосконалень, зокрема обґрунтування оптимального з точки зору відповідності реальним тенденціям відтворення механізму амортизації підприємств харчової промисловості.

Окрім визначення економічно доцільного терміну служби вибір оптимальних механізмів амортизації на підприємстві передбачає обґрунтування також методу нарахування амортизації, що є досить актуальним і складним науково-практичним завданням. Актуальність обумовлена не тільки вибором оптимальних схем оподаткування, завданнями оцінки ефективності інвестицій в нову техніку та технологію, а й необхідністю формування реального механізму ві-

дображення зносу основного капіталу. Безумовно, між амортизацією і зносом існує тісний зв'язок, проте амортизація втілює більш складний процес. Знос характеризує зменшення вартості засобів праці, тоді як амортизація слугує джерелом відшкодування цього зносу шляхом поступового перенесення на продукцію вартості основних фондів і перетворення її у грошову форму, накопичення грошових фондів для відшкодування спожитих засобів праці. Адекватність амортизації реальному процесу зносу залежить від вибору методу її нарахування.

Питання про те, який саме метод нарахування зносу є оптимальним, уже тривалий час є предметом наукових дискусій. Ще у 1954 році економісти Фрідріх і Віра Лютц писали: «Впродовж останнього століття економісти шукали «істинний» метод амортизації, який дозволяє розподілити початкову вартість машин по відрізках терміну їх служби відповідно до реального рівня їх зносу. Вони розчарувалися: немає «істинного» методу амортизації, всі існуючі методи є лише умовними правилами, вибір між якими є питанням практичної зручності» [9, с. 7].

Однак вибір підприємством найбільш раціональної амортизаційної політики є запорукою його ефективного функціонування, забезпечення конкурентних переваг, нормального відтворення основних фондів. На жаль, більшість методів нарахування амортизації широко не використовуються суб'єктами господарської діяльності, крім того, законодавчі акти обмежують перелік методів, допустимих до використання.

Необхідно відмітити, що при розгляді питання амортизації в основному економісти приділяють увагу тільки фізичному та моральному зносу. Зустрічаються роботи, в яких по-різному трактують назву того чи іншого виду зносу, але сутність їх однакова. Наприклад, С.Ф. Покропивний розглядає «техніко-економічне старіння основних фондів» і дає таке визначення: «це процес знецінення діючих засобів праці до настання повного фізичного спрацювання під впливом науково-технічного прогресу. Воно характеризується поступовою втратою засобами праці своєї споживної вартості внаслідок удосконалення існуючих та створення нових засобів виробництва, запровадження принципово нової технології, старіння продукції, то виробляється з допомогою цих засобів виробництва» [10, с. 107]. Зазначене визначення на сто відсотків ідентичне змісту морального зносу.

На думку А.М. Водянова, при фізичному зносі відбувається також втрата соціальних характеристик основних фондів [8, с. 38–44]. Однак більшість вчених соціальну форму відносять до морального зносу. Традиційне трактування морального зносу основних фондів на підприємствах харчової промисловості припускає його поділ на два види: перший – викликаний здешевленням кінцевої оціночної вартості, другий – зменшенням їхньої продуктивності відносно нових машин.

Відносно новим є виділення в рамках поняття «моральний знос» його підвидів. Причому як у вітчизняній, так і в іноземній літературі можна знайти безліч класифікацій. Це по-

яснюється використанням різних термінів для характеристики однотипного зносу в промисловості. Аналіз деяких класифікаційних моделей і особливості сучасного розвитку економічних процесів дозволяють виділити такі підвиди морального зносу:

- функціональний (вартісний) знос, обумовлений появою продуктивніших і якісніших елементів основних фондів нового покоління;
- технологічний знос, причиною якого є поява нових технологій виготовлення продукції, що викликає неефективність використання наявних основних фондів;
- соціальний знос, обумовлений появою нової техніки, яка поліпшує умови праці, включаючи безпеку трудової діяльності;
- екологічний знос, викликаний появою нової техніки, яка менш негативно впливає на навколишнє середовище, а також норм і обмежень щодо ступеню і характеру впливу виробництва на навколишнє середовище.

Н.А. Єфіменко вважає доцільним об'єднання соціального, функціонального, технологічного і екологічного зносів як підвиду економічного морального зносу основного капіталу. На фоні тих змін, які відбувалися в українській промисловості в останнє десятиліття, обґрунтованим є введення нового виду морального зносу – вартісного, обумовленого втратою вартості основного капіталу внаслідок зміни купівельної спроможності, тобто інфляції [6]. На нашу думку, таке об'єднання є некоректним через узагальнене пояснення. Впровадження нових норм амортизації було викликано значними змінами вартості основних фондів. Період швидкої інфляції викликав викривлення у реальній вартості основних засобів, а проведені переоцінки основних засобів не дозволили виправити ситуацію, що склалась. При введенні в дію Податкового кодексу з 1 квітня 2011 року передбачено пооб'єктний облік основних засобів у межах 16 груп та визначено мінімально припустимі терміни корисного використання основних засобів (див. табл.).

По двох групах основних засобів 1 – земельні ділянки та 13 – природні ресурси амортизація не нараховується. Такий підхід дає можливість здійснювати державі регулювання амортизаційної та відповідно податкової політики підприємств. Зміна амортизаційної політики, у свою чергу, дозволяє оптимізувати процеси відтворення через зміни пропорцій накопичення капіталу для заміни основних засобів. Особливої актуальності такий підхід набуває в умовах прискорення темпів науково-технічного прогресу, що вимагає інтенсифікації процесів відтворення активної частини основних засобів. Особливості відтворення основних засобів визначаються рядом характерних ознак, до яких можна віднести: поступове перенесення вартості основних засобів на вартість продукції, що випускається, рух споживчої вартості та вартості; обіг вартості фондів; часткове відтворення вартості у готовій продукції та її накопичення у грошовій формі; відтворення основних засобів у речовій формі через певні періоди часу, що створює можливість маневрування коштами амортизаційного фонду.

Класифікація груп основних засобів та інших необоротних активів і мінімально допустимі терміни їх амортизації

Групи основних засобів	Мінімально допустимі строки корисного використання, років
Група 1 – земельні ділянки	–
Група 2 – капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом	15
Група 3 – будівлі	20
споруди	15
передавальні пристрої	10
Група 4 – машини та обладнання	5
з них:	
електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, пов'язані з ними комп'ютерні програми (крім програм, витрати на придбання яких визнаються роялті, та/або програм, які визнаються нематеріальним активом), інші інформаційні системи, комутатори, маршрутизатори, модулі, модеми, джерела безперебійного живлення та засоби їх підключення до телекомунікаційних мереж, телефони (в тому числі стільникові), мікрофони і рації, вартість яких перевищує 2500 грн.	2
Група 5 – транспортні засоби	5
Група 6 – інструменти, прилади, інвентар (меблі)	4
Група 7 – тварини	6
Група 8 – багаторічні насадження	10
Група 9 – інші основні засоби	12
Група 10 – бібліотечні фонди	–
Група 11 – малоцінні необоротні матеріальні активи	–
Група 12 – тимчасові (нетитульні) споруди	5
Група 13 – природні ресурси	–
Група 14 – інвентарна тара	6
Група 15 – предмети прокату	5
Група 16 – довгострокові біологічні активи	7

На сучасному етапі суспільного і технічного розвитку особливої актуальності набуває соціальний знос засобів праці, який визначається ступенем розбіжності соціальних характеристик засобів праці з їх суспільно нормальним рівнем.

Такі розбіжності можуть виникати внаслідок двох причин: якщо внаслідок критичного зносу об'єкта основних засобів змінилися його соціальні характеристики (знизилися безпечність, збільшилися шкідливі викиди і т.п.) або якщо змінився сам рівень суспільно нормальних соціальних характеристик (підвищилися вимоги дотримання умов техніки безпеки, зменшилися норми максимально допустимих концентрацій шкідливих речовин). У першому випадку соціальний знос являється елементом фізичного зносу, а в другому – морального. Соціальна форма як фізичного, так і морального зносу разом складає єдине поняття соціального зносу. Таким чином, поняття «соціальний знос засобів праці» має відносну самостійність і відіграє суттєву роль при аналізі соціально-економічних процесів, які відбуваються при оновленні виробничого потенціалу. В залежності від характеру впливу нової техніки і технології на людину (безпосередньо на робочому місці чи опосередковано, через навколишнє середовище) можна виділити два різновиди соціального зносу: соціальний і екологічний. Соціальна форма морального зносу зумовлена появою нової техніки, яка покращує умови праці, а також змінами в рівні суспільно нормальних норм (перш за все по умовам праці). Екологічна форма морального зносу зумовлена появою нової техніки, яка в меншій мірі, ніж попередня, справляє негативний вплив на навколишнє середовище, а також введен-

ням більш жорстких норм та обмежень на ступінь (характер впливу виробництва на навколишнє середовище).

Отже, як видно із вище наведеного матеріалу, причиною зносу основних засобів може бути не тільки фізичний і моральний знос, а й соціальний у всіх його формах. Розглядаючи економічну природу амортизації, доцільно виділити три концепції амортизації: класичну, економічну та фіскальну.

Класична концепція базується на принципах теорії вартості та об'єктивних закономірних процесах обігу засобів праці. В її основі лежить ідея постійної заміни основних засобів, їх відтворення в будь-якій новій натуральній формі, яка б відображала досягнення науково-технічного прогресу, а не забезпечення повернення авансованої вартості на створення засобів праці. Характерною рисою є відсутність технічної прив'язки знову створених основних засобів з їх попередньою натуральною формою. Згідно з цією концепцією амортизація має забезпечити відтворення основних засобів по вартості, яка б відображала сучасні суспільно-необхідні затрати праці на їх створення. Амортизаційний фонд формується в залежності від потреб відтворення засобів праці. Тому нарахування амортизаційних відрахувань у даному випадку здійснюється з відтворювальної вартості основних засобів, базою для визначення якої являється балансова вартість. Остання приводиться у відповідність грошовим потребам відтворення засобів праці у новій натуральній формі шляхом періодичних переоцінок. Це може бути як дооцінка, так і уцінка.

На перший погляд, негативним моментом класичної концепції амортизації можна вважати те, що у випадку змен-

шення початкової вартості основних засобів унаслідок морального зносу (проведення уцінки) буде мати місце недо-нарахування амортизації. Таке явище не дає змоги акумулювати в амортизаційному фонді такий обсяг фінансових ресурсів, який би за своєю величиною відповідав розміру раніше авансованих грошових коштів. Це, у свою чергу, змушує виробника до прискорення обороту основних засобів та інтенсифікації процесу їх відтворення, що характеризується вже позитивно. Отже, класична концепція амортизації передбачає необхідність відтворення зношених засобів праці за однаковою відновлювальною вартістю.

Економічна (бухгалтерська) концепція амортизації ґрунтується не на потребах відтворення, а на необхідності перенесення частини вартості основних засобів на вартість продукції, виробленої за їх допомогою у такій величині, яка б точно відображала втрату вартості засобів праці в процесі виробництва та внаслідок морального зносу. Економічна концепція менш вимоглива стосовно критеріїв ефективності використання амортизаційного фонду. Її завданням є покриття затрат понесених на виготовлення продукції.

Фіскальна (податкова) концепція амортизації передбачає звільнення від оподаткування частини прибутку на суму нарахованої амортизації. Норми амортизаційних відрахувань та методика їх нарахування встановлюється податковим законодавством. Як правило, в такому випадку норми амортизаційних відрахувань перевищують економічно обґрунтовані норми. Даній концепції більш притаманний регулюючий характер.

Висновки

Шляхом збільшення норм амортизаційних відрахувань можна посилити внутрішній інвестиційний потенціал та покращити фінансове становище підприємств. А внаслідок їх зменшення будуть збільшені надходження до державного бюджету. Таким чином, нарахування амортизації в податкових цілях регулює відносини підприємств харчової промисловості з бюджетом у відповідності з державною політикою економічного розвитку.

Враховуючи наявність різних точок зору, розкритих в економічній літературі, та узагальнюючи велику кількість поглядів на окремі сторони амортизації, можна відмітити такі її риси:

- амортизація являється найбільш важливішим моментом кругообігу основних засобів;
- одні автори ототожнюють поняття «амортизації» з поняттям «амортизаційні відрахування». Але ж амортизація представляє собою процес перенесення вартості засобів праці на заново створений продукт, а амортизаційні відрахування являються вартісним вираженням втраченої вартості основних засобів в процесі виробництва продукції та внаслідок їх морального зносу;
- амортизація одночасно поєднує риси статей витрат, які зменшують балансовий прибуток та риси статей доходу і при цьому не впливає на рух грошових засобів. У першому випадку амортизація виступає елементом витрат на вироб-

ництво не пов'язаних з відтоком грошових засобів у вигляді амортизаційних відрахувань, які включаються у собівартість виробленої продукції. В другому випадку амортизація представляє собою частину виручки від реалізації продукції, яка не приносить додаткового притоку грошових засобів;

– завдячуючи амортизації як економічному процесу, втрачена вартість основних засобів у процесі виробництва продукції не втрачається, а зберігається, акумулюючись в амортизаційному фонді;

– теорія амортизації не повинна протиставляти одну концепцію амортизації іншій. Кожна з них є важливою з точки зору забезпечення ефективної заміни засобів праці.

Перспективи подальших досліджень. Оскільки обмеженість джерел фінансування інноваційних процесів на підприємствах харчової промисловості не дозволяє формувати конкурентні переваги товарів за допомогою інноваційної діяльності, тому, як це характерно для кризового періоду, конкурентна боротьба переміщується у площину цінової конкуренції та конкуренції витрат. Тому найбільш важливими цілями подальшого дослідження інвестиційної діяльності підприємств харчової промисловості України мають стати:

- розробку стратегії підвищення інноваційного потенціалу за рахунок зростання інноваційної складової;
 - створення моделі модернізації виробництва за рахунок впровадження інноваційних технологій.
- Визначаючи завдання подальших досліджень інвестиційної діяльності підприємств, варто відзначити, що серед них найбільш актуальні:
- вдосконалення системи стимулювання інновацій та інноваційних технологій виробництва товарів;
 - створення ефективної інноваційної інфраструктури, що забезпечує трансфер результатів сектору досліджень та розроблень в діяльність підприємств;
 - створення нормативно-правової бази з підтримки інноваційної діяльності підприємств.

Список використаних джерел

1. Анализ некоторых проблем экономического роста в российской переходной экономике / [Астафьева Е., Бессонов В., Воскобойников И., Турунцева М., Луговой О.]. – М.: Институт экономики переходного периода, 2003. – 255 с.
2. Koumanakos P. Canadian net capital stock estimates and depreciation profiles: A comparison between the existing series and a test series using the US (BEA) methodology / [P. Koumanakos, R. Landry, K. Huang, S. Wood / Investment and Capital Stock Division, National Wealth and Capital Stock Section Statistics Canada September 30, 1999.
3. Meinen G. Perpetual Inventory Method. Service lives, Discard patterns and Depreciation methods / Meinen G., Verbiest Piet, de Wolf Peter-Paul. – CBS Statistics Netherlands, July, 1998.
4. Козьменко С.Н. Циклы воспроизводства капитала: монография / [С.Н. Козьменко, Т.А. Васильева, И.Д. Скляр и др.]. – Сумы: Деловые перспективы, 2005. – 221 с.

5. Гордієнко В.М. Амортизаційна політика підприємства та суперечності облікових підходів / В.М. Гордієнко // Стратегія економічного розвитку України: наук. зб. – Вип. 5. – К.: КНЕУ, 2001. – С. 153–159.

6. Єфіменко Н.А. Особливості відтворення якості основного капіталу як об'єкта управління // Актуальні проблеми економіки. – №6(108). – 2010.

7. Стадник В.В. Інноваційний менеджмент: Навчальний посібник

/ Стадник В.В., Йохна М.А. – К.: Академвидав, 2006. – 464 с.

8. Водянов А.М. Промышленные мощности: состояние и использование // Экономист. – 1999. – №9. – С. 38–44.

9. Lutz F. The theory of investment of the firm / F. Lutz. – Princeton University Press, 1954.

10. Економіка підприємства. Підручник / За заг. ред. С.Ф. Покропивного. – Київ: КНЕУ, 2001. – 528 с.

Г.В. ЛАГУТІН,

д.т.н., професор, Київський національний університет будівництва і архітектури

Концептуальні підходи до управління ресурсним потенціалом підприємства через оцінку ризиків інвестиційних проектів

У статті запропонована методика оцінки ризику інвестиційних проектів, яка включає якісний та кількісний аналіз проектних ризиків з використанням методу експертних оцінок та розрахунку чистої приведеної вартості за проектом.

Ключові слова: оцінка ризику, інвестиційні проекти, методи оцінки ризику проектів, кількісний та якісний аналіз.

В статье предложена методика оценки риска инвестиционных проектов, включающая качественный и количественный анализ проектных рисков с использованием метода экспертных оценок и расчета чистой приведенной стоимости по проекту.

Ключевые слова: оценка риска, инвестиционные проекты, методы оценки риска проектов, количественный и качественный анализ.

The article proposes methods of risk assessment of investment projects, which includes qualitative and quantitative analysis of project risks using the method of expert estimations and calculation of net present value of the project.

Keywords: risk assessment, investment projects, methods of risk assessment projects, quantitative and qualitative analysis.

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку економіки свідчить про низьку інвестиційну активність суб'єктів господарювання та, як наслідок, відсутність можливості стабільного розвитку економіки. Реалізація інвестиційних проектів потребує залучення значного обсягу фінансових ресурсів з високим рівнем інвестиційних ризиків, врахування яких є важливим фактором при формуванні та управлінні ресурсним потенціалом підприємства – інвестора у практиці господарювання. Наявність фактора невизначеності при оцінці різноманітних тверджень обумовлює високий рівень

інформаційного ризику для користувачів інформації, пов'язаної з інвестиційними проектами.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В умовах фінансово-економічної кризи оцінка ризику інвестиційних проектів залишається надзвичайно актуальним завданням. Теоретичні та практичні аспекти інвестування знайшли відображення в наукових роботах вітчизняних та зарубіжних економістів: І.О. Бланка, Л. Гітмана, А.П. Градова, А.Г. Загороднього, В.І. Карсекіна, Б. Коласса, С. Естріна та ін. Дослідженню проблеми проектних ризиків присвячені численні наукові праці зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема Дж. Б. Вільямса, Б.А. Волкова, В.Л. Диканя, В.В. Ковальова, Ю.Ф. Кулаєва, Г. Марковица, Ф. Модильяні, В.В. Новажилова, В.А. Сокольського, Дж. Тобина, І. Фишера, Т.С. Хачатурова, У. Шарпа, Г.М. Шахунянца, В.Г. Шинкаренка та ін.

Незважаючи на пильну увагу вчених до даної проблеми, питання оцінки ризику інвестиційних проектів не втратило актуальності. Зокрема, мають потребу в подальшій розробці питання удосконалення існуючих методик оцінки ризику інвестиційних проектів, враховуючи сучасні умови інвестування.

Метою статті є удосконалення методичних підходів з оцінки ризику інвестиційних проектів з метою забезпечення ефективного управління інвестиційними процесами.

Для дослідження використані напрацювання зарубіжних та вітчизняних вчених з даного питання, а також публікації в спеціалізованих виданнях.

У процесі дослідження застосовувалися такі методи, як аналіз, синтез, методи експертних оцінок, математичного моделювання.

Об'єктом дослідження є показники ефективності інвестиційних проектів, проектні ризики та механізм їх виявлення та оцінки.

Виклад основного матеріалу. Розробка інвестиційних проектів здійснюється в умовах невизначеності. Це насам-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

перед пов'язано з недосить повною інформацією, на основі якої розробляється інвестиційний проект. Дана проблема частково усувається в подальшій роботі над проектом шляхом отримання додаткової інформації та внесення змін у розроблену інвестиційну документацію. Тому поки інвестиційні розрахунки здійснюються в умовах невизначеності, існує вірогідність настання несприятливих ситуацій, які можуть призвести до зниження ефективності проекту або до виникнення додаткових витрат.

Зважаючи на це, для прийняття правильного інвестиційного рішення необхідно не тільки визначити розмір очікуваного прибутку, а й оцінити ризиковість інвестиційних рішень шляхом встановлення та кількісного визначення проектного ризику, характеру його впливу на результати впровадження інвестиційних проектів та ступеню покриття очікуваного прибутку передбачуваного ризику.

Проектний ризик пов'язують із загрозою того, що результати реалізації інвестиційного проекту будуть збитковими та ціль інвестування не буде досягнута в повному обсязі [2].

Інші науковці під ризиком розуміють економічну категорію, що може як бути, так і не бути, в основі якої лежить невизначеність конкретної господарської чи іншої ситуації та яка зумовлена браком повної інформації [5, с. 278].

Проведений аналіз проектних ризиків дозволив згрупувати їх таким чином (рис. 1). Основною метою оцінки ризику інвестиційного проекту є надання потенційним інвесторам необхідної інформації для прийняття рішення щодо доцільності участі в інвестиційному проекті та передбачити заходи щодо захисту від можливих фінансових втрат. Зменшення проектного ризику можливе у разі проведення ефективного

аудиту інвестиційних проектів, основною метою якого є висловлення об'єктивної думки щодо ефективності інвестиційного проекту та обґрунтування доцільності його інвестування в умовах невизначеності та ризику.

Аналіз (оцінка) проектних ризиків здійснюється за двома підходами – кількісним та якісним (рис. 2).

Якісний аналіз передбачає встановлення ризикових ситуацій, що можуть відбутися за реалізації інвестиційних проектів, їх обґрунтування та встановлення причин їх виникнення. Дана процедура носить назву «ідентифікації проектних ризиків». Якісний аналіз проектних ризиків передбачає оцінку можливих втрат (збитків) компанії за настання ризикових ситуацій та розробку пропозицій щодо їх мінімізації. Даний вид аналізу дозволяє найбільш повно виявити ризикові ситуації, а також надає необхідні дані для проведення кількісного аналізу проектних ризиків.

Кількісна оцінка впливу ризикових ситуацій на показники ефективності реалізації інвестиційних проектів дозволяє здійснити кількісний аналіз проектних ризиків.

Оцінка та аналіз проектних ризиків здійснюється як на стадії розробки інвестиційних проектів, так і на стадії проведення аудиторської експертизи.

Розглянемо методику оцінки проектних ризиків з позиції незалежного аудитора, який має встановити існування ризикових ситуацій за допомогою здійснення якісного аналізу, кількісно оцінити ризик інвестиційних проектів, застосовуючи метод коригування, визначити механізм зниження ризиків інвестиційного проекту та характер їх впливу на основні показники ефективності інвестиційних проектів (рис. 3).

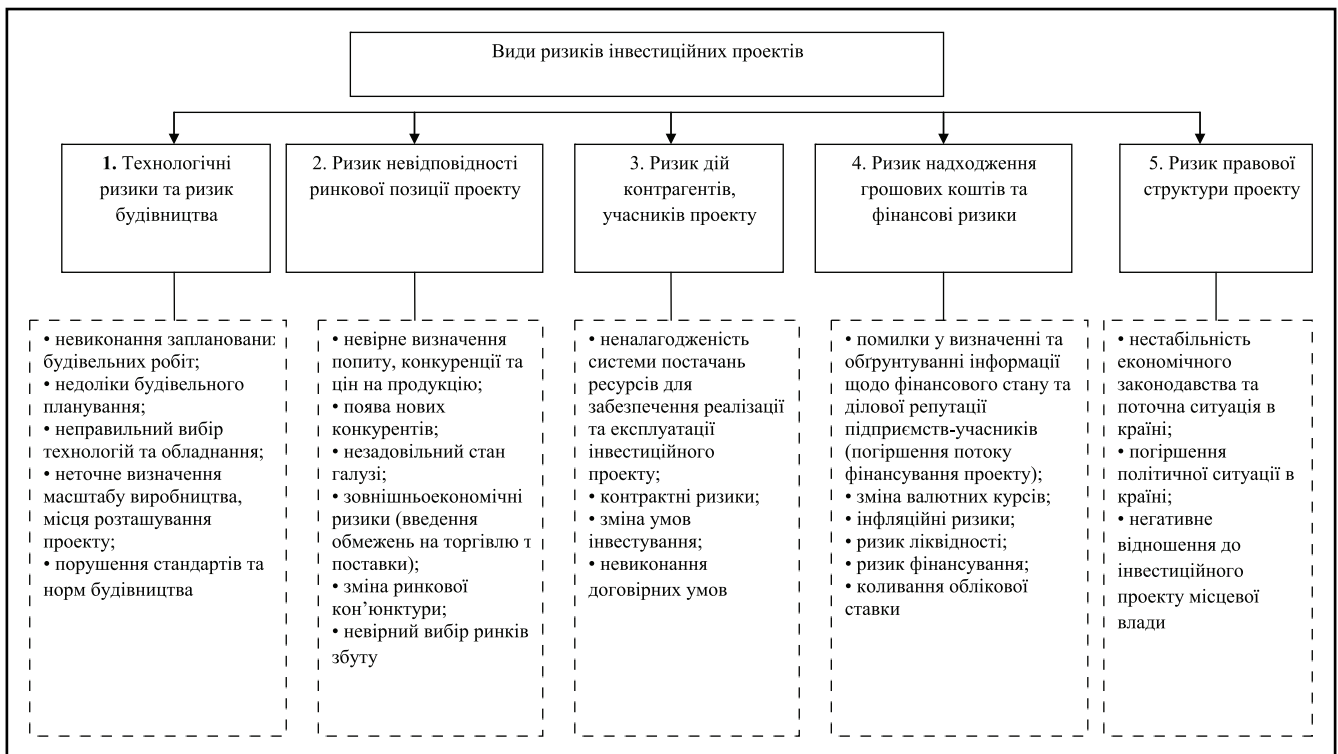


Рисунок 1. Основна (початкова) схема моделі ДПП

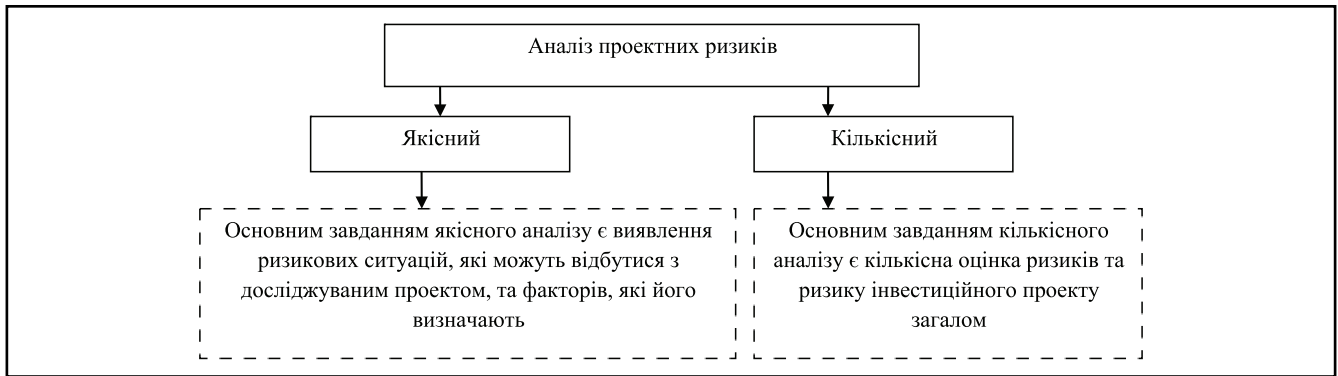


Рисунок 2. Підходи до оцінки проектних ризиків

Визначаючи доцільність вкладення коштів в інвестиційний проект, аудитор має спрогнозувати величину доходів та витрат за проектом (обсягу випущеної продукції, її оцінити, капітальних та поточних витрат за проектом), оцінити можливість існування проектних ризиків та характер їх впливу на грошові потоки за проектом.

Тобто початковий етап оцінки ризику інвестиційних проектів здійснюється на етапі складання бізнес-плану та передбачає ідентифікацію, класифікацію та опис можливих ризикових ситуацій реалізації інвестиційних проектів для аналітичної оцінки та удосконалення процесу управління ними. Застосовуючи метод експертних оцінок, який передбачає фор-

мування експертної групи зі спеціалістів різного спрямування (аудитори, спеціалісти з інвестування, будівництва, фінансів), проводиться якісний аналіз проектних ризиків.

На даному етапі оцінки ризику інвестиційних проектів експерти, здійснюючи аналіз проектних ризиків та можливості їх виникнення на досліджуваному об'єкті, надають оцінку в балах кожному виду ризику за інвестиційним проектом, а саме: технологічному ризику та ризику будівництва; ризику невідповідності ринкової позиції проекту; ризику дій контрагентів, учасників проекту; ризику надходження грошових коштів та фінансовим ризикам; ризику правової структури проекту. Відзначимо, що оцінки експертів являють собою

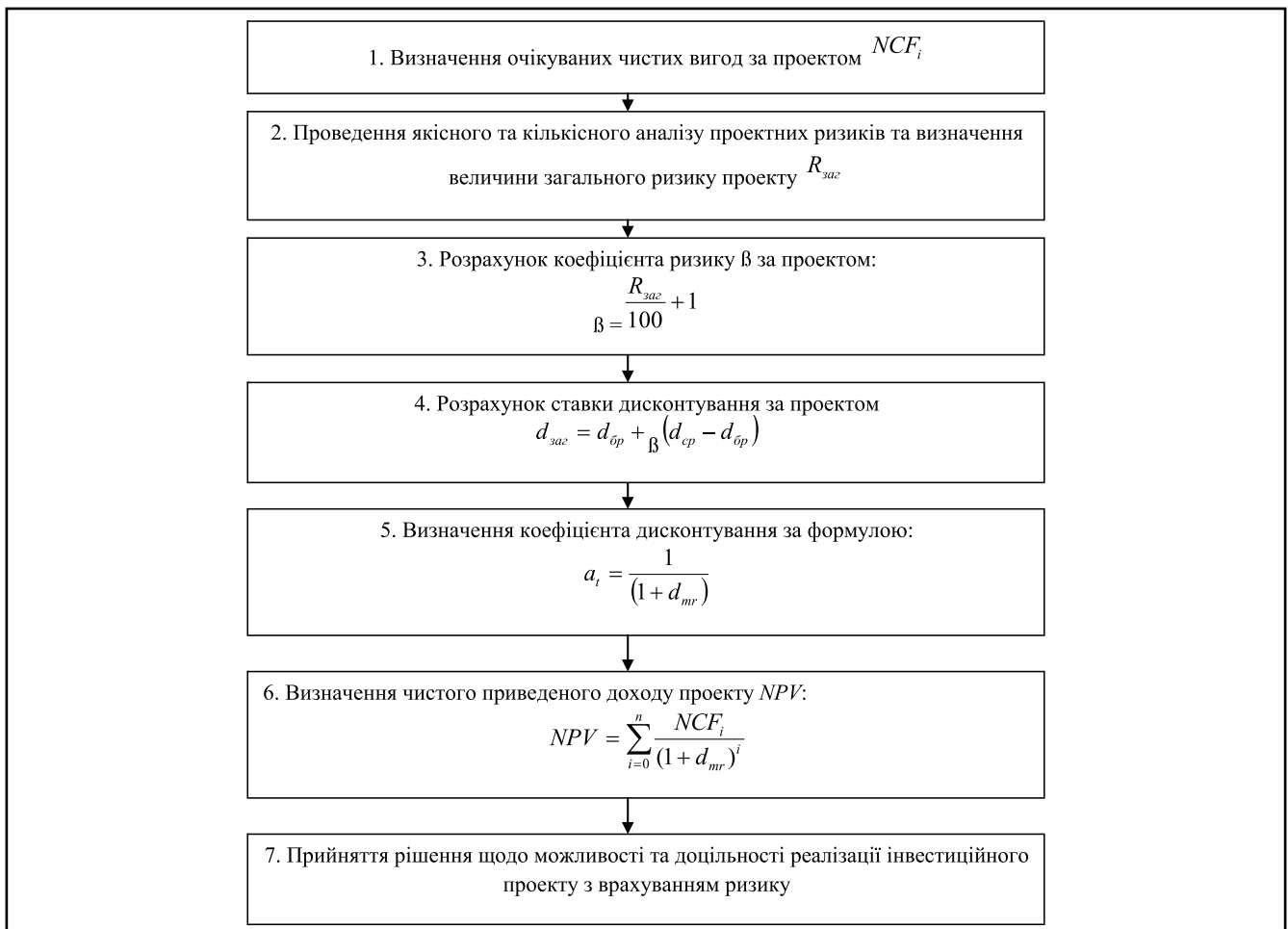


Рисунок 3. Модель оцінки ефективності інвестиційного проекту з врахуванням ризику

тільки рекомендації, а не інструкції того, що необхідно здійснити в певній ситуації, та є суб'єктивними, що певною мірою знижує точність оцінки. Разом із тим подібний аналіз є одним із найпоширеніших видів аналізу проектних ризиків.

Порядок розрахунку загального ризику інвестиційного проекту ($R_{\text{заг}}$) передбачає крім експертної оцінки ризику (в балах від 10 до 100) визначення частки кожного виду ризику в загальному проектному ризику $R_{\text{заг}}$. Дана методика розроблена міжнародними рейтинговими агентствами [1] та дозволяє стандартизувати частки проектних ризиків таким чином:

R_1 – технологічний ризик та ризик будівництва (0,2);

R_2 – ризик невідповідності ринкової позиції проекту (0,25);

R_3 – ризик дій контрагентів, учасників проекту (0,1);

R_4 – ризик надходження грошових коштів та фінансові ризики (0,35);

R_5 – ризик правової структури проекту (0,1).

Загальний проектний ризик можна розрахувати таким чином:

$$R_{\text{заг}} = 0,2R_1 + 0,25R_2 + 0,1R_3 + 0,35R_4 + 0,1R_5. \quad (1)$$

Наступним етапом оцінки ефективності інвестиційних проектів з урахуванням проектних ризиків є інтегрування ризику до методів оцінки ефективності інвестиційних проектів через застосування методів коригування.

Сутність методів коригування полягає в тому, що деякі вихідні дані інвестиційних проектів, зокрема вартість капіталу, поточні та капітальні витрати, вигоди, економічний термін життя, коригуються (зменшуються або збільшуються) з метою врахування ризику окремого інвестиційного проекту [3, с. 239].

У запропонованій методиці з метою здійснення кількісного аналізу проектних ризиків та оцінки ефективності інвестиційного проекту застосуємо метод скоригованих на ризик ставок дисконту. Даний метод передбачає коригування ставки дисконту за інвестиційним проектом ($d_{\text{заг}}$) на фактор ризику, який дозволяє визначити чисті грошові потоки за проектом за визначений інтервал планування проекту.

Пропонується використовувати для розрахунку ставки дисконту за проектом ($d_{\text{заг}}$) з урахуванням премії за ризик модель CAMP (capital assets pricing model) [4]:

$$d_{\text{заг}} = d_{\text{бр}} + \beta(d_{\text{рин}} - d_{\text{бр}}), \quad (2)$$

де $d_{\text{заг}}$ – загальна ставка дисконту за проектом з урахуванням премії за ризик;

$d_{\text{бр}}$ – безризикова ставка доходу;

$d_{\text{рин}}$ – середньоринкова ставка доходу за проектом;

β – коефіцієнт ризику, який відображає відносну ризиковість інвестицій у досліджуваній проект порівняно із інвестицією у фінансовий портфель із середньоринковою дохідністю;

$(d_{\text{рин}} - d_{\text{бр}})$ – премія за ринковий ризик.

Дана формула розрахунку загальної ставки дисконту за проектом враховує дисконтний поділ на безризикову та ризикову складові. Безризикова складова відповідає нормі доходу безризикових інвестицій, до яких можна віднести короткострокові державні облігації. Ризикова складова

пов'язана з коливанням цін на ресурси та зміною дохідностей фінансових інструментів. Отже, складаючи інвестиційний бізнес-план, необхідно передбачити премію за ризик, розмір якої має збільшуватися пропорційно зростанню ризиків за певним інвестиційним проектом.

Показник β , розрахований на базі накопичених статистичних даних, означає, що при зростанні середньоринкової дохідності на 1% дохідність даної інвестиції збільшиться на β . Головною проблемою практичного застосування даного методу є визначення коефіцієнта β для досліджуваного проекту. Значення коефіцієнту β залежить від поведінки учасників ринку і проекту протягом всього терміну його реалізації.

Враховуючи те, що β -коефіцієнт є коефіцієнтом, що характеризує ризиковість проекту (є мірою ризику), та допускаючи можливість врахування всіх видів ризику під час проведення якісного аналізу проектних ризиків, методика розрахунку β -коефіцієнта буде мати такий вигляд:

$$\beta = \frac{R_{\text{заг}}}{100} + 1, \quad (3)$$

де $R_{\text{заг}}$ – загальна величина проектного ризику.

Таким чином ми отримуємо коефіцієнт ризику в діапазоні від 1 до 2, що відповідає вимогам моделі CAPM.

Розраховуючи загальну ставку дисконтування за проектом $d_{\text{заг}}$ під ринковою ставкою доходу ($d_{\text{рин}}$) прийматимемо необхідну норму дохідності за інвестиційним проектом. Це дозволить визначити чистий приведений дохід за проектом (NPV) з урахуванням необхідної норми доходу та оціненого проектного ризику.

Визначаючи доцільність інвестування коштів у відповідний інвестиційний проект, аудитор має розрахувати величину чистого приведенного доходу за проектом (NPV), позитивне значення якого свідчить про дохідність інвестиційного проекту враховуючи фактор ризику, негативне – про збитковість проекту. Тому розрахована за даною методикою величина чистого приведенного доходу (NPV), а також співвідношення прибутковості та ризиковості інвестиційного проекту дозволить оцінити привабливість інвестиційних рішень з позиції потенційного інвестора.

Оцінюючи ризик інвестиційних проектів, необхідно визначити шляхи зниження ризикових ситуацій за допомогою резервування коштів, страхування, розподілу ризику між учасниками проекту тощо. Тобто на етапі оцінки доцільності реалізації інвестиційних проектів аудитор має оцінити додаткові затрати, розмір яких залежить від умов реалізації проекту та ризику зміни основних його параметрів. Дані витрати доцільно враховувати під час оцінки ефективності проекту в процесі проектування бізнес-плану.

Висновки

Запропонована методика розрахунку ризику інвестиційних проектів включає якісний та кількісний підходи до оцінки

ризик, враховує положення інвестиційної теорії щодо визначеної ролі ризику та дохідності під час прийняття інвестиційного рішення, є нескладною у розрахунках та дозволяє прийняти об'єктивне управлінське рішення з реалізації інвестиційного проекту.

Список використаних джерел

1. Хасанов Р.Х. Оценка рисков инвестиционных проектов // Управление риском. – 2009. – №2. – С. 34–43.

2. Савчук В.П., Прилипко С.И., Величко Е.Г. Анализ и разработка инвестиционных проектов. – Учебное пособие. – К.: Абсолют–В, Эльга, 1999. – 304 с.

3. Воркут Т.А. Проектный анализ. – К.: Український центр духовної культури, 2000. – 440 с.

4. Шарп У., Александер Г., Бейли Дж., Инвестиции: Пер. с англ. – М.: ИФРА – М, 2004. – 1028 с.

5. Бардиш Г.О. Проектний аналіз: Підручник. – 2-ге вид., стер. – К.: Знання, 2006. – 415 с.

В.В. ЧОРНИЙ,

к.е.н., проректор з науково-виробничих питань та перспектив розвитку,
Державний економіко-технологічний університет транспорту

Клієнт-орієнтована система вантажних тарифів як важлива умова забезпечення конкурентоспроможності залізниць

У статті запропоновані підходи до формування системи вантажних залізничних тарифів на сучасному етапі економічного розвитку. Обґрунтовані вимоги до кількості та механізму формування тарифних схем. Розроблені основи встановлення плати за додаткові послуги.

Ключові слова: цінова перевага, тарифна схема, базова ставка, вагонна складова, збір.

В статье предложены подходы к формированию системы грузовых железнодорожных тарифов на современном этапе экономического развития. Обоснованы требования к количеству и механизму формирования тарифных схем. Разработаны основы установления платы за дополнительные услуги.

Ключевые слова: ценовое преимущество, тарифная схема, базовая ставка, вагонная составляющая, сбор.

In the article offered approach to forming of the system of freight railway tariffs on the modern stage of economic development. Requirements are reasonable to the amount and mechanism of forming of tariff charts. Bases of establishment of paying are worked out for additional services.

Keywords: price advantage, tariff chart, base rate, carriage constituent, collection.

Постановка проблеми. В ринковій економіці у забезпеченні конкурентоспроможності важливу роль відіграють цінові конкурентні переваги, які формує суб'єкт господарювання на відповідному ринку з метою задоволення економічних потреб на основі отримання в довготерміновому періоді стабільних фінансових результатів. В умовах жорсткого державного регулювання ціноутворення на вантажні перевезення залізничним транспортом у межах України, формування цінових конкурентних переваг залізниць на ринку вантажних перевезень, де у встановленні плати за надавані

послуги конкуренти мають більше свободи, є актуальним та необхідним, оскільки від цього залежить життєздатність залізниць та можливість проведення в залізничній галузі ефективних ринкових перетворень.

Конкурентні цінові переваги залізниць реалізуються при визначенні плати за перевезення та надавані додаткові послуги, що обумовлює необхідність проведення відповідних досліджень і формування на їхній основі ринковоорієнтованої системи вантажних тарифів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Розв'язанню проблем ціноутворення на залізничному транспорті, зокрема по вантажних перевезеннях, завжди приділялося багато уваги вчених-економістів, серед яких М.В. Макаренко, В.І. Пасічник, Н.М. Колесникова, В.М. Запара, Є.М. Сич, А.В. Крейнін, Л.А. Мазо, А.П. Абрамов, В.Г. Галабурда, Л.С. Рогачова, А.В. Шмельов, А.А. Павлов, І.П. Ільїн, Н.В. Чебанова [1–9]. Зазначені вчені в ході досліджень запропонували різні методичні підходи до побудови тарифів на перевезення вантажів залізничним транспортом, а також до формування тарифних схем, якими користуються залізниці та клієнтура при визначенні плати за вантажні перевезення. Проте дослідження були спрямовані на максимізацію доходів залізниць та в повному обсязі не враховували посилення конкуренції на ринку вантажних перевезень, реакції конкурентів на структуру та рівень тарифів, переваг вантажовласників тощо.

Метою статті є розробка орієнтованої на клієнтуру системи тарифів, в якій реалізуються цінові конкурентні переваги залізниць на ринку вантажних перевезень та враховується необхідність забезпечення на тривалому проміжку часу функціонування стабільних фінансових результатів.

Виклад основного матеріалу. В умовах активізації конкуренції, послаблення бар'єрів щодо входу на ринок нових

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

суб'єктів господарювання, збільшення можливостей у вантажовласника обирати перевізника система тарифів, за якими здійснюються вантажні перевезення залізничним транспортом країни, має бути прозорою та зрозумілою для всіх учасників ринку. Це обумовлює формування тарифних схем, які містять базові ставки, на основі диференціації по видах відправок, типах вагонів, їх завантаженню і належності, відстані перевезення, швидкості перевезень та інших умов, що справляють суттєвий вплив на собівартість перевезень. Такий підхід забезпечить наближення вантажних тарифів до суспільно необхідних витрат, які є оптимальними з точки зору використання позитивних тенденцій в дії об'єктивних економічних законів.

У тарифних схемах у залежності від видів відправок базові ставки мають встановлюватися на перевезення вантажів вагонними, контейнерними та контрейлерними відправками.

Виходячи з потреб клієнтури, економічних інтересів залізниць та реакції конкурентів кількість тарифних схем для визначення плати за вантажне перевезення залізничним транспортом та їхня структура обумовлюються:

- характерними особливостями перевезення вантажів (масовий, швидкопсувний, наливний, небезпечний, великогабовий, негабаритний, спеціальний, військовий, з окремим локомотивом, на зчепі тощо);

- видом відправок (вагонна, збірна вагонна, контрейлерна, контейнерна);

- типами використовуваних для перевезення вагонів (універсальний – критий, платформа, напіввагон, переобладнаний або модернізований в універсальний, у тому числі критий, переобладнаний з рефрижераторного; ізотермічний – вагон рефрижераторної секції та автономний рефрижераторний вагон; цистерна; транспортер; спеціальний (спеціалізований) – хопер–цементовоз, зерновоз, вагон для перевезення тварин, двоярусна платформа та інший вагон для перевезення автомобілів, вагон для котунів та агломерату, цистерна–цементовоз, содовоз, сажовоз, вагон для мінеральних добрив, технологічної тріски, рулонної сталі, хопер–дозатор, думпкар, бітумовоз, борошновоз, лісовоз, живорибний, вагон–термос, платформа для великогабових контейнерів (фітінгова платформа) та інші спеціальні (спеціалізовані) вагони);

- типами використовуваних контейнерів (універсальний, ізотермічний, танк–контейнер, хопер–контейнер та ін.);

- належністю вагона або контейнера (парку залізниць, власний або орендований);

- станом вагонів і контейнерів (порожній або завантажений);

- виконанням перевезення у складі поїздів або з окремим локомотивом (залізниць або власним).

Кількість тарифних схем визначається виходячи з наступного:

- вантажі (в тому числі рейковий рухомий склад, проїзд провідників, вантажі для експлуатаційних потреб залізниць)

з різними умовами перевезень мають бути віднесені до різних тарифних схем;

- різні види відправлень вантажів мають бути віднесені до різних тарифних схем;

- можливість віднесення перевезень в різних типах вантажних вагонів до однієї тарифної схеми встановлюється на основі дослідження собівартості перевезення однакової кількості вантажу одного виду відправлення на однакову відстань з однаковими умовами перевезень у різних типах вантажних вагонів. Якщо собівартість таких перевезень відрізняється не більш ніж на 5%, перевезення одного виду відправлення з однаковими умовами, але в різних типах вантажних вагонів можуть бути віднесені до однієї тарифної схеми;

- можливість віднесення перевезень у різних типах контейнерів до однієї тарифної схеми встановлюється на основі дослідження собівартості перевезення однакової кількості вантажу одного виду відправлення на однакову відстань з однаковими умовами перевезень у різних типах контейнерів. Якщо собівартість таких перевезень відрізняється не більш ніж на 5%, перевезення одного виду відправлення з однаковими умовами, але в різних типах контейнерів можуть бути віднесені до однієї тарифної схеми;

- розвиток перспективних контрейлерних перевезень в Україні та необхідність сприяння збільшенню обсягів таких перевезень обумовлюють розробку для них окремої тарифної схеми;

- зростання попиту на перевезення негабаритних вантажів у піввагонах, на 4-, 6- та 8-вісних транспортерах з окремим локомотивом обумовлює введення тарифних схем для таких перевезень;

- необхідність забезпечення більш повної відповідності базових тарифів собівартості вимагає введення окремої тарифної схеми для визначення плати за користування локомотивом при перевезенні негабаритних вантажів з окремим локомотивом;

- необхідність забезпечення недискримінаційного доступу до інфраструктури вимагає введення окремої тарифної схеми для визначення плати за вантажні перевезення з використанням власного локомотива.

Структура тарифних схем визначається родом вантажу, що перевозиться, типом використовуваних вагонів (контейнерів) та їхньою належністю (парку залізниць, власний або орендований), виконанням перевезення в складі поїздів або з окремим локомотивом, станом вагонів (порожній або завантажений), вимогами директив ЄС щодо стимулювання розвитку конкуренції на ринку вантажних залізничних перевезень.

Для вантажних перевезень у складі поїздів вагонними відправками в універсальних вагонах; вагонними відправками в спеціальних (спеціалізованих) вагонах; в ізотермічних вагонах; тарифні схеми містять інфраструктурну (з урахуванням тяги) складову плати (тарифу) для вагонів парку залізниць, вагонну складову плати (тарифу) для вагонів парку залізниць, інфраструктурну (з урахуванням тяги) складову

плати (тарифу) для власних або орендованих вагонів, диференційованих залежно від відстані перевезень та завантаження вагона.

Для вантажних перевезень у цистернах у складі поїздів нафти та нафтопродуктів; газів зріджених і вуглеводнів; спиртів і фенолів у цистернах; швидкопсувних вантажів; інших наливних вантажів тарифні схеми містять інфраструктурну (з урахуванням тяги) складову плати (тарифу) за 1 тону для вагонів парку залізниць, вагонну складову плати (тарифу) за 1 тону для вагонів парку залізниць, інфраструктурну (з урахуванням тяги) складову плати (тарифу) за 1 тону для власних або орендованих вагонів, диференційованих залежно від відстані перевезень.

Для вантажних перевезень контейнерними відправками у складі поїздів (завантажений або порожній автопоїзд, автомобіль, причіп, напівпричіп або знімний автомобільний кузов на спеціалізованих платформах) тарифна схема містить у розрахунку за 1 вагон інфраструктурну (з урахуванням тяги) складову плати (тарифу) для вагонів парку залізниць, вагонну складову плати (тарифу) для вагонів парку залізниць, інфраструктурну (з урахуванням тяги) складову плати (тарифу) для власних або орендованих вагонів, диференційованих залежно від відстані перевезень.

Для вантажних перевезень у складі поїздів військових вантажів (технічного майна, вибухових вантажів) тарифна схема містить у розрахунку за 1 вагон інфраструктурну (з урахуванням тяги) складову плати (тарифу) для вагонів парку залізниць, вагонну складову плати (тарифу) для вагонів парку залізниць, інфраструктурну (з урахуванням тяги) складову плати (тарифу) для власних або орендованих вагонів, диференційованих залежно від відстані перевезень.

Для вантажних перевезень контейнерними відправками у складі поїздів тарифні схеми містять плату за один контейнер залежно від типу контейнера (універсальний, спеціалізований чи спеціальний), його маси брутто (середньотоннажний чи великотоннажний), довжини (10 і більше англійських футів), стану (завантажений або порожній), належності контейнера (парку залізниць, власний або орендований) та вагона (парку залізниць, власний або орендований).

Для перевезень у складі поїздів габаритних вантажів на транспортерах, негабаритних вантажів у вагонах, вантажів на зчехах з вагонів, зчепів з рейкового рухомого складу, а також для перевезень з окремим локомотивом залізничі габаритних вантажів на транспортерах, негабаритних вантажів на транспортерах, платформах, у напіввагонах тарифні схеми містять плату за 1 вагон парку залізниць, диференційовану залежно від відстані перевезення, а також ступеню і виду негабаритності вантажу (1–2 нижній, 1–3 боковий, 1–2 верхній; 3–4 нижній, 4 боковий, 3 верхній; 5 нижній, 5 боковий; 6 нижній, 6 боковий; понад негабаритний). Якщо для таких перевезень використовується власний рухомий склад, плата визначається за формулою:

$$T_{вл} = T_{зал} \cdot (1 - \alpha_{нег}), \quad (1)$$

де $T_{вл}$ – плата за 1 власний вагон;

$T_{зал}$ – плата за 1 вагон парку залізниць;

$\alpha_{нег}$ – величина знижки, яка розраховується за формулою:

$$\alpha_{нег} = \frac{C_{зал} - C_{вл}}{C_{зал}}, \quad (2)$$

$C_{вл}$ – собівартість перевезення зазначених вантажів у власних вагонах;

$C_{зал}$ – собівартість перевезення зазначених вантажів у вагонах парку залізниць.

Необхідність уніфікації тарифних схем вимагає введення тарифних поясів, кількість та ширина яких визначається виходячи з того, що до одного тарифного пояса мають бути віднесені ті відстані, для яких собівартість вантажного перевезення в кінці пояса відрізняється від собівартості на початку пояса не більш ніж на задану величину відсотків ($\Delta\beta = 5\%$). Ставки плати розраховуються на середину тарифного пояса.

З метою стимулювання максимального використання вантажопідйомності вагона при перевезенні масових вантажів в універсальному, спеціальному та ізотермічному рухомому складі використовуються вагові категорії. Встановлення меж вагового інтервалу з метою визначення вагової категорії здійснюється на основі дослідження зміни собівартості перевезень у межах кожного тарифного поясу для кожного типу вагонів в залежності від зміни маси відправки.

У межах встановлених інтервалів мас відправок визначається вагова категорія виходячи з мінімізації відхилення собівартості перевезення на будь-яку відстань у межах тарифного поясу для будь-якої величини відправки у межах вагового інтервалу від собівартості перевезення на відстань, яка дорівнює середині тарифного поясу, при завантаженні, яке дорівнює ваговій категорії для даного інтервалу.

При перевезенні небезпечних вантажів (вибухових, отруйних, радіоактивних) та інших вантажів, що перевозяться за особливими правилами, у порівнянні з перевезенням звичайних вантажів виникають додаткові витрати, які призводять до значного зростання собівартості перевезень. Тому плату за такі перевезення необхідно визначати на підставі тарифних схем для перевезення вантажів вагонними відправками в універсальних та в спеціальних (спеціалізованих) вагонах, для перевезення газів зріджених і вуглеводнів у цистернах, для перевезення вантажів контейнерними відправками із збільшенням тарифних ставок. При цьому коефіцієнт збільшення тарифних ставок розраховується за формулою:

$$k_{зб}^i = \frac{C_{неб}^i}{C_{зб}}, \quad (3)$$

де $C_{неб}^i$ – собівартість перевезення небезпечного вантажу (або вантажу, що перевозиться за особливими правилами) у певній кількості на певну відстань;

$C_{зб}$ – собівартість перевезення звичайного вантажу (в кількості та на відстань, які використані для визначення собівартості перевезення небезпечного вантажу).

Державні регульовані тарифи за роботи і послуги, пов'язані з перевезенням вантажів (збори), визначаються виходячи з собівартості виконання робіт або надання послуг ($C_{\text{дод}}$) та обґрунтованого рівня рентабельності:

$$T_{\text{зб}} = C_{\text{дод}} \cdot \left(1 + \frac{r}{100}\right). \quad (4)$$

Собівартість виконання робіт або надання послуг, пов'язаних з перевезенням вантажів, визначається на основі технологічного процесу виконання робіт (надання послуг) в такому порядку:

- по технології виконання роботи (надання послуги) встановлюються причетні до цього виконавці і час їх зайнятості;
- визначаються годинні тарифні ставки (посадові оклади) причетних працівників згідно з Положенням про умови оплати праці працівників залізничного транспорту України (з діючими змінами і доповненнями);
- на підставі технологічного процесу та норм часу встановлюються трудовитрати на виконання роботи (надання послуги);
- розраховується додаткова заробітна плата (премія, вислуга років, нічні, святкові та ін.) і нарахування на зарплату причетних працівників згідно з діючим законодавством;
- встановлюються витрати матеріалів, палива, електроенергії тощо, що безпосередньо витрачаються на виконання роботи (надання послуги);
- враховуються амортизаційні відрахування і інші витрати на основні засоби (машини, механізми, споруди тощо), які безпосередньо використовуються при виконанні роботи (надання послуги);
- встановлюються загальновиборничі і адміністративні витрати з виконання роботи (надання послуги) за формулою:

$$C_{\text{дод}} = \left[\left(\sum_{i=1}^n GTC_i \times t_{\text{зайн}}^i \right) \times (1 + \alpha_{\text{пр}} + \alpha_{\text{вр}} + \alpha_{\text{н}} + \alpha_{\text{св}}) \times (1 + \alpha_{\text{соц}}) \right] + \left(\sum_{i=1}^n GTC_i \times t_{\text{зайн}}^i \right) \times (1 + \alpha_{\text{пр}} + \alpha_{\text{вр}} + \alpha_{\text{н}} + \alpha_{\text{св}}) \times (\alpha_{\text{заг}} + \alpha_{\text{ад}} + \alpha_{\text{зб}}) + B_{\text{мат}} + B_{\text{ам}} \quad (5)$$

де GTC_i – годинна тарифна ставка i -го працівника;

n – кількість працівників, зайнятих у виконанні робіт (надання послуги);

$t_{\text{зайн}}^i$ – час заняття i -го працівника у виконанні робіт (надання послуги);

$\alpha_{\text{пр}}$ – відсоток нарахування премії;

$\alpha_{\text{вр}}$ – відсоток нарахування за вислугу років;

$\alpha_{\text{н}}$ – відсоток нарахування плати за роботу в нічний та вечірній час;

$\alpha_{\text{св}}$ – відсоток нарахування плати за роботу у святкові дні;

$\alpha_{\text{соц}}$ – відсоток відрахування до єдиного соціального внеску;

$\alpha_{\text{заг}}$ – відсоток загальновиборничих витрат;

$\alpha_{\text{ад}}$ – відсоток адміністративних витрат;

$\alpha_{\text{зб}}$ – відсоток витрат на збут;

$B_{\text{мат}}$ – витрати матеріалів, палива, електроенергії тощо, що безпосередньо витрачаються на виконання роботи (надання послуги);

$B_{\text{ам}}$ – амортизаційні відрахування на основні засоби, які безпосередньо використовуються при виконанні роботи (надання послуги).

Відсоток загальновиборничих, адміністративних та витрат на збут розраховується відповідно до положень затверджених галузевих нормативних документів.

Висновки

Запропоновані методичні підходи до формування клієнт-орієнтованої системи вантажних тарифів розроблені у відповідності до чинного законодавства щодо регулювання ціноутворення на перевезення вантажів залізничним транспортом, максимально враховують дію об'єктивних законів ринкової економіки, сприяють формуванню конкурентного середовища на ринку вантажних перевезень, тому мають бути покладені в основу проекту Збірника тарифів на перевезення вантажів залізничним транспортом у межах України та пов'язані з ними послуги.

Список використаних джерел

1. Крейнин А.В., Мазо Л.А. О принципах управления транспортными тарифами в условиях становления рыночного хозяйственного механизма / А.В. Крейнин, Л.А. Мазо // Вестник ВНИИЖТ – 1992. – № 1. – С. 6–12.
2. Рогачева Л.С. Методические основы формирования нового прейскуранта тарифов на грузовые перевозки и услуги инфраструктуры, выполняемые Российскими железными дорогами / Л.С. Рогачева, Л.А. Мазо, А.В. Шмелев // Бюллетень транспортной информации. – 2002. – № 10 (88). – С. 5–8.
3. Абрамов А.П. Внетранспортный эффект работы железных дорог / А.П. Абрамов, В.Г. Галабурда // Железнодорожный транспорт. – 2002. – № 3. – С. 58–62.
4. Запара В.М. Удосконалення методичних підходів до побудови тарифних схем з метою підвищення конкурентоспроможності залізниць на ринку вантажних перевезень / В.М. Запара, Н.М. Колесникова, Д.В. Ломотко // Удосконалення вантажної і комерційної роботи на залізницях України: Зб. наук. пр. – Харків: УкрДАЗТ, 2004. – Вип. 62. – С. 83–93.
5. Павлов А.А. Еще раз о тарифной политике / А.А. Павлов // Бюллетень транспортной информации. – 2002. – № 10 (88). – С. 27–34.
6. Ильин И.П. Об общих подходах к ценовому регулированию в сфере железнодорожных перевозок / И.П. Ильин // Бюллетень транспортной информации. – 2002. – № 10 (88). – С. 9–16.
7. Сич Е.М. Цінові інструменти інвестиційних тарифів на підприємствах залізничного транспорту / В.К. Мироненко, Е.М. Сич, В.П. Ільчук, В.М. Кислий // Залізничний транспорт України. – 2001. – № 2. – С. 35–36.
8. Колесникова Н.М. Теорія адаптивно-гармонізаційного механізму ціноутворення на залізничному транспорті: [монографія] / Н.М. Колесникова. – К., КУЕТТ, 2007. – 349 с.

Н.П. РЕЗНИК,
к.е.н., доцент, докторант, НДІ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

Функціональні ознаки та складові організаційно-економічного механізму залучення інвестицій в АПК

У статті висвітлено основні функціональні ознаки та складові організаційно-економічного механізму залучення інвестицій. Обґрунтовано роль інвестиційної політики у формуванні організаційно-економічного механізму. Розроблено пропозиції з вдосконалення системи державної підтримки АПК.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна політика, організаційно-економічний механізм, підтримка АПК.

В статье отражены основные функциональные признаки и составляющие организационно-экономического механизма привлечения инвестиций. Обоснована роль инвестиционной политики в формировании организационно-экономического механизма. Разработаны предложения по совершенствованию системы государственной поддержки АПК.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная политика, организационно-экономический механизм, поддержка АПК.

Basic functional signs and constituents of organizationally economic mechanism of bringing in of investments are reflected in the article. Grounded role of investment policy in forming of organizationally economic mechanism. Suggestions are developed from perfection of the system of state support of agrarian and industrial complex.

Постановка проблеми. Останнім часом роль держави в регулюванні сільськогосподарського виробництва в цілому та інвестиційної діяльності зокрема помітно зросла. Створений Укراгробанк з мережею філіалів у регіонах країни і сто відсотковою участю держави. Створена і функціонує державна лізингова компанія «Укراгролізинг». Проводяться заходи щодо фінансового оздоровлення сільськогосподарських підприємств. Діє система бюджетної підтримки АПК. Проте організаційно-економічні механізми, що націлені на підтримку АПК, недостатньо ефективні. Тому необхідне подальше вивчення цієї проблеми і розробка пропозицій із вдосконалення системи державної підтримки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням різних аспектів інвестицій присвячені праці класиків зарубіжної економічної науки: Д.М. Кейнса, К.Р. Макконела, С.Л. Брю, Е.Д. Долана, П. Самуельсона, Н.Д. Хайтмана

та ін., які розглядали взаємозв'язок інвестування та накопичення капіталу в процесі суспільного виробництва. Проблемам інвестування в АПК серйозна увага приділяється вченими М.С. Герасимчуком, О.М. Головановим, А.Д. Дібровою, М.І. Кісільом, М.Ю. Коденською, І.І. Лукиновим, А.С. Музиченком, А.А. Пересадою, Г.М. Підлісецьким, П.С. Рогожиным, П.А. Стецюком, В.Я. Шевчуком та іншими.

Мета статті полягає, перш за все, у необхідності розкриття сутності і виявленні функціональних ознак організаційно-економічного механізму, який розглянемо як різновид господарського механізму, що виражає, перш за все, «сукупність організаційних структур і конкретних форм господарювання, методів управління і правових норм, за допомогою яких суспільство використовує економічні закони з урахуванням історичної специфіки».

Виклад основного матеріалу. Господарський механізм – це сукупність економічних суб'єктів, інститутів, форм і методів господарювання, за допомогою яких здійснюється взаємозв'язок і узгодження суспільних, групових і приватних інтересів, забезпечується функціонування і розвиток економіки [1].

На думку В.А. Андросова і А.Л. Шушаріна, під господарським механізмом інвестиційної діяльності розуміється «...система економічних форм, методів і способів організації інвестиційної діяльності, сукупність відносин, що регламентуються державою, і взаємозв'язків учасників інвестиційного процесу, що забезпечують його високу ефективність, безперервність і відносну незалежність від зовнішніх економічних умов» [2, с. 172].

Я.Л. Кронрод під механізмом господарювання відзначав механізм дії економічних законів, що виражають взаємозв'язок і взаємодію економічних потреб, інтересів і стимулів централізованих і децентралізованих форм управління і господарювання [1]. У даному випадку акцент робиться на тому, що господарський механізм виражається, перш за все, у дії об'єктивних економічних законів і підкоряється виключно економічним закономірностям розвитку суспільства. На друге місце Я.Л. Кронрод ставить різні організаційні форми, які можуть приймати методи управління.

П.І. Абалкін підкреслює, перш за все, організаційно-правову сторону механізму господарювання, визначаючи його

як спосіб організації суспільного виробництва з властивими йому формами і методами, економічними стимулами і правовими нормами. Безумовно, спосіб організації суспільного виробництва впливає на форми функціонування господарського механізму. Однак Л.І. Абалкін не враховує, що один і той же спосіб виробництва може мати різні форми функціонування господарського механізму, не кажучи вже про форми і економічні стимули управління ним [3]. Так, ринковим формам організації суспільного виробництва властиві різні форми економічного стимулювання розвитку підприємницької ініціативи. Бурхливий сплеск приватної підприємницької ініціативи, що припав на початковий період реформ 1990-х років, характеризується вкрай низьким рівнем державної дії на процеси формування і накопичення капіталу. Проте вже до 2000 року в економічному житті все частіше відчувається присутність держави у сфері регулювання економічних відносин між суб'єктами підприємницької діяльності шляхом регламентації функціонування всієї господарської системи відповідно до вимог цивілізованого ринкового господарства.

На думку В.А. Коцарь, складовими організаційно-економічного механізму є об'єкт, мета і завдання, законодавча і нормативно-правова база, принципи управління системою, організаційна структура управління, функції і методи управління, механізм управління, прогнозування і фінансування системи [4].

Механізм внутрішніх інвестиційних ресурсів припускає дотримання таких умов: баланс інтересів, єдність комерційних умов, взаємність гарантій, узгодженість сумісних дій, відсутність дискримінації одного з партнерів, сумісне несення ризиків, стійкість взаємин, певна тривалість. Безумовно, не викликає сумнівів та обставина, що дані умови забезпечують функціонування організаційно-економічного механізму інвестування. Всі ці умови є не внутрішніми, а зовнішніми по відношенню до його впливу і виражають ті ознаки, які можуть сприяти розвитку або пристосуванню організаційно-економічного механізму інвестування до зовнішнього середовища. На організаційно-економічний механізм впливає багато чинників як макроекономічного, так і мікроекономічного рівня; як галузевого, так і міжгалузевого характеру; як регіональні, так і внутрішньорегіональні особливості ведення суспільного виробництва. Крім того, на особливості його розвитку впливають проміжні чинники.

Наприклад, між макро- і мікроекономічними рівнями розрізняють проміжний, такий, що отримав назву мезорівень, або міжзональні особливості ведення аграрного виробництва, характеристики, властиві цілим підкомплексам народногосподарського комплексу, включаючи агропромисловий. Крім того, багатоукладність аграрного виробництва, що склалася за роки реформ, також визначає особливості, характерні для організаційно-економічного механізму інвестування. Це приводить до висновку, що в основі його сутнісних характеристик лежать, перш за все, базисні відносини, а саме – виробничі відносини, які на кожному етапі розвитку суспільства мають особливі риси.

Навіть у рамках одного суспільного устрою організаційно-економічний механізм інвестування може приймати абсолютно різні форми – від простих до складноструктурованих моделей. До простих можна віднести стимулювання інвестиційних процесів, наприклад через розвиток регіональних бюджетів розвитку, джерелами прибуткової частини яких передбачалося вважати частину податкових надходжень, перерозподілених на фінансування інвестицій [5, с. 124]. Тут виявляється помилковий погляд на підтримку проектів з позабюджетних джерел уряду. В сучасних умовах захищеність бюджетоутворюючих статей виключає можливість перерозподілу отримуваних коштів на користь тих або інших суб'єктів економічного життя, які, як правило, бувають наближені до адміністративного ресурсу зв'язками, що не носять суто економічного характеру.

По суті, формування бюджетів розвитку означало вилучення з бюджету значної частини коштів в умовах їх катастрофічного дефіциту, особливо на обласному і місцевому рівнях. Дотаційний характер бюджету переважної більшості регіонів України, як правило, ускладнював застосування такого механізму державного управління інвестиційним процесом. Безумовно, державна політика стимулювання інвестування має спиратися на відповідні цінові пропорції, які встановлюються застосуванням системи стимулювання попиту, вдосконаленням податкових механізмів. Проте основним важелем дії держави на цінові пропорції в нинішніх реаліях є управління цінами природних монополій.

Важливою складовою всього організаційно-економічного механізму залучення інвестицій як на рівні національної, так і регіональної економіки є інвестиційна політика. Склалося враження, що реалізація регіональної інвестиційної політики здійснюється за допомогою надання урядових гарантій для інвесторів і захисту інвестицій; подання державної підтримки високоефективних проектів з позабюджетних джерел; створення інформаційної бази даних ринку інвестицій і інвестиційних товарів; ефективного пошуку партнерів, який визначається критеріями оцінки і відбору інвестиційних проектів, переговорів і інвестиційних контрактів; системи страхування ризиків [6].

Не можна погодитися з тим, що така складна економічна категорія, як організаційно-економічний механізм, включає такі складові, як форма пошуку партнерів, або форма переговорів і контрактів. Якщо останній елемент регламентується положеннями Цивільного кодексу та іншими законодавчими актами, а також добровільним волевиявленням економічних суб'єктів, то ведення переговорів формується виходячи з практичного досвіду ділового спілкування відповідно до практики ділової етики, що склалася. Ці аспекти є виключно прерогативою економічних відносин двох суб'єктів інвестиційного процесу незалежно від організаційно-економічного механізму, що діє.

Можна погодитися з думкою про те, що однією з функцій організаційно-економічного механізму залучення інвести-

цій є заходи на задоволення потреби в інвестиціях. До заходів, як правило, відносять: стимулювання інвестиційної діяльності, створення організаційних структур для сприяння інвестиціям і інноваціям, акумуляцію засобів населення.

Характер і форма організаційно-економічного механізму залучення інвестицій визначається ступенем монополізму регіонів і в галузях, пов'язаних з отриманням земельної ренти у сільському господарстві. Природно-кліматичні умови, місцезнаходження та інші чинники виробництва вирішальним чином впливають на зональне розміщення сільськогосподарського виробництва. Переважання у структурі виробництва певних видів сільськогосподарської продукції обумовлює відповідний механізм взаємодії суб'єктів агропромислового виробництва.

Перспективи економічного зростання нерозривно пов'язані із інтенсифікацією банківського, промислового і торговельного капіталу, що припускає сприяння підприємствам з боку держави в успішному формуванні організаційно-економічного механізму залучення інвестицій. Одним з перспективних напрямів, що дозволяють сконцентрувати капітал і забезпечити його ефективне управління, є створення фінансово-промислових груп (ФПГ). Проте, як показує досвід, насправді такі об'єднання виступали в країні інструментом викачування фінансових ресурсів підприємств, регіонів. Тому при розгляді питань включення ФПГ в єдиний організаційно-економічний механізм інвестування необхідно передбачити дію відповідних важелів, що перешкоджають такому сценарію розвитку подій.

В економічній літературі окремі автори надають державному регулюванню самостійну, відособлену роль. Так, більшість науковців вважають, що механізм державного регулювання інвестиційних процесів включає бюджетну, податкову, фінансово-кредитну, митницю, цінову політику (остання втілюється головним чином у регулюванні природних монополій і при державних закупівлях сільськогосподарської продукції), а також грошову зовнішньоекономічну політику.

Серед напрямів регулювання інвестиційних процесів часто обговорюються пропозиції з розвитку гнучких організаційних форм, що дозволяють поєднувати децентралізовану форму управління, необхідну для ефективного освоєння інвестиції і централізацію, а також застосування ключових технологій і постійний перегляд організаційної і функціональної відповідності учасників стратегічних альянсів. Можливо, дана пропозиція не припускає такого економічного важеля, як конкуренція на ринку капіталу, яка об'єктивно примушує до постійного моніторингу внутрішнього середовища з метою виявлення відхилень, що виникають у тій або іншій ланці системи виробничих і фінансових відносин.

Нам здається, що, навпаки, необхідна якнайбільша децентралізація з метою посиленої дії чинника конкуренції. При цьому деякі складові організаційно-економічного механізму інвестування, що виражають єдині умови функціонування і дії, мають залишатися непорушними для всіх учасників цього процесу. Це положення не розповсюджується на підприємства,

що знаходяться у стані фінансової нестійкості. Для даних підприємств організаційно-економічний механізм інвестування зумовлюється перш за все необхідністю централізації функцій управління з подальшим їх розподілом у міру оздоровлення підприємства до оптимального рівня.

Важливою ланкою організаційно-економічного механізму залучення інвестицій є стимулювання їх і регулювання середовища. Держава може використовувати комплекс економічних важелів та інструментів впливу на процес інвестування, від ліцензування до стимулювання постачань різних інвестиційних товарів.

Висновки

Таким чином, під організаційно-економічним механізмом залучення інвестицій розуміється система економічних форм і методів організації інвестування, прогнозування, регулювання руху капіталу, а також система управління цими процесами. Іншими словами, це сукупність економічних інструментів і методів регулювання, що забезпечують максимальну ефективність використання капіталу.

До складу організаційно-економічного механізму залучення інвестицій, на наш погляд, слід включити:

- форми, методи та інструменти впливу на інвестиційний процес як єдину відтворювальну систему, в тому числі суб'єкти та об'єкти інвестування;
- способи і прийоми управління економічними відносинами, що виникають у процесі інвестування;
- форми інвестування, особливості взаємин усередині єдиної відтворювальної системи інвестування.

Механізм інвестування включає також інфраструктуру, що забезпечує використання широкого набору економічних і адміністративних важелів дії. Вона складається з таких елементів, як форми організації і координації інвестиційного процесу в різних організаційно-правових формах господарської діяльності.

Список використаних джерел

1. Экономическая энциклопедия. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://hire7.net/2007/12/26/populjarnaja_jekonomicheskaja_jenciklopedija_elektronnaja_jenciklopedija.
2. Андросов В.А., Шушарін А.Л. Регулювання інвестиційної діяльності в регіоні [навч. посіб.] / В.А. Андросов, А.Л. Шушарін – ТДУ, 2000. – 172 с.
3. Абалкин Л.И. Проблемы малого и среднего бизнеса в процессе реформирования российской экономики / Л.И. Абалкин // Научные труды Международного союза экономистов. – М.: СПб, 1997. – Т. 4. – С. 35–41.
4. Коцарь В.А. Організаційно-економічний механізм підготовки робочих кадрів: [автореф. дис. канд. екон. наук: 08.01.01] / В.А. Коцарь – Інститут економіко-правових досліджень НАН України. – Харків, 2002. – 22 с.
5. Ковальов В.В., Іванов В.В., Лялін В.А. Інвестиції: [підручник] / В.В. Ковальов, В.В. Іванов, В.А. Лялін. – ООО «ТК Велбі», 2003. – 440 с.

О.В. ПИСКУНОВА,
к.т.н., доцент, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана,
Т.О. БІЛИК,
к.е.н., доцент, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Оцінювання ефективності податкової реформи для малих підприємств, які працюють на загальній системі оподаткування

Стаття присвячена дослідженню податкового аспекту державного регулювання діяльності малих підприємств, що працюють за загальною системою оподаткування, обліку та звітності. На основі моделі оцінювання загальних обсягів податків і зборів, що мають сплачувати малі підприємства, виконано аналіз зміни їх податкового навантаження внаслідок прийняття Податкового кодексу.

Ключові слова: малі підприємства, Податковий кодекс, податок на прибуток, доходи, витрати, податкове навантаження, модель.

Статья посвящена исследованию налогового аспекта государственного регулирования деятельности малых предприятий, работающих по общей системе налогообложения, учета и отчетности. На основе модели оценивания общих объемов налогов и сборов, которые должны платить малые предприятия, выполнен анализ изменения их налоговой нагрузки вследствие принятия Налогового кодекса Украины.

Ключевые слова: малые предприятия, Налоговый кодекс, налог на прибыль, доходы, расходы, налоговая нагрузка, модель.

The article describes the research of the tax aspect of the government regulation of activity of an small-scale enterprise, which pay taxes on the general system of taxation, accounting and reporting. The changes of tax burden of small enterprises after adoption of the Tax code are researched on basis of the model of small enterprise tax loading estimation.

Keywords: small enterprises, Tax code, profit tax, tax burden, model.

Постановка проблеми. Ефективна підприємницька діяльність суб'єктів малого бізнесу є важливою складовою соціально-економічного розвитку як розвинутих країн світу, так і тих, що розвиваються. Мале підприємництво мобілізує фінансові і виробничі ресурси населення, сприяє розвитку здорової конкуренції (в тому числі воно є вагомим важелем антимонопольної політики держави), забезпечує соціальну стабільність економіки та вирішує багато інших проблем

стабільного економічного розвитку. Саме тому розвиток малого бізнесу є стратегічним завданням реформаційної економічної політики України. Проте зміни умов господарювання вітчизняних малих підприємств, зумовлені податковою реформою в Україні, трактуються економістами неоднозначно. Їх поглиблений аналіз, у тому числі за допомогою методів економіко-математичного моделювання, уявляється важливим для удосконалення податкового механізму держави. Зокрема, є цікавим такий аналіз для малих підприємств, які сплачують податки за загальною (звичайною, традиційною) системою оподаткування.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Аналізу розвитку сектору малого бізнесу присвячені ґрунтовні дослідження таких вітчизняних науковців, як З.С. Варналій, М.Я. Дем'яненко, Я.А. Жаліло, І.М. Комарницький, М.Й. Малик, В.А. Сизоненко, А.М. Соколовська, Т.І. Єфіменко, та інших. Проте з огляду на суттєві зміни, що відбулися в податковому законодавстві України, виникає необхідність у подальшому дослідженні проблем розвитку малого підприємництва в сучасних умовах податкової реформи, зокрема у дослідженні податкового аспекту державного регулювання діяльності малих підприємств.

Метою статті є дослідження змін оподаткування малих підприємств, що працюють за загальною системою оподаткування, обліку та звітності, після прийняття Податкового кодексу та оцінювання ефективності податкової реформи для таких підприємств на основі економіко-математичної моделі.

Виклад основного матеріалу. Введення нового податкового законодавства, зокрема прийняття Податкового кодексу України, привело до суттєвих змін у господарській діяльності суб'єктів малого бізнесу. Податкова реформа торкнулася всіх податків, але найбільш суттєво – податку на прибуток підприємства. Зміни, що відбулися, стосуються не лише ставки вказаного податку, а й правил його розрахунку: визначення обсягів доходів, витрат, прибутку, а також порядку адміністрування податку, що свідчить про ґрунтовний підхід до реформування податкової системи України.

За новим податковим законодавством значно змінився методичний підхід щодо визначення податкової бази. Тепер доходи та витрати в податковому обліку виникають згідно з положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку (П(с)БО). Прибуток як об'єкт оподаткування визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду на величину собівартості реалізованих товарів (виконаних робіт, наданих послуг) та суми інших витрат звітного податкового періоду. Поняття «скоригований валовий дохід» та «валові витрати» виключені. Важливою зміною стало скасування «правила першої події»: доходи та витрати тепер визнаються в момент їх нарахування. Облік курсових різниць також проводиться згідно з П(с)БО.

Податковий кодекс на відміну від старого Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» №334/94 містить чітку класифікацію доходів та витрат. Доходи формуються з двох складових: «доходу від операційної діяльності» та «інших доходів», причому перелік доходів, які не включаються при визначенні об'єкта оподаткування, дещо розширився. Ще більш детально класифікуються витрати підприємств. Вони включають «витрати операційної діяльності» та «інші витрати». До операційних відносять витрати, матеріалізовані у собівартості реалізованих товарів, виконаних робіт та наданих послуг. У свою чергу, собівартість придбаних та реалізованих товарів формується відповідно до ціни їх придбання з урахуванням ввізного мита і витрат на доставку та доведення до стану, придатного для продажу, а собівартість виготовлених та реалізованих товарів складається з прямих матеріальних витрат, прямих витрат на оплату праці, амортизації виробничих основних засобів та нематеріальних активів, безпосередньо пов'язаних з виробництвом товарів, відповідних загальновиробничих витрат, вартості придбаних послуг та інших прямих витрат. Витрати, які формують собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт і наданих послуг, визнаються витратами того звітного періоду, в якому визнано доходи від їхньої реалізації. До «інших витрат» згідно з Податковим кодексом належать: адміністративні витрати, спрямовані на обслуговування та управління підприємством; витрати на збут, які включають витрати, пов'язані з реалізацією товарів, виконанням робіт, наданням послуг; інші операційні витрати (витрати за операціями в іноземній валюті, втрати від курсової різниці, суми нарахованих податків та зборів, єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування); фінансові витрати (відсотки за користування кредитами, позиками, облігаціями) та інші витрати, не пов'язані з виробництвом та реалізацією товарів, виконанням робіт і наданням послуг (добровільні внески до бюджету та фондів). Така диференційована класифікація витрат у новій системі обліку дозволить податківцям виявляти схеми мінімізації за результатами камеральної перевірки, що дасть змогу зменшити кількість виїзних перевірок для добросовісних платників. Перелік витрат, що не враховуються при визначенні оподатковуваного

прибутку, було доповнено п'ятьма пунктами. В тому числі на відміну від норм попереднього податкового законодавства до даних витрат не належать суми попередньої (авансової) оплати товарів та послуг, а обсяг витрат на рекламу, який включається до витрат, що враховуються при оподаткуванні прибутку, значно збільшився.

Суттєвих змін зазнали норми податкового законодавства, що стосуються амортизації основних засобів. При визначенні об'єкта оподаткування сума амортизаційних відрахувань на відміну від попереднього законодавства окремо не виділена, оскільки така сума включається в собівартість та інші витрати. За Податковим кодексом класифікація груп основних засобів та необоротних активів містить 16 груп для матеріальних активів, шість груп – для нематеріальних, з встановленням мінімально допустимих строків їх використання. Зазначимо, що раніше Закон №334/94 передбачав розподіл основних фондів на чотири групи та містив для кожної з цих груп визначені норми амортизації. Крім того, згідно з новим податковим законодавством відбулося розширення переліку методів нарахування податкової амортизації (амортизація основних засобів нараховується з використанням п'яти методів: прямолінійного, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивного та виробничого).

Диференційований підхід щодо визначення та класифікації основних показників податкового обліку та наближення податкового обліку до бухгалтерського належить до позитивних змін, що покликані гармонізувати податкове тлумачення операції та її економічний ефект. Зближення бухгалтерських та податкових норм дозволяє також декларувати Податковий кодекс як закон, що покликаний полегшити процес адміністрування податків у цілому і податку на прибуток зокрема, збільшити їх прозорість. Проте ця проблема і досі не є повністю вирішеною. Було підраховано, що за умов чинного законодавства для підготовки податкової звітності в середньому використовується 280 людино-годин роботи на рік (для порівняння: для країн Єврозони він становить 100–140 людино-годин). До недоліків реформи належить скасування можливості подавати консолідовану звітність (у розвинених країнах, навпаки, говорять про максимальну агрегацію звітності, навіть на рівні розгалужених корпорацій). Детально вписуючи, що можна, а що не можна враховувати при розрахунку бази оподаткування, уряд намагався перекрити головні схеми мінімізації оподаткування, проте доки не будуть створені умови для того, щоб підприємства самі були зацікавлені декларувати прибуток, їхні бухгалтери будуть знаходити нові й нові прогалини у законодавстві для мінімізації податків. Відповідно уряду доведеться вносити додаткові законодавчі обмеження, ще більше ускладнюючи адміністрування податку. Цей процес може виявитися нескінченним [6].

Як зазначалося вище, найістотніших змін після введення в дію нового податкового законодавства зазнала ставка податку на прибуток. Враховуючи наслідки світової економічної

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

кризи, Податковий кодекс України передбачає її суттєве зниження: 23% – з 1.04.2011, 21% – з 01.01.2012, 19% – з 01.01.2013, 16% – з 01.01.2014. Це є обґрунтованим нововведенням, адже до 2015 року відповідно до теорії циклів очікується активізація економіки, що викличе зростання інвестиційної зацікавленості зарубіжних інвесторів. До того моменту уряд планує послабити фіскальний тиск на український бізнес, що стимулюватиме приплив іноземних інвестицій і посприє поживленню підприємницької активності. В результаті зниження ставки податку на прибуток до 16% Україна буде мати одну з найнижчих номінальних ставок серед європейських країн. Найнижчі ставки в ЄС застосовуються переважно у країнах Центрально-Східної Європи (рис. 1), що пояснюється намаганнями цих країн підвищити свою конкурентоспроможність щодо залучення інвестицій шляхом формування максимального сприятливого податкового режиму.

Як бачимо з рис. 1, з 01.01.2013 ставка податку на прибуток підприємств в Україні буде на рівні таких країн, як Чехія, Польща, Словаччина, а з 01.01.2014 – на рівні ставки податку в Румунії.

Крім розглянутого зменшення ставки податку на прибуток з метою розвитку малого бізнесу в Податковому кодексі передбачено впровадження значних податкових пільг для малих підприємств. Так, для новостворених, а також певних видів існуючих підприємств, загальна сума доходу за звітний рік яких не перевищує 3 млн. грн., запроваджено ставку податку на прибуток у розмірі 0% на період з 1 квітня 2011 року до 1 січня 2016 року.

Водночас слід зазначити, що низька номінальна ставка на прибуток не означає автоматичного формування найбільш конкурентоспроможного фіскального простору, адже конкурентоспроможність податкової системи більше залежить від реальної ставки податку та від простоти і прозорості його адміністрування.

Окрім податку на прибуток малі підприємства, що працюють на загальній системі оподаткування, обліку та звітності, сплачують ще цілий ряд податків та внесків, найбільш вагомими серед яких є податок на додану вартість за став-

кою 17% і єдиний внесок на загальнообов'язкове соціальне страхування, що сплачується згідно із Законом «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 №2464–VI і нараховується на суму заробітної плати та на суму винагороди фізичним особам за виконання робіт (надання послуг) за цивільно-правовими договорами. Ставка єдиного внеску встановлюється відповідно до класів професійного ризику виробництва, до яких віднесено платників єдиного внеску, з урахуванням видів їх економічної діяльності: ставка єдиного внеску становить 36,76% для 1 (мінімального) класу професійного ризику і 49,7% для 67 (максимального) класу.

Для оцінювання ефективності податкової реформи для суб'єктів малого підприємництва – юридичних осіб, які працюють на загальній системі оподаткування, побудуємо модель оцінювання загальних обсягів податків і зборів (обов'язкових платежів), що мають сплачувати малі підприємства у цьому разі [5].

Зробимо декілька попередніх зауважень. Нехай обсяг виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) малого підприємства дорівнює V , витрати з реалізованої продукції без урахування податків і зборів – C , загальний обсяг податків і зборів – N . Виручка V містить у собі податок на додану вартість (податкове зобов'язання) $N_{pdvz} = \alpha_{pdv} \cdot V$, де V – виручка від реалізації без податку на додану вартість, α_{pdv} – ставка податку на додану вартість, яка на сьогодні дорівнює $\alpha_{pdv} = 0,17$. Тобто $V = V + N_{pdvz} = (1 + \alpha_{pdv}) \cdot V$.

Будемо вважати, що до витрат малого підприємства входять матеріальні витрати C_m , у тому числі вартість товарів та послуг, придбаних для перепродажу та реалізованих без податкової обробки на даному підприємстві, амортизаційні відрахування C_a , витрати на оплату праці C_{zp} , інші операційні витрати C_{in} , зокрема витрати на відрядження в межах встановлених норм, вартість послуг сторонніх підприємств, плата за розрахунково-касове обслуговування, збитки від псування цінностей і таке інше: $C = C_m + C_a + C_{zp} + C_{in}$. Вважатимемо, що за всією величиною матеріальних витрат C_m виникає податковий кредит $N_{pdvz} = \alpha_{pdv} \cdot C_m$, де C_m – обсяг

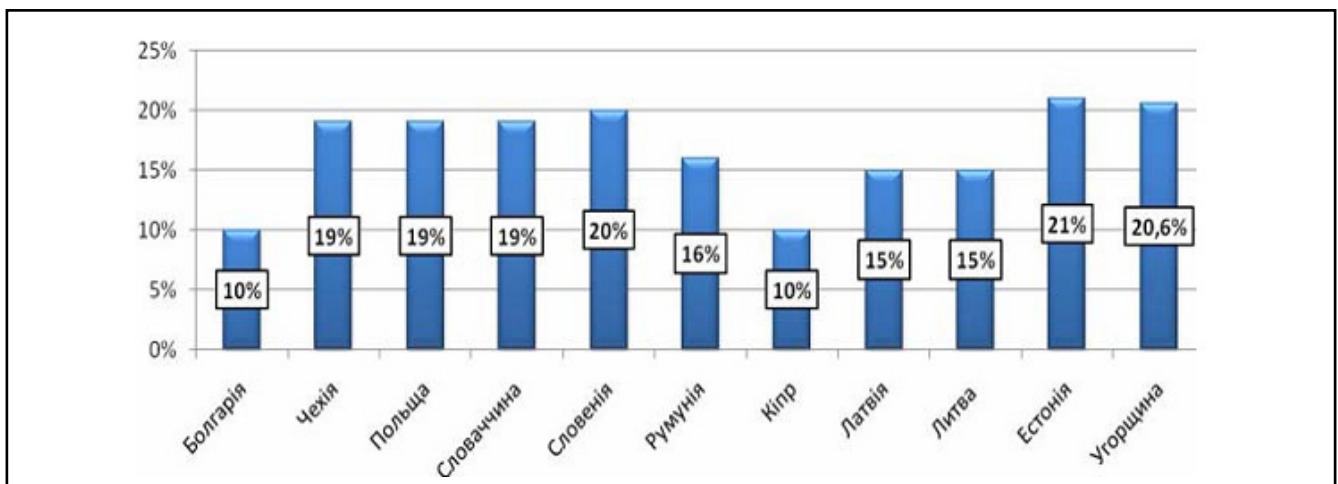


Рисунок 1. Ставки податку на прибуток в деяких країнах Європи

матеріальних витрат за винятком обсягу податку на додану вартість: $C_m = (1 + \alpha_{pdv}) \cdot C'_m$. Для спрощення моделі вважаємо, що мале підприємство не є виробником підкацизних товарів, але за необхідності ця складова виручки досить просто вводиться у модель.

Тепер розглянемо модель оцінювання загальних обсягів податків і зборів (обов'язкових платежів), що мають сплачувати малі підприємства у разі вибору загальної системи оподаткування. В цьому разі мале підприємство має сплатити: податок на додану вартість N_{pdv} , податок на прибуток підприємства N_F , інші обов'язкові збори та платежі N_{in} , а також єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, який нараховується на суму заробітної плати N_{zp} . Загальний обсяг податків та зборів N у цьому випадку дорівнює:

$$N = N_{pdv} + N_{zp} + N_{in} + N_F.$$

Податок на додану вартість N_{pdv} являє собою різницю між податком на додану вартість, нарахованим на обсяг продажу (податковим зобов'язанням) N_{pdvz} , та податком на додану вартість, нарахованим на вартість придбаних матеріальних ресурсів виробничого призначення (податковим кредитом) N_{pdvk} :

$$N_{pdv} = N_{pdvz} - N_{pdvk} = \alpha^*_{pdv} \cdot (V - C_m),$$

$$\text{де } \alpha^*_{pdv} = \alpha_{pdv} / (1 + \alpha_{pdv}).$$

Обсяг єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування N_{zp} , який нараховується на суму заробітної плати, визначається так: $N_{zp} = \alpha_{zp} \cdot C_{zp}$, де α_{zp} – ставка єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. Для визначеності при проведенні подальших розрахунків оберемо ставку єдиного внеску $\alpha_{zp} = 0,3726$, що відповідає 23-му класу професійного ризику виробництва, до якого відносяться, зокрема, такі види економічної діяльності, як оптова торгівля багатьма видами товарів, деякі види посередництва, здавання в найом транспортних засобів та т. інш.

До складу податків та обов'язкових платежів (зборів) N_{in} , які відносяться на валові витрати виробництва згідно з чинним податковим законодавством і не сплачуються при переході на єдиний податок, входять, зокрема, плата за землю, збір за спеціальне використання природних ресурсів, комунальний податок і таке інше. Величина N_{in} має для конкретного підприємства дуже індивідуальний порядок обчислення, що ускладнює її врахування в моделі, тому для спрощення зробимо припущення, що ця величина пропорційна витратам C_{in} : $N_{in} = \alpha_{in} \cdot C_{in}$, де α_{in} – деякий коефіцієнт пропорційності, значення якого обирається якоюсь мірою довільно, виходячи з специфіки діяльності підприємства.

Для визначення обсягу податку на прибуток N_F , що має сплатити мале підприємство, розглянемо прибуток підприємства N^{zar} до оподаткування:

$$N^{zar} = V - C - N_{pdv} - N_{zp} - N_{in}.$$

Будемо вважати, що прибуток N^{zar} дорівнює величині оподаткованого прибутку. Тоді податок на прибуток підприємства N_F визначається за формулою:

$$N_F = \alpha_F \cdot N^{zar} = \alpha_F \cdot (V - C - N_{pdv} - N_{zp} - N_{in}).$$

Підставивши отримані вирази у формулу загальних обсягів податків та зборів N , після нескладних алгебраїчних перетворень отримаємо:

$$N = [\alpha_F + (1 - \alpha_F) \alpha^*_{pdv}] V - \alpha_F C - (1 - \alpha_F) [\alpha^*_{pdv} C_m - \alpha_{zp} C_{zp} - \alpha_{in} C_{in}].$$

Останню формулу можна представити в такому вигляді:

$$N = V \cdot [\alpha_F + (1 - \alpha_F) \cdot \alpha^*_{pdv} - \alpha_F + c \cdot (1 - \alpha_F) \cdot [\alpha^*_{pdv} S_m - \alpha_{zp} S_{zp} - \alpha_{in} S_{in}]].$$

де S_m , S_{zp} , S_{in} – частки відповідно матеріальних витрат C_m , витрат на оплату праці C_{zp} та витрат C_{in} у загальному обсязі витрат C ; c – питомі витрати (відношення витрат C до виручки від реалізації продукції V): $c = C / V$.

За допомогою позначень:

$$v = \gamma - \beta \cdot c,$$

$$\gamma = \alpha_F + (1 - \alpha_F) \cdot \alpha^*_{pdv}, \quad \beta = \alpha_F + (1 - \alpha_F) \cdot$$

$$\cdot (\alpha^*_{pdv} \cdot S_m - \alpha_{zp} \cdot S_{zp} - \alpha_{in} \cdot S_{in}),$$

модель оцінювання загального обсягу оподаткування малого підприємства за загальної системи оподаткування запишемо у вигляді:

$$N = v \cdot V.$$

Зазначимо, що у випадку від'ємного прибутку F^{zar} у формулах для визначення γ та β слід покласти $\alpha_F = 0$. Прибуток F^{zar} малого підприємства до оподаткування визначатиметься так:

$$F^{zar} = V \cdot [1 - \alpha^*_{pdv} - c \cdot (1 - \alpha^*_{pdv} \cdot S_m + \alpha_{zp} \cdot S_{zp} + \alpha_{in} \cdot S_{in})].$$

Звідси отримуємо таку умову невід'ємності загального прибутку підприємства до оподаткування:

$$c < \frac{1 - \alpha^*_{pdv}}{1 - \alpha^*_{pdv} \cdot S_m + \alpha_{zp} \cdot S_{zp} + \alpha_{in} \cdot S_{in}}.$$

На основі побудованої моделі оцінювання загальних обсягів податків і зборів (обов'язкових платежів), що мають сплачувати малі підприємства, які працюють за загальною системою оподаткування, були розраховані значення агрегованої ставки оподаткування за різних значень частки S_{zp} витрат на заробітну плату і різних значень питомих витрат c . Розглянуто ставки податку на прибуток для трьох етапів: 21% для етапу 1 (з 01.01.2012), 19% для етапу 2 (з 01.01.2013), 16% для етапу 3 (з 01.01.2014). Результати розрахунків наведено в таблиці.

Як показує аналіз табл. 1, незважаючи на суттєве зменшення ставки податку на прибуток, за великих значень частки витрат на заробітну плату S_{zp} , навіть на третьому етапі, податкове навантаження малих підприємств залишатиметься досить великим за рахунок сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове соціальне страхування.

Для аналізу зміни рівня податкового навантаження після введення в дію Податкового кодексу для малих підприємств, що працюють за загальною системою оподаткування, були розраховані значення зміни агрегованої ставки оподаткування $\Delta v = v_1 - v_2$, де v_1 та v_2 – агреговані ставки оподаткування відповідно за новим та старим податковим законодавством.

Розрахункові значення агрегованої ставки оподаткування v

S_{zp}	Розрахункові значення агрегованої ставки оподаткування v								
	$c=0,8$			$c=0,7$			$c=0,6$		
	Етап 1	Етап 2	Етап 3	Етап 1	Етап 2	Етап 3	Етап 1	Етап 2	Етап 3
0,00	0,065	0,062	0,056	0,097	0,092	0,085	0,130	0,123	0,113
0,10	0,098	0,095	0,091	0,126	0,122	0,115	0,154	0,148	0,139
0,20	0,130	0,129	0,126	0,155	0,151	0,146	0,179	0,173	0,165
0,30	0,163	0,162	0,161	0,183	0,180	0,176	0,204	0,199	0,191
0,40	0,196	0,196	0,196	0,212	0,210	0,206	0,228	0,224	0,217
0,50	0,236	0,236	0,236	0,241	0,239	0,237	0,253	0,249	0,243
0,60	0,278	0,278	0,278	0,269	0,268	0,267	0,277	0,274	0,269
0,70	0,319	0,319	0,319	0,298	0,298	0,298	0,302	0,299	0,296
0,80	0,361	0,361	0,361	0,334	0,334	0,334	0,326	0,324	0,322
0,90	0,402	0,402	0,402	0,370	0,370	0,370	0,351	0,350	0,348
1,00	0,443	0,443	0,443	0,406	0,406	0,406	0,375	0,375	0,374

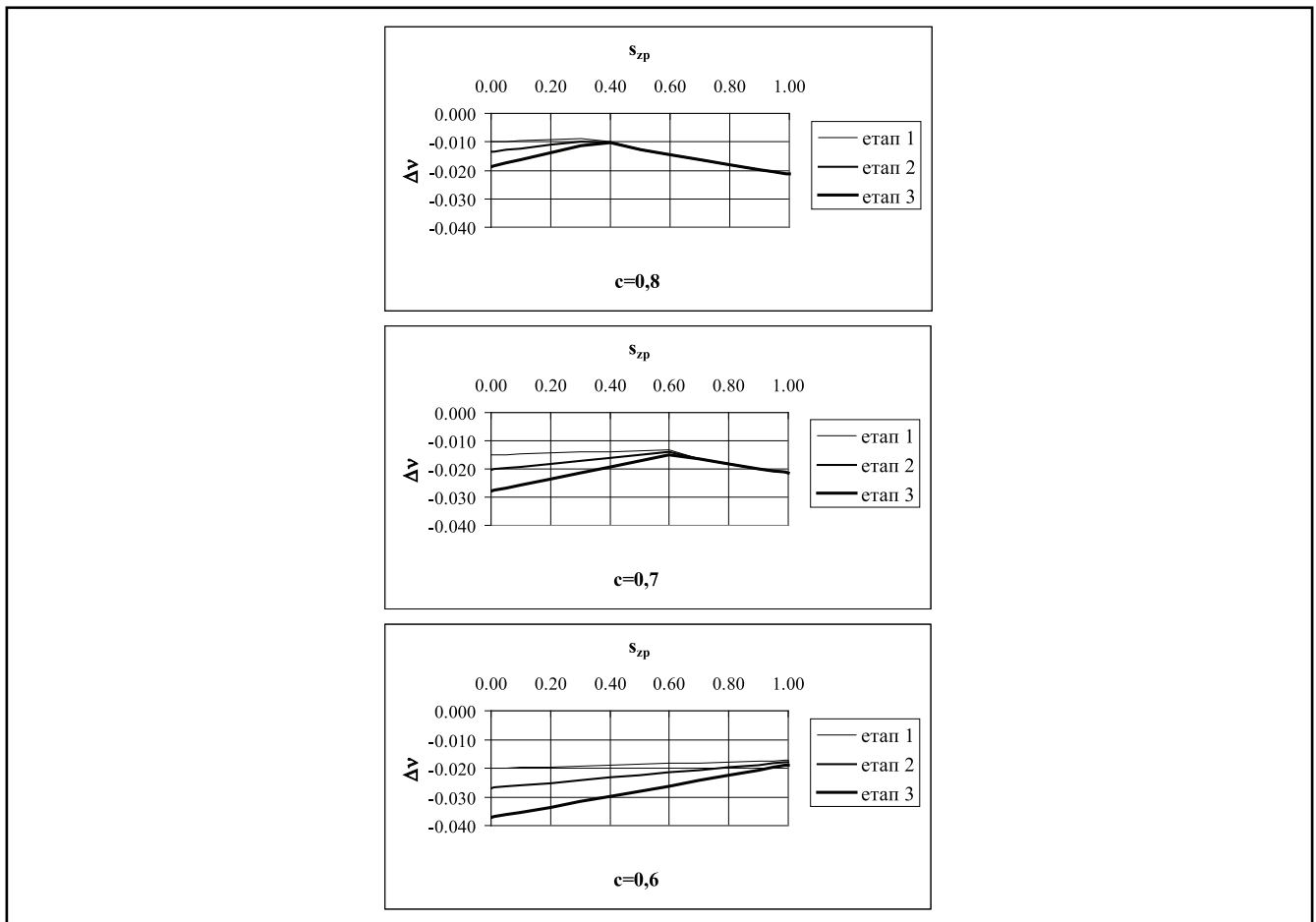


Рисунок 2. Розрахункові значення зміни агрегованої ставки оподаткування $\Delta v = v_1 - v_2$ після прийняття нового податкового законодавства

Результати розрахунків подані графічно на рис. 2.

Як можна побачити з рис. 2, для багатьох малих підприємств зменшення ставки податку на прибуток привело до суттєвого зниження податкового навантаження. Проте для підприємств з великою часткою витрат на заробітну плату S_{zp} та досить великою собівартістю продукції ($c=0,8$; $c=0,7$) зниження податкового навантаження не спостерігається внаслідок великого обсягу єдиного внеску на загальнообов'язкове соціальне страхування, що мають сплачувати малі підприємства в цьому разі, що призводить до збитків.

Висновки

Проведення податкової реформи в Україні є довгоочікуваним кроком у створенні успішної та конкурентоспроможної держави, при цьому створення сприятливого податкового клімату для малого бізнесу є необхідною умовою забезпечення економічної стабільності на внутрішньому ринку. Аналіз змін, що відбулися в податковому законодавстві та стосуються діяльності малих підприємств, які працюють за загальною системою оподаткування, показав, що норми Податкового кодексу в цілому відповідають поставленій ме-

ті удосконалення фінансової системи країни шляхом ресурсного забезпечення та мають сприяти подальшому розвитку малого підприємництва в Україні.

Податкова реформа торкнулася всіх податків, але найбільш суттєво – податку на прибуток підприємства. Зміни, що відбулися, стосуються не лише ставки вказаного податку, а й правил його розрахунку та порядку адміністрування. Дослідження зміни рівня податкового навантаження малих підприємств унаслідок прийняття Податкового кодексу проведене на основі моделі оцінювання загальних обсягів податків і зборів (обов'язкових платежів), що мають сплачувати малі підприємства, показало, що проведення податкової реформи, зокрема зменшення ставки податку на прибуток, значно зменшило їх податковий тягар. Проте для малих підприємств з великою часткою витрат на заробітну плату S_{zp} та досить великою собівартістю продукції зниження податкового навантаження не спостерігається внаслідок великого обсягу єдиного внеску на загальнообов'язкове соціальне страхування, що мають сплачувати малі підприємства в цьому разі.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України // www.zakon.rada.gov.ua

2. Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 №2464-VI // www.zakon.rada.gov.ua

3. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.94 №334/94 // www.zakon.rada.gov.ua

4. Науково-практичний коментар до Податкового кодексу України: в 3 т. // Кол. авторів [заг. редакція, М.Я. Азарова]. – К.: Міністерство фінансів України, Національний університет ДПС України, 2010. – 2389 с.

5. Піскунова О.В. Моделювання управлінських рішень щодо розвитку малого підприємництва. – К.: KHEY, 2010. – 334 с.

6. Білик М.Д., Білик Т.О. Фінансові результати діяльності малих підприємств: оцінка та прогнозування. Монографія. – Київ: ТОВ «ПанТот», 2012. – 280 с.

7. Лук'яненко І.Г. Системне моделювання показників бюджетної системи України: принципи та інструменти // Монографія. – К.: Вид-дім «Києво-Могилянська академія», 2004. – 584 с.

8. Ярошенко Ф.О. Реформування податкової системи України в контексті прийняття Податкового кодексу / Ярошенко Ф.О. // Фінанси України. – 37. – 2010. – С. 3–9.

9. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики. – 2-ге вид., випр. і доп. / З.С. Варналій. – К.: Знання, 2003. – 302 с.

Н.А. КЛИМЕНКО,
к.е.н., доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Ефективність екологобезпечного використання земель у сільському господарстві

Статтю присвячено питанням розробки теоретичних і практичних засад екологобезпечного використання земель у сільському господарстві та напрямів підвищення його ефективності на основі використання апарату економіко-математичного моделювання.

Ключові слова: ефективність, екологізація, система землеробства, екологобезпечне використання земель, екологічно чиста продукція, економічний механізм.

Статья посвящена вопросам разработки теоретических и практических основ экологобезопасного использования земель в сельском хозяйстве и направлений повышения его эффективности при использовании эконо-мико-математических моделей.

Ключевые слова: эффективность, экологизация, система земледелия, экологобезопасное использование земель, экологически чистая продукция, экономический механизм.

The article is devoted to working out the theoretical and practical methods of ecologically safe land using in agriculture and ways of increasing its efficiency.

Keywords: efficiency, ecologization, system of land cultivation, ecologically safe land using, ecological clean production, economic mechanism.

Постановка проблеми. В економіці України земельні ресурси відіграють провідну роль, оскільки є базою для виробництва продовольства та сировини для промисловості. Перехід до господарювання на засадах ринкової економіки, запровадження приватної власності на землю, створення різноманітних форм господарювання зумовили підвищений інтерес як до самої землі, так і до підходів щодо раціонального використання та способів її обробки.

Особливої актуальності набуває проблема екологобезпечного використання земель останніми роками, оскільки нераціональне використання земель сільськогосподарського призначення в Україні призвело до зниження родючості ґрунтів, поширення ерозійних процесів, збільшення площ забруднених і деградованих земель. Це потребує розробки, обґрунтування й впровадження заходів щодо забезпечення ефективного й екологічно безпечного їх використання.

Однією з невід'ємних та об'єктивних властивостей ґрунту, що обумовлюють його виключну корисність та незамінність для

життєдіяльності людини, є його родючість. Питання збереження родючості ґрунту, підвищення врожаїв, інтенсифікація землеробства завжди цікавили науку, оскільки вирішення їх дозволяє підвищити життєвий рівень, покращити добробут людей. Тому ця проблема не втрачає актуальності і в наші дні: економічна криза віддзеркалюється передусім на кількості та якості продукції, що виробляється, в сільському господарстві, скороченні її асортименту, відчувається дефіцит і в галузях промисловості, що використовують сільськогосподарську сировину.

Актуальність теми привертає до неї увагу дослідників різних галузей науки: як вчених-грунтознавців, що вивчають стан ґрунтів та властивості рослин, так і спеціалістів в галузі прикладної математики, кібернетики, які намагаються досягнути оптимального використання ресурсів ґрунту шляхом застосування при розв'язуванні таких задач математичних методів, сучасної обчислювальної техніки.

Однією зі складових частин економічної реформи в Україні, спрямованої на ринкові відносини, є земельна реформа, її стратегічною метою є забезпечення найбільш раціонального та високоефективного використання земель, всебічної охорони й розширеного відтворення родючості ґрунтів, екологічного ведення землеробства та вирішення на цій основі в найкоротші строки продовольчої проблеми, створення конкурентоспроможного на європейському та світовому агропродовольчих ринках національного агропромислового комплексу [1].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Важливе значення підвищення ефективності використання земель у сільському господарстві з урахуванням екологічного фактора, а також недостатність досліджень цієї проблеми визначають актуальність цієї роботи.

Теоретичні і практичні аспекти збереження та відтворення земельних ресурсів, підвищення родючості ґрунтів, їх захисту і раціонального використання досліджувалися вітчизняними та зарубіжними вченими. Вивченню проблем ефективного й екологічного використання земельних ресурсів значну увагу приділили відомі вчені економісти-аграрники: П.П. Борщевський, В.Г. В'юн, В.В. Горлачук, Я.С. Гуков, А.С. Даниленко, Б.М. Данилишин, Д.С. Добряк, С.І. Дорогунцов, В.Л. Дмитренко, О.Л. Кашенко, Ю.А. Махортов, В.В. Медведєв, Л.Г. Мельник, В.Я. Месель-Веселяк, М.Ф. Реймерс, І.А. Розумний, П.Т. Саблук, В.П. Ситник, В.М. Трегобчук, М.М. Федоров, Т.С. Хачатуров, М.К. Шикула, та інші.

Крім того, існує ряд дискусійних питань, які потребують додаткових досліджень. Актуальність проблеми, недостатній ступінь її дослідженості стосовно сучасних потреб економіки і зумовили мету цієї статті.

Метою статті є вивчення проблем еколого-економічного моделювання процесів рослинництва та розробка практичних рекомендацій на основі використання оптимізаційної еколого-економічної моделі.

Виклад основного матеріалу. На наш погляд, проблема екологічного використання земельних угідь дослі-

джена недостатньо, особливо в частині застосування ґрунтозахисних способів обробітку ґрунту на основі використання еколого-економічних математичних моделей оптимізації цих процесів, які позитивно впливають на його якісний стан та дають змогу знизити витрати на вирощування сільськогосподарських культур.

Загальноновизнано, що за природною родючістю українські ґрунти є одними з найкращих у світі, їхній видовий склад надзвичайно різноманітний і включає кілька десятків типів: від родючих чорноземів і південних каштанових до значно менш родючих сірих лісових і опідзолених та майже непридатних для аграрного виробництва піщаних та кам'янистих ґрунтів. Тому використання землі значно диференційоване в залежності від регіону, типу ґрунтового покриву та основних видів діяльності, які історично склалися в даній місцевості.

У процесі дослідження встановлено, що сільськогосподарське виробництво слід розглядати через призму необхідності отримання достатньої кількості продуктів харчування для суспільства та сировини для переробної промисловості без нанесення шкоди навколишньому природному середовищу. При цьому виробництво має бути економічно вигідним і соціально орієнтованим. Саме ці умови визначають рівень сталості землеробства та сільськогосподарського виробництва взагалі.

До числа категорій, що нині потребують уточнення, належить і поняття екологічної безпеки, яке традиційно інтерпретується як охорона та збереження природного середовища. Існуюча сукупність дефініцій екологічної безпеки не враховує специфіки сільськогосподарського виробництва, тому в роботі пропонується таке її визначення: екологічна безпека сільськогосподарського виробництва у ринкових умовах господарювання – це стан навколишнього природного середовища, за якого досягається ощадливе і високоефективне використання природних ресурсів, що дозволяє отримувати нешкідливу для здоров'я людей високоякісну сільськогосподарську продукцію і задовольняти в ній потреби суспільства.

Активізація впливу негативних факторів на земельні ресурси зумовила пошук шляхів підвищення родючості та продуктивності ґрунтів, а також виникнення необхідності екологізації виробничих процесів у сільському господарстві та запровадження екологічних систем землеробства і технологій. У зв'язку з цим набуває актуальності поняття екологічного землекористування, під яким слід розуміти процес використання земель людиною, що передбачає збереження і підвищення рівня родючості ґрунтів за допомогою застосування системи заходів, до яких відносяться: вдосконалення структури сільськогосподарських угідь і посівних площ, ґрунтозахисний обробіток земель, науково обґрунтовані норми внесення добрив, застосування переважно біологічних методів захисту рослин та сучасної сільськогосподарської техніки.

Погіршення стану природного середовища спричинило виникнення в більшості економічно розвинених країн так званого зеленого руху. Вченими розроблялися і впроваджу-

валися нові, альтернативні системи землеробства, які могли б усунути наслідки негативного впливу на ґрунт і допомагали б відтворенню його родючості. У країнах світу ці системи землеробства називалися по-різному: органічна (США), біологічна (Франція), біодинамічна (Німеччина, Швеція, Данія), орґано-біологічна (Швеція, Швейцарія), альтернативна, екологічна, відновлювальна тощо. В основі зазначених систем землеробства лежить поверхневий обробіток ґрунту, який запобігає розвитку ерозійних процесів, втратам поживних речовин і вологи в ґрунті та дозволяє знизити витрати на вирощування сільськогосподарських культур.

Хоча вплив екологічних умов на виробництво ще недостатньо досліджений, ці умови починають відігравати все зростаючу роль у системі планування сільськогосподарського виробництва та пріоритетності потоків інвестицій. Мета еколого-економічного планування – не тільки визначити умови, потрібні для збільшення експортного потенціалу, а й забезпечити баланс між виробництвом і довкіллям, де землі має надаватися провідне значення. На основі вивчення та аналізу загальних концепцій екологічного підприємництва

[2, 3] запропонована схема моделі еколого-економічного планування в сільському господарстві (рис. 1).

Математичне моделювання управління земельними ресурсами – складна економіко-екологічна задача. Науковці різних галузей науки працюють над її вирішенням, і в тому числі цими задачами займаються вчені з використання математичних моделей для розв'язку задач аграрної сфери.

Метою розробки моделей родючості ґрунту є впорядкування знань про родючість, оцінка впливу на стан використання землі, а також можливість оптимального розміщення сільськогосподарських культур у межах господарств на ґрунтах різної родючості. Екологозабезпечуючий напрям ведення сучасного сільського виробництва потребує отримання високих врожаїв при дбайливому ставленні до землі, підтримці й поновленні родючості ґрунту. Моделі родючості є наближеним відображенням властивостей ґрунту задовольняти потреби сільськогосподарських рослин за певних екологічних і соціально-економічних умов. Розроблена схема системи моделей родючості ґрунту на основі моделі оптимізації розміщення сільськогосподарських культур дає

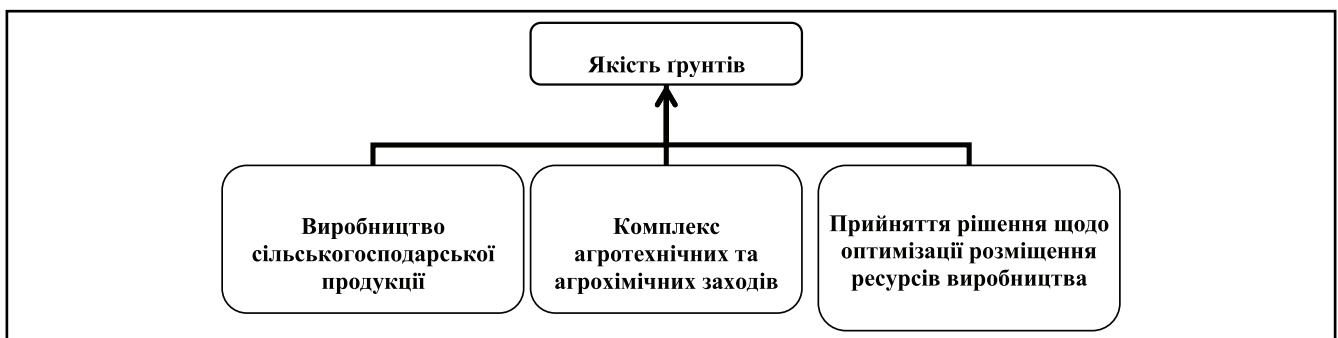


Рисунок 1. Модель еколого-економічного планування сільськогосподарського виробництва

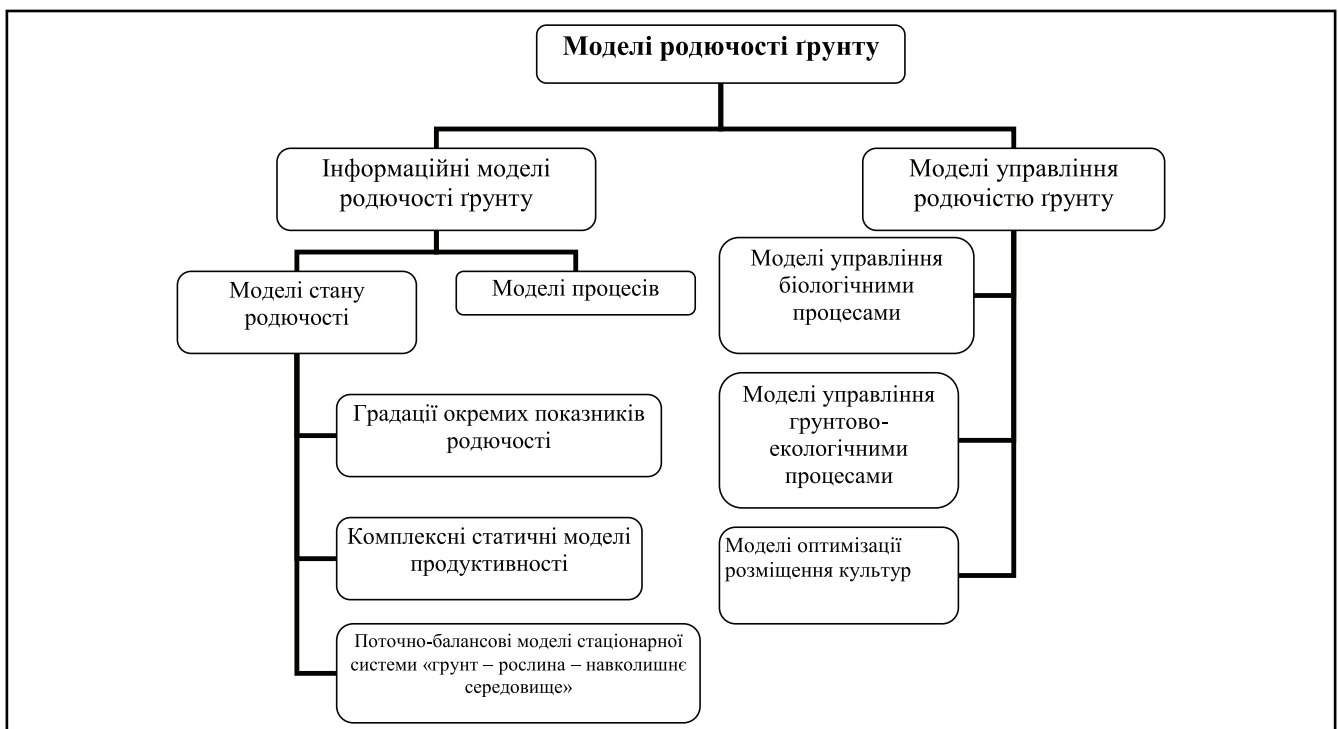


Рисунок 2. Схема варіантів моделей родючості ґрунту

можливість оптимізувати основні процеси родючості ґрунту (рис. 2).

Розроблена система економіко–математичних моделей порівняно з іншими екологічними моделями характеризується компактністю, достатньо повно враховує всі агротехнічні умови та вимоги ґрунтів і сільськогосподарських культур.

Методика розрахунків полягає в тому, що спочатку визначають ту частину врожаю, для якої буде достатньо поживних речовин, що є в ґрунті, за спеціально розробленими виробничими функціями. Основними етапами вказаної роботи є вибір необхідної функціональної залежності між урожайністю сільськогосподарських культур, застосуванням добрив та іншими факторами. Критеріями вибору відповідних залежностей, які найоб'єктивніше характеризують вплив добрив на урожайність, є коефіцієнт кореляції при прямолінійному типі зв'язку і кореляційне відношення – при криволінійному.

Інтенсивне землеробство передбачає не тільки одержання високих врожаїв, а й підтримання та підвищення родючості ґрунтів, чого можна досягти за позитивного балансу ґумусу й поживних елементів.

Розроблено низку методів, які допомагають вирішувати дану проблему, проте дійсне значення добрив у процесі сільськогосподарського виробництва можна правильно зрозуміти лише у взаємозв'язку з іншими факторами, що формують рівень урожайності сільськогосподарських культур у межах одного і того ж періоду.

Зростання продуктивності площі посіву є результатом дії багатьох факторів – підвищення культури землеробства і організації виробництва, зміцнення його матеріально–технічної бази, поліпшення технології використання мінеральних і органічних добрив тощо. Щоб забезпечити відновлення родючості ґрунтів та екологічної стійкості навколишнього середовища, слід вносити мінеральні добрива на балансівій основі з метою зберегти рівновагу елементів живлення в аг-

роценозах. Оптимізація доз добрив під сільськогосподарські культури проводиться з урахуванням економічних показників та обов'язковим економічним ефектом. В основу запропонованого диференційованого методу розрахунку необхідної кількості добрив під сільськогосподарські культури покладено принцип нормування внесення добрив. Прогнозування показників урожайності конкретних культур враховує нелінійний характер причинно–наслідкових зв'язків у системі «родючість ґрунту – добрива – врожай».

Застосування екологобезпечних технологій використання земель забезпечує не тільки підвищення родючості ґрунтів, раціональне використання земель та позитивний вплив на довкілля, а й дає змогу одержувати екологічно чисту продукцію, потреба в якій зростає у зв'язку з негативними соціально–демографічними процесами та підвищенням рівня захворюваності населення.

Передумовами створення ринку екологічно чистої продукції мають бути: розробка правового забезпечення, регулювання ведення екологобезпечного сільськогосподарського виробництва; створення відповідної інфраструктури, під якою слід розуміти запровадження системи акредитації господарств, які ведуть екологобезпечне землеробство, стандартизацію, сертифікацію і маркування екологічно чистої продукції, інформаційне забезпечення; державна підтримка розвитку таких господарств у вигляді дотацій, субсидій, пільг та системи стимулювання товаровиробників щодо виробництва екологічно чистої продукції, що включає механізм ціноутворення на неї. Пропонується запровадити державне замовлення на екологічно чисту продукцію за підвищеними цінами, що сприятиме збільшенню обсягів виробництва такої продукції для потреб населення, передовсім дітей, людей похилого віку, хворих, які потребують якісного дієтичного і профілактичного харчування [4].

З метою підвищення ефективності екологобезпечного землекористування пропонуємо згрупувати окремо заходи



Рисунок 3. Заходи з дотримання екологобезпечного стану земель

щодо дотримання екологобезпечного стану земель на такі, що потребують фінансових вкладень, і ті, що можна здійснити власними силами землекористувачів без додаткових вкладень, використовуючи науковий підхід до організації господарювання (рис. 3).

Встановлено, що навіть виконання заходів другої групи, тобто самими землекористувачами, сприятиме покращанню екологічного стану сільськогосподарських угідь та економічних показників діяльності господарств.

За результатами досліджень встановлено, що різкий перехід від традиційного землеробства до альтернативних його видів у вітчизняних умовах не виправданий. Запровадження альтернативного землеробства дає змогу отримувати добрі врожаї сільськогосподарських культур тільки на високородючих ґрунтах з оптимальним вмістом поживних речовин. На решті сільськогосподарських земель необхідно проводити поступову трансформацію традиційного (інтенсивного) землеробства в інтегроване з екологічною орієнтацією, яке має бути економічно й екологічно збалансованим, тобто включати основні складові альтернативних систем з одночасним застосуванням у невеликих дозах засобів хімізації. Таке землеробство буде безпечним для навколишнього природного середовища і дасть можливість отримувати високі врожаї сільськогосподарських культур.

Висновки

У сучасних умовах підвищення вимог до екологізації землекористування актуальності та значимості набувають

завдання, що оптимізують ґрунтове живлення сільськогосподарських культур та забезпечують їхнє раціональне розміщення по полях різної родючості. Для вирішення цього питання ми пропонуємо використовувати запропоновану систему моделей.

У ринкових умовах актуальним є ефективне використання земельних ресурсів на основі запропонованої системи математичних моделей, що включає раціональну організацію структури посівних площ, оптимізацію використання мінеральних та органічних добрив, програмування урожайності сільськогосподарських культур, яка базується на використанні методів математичної оптимізації, прикладних комп'ютерних програм та інформаційних систем.

Список використаних джерел

1. Екологічність продукції АПК: економіка та технології: Збірник праць Міжнародної науково-практичної конференції «Економічні проблеми виробництва та споживання екологічно чистої продукції АПК» / За ред. П.Н. Борщевського. – Суми: Козацький вал, 1999. 412 с.
2. Пилипенко О.О. Економічний механізм екологізації землекористування // Економіка АПК. – 2003. – №4. – С. 104–107.
3. Клименко Н.А. Менеджмент експортного потенціалу галузей агропромислового комплексу: Автореф. дис. канд. екон. наук. – К., 2001. – 19 с.
4. Екологічні проблеми землеробства / І.Д. Примак, Ю.П. Манько, В.А. Мазур, В.І. Горщар, О.В. Конопльов, С.П. Паламарчук, О.І. Примак; за ред. І.Д. Примак. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 456 с.

Ю.В. СУСІДЕНКО,
аспірантка, Вінницький національний аграрний університет

Розробка стратегії розвитку переробних підприємств системи АПК

Розглянуто стратегії розвитку підприємств переробної промисловості АПК. Запропонована ефективна стратегія розвитку переробних підприємств галузі для зміцнення їх конкурентоспроможності в умовах ринку.

Ключові слова: стратегія розвитку переробних підприємств, цільовий ринок, товарність, чинники конкурентоспроможності.

Рассмотрены стратегии развития предприятий перерабатывающей промышленности системы АПК. Предлагается эффективная стратегия развития перерабатывающих предприятий отрасли для увеличения их конкурентоспособности в условиях рынка.

Ключевые слова: стратегия развития перерабатывающих предприятий, целевой рынок, товарность, факторы конкурентоспособности.

The policies of growth of processor businesses in agricultural sector are considered in the article. Suggested is

the strategy of developing processor businesses of the branch with the view of reaching their competitive recovery under market conditions.

Keywords: strategy of developing processor businesses, target market, merchantability, factors of competitiveness.

Постановка проблеми. При виборі стратегії розвитку підприємства вирішальну роль відіграють стан галузі та місце в ній певного підприємства. Підприємства-лідери в ринкових умовах змушені максимально використовувати свої можливості для зміцнення позиції в галузі. Слабкі підприємства мають обирати стратегії, які допоможуть їм закріпити власні позиції на ринку. Якщо покращення фінансового стану підприємства не відбудеться, підприємство змушене завершити свою діяльність.

Переробну промисловість України можна охарактеризувати як зрілу, що переживає спад. Розвиток цієї галузі спо-

вільнився, і українські підприємства змушені вести жорстку конкурентну боротьбу за свої ринкові позиції за рахунок економії витрат виробництва з метою підвищення рентабельності їхньої діяльності. Однак, як показав аналіз ефективності діяльності переробних підприємств України, їхня рентабельність знаходиться на низькому рівні. Сумарний галузевий прибуток постійно знижується. Найважливішим при виборі стратегії є питання про те, чи можливо передбачити швидкість і тривалість подальшого спаду.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання ефективної розробки стратегії розвитку переробних підприємств АПК є надзвичайно складним та багатограним. Як зазначають науковці, стратегії розвитку підприємства є необхідною умовою досягнення конкурентного стану виробництва. Проведений аналіз праць економістів [1–5] щодо дослідження конкурентних стратегій свідчить про відсутність єдиної правильної стратегії розвитку переробних підприємств, яка б підвищувала економічний розвиток.

Одним із першочергових завдань у правильному виборі конкурентної стратегії переробних підприємств мають стати ряд стратегічних заходів, комплексна реалізація яких дозволить створити сприятливі умови для підвищення конкурентоспроможності підприємств, що і є **метою статті**.

Виклад основного матеріалу. Здійснений аналіз переробної промисловості системи АПК України дає підстави стверджувати, що вітчизняні підприємства мають ряд переваг, основною з яких є усталений технологічний процес, який передбачає можливість економії витрат виробництва. Тому стратегія на зменшення виробничих витрат може бути об'єднана зі стратегією стабілізації прибутку. Також галузі притаманні щільні взаємозв'язки з постійними покупцями. Особливість сировини для підприємств переробної галузі дозволяє гнучко використовувати наявні ресурси та здійснювати диверсифікацію продукції без значних інвестиційних витрат.

Для вибору оптимальної стратегії розвитку підприємств переробної промисловості необхідно враховувати незадовільний фінансовий стан об'єктів управління, який може унеможливити реалізацію деяких видів стратегій. Також на вибір стратегії впливають навіть незначні зміни в поведінці підприємства, які можуть потребувати значних фінансових затрат. Тому господарюючі суб'єкти, що володіють потужними фінансовими ресурсами, мають можливість обирати власну стратегію розвитку, маючи великий вибір серед багатьох їх варіантів (фокусування, диференціації, конкурентної боротьби та ін.), кожна з яких може відрізнятися одна від одної за багатьма параметрами: спеціалізація, впізнаність брендів, збут через мережу або за допомогою прямого продажу, вибір оптових та роздрібних каналів збуту, якість продукції, технологічне лідерство, вертикальна інтеграція, обслуговування, політика ціноутворення, левелінг та ін. Вказані стратегічні напрямки (параметри) взаємозв'язані між собою.

За таких проблем вибору оптимальної стратегії розвитку підприємств переробної промисловості доцільно викори-

стовувати матричний підхід до вибору оптимальної стратегії розвитку підприємства. Поєднання результатів портфельного і кластерного аналізу дозволяє розробити оптимальні стратегії для розвитку кожного підприємства галузі.

Виходячи з наявних сильних та слабких сторін функціонування підприємств переробної промисловості АПК нами визначено пропозиції щодо їхнього розвитку та можливі ризики, які негативно впливатимуть на подальший фінансовий стан. Пропозиції щодо покращення розвитку підприємства:

- сприяти зацікавленості іноземних інвесторів українськими переробними підприємствами;
- сприяти створенню кластерів переробної промисловості системи АПК України;
- впроваджувати сучасні новітні технології в процеси виробництва та управління;
- зміцнювати інвестиційний імідж Вінницької області;
- знизити вартість отримання та обслуговування кредитів для переробних підприємств;
- сприяти купівельній спроможності населення Вінницької області;
- диверсифікація виробничої діяльності підприємств цукрової, м'ясо–молочної та спиртової галузей;
- впроваджувати державні програми з виробництва екологічно чистих продуктів, біопалив, альтернативних джерел енергії;
- розробити програми реструктуризації дійсних переробних підприємств;
- створювати сприятливі умови для нарощування виробництва сільськогосподарської сировини для підприємств переробної промисловості системи АПК;
- запроваджувати державну підтримку сільськогосподарського виробництва (в залежності від кліматичних умов, сировинної бази тощо);
- розширювати і модернізувати виробництва альтернативних видів енергоносіїв;
- зростання споживчого попиту на продукцію переробної промисловості;
- запроваджувати умови для утримання та залучення кваліфікованих трудових ресурсів на переробні підприємства області.

Дослідивши державні аспекти регулювання переробної промисловості, виокремимо фактори негативного впливу розвитку підприємств переробної промисловості України:

- нестабільність законодавства щодо переробної галузі України;
- прийняття неефективних управлінських рішень щодо використання державної власності;
- відсутність державної підтримки інноваційних впроваджень переробними підприємствами;
- зміна державних пріоритетів щодо стимулювання розвитку певних галузей промисловості;
- недосконалість кредитної системи;
- невпорядкованість системи стандартизації та невідповідність вітчизняних стандартів;

- зростання цін на енергоносії;
- проблеми щодо розвитку маркетингової інфраструктури продовольчих ринків;
- зміни в структурі виробництва продукції сільського господарства на користь господарств, населення;
- неможливість передбачити валютний курс та зростання ціни.

Інваріантне позиціонування підприємства щодо стратегій свого розвитку полягає лише у визначеності вибору напрямів, форм та методів дій, що враховують не тільки фінансові можливості, а й свою диспозицію в галузі.

Аналізуючи різні класифікації стратегій провідних зарубіжних фахівців зі стратегічного менеджменту, а також матриці І. Ансоффа, McKinsey–General Electric і Arthur D. Little, можна виокремити сукупність стратегій розвитку господарюючих суб'єктів. Класифікуємо зазначені стратегії за напрямками діяльності переробних підприємств (табл. 1).

Кожна з перерахованих стратегій може використовуватися підприємством переробної галузі залежно від займаної ним позиції на цільовому ринку і сучасного фінансово-економічного стану.

Оцінка обраної стратегії розвитку має здійснюватися у вигляді аналізу правильності і достатності обліку при виборі стратегії основних факторів, що визначають можливості здійснення стратегії. Оцінювання – це те, чи призведе обрана

стратегія до досягнення підприємством власних цілей. Що є основним критерієм оцінювання якості обраної стратегії.

При формуванні стратегії мають враховуватися два фактори: стан зовнішнього середовища та можливості підприємства (потенціал). Застосування результатів портфельного аналізу разом з фінансовою оцінкою діючих підприємств дозволяє зробити висновок, що рекомендовані стратегії є оптимальними. Всі розроблені стратегії спочатку були розділені на групи залежно від займаної позиції підприємства на ринку України. Облік фінансово-економічного стану досліджуваних підприємств був критерієм можливості успішної реалізації рекомендованих стратегій.

Оцінювання стратегії розвитку підприємства має здійснюватися в два етапи: 1) рекомендації підприємству будь-якої стратегії розвитку; 2) реалізації даної стратегії.

Здійснюючи аналіз обраної стратегії стану і вимогам зовнішнього оточення, перевіряється відповідність стратегії з вимогами основних суб'єктів, чи враховані фактори динаміки ринку і динаміки розвитку життєвого циклу продукту та чи призведе реалізація стратегії до появи нових конкурентних переваг.

Оцінювання стратегії здійснюється шляхом порівняння досягнутих результатів роботи з поставленими цілями і може використовуватися як механізм зворотного зв'язку для подальшого корегування стратегії. Тому виділимо якісні та кількісні критерії оцінювання стратегії розвитку підприємства.

Таблиця 1. Класифікація стратегій за напрямками діяльності переробних підприємств

№	Тип	Назва стратегії
I	Стратегії, що впливають на стан на цільовому ринку	1) збільшення частки ринку; 2) утримання частки ринку; 3) швидке зростання частки ринку зі збільшенням виробництва; 4) ринкова експансія – стратегія розвитку ринку, пошук нових ринків, нових сегментів ринку для вже засвоєних товарів; 5) стратегія розширення ринку
II	Стратегії, що впливають на стан у займаний ринкової ніші	1) утримання ринкової ніші; 2) пошук і захист ринкової ніші; 3) експлуатація ринкової ніші
III	Стратегії, що впливають на фінансово-економічний стан	1) лідерство в цінах; 2) лідерство в цінах на важливому ринку; 3) стратегія низьких витрат (економія на масштабі виробництва, дешева сировина і робоча сила, висока ефективність виробництва); 4) стратегія стабілізації прибутку (зниження витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, рекламу тощо, може бути корисною в короткостроковій перспективі)
IV	Конкурентні стратегії розвитку	1) утримання конкурентного становища; 2) покращення конкурентного становища; 3) наздогнати конкурентів
V	Продуктові стратегії розвитку	1) відновлення продукції; 2) товарна експансія – стратегія розробки нових або вдосконалення товарів з метою збільшення обсягів реалізації (додавання споживчих характеристик товару, розширення товарної номенклатури або асортименту продукції); 3) диференціація продукції (продуктова, сервісна, диференціація іміджу); 4) стратегія диверсифікації – розробка нових видів продукції з одночасним освоєнням нових ринків
VI	Організаційно-поведінкові стратегії розвитку	1) вихід з галузі; 2) довести життєздатність; 3) початок нового бізнесу; 4) фокусування (концентрація на витратах або концентрація на диференціації продукції); 5) стратегія синергізму – отримання конкурентних переваг за рахунок з'єднання двох або більшої кількості бізнес-одиниць в одних руках, що означає перехід кількості в нову якість; 6) стратегія інтеграції як вид стратегії синергізму

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Якісними критеріями оцінювання вибору стратегії розвитку переробного підприємства є:

- використання наявних можливостей, що пов'язані з вигідним положенням на ринку і стабільним фінансово-економічним станом;
- зниження кількості небезпек, викликаних погіршенням ринкової ситуації і нестійким фінансово-економічним станом;
- товарна диференціація;
- вихід на нові ринки збуту.

Оцінювання стратегії за якісними критеріями має здійснюватися шляхом логічного аналізу із залученням групи експертів, здатних генерувати експертні оцінки майбутнього розвитку підприємства при виборі стратегії.

Критеріями кількісної оцінки вибору стратегії розвитку підприємства є:

- збільшення ринкової ніші;
- зростання обсягу збуту;
- рівень витрат на виробництво продукції;
- рентабельність виробництва і продажів;
- чистий прибуток;
- зростання ліквідності підприємства;

На етапі реалізації стратегії оцінка зробленого вибору має здійснюватися за допомогою запропонованої системи показників оцінки фінансово-економічного стану підприємства. Зростання рентабельності збуту продукції, підвищення ліквідності і прискорення оборотності активів свідчить про посилення позиції підприємства в переробній галузі. Покращення основних фінансових коефіцієнтів свідчить про успішний вибір оптимальної стратегії та дієвість її реалізації. Постійний моніторинг значень рекомендованих показників дозволить контролювати процес реалізації обраної стратегії.

Для більшої об'єктивності результатів оцінювання конкурентоспроможності переробних підприємств, з метою можливості їх практичного застосування, а також для їх систематичного коригування і вдосконалення пропонуємо створити постійно діючу робочу групу, яка б за це відповідала. Вона може діяти у відділі з управління конкурентоспроможністю підприємств переробної галузі, який ми пропонуємо створити, який буде підпорядкований відділу харчової і переробної галузі. До цієї групи мають входити фахівці галузевих органів державної влади і місцевого самоврядування, наукових і навчальних закладів, кваліфіковані фахівці, а також представники ділової громадськості. Нами пропонується функціональна схема роботи такої групи.

Для того щоб вибрати найголовніші чинники конкурентоспроможності переробних підприємств, ми враховували:

- 1) принципи фундаментальності, оптимальності і комплексності;
- 2) за допомогою врахування чинників, що формують конкурентоспроможність, – оптимізувати фінансово-економічний стан підприємства;
- 3) посилити вплив організаційно-методологічних заходів на конкурентоспроможність підприємства.

Більшість чинників, обраних для проведення дослідження, пояснюється суттєвими розбіжностями в організаційних структурах, структурах управління і бізнес-процесах на сільськогосподарських підприємствах переробної промисловості України. Крім розглянутих чинників конкурентоспроможності варто звернути увагу на: організаційно-правові, мотивацію і стабільність персоналу, середній вік працівника, кількість років, розмір середньомісячної заробітної плати, фінансовий стан і структуру активів.

Таблиця 2. Стратегія підвищення конкурентоспроможності підприємств переробної промисловості на 2013–2023 роки

Етап	Роки	Пріоритетні стратегічні заходи підвищення конкурентоспроможності підприємств переробної промисловості	Мета заходу
1	2013–2015	Прийняття на регіональному рівні концепції підвищення конкурентоспроможності підприємств переробної промисловості і відповідних нормативно-правових актів	Створення бюджетних (на регіональному та державному рівнях) фондів стимулювання розвитку підприємств переробної промисловості з визначенням умов надання бюджетних коштів, що враховують кінцеві цілі концепції – підвищення конкурентоспроможності підприємств переробної промисловості
2	2015–2016	Створення територіальних сільськогосподарських компаній	Об'єднання майна і діяльності сільськогосподарських організацій і виокремлення видів діяльності, не пов'язаних з переробною промисловістю
3	2016–2018	Впровадження системи міжорганізаційних конкурентних відносин	Мотивація сільськогосподарських підприємств до укрупнення бізнесу і переходу на промислову основу виробництва продукції переробної промисловості
4	2018–2021	Створення об'єднань підприємств переробної промисловості	Підвищення капіталізації і входження до складу управління за допомогою викупу емісії акцій первинного розміщення стратегічних інвесторів – переробних підприємств
5	2019–2023	Впровадження системи внутрішньофірмових конкурентних відносин в об'єднаннях підприємств переробної промисловості	Підвищення ефективності використання внутрішнього ресурсу в об'єднаннях підприємств переробної промисловості; створення прозорої фінансової і збалансованої управлінської структури; залучення інституціонального інвестора до підприємств переробної промисловості за рахунок продажу додаткового випуску акцій

Запропоновані нами заходи складають стратегію підвищення конкурентоспроможності підприємств переробної промисловості Вінницької області. Метою стратегії є створення сприятливих для інвестора умов вкладення коштів у переробну промисловість. Досягнення даної мети, на нашу думку, можливо тільки в тому випадку, якщо всередині галузі в цілому будуть створені умови, що сприяють її динамічному розвитку за рахунок ефективного використання інвестованих у нього коштів. Для цього, на наш погляд, необхідно реалізувати запропоновану нами систему стратегічних заходів, яка має сприяти спільному розвитку сільськогосподарських та переробних підприємств, прагненню останніх до єдиної мети – підвищення їх спільної конкурентоспроможності.

Таким чином, під стратегією підвищення конкурентоспроможності підприємств переробної промисловості ми розуміємо систему стратегічних заходів, комплексна реалізація яких дозволить створити умови для співпраці сільськогосподарських і переробних підприємств, що забезпечить єдність мети їх функціонування і, як наслідок, приплив інвестицій у переробну промисловість, що, у свою чергу, створить сприятливі умови для підвищення конкурентоспроможності підприємств.

Отже, розроблена нами система стратегічних заходів може бути представлена у вигляді стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємств переробної промисловості (табл. 2). Ця стратегія є довгостроковою і розрахована на десять років. На першому етапі передбачається розробка нормативно-правового забезпечення реалізації стратегії, що включає створення бюджетних фондів стимулювання розвитку підприємств переробної промисловості.

Економічний ефект від реалізації стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємств переробної промисловості, на нашу думку, виразиться в збільшенні виробниц-

тва продукції сільськогосподарськими підприємствами, його товарності та рентабельності.

Висновки

Проведений аналіз існуючих стратегій дозволив запропонувати нашу стратегію щодо підвищення конкурентоспроможності переробних підприємств АПК. Вона є поетапною (5 етапів) і розрахована на десять років. Основне завдання даної стратегії – підвищити фінансово-економічний стан переробного підприємства. Проведені нами дослідження показують, що на сьогодні існує складність з реалізацією запропонованої нами стратегії, оскільки вона є багатокомпонентною і має рекомендаційний характер.

Список використаних джерел

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; пер. с англ., ред. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
2. Ковтун О.І. Конкурентоспроможність підприємства: стратегічний контекст: монографія / О.І. Ковтун. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2009. – 276 с.
3. Ламбен Ж.Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Ж.Ж. Ламбен. СПб.: Питер, 2007. – 800 с.
4. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Портер; пер. с англ. – 4-е изд. – М.: Альпина Паблишер, 2011. – 453 с.
5. Сусіденко Ю.В. Теоретичні основи та чинники конкурентоспроможності АПК України / Ю.В. Сусіденко // Електронне наукове видання Державного Дніпропетровського аграрного університету: Ефективна економіка, 2011. – № 11.
6. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: учебник для вузов / А.А. Томпсон, А.Д. Стрикленд; [пер. с англ.; под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой]. – М.: Банки и биржи ЮН, 1998. – 576 с.

В.М. КАРПОВ,
к.е.н., Інститут економіки та прогнозування України НАН України

Транспортна інфраструктура в зовнішньоекономічній діяльності України

У статті розглядаються стан та проблеми діяльності транспортної інфраструктури в забезпеченні вантажоперевезень експортних, імпорتنих та транзитних вантажів. Визначені країни пріоритетної співпраці, можливі ризики та загрози подальшого співробітництва у зв'язку з кризовими явищами у світовій економіці та шляхи запобігання їх негативного впливу на подальшу співпрацю.

Ключові слова: стан зовнішньоекономічної діяльності вантажоперевезень, транспортна інфраструктура, експорт, імпорт, транзит.

В статье рассматриваются состояние и проблемы деятельности транспортной инфраструктуры в обеспе-

чении грузоперевозок экспортных, импортных и транзитных грузов. Определены страны приоритетного сотрудничества в этой сфере, исследованы возможные риски и пути предупреждения чрезмерного негативного влияния на дальнейшее сотрудничество.

Ключевые слова: состояние внешнеэкономической деятельности грузоперевозок, транспортная инфраструктура, экспорт, импорт, транзит.

In the article the state and problems of activity of a transport infrastructure are examined in providing of freight transportations of the export, imported and transit loads. Certain countries of priority collaboration are in this sphere,

possible risks and ways of warning of excessive negative influence are investigational on a further collaboration in the conditions of the crisis phenomena in a world economy.

Keywords: *the state of foreign economic activity of freight transportations, transport infrastructure, export, import, transit.*

Постановка проблеми. В умовах подальшого розвитку світової кризи перед транспортом гостро постає проблема стримування її негативного впливу, максимально можливо-го збереження та нарощування вантажопотоків, що забезпечують зовнішньоекономічну діяльність економіки країни. Дієвими заходами в цьому напрямі може бути активізація діяльності транспорту по якісному обслуговуванню експортно-імпортних та транзитних вантажопотоків; вирішення питань по закріпленню та стабілізації ринку транспортних послуг із традиційними країнами-партнерами; пошук та освоєння цих ринків у нових центрах економічного зростання та тих, що демонструють високу динаміку розвитку.

У статті досліджуються тенденції розвитку транспортних послуг в цьому напрямі та пропонуються шляхи реалізації завдань по закріпленню та розширенню зовнішньоекономічного ринку транспортних послуг.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вивчення проблеми зовнішньоекономічної діяльності галузей транспортної інфраструктури базується на здобутках провідних вчених, роботи яких присвячені теоретичним та практичним основам забезпечення експортно-імпортних та транзитних перевезень.

Вагомий внесок у дослідження цієї сфери зробили вчені: А. Бакаєв [1], Н. Богомолова [2], Ю. Кулаєв [3], А. Новікова [4], Ю. Пашенко [5], Г. Ейтутіс [6], Е. Сич [7], Ю. Цветов [8].

Однак стрімкі зміни у світовій економіці вимагають постійного моніторингу стану кон'юнктури експортно-імпортних та транзитних вантажоперевезень та адекватного реагування на ці зміни з метою нівелювання можливих негативних наслідків.

Метою статті є дослідження тенденцій змін участі транспорту в зовнішньоекономічній діяльності України та розробка пропозицій щодо запобігання можливого негативного впливу світових кризових явищ на цю діяльність.

Виклад основного матеріалу. Моніторинг зовнішньоекономічної діяльності транспорту свідчить, що у загальному обсязі експорту послуг за 2011 рік 35,6% припадало на послуги вантажного транспорту. За 2011 рік всіма видами транспорту надано послуг у розрізі зовнішньоекономічної діяльності в перевезенні 402,5 млн. т, з них за видами вантажопотоків: експорт – 155,6 млн. т, імпорт – 95,7, транзит – 151,2 млн. т. Послуги з перевезення експортних вантажів збільшилися у порівнянні з 2010 роком на 8,8%, імпортних – 22,1, транзитних – зменшилися на 0,7%.

Найбільші експортні вантажопотоки йдуть до країн ЄС, на які припадає 51,2 млн. т (32,9% загального обсягу пере-

везень), країни Азії – 45,9 млн. т (29,5%), країни СНД – 43,3 (27,9). Значно менші обсяги експорту до країн Африки – 7,8 млн. т (5,0%), Америки – 4,6 (3,0), Австралії та Океанії – 48,3 млн. т (0,3%).

Для визначення стратегічних напрямів можливих загроз зниження обсягів експортних вантажоперевезень доцільно визначити країни пріоритетного споживання цих вантажів. Серед країн ЄС найбільшими споживачами експортних товарів є 11 країн, на які припадає 87,1% загального обсягу вантажів, серед яких домінують країни колишньої Ради економічної співдружності – 73,8%. Таке ж становище і в країнах Європи, що не увійшли до ЄС. З 19 країн на три (Сербія, Албанія, Боснія) припадає 85,8% послуг експортних вантажоперевезень.

Країни Азії в загальному обсязі вантажоперевезень експортних товарів займають друге місце після ЄС. Їхня частка становить 29,5% загального обсягу вантажоперевезень. Серед 43 країн Азії найбільш вагомими споживачами послуг експортних вантажоперевезень є сім країн, на частку яких припадає 81,0% усіх експортних вантажних перевезень країн Азії.

Країни СНД займають третю позицію за обсягами споживання експортних товарів – 3,4 млн. т, або 27,9%. Стратегічним партнером серед країн СНД є Російська Федерація, яка споживає 34,9 млн. т, або 80,6% загального обсягу експорту цих країн.

На країни африканського континенту припадає відносно невелика частка експортних вантажопотоків. Загальний обсяг вантажних перевезень становить 7,8 млн. т, або 5,0% загальних обсягів. Географія країн вагомих споживачів послуг експортних вантажних перевезень представлена п'ятьма країнами (з 48), на які припадає 78,9% загального обсягу експортних вантажопотоків.

У країни Америки експортується лише 4,7 млн. т вантажів, що становить лише 3,0% загального експорту України. З 45 країн, що входять до вище означеного регіону, лише п'ять можна вважати вагомими економічними партнерами, на які припадає 85,1% загальних обсягів експорту Америки (табл. 1).

Аналіз зовнішньоекономічної діяльності транспорту в контексті визначення основних країн – партнерів з експортних перевезень свідчить:

- основними країнами та економічними союзом, на які орієнтовані вантажопотоки експортних товарів, є країни ЄС, Азії та СНД, на які припадає 90,3% експорту;

- з країн ЄС основними країнами, на які орієнтовані експортні вантажопотоки, є ті, з якими залишилися традиційні економічні зв'язки з часів існування СРСР. За економічними параметрами ці країни можна характеризувати як ті, що розвиваються. До них відносяться Польща, Чехія, Словаччина, Болгарія, Угорщина, Румунія та Литва. В ці країни експортується 29,1 млн. т, або 65,7%, вантажів, що надходять до основних країн ЄС.

До країн ЄС, що мають статус розвинених, стратегічними партнерами за обсягами експортних вантажів, можна віднести Італію, Іспанію, Австрію та Німеччину. Експортні вантажопотоки до цих країн становлять 15,3 млн. т.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Транспортні послуги з перевезення експортних вантажів у 2011 році

Країни призначення	Кількість країн	Обсяги експорту		Обсяги експорту вантажів до основних країн призначення	
		млн. т	%	млн. т	%
1	2	3	4	5	6
Всього	192	155,6	100		
у т.ч. до основних країн споживачів експорту	35			134,1	86,2
Країни ЄС, всього	27	51,2	32,9		
у т.ч. до основних країн споживачів експорту	11			44,6	87,1
Польща				11,5	22,4
Італія				7,1	13,8
Чехія				4,9	9,5
Словаччина				4,3	8,3
Австрія				3,5	6,8
Іспанія				3,5	6,8
Болгарія				3,0	5,8
Угорщина				1,7	3,3
Німеччина				1,2	2,3
Румунія				2,8	5,6
Литва				1,1	1,3
Інші країни					
Європа, всього	19	2,3	3,9		
у т.ч. до основних країн споживачів експорту	3			2,0	88,4
Сербія				1,8	78,2
Албанія				0,127	5,5
Боснія				0,108	4,7
Країни Азії, всього	43	48,9	29,5		
у т.ч. до основних країн споживачів експорту	7			37,2	81,0
Китай				14,5	38,8
Туреччина				10,1	27,0
Індія				3,7	9,9
Саудівська Аравія				2,4	6,4
Ліван				2,4	6,4
Іран				2,3	6,2
Сирія				1,8	4,8
Країни СНД, всього	10	43,4	27,9		
у т.ч. до основних країн споживачів експорту	4			41,7	96,1
Російська Федерація				34,9	80,4
Білорусь				4,2	9,6
Молдова				1,6	3,6
Казахстан				1,0	2,4
Країни Африки, всього	48	7,8	5,0		
у т.ч. до основних країн споживачів експорту	7			6,5	82,8
Єгипет				3,6	46,0
Туніс				0,9	12,5
Марокко				0,5	6,4
Алжир				0,5	6,4
Джамахірія				0,4	5,1
Нігерія				0,3	3,8
Сенегал				0,2	2,6
Країни Америки, всього	45	4,7	3,0		
у т.ч. до основних країн споживачів експорту	5			4,0	85,1
США				1,6	34,0
Бразилія				1,2	25,5
Мексика				0,7	14,8
Канада				0,2	4,3
Віргінські острови				0,3	6,4

Таким чином, можна констатувати, що в загальних обсягах експортних вантажопотоків до країн ЄС переважають країни з економікою, що розвивається, та які мають тради-

ційні економічні зв'язки з Україною. Розвинуті країни ЄС менш залежні від експорту з України та в умовах кризових явищ з великою вірогідністю можуть скоротити експорт.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

За прогнозом МВФ, світова економіка зростатиме у 2012 році на 3,3%, а ВВП розвинених країн – на 1,2%. Тому на короткостроковий період можна передбачити нестійкі тенденції збереження обсягів експорту в розвинені країни ЄС.

Вантажні експортні перевезення до країн Азії займають другу позицію по обсягам серед країн світу. Але географію експорту не можна вважати задовільною. З 43 країн Азії до стратегічних партнерів можна віднести лише сім (табл. 1).

Серед них найбільш перспективними є країни, що швидко розвиваються: Китай, Туреччина, Індія. У зв'язку з політичною нестабільністю такі країни, як Ліван, Іран, Сирія, на наш погляд, слід віднести до потенційно важливих, але нестабільних партнерів.

Країни СНД – традиційні партнери споживання експортних товарів з України, хоча за обсягами вантажопотоків вони знаходяться на третьому місці серед інших країн. Основ-

Таблиця 2. Транспортні послуги з перевезення імпорتنних вантажів у 2011 році

Країни відправлення	Кількість країн	Обсяги імпорту		Обсяги імпорту вантажів з основних країн імпортерів	
		млн. т	%	млн. т	%
Всього	192	95,7	100		
у т.ч. основні країни імпортери	36				
Країни СНГ, всього	10	68,9	71,9		
у т.ч. основні країни імпортери	3			68,6	99,5
Росія				61,8	89,7
Білорусь				4,3	6,2
Казахстан				2,5	3,6
Країни ЄС, всього	27	9,0	9,4		
у т.ч. основні країни імпортери	12			7,7	85,5
Польща				2,6	28,9
Німеччина				1,0	10,1
Румунія				0,9	10,0
Литва				0,8	8,8
Словаччина				0,4	4,4
Угорщина				0,4	4,4
Фінляндія				0,3	3,3
Італія				0,3	3,3
Чехія				0,3	3,3
Нідерланди				0,3	3,3
Бельгія				0,2	2,2
Греція				0,2	2,2
Інші країни Європи, всього	19	0,2	0,2		
у т.ч. основні країни імпортери	4			0,19	88,0
Македонія				0,064	30,3
Норвегія				0,056	26,4
Сербія				0,036	16,8
Швеція				0,032	14,8
Країни Азії, всього	43	6,7			
у т.ч. основні країни імпортери	7			5,9	92,1
Китай				1,9	29,6
Туреччина				1,4	21,8
Індонезія				1,1	17,2
Грузія				0,8	12,5
Сирія				0,3	4,6
Індія				0,2	3,0
Корея				0,2	3,0
Країни Африки, всього	48	4,5	4,7		
у т.ч. основні країни імпортери	7			4,1	91,2
Гвінея				3,1	68,9
Гана				0,7	15,5
Алжир				0,2	4,4
Єгипет				0,1	2,2
Країни Америки, всього	45	5,3	5,5		
у т.ч. основні країни імпортери	4			4,9	92,4
США				3,0	55,6
Гайана				1,0	18,9
Бразилія				0,6	11,3
Еквадор				0,3	5,7

ні експортні вантажопотоки йдуть до Росії, Білорусі, Молдови та Казахстану.

Однак пропозиції країн Митного союзу щодо вступу в нього України не знайшли однозначної відповіді з нашого боку. Це несе певні загрози зниження експорту до цих країн.

Якщо виходити з передумов, що Митний союз не піде на денонсацію раніше існуючих домовленостей про вільну торгівлю, то частка українського експорту все ж таки зменшиться. У рамках Митного союзу передбачений єдиний для трьох країн список товарів, до яких застосовується обмеження по ввезенню. Так, у рамках договору про вільну торгівлю України з Білоруссю немає вилучень на металопродукцію, електроенергію, сільхозпродукцію, а в Росії є, і країни Митного союзу мусять російські вилучення розповсюджувати і на свої країни. Крім того, Росія вже кілька років веде цілеспрямовану політику на витіснення українських товарів з російського ринку – антидемпінгові розслідування і мита, квоти, санітарні норми і навіть постійні рекомендації – не купувати українське.

Тепер основний ризик для забезпечення експортних вантажопотоків полягає в тому, чи не підхоплять цю політику дві інші держави Митного союзу.

Обсяги експортних вантажопотоків до країн Африки та Америки не можна вважати задовільними. Разом на них приходить всього 8% вантажоперевезень, тому ці регіони на сьогодні можна розглядати як потенційних партнерів. Особливу увагу слід приділити просуванню українських товарів до ринків, що розвиваються, Південної Америки та США.

Вагомою складовою зовнішньоекономічної діяльності є імпорتنі вантажопотоки, які становили у 2011 році 95,7 млн. т, що на 22,1% більше, ніж за 2010 рік.

Стратегічними партнерами з поставок імпорту та формування вантажопотоків виступають країни СНД – 72,8%, або 68,9 млн. т, зокрема Російська Федерація. Частка товарів РФ в імпортних вантажоперевезеннях України становить 61,5%, при цьому 61,5% імпорту припадає на поставки газу, нафти та нафтопродуктів. Значні обсяги імпорту транспортуються з Білорусі – 4,3 та Казахстану – 2,5 млн. т, відповідно 6,2 та 3,5%. Ці країни формують 72,2% вантажопотоків імпорту з країн СНД.

Країни ЄС формують другі за обсягами вантажопотоки імпорту – 9,0 млн. т, або 9,4%. Провідною країною ЄС по імпорту товарів є Польща, яка імпортує 2,6 млн. т вантажів.

У цілому 84,7% імпортних вантажів формується в 11 країнах ЄС. З них майже половина – п'ять країн колишньої РЄС. Інші країни Європи займають у формуванні імпортних вантажів незначну частину – 214 тис. т, або 2,3%.

Обсяги імпортних вантажів з Азії становлять 6,4 млн. т, або 6,7% загального обсягу імпорту до України. Серед основних імпортерів формуючих вантажопотоків – Китай, Туреччина, Індонезія, Грузія. Разом вони імпортують 5,2 млн. т вантажів, що становить 81,1% імпорту Азії.

Вантажопотоки імпортних товарів з Африки становлять 4,5 млн. т, або 4,7% всього імпорту до України. Основними

імпортерами є Гвінея – 3,1 млн. т, Гана – 739, Алжир – 210 тис. т, що становить 88,93% загального обсягу.

Америка імпортує 5,3 млн. т вантажів, або 5,5% загального імпорту в Україну. Основними імпортерами Америки є США – 3,0 млн. т, Гайана – 104, Бразилія – 616 та Еквадор – 239 тис. т. Разом вони імпортують 4,9 млн. т вантажів, або 93,2% загального обсягу (табл. 2).

За 2011 рік через територію України пройшло транзитом 151,2 млн. т вантажів, що на 0,7% менше, ніж за 2010 рік. Основними групами транзитних вантажів є енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки – 77,4%, руди, шлаки та зола – 7, чорні метали – 2,12, добрива – 3,2, сіль, сірка, штукатурні матеріали, цемент – 2,1%. Найбільшими країнами-транзитниками залишаються країни СНД: Російська Федерація, Казахстан, Білорусь та Молдова, які відправили 99,8% всього транзиту вантажів цих країн. Частка країн СНД у загальному обсязі транзиту становить 93,4%.

Найбільш вагомим партнером з транзитних перевезень є Російська Федерація, частка якої в загальному обсязі транзиту СНД у 2011 році становила 87,7%, з них 73,9% припадає на транзит газу і нафти. Казахстан відправив територію України 10,7 млн. т транзитних вантажів (7,1%). Такі потенційні для України транзитники, як Білорусь та Молдова, за 2011 рік відправили відповідно 3,6 та 2,7 млн. т вантажів, або 2,4 та 1,9% загального обсягу транзиту країн СНД.

З 27 країн – членів ЄС тільки десять можна вважати вагомими транзитниками. На їх припадає 78,9%, або 3,3 млн. т загального транзиту, з них шість країн колишньої Ради економічної взаємодопомоги, які транзитують 60,6% вантажів, або 2,0 млн. т. Вельми незначний транзитний вантажопотік з інших країн Європи. З 19 країн, що не входять до ЄС, всього дві країни формують 94,5% транзитного вантажопотоку.

Країни Азії формують 1,8% загального транзиту. З 43 країн лише п'ять країн Азії можна вважати основообразуючими країнами транзитерами. На ці країни припадає 91,4% транзитних вантажів. З них можна вважати найбільш вагомими партнерами транспортування транзиту Туреччину та Грузію – 74,9%.

Транзит країн Африки займає 0,02% загальних обсягів та суттєво не загрожує зменшенню обсягів транзиту через Україну. Частка Америки в транзиті вантажів ледь сягає 1,1% та не може розглядатися як джерело важливих змін в обсязі транзитних вантажів через Україну (табл. 3).

Загалом зовнішньоекономічна діяльність з перевезення експортно-імпортних та транзитних вантажів підпадає під вплив тенденцій розвитку світової економіки, які формують основні загрози її розвитку, а саме: сповільнення економічного зростання країн із розвинутою економікою, зокрема ЄС; політика стримування українського експорту з боку країн Митного союзу; уповільнення попиту на вугільно-рудні вантажі; вразливість приросту обсягу експорту від цінових коливань; втрата транзитних переваг держави (дефіцит потужностей у стратегічного партнера-транзитера Росії поки

Таблиця 3. Транспортні послуги з транзитних перевезень вантажів у 2011 році

Країни призначення	Кількість країн	Обсяги транзиту		Обсяги транзиту з основних країн транзитерів	
		млн. т	%	млн. т	%
Всього	192	151,2	100		
у т.ч. основні країни транзитери	29				
Країни СНГ, всього	10	142,1	93,4		
у т.ч. основні країни транзитери	14			141,9	99,8
Росія				124,7	87,7
Казахстан				10,8	7,6
Білорусь				3,7	2,6
Молдова				2,7	1,9
Країни ЄС, всього	27	3,8	2,5		
у т.ч. основні країни транзитери	10			3,3	78,9
Болгарія				0,5	14,1
Австрія				0,3	8,8
Греція				0,2	8,5
Німеччина				0,3	8,8
Польща				0,4	10,5
Румунія				0,3	8,8
Словаччина				0,2	8,3
Угорщина				0,4	10,5
Чехія				0,2	8,3
Італія				0,5	14,1
Інші країни Європи, всього	19	0,64	0,4		
у т.ч. основні країни транзитери	2			0,6	94,5
Сербія				0,4	62,5
Швейцарія				0,2	32,0
Країни Азії, всього	43	2,7	1,8		
у т.ч. основні країни транзитери	5			2,4	91,4
Грузія				0,9	31,0
Туреччина				1,1	40,7
Китай				0,2	7,4
Сирія				0,1	3,7
Малайзія				0,1	3,7
Країни Африки, всього	48	0,29	0,02		
у т.ч. основні країни транзитери	3			0,228	78,6
Марокко				0,188	64,8
Гвінея				0,025	8,6
Єгипет				0,015	5,3
Країни Америки, всього	45	1,6	1,1		
у т.ч. основні країни імпортери	3			1,5	93,7
США				0,7	43,7
Бразилія				0,5	31,0
Венесуела				0,3	19,0

що примушує її транзитувати частину (в основному дешеві сипучі вантажі) до українських портів); зниження транзитних функцій українських портів за рахунок російських вантажів у зв'язку з невинуватими митними та прикордонними бар'єрами, необґрунтоване збільшення портів зборів та підвищення залізничних тарифів; зростаюча конкуренція з боку румунського порту Констанца, де вдалося зробити преференціальний режим та сучасну виробничу інфраструктуру; будівництво нових газопроводів в обхід України («Північний потік» і «Південний потік»); формування комунікаційної осі Санкт-Петербург – Москва – Воронеж – Ростов-на-Дону – Новоросійськ, що знизить можливості транзиту через українські порти та посилить тяжіння районів

Східної України до цієї швидкісної магістралі; недостатня увага до реалізації проектів міжнародних транспортних коридорів, що призвело до стійкої тенденції будівництва транспортних коридорів в обхід України; тенденції формування тарифів на залізничному транспорті мають чітко виражену тенденцію до зростання, що негативно вплине на кінцеву вартість продукції для вантажовласників як вітчизняного, так і закордонного вантажовласника.

Також загрозою просування імпортерів та транзитних перевезень територією України є прийняття нового Митного кодексу, який вступив набрав чинності 01.06.2012. З моменту його прийняття закордонні транспортні оператори почали направляти вантажопотоки в обхід України через пі-

двіщення кількості номенклатури вантажів, які підпадають під оподаткування. Україна вже отримала повідомлення з цього приводу з Латвії, Польщі, Молдови, інших країн ЄС і Міжнародного транспортного союзу.

Висновки

З метою запобігання надмірного негативного впливу в короткострокові та довгострокові періоди світової кризи на зовнішньоекономічну діяльність транспортної інфраструктури необхідно:

- вирішити питання щодо доцільності вступу в Митний союз;
- закріпити та стабілізувати ринок транспортних послуг з традиційними країнами – партнерами по зовнішньоекономічній діяльності;
- посилити увагу до пошуку та освоєння ринків транспортних послуг у нових центрах зростання та країнах, які демонструють високу динаміку розвитку;
- активізувати діяльність економічної дипломатії за кордоном щодо надання всебічної підтримки у просуванні транспортних послуг України;
- привести техніко-економічні параметри міжнародних транспортних коридорів на території України до стану відповідності світовим нормам й стандартам, адже за субіндексом якості інфраструктури в Індексі глобальної конкурентоспроможності у 2012 році (якість автошляхів, якість залізничної інфраструктури, якість портової інфраструктури, якість авіаційної інфраструктури, доступний кілометраж посадкових смуг) Україна посідає нині лише 71-ше місце серед 155 країн світу;
- запровадити сучасні технічні та правові інструменти із забезпечення митного контролю при перетині кордону вантажами та пасажиром у терміни, прийнятні у світовій практиці, що дозволить сприяти транзитним і експортно-імпор-

ним перевезенням, адже наразі митне очищення та технічний контроль в Україні складають для експорту 3 дні, для імпорту – 7 днів, що є неприпустимим для зовнішньоекономічних вантажопотоків (тоді як сучасні технології митного очищення та контролю, наприклад технології сканування, дозволяють зробити це за 30–60 хвилин);

– запровадити ефективні транспортно-логістичні технології перевізних систем, що забезпечують зниження транспортних витрат у всіх секторах економіки.

Список використаних джерел

1. Бакаев А. Международные транспортные коридоры Украины: сети и моделирование. Т. 1. Наземные виды транспорта / А.А. Бакаев, С.И. Пирожков, Ю.А. Кутах. – К.: КУЕТТ, 2003. – 622 с.
2. Богомоллова Н.І. Організаційно-економічні принципи розвитку системи комплексного транспортного сервісу / Н.І. Богомоллова, М.М. Андрієнко // Вісник ЧДТУ. – 2008. – №32. – С. 120–127.
3. Кулаев Ю.Ф. Економіка залізничного транспорту: [навч. посіб.] / Ю.Ф. Кулаев. – Ніжин: Аспект-Поліграф, 2006.
4. Новікова А.М. Україна в системі міжнародних транспортних коридорів: [монографія] / А.М. Новікова. – К.: НІПМБ, 2003. – 494 с.
5. Пащенко Ю.Є. Транспортно-дорожній комплекс України в процесах міжнародної інтеграції: [монографія] / Ю.Є. Пащенко, О.І. Никифорова. – Ніжин: Аспект-Поліграф, 2008. – 192 с.
6. Ейтутіс Г.Д. Основні моделі управління залізницями / Г.Д. Ейтутіс // Залізничний транспорт України. – 2007. – №6.
7. Сич Е.М. Закони економіки транспорту: [монографія] / Е.М. Сич, В.М. Кислий. – Ніжин: Аспект-Поліграф, 2009.
8. Цветов Ю.М. Основи організації транспортного забезпечення зовнішньоекономічних торговельних зв'язків України / Ю.М. Цветов, Ю.Й. Едін, М.В. Макаренко та ін. – К.: ВАТ «ІКТП-Центр», 2000. – 58 с.
9. Статистичний бюлетень «Експорт, імпорт і транзит вантажів за 2011 рік. – К.: Державна служба статистики України, 2012.

О.В. БАТРАК,

аспірант, Київський національний університет технологій та дизайну

Методичні положення та методика діагностики фінансового стану підприємства

Стаття присвячена проблемам проведення діагностики фінансового стану підприємства. На основі аналізу теоретичних засад здійснення фінансової діагностики розроблено методичні положення діагностики фінансового стану підприємства та обґрунтовано основні етапи її проведення.

Ключові слова: фінансова діагностика, фінансовий стан підприємства.

Статья посвящена проблемам проведения диагностики финансового состояния предприятия. На основе анализа теоретических основ осуществления финансовой

диагностики разработаны методические положения диагностики финансового состояния предприятия и обоснованы основные этапы ее проведения.

Ключевые слова: финансовая диагностика, финансовое состояние предприятия.

The article is devoted to the problems of diagnostics of enterprise. On the basis of the theoretical foundations of financial diagnostics methodical provision of diagnostics financial situation and proved the main stages of its implementation.

Keywords: *financial diagnosis, financial position.*

Постановка проблеми. Ефективне функціонування та розвиток сучасних підприємств безпосередньо залежить від досконалості фінансового менеджменту, що об'єктивно підвищує вимоги до гнучкості системи управління та компетентності персоналу, методів та інструментарію прийняття обґрунтованих оперативних та стратегічних рішень. Необхідно підкреслити, що ефективність управлінських рішень часто залежить не стільки від кількості наявної інформації, як від її якості, досконалості системи показників, які характеризують фінансовий стан досліджуваного об'єкта, глибину їх обробки, узагальнення та представлення даних в належній та зрозумілій формі. Це свідчить про актуальність проблеми розробки цілісної системи збору, обробки, передачі та зберігання даних, а також їх аналізу з метою прийняття рішень щодо управління досліджуваним об'єктом. Усі ці завдання вирішуються розробкою та впровадженням цілісної системи фінансової діагностики на підприємстві.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням фінансової діагностики приділено увагу в працях таких вітчизняних та іноземних вчених: Т. Берднікова, А. Вартанов, В. Герасимчук, А. Градов, П. Єгоров, Е. Коротков, Ю. Лисенко, Б. Літвак, О. Олексюк, Н. Родіонова, В. Раппорт, В. Савчук, Р. Сайфулін, З. Соколовська, О. Стоянова, Н. Чумаченко, Г. Швиданенко, А. Шеремет. Проте деякі проблеми залишаються дискусійними і недостатньо розробленими, зокрема стосовно предметної області фінансової діагностики, та потребують вирішення як у теоретичному, так і в практичному аспектах. До кола завдань формування системи фінансової діагностики підприємства необхідно віднести: розробку системи цільових показників та вибір методики здійснення фінансової діагностики; одержання інтегральної оцінки рівня фінансового стану для обґрунтування програм та заходів фінансово-економічного спрямування і розробки фінансової стратегії підприємства [4].

Аналіз наукової літератури показав, що фінансова діагностика як процес наукового дослідження (контролю, аналізу, узагальнення та прогнозування даних) використовує свої інструменти та методи для досягнення поставлених цілей та обґрунтування ефективних управлінських рішень. Методологічну основу процесу фінансової діагностики складають методи і прийоми, що застосовуються при її здійсненні.

Комплекс науково-методичного інструментарію фінансової діагностики узгоджується з методами її проведення, які за ступенем обґрунтованості поділяють на формалізовані і неформалізовані.

До формалізованих методів фінансової діагностики відносять найбільш об'єктивні методи, в основу яких покладено науково обґрунтовані, жорсткі зв'язки і перевірені практикою аналітичні залежності – балансовий, диференційний, логарифмічний, інтегральний, ланцюгових підстановок, виділення впливу окремих факторів, абсолютних різниць, від-

соткових чисел, простих і складних відсотків, дисконтування та ін. [3].

До неформалізованих методів відносять методи, в основі яких лежать характеристики аналітичних процедур на логічному рівні, побудовані здебільшого на інтуїтивному відчутті, досвіді та знаннях аналітики – психологічні, морфологічні, порівняльні, аналогії, експертних оцінок і прогнозних сценаріїв, побудови системи показників, аналітичних таблиць, визначення абсолютних і відносних змін величин різних статей балансу за звітний період, розрахунок частки окремих статей у загальній валюті балансу (вивчення структури статей балансу на звітну дату) [3].

Прийоми, що використовуються у фінансовій діагностиці за глибиною аналізу поділяються на спрощені та розгорнуті.

До спрощених прийомів фінансової діагностики відносять [3]:

- вертикальний (структурний) аналіз – вивчення структури статей балансу на звітну дату за допомогою процентного визначення впливу різних факторів на кінцевий фінансовий результат (розрахунок частки окремих статей у загальній валюті балансу);

- горизонтальний аналіз (в динаміці) – порівняння кожної позиції звітності поточного періоду з попереднім і визначення їх абсолютних та відносних змін;

- аналіз за допомогою коефіцієнтів – вивчення рівня і динаміки відносних показників фінансового стану, що розраховуються як відношення величин балансових статей чи інших абсолютних показників, отриманих із форм звітності (розрахунки відношень між окремими фінансовими показниками діяльності підприємства, визначення взаємозв'язків показників).

До розгорнутих прийомів фінансової діагностики належать:

- трендовий аналіз – порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом і визначення тренду як основної тенденції динаміки показників, вільної від впливу індивідуальних особливостей окремих періодів (за допомогою тренду здійснюється екстраполяція найважливіших фінансових показників на перспективний період, тобто складається прогнозний аналіз фінансового стану підприємства);

- порівняльний аналіз – внутрішньогосподарський аналіз зведених показників звітності за окремими видами діяльності, а також міжгосподарський аналіз показників підприємства порівняно з конкурентами або із середньогалузевими показниками;

- факторний аналіз – визначення впливу окремих факторів на результативний показник детермінованих або стохастичних прийомів дослідження. При цьому факторний аналіз може бути як прямим (власне аналіз), коли результативний показник розділяють на окремі складові, так і зворотним (синтез), коли його окремі елементи поєднують у загальний результативний показник.

Метою статті є обґрунтування принципів і методів фінансової діагностики як елемента фінансового менеджменту.

Виклад основного матеріалу. Фінансова діагностика підприємства передбачає систематичну й усебічну оцінку його діяльності з використанням різних методів, прийомів та методик аналізу. Головною метою фінансової діагностики підприємства є об'єктивна, точна і надійна оцінка динаміки розвитку підприємства, його фінансового стану та фінансового механізму, що являє собою комплекс спеціально розроблених і законодавчо закріплених форм, методів, важелів, інструментів та стимулів за допомогою яких забезпечується формування і ефективне використання фінансових ресурсів у процесі господарської діяльності з метою забезпечення потреб власників і населення держави.

Предметною областю фінансової діагностики виступають: фінансовий стан підприємства – як результат взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства; результативні показники фінансової діяльності підприємства як результат реалізації сукупності виробничо-господарських факторів, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів; бізнес-процеси підприємства; система фінансового менеджменту підприємства; фінансовий потенціал підприємства та його внутрішні резерви.

Останнім часом особливої актуальності стали набувати питання діагностики фінансового стану, результати якої використовуються для обґрунтування управлінських рішень у фінансовому менеджменті. Це обумовлює необхідність створення системи фінансової діагностики на підприємстві з метою дослідження фінансової стійкості та рентабельності підприємства; визначення ефективності використання підприємством оборотних і необоротних активів; визначення забезпеченості підприємства власними оборотними коштами; оцінки динаміки ліквідності та платоспроможності підприємства; визначення стану підприємства на фінансовому ринку; оцінки ділової активності, конкурентоспроможності та ефективності використання фінансових ресурсів; комплексного обґрунтування інвестиційних проектів і стратегій підприємства; оцінки фінансового забезпечення інвестиційної діяльності підприємства та контролю за досягненням цільових показників.

Отже, фінансова діагностика підприємства – це сукупність досліджень для з'ясування цілей його функціонування, способів їх досягнення і виявлення недоліків та внутрішніх резервів за допомогою фінансових методів, інструментів та коефіцієнтів. Фінансова діагностика є методом пізнання ефективності фінансового механізму підприємства, проце-

сів формування та використання фінансових ресурсів для його фінансової, операційної та інвестиційної діяльності. Результатом фінансової діагностики є оцінка фінансового благополуччя підприємства, стану його майна, швидкості обертання всього капіталу та його окремих частин, ефективності використання коштів.

У ринкових умовах господарювання користувачами інформації, одержаної в результаті проведення фінансової діагностики підприємства, виступають: акціонери та засновники підприємства, яких цікавить рентабельність акціонерного капіталу; менеджери підприємства, яким фінансова діагностика надає достовірну інформацію про ефективність управління підприємством; інвестори, що вкладають капітал із певним рівнем ризику з метою отримання доходу від нього; кредитори, яких цікавить платоспроможність підприємства і ризик неповернення позичкових коштів; працівники підприємства, зацікавлені в отриманні інформації про здатність підприємства своєчасно виплачувати заробітну плату; постачальники матеріально-технічних ресурсів для з'ясування платоспроможності суб'єкта господарювання; споживачі продукції (клієнти підприємства), зацікавлені в стабільності фінансового стану як запоруки вчасних поставок товарів; державна податкова служба для з'ясування надходжень до бюджету; страхові компанії для визначення можливості настання страхового випадку; органи державного управління та суспільні організації, зацікавлені в економічному добробуті держави і регіону.

Основні ознаки, за якими класифікуються види фінансової діагностики, представлені в табл. 1.

У табл. 2 представлено базові принципи, на яких ґрунтується процес фінансової діагностики підприємства.

Зважаючи на особливості визначеної предметної області, автором зроблено висновок, що система діагностики фінансового стану підприємства повинна бути наділена властивостями системи, що розвивається, тобто мати базову оболонку для наповнення інформацією, яку можна модифікувати та вдосконалювати. Погоджуючись у цілому з переліком особливостей системи стратегічної діагностики фінансово-господарської діяльності необхідно відзначити, що для системи діагностики фінансового стану підприємства характерні: цілеспрямованість, цілісність, повнота та прозорість, гнучкість, об'єктивність, динамічність, циклічність, ефективність, адаптивність та перспективність.

Таблиця 1. Класифікація видів фінансової діагностики діяльності підприємства [3]

Ознака	Види діагностики
За масштабом дослідження	Галузева та міжгалузева
За часовим лагом	Прогнозна та ретроспективна
За суб'єктами проведення діагностики	Внутрішня та зовнішня
За метою діагностики	Комплексна (загальна) та вибіркова (проблемна)
За функціональною сферою діяльності підприємства	Операційна Інвестиційна Управлінська Маркетингова Інноваційна

Таблиця 2. Принципи фінансової діагностики підприємства [3]

Принцип	Характеристика
Науковості	Використання сучасних наукових методів і прийомів дослідження стану об'єкта
Комплексності	Врахування усіх факторів впливу на об'єкт дослідження
Системності	Створення системи фінансової діагностики у контексті загальної стратегії економічного розвитку підприємства
Об'єктивності	Використання ефективних методів та прийомів з метою мінімізації суб'єктивізму у дослідженнях
Конкретності	Забезпечення чіткого цільового спрямування дослідження фінансових відносин (факторів)
Точності	Дослідження реальних фінансових процесів
Надійності	Забезпечення власників підприємства достовірною інформацією про результати фінансової діагностики
Інтегрованості	Цільове спрямування та органічне поєднання специфіки бізнесу й інтересів власників підприємства
Своєчасності	Врахування динамічності господарської діяльності та статичності оцінок при підготовці оперативної інформації про стан об'єкта дослідження
Ефективності	Співставлення результатів фінансової діагностики з поточними витратами на її здійснення

Спираючись на результати проведених досліджень, розроблено методичний підхід щодо здійснення внутрішньої діагностики фінансового стану, який включає такі основні етапи.

I етап. Формулювання мети та визначення переліку цільових показників. При проведенні діагностики фінансового стану підприємства основними групами показників є показники ліквідності, показники ділової активності, показники рентабельності і показники платоспроможності підприємства.

II етап. Організація процесу спостереження (збирання даних) та підготовка інформації для діагностики. Кожна група показників фінансового стану оцінюється за сукупністю одиничних показників, які сформовано відповідно до стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності і адаптовано для використання в системі фінансового менеджменту підприємства. Для кожного з показників, які підлягають аналізу в системі діагностики фінансового стану підприємства, необхідно встановити: форми представлення даних та джерела інформації (оперативні дані або дані форм звітності); терміни подання даних та відповідальні особи.

У разі, якщо дані у встановленій для діагностики формі відсутні (раніше подібний аналіз не проводився), необхідно розробити нові форми та бланки звітності для підрозділів, відповідальних за подання такої інформації осіб, а в разі потреби – організувати проведення спеціальних вибірових обстежень.

III етап. Оцінювання та первинний аналіз одиничних показників. Для знаходження рівня показників та їх інтерпретації в практиці аналізу використовують різноманітні методи. Так, зокрема, при оцінці одиничних показників фінансової стійкості підприємства для кожного розрахункового параметра визначають деякі межі його змін у часі. При цьому виходять з припущення, що для будь-якого параметра можливо визначити, які значення параметрів є прийнятними, нормальними або кризовими, враховуючи поточний стан підприємства.

IV етап. Розрахунок групових та інтегрального показників фінансового стану підприємства. Після визначення одиничних показників за кожним з блоків показників фінансового стану розрахунок групових рекомендується здійснювати методом адитивної згортки за формулами:

$$\begin{aligned} ПЛ &= \sum_{i=1}^n a_i \cdot d_i^{ПЛ}, \quad ПДА = \sum_{j=1}^m \beta_j \cdot d_j^{ПДА}, \\ ПР &= \sum_{k=1}^l \gamma_k \cdot d_k^{ПР}, \quad ПП = \sum_{o=1}^l \varphi_o \cdot d_o^{ПП}, \end{aligned} \quad (1)$$

де $ПЛ$ – показники ліквідності, $ПДА$ – показники ділової активності, $ПР$ – показники рентабельності, $ПП$ – показники платоспроможності і, відповідно, складові загального показника фінансового стану підприємства;

$d_i^{ПЛ}, d_j^{ПДА}, d_k^{ПР}, d_o^{ПП}$ – одиничні показники складових елементів загального показника фінансового стану підприємства;

$a_i, \beta_j, \gamma_k, \varphi_o$ – показники вагомості одиничних показників за складовими загального показника фінансового стану підприємства.

Інтегральний показник фінансового стану підприємства (I) пропонується визначати згортанням одержаних на попередньому етапі групових показників за формулою:

$$I = 0,25 \cdot ПЛ + 0,25 \cdot ПДА + 0,25 \cdot ПР + 0,25 \cdot ПП. \quad (2)$$

У даній формулі використовуються однакові (0,25) значення вагомості кожного групового показника, що відповідає основному принципу комплексної оцінки – збалансованості чотирьох складових фінансового стану підприємства (показників ліквідності, ділової активності, рентабельності та платоспроможності).

V етап. Аналіз та інтерпретація даних, розробка рекомендацій щодо підвищення фінансової результативності діяльності підприємства. На даному етапі доцільним є проведення багатовимірного аналізу, яким передбачається аналіз показників фінансового стану та показників фінансового потенціалу. Оцінка (інтерпретація) одержаних результатів, а саме висновки щодо стану та тенденцій зміни цільових показників, оцінка динаміки розвитку досліджуваних процесів є базою для прийняття управлінських рішень, розробки та коригування стратегії фінансового розвитку підприємства.

VI етап. Короткострокове прогнозування цільових показників здійснюється з метою виявлення тенденцій їхнього розвитку за умов, що склалися. Прогнозування включає (як обов'язковий етап) побудову відповідних одновимірних та багатовимірних моделей.

VII етап. Візуалізація та документування даних (складання звіту за результатами фінансової діагностики). Підприємствам за результатами діагностики рекомендується складати два види звітів: для внутрішнього використання в процесі управління фінансовим розвитком та для зовнішніх користувачів – зацікавлених сторін. Інформація внутрішнього використання має бути більш детальною та дозволяти проводити аналіз як на рівні первинних та проміжних даних, так і результативних показників.

Висновки

Найважливішою складовою ефективного управління є забезпечення стабільного розвитку підприємства, необхідною умовою якого є оптимізація його фінансового стану. Це визначає необхідність створення системи діагностики фінансового стану підприємства як результату взаємодії всіх елементів фінансового менеджменту, індикатора забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного проведення розрахунків за своїми зобов'язаннями. Фінансова діагностика є багатофакторною системою

підтримки прийняття управлінських рішень, заснованою на новій концепції управління. Така система покликана забезпечувати комплексне виявлення, аналіз, усунення та прогностування проблем підприємства з метою розробки випереджувачих заходів, спрямованих на досягнення його стратегічних та тактичних цілей.

Список використаних джерел

1. Андреева В.Г. Механизмы диагностики управления финансовой деятельностью предприятия / В.Г. Андреева // Вісник Донецького університету. Серія В. Економіка і право. – 2002. – С. 158–163.
2. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Т.Б. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 210 с.
3. Васенко В.К. Фінансова діагностика і санація діяльності підприємства. Монографія. – Черкаси: Видавництво СУЕМ, 2009. – С. 55–85.
4. Мороз О.В. Фінансова діагностика у системі антикризового управління на підприємствах. Монографія О.В. Мороз., О.А. Сметанюк – УНІВЕРСУМ – Вінниця 2006. – С. 5.

О.В. БРЕЗІЦЬКА,
асистент кафедри фінансів, обліку і аудиту Інституту економіки і менеджменту, Національний авіаційний університет

Умови та закономірності формування організаційно-цільового механізму управління вартістю авіатранспортного підприємства

У статті розглянуто концепцію цінності авіакомпанії та основні закономірності формування організаційно-цільового механізму управління вартістю авіапідприємства, розроблено новий корпоративно-капіталізований підхід до визначення ринкової вартості авіапідприємства.

Ключові слова: вартість, механізм управління, методи оцінки, цінність компанії, максимізація вартості, інвестиційна привабливість.

В статье рассмотрена концепция ценности авиакомпаний и основные закономерности формирования организационно-целевого механизма управления стоимостью авиапредприятия, разработан новый корпоративно-капитализированный подход к определению рыночной стоимости авиапредприятия.

Ключевые слова: стоимость, механизм управления, методы оценки, ценности компании, максимизация стоимости, инвестиционная привлекательность.

The paper considers the concept of value flights and basic patterns of organizational purpose vehicle management cost airline, developed a new corporate-capitalized approach to determine the market value of the airline.

Keywords: cost, control mechanism, evaluation methods, the value of the company to maximize value, investment attractiveness.

Постановка проблеми. Об'єднавши в собі весь попередній досвід розвитку концепцій управління, вартісний підхід відображає якісний стрибок в ідеології оцінки та прийняття управлінських рішень. Від традиційного аналізу фінансових результатів за період та їх зіставлення з аналогічними показниками минулого менеджмент переходить до довгострокового прогнозу грошових потоків і безперервного моніторингу випереджальних нефінансових індикаторів. Найважливішою проблемою стає максимізація вартості компанії, а головною відмінною рисою корпоративного управління – націленість у майбутнє. Існує велика кількість методів збільшення вартості підприємства, в основу яких покладено три відомі підходи щодо визначення кількісної величини. Проте жоден з існуючих методичних підходів не враховує корпоративний статус підприємства, внаслідок чого розрахунковий результат не орієнтований на зростання інвестиційної активності суб'єктів ринку авіаперевезень.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомі дослідження з цього питання було зроблено насамперед західними авторами—практиками, що мають досвід консультативних послуг з оцінки вартості багатьох компаній, такими як Ф. Еванс, Д. Бішоп, С. Рід, Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Мурін, Е. Джонс, М. Скотт, та іншими. Серед російських вчених проблемами управління за факторами вартості займаються Н. Белоусова, С. Валдайцев, Н. Дремова, І. Єгєрев, І. Івашковська. Найбільший внесок у розвиток основ вартісного управління з урахуванням особливостей української економіки зробили Н. Жилєнко, В. Карцев, О. Мендрул, В. Пашков, Н. Тертична, Т. Момот та інші. Вказані автори, на жаль, не визначили взаємозв'язок між вартісним та корпоративним управлінням підприємством та не обґрунтували механізми такого взаємозв'язку, тому дана проблема потребує подальшого дослідження.

Метою статті є описання закономірностей формування організаційно—цільового механізму управління вартістю авіатранспортного підприємства.

Виклад основного матеріалу. Здатність підприємства як єдиного цілого знаходити й ефективно використовувати можливості для руху по шляху нарощування вартості формує і принципово нову сферу ключовою компетентності. Уміння «створювати» вартість перетворюється на джерело конкурентної переваги, яку неможливо купити і дуже важко скопіювати.

У сучасних умовах підприємство має бути здатним не просто надавати конкурентоспроможні послуги, а й генерувати цінності для широкого кола споживачів результатів його діяльності, здатних виявити вплив на ефективність його функціонування [4].

Цінність компанії — це система характеристик підприємства, що відображає здатність генерувати цінності для ши-

рокого кола споживачів результатів її функціонування: споживачів продукції і постачальників, акціонерів, держави і суспільства, персоналу підприємства. Тому використання вартісного підходу суттєво розширяє методологічні підходи до визначення й управління вартістю компанії [4].

Стрімкий розвиток технологій, глобалізація ринків, зростання частоти зовнішніх змін і необхідність швидкої реакції на виклики конкурентного середовища привели до того, що цикли стратегічного планування поступово злилися у фактично безперервний процес. Необхідною умовою успіху стає доступ до найсвіжішої, достовірної та добре структурованої інформації про стан товарних і фінансових ринків, дії та плани конкурентів, галузевої та макроекономічної динаміки, про досягнуті результати й перспективи самого підприємства.

Логіка розвитку та накопичений до початку 90-х досвід комплексного впровадження методів «управління за вартістю» диктують необхідність розширення концепції. Стає очевидним, що в процесі вироблення і реалізації стратегії компанії має бути взаємопов'язане все: не тільки аналіз альтернатив і розподіл ресурсів, система контролю та оцінки результативності, а й принципи стимулювання менеджерів та формування компенсаційного пакету. В арсеналі Value Based Management з'являється «економічна психологія», і вартісний підхід до управління знаходить всі ознаки системності.

Стрижнем ідеології вартісного підходу є вибір завдання максимізації вартості підприємства як генеральної корпоративної мети і тверда переконаність принаймні верхнього ешелону управлінців у можливості цілеспрямованого і систематичного керування процесом її створення. Керівники всіх без винятку бізнес—одиниць мають чітко усвідомити, що їхнє першочергове завдання — розробка та реалізація стратегій, що

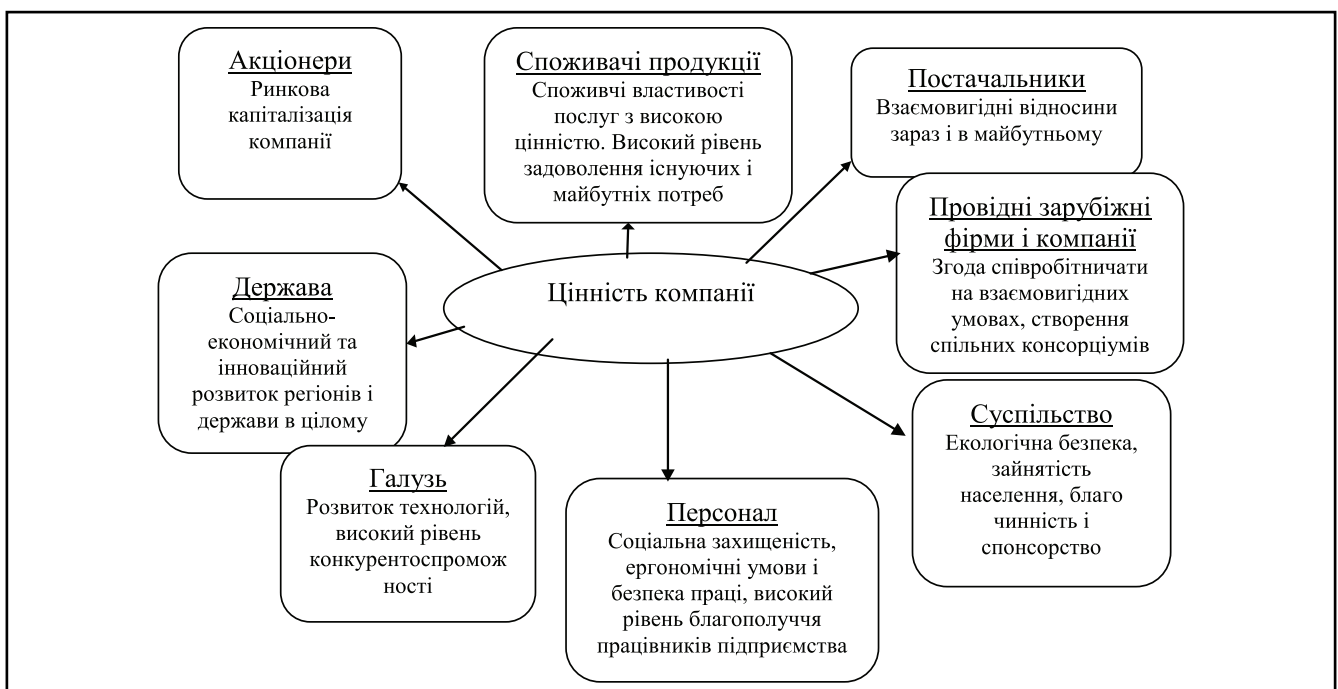


Рисунок 1. Концепція цінності підприємства для цільових груп споживачів результатів його діяльності [4]

дають максимально можливий внесок у зростання вартості корпорації. Всі інші цілі – задоволеність споживача, частка ринку, світова популярність – є проміжними. Вони, як правило, відображають ступінь впливу різних груп, що претендують на частку в результатах діяльності підприємства, і/або трансформуються в завдання максимізації вартості, або слугують обмеженнями на шляху вирішення цього завдання.

Методологія вартісного аналізу інтегрується в процес вироблення управлінських рішень. Основоположні принципи оцінки бізнесу дають розуміння фундаментального взаємозв'язку між стратегією, операціями і фінансовими результатами, спрямовують зусилля менеджерів на пошук альтернатив, що дозволяють дійсно ефективно долати як зовнішні сили конкуренції, так і внутрішню протидію, пов'язану зі стереотипами сформованої корпоративної культури і відсталістю внутрішнього «світоустрою».

Щоб рухатися по шляху зростання вартості, підприємству необхідно перебудуватися не тільки ідеологічно, а й організаційно. В основі має лежати економічна доцільність, коли кожна ділова одиниця може рухатися в бік максимізації вартості відносно самостійно, а відповідати за результат буде безпосередньо її керівник.

Прихильність меті максимізації вартості і розуміння принципів, що пов'язують вартість підприємства з його стратегією та організаційною структурою, – умови необхідні, але цього недостатньо. Найважливішою передумовою досягнення високих результатів є налагодженість управлінських процесів. Їх можна умовно розбити на три великі групи. По-перше, це процес прийняття ключових рішень, і передовсім – стратегічне планування. По-друге, це забезпечуючі процеси, і особлива роль тут відводиться процесу навчання. По-третє, це бізнес-процеси. Визначальними, як на корпоративному рівні, так і на рівні підприємства, є організаційна структура, розробка стратегії, розподіл ресурсів, вироблення цільових нормативів за ключовими детермінантами вартості і система стимулювання відповідальних керівників.

Центральна ідея переходу до управління по вартості в сучасному розумінні – це зрушення у свідомості людей, коли ставлення керівника до своїх обов'язків значною мірою набуває рис відносин підприємця до своєї справи. В основі перебудови світогляду лежить пряма залежність винагороди (у будь-якій формі, будь то корпоративна участь у власності, додатковий бонус, просування по службі, публічне визнання заслуг тощо) від результатів, від персонального внеску в зростання вартості авіапідприємства [2].

Багато підприємств сьогодні переймаються питанням, як правильно організувати або вдосконалити (технічно і організаційно) роботу фінансових підрозділів. Насправді суть проблеми знаходиться в іншій площині. Питання не просто у налагодженій роботі фінансових служб і отриманні своєчасних та інформативних звітів, а в тому, щоб змінити ідеологію і спрямованість у роботі «фінансового блоку» організації. Необхідні радикальні зрушення від внутрішньої зосередже-

ності на «магії цифр» до такої структури управління фінансами, яка створює передумови для досягнення конкурентних переваг. Фінансовому керівнику необхідно таке бачення підприємства, як взаємопов'язаної системи управлінських рішень і руху фінансових ресурсів, а фінансисти мають стати повноцінними учасниками процесу прийняття значущих управлінських рішень, допомогти підприємству виділити ті ділянки діяльності, де створюється і де руйнується вартість, визначити напрями, де інвестиції дають найбільшу віддачу, і ті напрями, де інвестиційна підтримка себе не виправдовує.

Не тільки інвестиційні рішення на ринку капіталу, а й ключові рішення в сфері управління «реальним» бізнесом мають спиратися на принципи фундаментального аналізу, об'єднувати комплексне розуміння економічних основ існування бізнесу з довгостроковою оцінкою стратегічних і фінансових факторів, визначати вартість підприємства.

При цьому вибір «економічного» показника і моделі оцінки вартості сам по собі першорядного значення не мають. При всій важливості відповідності конкретного інструментарію особливостям конкретного підприємства віддача від практичного впровадження концепції управління з вартості визначається не стільки вибором матричної системи, будь то «просунута» CFROI, «патентована» EVA або популярна Balanced Scorecard, скільки вмінням ефективно використовувати ті можливості, які ця система надає. І як би переконливо не виглядали аргументи тих, хто стверджує, що їх «спеціально адаптована методика» дозволяє легко і швидко перейти на вартісні процедури управління, якою б не була переконаність керівника підприємства в необхідності змін, потрібен час, перш ніж нова система стане дієвим засобом ідентифікації перспективних можливостей для розвитку та ефективним інструментом вирішення вже існуючих проблем [3].

Перехід на принципи Value Based Management не можна звести до «бізнес-інжинірингу» і реорганізації управлінського обліку на базі сучасної корпоративної інформаційної системи. Рух по шляху зростання вартості підприємства – це важка робота, яку доводиться робити день у день в жорстких умовах конкурентного протистояння. Важко сказати, кому в цій справі належить провідна роль. Вартість, створена ефективною стратегією, налагодженим ланцюжком поставок та виробництва, енергійною командою маркетингових і високопрофесійною службою роботи з персоналом, може бути набагато більше, ніж внесок самих витончених фінансових інженерів. Але зрозуміло й інше. Ніхто не зможе краще, ніж фінансовий професіонал, що володіє даром стратегічного бачення і розумінням інтегральної концепції бізнесу, визначити найважливіші точки прикладання, потрібний час і оптимальний баланс узгоджених зусиль, здатних дати максимально можливий внесок у майбутній успіх компанії і благополуччя її інвесторів [3].

Тому потрібні не організаційні схеми контролю, а відповідний організаційно-функціональний механізм (рис. 2). Охарактеризований як система взаємоінтегрованих елементів



Рисунок 2. Організаційно-функціональний механізм управління вартістю авіапідприємства

процесу капіталотворення даний механізм містить методичне та інструментарне забезпечення, наявність яких обумовлює перелік функцій процесу підвищення вартості авіапідприємства. Застосуванню методів та інструментів присвячено функціонування організаційної складової механізму, який містить організаційно-технічне, організаційно-управлінське, інформаційне та юридичне забезпечення. Організаційно-технічне забезпечення охоплює сукупність програмно-інструктивних заходів щодо максимізації вартості підприємства (порядки, послідовність заходів, технічні засоби тощо). Організаційно управлінське забезпечення стосується ключових учасників процесу максимізації вартості підприємства. Організаційно-управлінський механізм авіапідприємства містить: правила, організаційно правові нормативи і стандарти, що визначають та регулюють структуру управління, обов'язки, права та відповідальність органів управління і управлінських працівників, організацію процесу їхньої діяльності; розподіл робіт між різними виконавцями; оснащення управлінської праці засобами оргтехніки, чисельність працівників в управлінні, матеріальне і моральне стимулювання їхньої праці. Отже, організаційний механізм охоплює організацію структури управляючої системи (статики) і організацію процесу функціонування системи, якою управляють (динаміки). Інформаційне забезпечення містить комплекс повної і достовірної фактографічної і концептуальної інформації порівняльного і прогностичного характеру – стану, тенденцій і перспектив розвитку предметної галузі, конкретних об'єктів-аналогів; підготовку аналітичних, порівняльних оглядів; організацію консультацій, експертних оці-

нок; співставлення техніко-економічних параметрів; переклад ділової інформації; формування спеціалізованих (у тому числі повнотекстових) баз даних для побудови аналітичних моделей і кількісного аналізу об'єктів експертизи і прогнозування та систему вартісного моніторингу, інформаційний масив та систему обробки інформаційних потоків.

Сформованість та дієвість елементів даного механізму рекомендується визначати за такими критеріями:

- підвищення ринкової вартості підприємства;
- підвищення загальної прибутковості авіапідприємства;
- зростання інвестиційної привабливості авіапідприємства;
- зниження вартості залучення фінансування.

Результати оцінки досконалості діючого механізму управління вартістю авіапідприємства наведено у таблиці. Для формування інформаційної бази аналітичних розрахунків використані дані бухгалтерської звітності десяти авіапідприємств. Більшість авіапідприємств мають сприятливі умови щодо покращення фінансово-ресурсного забезпечення, однак натепер є інвестиційно непривабливими. Несприятливість полягає у прямій залежності від існуючого порядку корпоративної оцінки вартості авіапідприємств, хоча вони мають незадовільний фінансовий стан і є неприбутковими. Авіапідприємства, які мають колективну форму власності, об'єктивно мають отримати сприятливі умови щодо покращення фінансово-ресурсного забезпечення, оскільки мають можливість залучати кошти з інших джерел. Відсутність якісного методичного забезпечення оцінки вартості підприємств не дозволяє використати переваги колективної власності для залучення інвестиційних коштів.

Оцінка впливу умов власності на забезпечення фінансових потреб авіатранспортних підприємств

Назва авіапідприємства	Організаційно-правова форма	Форма власності	Оцінка фінансового стану авіапідприємства	Характеристика результатів діяльності	Джерела ресурсного забезпечення	Сприятливість умов власності щодо покращення фінансово-ресурсного забезпечення
1	2	3	4	5	6	7
Приватне акціонерне товариство «Авіакомпанія «Міжнародні Авіалінії України»	Акціонерне товариство	колективна	незадовільний	збиткове	власні оборотні кошти, інвестиції, додаткові кошти учасників	Сприятливі – можливість притягнення коштів із різних джерел
Приватне акціонерне товариство «Авіакомпанія Авіалінії України»	Акціонерне товариство	колективна	незадовільний	збиткове	власні оборотні кошти, інвестиції, додаткові кошти учасників	Сприятливі – можливість притягнення коштів із різних джерел
Відкрите акціонерне товариство авіакомпанія «Одеські авіалінії»	Відкрите акціонерне товариство	колективна	незадовільний	збиткове	власні оборотні кошти, інвестиції, додаткові кошти учасників	Сприятливі – можливість притягнення коштів із різних джерел
Відкрите акціонерне товариство «Авіаційна компанія «Дніпроавіа»	Відкрите акціонерне товариство	колективна	незадовільний	збиткове	власні оборотні кошти, інвестиції, додаткові кошти учасників	Сприятливі – можливість притягнення коштів із різних джерел
Відкрите акціонерне товариство «Рівненська авіакомпанія «Універсал-Авіа»	Відкрите акціонерне товариство	колективна	незадовільний	збиткове	власні оборотні кошти, інвестиції, кредити додаткові кошти учасників	Сприятливі – можливість притягнення коштів із різних джерел
Публічне акціонерне товариство «Хмельницьке авіапідприємство «Поділля-Авіа»	Акціонерне товариство	колективна	незадовільний	збиткове	власні оборотні кошти, інвестиції, додаткові кошти учасників	Сприятливі – можливість притягнення коштів із різних джерел
Приватне акціонерне товариство «Міжнародна акціонерна авіаційна компанія «УРГА»	Акціонерне товариство	колективна	задовільний	прибуткове	власні оборотні кошти, інвестиції, кредити додаткові кошти учасників	Сприятливі – можливість притягнення коштів із різних джерел
Відкрите акціонерне товариство «Луцьке авіапідприємство»	Акціонерне товариство	колективна	незадовільний	збиткове	власні оборотні кошти, інвестиції, кредити додаткові кошти учасників	Сприятливі – можливість притягнення коштів із різних джерел
Приватне акціонерне товариство «Авіакомпанія Константа»	Акціонерне товариство	колективна	незадовільний	збиткове	власні оборотні кошти, інвестиції, додаткові кошти учасників	Сприятливі – можливість притягнення коштів із різних джерел
ТОВ «Донбасаеро»	Товариство з обмеженою відповідальністю	колективна	задовільний	прибуткове	власні оборотні кошти, інвестиції, додаткові кошти учасників	Сприятливі – можливість притягнення коштів із різних джерел

Висновки

Таким чином, необхідними умовами діючого механізму управління вартістю авіапідприємства є:

1. Об'єктивна цінність авіапідприємства як об'єкта ринкових відносин.

2. Наявний об'єктивний взаємозв'язок вартості авіакомпанії, результат її дій та системи заохочень.

3. Відносини колективної власності.

Закономірностями формування організаційно-цільового механізму управління вартістю авіатранспортного підприємства є:

– зацікавленість власників або їх представників в ефективності використання авіапідприємства як прибуткуотворюючого об'єкта;

– економічний інтерес власників у збільшенні вкладеного капіталу у розвиток об'єкта власності;

– залежність розмірів корпоративних часток від значення вартості підприємства.

Список використаних джерел

1. Гавва В.Н. Оценка потенциала предприятия и отрасли. Моногр. / Гавва В.Н. – Х.: Нац. аэрокосм. ун-т им. Н.Е. Жуковского «Харьк. авиац ин-т». – 2004. – 288 с.
2. Мендрул А.Г. Оценка стоимости нематериальных активов / Мендрул А.Г. Ларцев. – К.: ООО «Полиграф-Информ», 2004. – 264 с.
3. Мних О.Б. Идентификация та оцінка чинників формування вартості акціонерних товариств: теоретико-прикладні аспекти / О.Б. Мних // Вісник Нац. ун-ту «Львів. політехніка». Логістика. – 2007. – №580. – С. 81–96.
4. Панков В.А. Оценка и управление стоимостью компании на основе ценностного подхода: Учебно-метод. пособие / Панков В.А., Рыжиков В.С. – Краматорск: ДГМА, 2005. – 83 с.

Процеси забезпечення адаптивного моніторингу в системі управління будівельним підприємством

У статті розглядається проблема побудови системи внутрішнього контролю на підприємствах в умовах функціонування ринкової економіки та, зокрема, робиться спроба формулювання цілей її організації в структурі підприємства, структуризації основних компонентів системи та виділення етапів створення системи внутрішнього контролю на підприємстві. Крім того, проводиться порівняння тенденції розвитку систем внутрішнього контролю та їх завдань у сучасному міжнародному бізнесі та в умовах розвитку національної економіки.

Ключові слова: система внутрішнього контролю, адаптивний контролінг, ризик-менеджмент.

В статье рассматривается проблема построения системы внутреннего контроля на предприятиях в условиях функционирования рыночной экономики, в частности, делается попытка формулирования целей ее организации в структуре предприятия, структуризации основных компонентов системы и выделения этапов создания системы внутреннего контроля на предприятии. Кроме того, проводится сравнение тенденции развития систем внутреннего контроля и их задач в современном международном бизнесе и в условиях развития национальной экономики.

Ключевые слова: система внутреннего контроля, адаптивный контроллинг, риск-менеджмент.

The article discusses the problem of constructing a system of internal control in enterprises under the market economy and, in particular, is an attempt to formulate the objectives of its organization structure of the company, structuring the system's basic components and selection stages of a system of internal control in the enterprise. In addition, comparison to trends in internal control systems and their challenges in today's international business and in terms of development of national economy.

Постановка проблеми. Безліч компаній у всьому світі страждає від неефективного використання різного роду ресурсів – трудових, фінансових, матеріальних, від нестачі необхідної інформації для прийняття правильних рішень, допущення можливостей ненавмисного і навмисного спотворення звітності, випадків прямого шахрайства з боку персоналу і керуючих. Особливо актуальною цю проблему можна назвати і для підприємств будівельної галузі, оскільки вони як ніякі інші безпосередньо пов'язані з використанням великої кількості трудових ресурсів, зорієнтовані на впровадження нових технологій та особливо чутливі до зовнішніх

коливань ринкових умов, в яких здійснюють діяльність. Подібних проблем можна уникнути шляхом створення всередині самих компаній ефективної системи внутрішнього контролю. Роль і значущість внутрішнього контролю визначається тим, що господарська діяльність в компанії відбувається в рамках двох систем. Одна – це операційна (організаційна) система, побудована для досягнення заданих цілей. Інша система – це система контролю, що пронизує операційну систему. В загальному вигляді вона складається з політик, процедур, правил, інструкцій, бюджетів, системи обліку і звітності. Ця система спрямована, в кінцевому підсумку, на створення необхідних передумов і підвищення ймовірності того, що компанія в цілому і менеджери зокрема досягнуть поставленої мети.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Процеси формування інформаційного суспільства та відповідного типу економіки досліджуються в роботах зарубіжних філософів та економістів: Д. Белла, Дж. Гелбрейта, П. Дракера, К. Кларка, Ф. Махлупа, Н. Мейєра, С. Пірсона, У. Ростоу та вчених пострадянського простору Ю.Н. Васильчука, Т.П. Вороніної, С.А. Дятлова, А.Б. Курицький, Н. П. Кузнецової, В.І. Марцинкевича, А.Г. Мовсєсяна, Р.М. Ніжегородцева, Т.П. Ніколаєвої, В.І. Тамбовцева, Ю.В. Яковця та ін. Великий внесок у науку про контроль внесли такі видатні вчені, як І.А. Белобжецький, В.В. Бурцев, Н.Т. Білуха, Б.І. Валуєв, Ю.А. Данилевський, Е.А. Кочерин, Н.А. Релізів, В.П. Суйц, С.М. Шапігузов, А.Д. Шеремет. Проблеми дослідження контрольованого середовища підприємств тісно пов'язані з практикою їх господарювання в умовах змішаної економіки. Цьому аспекту присвячені роботи таких відомих вчених, як А.І. Амоша, Н.Г. Чумаченко, Л.І. Абалкін, А.Н. Алімова, С.С. Аптекаря та ін. Дослідженню теоретичних проблем, пов'язаних з контрольованим середовищем підприємства, розвитку теорії і найважливіших аспектів аудиту та контролю, присвячені наукові праці багатьох як вітчизняних, так і зарубіжних авторів. В їх числі А. Файоль, Е.А. Арені, Дж.К. Лоббек, Р. Адамі, Ф.Л. Дефліз, Г.Р. Дженик, В.М., Р. Додж, О'Рейллі, М.Б. Хірш, Д.Р. Кермайл, М. Бенісіо, Дж. Робертсон, С.М. Шапігузов, В.П. Суйц, В.Д. Андрєєв, А.Н. Ахметбеков, Т.А. Дубровіна, О.В. Ковальова, Ю.П. Константинов, В.І. Подільський та ін. Разом із тим, незважаючи на велику кількість публікацій і увагу вчених до дослідження проблем бухгалтерського та управлінського обліку, внутрішній контроль у системі управління підприємством, окремі теоретичні та практичні питання внутрішнього контролю та аудиту залишаються невирішеними, в тому числі і з облікових позицій. При всій зна-

чуності зарубіжних і вітчизняних досліджень різних аспектів висунутою проблеми економічна наука і практика відчуває нестачу в комплексних науково-практичних розробках, які висвітлюють численні аспекти внутрішнього контролю з урахуванням сучасної специфіки.

Мета статті. Сформулювати цілі, які переслідує управлінський персонал у ході створення та використання системи внутрішнього контролю, навести основні елементи (компоненти), які формують систему внутрішнього контролю підприємства, та виділити основні етапи її розробки та впровадження.

Виклад основного матеріалу. Розвиток інформаційної економіки, інформаційно-комунікаційних технологій, поява вільного доступу до різноманітних інформаційних ресурсів призвели до виникнення інноваційних методів управління, контролю, ризик-менеджменту в господарюючих одиницях, одночасно із збереженням ролі державного регулювання і саморегулювання на рівні підприємства і галузі. Сучасні умови господарювання характеризуються збільшенням числа користувачів звітної і поточної економічної інформації на зовнішньому (кредитори, інвестори, великі ділові партнери, держава) і на внутрішньогосподарському (власники, адміністрація, відділи та служби економічного суб'єкта) рівнях. Ускладнюється оцінка діяльності підприємства та ефективності його управління динамічною зміною бізнес-середовища, появою нових ризиків. Виникає першочергова необхідність у розробці науково обґрунтованої, адекватної інформаційній економіці теорії контролю і внутрішнього аудиту як концептуальної бази функціонування підприємства та оцінки його діяльності. Одночасно формування систем контролю та відповідного їй аудиту на підприємстві диктується необхідністю перевірки фінансово-економічних результатів діяльності, а також вимогами внутрішнього і зовнішнього середовища компанії. Особливого значення і своєї специфіки набувають процеси формування та функціонування систем внутрішнього контролю для країн, що знаходяться на етапі переходу до ринкових відносин. До цих країн відноситься і Україна.

У цілому внутрішній контроль являє собою систему заходів, організованих керівництвом організації та здійснюваних на підприємстві з метою найбільш ефективного виконання всіма працівниками своїх обов'язків при здійсненні господарських операцій. Внутрішній контроль покликаний визначити законність цих операцій та їхню економічну доцільність для підприємства. Цілями організації системи внутрішнього контролю на підприємстві є:

- здійснення впорядкованої і ефективної діяльності підприємства;
- забезпечення дотримання політики керівництва кожним працівником підприємства;
- забезпечення збереження майна (активів) підприємства;

Як система контролю діяльності підприємства поняття внутрішнього контролю сформувалося до початку XX століття у вигляді сукупності трьох елементів: розділення повноважень, ротація персоналу, використання та аналіз облікових даних і записів. Пізніше функції внутрішнього контролю значно розширилися, перетворившись на організацію і координування дій, спрямованих на забезпечення схоронності активів, перевірку надійності облікової інформації, підвищення ефективності операцій, дотримання запропонованої політики та процедур компанії. Еволюціонуючи і розширюючи сферу свого застосування, внутрішній контроль до кінця XX століття перетворився на інструмент контролю над ризиками, де його функції тісно переплітаються з функцією управління ризиками ризик-менеджментом підприємств. При цьому менеджери мусять, по-перше, сформулювати цілі та визначити завдання підприємства (окремих підрозділів), побудувати відповідну цьому структуру управління компанією і, по-друге, забезпечити функціонування ефективної системи документування та звітності, розподілу повноважень, авторизації, моніторингу для досягнення поставлених цілей і вирішення поставлених завдань.

Таким чином, у ході еволюції нові функції вивели поняття внутрішнього контролю за рамки кола питань, що відносяться до звичайного бухгалтерського обліку. Внутрішній контроль стає процесом, спрямованим на досягнення цілей компанії, і є результатом дій менеджменту з планування, організації, моніторингу діяльності підприємства в цілому та її окремих підрозділів. Разом із тим найважливіша роль бухгалтерського обліку у функціонуванні системи внутрішнього контролю не тільки збереглася, а й зросла.

Цікавою тенденцією в сучасному бізнесі є зближення ризик-менеджменту і внутрішнього аудиту. Ця тенденція була зафіксована в акті Сарбейнса – Окслі (Sarbanes–Oxley Act, 2002, США). На підтвердження цього факту комітет спонсорських організацій Комісії Тредвея – Committee Sponsoring Organizations Treadway Commission (COSO) розробив «Концептуальні основи внутрішнього контролю» для допомоги організаціям у проведенні оцінювання й удосконалення їх систем внутрішнього контролю. Крім того, COSO ініціював проєкт з розробки концептуальних основ управління ризиками для використання керівництвом компанії при оцінюванні системи управління ризиками. Для реалізації проєкту була залучена компанія Pricewaterhouse Coopers. Документ «Концептуальні основи управління ризиками організацій» не замінює «Концептуальні основи внутрішнього контролю», а продовжує розгляд питань внутрішнього контролю, при цьому акцент робиться на ширше поняття управління ризиками.

Надійним способом побудувати чітку та лаконічну систему внутрішнього контролю та уникнути ризиків є власна система збору й аналізу інформації. Як зразок можна назвати систему Due Diligence (належної уваги), практикувану на Заході для збору даних про позиційного партнера. Більшою мірою розповсюджені Інформаційні Системи Управління ризику (RMIS) – комп'ютеризовані системи, які забезпечують прийняття ефективних за вартістю рішень інформаційного управління навколо

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ключових процесів компанії, таких як оцінка, контроль та фінансування ризику. Вартою уваги є система «Контур Корпорація. Фінансове управління» виробництва Intersoft Lab – комплексна автоматизована система управління компанією за принципом технологій «Сховищ даних» (Data Warehouse), яка включає набір управлінських додатків для фінансового планування і бюджетування, трансфертного управління ресурсами, ведення управлінського обліку, підготовки звітності тощо. Застосування системи, побудованої на основі «Сховища», дає змогу підвести єдину інформаційну і технологічну платформу для розрахунку різномірних ризиків. Перспективи розвитку системи управління ринковими ризиками на основі системи «Контур Корпорація. Фінансове управління» припускають створення динамічних зручних інтерфейсів введення прогнозованих операцій і моделювання стану ринку, розрахунків на їх основі майбутніх потоків платежів, а також оформлення Управлінських балансів і Звітів про прибутки і збитки.

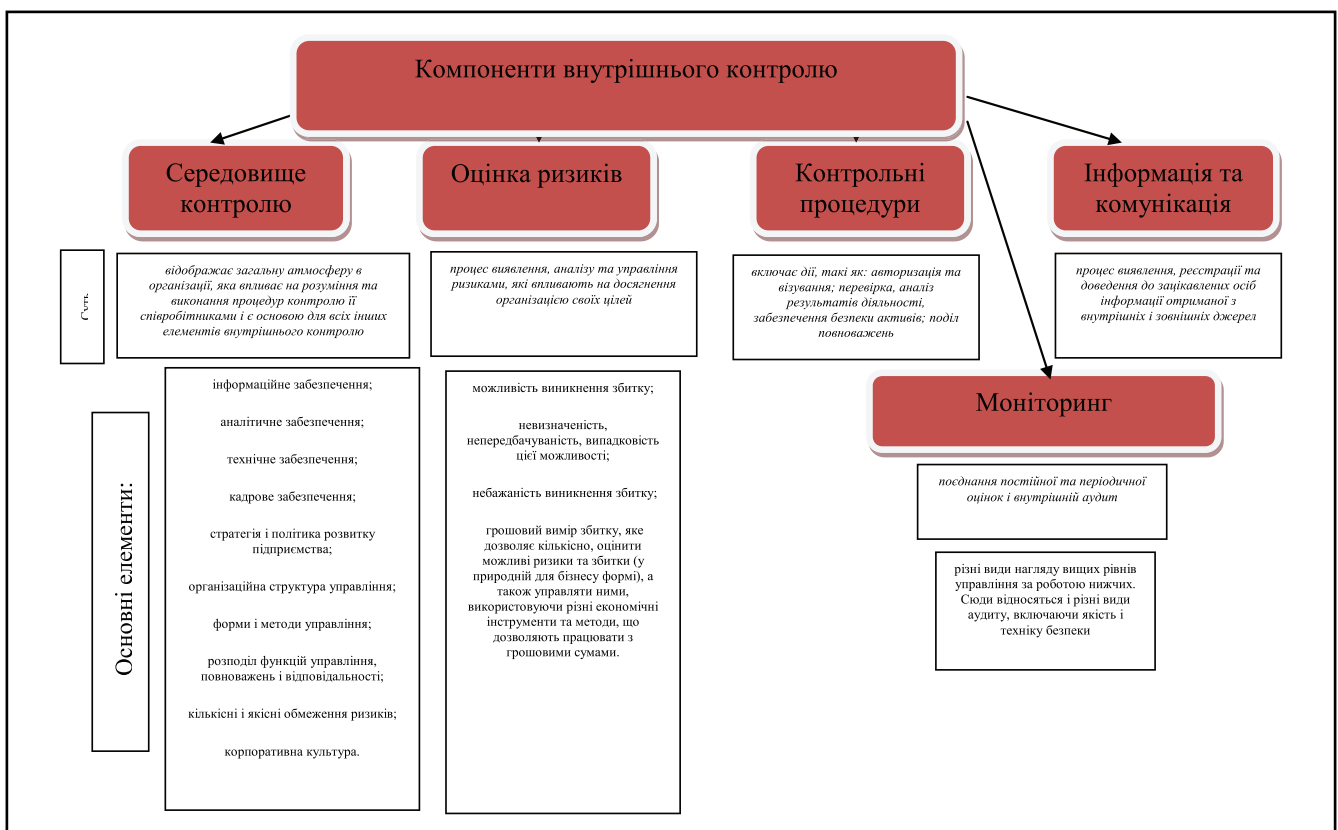
Для сучасного українського бізнесу актуальним є питання створення власних адекватних бізнесу систем внутрішнього контролю та управління ризиками, тому що існуючі іноземні засоби ризик-менеджменту, включаючи програмні продукти, розраховані на іншу кон'юнктуру, іншу корпоративну культуру, інший менталітет.

Можна констатувати, що питання організації та функціонування внутрішнього контролю різного рівня компаній – суть проблеми формування СВК. У даний час в українській економічній, в тому числі обліково-аналітичній та господарській практиці, сутність внутрішнього контролю поки роз-

крита недостатньо і в науковому відношенні досліджена слабо. Багато в чому це пояснюється тим, що в умовах централізовано керованої економіки, заснованої на принципах командних, головним був зовнішній контроль над діяльністю підприємств з боку міністерств, відомств і партійних органів.

Досить важливою економічною проблемою є визначення елементів контролю. Системно-структурні характеристики контролю формуються виходячи як з об'єктивних, так і з суб'єктивних передумов, залежно від цілей і предмета досліджень, а також установок, якими керується дослідник при вивченні проблеми. Важливо зазначити, що будь-яка система, у свою чергу, може розглядатися як підсистема (або елемент) іншої більш складної системи або включати в себе інші системи як свої окремі елементи. На сьогодні дослідниками проблеми побудови системи внутрішнього контролю на підприємстві визначено п'ять основних компонентів внутрішнього контролю, які мають бути впроваджені в організацію для досягнення всіх вищезазначених цілей та які схематично можна зобразити таким чином (див. схему)..

Наведені вище елементи контролю показують, що канонічно контроль являє собою підсистему процесу управління, що проходить через етапи: визначення стандартів діяльності системи, порівняння досягнутих нею результатів з встановленими стандартами, і коригування процесів управління. Однак детальна регламентація діяльності і зосередження функцій контролю в одному підрозділі, властива для концепції контролю, неминуче призводить до бюрократизації всього процесу внутрішнього контролю.



Структурно-логічна схема системи внутрішнього контролю підприємств

Як показує практика роботи великих компаній, найбільш ефективною в даний час є СВК, що поєднує у своїй структурі службу внутрішнього аудиту і функціональну форму внутрішнього контролю структурних підрозділів. Важливим є при створенні своїх СВК врахування таких особливостей, як наявність ускладненої структури бізнесу, філій і дочірніх організацій, різноманітність видів діяльності, прагнення вищого керівництва отримувати достовірну інформацію та оцінку керівників усіх рівнів, а також готовність нести значні додаткові витрати на утримання і технічне оснащення штатних контролерів і внутрішніх аудиторів.

Якщо керівництвом організації прийняте рішення про створення або вдосконалення СВК, процес її формування доцільно розбити на такі етапи.

1. Визначення цілей СВК.
 2. Визначення основних функцій СВК, необхідних для досягнення поставлених цілей.
 3. Визначення структури СВК, що передбачає наявність штатної служби внутрішнього аудиту.
 4. Розробка положень, внутрішніх стандартів і методик, націлених на виконання контрольних функцій, ефект від яких буде перевищувати зроблені витрати.
 5. Створення схеми взаємодії служби внутрішнього аудиту з іншими ланками СВК та системи управління компанією.
- Дотримання наведеної організаційної процедури дозволяє в розумні терміни створити внутрішню нормативну базу функціонування СВК і провести підвищення кваліфікації фахівців організації, які будуть займатися виконанням контрольних процедур. Господарюючи суб'єкти, приступаючи до формування СВК, мають враховувати, що правильно сформована СВК буде ефективно працювати тільки при наявності внутрішніх стандартів і методик, розроблених з урахуванням сучасного вітчизняного та міжнародного досвіду.

Висновки

Узагальнюючи всі теоретичні напрацювання та практичні розробки в напрямі методологічного та практичного забезпе-

чення процесу налагодження та розвитку системи внутрішнього контролю, можливо розробити практичні рекомендації та механізми побудови системи внутрішнього контролю на кожному окремо взятому підприємстві та в будівельній галузі в цілому, яка на належному рівні задовольнить потреби управлінського персоналу та зробить ефективним управління ризиками підприємства.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 №996–XIV зі змінами та доповненнями.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99 №87, зі змінами та доповненнями.
3. Duden, David and Geaglone, Peter. (2006) For Risk Managers – Enterprise Risk Systems Compared, Risk & Insurance Technology Magazine. <http://www.riskmetrics.com>
4. Голицева Л.Е., Тараненко Р.Г. Теоретико-методологічні аспекти управлінського аудиту як способу оцінки ефективності бухгалтерського інформаційного потоку // Аудит та фінансовий аналіз. – Росія, 2007. – №4.
5. Дорошенко Р.М., Левицькі І.В. Система внутрішнього контролю та її елементи // Інтернет-ресурс intkonf.org, НАУКОВІ КОНФЕРЕНЦІЇ Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ.
6. Литвинчук І.Л. Управління економічним ризиком корпоративних структур: світовий досвід // Науково-практичне видання Аграрний інформаційний науково-виробничий журнал «АгроІнКом», 2008. – №11–12. – С. 77–79.
7. Річард М. Стейнберг. Управління ризиками організацій. Інтегрована модель. Концептуальні основи / Річард М. Стейнберг, Майлс І. Ей. Еверсон, Фрэнк Джей Мартене, Люсі І. Ноттінгем. – М.: Департамент перекладів. – 2004. – 214 с.
8. Швиданенко Г.О., Лавриненко В.В., Дерев'яно О.Г., Приходько Л.М. Контролінг: підручник 2-е вид. доп., КНЕУ, 2009.
9. Шеремет А.Д. Теорія економічного аналізу: підручник – Ш49. 2-е вид. доп. – М.: ИНФРА – М., 2005.

О.О. ВОЛОШЕНКО,
аспірантка, Київський національний університет технологій та дизайну

Оцінка організаційно-технічного рівня підприємства в контексті екологоорієнтованого розвитку

У статті розглянуто поняття «екологоорієнтований розвиток» та «організаційно-технічний рівень підприємства». Обґрунтовано новий методичний підхід до оцінки організаційно-технічного рівня підприємства в контексті екологоорієнтованого розвитку. Запропоновано систему показників оцінки відповідності організаційно-технічного рівня підприємства стратегії екологоорієнтованого розвитку.

Ключові слова: екологоорієнтований розвиток, організаційно-технічний рівень підприємства, стратегія екологоорієнтованого розвитку.

В статье рассмотрены понятия «экологически ориентированного развития» и «организационно-технического уровня предприятия». Обоснован новый методи-

ческий подход к оценке организационно–технического уровня предприятия в контексте его экологически ориентированного развития. Разработана система показателей оценки соответствия организационно–технического уровня предприятия стратегии экологически ориентированного развития.

Ключевые слова: экологически ориентированное развитие, организационно–технический уровень предприятия, стратегия экологически ориентированного развития.

The article deals with the concept of «ecologically oriented development» and «organizational and technical level of enterprise». The new methodic approach to the evaluation of enterprise organizational and technical level is grounded in the context of its ecologically oriented development. Particular attention is paid to the formation of a system of indicators for assessing the conformity of organizational–technical level of enterprises strategy of ecologically oriented development.

Keywords: ecologically oriented development, organizational and technical level of enterprises, the strategy of ecologically oriented development.

Постановка проблеми. Забезпечення екологічної безпеки навколишнього природного середовища та запобігання негативним наслідкам промислового виробництва є одним з найважливіших завдань сьогодення, які потребують вирішення. Враховуючи сучасні кризові явища в економіці та екологічній ситуації України, до першочергових науково–практичних проблем реструктуризації промисловості необхідно віднести проблему розробки та застосування механізму поєднання соціально–економічних критеріїв з екологічними.

Розв'язання суперечності між природою і суспільством можливе шляхом переведення промислового виробництва на екологоорієнтований шлях розвитку, який забезпечується передовсім завдяки екологічній модернізації та реструктуризації матеріально–технічної бази виробництва, відмові від використання екологонебезпечних засобів і методів виробництва, активізації інноваційної діяльності підприємств у сфері захисту навколишнього природного середовища від негативних наслідків промислового виробництва.

З огляду на зазначене екологоорієнтований розвиток підприємства пропонується визначити як процес якісних та цілеспрямованих змін інноваційного характеру (в технічній, технологічній, організаційній та управлінській сферах), що потребує першочергових організаційно–технічних заходів, спрямованих на вирішення проблеми екологізації виробництва.

Основними результатами екологоорієнтованого розвитку підприємств є:

- на макрорівні – покращення іміджу та ділової репутації і, як наслідок, підвищення конкурентоспроможності та лояльності стейкхолдерів; покращення фінансово–економічних показників діяльності в результаті економії витрат на сировинно–енергетичні ресурси, скорочення штрафів і платежів за

- забруднення навколишнього природного середовища та зростання доходів від виробництва екологічних товарів; підвищення економічної та ринкової доданої вартості підприємства внаслідок формування екологічних нематеріальних активів;

- на макрорівні – покращення іміджу держави на світовому рівні завдяки дотриманню принципів сталого розвитку; покращення якості життя населення внаслідок зниження рівня забруднення навколишнього природного середовища; забезпечення можливості наступних поколінь задовольняти свої ресурсні потреби шляхом зменшенню витрат природних ресурсів сьогодні.

Оскільки головними напрямками зниження негативного впливу виробництва на навколишнє природне середовище, як показує вітчизняний та зарубіжний досвід діяльності підприємств, є зміни в технологіях, що неможливо без запровадження нових видів обладнання, методів і форм організації виробництва та праці, то при плануванні екологоорієнтованого розвитку підприємств особливо важливого значення набуває оцінка організаційно–технічного рівня підприємства (ОТРП).

Недостатнє опрацювання питань оцінки і підвищення ОТРП у сучасних умовах господарювання і, зокрема, в контексті екологоорієнтованого розвитку (відсутність єдності в підходах, використання застарілих показників, які не відповідають сучасним реаліям та ін.) обумовлює актуальність даного дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження останніх наукових праць з проблеми оцінки ОТРП показало, що поряд з поняттям «організаційно–технічний рівень підприємства» [1, 2], науковці використовують такі терміни, як «організаційно–технічний рівень виробництва» [1, 3, 4] та «техніко–технологічна база підприємства» [5]. Ці поняття інколи ототожнюються, хоча вони не є однакови за змістом, що обумовлює необхідність їх уточнення та визначення області застосування.

Усі існуючі методики кількісної оцінки організаційно–технічного рівня підприємства поділяють на дві групи [2, с. 371]. Перша група методик дозволяє в комплексі оцінити ОТРП за допомогою узагальнюючих і синтезуючих показників, проте не надає можливості здійснити поглиблений аналіз; показники, розраховані з використанням другої групи методик, характеризують досліджуваний об'єкт лише за окремими напрямками оцінки, не надаючи системного уявлення про нього.

Серед наукових праць, присвячених окремим питанням оцінки ОТРП, слід відзначити праці М.А. Болюха, О.А. Зінченка, В.І. Іваненко, С.Г. Лисевича, П.Я. Поповича, Л.М. Приходька, О.М. Синікової, А.М. Турила, Р.А. Фатхудинова та ін. Однак у підходах зазначених авторів не знаходять відображення показники, які характеризують результати екологічної політики підприємства, що належить до важливих завдань сучасності, зважаючи на екологічну ситуацію як в Україні, так і у світі в цілому.

Слід зазначити, що на даний час не існує загальновизнаної методики оцінки ОТРП, а ті, що використовуються, потребує

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ють удосконалення відповідно до вимог сьогодення, коли забезпечення економічного розвитку виробництва повинно сприяти вирішенню проблеми підвищення якості довкілля. Для цього необхідним є запровадження екологічних інновацій, під якими розуміють нововведення у вигляді нової продукції, технології, методу, форми організації виробництва та інші, що сприятиме зниженню екодеструктивного впливу виробництва і споживання на довкілля й вирішенню екологічних проблем [6, с. 7]. Недосконала теоретична розробка питань оцінки організаційно-технічного рівня підприємства ускладнює виявлення резервів і шляхів підвищення ефективності виробництва, а отже і планування екологоорієнтованого розвитку підприємства на інноваційній основі. Це обумовлює потребу роз-

робки методичного підходу щодо оцінки ОТП в контексті екологоорієнтованого розвитку підприємства.

Метою статті є дослідження поняття «організаційно-технічний рівень підприємства» та розробка системи спеціальних показників для його оцінювання в контексті екологоорієнтованого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Досліджуючи поняття «організаційно-технічний рівень підприємства», доцільно розглянути поняття «техніко-технологічна база (ТТБ) підприємства», під якою розуміють [7, с. 13] сукупність взаємопов'язаних техніко-технологічних елементів виробничої системи, організованих певним чином з метою виготовлення продукції (виконання робіт, надання послуг), що визначає

Рекомендована система спеціальних показників оцінки відповідності ОТП стратегії екологоорієнтованого розвитку

Напрямок оцінки	Показники
I. Техніко-технологічний рівень (ТТР)	
Забезпеченість підприємства основними засобами (ОЗ) та нематеріальними активами	Частка екологічних нематеріальних активів (екологічний гудвіл, екологічні патенти) у вартості необоротних активів підприємства. Частка ОЗ природоохоронного призначення
Технічний рівень обладнання і устаткування	Рівень фізичного зносу ОЗ природоохоронного призначення. Рівень морального зносу ОЗ природоохоронного призначення. Рівень екологічної безпеки та надійності технологічного устаткування
Прогресивність обладнання і устаткування	Частка прогресивного устаткування природоохоронного призначення у загальній його вартості. Частка прогресивного устаткування природоохоронного призначення у загальній його кількості. Відповідність ОЗ вимогам використання сучасних еколого-орієнтованих* технологічних процесів в галузі
Прогресивність технологічних процесів	Частка впроваджених нових чи значно вдосконалених екологоорієнтованих технологічних процесів у їх загальній кількості. Рівень екологічної безпеки та надійності технологічних процесів
Ступінь механізації та автоматизації технологічних процесів	Рівень механізації та автоматизації еколого-орієнтованих технологічних процесів
II. Організаційно-управлінський рівень (ОУР)	
Ступінь організації праці у процесі виробництва та реалізації продукції	Частка працівників, зайнятих у шкідливих умовах праці, у загальній кількості працівників підприємства
Ефективність системи управління процесом виробництва та реалізації продукції	Частка працівників, які мають екологічну освіту, у загальній кількості працівників підприємства. Частка витрат на розробку системи екологічного управління в загальній сумі операційних витрат. Частка витрат на функціонування системи екологічного управління (проведення екоаудиту, екомоніторингу, екострахування та екоекспертизи) в загальній сумі операційних витрат. Частка постачальників, які мають сертифікати на відповідність екологічним стандартам, сертифікати походження продукції, паспорти (сертифікати) якості, паспорти безпеки та інші. Частка витрат на пошук постачальників екологічно чистих сировини, комплектуючих, обладнання, в загальній сумі операційних витрат. Частка витрат на екологічні дослідження (розробка екологоорієнтованих технологічних процесів, а також процесів знешкодження викидів та скидів у загальній сумі операційних витрат). Частка освоєння екологічних видів інноваційної продукції у загальній кількості видів продукції. Частка видів продукції, яка має екологічне маркування, у загальній кількості видів продукції. Частка доходу від продажу екологічно чистої продукції в загальному розмірі доходу підприємства. Доходи від продажу прав на забруднення. Частка витрат на охорону навколишнього середовища у прибутку підприємства. Частка відходів виробництва, що піддаються повторному використанню (рециркуляції) у загальному обсязі відходів. Частка податкового зобов'язання (збору) за забруднення навколишнього природного середовища в загальній сумі податків підприємства до сплати Частка штрафів за порушення природоохоронного законодавства у прибутку підприємства

* Еколого орієнтовані технологічні процеси – екологічно чисті, безвідходні та ресурсозберігаючі.
Авторська розробка за [7, 8].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ефективність виробничої діяльності, рівень та перспективи розвитку підприємства. В сучасне розуміння поняття ТТБ підприємства в науковій літературі [5, с. 207] пропонують включати також нематеріальні активи.

Розвиток ТТБ є динамічним процесом, орієнтованим на постійне розширення та удосконалення ТТБ підприємства, який усуває наслідки фізичного, функціонального, соціально-екологічного, морального зношення шляхом використання новітньої техніки, сучасних матеріалів, ресурсозберігаючих технологій, які відповідають сучасним напрямкам НТП, внаслідок чого продукція стає більш конкурентоспроможною, відповідає світовим стандартам, приносить економічний прибуток, а виробництво – більш гнучким і екологічно безпечним [7, с. 13]. Іншими словами, розвиток техніко-технологічної бази передбачає якісні зміни техніки і технологій, покращення структури, системи організації, інтенсифікації та екологічної безпеки виробництва.

Основою ж організаційно-технічного розвитку виробництва є реалізація інвестиційних та інноваційних проектів по удосконаленню технології, організації виробництва, праці та управління, а організаційно-технічний рівень виробництва є результатом науково-технічного прогресу та інноваційної політики. З огляду на це під технічним рівнем виробництва розуміють [3, с. 363] ступінь розвитку засобів виробництва та прогресивність технології, а під організаційним рівнем

виробництва – рівень розвитку організації виробництва, праці та управління.

За результатами узагальнення підходів [1, 3, 7] зроблено висновок, що за своєю суттю організаційно-технічний рівень виробництва характеризує рівень технічного забезпечення, прогресивність технології, організації та управління з точки зору забезпечення виробничого процесу, а організаційно-технічний рівень підприємства – і процес виробництва, і процес реалізації продукції (робіт, послуг). Тобто організаційно-технічний рівень підприємства (ОТРП) охоплює організаційно-технічний рівень виробництва (ОТРВ) та організаційно-технічний рівень забезпечення сфери обігу (ОТРО), які тісно між собою пов'язані та мають розглядатися як єдине ціле [1, с. 170].

Отже, оцінка ОТРП в контексті еколого орієнтованого розвитку має включати аналіз техніко-технологічного та організаційно-управлінського рівнів виробництва і реалізації продукції та проводитись за системою показників, яка, крім традиційних, включає і спеціальні показники для характеристики результатів екологічної політики підприємства (див. табл.).

Визначення ОТРП у контексті екологоорієнтованого розвитку пропонується проводити з використанням теорії бажаності, перевагою якої є те, що комплексний показник відтворює реальну картину досягнення підприємством організаційно-технічного рівня по відношенню до існуючого най-



Схема формування та оцінки ОТРП у контексті екологоорієнтованого розвитку

кращого та дозволяє об'єднати в одній характеристиці – інтегральному показникові – одиничні показники, які з різних аспектів характеризують процеси виробництва та реалізації продукції. Розрахунок інтегрального показника ОТП у контексті екологоорієнтованого розвитку здійснюється шляхом трьохкратного згортання окремих показників за адитивною моделлю [9, 10]. Слід відмітити, що для виявлення тенденцій змін даних показників їх необхідно розглядати у динаміці.

Алгоритм формування та оцінки ОТП у контексті екологоорієнтованого розвитку підприємства, який покладено в основу відповідного методичного підходу, відображено на рисунку.

Використання пропонованого методичного підходу щодо оцінки ОТП у контексті екологоорієнтованого розвитку надасть можливість:

- оцінити існуючий ОТП на відповідність сучасним вимогам за еколого-економічними критеріями;
- на основі систематизованої інформації виявити «вузькі місця» та визначити напрями підвищення ОТП у контексті екологоорієнтованого розвитку, що дозволить більш обґрунтовано підійти до формування відповідної стратегії;
- побудувати модель залежності результативних показників діяльності підприємства від інтегрального показника ОТП в контексті екологоорієнтованого розвитку з метою прогнозування його результативності;
- покращити ОТП у контексті екологоорієнтованого розвитку, що сприятиме забезпеченню конкурентоспроможності підприємства та реалізації відповідної стратегії.

Висновки

Основні тенденції сучасного етапу економічного розвитку показують, що стратегічне управління підприємством має ґрунтуватися на принципах: економічної ефективності, інноваційності, екогармонійності та соціальної відповідальності. З огляду на це пропонований методичний підхід може бути використаний як інструмент стратегічного управління екологоорієнтованим розвитком підприємства, оскільки він базується на зазначених принципах стратегічного управлін-

ня. Подальші дослідження планується спрямувати на побудову моделі екологоорієнтованого розвитку підприємства та розробку відповідної стратегії.

Список використаних джерел

1. Турило А.М. Основи визначення загального і організаційно-технічного рівнів підприємства / Турило А.М., Лисевич С.Г., Зінченко О.А. // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №6(36). – С. 168–171.
2. Синікова О.М. Система показників оцінки організаційно-технічного рівня підприємств залізничного транспорту / О.М. Синікова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – №29. – С. 370–373.
3. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент / Фатхутдинов Раис Ахметович. – СПб.: Питер, 2003. – 400 с. – (Учебник, 4-е изд.)
4. Шкарабан С.І. Економічний аналіз діяльності промислових підприємств та об'єднань: навч. посібник [для студ. екон. спец.] / С.І. Шкарабан, М.І. Сапачок. Тернопіль: Тернопільська академія народного господарства, 1995. – 299 с. – (2. вид. перероб. і доп.).
5. Економіка й організація інноваційної діяльності: підручник / [О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан та ін.]; під ред. проф. Волкова, проф. Денисенка. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 960 с.
6. Карпіщенко Т.О. Економічний механізм інновацій екологічної спрямованості: автореф. дис. на здобуття наук ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.01 «Економіка природокористування і охорони навколишнього середовища» / Т.О. Карпіщенко. – Суми, 2000. – 20 с.
7. Приходько Л.М. Теоретико-методичні підходи до обґрунтування проєктів розвитку техніко-технологічної бази промислових підприємств / Л.М. Приходько // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2002. – Ч. 2, Т. 3. №5. – С. 12–16.
8. Тарасенко І.О. Сталій розвиток підприємств легкої промисловості: теорія, методологія, практика: [монографія] / Тарасенко І.О. – К.: КНУТД, 2010. – 390 с.
9. Kendall M.G. Rank Correlation Methods. – N.Y.: HafnerPubl.Co., 1995. – 196 p.
10. Соловьев А.Н. Оценка качества и стандартизация текстильных материалов / А.Н. Соловьев, С.М. Кирюхин. – М.: Легкая индустрия, 1974. – 248 с.

Т.М. ГРИГОРЕНКО,
здобувач, Київський національний торговельно-економічний університет

Теоретичні та практичні аспекти франчайзингу в роздрібній торгівлі

У статті проаналізовано історичний розвиток франчайзингу, визначена його сутність, наводиться термінологічне обґрунтування, характеризуються різні види франчайзингу, визначені переваги та недоліки франчайзингу для основних суб'єктів франчайзингової підприємницької мережі.

Ключові слова: франчайзинг, франчайзер, франчайзі, франшиза, франчайзингова роздрібна торго-

вельна мережа, суб'єкти франчайзингової підприємницької мережі.

В статье проанализировано историческое развитие франчайзинга, определена его суть, приводятся терминологическое обоснование, характеризуются разные виды франчайзинга, определены преимущества и недостатки франчайзинга для основных субъектов франчайзинговой предпринимательской сети.

Ключевые слова: франчайзинг, франчайзи, франшиза, субъекты франчайзинговой предпринимательской сети.

The article analyzes the historical development of the franchise; its essence is given terminological basis, characterized by different types of franchising identified advantages and disadvantages of franchising for the main subjects of franchise business network.

Постановка проблеми. В сучасних умовах ринкової економіки запорукою успішного функціонування підприємств є формування гнучкої змішаної структури економіки, що відповідає загальносвітовим тенденціям та містить різні форми власності й адекватні їм моделі ведення бізнесу. Особливої актуальності набувають процеси розвитку малого та середнього бізнесу, оскільки зазвичай саме малі та середні підприємства становлять переважну більшість у структурі економіки розвинених країн. Малі підприємства не вимагають великих стартових інвестицій, характеризуються високою мобільністю, забезпечують швидкий обіг грошових ресурсів, формують конкурентне середовище та сприяють насиченню ринку товарами і послугами. Тому розвиток малого підприємництва розглядається на державному рівні як необхідна умова подолання негативних процесів в економіці.

В умовах посилення конкуренції та обмеженості фінансових можливостей для підприємств важливим та ефективним кроком є використання франчайзингових відносин. Сьогодні франчайзинг є однією з інноваційних форм організації та ведення бізнесу, що дозволяє підвищити ефективність малого бізнесу завдяки унікальній можливості об'єднувати переваги малого і великого підприємництва та дає змогу вирішити різні економічні проблеми.

Сьогодні франчайзинг активно розвивається і в торгівлі. Виробники і торгові організації розглядають франчайзинг як спосіб створення стабільної і гнучкої мережі роздрібних торговельних підприємств. Застосування франчайзингу забезпечує ефективне просування та збут власної продукції, сприяє розвитку та розширенню діяльності, не вкладаючи при цьому значні власні кошти, надає можливість досягнути максимальних результатів протягом мінімального терміну. Динамічний розвиток цього явища обґрунтовує необхідність дослідження теоретичних та практичних аспектів розвитку франчайзингу в роздрібній торгівлі України.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми показав, що дослідженню питань застосування франчайзингових відносин між підприємствами в Україні та світі приділялося багато уваги в працях провідних зарубіжних і українських вчених Г.А. Андрощука, М.Д. Бедринець, В.А. Денисюка, Д.Н. Землякова, О.П. Корольчука, І.В. Рикової, Д. Стенворта, О.В. Суковатого, Г.В. Цират та ін. [1–9]. У роботах цих авторів аналізується закордонний та вітчизняний досвід застосування франчайзингу, надаються рекомендації з побудови франчайзингової мережі, франчайзинг розглядається як інтегрована форма розвитку бізнесу, аналізуються такі пи-

тання, як бухгалтерський облік, оподаткування, юридичні питання діяльності в рамках системи франчайзингу. Аналіз економічної літератури дозволяє зробити висновок, що багато теоретичних та практичних аспектів розвитку франчайзингу в роздрібній торгівлі України поки що залишаються недостатньо вивченими.

Мета статті – дослідження теоретичних та практичних аспектів розвитку франчайзингу в роздрібній торгівлі України.

Виклад основного матеріалу. Існують різні позиції вітчизняних та зарубіжних науковців щодо країни походження та історії розвитку франчайзингу. Економічні відносини, яким були притаманні деякі риси сучасного франчайзингу, зародилися в середньовічній Англії. В Оксфордському словнику англійської мови зазначено, що franchising – це всі права і свободи єпископів... надані королівською короною в 1559 році, а franchises – ярмарки, ринки й інші місця, призначені для торгівлі [5, с. 6].

У стародавні часи баронам надавалося право збирати податки на визначених територіях в обмін на різноманітні послуги, наприклад такі, як обов'язок поставляти солдатів для армії. Вільним людям (чи громадянам міст) було дозволено (надана франшиза) продавати свої товари на території міста: ринках і ярмарках.

Ці елементи права (чи привілеїв), що дають змогу здійснювати діяльність на визначеній території за плату, формували основу франчайзингу впродовж декількох століть.

Система гільдій Лондонського ситі в XVII ст. передбачала надання особі право здійснювати визначену діяльність в межах міста, але товари та послуги, створені в результаті такої діяльності, мали відповідати встановленим стандартам, дотримання яких ретельно перевірялося.

У найбільш типовій формі франчайзинг мав прояв у британській системі «зв'язаних будинків», що використовувалася броварниками XIX ст. для підтримки потрібного обсягу продажу. В обмін на представлену позику чи оренду майна броварник одержував маєток для організації збуту свого пива і спиртних напоїв. Система «зв'язаних будинків» виявилася ефективним комерційним механізмом, що існує й дотепер.

Проявом франчайзингу в сучасному його розумінні (коли привілеї надаються приватними особами) стало надання з 1840 року виробниками пива Німеччини франшиз визначеним тавернам та магазинам бакалійних товарів, які отримували ексклюзивне право продажу пива відповідного пивовара.

Першим прикладом франчайзингу в США можна вважати надання законодавчих прав приватному бізнесу в таких галузях діяльності, як залізниці та банки. Отримане від американського уряду «виключне право» дало змогу приватному бізнесу вкладати значні фінансові кошти в розвиток цих підприємств та отримувати деякі привілеї, хоч уряд залишив за собою державний контроль за роботою цих установ. Це дозволило приватному бізнесу швидко та якісно розвивати різні галузі економіки, не залучаючи державні кошти. Аналізуючи історичний розвиток франчайзингу, автором статті

пропонується визначити цей етап як етап зародження франчайзингу.

Розвиток франчайзингу в сучасному його розумінні відбувся саме в США. Першою тут стала компанія Singer (виробник швейних машин), яка у 1851 році, зіткнувшись з необхідністю централізованого сервісного обслуговування і ремонту великої кількості швейних машин, що виявилось економічно неефективним, прийняла рішення про створення мережі фінансово незалежних компаній з наданням їм виняткових прав на продаж та обслуговування швейних машин Singer на визначеній території. Ці перші франшизи за своєю суттю були діючими дистриб'юторськими угодами з додатковими обов'язками франчайзі (дилера) обслуговувати машини за вимогою. Це надало можливість інтенсивніше освоювати нові технології, досі недоступні через великі витрати та ризик.

Аналогічна система франчайзингу була розроблена і запроваджена в 1898 році компанією General Motors, за якою так звані франчайзі (малі фірми) отримали право продавати тільки продукцію конкретної корпорації франчайзера, були зобов'язані вкласти в бізнес свій власний капітал для забезпечення високого рівня обслуговування і підтримки іміджу фірми – продавця франшиз.

Ця система ведення бізнесу виявилася ефективною та призвела до розповсюдження американських нафтопереробних і автомобільних компаній. Так, нафтопереробні компанії, здаючи в оренду фірмам франчайзі свої бензоколонки, мали можливість отримувати своєрідну ренту, а також популяризувати імідж компанії. З іншого боку, малі фірми (франчайзі) були спроможні встановлювати ціни з врахуванням місцевих умов. Результатом вказаної взаємодії франчайзера і франчайзі було збільшення рівня продажів продуктів нафтопереробки, зокрема машинного палива, а отже і зростання прибутків, що є метою будь-якого бізнесмена, як винагороди за його підприємницький талант, ризик тощо.

На початку XX ст. франчайзинг як економічно ефективний метод розширення бізнесу почали використовувати в індустрії пляшкових безалкогольних напоїв такі компанії, як Coca-Cola, Pepsi, 7-Up. Завдяки франшизі подібні компанії отримали можливість виробляти концентрований сироп централізовано і розподіляти його розлив між місцевими заводами, що знаходилися у власності й управлялися франчайзі. В результаті ці заводи ставали лідерами місцевого роздрібного продажу, а франчайзі мали і мають право купувати фірмові пляшки і використовувати фірмові товарні знаки.

У 20-х роках XX ст. у США ідея франчайзингу як форми ведення бізнесу змістилася у бік відносин «оптовик – роздрібний продавець». Оптовий продавець (франчайзер) надавав можливість невеликим роздрібним торговельним організаціям отримувати додаткову вигоду від багатьох знижок, використовувати марку торгової фірми і при цьому зберегти свою незалежність. У Великій Британії цей тип франчайзингу застосовувався компанією Spar і бакалійними магазинами VG (VG grocery stores) [5, с. 7].

З 1930 року в США після кризи в економіці нафтопереробні компанії перейшли на систему управління своїми заправними станціями як франчайзинговими одиницями. Здаючи в оренду бензоколонки, франчайзі, нафтопереробні компанії одержували ренту і мали можливість популяризувати імідж компанії, у той час як франчайзі могли встановлювати ціни згідно з місцевими умовами. У результаті значно зріс рівень продажу машинного палива і відповідно збільшився прибуток.

Усі ці приклади використання технології франчайзингу можна охарактеризувати як первинний (початковий) етап становлення сучасних франчайзингових відносин у діяльності закордонних компаній. На цьому етапі франчайзинг визначався як ефективний метод розподілу продукції та послуг.

Франчайзинг продовжував активно розвиватися до початку Другої світової війни, що призвела до стагнації франчайзингових відносин. Бурхливий розвиток франчайзингу почався після закінчення війни [10]. У США динамічному розвитку франчайзингу сприяв прийнятий у 1946 році Закон «Про товарні знаки». Додатковий прибуток підприємці одержували вже завдяки тому, що надавали права іншим підприємствам на використання своїх товарних знаків під всебічним контролем і захистом закону, який дозволяв власникам без великих додаткових витрат розширювати межі свого бізнесу. Поступово на цій основі стали складатися певні правила ведення справ власника товарного знаку (франчайзера), тобто формуватися відносини франчайзингу. Це поклало основу наступного класичного етапу розвитку франчайзингу.

У кінці 50-х – початку 60-х років XX ст. франчайзинг можна охарактеризувати як особливий метод ведення комерційної діяльності, при якому укладався принципово новий вид франшизи «бізнес-формат франшизи» (Business format franchise), при якій франчайзер отримував додаткову вигоду від швидкого зростання за обмеженого рівня ризику, а франчайзі входив у перевірений бізнес із гарантованою можливістю отримання доходу. В цей час з'являються загальновідомі торгові марки: ServiceMaster (1949); Holiday Inn (1952); Burger Inn (1954); Dunkin' Donuts (1954); McDonalds (1955); Budget Rent a Car (1958) [11, с. 10].

Деякі американські франчайзери почали освоєння закордонних ринків. Такий вид франчайзингу вперше виник у 1955 році, коли компанія J. Lyons & Co. Ltd. (Велика Британія) придбала в мережі ресторанів швидкого харчування Wimpy (США) франшизу на право діяльності (master franchise rights) у Великій Британії. З того часу франчайзинг поширився по всьому світу.

Недосконалість законодавчої системи регулювання франчайзингових відносин була причиною створення у 1960 році XX ст. Міжнародної асоціації франчайзингу (IFA), у 1972 році – Європейської асоціації франчайзингу (EFF). У багатьох країнах з'явилися свої національні франчайзингові асоціації.

Правовий захист системи франчайзингу спричинив справжній бум у розвитку малого і середнього бізнесу в 60–70 ро-

ках XX ст. у США (прикладом компаній, що використовували франчайзинг як форму розширення діяльності є Coca-Cola, Pepsi, McDonald's, Kentucky Fried Chicken). У країні відкривалася велика кількість туристичних агентств, готелів, хімчисток, СТО, салонів краси, ресторанів, кафе, розважальних клубів тощо. Період найбільшого розвитку франчайзингу припадає на 1980 рік, коли у США кожні 6,5 хвилини відкривалося нове франчайзингове підприємство [3; 12]. Цей період можна виділити як зростаючий етап розвитку франчайзингу.

Франчайзинг на сучасному етапі виступає як найбільш динамічна швидкозростаюча форма організації бізнесу. Він дозволяє компанії-власнику розширити збут своїх товарів і послуг шляхом відкриття нових підприємств, не вкладаючи в це кошти. Купівля готового бізнесу для франчайзі в обмін на частину прибутку і незалежність має переваги в порівнянні з бізнесом, який треба починати з нуля. Це дає йому можливість проминути стадію первинних витрат без віддачі, необхідність ліцензії та сертифікати, отримати достатньо відомий товарний знак, клієнтську базу, перевірений часом метод ведення бізнесу і цілий пакет технологій і ноу-хау.

Завдяки своїм очевидним перевагам і підтвердженій на практиці ефективності франчайзинг доволі швидко завоював популярність у всьому світі. На різних стадіях розвитку він діє в більш ніж 75 галузях світового господарства понад 140 країнах світу. Найбільш відомими франчайзерами стали брендові компанії США, Канади, Франції, Німеччини, Японії, Великобританії, Австралії. Точну кількість діючих франчайзингових компаній назвати не можна. На сьогодні існують приблизні дані, що у світі нараховують більше 16,5 тис. франчайзерів та більш ніж 165,5 тис. франчайзі [13].

Важлива складова елемента успіху франчайзингових відносин – чітке і повне знання підприємцем сутності франчайзингу, його різновидів, структури, переваг і можливих ризиків під час його використання. Поняття «франчайзинг» походить від французького franchise, що означає «пільга, привілей, звільнення від податків, внесків». У закордонній і вітчизняній літературі існує безліч визначень терміну «франчайзинг», які так чи інакше відображають його сутність (табл. 1).

Аналіз наведених визначень свідчить про те, що попри відсутність загальновизнаного визначення цього терміна існує порозуміння щодо суті цього явища та притаманних йому ознак. Однак слід брати до уваги, що в законодавстві деяких країн поняття «франчайзинг» і «комерційна концесія» не є цілком тотожними. Якщо, наприклад, у Російській Федерації «комерційна концесія» також розглядається як еквівалент поняттю «франчайзинг», то в таких країнах, як Франція, Португалія, Бельгія і Швейцарія договір комерційної концесії є одним із видів «виключних» або «дистриб'юторських» угод. За національним законодавством цих країн під договором комерційної концесії розуміється угода, за якою одна сторона закуповує в іншої сторони товари, виготовлені або придбані останньою, з метою їх перепродажу в межах певної території. Відповідно, навіть якщо

при укладенні такої угоди разом із правом на реалізацію товару на певній території буде передано право на використання фірмового найменування виробника, мова може йти лише про збутовий франчайзинг.

Треба зазначити, що в законодавстві певних країн термін «комерційна концесія» може бути за своїм змістом вужчим ніж «франчайзинг». Цей факт треба особливо брати до уваги при укладенні договорів із зарубіжними партнерами, якщо розглядається можливість вибору права, що застосовуватиметься для регулювання цих відносин.

Проаналізувавши всі визначення, на думку автора, доцільно сформулювати таке визначення: франчайзинг у торгівлі – це форма виробничої, збутової та матеріально-фінансової інтеграції малого та великого підприємництва в торгівлі, що являє собою спосіб організації і ведення бізнесу між незалежними суб'єктами підприємницької діяльності та передбачає тривале контрактне співробітництво при якому франчайзер (підприємство-власник) передає франчайзі (фізична особа підприємець або юридична особа) за плату право на продаж товарів і послуг франчайзера, надає технічну, консультаційну, маркетингову підтримку в обмін на зобов'язання франчайзі продавати ці товари або послуги відповідно до концепції франчайзера.

Відповідно до сутності франчайзингу у франчайзингових відносинах беруть участь щонайменше дві сторони, між якими укладається франчайзинговий договір. Особа, яка надає франшизу, іменується «франчайзер» (правовласник), а особа, яка одержує франшизу, – «франчайзі» (користувач). Франчайзі ніколи не є повним власником товарного знаку, а лише має право використовувати товарний знак на період виплати щомісячних внесків. Суми цих внесків, що обумовлено у франчайзинговому договорі (контракті), є предметом переговорів. Франчайзинговий пакет (повна система ведення бізнесу, що передана франчайзі) дозволяє відповідному підприємцю вести свій бізнес успішно, навіть не маючи попереднього досвіду, знань чи навичок в обраній для діяльності галузі [5, с. 12].

Характер стосунків між франчайзером і франчайзі залежить від виду франчайзингової угоди (франшизи). Залежно від рівня ексклюзивності прав, що надаються, франшиза ділиться на виняткову (ексклюзивне право франчайзі використовувати франшизу на певній території) та невиняткову (можливість конкуренції на певній території декілька франчайзі однієї і тієї ж мережі і безпосереднього франчайзера).

Франчайзинг має свої види та форми. Залежно від змісту франшизи виділяють такі види франчайзингу: товарний, виробничий (промисловий), діловий (франчайзинг бізнес-формату), сервісний, конверсійний. За формами можна виділити регіональний франчайзинг та субфранчайзинг.

Товарний франчайзинг (франчайзинг продукту або торгового імені) являє собою передачу виключних прав на реалізацію продукції, виробленої франчайзером під його товарним знаком на певній території. Франчайзі – єдиний продавець даного товару на цій території та ексклюзивний

Таблиця 1. Термінологічне узагальнення визначень франчайзингу

Автор	Трактовка поняття
1	2
Міжнародна асоціація франчайзингу	Франчайзинг – це договірні відносини між франшизодавцем і франшизоодержувачем, де франшизодавець пропонує або зобов'язується виявляти постійний інтерес до діяльності франшизоодержувача в таких сферах, як ноу-хау і навчання персоналу, тоді як франшизоодержувач здійснює власну діяльність під спільним фірмовим найменуванням, форматом і/чи процесом, яким володіє та контролює франшизодавець, і вклав або вкладає суттєві інвестиції у це підприємство із власних ресурсів [14]
Британська асоціація франчайзингу	Франчайзинг – це ліцензія, що надається однією особою (франшизодавцем) іншій особі (франшизоодержувачу), яка: дозволяє або вимагає від франшизоодержувача впродовж строку дії договору здійснювати передбачений вид підприємницької діяльності під найменуванням, що належить або асоціюється з франшизодавцем; дає право франшизодавцю впродовж строку дії договору здійснювати поточний контроль за діяльністю франшизоодержувача; зобов'язує франшизодавця надавати франшизоодержувачу допомогу в здійсненні цієї підприємницької діяльності (щодо організації ведення бізнесу франшизоодержувача, навчання його персоналу, управління тощо); зобов'язує франшизоодержувача впродовж строку дії договору виплачувати франшизодавцю періодичні грошові відрахування за надане право користування франшизою або за товари чи послуги, надані франшизодавцем франшизоодержувачеві; не є угодою між основною компанією та її дочірнім підприємством або між дочірніми підприємствами цієї основної компанії або між фізичною особою і компанією, що ним контролюється [15]
Європейська франчайзингова федерація	Франчайзинг – це система продажу товарів, послуг або технологій, основою якого є безперервна співпраця між юридично і фінансово окремими і незалежними підприємствами – франчайзером і франчайзі. Суть цієї системи полягає в тому, що франчайзер надає франчайзі право, а також накладає на нього обов'язок ведення діяльності згідно його концепції [16]
Цивільний кодекс України	За договором комерційної концесії одна сторона (правовласник) зобов'язується надати другій стороні (користувачеві) за платню (роялті) право користування відповідно до її вимог комплексом належних цій стороні прав з метою виготовлення та (або) продажу певного виду товару та (або) надання послуг [17]
Всесвітня організація інтелектуальної власності	Франчайзинг – форма відносин між незалежними компаніями і/або фізичними особами, в межах якої одна сторона (франчайзер), що має розроблену систему ведення бізнесу, відому торгову марку, фірмовий стиль, ноу-хау, торгові і/або виробничі таємниці, репутацію та інші нематеріальні активи, дозволяє другий стороні (франчайзі) використовувати цю систему на обумовлених умовах [18]
Корольчук О.П.	Франчайзинг – це система передавання однією стороною (підприємством, що має, як правило, яскраво виражений імідж і високу репутацію на ринку товарів і послуг) іншій (підприємству чи приватному підприємцю) своїх засобів індивідуалізації товарів, виконуваних робіт або послуг, що надаються (товарний знак чи обслуговування, фірмовий стиль), технології ведення бізнесу й іншої комерційної інформації, використання якої іншою стороною буде сприяти зростанню і надійному закріпленню на ринку товарів і послуг. При цьому передаюча сторона зобов'язується сприяти становленню бізнесу, забезпечувати технічну і консультаційну допомогу, а приймаюча сторона – повністю дотримуватись вимог франчайзера щодо своєї діяльності [19]
Голошубова Н.О.	Франчайзинг – сучасна організаційна форма ведення бізнесу, що являє собою контрактне партнерство між франчайзером (ним може бути виробник, оптовик чи організація з надання послуг) та франчайзі (незалежні підприємці, які купують право володіти та управляти одним чи більше об'єктами роздрібної торгівлі в такій системі). Зазвичай діяльність франчайзингової організації базується на певному унікальному продукті, послугі, способі ведення бізнесу, на торговій марці чи патенті або ж на діловій репутації франчайзера [20, с. 55]
Цірат Г.В.	Франчайзинг – це спосіб просування і збуту товарів та послуг [21, с. 14]
Трушенко О.М.	Франчайзинг – система економічних відносин між незалежними суб'єктами підприємницької діяльності, яка передбачає договірне делегування прав інтелектуальної власності, надання інтелектуальних ресурсів бізнесу, а також сталу спеціалізацію та кооперацію зусиль цих суб'єктів з метою забезпечення ринкової конкурентоспроможності та розвитку підприємницьких організацій [22].

представник торгової марки франчайзера. Цей вид франчайзингу поширений у торгівлі. В товарному франчайзингу франчайзером зазвичай є виробник, який продає готовий продукт або напівфабрикат франчайзі. Франчайзі здійснює передпродажне і післяпродажне обслуговування покупців продукції франчайзера і відмовляється від продажу товарів конкурентів. Це правило є істотним змістом взаємин партнерів – франчайзера і франчайзі. Як правило, для товарного франчайзингу характерна вузька спеціалізація франчайзі на реалізації одного виду товарів і послуг.

Виробничий (промисловий) франчайзинг передбачає передачу прав на виробництво і збут продукції під торговим знаком франчайзера з використанням запатентованої тех-

нології виробництва, матеріалів, сировини або вихідного компоненту продукції.

Діловий франчайзинг (бізнес-формату) передбачає передачу не лише товарного знака, а й технології ведення бізнесу, апробованої франчайзером. Застосування ділового франчайзингу характерно для підприємств, що займаються ресторанним господарством, побутовим обслуговуванням, наданням професійних послуг з ведення бізнесу.

Сервісний франчайзинг поширений у сфері послуг та передбачає надання прав франчайзером на використання відпрацьованої системи надання послуг, технологій продажу, обслуговування споживачів, а також контролює всі аспекти їх застосування.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Конверсійний франчайзинг – спосіб розширення франчайзингової мережі, при якому те підприємство, що діє самостійно, приєднується до системи франчайзингових підприємств, що працюють під контролем одного франчайзі.

Для досягнення успіху франчайзингові відносини мають базуватися на постійному співробітництві і високій мірі довіри сторін, рівності учасників системи, високому ступені підприємицької ініціативи, налагодженій системі інформаційних зв'язків, комунікацій та інструментів маркетингу, підтримці сторін і орієнтації на довгостроковий комерційний успіх [5, с. 18].

Автором статті розроблено систему франчайзингових відносин в роздрібній торгівлі (рис. 1).

Створюючи систему франчайзингових відносин, франчайзер та франчайзі сподіваються отримати від співробітництва певні можливості, що нададуть змогу забезпечити стійку конкурентну перевагу на ринку. В табл. 2 представлені найбільш поширені переваги й недоліки використання франчайзингу як для франчайзера, так і для франчайзі, які є результатом діяльності у рамках системи франчайзингу в роздрібній торгівлі.

Одним з недоліків франчайзингу є обмеження свободи франчайзі. Однак він же, на думку більшості фахівців, є й перевагою, оскільки визначення законів і правил ведення бізнесу, а також контроль їхнього належного виконання забезпечує високий рівень ефективності роботи франчайзі відповідно до стандартів франчайзера [23]. Франчайзі одержує продуману та перевірену програму дій ведення бізнесу на-

віть без відповідного досвіду. Звичайно, частка банкрутств у такому випадку в декілька разів менша, оскільки існуюча франчайзингова система взаємовідносин захищає франчайзі, допомагає йому на етапі становлення, надаючи йому свої рекомендації і встановлюючи стандарти. За оцінками фахівців, порівняно з можливостями та перевагами технології франчайзингу як способу розвитку бізнесу, його недоліки для франчайзі настільки незначні, що більшість малих і середніх підприємств ними просто зневажають.

Взаємодія франчайзера з учасниками системи (франчайзі) може здійснюватися або безпосередньо, або через субфранчайзера. Територіальне обмеження діяльності з використанням прав на об'єкти інтелектуальної власності і відпрацьованої франчайзером системи ведення бізнесу дозволено законодавчо [24].

Незважаючи на значні можливості, що надає франчайзинг, його використання на практиці має певні труднощі, особливо на початковому етапі, уникнути які можна за умов дотримання таких основних вимог, що мають передувати укладенню франшизи. Так, слід:

- оцінити готовність потенційного франчайзера до переходу на нову систему за визначеною групою факторів та до створення франчайзингової мережі;
- визначити предмет договору франчайзингу і розробити пакет документів, що входять у франшизу;
- оцінити потенційні ринки, на яких передбачається проводити політику активного просування;
- оцінити потенційних франчайзі та розробити політику залучення до роботи в мережі.

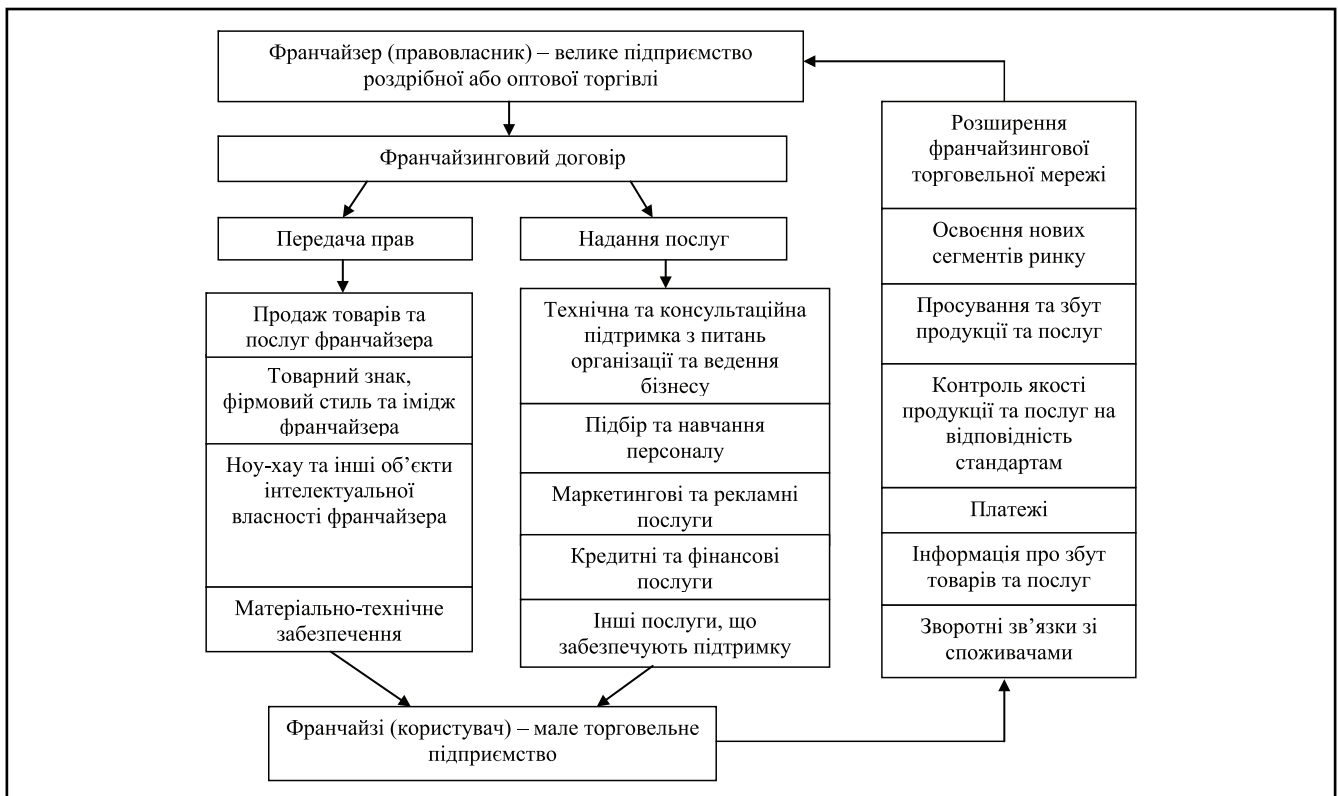


Рисунок 1. Система франчайзингових відносин між суб'єктами торговельної діяльності

Таблиця 2. Переваги та недоліки франчайзингу для основних суб'єктів франчайзингової підприємницької мережі

Франчайзинг	
Переваги	
для франчайзера	для франчайзі
• розвиток своєї роздрібно-торгівельної мережі та освоєння нових сегментів ринку; • швидке розширення ринків збуту, збільшення обсягів продажу та територіальне розширення бізнесу; • просування своєї продукції та послуг; • відсутність витрат на утримання вертикально-інтегрованої мережі управління; • звільнення від необхідності оперативного управління; • зменшення власних фінансових витрат; • єдина товарна та цінова політика; • контроль за відповідністю якості продукції та послуг стандартам; • гарантована система збуту продукції; • одержання додаткових доходів за рахунок платежів та можливої здачі в оренду франчайзі торгових приміщень та торгово-технологічного обладнання; • отримання інформації про збут товарів та послуг; • економію фінансових ресурсів за відсутності необхідності створення дочірніх підприємств, додаткових витрат на створення матеріально-технічної бази; • забезпечення конкурентоспроможності продукції та послуг; • розширення досвіду ведення бізнесу та дослідження ринку на основі зворотного потоку інформації від франчайзі; • зниження ризиків	• можливість придбати готовий бізнес та його відповідність законодавству; • можливість ведення бізнесу без відповідного досвіду за рахунок навчання у підприємства франчайзера за стандартами високої якості; • збереження юридичної та господарської самостійності; • використання товарного знаку, фірмового стилю та іміджу франчайзера, що збільшує позитивне сприйняття товару, послуг і підприємства франчайзі взагалі та сприяє збільшенню кількості покупців (клієнтів); • право на продаж товарів та послуг франчайзера, що вже позитивно зарекомендували себе на ринку; • використання ноу-хау або інших об'єктів інтелектуальної власності франчайзера; • допомога в навчанні з питань організації та ведення бізнесу; • єдина логістика та управління асортиментом товарів; • гарантована система постачання; • доступ к загальним розподільчим центрам; • роботу з постачальниками бере на себе франчайзер; • відстрочка платежу за доставлені товари; • надання торгово-технологічного обладнання; • надання технічної та консультаційної підтримки; • надання кредитної та фінансової підтримки; • інформаційна підтримка; • можливість на льотних умовах отримання в оренду торгових приміщень; • значна економія коштів і часу на рекламі, навчанні персоналу, маркетингових дослідженнях, розробці та реєстрації власного товарного знаку, відпрацюванні технології ведення бізнесу, а також на веденні переговорів і пошуку партнерів; • можливість отримання ексклюзивних прав на даній території, що усуває конкуренцію всередині франчайзингової роздрібно-торгівельної мережі; • зниження ризику банкрутства, завдяки використанню франчайзі у своїй комерційній діяльності досвіду франчайзера
Недоліки	
• труднощі з підбором компетентного в веденні бізнесу франчайзі; • одержання меншої частини прибутку від торговельного франчайзингового підприємства, ніж від власного; • одержання платежів від франчайзі із запізненням або їхньою недоплатою; • труднощі контролю правдивості фінансових звітів франчайзі; • складність контролю якості товарів (послуг), які надає франчайзі; • негативний вплив неефективних франчайзі на імідж і репутацію на ринку торговельної марки та усієї франчайзингової роздрібно-торгівельної мережі; • імовірність розголошення комерційної таємниці; • складності або неможливості розірвати відносин з франчайзі, що не виконує умови угоди або не дотримується правил системи; • вихід з франчайзингової мережі успішно працюючих франчайзі; • франчайзі, розриваючи контракт з франчайзером для відкриття власного бізнесу, можуть стати його прямими конкурентами	• зменшення економічної свободи, обмеження ініціативи, постійний контроль з боку франчайзера; • постійна необхідність виплат роялті; • залежність від фінансової стабільності франчайзера; • невиконання франчайзингового договору; • необхідність налагодження співробітництва серед всіх франчайзі системи; • відсутність підтримки з боку франчайзера; • неможливість швидкого виходу з бізнесу, тому що франчайзинговий договір зазвичай укладається на відносно великий строк; • небезпека погіршення положення на ринку у випадку продажу франчайзером свого бізнесу; • ризик переоцінки фінансової стабільності, позитивності іміджу та перспективності торговельної марки і/або товарного знаку франчайзера; • конкуренція з боку інших франчайзі та безпосереднього франчайзера при невинятковій франшизі; • обмеження можливості придбання більш дешевих товарів

Висновки

Таким чином, можна дійти висновку, що привабливість та динамічний розвиток франчайзингу пояснюється комплексним характером відносин, достатньо високим рівнем їхньої прозорості, а також перевагами системних зв'язків. Це дозволяє сформувати франчайзингову мережу з ефективним розподілом капіталовкладень, створити широку систему збуту товарів і послуг, підсилити конкурентні переваги учасників мережі по відношенню до інших учасників аналогічного ринку, забезпечити можливість швидшого виходу на ринок з мінімальним ризиком нових учасників системи. Внутрішня координація франчайзингової системи на різних рівнях дозволяє оптимізувати витрати, зокрема з виводу на ринок інноваційних товарів і послуг, їх просуванню і розподілу, що природним чином дає конкурентні переваги як конкретному учасникові, так і франчайзинговій мережі в цілому.

Список використаних джерел

1. Андрощук Г. Франчайзинг: преимущества, принятие решений по франшизе / Андрощук Г., Денисюк В. // Предпринимательство, хозяйство и право. 1997. №1. – С. 33–39.
2. Андрощук Г. Типовые условия франчайзингового договора / Андрощук Г., Денисюк В. // Предпринимательство, хозяйство и право. 1997. №4. – С. 40–46.
3. Бедринець М.Д. Франчайзинг: світовий досвід і перспективи розвитку в Україні // Фінанси України, 2001. №2. – С. 96–104.
4. Земляков Д.Н. Франчайзинг. Интегрированные формы организации бизнеса / Земляков Д.Н., Макашев М.О. – Москва «ЮНИТИ-ДАНА», 2003. – 142 с.
5. Корольчук О.П. Франчайзинг (теорія, методологія, практика): Монографія. – К.: Київ. нац. торг.-екон. у-н, 2006. – 207 с.
6. Стэнворт Д. Франчайзинг в малом бизнесе: Пер. с англ. / Д. Стэнворт, Б. Смит. – М.: Аудит; ЮНИТИ, 1996. – 200 с.
7. Суковатий О.В. Особливості реалізації франчайзингу в Україні // Проблеми науки, 2007. №2. – С. 14–18.
8. Суковатий О.В. Франчайзинг як інноваційна модель розвитку бізнесу // Проблеми науки. 2007. – №3. – С. 18–22.
9. Цират А.В. Франчайзинг и франчайзинговый договор. – К.: Истина, 2002. – 240 с.

10. Corvol C. Le livre blanc de la franchise. Paris: CECOD, 1989. – P. 11.
11. Цират А.В. Руководство по составлению и заключению франчайзинговых договоров: право и практика: Учебно-практическое пособие. – К.: Истина, 2010. – 352 с.
12. Кабакова Е. Особенности финансирования франчайзинга // Финансовая консультация. – 2004. – №23. – С. 4–24.
13. Статті [Електрон. ресурс] // Режим доступу: <<http://www.moscow-news.ru/>>
14. Офіційний сайт Міжнародної асоціації франчайзингу [Електрон. ресурс] // Режим доступу: <<http://www.franchise.org>>
15. Офіційний сайт Британської асоціації франчайзингу [Електрон. ресурс] // Режим доступу: <<http://www.thebfa.org>>
16. Офіційний сайт Європейської франчайзингової федерації [Електрон. ресурс] // Режим доступу: <<http://www.eff-franchise.com>>
17. Офіційний сайт Верховної Ради України [Електрон. ресурс] // Режим доступу: <<http://zakon.rada.gov.ua>> Цивільний кодекс України від 16.01.2003. Документ 435–15, поточна редакція від 13.10.2010.
18. Офіційний сайт Всесвітньої організації інтелектуальної власності [Електрон. ресурс] // Режим доступу: <<http://www.wipo.int/portal/index.html.ru>>
19. Корольчук О. П. Стратегія формування та розвитку вертикальних маркетингових систем на основі франчайзингових відносин: автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.00.04 / Донецький національний ун-т економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. – Донецьк, 2008. – 41 с.
20. Голошубова Н.О. Організація торгівлі: Підруч. для студ. вищ. навч. зал. – К.: Книга, 2004. – 560 с.
21. Цират А.В. Руководство по составлению и заключению франчайзинговых договоров: право и практика. – К.: Истина, 2010. – 352 с.
22. Трушенко О.М. Франчайзинг як спосіб розвитку підприємницької організації: автореф. дис. к. екон. наук: 08.00.01 / Дніпропетровський університет економіки та права. – Дніпропетровськ, 2008. – 20 с.
23. Назаренко А. Франчайзинг: бізнес за чужим рецептом [Електрон. ресурс] // Commercial property. – 2004. – №9. Режим доступу: <http://www.patent.km.ua/ukr/articles/i445>.
24. Зверева О.В. Правова регламентація торговельної діяльності: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл., 2006. – 143 с.

І.М. КАЛІНСЬКА,
здобувач, Європейський університет

Формування фінансової архітектури підприємства у контексті життєвого циклу організації

У статті визначено роль фінансової архітектури підприємства у теорії життєвого циклу організації, охарактеризовано компоненти фінансової архітектури підприємства та доведено необхідність її оптимізації у процесі розвитку підприємства.

Ключові слова: фінансова архітектура підприємства, життєвий цикл організації, структура власності, структура капіталу, корпоративне управління, фінансова криза.

В статье определена роль финансовой архитектуры предприятия в теории жизненного цикла организации,

охарактеризованы компоненты финансовой архитектуры предприятия и обоснована необходимость ее оптимизации в процессе развития предприятия.

Ключевые слова: финансовая архитектура предприятия, жизненный цикл организации, структура собственности, структура капитала, корпоративное управление, финансовый кризис.

In the article the role of financial architecture of enterprise in the theory of corporate lifecycle is determined, the components of financial architecture of enterprise are described and the necessity of its optimization is well-proven in the process of enterprise's development.

Keywords: financial architecture of enterprise, corporate lifecycle, ownership structure, capital structure, corporate governance, financial crisis.

Постановка проблеми. У процесі свого функціонування підприємство як окремий суб'єкт економічної системи формується, розвивається, досягає певних успіхів, досягає розквіту або слабшає та в решті решт припиняє своє існування. Циклічність розвитку підприємства обумовлена можливостями його ресурсної бази, професіоналізмом менеджменту, зовнішніми чинниками економічного середовища.

Важливу роль у забезпеченні поступового економічного зростання та максимізації прибутків підприємства відіграє врахування особливостей його фінансової архітектури, що дозволить визначити стратегічні пріоритети оптимізації організаційно-економічної системи підприємства у процесі його життєвого циклу та підвищити ефективність фінансово-господарської діяльності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам функціонування підприємств на різних етапах життєвого циклу приділяється дуже висока увага з боку як зарубіжних, так і вітчизняних дослідників. З моменту концептуалізації у 60-х роках XX ст. теорій та моделей життєвого циклу організацій питання визначення оптимальних стратегій розвитку компаній та антикризових заходів в залежності від стадії циклу, формування інструментарію управління зміними в організації, обґрунтування пріоритетів фінансової політики підприємств є предметом активних наукових дискусій. Зокрема, слід відзначити фундаментальні наукові роботи І. Адізеса, Л. Грейнера, Дж. Кімберлі, Г. Ліппіта, Б. Мільнера, в яких авторами було запропоновано різноманітні підходи до класифікації стадій життєвого циклу організації. Окремі прикладні аспекти зв'язку життєвого циклу організації із її структурними характеристиками представлені в працях А. Бухвалова, І. Івашковської, О. Коваленко, Г. Константинова, Ю. Нестеренко, С. Філоновича та ін.

Мета статті полягає у визначенні теоретико-методологічних аспектів формування фінансової архітектури підприємства із врахуванням стадій його життєвого циклу.

Виклад основного матеріалу. Аналіз динаміки розвитку підприємницького сектору як світової, так і вітчизняної

економіки свідчить, що можливості компаній щодо забезпечення сталого економічного зростання та наявність стабільних позитивних фінансових результатів залежать від їх здатності вчасно адаптувати свою внутрішню структуру у відповідності до змінення економічної кон'юнктури та вимог конкурентного середовища. Особливо гостро постала проблема вчасної адаптації підприємств в умовах розгортання фінансово-економічної кризи 2008–2009 років, що спонукала більшість компаній знаходити резерви підвищення фінансової стійкості та забезпечення платоспроможності при появі тенденції до уповільнення ділової активності та зростанні фінансових ризиків.

Послідовність трансформації структурних характеристик підприємства у процесі його адаптації до зовнішнього середовища найбільш змістовно обґрунтовується теорією життєвого циклу організації.

Концепція життєвого циклу організації (підприємства) як модель аналізу передбачуваних змін з визначеною послідовністю станів протягом часу дозволяє простежити та спрогнозувати розвиток організації від її народження до апогею розвитку або ліквідації. Визначення етапу розвитку підприємства дозволяє оцінити потенціальні загрози, проаналізувати можливості бізнес-середовища, а також вчасно модифікувати систему управління та оптимізувати ресурсну базу підприємства (матеріально-технічну, інтелектуальну, фінансову тощо).

У контексті вищезазначеного, охарактеризуємо принципіальні особливості найбільш відомих моделей життєвого циклу організації: модель Ларі Грейнера (США, 1972) та Іх-цака Адізеса (США, 1988).

Так, Л. Грейнер використовує для аналізу розвитку організації такі категорії, як вік та розмір організації, етапи еволюції, революції та темпи зростання галузі [1]. Автор моделі вважає, що розвиток організації має п'ять еволюційних етапів, які змінюють один одного в наслідок специфічних криз, що приводять до революційних перетворень в організації. Дослідник виокремлює такі стадії: креативність, директивне управління, делегування, координацію та співробітництво.

На першій стадії зростання компанії відбувається завдяки креативності, коли підприємець-початківець забезпечує потужний рівень креативного запалу та спонукає оточуючих повірити в успіх та доцільність нового бізнесу. Організація починає зростати, і з часом підприємець втрачає прямий контроль над діяльністю своїх підлеглих, що актуалізує необхідність впровадження оновлених механізмів професійного управління.

Друга стадія характеризується тим, що менеджмент підприємства формує організаційну структуру, в якій чітко прописані основні функції та зони відповідальності за окремими позиціями. З'являється система заохочення, покарання та контролю. Тобто формується система корпоративного управління. Одночасно жорстка функціональна структура обмежує швидкість реагування компанії на змінення

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ринкових умов. Виникає криза автономії, що вирішується тільки делегуванням повноважень.

На третій стадії в зростаючій компанії влада делегується керівникам різних відділів для завоювання нових ринків та створення нових продуктів. З'являється система мотивації праці менеджменту (практика бонусів та участі у прибутках компанії). Керівництво зосереджує свою увагу на загальному стратегічному розвитку та поступово втрачає контроль над досить розгалуженою структурою компанії. Виникає «криза контролю», яка вирішується застосуванням програм координації.

Четверта стадія зростання організації характеризується впровадженням складної системи розподілу інвестиційних коштів компанії між її структурними підрозділами, при цьому недостатньо централізовані підрозділи інтегруються. Поступово підприємство стикається з проблемою надмірно ускладненої системи планування та розподілу фінансових ресурсів, що призводить до зниження рівня організаційної ефективності.

На п'ятій стадії стають очевидними проблеми бюрократизму системи управління та організаційної структури, а отже виникає потреба у створенні внутрішніх команд консультантів, які не управляють підрозділами, а тільки надають професійні поради.

До обмежень моделі Л. Грейнера слід віднести невизначеність розвитку організації після стадії співробітництва та дослідження виключно типів управлінських практик на різних етапах розвитку організації, що фактично являє собою трансформацію систем управління організацією у часі. Слід також зауважити, що в даній моделі розвиток організації отожднюється з її зростанням, і тому загалом ця модель придатна для аналізу функціонування тільки великих компаній.

На відміну від моделі Л. Гренера модель І. Адізеса акцентує увагу на циклічності розвитку організації та має такі основні передумови: по-перше, розвиток організації відбувається по-дібно до розвитку живої істоти, що відображається у назвах стадій, та, по-друге, на кожній із стадій у компанії виникають так звані «інфекційні захворювання» зростання та/або організаційні патології [2]. Для вирішення останніх, на думку І. Адізеса, організації потрібна стороння допомога, бо самостійно такі проблеми вирішити неможливо. Автор детально характеризує не тільки управлінські практики, які притаманні кожному етапу розвитку організації, а й елементи корпоративної культури та організаційного клімату.

Характеристика етапів життєвого циклу організації згідно моделі І. Адізеса із виокремленням основних проблем розвитку компанії проаналізована та узагальнена автором у таблиці.

Таким чином, можна узагальнити, що розуміння особливостей та проблем розвитку підприємства в залежності від стадії його життєвого циклу дає можливість спрогнозувати розвиток подій у майбутньому та підготуватися до них у процесі своєчасної трансформації основних його структурних характеристик.

Слід також зауважити, що відсутність необхідних модифікацій у фінансово-організаційній структурі підприємства знижує ефективність внутрішніх стабілізаційних механізмів нейтралізації негативного впливу чинників зовнішнього середовища та підвищує імовірність виникнення кризи підприємства. Особливу загрозу становить фінансова криза, що характеризується порушенням фінансової рівноваги та виявляється у розбалансованості діяльності підприємства і обмежених можливостях впливу керівництва підприємства на внутрішньогосподарські фінансові відносини [3, с. 13].

Етапи життєвого циклу підприємства

Стадія (узагальнена класифікація)	Стадія за моделлю І. Адізеса	Основний процес	Проблема стадії	Варіанти вирішення проблеми
Народження	Виходжування. Період «немовляти»	Трансформація бізнес-ідеї в організаційне оформлення бізнесу	Необхідність підтримки бізнес-ідеї енергетикою та харизмою підприємця	Демонстрація упевненості в успіху справи та створення позитивного бізнес-іміджу підприємця
Дитинство	Швидке зростання («давай-давай»)	Трансформація підприємницької енергії у відносно стабільний грошовий потік	Відсутність механізму відтворення підприємницької енергії	Формалізація управлінських процесів, залучення команди професійних менеджерів, створення системи корпоративного управління
Юність	Юність	Трансформація грошового потоку у ринкову частку	Бізнес переростає індивідуальні здібності засновника, виникають конфлікти інтересів	Активна інвестиційна діяльність, пошук та реалізація нової бізнес-ідеї для «реінкарнації» підприємства
Зрілість	Розквіт	Трансформація ринкових можливостей у нарощування економічної вартості бізнесу	Ризик опортуністичної поведінки менеджменту	Чітко відрегульована система корпоративного управління та незалежна Наглядова рада
Старіння	Стабільність. Аристократизм. Бюрократизація	Трансформація пріоритетів в залежності від інтересів власників та можливостей змінення стратегії	Відсутність орієнтації на результат, формалізація спілкування, відсутність єднання	Заохочення інноваційності, ініціатив, радикальна зміна команди менеджерів, реорганізація
Смерть або відродження підприємства				

Джерело: складено автором.

Фінансова криза на підприємстві, як правило, характеризується такими ознаками: зниження попиту на продукцію; втрата частки ринку; зниження довіри кредиторів, контрагентів; погіршення показників платоспроможності та ліквідності; зниження ринкових показників діяльності підприємства, тощо.

Врешті-решт стрімко погіршуються показники економічної та фінансової рентабельності, що в подальшому збільшує імовірність появи збитків та навіть банкрутства компанії. Отже, своєчасне визначення стадії розвитку підприємства та вирішення проблем відповідного етапу дозволить компанії подолати тимчасові труднощі та забезпечити органічний перехід на наступну стадію розвитку, що обумовлює необхідність удосконалення інструментів фінансової діагностики підприємства, аналізу її результатів та втілення обраних напрямів оптимізації діяльності підприємства.

На думку автора, вирішення вказаного завдання є можливим на основі застосування концепції фінансової архітектури компанії, яка дозволяє комплексно охарактеризувати внутрішню будову компанії та оцінити її вплив на результати фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання.

Вищезгадана концепція, яка слугує базою для даного дослідження, вперше була запропонована до наукового вжитку американським економістом С. Майерсом у 1999 році після публікації однойменної статті, в якій автор визначив фінансову архітектуру компанії як мінливий фінансовий дизайн чи фінансову організацію компанії, яка включає правову форму організації бізнесу, структуру власності, структуру фінансування, стимули та розподіл ризиків [4, с. 138]. Під системою стимулів та розподілів ризику між основними учасниками корпоративних відносин автор розуміє систему корпоративного управління, яка утворюється в межах окремої компанії.

У своїй роботі С. Майерс досліджує причини здійснення компаніями, зокрема високотехнологічними, публічного розміщення акцій, а також визначає особливості функціонування конгломератів як різновиду фінансової архітектури компанії у США та інших країнах. Наголошуючи на тому, що фінансова архітектура компанії повинна адаптуватися у процесі інтеграції фінансового та інтелектуального капіталів, С. Майерс підкреслює, що фінансова архітектура не є статичною, а має змінюватися в залежності від конкретних завдань, що постають перед компанією.

Зазначене, на нашу думку, безпосередньо пов'язано із моделлю життєвого циклу організації, оскільки, використовуючи термінологію С. Майерса, «мінливість фінансового дизайну» підприємства залежить від необхідності трансформації структурних характеристик підприємства у процесі його розвитку.

Характеризуючи компоненти фінансової архітектури підприємства, слід відзначити таке. Організаційно-правова форма підприємства являє собою певну систему нормативних правил, яка визначає та структурує взаємовідносини підприємства з засновниками та учасниками господарюю-

чого суб'єкта, з його внутрішніми структурними підрозділами, державою, іншими учасниками ринку тощо. А виникають ці відносини, як правило, з приводу руху фінансових ресурсів, кругообіг яких формує основу фінансового забезпечення діяльності підприємства та створює умови для його виробничого та науково-технічного розвитку.

Результатом фінансової взаємодії підприємства з іншими економічними суб'єктами є структура капіталу, яка являє собою співвідношення власних та позикових коштів, які використовуються підприємством в процесі господарської діяльності [5, с. 200]. Власний капітал може утворюватися грошовими внесками та іншими активами власників підприємства, а також методом накопичення суми нерозподіленого прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства після сплати всіх обов'язкових платежів. Джерелами формування позикового капіталу виступають банківські кредити, емісія облігацій, фінансовий лізинг та ін. Особливе місце у структурі позикового капіталу належить поточним зобов'язанням, оскільки це є умовно безоплатні фінансові ресурси, залучені на короткостроковий термін.

Іншим аспектом, що характеризує систему фінансово-економічних взаємовідносин юридичних і фізичних осіб, є структура власності, яка дає змогу визначити всіх осіб, які мають пряму та/або опосередковану участь в юридичній особі, тобто підприємстві, у тому числі відносини контролю між ними щодо цієї юридичної особи [6]. В залежності від ступеню концентрації прав власності чи майнових прав серед певної кількості учасників підприємства виокремлюють дві принципові характеристики структури власності: концентрована чи розпорошена. Також дослідниками виділяють інсайдерську та аутсайдерську структури власності в залежності від того, кому належить лєвова частка акціонерного капіталу: особам-інсайдерам, що володіють правами власності та/або керують підприємством (мажоритарії), чи особам-аутсайдерам, що не мають значних пакетів акцій (міноритарії), не зацікавлені у здійсненні прискіпливого контролю за діяльністю підприємства та не приймають участі у розробці корпоративних рішень.

Структура власності визначає фінансово-правові аспекти відносин між підприємством як самостійною господарською одиницею та його акціонерами як особами, що інвестували власні кошти у формування статутного капіталу підприємства з метою максимізації власного доходу.

На етапі свого народження підприємство зазвичай має одного власника, який сам інвестує власні кошти у реалізацію бізнес-ідеї. У процесі свого розвитку підприємець стикається із необхідністю залучення додаткового капіталу, і, коли вичерпані можливості самофінансування та отримання кредитних коштів, він може зробити своє підприємство партнерством або акціонерним товариством та забезпечити розширення обсягів фінансування діяльності підприємства.

У свою чергу, система корпоративного управління та контролю як елемент фінансової архітектури підприємства у

широкому розумінні являє собою сукупність принципів, норм та правил, у відповідності до яких здійснюється регулювання взаємовідносин між учасниками підприємства та іншими заінтересованими особами (стейкхолдерами), які впливають чи на яких впливає фінансово-господарська діяльність підприємства. Поява такого механізму контролю та збалансування економічних інтересів спричинена ускладненням організаційної структури підприємства у процесі його розвитку, що, по-перше, призводить до виникнення проблеми «принципала-агента» у зв'язку із делегуванням управлінських повноважень найманим менеджерам та, по-друге, з необхідністю забезпечення інвестиційної привабливості підприємства у процесі його виходу на вітчизняні та міжнародні ринки капіталів.

Висновки

Таким чином, враховуючи вищевикладене, зазначимо, що виокремлені структурні характеристики підприємства, такі як організаційно-правова форма господарювання, структура капіталу, структура власності та система управління формують його фінансову архітектуру, яка в залежності від стадії життєвого циклу підприємства має трансформуватися у відповідності до потреб бізнесу та забезпечувати оптимальні умови здійснення господарської діяльності.

Особливо слід наголосити, що важливість окресленої проблематики пов'язана із високою імовірністю виникнення фінансової кризи на підприємстві при переході з однієї стадії до іншої, що при відсутності заходів стосовно фінансового оздоровлення підприємства може призвести до його банкрутства та ліквідації. Проблема збитковості та банкрутства підприємств має важливе значення в макроекономічному масштабі, оскільки ліквідація підприємства означає не лише збитки для його заінтересованих сторін (власників, інвесторів, кредиторів, контрагентів), а й зменшення податкових надходжень до бюджету, зростання безробіття, зниження життєвого рівня населення, погіршення економічного ста-

новища держави тощо. При цьому, як зауважує, наприклад, О. Терещенко, серед вітчизняних підприємств, справи про банкрутство яких перебувають на розгляді, значний відсоток становлять ті, що потрапили у скрутне економічне становище [3, с. 12]. Разом із тим інколи сукупна вартість їхніх активів значно перевищує їх кредиторську заборгованість. Це виявляється на стадії розпорядження майном під час розгляду судової справи про банкрутство.

Саме тому, на наш погляд, важливою є своєчасна оптимізація фінансової архітектури підприємства на кожній окремій стадії його життєвого циклу та при переході між ними, що дозволить мінімізувати ризики фінансової неспроможності підприємства. Зазначене дозволяє сформулювати напрями подальших наукових досліджень у даній сфері, зокрема, щодо ідентифікації критеріїв оптимізації фінансової архітектури підприємства з урахуванням особливостей впливу характеристик компонентів фінансової будови компанії на фінансові результати діяльності суб'єкта господарювання.

Список використаних джерел

1. Грейнер Л. Эволюция и революция в процессе роста организации / Л. Грейнер // Вестник С. Петербургского ун-та. Сер. Менеджмент. – 2002. – №4. – С. 76–92.
2. Adizes I. Corporate lifecycles: how and why corporations grow and die and what to do about it / I. Adizes // Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1988. – 361 p.
3. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2004. – 412 с.
4. Myers S. Financial Architecture / S. Myers // European Financial Management. – 1999. – Vol. 5. – P. 133–141.
5. Момот Т.В., Безугла В.О., Тараруєв Ю.О., Кадничанський М.В., Чалий І.Г. Фінансовий менеджмент: Навч. посібник / За ред. Момот Т.В. – Центр учбової літератури, 2011. – 712 с.
6. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 №2121-III // Відомості Верховної Ради України. 2001. №5–6. Ст. 30.

М.В. КАРВАЦЬКИЙ,
аспірант, Буковинська державна фінансова академія

Потенціал дивідендної політики корпорацій пивобезалкогольної промисловості

Дослідження практичних підходів до формування дивідендної політики підприємствами пивобезалкогольної промисловості та виявлення необхідних пропорцій розподілу прибутку дозволило визначити потенціал та тип їх збалансованої дивідендної політики.

Ключові слова: дивідендна політика, корпорація, пивобезалкогольна галузь.

Исследование практических подходов к формированию дивидендной политики предприятиями пивобезалкогольной промышленности и выявление необходимых пропорций распределения прибыли позволило определить потенциал и тип их сбалансированной дивидендной политики.

Ключевые слова: дивидендная политика, корпорация, пивобезалкогольная отрасль.

Research of practical approaches to forming of dividend policy allowed to define potential and type the enterprises of pivobezalkogol'noy industry and exposure of necessary proportions of distribution of profit them the balanced dividend policy.

Keywords: a dividend policy, corporation, beer, is non-alcoholic industry.

Постановка проблеми. Дивідендна політика корпорації є частиною політикою розподілу прибутку, яка є ознакою на- правленості стратегії розвитку корпорації. Надмірно сплачені дивіденди є сигналом про можливу політику виведення при- бутку з корпорації та «вимивання» ресурсів її стратегічного розвитку. Відсутність виплати дивідендів знижує інвестиційну привабливість корпорації, особливо в умовах необхідності за- лучення зовнішніх джерел фінансування корпорації. Тому ди- відендна політика корпорації сьогодні ототожнюється з ефек- тивністю корпоративного управління і є підтвердженням намі- рів власників щодо подальшого розвитку корпорації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В науко- вій літературі зустрічаються різні види ідентифікованої диві- дендної політики корпорації. Не вдаючись в їх перерахування з причини широкого розкриття їхньої суті в економічній літера- турі [1–6], зазначимо, що дивідендна політика незалежно від її виду є політикою встановлення визначених пропорцій роз- поділу прибутку між тією частиною, яка буде спрямована на цілі споживання у вигляді доходів акціонерів та тією частиною, яка буде реінвестована. Виходячи із визначеної суті дивіден- ної політики питання встановлення раціональних пропорцій такого розподілу, які б задовольняли інтереси всіх зацікавле- них осіб, становлять зміст наукової дискусії щодо формування в корпораціях оптимальної дивідендної політики.

Мета статті. Дослідити потенційну здатність корпорації до реалізації визначеного виду дивідендної політики.

Виклад основного матеріалу. На основі дослідження умов та можливостей виплати дивідендів корпораціями Ук- раїни можна говорити, що оптимальною вважається така дивідендна політика, яка відповідає меті управління корпо- рацією та яка полягає в забезпеченні ефективності діяльнос- ті з метою зростання ринкової капіталізації корпорації [2, с. 60]. Однак дотепер залишаються не дослідженими питання відносно того, що більше впливає на ринкову вартість акції: величина реінвестованого прибутку чи виплачених дивіден- дів. Усвідомлюючи неможливість вироблення ідеальної ди- відендної політики, науковці продовжують розвиток наукової проблематики щодо протилежності між реінвестуванням прибутку та дивідендною політикою корпорації. Для акціоне- ра дана наукова проблема полягає у виборі між поточним та майбутнім доходом.

Якщо свої очікування акціонери пов'язують з поточним сукупним доходом, то в корпорації оптимальним буде такий розподіл прибутку, який спрямовуватиме більшу його части- ну на виплату дивідендів. Якщо очікування акціонерів є дов-

гостроковими, матиме місце політика реінвестування при- бутку для забезпечення наступних доходів.

Дослідження дивідендної політики дозволило виявити на- явність стану невиконання дивідендів у більшості промислових корпорацій України. Основними причинами такого явища є збитковість їх діяльності або накопичення величини нерозпо- діленого прибутку для самофінансування розвитку корпорації.

Серед досліджених корпорацій пивобезалкогольної про- мисловості, які розмістили свою звітність на сайті Держав- ної установи «Агентство з розвитку інфраструктури фондо- вого ринку України», лише в двох із них (ПАТ «Хмельницький обласний пивзавод» та ПАТ «Оболонь») здійснювалася епі- зодична виплата дивідендів за простими акціями.

Забезпечити дивідендний дохід власникам простих акцій корпорації можна лише в умовах прибутковості їх господар- ської діяльності. Показником прибутковості використання власних джерел фінансування є показник рентабельності власного капіталу та рентабельності статутного капіталу. За результатами дослідження даних видів рентабельності в корпораціях пивобезалкогольної промисловості можна зро- бити висновок про різну ефективність використання влас- ного капіталу. Так, найвищу ефективність діяльності демон- струють провідні виробники пива, яким належить основна частка на ринку пива, а саме ПАТ «Оболонь», ВАТ «Пи- во–безалкогольний комбінат «Славутич» та ПАТ «Сан ІнБев Україна». Однак і серед вказаних корпорацій лідируючі по- зиції тримають ПАТ «Оболонь» та ПАТ «Сан ІнБев Україна».

Порівняння величини виплачених дивідендів та структури власності корпорацій пивобезалкогольної промисловості, яка за своїм типом є мажоритарною, дозволяє виявити стій- ку політику нарахувань нульового дивіденду у більшості кор- пораций. І чим більш мажоритарною є структура власності, тим більш окресленою є політика нульового дивіденду, нез- важаючи на співвідношення між чистим прибутком на одну акцію та номінальною вартістю акції.

Практичне дослідження достовірності даного твердження на прикладі корпорацій пивобезалкогольної промисловості дозволяє зробити такі висновки: дивідендна політика біль- шості корпорацій є невизначеною, не виявлено чітких зако- номірностей, які б давали право на ідентифікацію того чи ін- шого її типу.

З метою виключення факту випадковості була розширена досліджувана статистична вибірка корпорацій, на основі яких розраховується індекс ПФТС. На сьогодні індекс ПФТС формується на основі темпів зростання вартості акцій 20 корпорацій, які входять до переліку корпорацій першого рів- ня лістингу. Для розрахунку були обрані не всі 20, а перша десятка найбільших корпорацій із найбільшими темпами зростання ринкової вартості акцій (корпорації, які за вимо- гами лістингу входять до котирувального списку 1 рівня).

За даними табл. 1 можна зробити висновки, що ринкова вартість акцій українських корпорацій не залежить від диві- дендної політики, прийнятої в корпорації, попри існування низ-

Таблиця 1. Рейтинг корпорацій за даними ПФТС

Рейтинг	Корпорація	Структура власності	Чистий прибуток в розрахунку на одну акцію, грн.	Дивіденди на одну акцію, грн.
Котирувальний список 1 рівня				
1	ПАТ «Алчевський металургійний комбінат»	Корпорація «Індустріальна Спілка Донбасу» – 96,13%	–0,03934	0
2	ПАТ «Азовсталь»	METINVEST B.V. – 74,09% Metinvest International S.A. – 21,55%	–0,04248	0
3	ПАТ «Центренерго»	Національна акціонерна компанія «Енергетична компанія України» – 78,29%	0,026	0
4	ПАТ «Укрсоцбанк»	ЗАТ «Ферротрейд Інтернешнл» – 69,15% УніКредит Банк Австрія АГ (UniCredit Bank Austria AG) – 26,26%	0,002	0,00068
5	ПАТ «Мотор Січ»	Богуслаєв В.О. – 14,98%	630,19	0

Складено за даними: <http://www.pfts.com/uk/ratings/>

ки теоретичних розробок про існування такої залежності. Все це є підтвердженням доказу про переважання на ринку цінних паперів акцій, орієнтованих на зростання ринкової вартості, і в меншій мірі на отримання дохідності у вигляді дивідендів.

Оптимальний розподіл прибутку дозволяє збалансувати інтереси всіх учасників корпорації: акціонерів, менеджменту, працівників. Інтереси менеджменту та працівників пов'язані з реінвестуванням прибутку, оскільки це дозволить забезпечити такі умови праці, які сприяють зростанню заробітної плати. Інтереси акціонерів полягають у формуванні такого іміджу підконтрольної їм власності, який сприятиме зростанню її ринкової вартості. Зростання ринкової вартості є результатом направленої дії комплексу факторів, серед яких основним з них є частка на ринку, ефективність діяльності, стан корпоративного управління тощо.

Основним джерелом виплати дивідендів за простими акціями є нерозподілений та чистий прибуток товариства. Дослідження практики використання даних джерел на підприємствах пивобезалкогольної промисловості дало можливість виявити використання нульової політики дивідендних виплат та обмеженість використання прибутку на ці цілі. Нерозподілений прибуток використовується, щонайперше, для покриття непередбачуваних збитків господарської діяльності поточного року. В таких умовах дивідендна політика корпорацій формується по залишковому принципу або використовується політика «нульового дивіденду». Така поведінка акціонерів є виправданою при умові мажоритарної структури власності і орієнтації на зростання ринкової вартості акцій.

З метою дослідження потенційних можливостей для виплати дивідендів на підприємствах пивобезалкогольної промисловості та формування оптимальних напрямів розподілу прибутку було розглянуто існуючу динаміку розподілу прибутку та запропонований оптимальний його варіант, який збалансує інтереси всіх учасників корпорації. Основними критеріями системи балансування були:

1) необхідність фінансування для забезпечення розширеного відтворення основних засобів;

2) формування резервного фонду в частині дотримання нормативних вимог Закону «Про акціонерні товариства»;

3) вся сума прибутку, який отримує корпорація після виконання вищезгаданих умов може бути направлена на виплату дивідендів.

Розрахунок необхідного фінансування для забезпечення розширеного відтворення основних засобів здійснювався виходячи з існуючих темпів оновлення основних засобів, які в пивобезалкогольній галузі становлять від 10 до 30% їхньої вартості. Дані пропорції були використані як граничні значення при визначенні величини відрахувань від чистого прибутку до фонду нерозподіленого прибутку для накопичення фінансових коштів на забезпечення розширеного відтворення основних засобів. Дані міркування лягли в основу розрахунку мінімального (при умові реінвестування чистого прибутку для забезпечення покриття витрат на розширене відтворення основних засобів в розмірі 10% вартості основних засобів) і максимального (в розмірі 30%) рівня дивідендів.

Інше використання чистого прибутку приймалося на нульовому рівні, оскільки досліджувані корпорації не емітували привілейованих акцій, а отже нарахувань дивідендів за привілейованими акціями не здійснювалося.

Фінансування потреб корпорації в поточному році здійснюється за рахунок нерозподіленого прибутку попередніх років та чистого прибутку поточного року. Нерозподілений прибуток не брався в розрахунок величини потенційної дивідендної політики, оскільки, як було зазначено вище, він покриває ризики господарської діяльності і накопичується для цілей забезпечення розширеного відтворення. Розрахунок потенціалу дивідендної політики проводився з використанням лише величини чистого прибутку поточного року. Із суми чистого прибутку відраховувалася величина прибутку, необхідна для формування резервного фонду та відрахування реінвестованого прибутку в розширене відновлення основних засобів.

Результати розрахунку оптимальних меж величини нарахованих дивідендів при заданих критеріях дозволили визначити максимально і мінімально можливі значення дивіденду, яке могло бути виплачено в корпорації для забезпечення інтересів всіх її учасників. Тому ставку дивіденду, яка задовольняє інтереси всіх учасників корпорації, можна назвати збалансованою.

Таблиця 2. Потенціал дивідендної політики корпорацій пивобезалкогольної промисловості

			Роки					
			2006	2007	2008	2009	2010	2011
ПАТ «Оболонь»	Потенційно можлива ставка дивідендів, %	максимальна	309.09	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
		мінімальна	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	Фактична ставка дивідендів, %		0.00	0.00	0.00	0.00	65,72	0.00
	Фактична дивідендна політика		епізодична					
	Потенційна дивідендна політика		залишкова					
	Характеристика потенціалу		нестійкість					
ПАТ «Сан ІнБев Україна»	Потенційно можлива ставка дивідендів, %	максимальна	72.25	170.51	0.00	160.51	10.75	0.00
		мінімальна	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	Фактична ставка дивідендів, %		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	Фактична дивідендна політика		нульового дивіденду					
	Потенційна дивідендна політика		залишкова					
	Характеристика потенціалу		нестійкість					
ПАТ «ПБК «Славутич»	Потенційно можлива ставка дивідендів, %	максимальна	0.00	261.85	0.00	9.19	0.01	13.48
		мінімальна	0.00	219.49	0.00	0.00	0.00	0.00
	Фактична ставка дивідендів, %		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	Фактична дивідендна політика		нульового дивіденду					
	Потенційна дивідендна політика		залишкова					
	Характеристика потенціалу		нестійкий					

Використання вищеприписаної методики оцінки відповідності дивідендної політики реальним умовам ефективності діяльності корпорації для ПАТ «Сан ІнБев Україна» дозволило зробити такі висновки:

1. Корпорація використовує політику «нульового дивіденду» для накопичення величини нерозподіленого прибутку. Накопичення прибутку відбувається на фоні зростання величини зносу основних засобів, що підтверджує тезу про можливість майбутнього використання нерозподіленого прибутку для оновлення основних засобів.

2. Розрахунки потенціальних можливостей для виплати дивідендів свідчать про наявність у корпорації частки чистого прибутку, яка може бути використана для задоволення інтересів акціонерів у частині дивідендних виплат. Виходячи із існуючої величини чистого прибутку, необхідності формування резервного фонду та реінвестування частини прибутку в відтворення основних засобів мінімальна величина дивідендів, які може виплатити корпорація на одну просту акцію за умови інвестування в розширене відтворення як 10%, так і 30% основних засобів становитиме в 2011 році –0%.

Дослідження існуючої та потенційно можливої дивідендної політики на прикладі провідних корпорацій України, яким сумарно належало в 2010 році 54% ринку пива в Україні, дозволило виявити наявність достатньої величини чистого прибутку, за рахунок якого власники можуть здійснити виплату дивідендів. Так, у ПАТ «Оболонь» при умові здійснення відрахувань в резервний фонд підприємства та реінвестування в розширене відтворення основних засобів, корпорація могла б забезпечити виплату дивідендів за рахунок залишкової частини чистого прибутку лише в 2006 році. В інші періоди досліджуваного періоду у корпорації не вистачало чистого прибутку для здійснення мінімальних нарахувань дивідендів. Фактична виплата дивідендів в 2010 році була здійснена за рахунок зменшення величини нерозподіленого прибутку.

Аналогічно є ситуація в ПАТ «Сан ІнБев Україна» та ПАТ «ПБК «Славутич». Так, найбільші можливості виплати дивідендів протягом періоду 2006–2011 років мало ПАТ «Сан ІнБев Україна». Демонструючи нестійку можливість до виплати дивідендів в умовах існуючої ефективності діяльності, ПАТ «Сан ІнБев Україна» може перейти від політики «нульового» дивіденду до використання залишкової політики. Перехід на використання даної політики буде ознакою зростання якості корпоративного управління.

Виходячи з проведеного аналітичного дослідження було ідентифіковано існуючу дивідендну політику провідних корпорацій пивобезалкогольної галузі та визначені потенційні можливості застосування таких видів дивідендної політики, яка відповідає інтересам акціонерів та економічним можливостям корпорації (табл. 2).

Природно, що в умовах значної залежності ефективності діяльності корпорацій від ризиків зовнішнього середовища, більша частина яких носить непередбачуваний та невизначений характер, корпорації використовують можливе джерело виплати дивідендів (прибуток) як резерв покриття майбутніх збитків. Іншою причиною обмеженості виплати дивідендів є мажоритарний характер власності більшості провідних корпорацій України. В умовах повного контролю зі сторони одного власника його політика розвитку корпорації буде визначальною при прийнятті адекватної дивідендної політики.

Висновки

Проведене дослідження дозволяє зробити наступні висновки:

- 1) величина виплачених дивідендів не є основним мотивуючим фактором для придбання акцій національних корпорацій;
- 2) акціонери, придбаваючи акції, очікують зростання їх ринкової вартості;

3) політика виплати дивідендів не залежить від структури власності, а є похідною від стану технічного оновлення виробництва, величини чистого прибутку та психології акціонерів (очікувань інвестора в момент придбання акцій корпорації);

4) на сьогодні переважаюча більшість корпорацій пивоварної безалкогольної промисловості застосовують нульову дивідендну політику, виходячи із результатів господарської діяльності та політики інвестиційного розвитку корпорації. Оцінка потенціалу дивідендної політики провідних корпорацій пивоварної безалкогольної галузі при умові розширеного відтворення основних засобів та виконання необхідних нормативних вимог щодо розподілу чистого прибутку дозволила виявити можливості дивідендної політики та охарактеризувати стійкість існуючого потенціалу. Так, виходячи з фінансових можливостей корпорацій їх потенційною дивідендною політикою може бути залишкова політика нарахування дивідендів.

Список використаних джерел

1. Приймак І.І. Дивідендна політика як стратегія підприємства у сфері розподілу прибутку. Електронний ресурс / Приймак І.І., Байда-

ла М.М. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/aprer/2010_6_1/18.pdf

2. Салига К. Дивідендна політика підприємства як напрям покращення його інвестиційної привабливості / Салига К., Стринадко А. // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 8. Ч. 2. – С. 59–61.

3. Сисой Ю.В. Формування дивідендної політики сучасних підприємств: зарубіжний досвід та вітчизняні особливості. Електрон. ресурс / Сисой Ю.В. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2011_1/tom1/368.pdf

4. Сисой Ю.В. Формування дивідендної політики сучасних підприємств: зарубіжний досвід та вітчизняні особливості. Електрон. ресурс / Сисой Ю.В. // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2011_1/tom1/368.pdf

5. Стельмах М. Дивідендна політика: зарубіжний корпоративний досвід і українські реалії / Стельмах М. // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 7. – С. 202–206.

6. Харченко Н.В. Аналіз практики дивідендних виплат / Харченко Н.В. // Вісник Полтавської державної аграрної академії. Економіка. – 2012. – №1 – С. 149–152.

Н.В. ОВСІЄНКО,
аспірант, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Узагальнена модель реалізації маркетингової стратегії на молокопереробному підприємстві

Вивчається питання узагальненої моделі реалізації маркетингової стратегії на молокопереробному підприємстві. За допомогою логістичної кривої співвідносяться витрати на мерчандайзинг з отриманими результатами. Розглянемо функцію збуту в залежності від маркетингових витрат $z(m)$. Причому введемо поняття граничного рівня збуту $Z_{\max}$, який залежить не тільки від потужності виробництва, а й від попиту на товар, який, у свою чергу, залежить від маркетингової оптимальної стратегії. Знаходимо графічно області еластичності функції попиту.

Ключові слова: узагальнена модель реалізації маркетингової стратегії, логістична крива, граничний рівень збуту, крива попиту, крива збереження попиту, графічно області еластичності функції.

Изучается вопрос обобщенной модели реализации маркетинговой стратегии на молокоперерабатывающем предприятии. С помощью логистической кривой соотносятся расходы на мерчандайзинг с полученными результатами. Рассмотрим функцию сбыта в зависимости от маркетинговых затрат $z(m)$. Причем введем понятие предельного уровня сбыта, который зависит не только от мощности производства, но и от спроса на товар $Z_{\max}$, который, в свою очередь, зависит от марке-

тинговой оптимальной стратегии. Находим графически области эластичности функции спроса.

Ключевые слова: обобщенная модель реализации маркетинговой стратегии, логистическая кривая, предельный уровень сбыта, кривая спроса, кривая сохранения спроса, графически области эластичности функции.

We study the question of a generalized model of a marketing strategy for the milk business. Using logistic curve correlated costs merchandising results obtained. Consider the function of sales based on marketing expenses $z(m)$. Moreover, we introduce the concept of threshold level of sales, which depends not only on production capacity $Z_{\max}$ but also on the demand for goods, which in turn depends on the optimal marketing strategy. Find graphically region elasticity demand function.

Keywords: generalized model of marketing strategy, logistic curve, the maximum level of sales, the demand curve, curve preservation demand elasticity functions graphically region.

Постановка проблеми. Маркетинг – це здебільшого дорогий захід. За збір інформації, просування товарів часто необхідно платити дуже великі гроші. Тому треба завжди дот-

римуватися золоті середини у витратах на маркетинг і відповідно в його обсягах. Зазвичай витрати на маркетинг, включаючи витрати на рекламу, становлять 5–10% від загального обороту. Занадто мало витрат на маркетинг – відсутність інформації, як наслідок, серйозні помилки і зниження оборотів. Надто великі витрати на маркетинг – не вистачить рентабельності для окупності. Вартість здобування інформації не повинна перевищувати цінність самої інформації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретико-методологічні аспекти реалізації маркетингових стратегій розкрито в роботах І. Ансоффа, М. Портера, Ф. Котлера, А.Ф. Павленко, Н.В. Куденко, В.Г. Герасимчука, Ю.І. Черняка, Е.А. Хруцького.

Мета статті – вивчити питання узагальненої моделі реалізації маркетингової стратегії на молокопереробному підприємстві. Знайти графічно області еластичності функції попиту.

Виклад основного матеріалу. Розвиток багатьох економічних процесів описується так званою логістичною кривою [1]. Логістичну криву називають s-кривою, бо вона нагадує букву S (рис. 1). Її досліджував Річард Фостер (президент компанії «МакКінсі», США). За допомогою цієї кривої

співвідносяться зусилля, що витрачаються на розвиток певної технології (наприклад, по фінансових або інших ресурсах), з отриманими результатами (вимірюються найбільш значимі параметри: швидкість, опір, розмір і так далі) [2].

Потім відбувається випереджаюче збільшення результату в порівнянні з витратами (відрізок [в, с], причому цей відрізок вміщує точку перегину), а потім уповільнення віддачі (відрізок [с, д]).

Відмітимо, що така сама поведінка як і для функції попиту від витрат на мерчандайзинг притаманна стратегії діяльності підприємства на різних етапах життєвого циклу товару [3, с. 154] (табл. 1).

Віддача інвестицій залежить від багатьох чинників, зокрема від технічного потенціалу нововведення. Рано чи пізно відбувається вичерпання цього потенціалу і зменшення віддачі. Поліпшення параметрів технологій має певні технологічні межі, які виявляються в процесі розвитку технології в часі, а також в поведінці технічних характеристик залежно від витрат на її вдосконалення [4].

Логістична крива характеризує стадію зростання (growth), стадію нерівномірного зростання (його прискорення і упо-

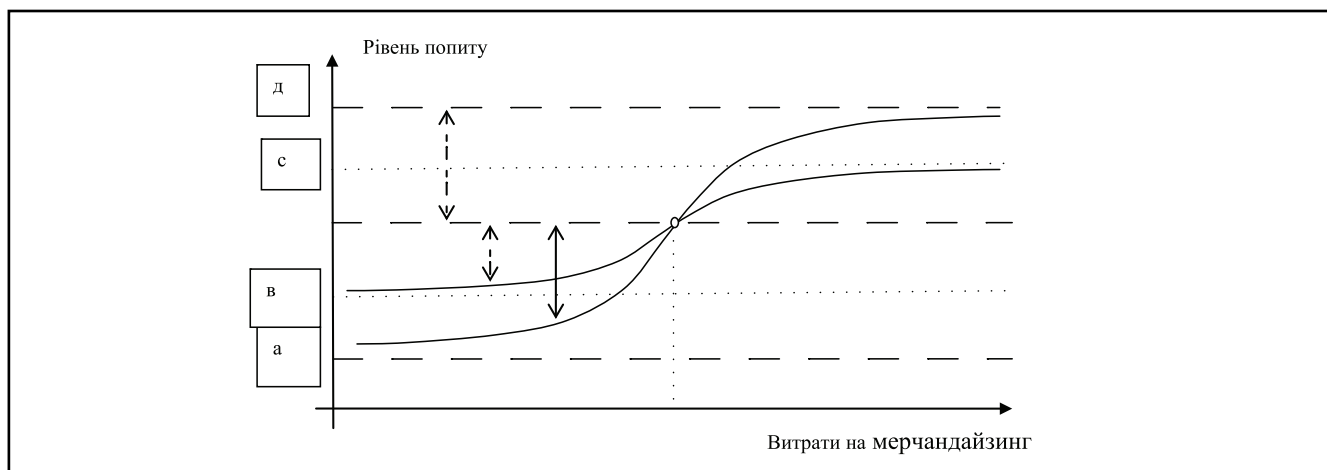


Рисунок 1. Функція попиту в залежності від витрат на мерчандайзинг

Таблиця 1. Стратегії діяльності підприємства на різних етапах життєвого циклу товару

Стратегії	Етап життєвого циклу товару			
	впровадження	зростання	зрілість	насичення та спад
Стратегія підприємства	Завоювання лідерства за показником товару	Завоювання лідерства за показником частки ринку	Максимізація поточного прибутку	Забезпечення виживання
Стратегія маркетингу	Проникнення на ринок	Розвиток ринку	Захист своєї частки ринку	Перехід на нові ринки
Стратегія комунікацій	Привертання уваги споживачів до товару, розроблення заходів просування товарів на ринок через посередників	Залучення споживачів поліпшенням якості, упаковки товарів	Активне просування товарів, звертання уваги споживачів на окремі оригінальні атрибути товарів	Просування товарів через посередників
Стратегія рекламування	Створення поінформованості про товар та підприємство	Створення пріоритетності даної марки	Створення прихильності до даної марки, яка має максимальний попит	Створення поінформованості про розпродаж за зниженими цінами
Стратегія витрат на рекламу	Значні витрати за інтенсивного маркетингу, мінімальні – за пасивного	Зростання загальних витрат на товаропросування	Зниження загальних витрат на товаропросування	Згортання витрат

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

вильнення). Це середня позиція між стадією зародження, виникнення (emergence) явища і стадією його зрілості (maturity). Завершуюча стадія – стадія згасання (die down або die out). Перехідний процес, властивий інноваційним і кризовим явищам, має початковий, середній і кінцевий стан.

Використання методу S-образних кривих [1] дозволяє на ранніх стадіях скорегувати величину маркетингового бюджету, що дає можливість більш економно і ефективно витрачати кошти підприємства. Суть методу полягає в тому, що попит на продукцію фірми є функцією від її маркетингових витрат. Відомо, що залежність попиту від маркетингових витрат має нелінійний характер, проходить через послідовну зміну фаз повільного і швидкого росту і обмежується розмірами максимально доступного потенціалу ринку, тобто описується S-образною кривою. Наявність нелінійності та межі насичення пов'язано з дією цілого ряду факторів росту і обмежень, специфічних для кожного продукту, ринку і засобів стимулювання продажів.

Оцінка відповідного рівня маркетингових витрат представляється одним з головних завдань будь-якої фірми. Щоб оцінити розміри економічно досяжного рівня попиту і відповідні межі ефективності маркетингового бюджету, фірма повинна представляти функцію попиту свого виробу. Якщо ринок добре вивчений, необхідні для побудови кривої попиту дані можуть бути отримані з маркетингових досліджень, а завдання оптимізації зводиться до графічних розрахунків. На нових ринках отримати вичерпну інформацію вдається не завжди. У такій ситуації необхідно застосування математичних моделей, що дозволяють на якісному рівні відобразити характер залежності попиту від маркетингових витрат. Зауважимо, що стимулювання продажів у великих обсягах не представляється доцільним, оскільки воно знижує як маржинальний прибуток, так і саму рентабельність маркетингових витрат.

У табл. 2 приведені витрати молокопереробних підприємств однорідної групи на політику маркетинг міксу по кожному з елементів стратегічного маркетингу.

Розглянемо функцію збуту в залежності від маркетингових витрат $z(m)$. Причому введемо поняття граничного рівня збуту z_{max} , який залежить не тільки від потужності виробництва, а і від попиту на товар, який, в свою чергу, залежить від маркетингової оптимальної стратегії.

Також початкове значення збуту позначимо через $z(0) = z_0$, що означає збут без маркетингових зусиль, тобто реалізація товару сама собою спонтанно без стратегічного маркетингу.

Розглянемо відносне відхилення граничного рівня збуту z_{max} від функції збуту, помноженого на коефіцієнт відношення потенційної частки ринку до реальної її частки. Такий добуток буде означати відносну зміну швидкості функції збуту,

$$\text{що має вигляд: } \frac{z'(m)}{z(m)}.$$

Отже, запишемо основне рівняння, якому задовольняє функція збуту в залежності від маркетингових витрат:

$$\left(\frac{z_{max} - z}{z_{max}} \right) \cdot \frac{K_{pot}}{K_{real}} = \frac{z'(m)}{z(m)}, z(0) = z_0 \quad (1)$$

Рівняння (1) називається диференціальним рівнянням першого порядку (похідна першого степеня) з початковою умовою (початкове значення збуту). Перепишемо його у вигляді:

$$\left(1 - \frac{z}{z_{max}} \right) \cdot \frac{K_{pot}}{K_{real}} = \frac{z'(m)}{z(m)}, z(0) = z_0, \quad 0 < \frac{z}{z_{max}} < 1. \quad (2)$$

або

$$z'(m) \cdot \frac{K_{real}}{K_{pot}} = z(m) - \frac{z^2(m)}{z_{max}}, z(0) = z_0, \quad (3)$$

Поділивши на $\frac{K_{pot}}{K_{real}}$, маємо:

$$z'(m) - \frac{K_{pot}}{K_{real}} \cdot z(m) = -\frac{K_{pot}}{K_{real}} \cdot \frac{z(m)^2}{z_{max}}, z(0) = z_0, \quad (4)$$

Поділимо обидві частини рівняння (3) на $z^2(m) \neq 0$:

$$z(m)^{-2} \cdot z'(m) - \frac{K_{pot}}{K_{real}} \cdot \frac{1}{z(m)} = -\frac{K_{pot}}{K_{real}} \cdot \frac{1}{z_{max}}, z(0) = z_0, \quad (5)$$

Домножимо ліву і праву частини на $[-1]$:

$$-z(m)^{-2} \cdot z'(m) + \frac{K_{pot}}{K_{real}} \cdot \frac{1}{z(m)} = \frac{K_{pot}}{K_{real}} \cdot \frac{1}{z_{max}}, z(0) = z_0, \quad (6)$$

Зробимо заміну:

Таблиця 2. Порівняльні дані витрат на різні стратегії маркетингу та дані прибутку за 2010–2011 роки для підприємств однорідної групи

Підприємство	Рік	Товар, тис. грн.	Ціна, тис. грн.	Місце, тис. грн.	Просування, тис. грн.	Персонал, тис. грн.	Прибуток, тис. грн.
П1	2010	256,54	134,34	56,45	234,56	135,65	11345,48
	2011	232,57	237,58	145,78	245,23	166,45	11456,35
П2	2010	224,01	176,45	78,03	185,68	121,90	11676,45
	2011	243,97	183,53	95,34	191,21	112,02	11546,03
П3	2010	287,04	198,3	106,04	205,67	168,06	11535,67
	2011	256,04	98,05	94,23	156,12	104,56	11326,89
П4	2010	134,56	103,90	101,45	116,65	94,23	11007,08
	2011	132,78	96,05	86,34	94,45	81, 21	10946,23

$$z^{-1}(m) = t, \quad -z^{-2}(m) \cdot z(m)' = t', \quad (7)$$

маємо:

$$t' + \frac{K_{pot}}{K_{real}} \cdot t = \frac{K_{pot}}{K_{real}} \cdot \frac{1}{z_M}. \quad (8)$$

Знаходимо загальний розв'язок лінійного диференціального рівняння (8):

$$t = \int \frac{K_{pot}}{K_{real}} \cdot e^{\frac{K_{pot}}{K_{real}} \cdot m} dm \cdot \left(\int \frac{K_{pot}}{K_{real}} \cdot \frac{1}{z_M} e^{\frac{K_{pot}}{K_{real}} \cdot m} dm + C \right) =$$

$$= -e^{\frac{K_{pot}}{K_{real}} \cdot m} \cdot \left(-\frac{1}{z_M} \cdot e^{\frac{K_{pot}}{K_{real}} \cdot m} + C \right) = \frac{1}{z_M} - C \cdot e^{\frac{K_{pot}}{K_{real}} \cdot m},$$

Отже, загальний розв'язок має вигляд:

$$t = \frac{1}{z_M} - C \cdot e^{\frac{K_{pot}}{K_{real}} \cdot m}, \quad (9)$$

Підставляємо обрану заміну (7) в (9), маємо:

$$\frac{1}{z(m)} = \frac{1}{z_M} - C \cdot e^{\frac{K_{pot}}{K_{real}} \cdot m}, \quad z(0) = z_0 \quad (10)$$

Із початкової умови, знаходимо константу C:

$$C = -\frac{1}{z_0} + \frac{1}{z_M} = -\frac{z_M - z_0}{z_0 \cdot z_M} \quad (11)$$

Підставляючи значення константи (11) у загальний розв'язок (9) рівняння (8), маємо:

$$\frac{1}{z(m)} = \frac{1}{z_M} + \frac{z_M - z_0}{z_0 \cdot z_M} \cdot e^{\frac{K_{pot}}{K_{real}} \cdot m}. \quad (12)$$

Таким чином, одержали частинний розв'язок диференціального рівняння (8) у вигляді:

$$z = \frac{z_M}{1 + k \cdot e^{\frac{K_{pot}}{K_{real}} \cdot m}}, \quad k = \frac{z_M - z_0}{z_0}. \quad (13)$$

Функція (13), що одержана як розв'язок диференціального рівняння для функції збуту, зображена на рис. 2. Заштрихована область $z_M - z(m)$ являється областю того обсягу збуту, який міг би бути, якби маркетингові стратегії були ефективними.

Як відомо, зміна ціни продукту або послуги тягне за собою зміну обсягу продажів. При цьому по кожному окремому товару ця залежність може бути різною. Для її оцінки використовується коефіцієнт еластичності попиту за ціною (E), який показує, наскільки відсотків зміниться обсяг продажу (q) при зміні ціни (p) на 1% (значок «Д» означає абсолютну зміну):

$$E = \left(\frac{\Delta q}{q} \right) / \left(\frac{\Delta p}{p} \right).$$

Залежність обсягу попиту від ціни відображає крива попиту. Нахил між будь-якими двома точками на ній і визначає еластичність попиту при даному рівні цін. Знаючи форму такої кривої, можна розрахувати ціни, при яких досягається максимум виручки і прибутку.

Крива збереження рівня прибутку – простий, але досить потужний інструмент для узагальнення й оцінки динаміки подальшого прибутку після зміни ціни. Можна розглянути взаємне розташування кривої попиту і кривої збереження прибутку.

Якщо попит більш еластичний, то зниження ціни по відношенню до базового рівня збільшує прибуток (точка зміщується вище кривої збереження прибутку, що означає прибутковість), і навпаки, підвищення ціни веде до зниження прибутку (рис. 3).

Якщо ж попит менш еластичний, то підвищення ціни по відношенню до базового рівня збільшує прибуток (точка зміщується правіше кривої збереження прибутку, що означає прибутковість), а пониження ціни знижує прибуток.

Хоча далеко не всі маркетингологи знають вигляд кривої попиту на товар, але багато з них можуть оцінити, як змінюється обсяг продажів, що дає їм можливість впевнено приймати рішення про зміну ціни. При цьому для побудови кривої збереження прибутку і оцінки необхідної зміни обсягу про-

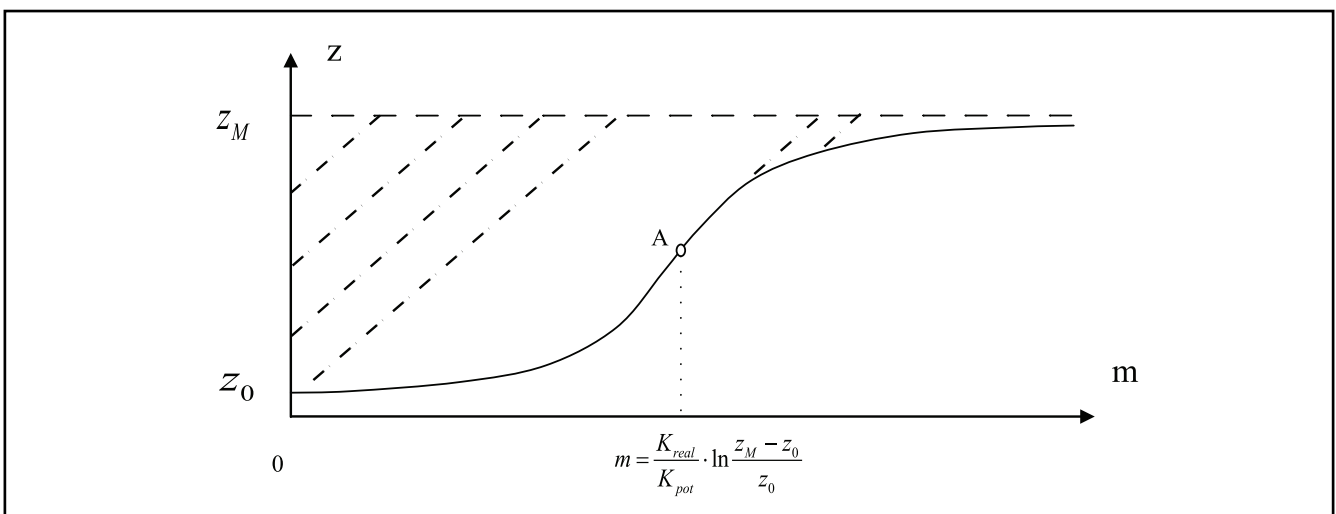


Рисунок 2. Функція збуту $z(m)$

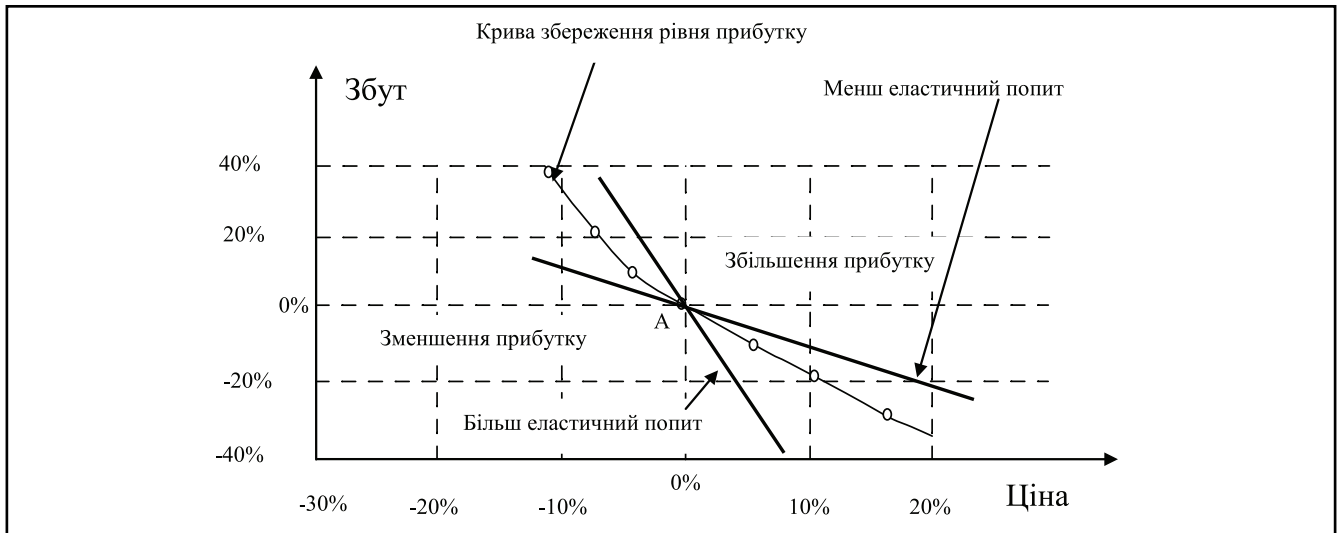


Рисунок 3. Взаємне розташування кривої попиту і кривої збереження прибутку

дажів використовуються тільки дані управлінського обліку про структуру витрат компанії.

Отже, розглянутий нами метод дозволяє оцінити наслідки зміни ціни на продукт і може бути використаний в практичному ціноутворенні.

Відомо, що еластичність збуту за маркетинговими витратами знаходиться за формулою:

$$k_{elast} = \frac{m \cdot z'(m)}{z(m)}. \quad (14)$$

Знаходимо першу похідну від функції збуту:

$$z'(m) = -\frac{z_M}{\left(1 + k \cdot e^{\frac{K_{pot} \cdot m}{K_{real}}}\right)^2} \cdot \left(-\frac{K_{pot}}{K_{real}} \cdot k \cdot e^{\frac{K_{pot} \cdot m}{K_{real}}}\right) = \frac{K_{pot}}{K_{real}} \cdot k \cdot z_M \cdot \frac{1}{e^{\frac{K_{pot} \cdot m}{K_{real}}} \left(1 + k \cdot e^{\frac{K_{pot} \cdot m}{K_{real}}}\right)^2}. \quad (15)$$

Знаходимо еластичність функції збуту:

$$k_{elast} = \frac{m \cdot z'(m)}{z(m)} =$$

$$= \frac{K_{pot}}{K_{real}} \cdot k \cdot z_M \cdot \frac{1}{e^{\frac{K_{pot} \cdot m}{K_{real}}} \left(1 + k \cdot e^{\frac{K_{pot} \cdot m}{K_{real}}}\right)^2} \cdot m \cdot \frac{1 + k \cdot e^{\frac{K_{pot} \cdot m}{K_{real}}}}{z_M}, \quad (16)$$

Після скорочення маємо:

$$k_{elast} = \frac{\frac{K_{pot}}{K_{real}} \cdot k \cdot m}{e^{\frac{K_{pot} \cdot m}{K_{real}}} \left(1 + k \cdot e^{\frac{K_{pot} \cdot m}{K_{real}}}\right)}, \quad k = \frac{z_M - z_0}{z_0}. \quad (17)$$

Для того щоб знайти межі еластичності для функції збуту, потрібно розв'язати нерівність $|k_{elast}| > 1$, маємо нерівність для знаходження меж еластичності функції збуту:

$$\left(\frac{K_{pot}}{K_{real}} \cdot m - 1\right) > \frac{1}{k} e^{\frac{K_{pot} \cdot m}{K_{real}}}, \quad k = \frac{z_M - z_0}{z_0} \quad (18)$$

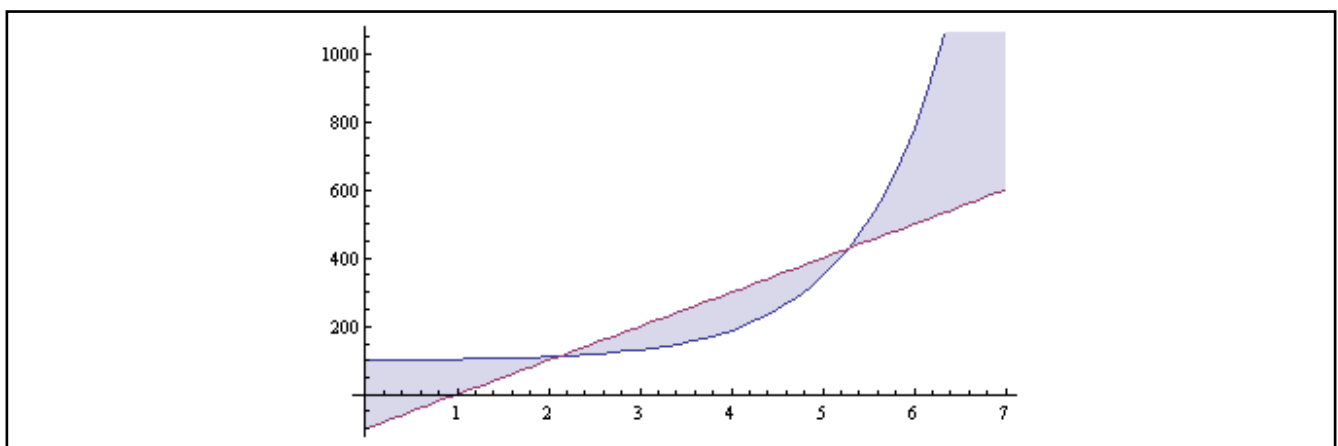


Рисунок 4. Знаходження графічно області еластичності функції попиту

Ця нерівність розв'язується чисельно. В результаті її розв'язку знаходиться межі еластичності (за Ф. Котлером [2]), тобто той інтервал, в якому мають знаходитися маркетингові витрати підприємства за умови ефективного збуту продукції.

Виберемо область, де пряма знаходиться вище експоненціальної функції. Ця область і буде областю еластичності функції збуту (рис. 4).

Таким чином, по мірі того як фірма розробляє свій цільовий ринок, вона повинна прогнозувати короткостроковий і довгостроковий збут своєї продукції і послуг на цьому ринку.

Потенційний збут показує, який обсяг конкретного товару або послуги фірма збирається реалізувати певній групі споживачів протягом певного періоду часу при певній маркетинговій програмі. Етапи прогнозування збуту можуть бути такими:

1. Спочатку компанія мусить зробити прогноз по галузі, оскільки він безпосередньо впливає на реалізацію продукції.

2. Потім потенційний збут визначається для фірми за допомогою верхньої межі продажів, заснованої на можливостях в області виробництва і маркетингу.

3. Після цього в прогнозі збуту деталізується реальний рівень продажів. Прогноз ґрунтується на очікуваному стані зовнішнього середовища і функціонування фірми.

4. В очікуваному зовнішньому середовищі описуються демографічні фактори, економічні умови, стан конкуренції, збут в минулому році та інші змінні.

5. Після аналізу очікуваного функціонування фірми виконується безпосередньо прогноз продажів.

Висновки

Отже, представлена узагальнена модель реалізації маркетингової стратегії на молокопереробному підприємстві, що включає в собі побудову логістичної функції збуту за маркетинговими витратами та знаходження інтервалу еластичності цієї функції, що дає можливість дослідження маркетингових стратегій підприємства виробника. Проведення маркетингових стратегічних досліджень вимагає значних фінансових витрат, тому проблема їх раціоналізації для більшості виробників молочної продукції являється актуальною.

Список використаних джерел

1. Войчак А.В. Маркетинговий менеджмент: Підручник. – К.: КНЕУ. 1998. – 268 с.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер.с англ. / Общ. ред. и вступ. ст. Е.М. Пеньковой. – М.: Прогресс, 1990. – 736 с.
3. Мак Дональд М. Стратегическое планирование маркетинга. – Питер, 2000. – 276 с.
4. Хруцкий Е.А. Экономико-математические методы в планировании материально-технического снабжения. – М.: Экономика, 1976. – 143 с.

І.М. РІЖОК,
аспірант кафедри менеджменту в будівництві, Київський національний університет будівництва і архітектури

Проблеми оцінки ймовірності банкрутства в контексті засад антикризового управління діяльністю будівельного підприємства

Стаття присвячена аналізу науково-теоретичних досліджень та розробці основних складових політики подолання системної кризи будівельними підприємствами України. Результати проведеного аналізу спираються на системний підхід, суть якого полягає в розгляді всіх явищ і процесів діяльності підприємств у системному зв'язку з урахуванням впливу окремих елементів на підприємство як системи в цілому.

Ключові слова: антикризове управління, будівельне підприємство, інвестиційна привабливість проектів.

Статья посвящена анализу научно-теоретических исследований и разработке основных составляющих политики преодоления системного кризиса строительными предприятиями Украины. Результаты проведенного анализа опираются на системный подход, суть которого заключается в рассмотрении всех явлений и процессов

деятельности предприятий в системной связи с учетом влияния отдельных элементов на предприятие как системы в целом.

Ключевые слова: антикризисное управление, строительное предприятие, инвестиционная привлекательность проектов.

The article analyzes the scientific and theoretical research and development of major components of the system to overcome the crisis construction companies in Ukraine. Results of the analysis based on a systematic approach, the essence of which is to consider all phenomena and processes of enterprises in the system of communication, taking into account the impact of individual elements of the enterprise as a whole system.

Keywords: crisis management, construction companies, investment attraction projects.

Постановка проблеми. Складний процес становлення ринкової моделі господарювання України зумовлює необхідність побудови нового рівня ефективного функціонування вітчизняних будівельних підприємств. Виступаючи найважливішою складовою частиною суспільного виробництва, нині будівельний комплекс переживає кризу. Причиною останнього є як зовнішні, макроекономічні фактори, так і внутрішні причини. Непередбачуваний розвиток політичних та економічних подій у державі обумовлює актуальність пошуку будівельними підприємствами шляхів підвищення ефективності своєї діяльності та подальшого розвитку. В цьому сенсі заслуговує пильної уваги питання невідкладного вироблення антикризової стратегії розвитку, спрямованої на забезпечення глибоких якісних зрушень у системі фінансово-економічних відносин в даному секторі економіки.

Формування нових економічних відносин неможливе без активізації інвестиційних процесів і поліпшення якості управління інвестиційними проектами як на рівні підприємств, так і на регіональному рівні. Інвестиційна привабливість певних проектів з урахуванням політичних, соціально-економічних, екологічних факторів на сучасному етапі розвитку України є досить актуальною, особливо в умовах ліміту використання інвестиційних ресурсів. Підвищення дієвості та ефективності реалізації капіталовкладень потребує аналітичної оцінки ключових категорій методологічної бази. Традиційно сформовані та запозичені теорії оцінки інвестиційних проектів не зовсім відповідають реальним умовам учасників інвестиційного процесу. Саме тому методи економічного аналізу ефективності інвестиційних проектів вимагають сьогодні комплексного інноваційного підходу та врахування і попередження ступенів ризикованості.

Інвестиційний проект доцільно розуміти як спеціалізований комплекс організаційно-правових, фінансово-економічних, конструктивно-калькуляційних та техніко-технологічних засобів, який забезпечить оптимальний механізм

стратегічного розвитку суб'єкта інвестиційної діяльності з урахуванням часових та ресурсних обмежень.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. А.П. Дука, щоб якнайповніше охопити багатофункціональність поняття «проект», визначає інвестиційний проект у двох аспектах: як документ (спеціально підготовлена документація, що містить максимально повне описання і обґрунтування усіх особливостей майбутнього інвестування), і як конкретні дії інвестора щодо реалізації своїх інвестиційних намірів (комплекс заходів, що здійснюються інвестором з метою реалізації свого плану нарощування капіталу, при цьому дії інвестора мають бути оптимальними для досягнення цілей за обмежених часових, фінансових та інших ресурсів) [1].

У своїх дослідженнях І. Усова та О. Гончаренко зазначають, що рівень результативності проекту в більшій мірі залежить від організації його практичної реалізації, яка має враховувати оптимізацію термінів проведення певних робіт відповідно до наявних фінансових ресурсів і умов їх ефективного використання. Автори розглядають методи оцінки ефективності інвестиційних проектів як інструменти, що забезпечують інвесторів, замовників та інших осіб інформацією, потрібною для прийняття управлінських рішень [3].

Виклад основного матеріалу. В напрямі дослідження загальних показників, що виступатимуть як критерії економічної ефективності інвестиційних проектів, можна виділити такі як: абсолютні, відносні, статичні, динамічні та часові (див. рис.).

І. Біяньська розглядає методи оцінки ефективності інвестиційних проектів за багатьма критеріями, серед яких варто виділити детерміновані моделі, імовірнісні моделі, статичні моделі, динамічні моделі за фактором часу, за параметрами результату (відсотки, грошові одиниці, безрозмірні параметри, період часу, параметри ризику) [3].

Таким чином, в основі оцінки ефективності інвестиційних проектів лежить система показників, які порівнюють отриманий ефект від реалізації проекту з його інвестиційними



Основні показники оцінки ефективності інвестицій

Основні показники оцінки ефективності інвестиційних проектів

Формула	Показники
$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{P_n}{(1+r)^n} - IC$	P_n – прогнозування доходів за роками; r – дисконтна ставка; t – час приведення; n – загальна кількість періодів; IC – величина вихідних інвестицій. I_t – сума інвестицій (витрати) в певному періоді; RN – середньорічний прибуток; RY – залишкова чи ліквідаційна вартість
$PI = \sum \frac{P_n}{(1+r)^n} \div IC$	
$NPV_{IRR} \sum_{t=0}^n \frac{P_n}{(1+IRR)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{I_t}{(1+IRR)^t} = 0$	
$PP = \sum_{t=1}^n P^t > IC$	
$ARR = \frac{RN}{1/2 (IC - RY)}$	

витратами. Тому виникає необхідність розгляду основних показників системи оцінювання інвестицій (див. табл.).

Метод розрахунку чистої теперішньої вартості (NPV) ґрунтується на порівнянні величин вихідних інвестицій із загальною сумою дисконтованих грошових надходжень, які генеруються величиною вихідних інвестицій протягом прогнозованого терміну. Якщо отриманий результат матиме вигляд $NPV > 0$, то проект варто прийняти. Якщо $NPV < 0$, то варто відхилити і коли $NPV = 0$, то проект не прибутковий і не збитковий. Метод обчислення індексу рентабельності (PI) зручний при виборі одного проекту з кількох альтернативних. У випадку $PI > 1$ проект слід прийняти, якщо $PI < 1$ – відхилити і якщо $PI = 1$, то проект не прибутковий і не збитковий. Внутрішня норма дохідності (IRR) визначає максимально допустиму ставку дисконтування, при якій можна реалізовувати інвестиційний проект ($IRR = r$ якщо $NPV = f(r) = 0$). Внутрішня норма дохідності прирівнюється до середньозваженої вартості капіталу (WACC), якщо $IRR > WACC$ – проект варто прийняти, якщо $IRR < WACC$ – варто відхилити, а коли $IRR = WACC$ – проект не прибутковий і не збитковий. Метод визначення строку окупності інвестицій (PP) визначає кількість базових періодів, за які вихідні інвестиції будуть повністю поверненні за рахунок генеруючи проектом припливів коштів. Досить простим є алгоритм розрахунку коефіцієнта ефективності інвестицій (ARR), що визначає поширення та застосування цього показника на практиці [4].

Отже, існує багато методів, критеріїв, показників та підходів до оцінки інвестиційних планів та задумів, проте їх застосування пов'язане з індивідуальними особливостями і специфікою реалізації окремого інвестиційного проекту. Визначити універсальну методику обчислення економічної ефективності інвестиційних проектів практично не можливо. Тому пропонуємо використовувати загальний підхід до ранжування інвестиційних проектів за пріоритетністю (RIPP) з

урахуванням таких комплексних показників, як термін окупності інвестиційного проекту (PP), спеціалізована модель чистої теперішньої вартості (M_{NPVx}), спеціалізована модель індексу дохідності (M_{PIx}), спеціалізована модель внутрішньої ставки дохідності (M_{IRRx}), а також значущі коефіцієнти, які визначаються на основі експертних досліджень (k_0, k_1, k_2). Запропонована формула матиме такий вигляд:

$$RIPP = \sum_{t=1}^{PP} (k_0 M_{NPVx} + k_1 M_{PIx} + k_2 M_{IRRx})$$

Хронологію розвитку кризи в діяльності підприємства можна коротко охарактеризувати наступним чином: первинний (зовнішній) прояв кризи – зростаюча тенденція збільшення поточних витрат та зменшення розміру прибутку; далі – істотне погіршення всіх техніко-економічних показників діяльності; про подальше поглиблення кризи свідчить втрата власного капіталу; і, як наслідок, – стан повної неплатоспроможності, що несе в собі загрозу припинення діяльності підприємства, та його банкрутства.

Кризовий стан переважної кількості будівельних підприємств України обумовлює актуальність розробки напрямів політики подолання кризових явищ. Загалом, численні дослідження в галузі антикризового менеджменту оперують такими поняттями:

– антикризове управління представляє собою частину загальної фінансової стратегії підприємства, що полягає в розробці системи засобів попереджувальної діагностики погрози банкрутства й залучення механізмів фінансового оздоровлення підприємства, які забезпечують його вихід із кризового положення;

– антикризове управління – це складова частина, прийоми, методи й інструменти загального менеджменту на підприємстві, орієнтовані на забезпечення його стабільного успішного господарювання, запобігання можливих ускладнень його діяльності;

– антикризове управління – це система управлінських заходів і рішень із діагностики, попередження, нейтралізації й подолання кризових явищ та їх причин на всіх рівнях економіки.

Важливо не ототожнювати антикризове управління підприємством та поточне (звичайне) управління ним. Різниця між ними полягає в тому, що поточне управління сконцентоване на управлінні розвитком та застосуванні механізмів недопущення кризи, а от того, що методи антикризового управління фокусують весь спектр зусиль безпосередньо на виживанні в короткостроковій перспективі, пошуку шляхів виходу з кризової ситуації.

Заслуговує на увагу точка зору про доцільність проведення антикризового управління, що пропонується фахівцями з менеджменту з Великої Британії: «...Антикризове управління повинне бути диференційованим, тобто не варто витрачати кошти на порятунок від краху неефективних функціонуючих компаній... Дане управління доцільне тільки на підприємствах, банкрутство яких має негативні суспільні наслідки. На інших підприємствах антикризове управління лише обтяжить їх власників додатковими витратами, продовжить неефективне використання ресурсів, що призведе до агонії підприємства» [2].

Найбільш точно визначення досліджуваного економічного явища можна сформулювати наступним чином: антикризове управління представляє собою спеціальне, постійно організоване управління, націлене на найбільш оперативне виявлення ознак кризи й створення відповідних умов для її своєчасного подолання з метою поновлення життєздатності окремого підприємства, недопущення його банкрутства.

Для вітчизняних підприємств будівельного комплексу життєво необхідно проведення об'єктивно необхідних заходів антикризової політики, і такими можуть виступати:

- по–перше, проведення діагностики кризових явищ і визначення ступеню загрози банкрутства конкретного будівельного підприємства;
- по–друге, формулювання головної мети й переліку завдань антикризового управління;
- по–третє, визначення суб'єкта антикризової діяльності;
- по–четверте, оцінка всіх існуючих тимчасових обмежень процесу антикризового управління;

– по–п'яте, визначення можливостей та оцінка ресурсного потенціалу антикризового управління;

– по–шосте, розробка і реалізація антикризової програми на кожному підприємстві;

– по–сьоме, здійснення організаційних заходів з контролю за реалізацією заходів антикризової програми.

Реалізація перелічених заходів антикризового управління підприємствами будівельного комплексу України, чітка та спрямована політика подолання ними кризових явищ забезпечить стабільне економічне зростання даного важливого сектору економіки держави. Особливо важливим є те, що всі запропоновані заходи, у тому числі і реалізація антикризової стратегії, обов'язково мають ґрунтуватися на базі глибокого, зваженого наукового аналізу.

Висновки

Подолання кризових явищ в діяльності підприємств будівельного комплексу України зумовить збільшення обсягів будівельної продукції а, отже, буде сприяти зростанню якості й конкурентоспроможності будівельної продукції, збільшенню кількості робочих місць, поліпшенню умов праці персоналу. Отриманий у такий спосіб економічний, соціальний ефект приведе до інтенсифікації фінансово–економічної діяльності як на підприємствах будівельного комплексу України, так і в інших секторах економіки нашої держави.

Список використаної літератури

1. Дука А.П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування [навч. посібник] / А.П. Дука. – К.: Каравела, 2007. – 424 с.
2. Усова І.А., Гончаренко Е.Н. Оценка эффективности инвестиционных проектов, реализуемых на предприятии / И.А. Усова, Е.Н. Гончаренко // Труды Одесского политехнического университета. – 2008. – Вып. 2(30). – С. 256–261.
3. Біяньська І. Оцінювання економічної ефективності інвестиційних проектів / І. Біяньська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – №683. – С. 149–154.
4. Інвестування [підручник] / В.М. Гриньова, В.О. Коюда, Т.І. Лепейко, О.П. Коюда. – К.: Знання, 2008. – 452 с.
5. Гумба Х.М. Антикризисное управление строительной организации // Экономика строительства. – 2011. – №7. – С. 45–47.

Н.В. СТОРОЖУК,

аспірант кафедри менеджменту в будівництві, Київський національний університет будівництва і архітектури

Інвестиційний контролінг як засіб діагностики стану економічної безпеки будівельного підприємства

У статті розглянуто особливості контролінгу інвестиційного проекту на підприємстві як одного з сучасних на-

прямів управління діяльністю підприємства, що координує та інтегрує процеси планування, регулювання і кон-

тролю, його сутність і роль у системі управління підприємством. Обґрунтована актуальність і необхідність впровадження інвестиційного контролінгу.

Ключові слова: контролінг, інвестиційний проект, організація контролінгу.

В статье рассмотрены особенности контроллинга инвестиционного проекта на предприятии как одного из современных направлений управления деятельностью предприятия, которое координирует и интегрирует процессы планирования, регулирования и контроля, его суть и роль в системе управления предприятием. Обоснована актуальность и необходимость внедрения инвестиционного контроллинга.

Ключевые слова: контроллинг, инвестиционный проект, организация контроллинга.

The article considers controlling of investment project on an enterprise as one of the modern conception of enterprise management, which coordinates and integrates the processes of planning, regulation and control. Have been proved the actuality and necessity of investment controlling introduction.

Keywords: controlling, investment project, management of controlling.

Довгострокова ефективна діяльність підприємства, забезпечення економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності в умовах економічної кризи значною мірою визначається рівнем інвестиційної діяльності підприємства. Проблема організації контролінгу є актуальною, оскільки досконало й ефективно функціонувати на ринку без нього не може жодне підприємство. На сучасному етапі формування ринкових процесів неодмінною умовою ефективного управління інвестиціями підприємства виступає повне використання механізмів планування, координації і контролю реальних інвестицій. Це можна в повній мірі визначити як організацію системи інвестиційного контролінгу.

Першопричиною прийняття нераціональних управлінських рішень та зниження ефективності фінансово-господарської діяльності будівельного підприємства в цілому є нерівномірний розподіл інформації між різними групами учасників інвестиційних відносин. Одним із дієвих інструментів інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень та важливим елементом забезпечення інформаційної функції фінансового управління є контролінг.

Постановка проблеми. Ряд питань, пов'язаних із впровадженням і застосуванням контролінгу в системі управління будівельними підприємствами з урахуванням їх галузевої приналежності та інтеграційних зв'язків, не знайшли належного відображення в наукових працях. Системна інформаційна підтримка управлінських рішень на основі сучасних методів фінансового управління у вітчизняних наукових розробках досі відсутня. Ґрунтовних досліджень потребують

питання розробки адекватної методики контролінгу в сфері економічної діагностики та оцінки її якості.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У вітчизняній і зарубіжній літературі немає єдиного узгодженого підходу до визначення поняття контролінгу. Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовський, Е.Б. Стародубцева указують, що «контролінг – інструмент планування і обліку аналізу стану справ для ухвалення рішень на базі комп'ютеризованої системи збору і обробки інформації на підприємстві» [1].

Розробку теоретичних основ і практичних рекомендацій щодо впровадження контролінгу в систему управління підприємством здійснювали переважно закордонні вчені, що є зрозумілим з огляду на тривалість застосування ними даної системи. У цьому зв'язку цінними є праці таких авторів, як А. Дайле, М. Коул, Е. Майер, Р. Манн, Б. Нідлз, Х. Фольмут, Д. Хан та ін. У той же час в останні роки дослідженням основних питань функціонування контролінгу на вітчизняних підприємствах займається і ряд українських та російських вчених, а саме Е.А. Ананькіна, В. Анташова, А. Градова, Н. Данілочкина, А. Кармінський, Д. Ковальов, І. Новіков, С.Н. Петренко, Б.А. Райзберг, Л. Сухарева, О. Терещенко, В. Толкач, Г. Уварова та ін.

Автори надавали особливої уваги аспектам інвестиційної діяльності, а також особливостям впровадження контролінгу в системі управління підприємством.

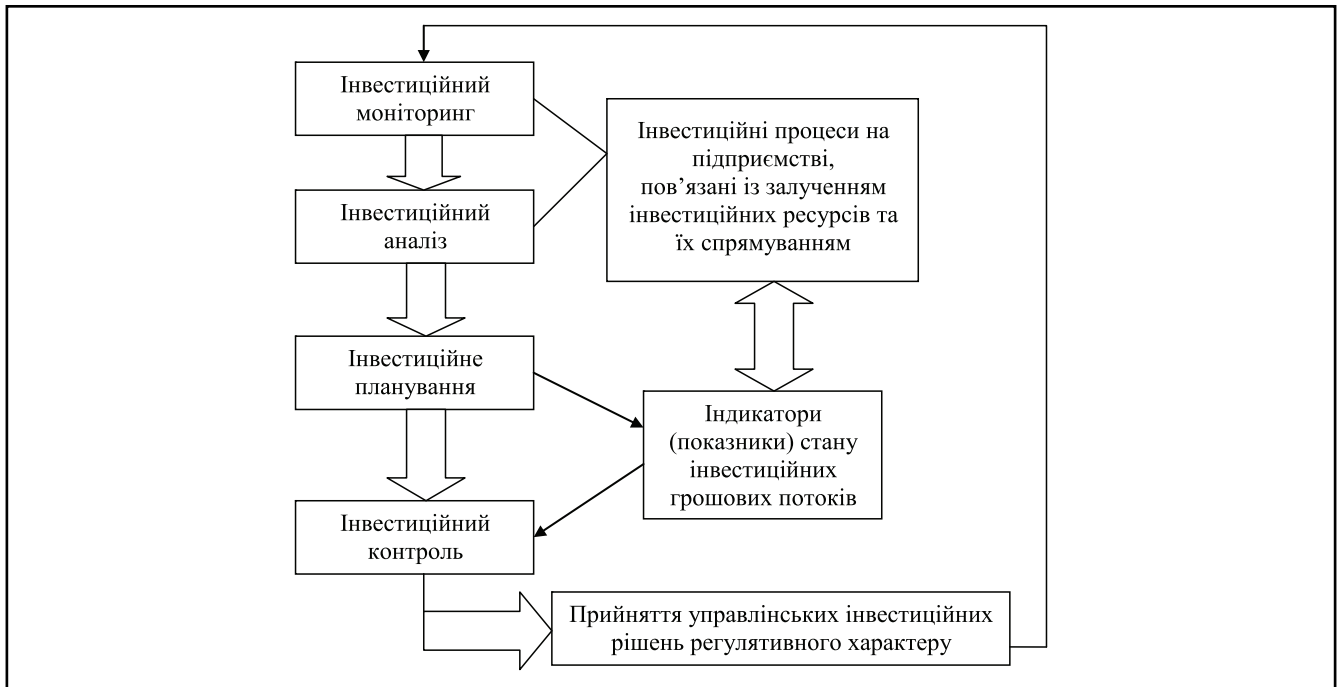
Метою статті є розвиток інвестиційного контролінгу, виявлення проблемних ділянок інвестиційного процесу з позиції забезпечення економічної безпеки будівельного підприємства.

Виклад основного матеріалу. У сучасній теорії і практиці управління діяльністю підприємств у зарубіжних країнах все більш широке застосування знаходить новітня система внутрішнього контролю діяльності, що отримала назву «контролінг». Поява даної системи датується початком 80-х років ХХ століття. Спочатку контролінг використовувався як могутній інструмент антикризового управління діяльністю підприємства, що базується на принципі «управління за відхиленнями».

Однак недостатньо розкрито питання використання контролінгу в інвестиційній діяльності, а саме в управлінні інвестиційним проектом, що поглиблює актуалізацію дослідження в даному напрямку.

Система інвестиційного контролінгу являє собою синтез елементів інвестиційного моніторингу та аналізу, планування і контролю, реалізація яких забезпечує вироблення альтернативних підходів при здійсненні стратегічного управління інвестиційним процесом (див. рис.).

Можна виділити завдання інвестиційного контролінгу, а саме, побудова на підприємстві ефективної системи прийняття управлінських інвестиційних рішень регулятивного характеру. Необхідною є адекватна оцінка ефективності інвестиційних дій підприємства, оскільки це дасть змогу виявити проблемні зони інвестиційного процесу, вжити конкретні заходи щодо їх усунення.



Блок-схема організації системи інвестиційного контролінгу на підприємстві

Виходячи з рисунку видно, що впровадження концепції інвестиційного контролінгу, орієнтуючись на ефективне використання інвестиційних ресурсів і розвиток підприємства (організації) у довгостроковій перспективі, забезпечує інформаційно-аналітичну і методичну підтримку процесів прийняття рішень і в результаті оптимізує управління системою реалізації стратегічного, тактичного й оперативного планування інвестиційної діяльності.

Таким чином, контролінг як система прийняття управлінських рішень в інвестиційній діяльності є невід'ємною частиною сучасного інвестиційного менеджменту. Інвестиційний контролінг забезпечує синтезований, цілісний, динамічний погляд на інвестиційну діяльність підприємства в минулому, теперішньому і майбутньому, комплексний підхід до виявлення і рішення проблем, що виникають, є надійним засобом впливу на результативність інвестиційної ініціативи підприємства.

Розвиток ідеї інвестиційного контролінгу дає змогу виявити проблемні ділянки інвестиційного процесу, з'ясувати їх причини і вчасно усунути недоліки, оптимізувавши при цьому кінцеві показники діяльності на мікрорівні і зумовити позитивні зрушення на макrorівні. Високі темпи плинності факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, а також зміна протікання інвестиційних процесів обумовлюють необхідність розгляду особливостей порушення як систем управління підприємством, так і процесів контролінгу. Розробка методологічної бази для впровадження системи контролінгу може стати основою для подальших досліджень.

Об'єктами контролінгу, на наш погляд, є не власно фінансові результати і потоки, а управління ними. Подальша деталізація об'єктів контролінгу інвестиційних потоків приводить до виділення таких об'єктів:

- управління формуванням позитивного інвестиційного потоку, його використанням для покриття виробничих потреб;
- управління ухваленням управлінських рішень по регулюванню інвестиційних потоків;
- інформаційно-аналітичне забезпечення фінансового моніторингу підприємства;
- управління центрами фінансової відповідальності: центрами витрат, доходів, центрами прибутку і центрами інвестицій.

Слід також відзначити, що практично всі вітчизняні і зарубіжні вчені основною метою контролінгу виділяють управління прибутком підприємства, розглядаючи в зв'язку з цим у сукупності центрів відповідальності центри витрат, центри доходів, центри прибутку і центри інвестицій.

Внаслідок того, що контролінг є одним з основних елементів, що формують систему менеджменту на підприємстві, доцільно виділяти дві основні підсистеми контролінгу: оперативний і стратегічний. Це ділення обумовлене загальноприйнятим розділенням цілей функціонування підприємства на оперативні (або поточні) і стратегічні. Найчастіше в науковій літературі стратегічний контролінг розглядається як засіб забезпечення виживання підприємства, а оперативний визначається як засіб ефективного досягнення поточних цілей діяльності підприємства.

Оперативний контролінг інвестиційних потоків орієнтований на регулювання процесу короткострокового управління ними (деякі автори проводять докладніше ділення – на оперативний (надкороткостроковий до 1 місяця) і поточний (від 1 місяця до 1 року) контролінг). Стратегічний контролінг фінансових потоків регулює процес досягнення середньо- і довгострокових цілей підприємства в області управління фінансовими потоками. Відповідно оперативний контролінг в основному орієнтований на внутрішнє середовище підпри-

емства, а стратегічний має враховувати і зовнішні по відношенню до підприємства умови. Ділення контролінгу по тимчасових горизонтах природно визначає рівень невизначеності, який для оперативного контролінгу малий або невисокий, а для стратегічного – досить вагомий.

Загальноприйнято, що метою оперативного контролінгу є ефективне управління поточними цілями підприємства (прибутковістю і ліквідністю), а стратегічного – забезпечення виживання підприємства. Відповідно метою оперативного контролінгу інвестиційних потоків є забезпечення позитивного значення чистого грошового потоку, тобто забезпечення достатності грошових надходжень для покриття грошових витрат, зокрема шляхом досягнення синхронізації притоку і відтоку грошових коштів як по сумі, так і за часом виникнення.

Мету стратегічного контролінгу можна сформулювати як максимізацію чистого операційного грошового потоку, тобто досягти стабільного перевищення операційних грошових надходжень над грошовими виплатами по операційній діяльності, що дозволить забезпечити фінансову рівновагу і стабільне внутрішнє джерело засобів підприємства в довгостроковій перспективі.

Інструментами оперативного контролінгу інвестиційних потоків є оперативне планування і складання поточних бюджетів. Слід зазначити, що оперативне планування може разом з індикативними (рекомендаційними) рисами володіти деякими характеристиками директивного (обов'язкового до виконання) планування. Прикладом директивного планування фінансових потоків в рамках оперативного контролінгу може служити план грошових виплат для погашення кредитів, позик і відсотків за користування ними або план інкасації дебіторської заборгованості.

До інструментів стратегічного контролінгу слід віднести стратегічне планування, прогнозування і складання бізнес-планів підприємства. Стратегічне планування не може носити директивний характер, оскільки зробити обов'язковими до виконання довгострокові плани, складені в умовах високого ступеня невизначеності, неможливо і недоцільно.

Стратегічне планування і прогнозування характеризуються індикативним характером.

На підставі даних моніторингу робляться висновки про сильні і слабкі сторони підприємства, тенденції їх розвитку, а також про закономірності зміни зовнішніх по відношенню до підприємства процесів.

Висновки

Контролінг інвестиційних потоків є замкнутий цикл. Відправною точкою моніторингу є дослідження в режимі реального часу зміна внутрішніх показників (зміна товарної і цінової політики підприємства, зміна витрат на виробництво і реалізацію продукції, його кредитоспроможності, потреби у власних і позикових фінансових ресурсах тощо) і зовнішніх умов діяльності підприємства (платоспроможного попиту, смаків, переваг споживачів, кредитоспроможності дебіторів, темпів інфляції, ситуації на ринку капіталу тощо).

Список використаних джерел

1. Райзберг Б.А. Программно-целевое планирование и управление / Б.А. Райзберг, А.Г. Лобко. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 432 с.
2. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2000. – 412 с.
3. Манн Р., Майер Э. Контроллинг для начинающих / Р. Манн, Э. Майер. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 304 с.
4. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е.А. Ананькина, С.В. Данилочкин, Н.Г. Данилочкина и др.; Под ред Н.Г. Данилочкиной. – М.: ЮНИТИ, 2002. – 279 с.
5. Контроллинг в бизнесе. Методологические основы и практические основы построения контроллинга в организациях / А.М. Карминский, Н.И. Оленев, А.Г. Примак, С.Г. Фалько – М.: Финансы и статистика, 2002. – 256 с.
6. Петренко С.Н. Контроллинг / С.Н. Петренко. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2003. – 328 с.
7. Бланк И.А. Финансовый менеджмент / И.А. Бланк – К.: Ника-Центр «Эльга», 1999. – 528 с.
8. Василик О.Д. Теорія фінансів: Підручник / О.Д. Василик. – К.: НІОС. – 2000. – 416 с.

А.П. СТРИЖАК,

аспірант, асистент кафедри менеджменту банківської справи, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Аналіз внутрішніх механізмів формування капіталу банківських установ

У статті розглянуто внутрішні механізми формування капіталу банківських установ. Проаналізовано основні тенденції та закономірності використання внутрішніх джерел власного капіталу банків.

Ключові слова: власний капітал, прибуток, дивіденди, резерв переоцінки.

В статье рассмотрены внутренние механизмы формирования капитала банковских учреждений. Проана-

лизированы основные тенденции и закономерности использования внутренних источников собственного капитала банков.

Ключевые слова: *собственный капитал, прибыль, дивиденды, резерв переоценки.*

In this article the author deals with the internal mechanisms of the capital of banking institutions. analyzes the basic trends and patterns of internal sources of equity capital of banks.

Keywords: *equity, profit, dividends, revaluation reserve.*

Постановка проблеми. В умовах сьогодення успішна діяльність комерційних банків в Україні як ніколи залежить від ефективного управління його капіталізацією. Це пояснюється тим, що головною особливістю банківського бізнесу є високий ступень ризику. Тому перед банками постає завдання ефективного використання ресурсів з метою відшкодування власних витрат та отримання прибутку. Одним із способів вирішення цього завдання є ефективно та обґрунтоване управління процесом формування власного капіталу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема управління капіталізацією банків України, а також можливі шляхи збільшення капіталу банками України висвітлені в працях М.І. Диби, Л.О. Примостки, М.Д. Алексеєнка, С.М. Савлука, В.В. Волкової, Р.А. Герасименко. Незважаючи на значні результати наукових досліджень, не вирішеними залишаються питання щодо вибору джерел нарощування власного капіталу банків.

Мета статті – визначити основні внутрішні механізми формування капіталу банківських установ з метою забезпечення їхньої фінансової стійкості та достатності капіталу.

Виклад основного матеріалу. Зважаючи на внутрішні та зовнішні фактори впливу на управління капіталізацією банку, вирішення проблеми достатності власного капіталу банку потребує наявності джерел його нарощення, всю сукупність яких прийнято об'єднувати у дві групи: внутрішні джерела та зовнішні джерела.

Особливо гостро питання вибору джерел капіталізації набули за умов світової фінансової кризи. Внутрішні джерела – це кошти, одержані чи сформовані безпосередньо в банку на підставі його діяльності і спрямовані на поповнення власного капіталу. За методом внутрішніх джерел зростання капіталу відбувається за рахунок нерозподіленого прибутку банку [1, с. 85].

Можливості використання внутрішніх джерел нарощування власного капіталу банків пов'язані з двома аспектами кругообігу банківського капіталу відповідно до розуміння прямої та зворотної капіталізації. По-перше, це процес формування, вивільнення та спрямування капіталу до наступного циклу його відтворення. По-друге, це є безпосереднє поповнення власного капіталу банку за рахунок реінвестування певної частини його чистого прибутку.

Внутрішні та зовнішні джерела являються основними джерелами формування власного капіталу. Порівнюючи їх, слід

зауважити, що роль внутрішніх джерел у генеруванні власного капіталу банку значною мірою залежить від економічної ситуації, в якій він працює: в умовах економічного зростання та прибуткової діяльності банку роль їх є позитивною, а за економічного спаду, особливо в періоди фінансово-економічних криз та збиткової діяльності – стає негативною, за якої капітал зменшується. Генерування чистого прибутку банку відбувається під впливом багатьох чинників, які не завжди знаходяться під контролем його менеджменту (зміна ринкової ставки процента, збільшення норми обов'язкового резервування тощо). Це може призводити до загострення відносин між власниками і менеджерами банку та погіршувати його керованість, ускладнювати перспективне планування джерел генерування капіталу, проведення стабільної дивідендної політики і навіть до втрати капіталу. За такої ситуації отримані банком прибутки за короткий час можуть нівелюватися та перетворитися у збиток. Усе це негативно впливає на позиції банку на ринку та звужує його можливості щодо залучення зовнішніх джерел власного капіталу в періоди, коли банк буде відчувати в них гостру потребу.

Виділяють такі інструменти управління внутрішніми джерелами: нерозподілений прибуток, розкриті резерви, резерв переоцінки (рис. 1).

Єдиним внутрішнім джерелом капіталу є прибуток банку в частині, яка залишається нерозподіленою на виплату дивідендів. Водночас дослідження різних поглядів науковців на нерозподілений прибуток як джерело внутрішніх коштів не дозволяє дати однозначну відповідь щодо їх основи.

Широке трактування ролі прибутку в джерелах капіталу дав М.Д. Алексеєнко: «Хоча складові власного капіталу суттєво різняться за економічною сутністю, порядком формування та використання, спільним для них, є використання такого найважливішого (для окремих складових – єдиного) джерела формування, як прибуток після оподаткування» [2, с. 81]. Більш конкретизованою виявилася позиція з цього питання В. Кисельова, який зазначав: «Основним внутрішнім джерелом зростання банківського капіталу є прибуток, не виплачений акціонерам, а залишений у банку нерозподіленим» [3, с. 80]. Та найбільш вдалим, з нашого погляду, є положення, сформульоване Дж. Сінкі: «Нерозподілений прибуток – це єдине внутрішнє джерело банківського капіталу» [4, с. 432]. Виходячи з цього слід підкреслити, що нерозподілений прибуток є кінцевим результатом, що безпосередньо впливає на вартість банку, а чистий прибуток доцільно розглядати як загальне внутрішнє джерело генерування власного капіталу банку.

Завдання менеджменту полягає у визначенні оптимального співвідношення між величиною прибутку, що спрямовується на поповнення капіталу, та сумою дивідендних виплат акціонерам банку. Низький рівень дивідендів призводить до зниження ринкової вартості акцій банку та спонукає власників до їх продажу, що означає вплив акціонерного капіталу з банку. Високий рівень дивідендних виплат прива-

блюе акціонерів, але сповільнює процес нагромадження капіталу. Це стримує зростання обсягу активних операцій, які генерують доходи банку, та підвищує загальний рівень ризику [1, с. 85].

Збільшення статутного капіталу за рахунок збільшення чистого прибутку банку можливе з використанням таких механізмів: підвищення прибутковості банківської діяльності та скорочення витрат (див. рис.).

Перший напрям полягає у збільшенні прибутковості активних операцій при проведенні кредитно-інвестиційної політики в результаті підвищення прибутковості активів, зниження рівня їх ризику. В зв'язку зі збільшенням сукупного обсягу активів гостро постає питання про оцінку реального розміру ризику, його мінімізації і створенні внутрішніх резервів з ліквідних низько ризикових активів в цілях компенсації можливих втрат.

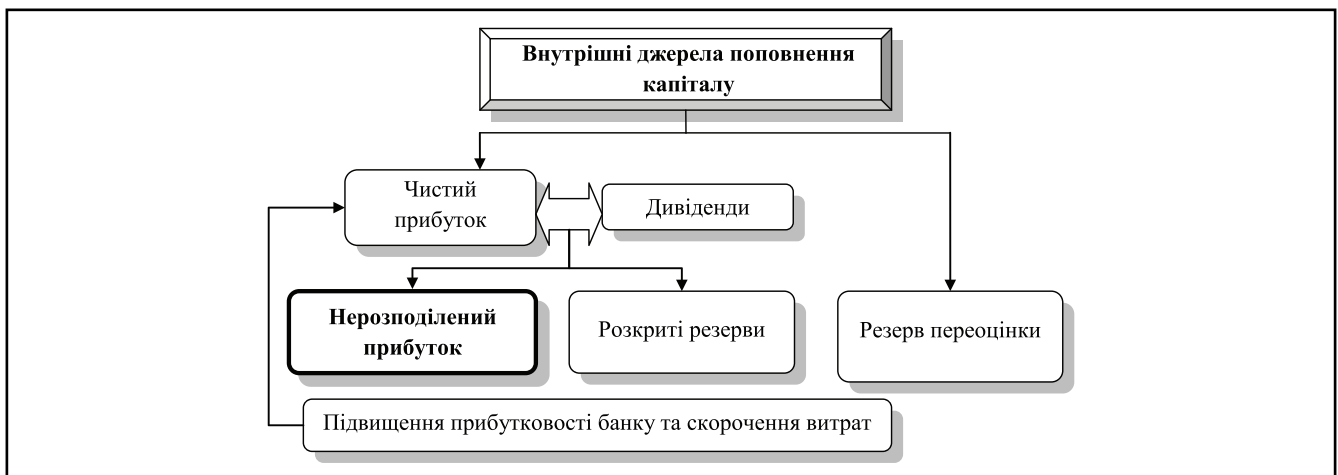
Другим напрямом виступає політика скорочення витрат, що в кінцевому підсумку і має привести до збільшення частки нерозподіленого прибутку в капіталі банку. Досягти цього можна шляхом здешевлення ресурсної бази та скорочення трансакційних витрат банку.

Ще одним внутрішнім джерелом формування і нарощування власного капіталу є використання прибутку для створення обов'язкових відрахувань з прибутку до резервного фонду банку, розмір якого обов'язково передбачається в установчих документах створюваного банку. Цей резерв призначений для покриття збитків і втрат, що виникають за результатами діяльності банку. Мінімальний розмір резервного фонду банку визначається його статутом. До прийняття Закону України «Про акціонерні товариства» його розмір не міг бути меншим, ніж 25% від статутного капіталу банку. Розмір щорічних відрахувань до резервного фонду має становити не менше 5% від чистого прибутку до досягнення ним мінімальної встановленої статутом величини. Отже, при збільшенні статутного фонду банк мусить наростити резервний фонд до необхідного розміру, що набуває особливої актуальності в сучасних умовах, коли банки активно нарощують свій статутний капітал, проте мають обме-

жені можливості (у зв'язку з відсутністю або недостатністю прибутку) для адекватного збільшення резервного фонду. Для банків, що утворюються, має значення те, що вимогами Закону «Про акціонерні товариства» мінімальний розмір резервного фонду встановлено на рівні 15% від статутного капіталу акціонерного товариства.

Однак існують й інші внутрішні джерела капіталу, більшість яких не мають прямого відношення до прибутку банку. Як зазначає С.М. Савлук, це стосується передовсім результатів переоцінки основних засобів, цінних паперів у портфелі банку на продаж, інвестицій в асоційовані компанії, за операціями хеджування форвардних контрактів. В усіх цих випадках генерування капіталу здійснюється суто номінально, через збільшення грошової оцінки уже наявних у банку активів капітального характеру. Згідно з позицією автора це джерело генерування не є чисто внутрішнім, оскільки залежить від кон'юнктури ринку, як не є і суто зовнішнім, оскільки залежить від управлінських рішень внутрішнього менеджменту банків [6, с. 310]. У зв'язку з цим ми пропонуємо назвати цю групу джерел капіталу гібридними, тобто такими, що мають ознаки як внутрішніх, так і зовнішніх джерел.

Ознаками їх внутрішнього походження є те, що вони формуються на базі наявних активів і під впливом управлінських рішень менеджменту банку, але результати переоцінки не є частиною прибутку. Головною ознакою зовнішнього походження гібридних джерел є те, що вирішальним чинником їх зростання чи зменшення є зміна кон'юнктури ринку, яка впливає на те, що, балансова вартість активів змінюється протягом усього терміну служби – від моменту придбання до моменту вибуття. Зміна ринкової вартості майна банку має важливе значення для його власників. Адже в разі ліквідації банку вони мають право на частину майна відповідно до їхньої участі у формуванні статутного фонду банку. З огляду на це збільшення фонду переоцінки основних засобів показує, наскільки збільшилася частка кожного акціонера банку в його майні. Однак при оцінці цього джерела зростання власного капіталу необхідно враховувати те, що приріст вартості майна за рахунок переоцінки власних будівель і устаткуван-



Внутрішні механізми формування капіталу банків

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Динаміка внутрішніх джерел власного капіталу банків України за 2006–2011 роки [6]

Показники	2006		2007		2008		2009		2010		2011	
	млрд. грн.	% до п.р.	млрд. грн.	% до п.р.	млрд. грн.	% до п.р.	млрд. грн.	% до п.р.	млрд. грн.	% до п.р.	млрд. грн.	% до п.р.
1. Регулятивний капітал	41,1	156,02	72,3	175,6	123,1	170,29	135,8	110,34	160,8	118,47	178,4	110,91
2. Власний капітал (балансовий)	42,6	167,1	69,6	163,4	119,3	171,1	115,2	96,6	134,4	116,7	155,5	115,7
3. Чистий прибуток	4144	190,96	6620	159,75	7304	110,33	-38450	-526,42	-13027	33,88	-7708	59,17
4. Резерв переоцінки	6,9	270,0	8,2	118,8	11,3	137,8	9,8	86,7	12,5	128,1	2,29	-18,3
5. Резервний фонд	4,8	160,0	7,0	145,8	10,7	152,8	15,7	146,7	13,0	82,8	2,2	-16,9

ня є істотним джерелом капіталу для банків, які мають вкла- дення в нерухомість, вартість якої підвищується. Отже, слід визнати, що формування капіталу з гібридних джерел є си- туаційним та спекулятивним, оскільки вартість матеріальних активів піддається значним коливанням, особливо в умовах нестабільної економіки. Розглядати його як стабільне дже- рело капіталізації недоцільно.

Як видно з наведених у таблиці даних, у передкризові 2006–2007 роки власний капітал банків зростав (167,1 та 163,4% за відповідні роки), внутрішні джерела його генеру- вання також показували позитивну динаміку – майже в 1,9 та 1,4 раза. Таким чином, роль внутрішніх джерел у капіталі банків була істотною – їхня частка перевищувала у ці роки третину всього капіталу банківської системи. Внаслідок та- кої динаміки банки активізували кредитну діяльність.

Фінансово-економічна криза, що розпочалася в середині 2008 року спричинила істотне уповільнення прибутку банків (з 161,0 до 110,6% відповідно). Проте динаміка показників капіталу змінилася у цьому році не адекватно зміні показни- ків прибутку банків: приріст загального обсягу капіталу не уповільнився, а зріс (з 163,0 до 171,1%), а приріст внутріш- ніх джерел хоч і уповільнився, але все ще залишався значно вищим ніж приріст прибутку банків. Виник деякий часовий лаг між знижувальною тенденцією в динаміці власного капі- талу його внутрішніх джерел та прибутку.

Таке відставання було спричинене значними зовнішніми впливами на початку кризи додаткового капіталу в банків- ський сектор урядом України та іноземними материнськими банками, а також значним обсягом прибутку, одержаного банками у 2008 році до початку кризи (7,3 млрд. грн.).

У кризовому 2009 році і першому післякризовому 2010 році динаміка внутрішніх джерел власного капіталу набула загрозливої від'ємної тенденції: у 2009 році обсяг їх стано- вив (-5,3) млрд. грн., а у 2010 році – (-16,1) млрд. грн., або в 3 рази більше. Це означає, що в самий розпал кризи, ко- ли замість прибутків банки допустили збитки в 31,5 млрд. грн., вони були змушені всю масу власного капіталу, сфор- мованого з внутрішніх джерел, спрямувати на покриття збитків. Але цих коштів виявилось недостатньо.

У 2010 році, коли ситуація в економіці і банківському сек- торі почала оздоровлюватися, втрати внутрішніх джерел власного капіталу не зменшилися, а зросли більш ніж утри-

чі (до 16,1 млрд. грн.). Головною причиною цього явища мо- гла бути поява на балансах банків величезної суми (28,6 млрд. грн.) збитків минулих років, тобто 2009 року, оскільки до цього сукупність банків показувала прибутки. Це означає, що у 2009 році банки внутрішніми ресурсами реально по- крили лише 2,9 млрд. грн. збитків із загальної суми 31,5 млрд. грн., а решту перенесли на баланси 2010 року. Але і в цьому році вони були не повністю перекриті і перейшли на баланси 2011 року [6, с. 295].

У 2011 році, коли ситуація в економіці певною мірою ста- білізувалася (темпи приросту ВВП зросли на 1,2 в.п.) влас- ний капітал банків зріс на 21,1 млрд. грн. Разом із тим у ди- наміці внутрішніх джерел власного капіталу спостерігаються позитивні зрушення: хоча все ще присутні втрати, які значно скоротилися більш ніж у 14 разів (до 1,12 млрд. грн.) [6]. Го- ловною причиною цього є значне скорочення збитків за ра- хунок покращення ринкової кон'юнктури та активізації робо- ти по реструктуризації проблемних активів. Іншою причиною скорочення збитків є активне використання для покриття збитків у цьому році коштів резервного фонду, обсяг якого по банківській системі скоротився вперше за період, що дослі- джується, в тому числі і в кризові роки. Це свідчить про по- дальше використання банківським менеджментом внутріш- ніх джерел для покриття збитків та все ще повільну роботу щодо поновлення кредитно-інвестиційної діяльності [7]. Хо- ча за результатами роботи 2011 року окремі банки змогли вийти на прибуткову діяльність, що в середньому вплинуло на скорочення збитків по банківській системі у 20 разів. Однак вийти на позитивний рівень внутрішніх джерел банкам усе ще не вдається. Негативно вплинули на нарощення капіталу скорочення обсягів гібридних складових внутрішніх джерел, а саме резервів переоцінки, їх обсяг скоротився більше ніж у п'ять разів з 12,5 до 2,29 млрд. грн. Це значним чином об- умовлено змінами в регуляторній політиці НБУ.

Висновки

У цілому можна зробити висновок про неефективність ви- користання внутрішніх джерел формування та нарощення власного капіталу вітчизняними банками, що свідчить про слабкість банківського менеджменту, відсутність загальної політики та практики антикризового управління капіталом банків.

Проаналізувавши можливості банку щодо генерування власного капіталу за рахунок внутрішніх джерел, в умовах нестабільного середовища, слід відмітити, що успішне виконання зазначених механізмів буде забезпечуватися у разі проведення якісної політики банківського менеджменту щодо збільшення прибутковості та мінімізації ризиків.

Список використаних джерел

1. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку: підручник / Л.О. Примостка. – 3-тє вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2012. – 338 с.
2. Алексеенко М.Д. Капітал банку: питання теорії і практики: моногр. / М.Д. Алексеенко. – К.: КНЕУ, 2002. – 276 с.

3. Киселев В.В. Управление банковским капиталом (теория и практика) / В.В. Киселев. – М.: Экономика, 1997. – 256 с.

4. Синки Дж.Ф. Управление финансами в коммерческих банках / Дж.Ф. Синки [пер. с англ. 4-го перераб. изд. Р.Я. Левитина, Б.С. Пинскера]. – М.: Catallaxy, 1997. – 820 с.

5. Савлук С.М. Капітал комерційного банку: моногр. / С.М. Савлук. – К.: КНЕУ, 2011. – 396 с.

6. Національний банк України. Офіційний сайт. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: – www.bank.gov.ua

7. Концепція вдосконалення механізму управління капіталізацією банків у сучасних умовах / В.В. Волкова / Економічний вісник Донбасу. – 2009. – №4 [14]. – С. 169–178.

Я.Я. ДЯЧЕНКО,

д.е.н., професор, провідний науковий співробітник НДФІ Академії фінансового управління Міністерства фінансів України

Концептуальні основи забезпечення економічної ефективності лісопромислової діяльності в умовах ринку

З метою подолання кризового стану економіки, підвищення ефективності господарювання запропонована Концепція державної лісівничої політики, її основні елементи, система показників оцінки стану та напрямів розвитку, програмно-цільові характеристики при реалізації проблем, пропозиції з удосконалення управління лісопромисловим комплексом.

Ключові слова: економіка, криза, лісопромисловий комплекс.

С целью преодоления кризисного состояния экономики, повышения эффективности хозяйствования предложена Концепция государственной лесной политики, ее основные элементы, система показателей оценки состояния и направлений развития, программно-целевые характеристики при реализации проблем, предложения по усовершенствованию управления лесопромышленным комплексом.

Ключевые слова: экономика, кризис, лесопромышленный комплекс.

In order to overcome economic crisis, increasing the effectiveness of management concept proposed by the state forestry policy, its basic elements, the system performance assessment and development strategy, program-target properties of the implementation problems, suggestions for improvement of forestry complex.

Постановка проблеми. Світовою тенденцією економічної діяльності є зростання використовуваних сировинних ресурсів, виснаження багатьох видів, особливо не відтворю-

ваних. Зазначені обставини призводять до зниження ефективності економіки, погіршення якості середовища проживання людей, до необхідності імпорту сировини і, як наслідок, до економічної залежності від інших держав та зумовлюють необхідність формування сучасної науково обґрунтованої системи регулювання раціонального використання та розвитку природно-ресурсного потенціалу.

В умовах обмеженості виробничо-сировинних ресурсів (рідкість) та необмеженої потреби людей у споживанні товарів і послуг в умовах глобалізації економіки особливо актуальними стали три основні проблеми, які має вирішувати лютий суспільно-економічний устрій незалежно від його соціальних характеристик і політичної орієнтації, це: що і в якій кількості виробляти, як виробляти товари (ким, з яких ресурсів, якими технологіями), для кого виробляти (як розподілиться національний продукт) [1, с. 52].

Метою статті є пошук джерел підвищення ефективності лісоекономічної діяльності на базі раціоналізації та зміни структури відтворювальних процесів, користування лісом, глибокої хіміко-технологічної переробки деревини та удосконалення виробничих процесів.

Виклад основного матеріалу. Ці фундаментальні і взаємопов'язані проблеми притаманні і лісопромислому виробництву в Україні. Економічна оцінка стану лісів, використання ресурсів, їх промислової переробки засвідчують, що ці види діяльності у загальнодержавному випуску товарів і послуг складають незначну частку (щорічно лісове господарство – близько 0,5%, деревообробка і целюлозно-па-

перова промисловість – 2,5%), що з економічної точки зору практично не впливає на динаміку макроекономічних показників. Демонстративними характеристиками в динаміці є виробничий попит видів економічної діяльності на продукцію лісового господарства – деревину (гривень на 1000 грн. власної продукції). Наприклад, деревообробна та целюлозно-паперова промисловість споживає деревини на 13,8–26,6 грн. на 1000 грн. своєї продукції; лісове господарство – 30–37 грн.; вугільна – 2,5–7 грн., будівництво – 1,6–2,5 грн.; заготівлі – 1,2–4 грн.; решта галузей у межах – 0,1–2,5 грн. або ж зовсім не споживають. У цілому кінцеві споживчі витрати сумарно становлять 20–21%, домашніх господарств – 5%, органів державного управління – 10%, експорт – 30–33%, залишки нереалізованої продукції – 20%, що підтверджує переважання споживання деревини по самозабезпеченню та на експорт.

Економічна оцінка наявних лісів України визначена по таких показниках:

- лісистість території – 16,3% (Польщі – 27,5%; Франції – 25%; Італії – 27%; Японії – 68%; США – 32%; Росії – 45%);
- за породним складом ліси розподілені на хвойні – близько 47%, твердолистяні – 42%, м'яколистяні – 11%;
- за віковою структурою молодняки становлять близько 45%, середньовікові – 38%, досягаючи – 10%, стиглі – 7% (оптимальні значення відповідно 32, 34, 17, 17%);
- середній запас деревини на 1 га – 185 куб. м/га (Польща – 158, Франція – 115, США – 169, Угорщина – 200, Румунія – 206 куб. м/га);
- середній приріст деревини на 1 га вкритих лісом земель – 4 куб. м/га;
- загальний щорічний приріст деревини – 36 млн./куб. м;
- розподіл вкритих лісом земель по класах бонітету: 80% – II і вище класи бонітету; 18% – III–IV класи бонітету; 2% – Vа і нижче класи бонітету.

Економічна ефективність промислової переробки деревини узагальнено характеризується такими співвідношеннями: з 1 куб. м заготовленої деревини в Україні виробляється менше, ніж у Фінляндії, Швеції, Німеччині, плит деревних в 6 разів, фанери – в 8 разів, целюлози – в 10 разів, паперу і картону – більше як в 20 разів.

Щодо проблем економічної оцінки лісових ресурсів, то слід відмітити, що в Україні до цього часу лише теоретично, постановочно в наукових працях відмічається, що політика ціноутворення має формуватися відповідно до принципів кадастрової оцінки лісів і лісових земель, з урахуванням їх диференціації на лісотипологічній основі. Економічна кадастрова оцінка (тис. грн. /га) дорівнює частці від ділення потенціального середньорічного економічного ефекту від реалізації деревини на коефіцієнт капіталізації ($C = 0,02$) і помноженій на коефіцієнт обліку витрат інших лісокористувачів (1 група лісів – 5, 2 група – 3) і на коефіцієнт оцінки лісів у залежності від лісистості території ($K_o = L_o / L_f$ – співвідношення оптимальної і фактичної лісистості). На жаль, розро-

бленого в Україні за такою методикою кадастру оцінки лісів чи земель немає. Довідково: в царській Росії деревина продавалася на корені по цінах торгу ще після селянської реформи 1861 року. Формульний розрахунок ціни виконувався з урахуванням ринкової ціни одного кубометра деревини, відсотка прибутку на затратний капітал, витрат лісозаготівель та транспортних витрат.

В Україні до цього часу використовуються лісові такси на деревину на корені, що значно нижчі за собівартість вирощеної деревини та в 6–8 разів нижчі, ніж у країнах світу, що не сприяє формуванню фінансових ресурсів господарюючих суб'єктів для покриття витрат та здійснення розширеного відтворення лісосировинних ресурсів [2]. Незважаючи на те, що ці такси диференційовані по районах лісозаготівель, деревних породах, розмірностях і видах сортиментів деревини, відстанях вивезення і вони централізовано змінюються, спроби пристосувати їх до ринку не забезпечують доходності підприємств, прискорення НТП, стимулювання розвитку.

Для забезпечення підвищення економічної ефективності діяльності лісопромислового комплексу пропонується впровадити таку систему організаційно-методичних заходів:

- розробити основні напрями розвитку комплексу на базі Державної лісівничої політики;
- обґрунтувати Концепцію та Стратегію реалізації Державної лісівничої політики;
- здійснити реформування економічного механізму, затвердити норми та нормативи регулювання діяльності на законотворчому рівні;
- запровадити на державному рівні заходи фінансового контролю та аудиту цільового використання бюджетних коштів;
- розробити та впровадити систему критеріїв аналізу та ефективності господарської діяльності комплексу.

Впровадження цієї системи засобів узгоджуються з положеннями сучасної економічної системи – сучасної ринкової економіки з державним регулюванням (сучасного капіталізму), що сформувалася з другої половини XX століття. Порівняно з іншими економічними системами, що були сформовані за останні півтора-два століття (ринкова економіка вільної конкуренції – чистий капіталізм, XVIII – початок XX століття; традиційно неринкова – в слаборозвинутих країнах; адміністративно-командна чи комуністична), сучасний капіталізм є найбільш прогресивною системою з активною участю держави в перерозподілі власності, в регулюванні процесами, в розробці нормативно-правового поля, в розвитку соціальної сфери та розвитку людського капіталу.

Вплив держави на функціонування ринкової економіки слід розглядати як доповнення до дії ринкових законів для посилення дієвості адміністративних, економічних і технологічних засобів з метою забезпечення економічного зростання, поглиблення інтеграційних процесів, демократизації суспільства, підвищення конкурентоспроможності окремих видів продукції і країни в цілому. Шляхом планування та програмування увага і турбота держави зосереджується на

обґрунтуванні обсягів і структури виробництва з урахуванням кон'юнктури ринку, маркетингу, напрямів розвитку НТП, попиту і пропозиції, прогнозів розвитку, результатів фундаментальних і прикладних досліджень.

З урахуванням кризового стану економіки та факторів і досвіду впливу економіки світового ринку Державна економічна політика і в її складі лісівнича політика включає сфери (блоки засобів):

- бюджетно–фінансову, грошово–кредитну (консолідований бюджет, ринок капіталу, позичкового процента, стійкий валютний курс, прийнятна облікова ставка);
 - податкову (рівень податків та зборів, що обумовлюють регулюючу функцію, пільги);
 - цінову (важливі рівноважної ціни, врахування законів ціноутворення);
 - інвестиційну (інвестиційна привабливість економіки, обсяги капітальних інвестицій і в основний капітал, джерела фінансування, прямі іноземні інвестиції, ефективність інвестицій);
 - науково–технічну (програмно–цільове бюджетування, фінансування фундаментальних і прикладних досліджень, ринок наукомісткої продукції, конкурентоспроможність);
 - екологічну (норми і нормативи природокористування, розширене відтворення ресурсів та компонентів довкілля, страхування техногенних ризиків та відшкодування витрат, державне бюджетування та підтримка);
 - регіональну (схеми розвитку, економічний механізм управління територіями, комплексне територіальне планування, бізнес–плани регіонів, регіональна спеціалізація);
 - митно–тарифну (мита і митні збори, контроль, організація діяльності митної служби, тарифи);
 - інституціональну (демонополізація, приватизація, акціонування, структура виробництва за формами власності).
- Наукові матеріали Концепції державної лісівничої політики нами пропонується сформувати за такою композицією:
- мета формування в умовах державної самостійності України та ринкового господарювання;
 - потреба країни в деревних ресурсах і послугах лісу та рівень задоволення попиту;
 - економічна оцінка стану лісосировинної бази, ефективності її використання та промислової переробки;
 - внутрішні джерела, резерви зростання лісосировинних ресурсів;
 - концептуальні аспекти розвитку лісопромислового комплексу;
 - напрями удосконалення економічного механізму державного регулювання розвитку лісопромислового комплексу;
 - економічна доцільність (ефективність) реформувань.

Головною метою формування Концепції є розробка економічного, нормативно–правового, технічного і технологічного забезпечення підвищення інтенсивності господарської діяльності і на цій основі збільшення продуктивності деревостанів, зростання лісосировинної бази за рахунок інтенсив-

них і екстенсивних факторів впливу, загального рівня користування лісом, повного і ефективного використання біомаси лісосічного фонду, зміни структури споживання сировини та зміни структури випуску продукції на деревній основі, використання можливостей та реалізація регіональних проблем ефективного регулювання лісогосподарського виробництва для підвищення рівня задоволення попиту на лісоматеріали, а у віддаленій перспективі – повного задоволення попиту на деревину і матеріали її переробки та на послуги лісу за рахунок власного виробництва.

Основними методичними елементами формування Концепції державної лісівничої політики визначено:

- принципи державного регулювання (програмно–цільовий метод розвитку, державне регулювання економіки лісогосподарського виробництва);
- принципи формування структур управління (по функціональній ознаці, асоціаційності управління суб'єктами, комплексності організації робіт);
- принципи розширеного відтворення та користування лісосировинними ресурсами (безперервність розширеного відтворення лісів з урахуванням регіональної специфіки; невичерпність, не виснажливість та рівномірність лісокористування по регіонах);
- методи регулювання виробничих процесів;
- правові (прийняття Концепції лісівничої політики, удосконалення Лісового кодексу, удосконалення Інструкції про порядок ведення державного лісового кадастру і первинного обліку лісів по регіонах, удосконалення Правил рубок лісу);
- економічні (ринкове ціноутворення, пільгове оподаткування, запровадження земельного податку, забезпечення доступності і довгостроковості кредитів, кадастрова оцінка лісів та лісових земель, страхування та компенсації за завдану лісам шкоду);
- технологічні (широке запровадження та дотримання вимог лісовідновних і вибіркового рубок, переорієнтація ведення господарства по приросту деревини та класах віку, використання плантаційного користування в новостворених та функціонуючих деревостанах, переорієнтація на промислово–експлуатаційний метод господарювання в захисних насадженнях та лісах 1 групи, заліснення вільних та низькопродуктивних земель).

Необхідність державного регулювання економіки лісогосподарського виробництва обумовлюється державною формою власності на землі лісового фонду [4], фінансування розвитку виробництва в основному за рахунок державного бюджету, а управління здійснюється централізовано державними органами, а також світовим досвідом [4, с. 74] та специфікою виробничої діяльності [5, с. 17]. Специфічними умовами є тривалий час вирощування лісу, необхідність безперервного відтворення крупних запасів деревини на корені і на великих площах, незначний обсяг процесу праці в часі вирощування деревостанів (близько 0,1%), сезонність багатьох видів робіт, великий вплив природних факторів,

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

антропогенної діяльності та конкретних умов зростання на розробку схем, склад порід та процес вирощування лісу.

Принципи формування структур управління орієнтовані на кардинальні зміни: формування вертикальних структур по функціональній ознаці – лісовирощування, лісозаготівлі, деревопереробка, що нині виконуються в рамках одного відомства і потребують демонополізації. Асоціаційне управління суб'єктами господарювання передбачає також реформування державної форми власності на землі лісового фонду з впровадженням приватної та акціонерної форм. Формування асоціацій забезпечить збереження самостійності, взаємне співробітництво, незалежність, взаємодопомогу та комплексність організації робіт, коли кінцева продукція однієї асоціації буде сировиною для іншої.

Принципи розширеного відновлення передбачають нарощування площі лісів з урахуванням необхідності досягнення оптимальної лісистості території, задоволення попиту на ресурси за рахунок вітчизняного виробництва. Суть принципів лісокористування полягає в регулюванні розміру щорічної рубки лісу на протязі строку лісовирощування з урахуванням приросту деревини, стану деревостанів, необхідності збереження екологічної рівноваги, а також попиту на деревину на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Методи регулювання виробничих процесів повинні орієнтуватися на запровадження ринкового господарювання та госпрозрахунковості усіх видів робіт, запровадження податку за користування землями лісогосподарського призначення, ліквідацію заборон та обмежень щодо головних рубок в стиглих деревостанах, дотримуючись при цьому технологічних вимог проведення рубок в захисних лісах, запровадження пільгового оподаткування та кредитування в залежності від виду робіт, умов їх виконання, впливу на навколишнє середовище, екологічні характеристики довкілля.

Система показників оцінки ефективності розширеного відтворення та повного і раціонального використання лісосировинних ресурсів пропонується підрозділяти на групи: оцінки економічного і екологічного ефекту, в складі яких виділяються:

- натуральні (зв'язування вуглецю, виробництво кисню, продукування деревини);
- відносні (ландшафтна та фітонцидна роль, бали);
- часткові (вікова структура, додаткові ресурси деревини, породний склад і структура, приріст і запас на 1 га вкритих лісом земель, частка використання приросту, рівень освоєння лісосічного фонду, лісистість території, повнота та раціональність промислової переробки деревини);
- узагальнюючі (рівень задоволення попиту на деревину та випуск прогресивних видів продукції з 1 куб. м, частка використання відходів, рентабельність виробництва).

З урахуванням специфіки господарювання та традиційно широке використання програмно-цільового методу планування розвитку пропонується як окремий варіант набору показників економічної ефективності по наступних групах:

- заключно-цільові (підвищення та загальна лісистість території, попит на деревні ресурси та послуги лісу, виробництво основних видів промислової продукції усього та з 1 куб. м заготовленої деревини);

- ресурсного забезпечення – обсяг ресурсів власних і завізних, рівень задоволення попиту за рахунок власного виробництва; обсяги, джерела і структура фінансового забезпечення, баланс та структура виробничих фондів, чисельність та продуктивність праці;

- економічної ефективності – ефективність реалізації програмних заходів, інтегральний економічний ефект лісонасаджень, додаткові обсяги деревини при цільовому лісовирощуванні та від заходів по ресурсозбереженню, збільшення випуску продукції із 1 куб. м заготовленої деревини, повнота використання біомаси деревостанів.

Орієнтованими програмно-цільовими показниками економічної ефективності розвитку лісопромислового комплексу та для моніторингу і виконання уточнених розрахункових обсягів можуть слугувати показники «Програми розвитку лісогосподарського і лісопромислового комплексів України на період до 2015 року» [5]. За рахунок інтенсифікації відтворення лісів загальна площа лісів зростає до 11,6 млн. га, лісистість території – до 16,1%, запас збільшиться до 131,8% та складе 1,74 млрд. куб. м; щорічний обсяг головних рубок зростає з 14,4 до 17,2 куб. млн. м; інтенсивність користування лісом зростає з 1,56 до 1,94 м³/га; використання середнього приросту з 45,7 до 52,0%. По лісопромислового виробництву економія деревини зростає на 86%, вивільнення деревини складе 115%, додаткові ресурси зростуть на 87%, вихід валової (товарної) продукції на одиницю вартості промислового ресурсного потенціалу зростає на 43%.

Реалізація обумовлених в Концепції заходів по інтенсифікації лісовідновлення здатна через один оборот рубок лісу (40–50 років) забезпечити щорічний приріст деревини біля 15 куб. млн. м та щорічний обсяг лісозаготівель до 28 куб. млн. м, що більше ніж в 2 рази нинішніх обсягів. У свою чергу, такий обсяг рубок лісу буде повністю задовольняти попит на деревину усіх сфер діяльності, забезпечить зрив виробництва деревини в південно-східні області, зростання захисних функцій, покращення характеристик довкілля.

Висновки

Для забезпечення впровадження Концепції Державної лісівничої політики, виконання заходів Програми та інтенсифікації відтворення ресурсів лісу і раціонального їх використання в Україні доцільно здійснити реформування системи управління комплексом, для чого пропонуються наступні два варіанти:

1. В діяльності існуючого управління на чолі з Держкомлісгоспом розмежувати функції лісогосподарського виробництва (формування лісосировинної бази, оцінювача вирощеної деревини і продавця) та функції лісопромисловика (покупця та лісозаготівельника), що хоча і не є радикальним

бо без зміни економічних відносин, без роздержавлення власності на лісові землі, але є реформістським і прогресивним.

2. Оптимістичний здійснити в два етапи: на першому підвищити в 2–3 рази такси на деревину на пні і ці такси також поширити на деревину від рубок догляду, а в Держбюджеті створити рахунок спеціального Лісового фонду і його кошти використовувати на утримання управлінських структур та на лісгосподарські заходи; на другому етапі функції управління з охорони, захисту, використання, відтворення лісів передати Мінекоресурсів. Реформованому Держкомлісгоспу надати виробничі функції по відтворенню, охороні та захисту лісів, а утримання структур управління здійснювати за рахунок відрахувань держлісгоспів. Скасувати такси на деревину на пні та запровадити податок за користування

вкритими лісом землі. Дотації з держбюджету можливі лише на підтримку галузі в південних областях та в випадку заліснення великих площ нових земель.

Список використаних джерел

1. Семюелсон П.А., Нордгауз В.Д. Макроекономіка / Пер. з англ. – К.: Основи, 1995. – 544 с.
2. Такси на деревину лісових порід, що відпускаються на пні, і на живицю. – К.: Держкомлісгосп, 2001. – 11 с.
3. Конституція України. – К.: Преса України, 1997. – 80 с.
4. Туниця Ю.Ю. Економічна Конституція Землі. Ідея. Концепція. Проблеми. – Львів: ЛЛТУ ім. І. Франка, 2002. – 298 с.
5. Програма розвитку лісгосподарського і лісопромислового комплексів України на період до 2015 року. – К.: НДЕІ Мінекономіки України, 1993. – 82 с.

В.А. БОРТНИЦЬКИЙ,
здобувач, НДЕІ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

Перспективи фармацевтики як системоутворюючої галузі розбудови інноваційних систем

Стаття висвітлює специфічні особливості фармацевтичної галузі як можливої опорної галузі розбудови інноваційних систем різного рівня в Україні.

Ключові слова: економічне зростання, інноваційна система, фармацевтична галузь, здоров'я населення.

Статья освещает специфические особенности фармацевтической отрасли как возможной опорной отрасли развития инновационных систем разного уровня в Украине.

Ключевые слова: экономический рост, инновационная система, фармацевтическая отрасль, здоровье населения.

The article highlights the specific characteristics of the pharmaceutical industry as a possible core industry for the development of various level's innovative systems in Ukraine.

Keywords: economic growth, innovation system, pharmaceutical industry, health of population.

Постановка проблеми. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» визначає сім стратегічних напрямів на 2011–2021 роки. Вони стосуються енергетики, транспорту, ракетно–космічної галузі, авіа– та суднобудування, виробництва нових матеріалів, агропромислового комплексу, медицини, фармацевтики, еко– та інформаційних технологій тощо [1]. Постанова Кабінету Міністрів України (далі – КМУ) від 12.03.2012 №294 роз–

ширює їх до 48 середньострокових напрямів загальнодержавного рівня [2]. Постанова КМУ від 17.05.2012 №397 – понад 100 напрямів галузевого рівня на період до 2016 року [3]. Крім цього, в регіонах затверджуються свої середньострокові напрями. Всі вони реалізуються шляхом формування та реалізації державних цільових програм, регіональних та місцевих інноваційних програм, державного замовлення, окремих інноваційних проектів і фінансуються за кошти державного, регіональних і місцевих бюджетів [1]. Очевидно, що таке нагромадження інноваційних пріоритетів не сприяє концентрації бюджетних коштів різного рівня в галузях економіки, що можуть забезпечити «інноваційний ривок». У результаті, як стверджує В.М. Геєць, в Україні частка продукції прогресуючого у світі VI технологічного укладу в Україні коливається в межах 0,1% ВВП, а країна продовжує пропонувати на глобальному рівні переважно сировинну продукцію, напівфабрикати або проміжні товари [4]. У контексті триваючої сьогодні підготовки проекту Стратегії інноваційного розвитку України [5] зазначене зумовлює необхідність дослідження альтернативних підходів щодо системного інноваційного розвитку та ефективної реалізації завдань економічного зростання.

Аналіз досліджень та публікацій проблеми. Практично всі найбільш цитовані теоретики національних інноваційних систем (К. Фрімен, Б. Лундвалл та Р. Нельсон) у своїх роботах наголошували на конкретних історичних особливостях інноваційного розвитку в різних країнах – інноваційних лідерах.

Зокрема, К. Фрімен у своєму дослідженні національної інноваційної системи (далі – НИС) Японії відзначав її мережу інституційних структур у державному та приватному секторах економіки, що ініціює, творить, модифікує та сприяє дифузії нових технологій [6]. Б. Лундвалл, досліджуючи НИС країн Північної Європи, акцентував увагу на знаннях та процесі навчання [7]. Р. Нельсон у своєму дослідженні НИС США наголошував на ринкових, а не адміністративних механізмах її функціонування, оскільки ринок забезпечує численну кількість ініціатив та ефективність перерозподілу ресурсів, а конкуренція – відбір кращих варіантів [8]. Що ж до України, то неподоланими залишаються як зовнішні, так і внутрішні виклики, а НИС України є низькоефективною. Це означає остаточну втрату наукового потенціалу, що зберігається, ослаблення геополітичних позицій, посилення статусу країни «наздоганяючого розвитку», не здатної до виробництва нового знання, довгострокове закріплення сировинного характеру української економіки, низькі темпи економічного зростання [4].

Мета статті полягає у висвітленні основних теоретичних і практичних аспектів, що визначають специфічність фармацевтичної галузі в контексті розбудови інноваційних систем різного рівня, подолання кризових явищ, накопичених у суспільстві, а також ролі, яку вона може відіграти в процесі економічного зростання держави.

Виклад основного матеріалу. В контексті формування державних стратегій інноваційного розвитку та антикризової політики, що можуть забезпечити інтеграцію науки, освіти і практики інноваційних процесів, відповідно – формування ефективної НИС, доцільно озвучити такі міркування:

1. Загальновизнаним є той факт, що економічне зростання залежить від трьох ключових факторів: технологічного прогресу, капіталу та праці. Щодо технологічного прогресу, то Україна займає достатньо невисокі позиції в глобальній інноваційній першості (60-та позиція в Глобальному інноваційному рейтингу [9]). Щодо капіталу – він сконцентрований у низькотехнологічних галузях промисловості, а іноземні інвестиції в економіку України та її регіонів вкрай незначні [10]. Щодо праці, то Україна продовжує втрачати свій трудовий потенціал, що зумовлено зменшенням кількості працездатного населення, одними з найвищих в Європі рівнів смертності та захворюваності [11, 12], міграцією економічно-активного населення до інших країн [13]. Усе це тільки загострює соціально-економічну кризу в державі.

2. Люди паралельно із засобами виробництва є основою продуктивних сил суспільства. Від рівня і характеру продуктивних сил (рівня технологій, що створені людьми, їх виробничого досвіду, навичок і культури людей) залежить продуктивність суспільної праці, зміни і розвиток виробничих відносин, економічний добробут окремих домогосподарств, фірм, галузей та країн [14].

3. Вплив людини на економічний розвиток в умовах традиційної економіки достатньо широко досліджений у рамках теорії людського капіталу (І. Фішер [15], Т. Шульц [16, 17],

Г. Бекер [18], Л. Туроу [19], Дж. Грейсон [20] та ін.). Що ж до інноваційної економіки, як свідчать сучасні моделі ендogenous зростання (П. Ромера, Р. Лукаса, Р. Барро, С. Ребело, Г. Менкью – Д. Ромера – Д. Вейла, М. Кремера, Г. Хансена, Е. Прескотта, О. Галора, Д. Вейла, К. Джонса), то людський капітал є одним з ендogenous факторів економічного зростання на інноваційній основі [21].

Таким чином, на думку автора, перенесення акцентів формування державних стратегій інноваційного розвитку та антикризової політики з традиційних підходів у площину формування людського капіталу дозволяє розпочати процес формування в Україні якісно нової НИС, що:

- не ставить собі за мету реалізацію завдань, вже реалізованих у країнах-лідерах (коли досягнення глобального лідерства України за окремими напрямками вкрай сумнівне);
- орієнтована на вирішення власних проблем інноваційного розвитку, зумовлених своїми історичними особливостями (наприклад, ліквідація втрат трудового потенціалу та нарощування людського капіталу);
- вирішує проблему інтеграції науки, освіти і різних галузей промисловості за рахунок реалізації суспільно значущих пріоритетів, орієнтованих насамперед на подолання кризових явищ всередині країни;
- забезпечує концентрацію державних ресурсів, зокрема бюджетних, на обмеженій кількості стратегічних і супутніх напрямів;
- підвищує ефективність державного управління економікою та інноваційними процесами за рахунок виникнення і поширення мультиплікативних ефектів від нарощування людського капіталу.

У контексті підготовки практичних пропозицій щодо створення зазначеної НИС, а також міркувань, наведених вище, доцільно окремо зупинитися на такій складовій людського капіталу, як здоров'я (капіталу здоров'я), що є актуальним для України [10, 11].

Починаючи з другої половини 1990-х років дослідження Комісії ВООЗ з макроекономіки та здоров'я, Світового банку, ОЕСР тощо дозволили сформувати бачення впливу здоров'я на економіку, добробут окремих людей і суспільства в цілому [22]. В узагальненому вигляді модель впливу здоров'я на економічний розвиток наведена на рис. 1.

У рамках реалізації практичного завдання формування якісно нової НИС здоров'я населення може відіграти роль як базису, так і ключового фактору розбудови такої системи.

Аргументи на користь зазначеної тези такі. На індивідуальному рівні здоров'я впливає на інтелектуальний потенціал та інтелектуальну активність інноватора, що може проявитися в: підвищенні ефективності та інтенсивності наукових досліджень у цілому; генеруванні нових ідей; прискорених адаптаційних процесах, необхідних внаслідок швидких технологічних змін, тощо [23].

Інший аспект полягає в тому, що сама галузь охорони здоров'я є джерелом посиленого попиту на НДДКР, сприяючи

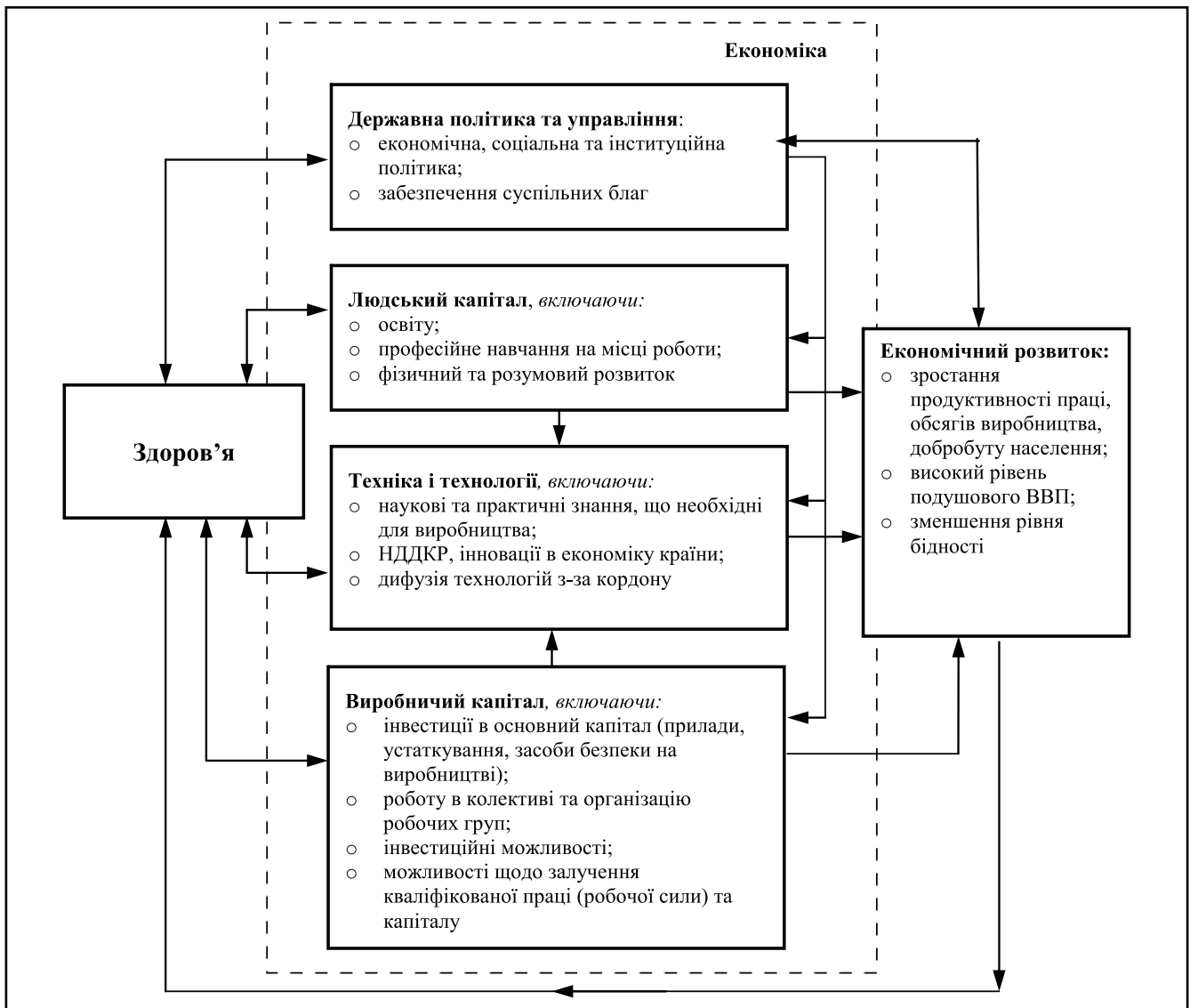


Рисунок 1. Внутрішні механізми формування капіталу банків

Джерело: перекладено і доопрацьовано автором на основі [22].

економічному зростанню через: інноваційні розробки і швидке впровадження найновітніших технологій лікування та профілактики захворювань; перерозподіл доходів та споживання домогосподарств в контексті якості життя населення; зовнішні ефекти, що носять комплексний характер (наприклад, застосування результатів фармацевтичних розробок у ветеринарії, або біотехнологій – у сільському господарстві) тощо [24, 25].

Нарешті, найголовніше – в умовах системної інноваційної діяльності фактор здоров'я формує позитивний зворотний зв'язок, що прискорює інноваційні процеси на різних рівнях формування і функціонування інноваційних систем [23].

Різні міжнародні дані свідчать, що локомотивом формування попиту на наукові розробки у галузі охорони здоров'я є біофармацевтичний сектор. Зокрема, глобальний фармацевтичний ринок є найбільш динамічним у світі: його середньорічні темпи зростання з 2003 по 2010 рік становили 6,9%, а його обсяги в грошовому вираженні виросли з \$561 млрд. до \$875 млрд. [26].

Фармгалузь формує найбільший попит на науково-дослідні розробки (далі – НДР) та забезпечує стабільно високі темпи їх зростання на найбільших макрорегіональних ринках світу (рис. 2). Для економік США та Європи науковоорієнтована фармацевтична галузь стала ключовим активом (рис. 3, 4, табл. 1, 2).

Таким чином, наведені дані свідчать про значну роль, що відіграє фармацевтичний сектор в рамках функціонування та розвитку інноваційних систем різного рівня США та Європи.

У контексті поставленої проблеми, а також мети даної статті український фармацевтичний сектор міг би стати системоутворюючою складовою формування НІС нового типу в Україні. Такий погляд автора зумовлений тим, що:

1) продукція фармсектору орієнтована на покращення здоров'я населення, а отже на нарощування людського капіталу;

2) фармацевтичний ринок України розвивається значними темпами: за десять останніх років зростання фармацевтич-

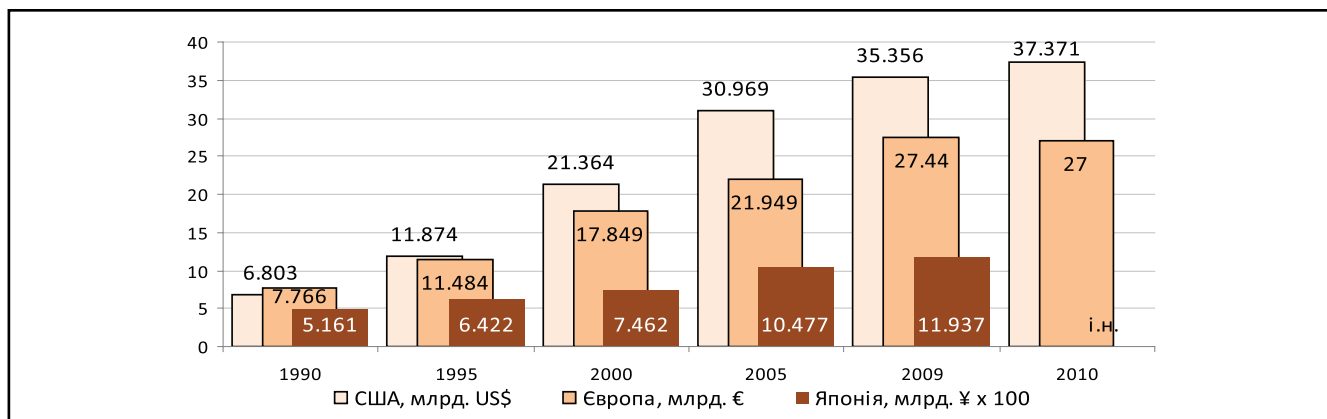


Рисунок 2. Динаміка зростання витрат на НДР у фармацевтичному секторі США, Європи та Японії за період з 2003 по 2010 рік

Джерело: перекладено автором за [27]. Примітка: i.n. – інформація недоступна.

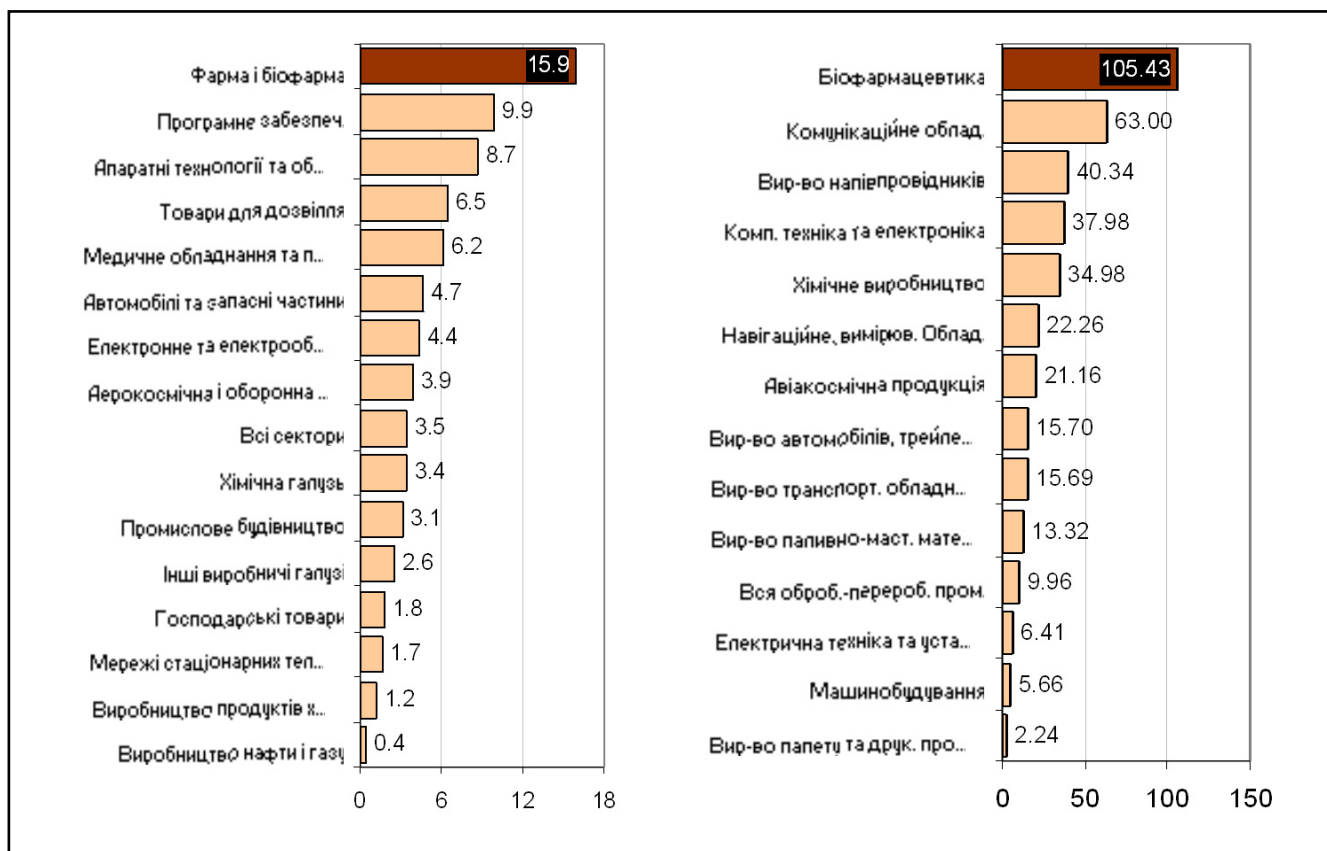


Рисунок 3. Європа: рейтинг галузей промисловості у 2009 році за інтенсивністю НДР (% НДР від чистих продажів)

Джерело: перекладено автором за [27, 28].

Рисунок 4. США: розподіл витрат на НДР у розрахунку на 1 працюючого за виробничими секторами та галузями промисловості у 2000–2007 роках (\$ тис.)

Таблиця 1. Динаміка окремих показників діяльності фармацевтичного сектору Європи

Показник	1990	2000	2009	2010
Виробництво, млрд. євро	63,01	123,793	189,012	190,0
Експорт, млрд. євро	23,18	90,935	249,426	270,0
Імпорт, млрд. євро	16,113	68,841	190,635	200,0
Торговий баланс, млрд. євро	7,067	22,094	58,791	70,0
Витрати на НДР, млрд. євро	7,766	17,849	27,44	27,0
Зайнятість, тис. осіб	500,9	536,7	640,3	640
Зайнятість у сфері НДР, тис. осіб	76,126	88,397	116,682	115
Обсяг фармацевтичного ринку в цінах ex-factory	41,147	86,704	149,193	152,5
Обсяг фармацевтичного ринку в роздрібних цінах	64,626	140,684	217,293	222,0

Джерело: перекладено автором за [27].

Таблиця 2. Економічний внесок біофармацевтичного сектору США в економіку країни в 2009 році

Показники впливу на економіку	Зайнятість, тис. осіб	Персональний дохід, млрд. US\$	Додана вартість, млрд. US\$	Обсяги виробництва (продажів), млрд. US\$	Доходи від збору податків на рівні штату / на місцевому рівні, млрд. US\$	Доходи від збору податків на федеральному рівні, млрд. US\$
Прямий ефект	674,19	80,00	130,70	382,40	4,40	15,40
Непрямий вплив	1403,51	92,10	142,30	261,60	12,40	18,60
Індукований вплив	1935,74	85,90	152,90	273,80	15,80	18,50
Загальний вплив	4013,44	258,00	425,90	917,80	32,60	52,50
Мультиплікатор впливу	5,95	3,22	3,26	2,40	7,43	3,40

Джерело: перекладено автором за [29].

ного ринку України становило понад 1000% із середнім щорічним темпом зростання у 24,8%, що є одним із найвищих показників у світі. За підсумками 2011 року, обсяг реалізації фармпродукції на внутрішньому ринку України у грошовому вираженні становив 26,8 млрд. грн., або \$3,36 млрд. Частка продукції українських виробників становила 31,2% у грошовому вираженні та 67,6% у натуральному товарному [30];

3) сьогодні на більшості фармацевтичних підприємств України запроваджено вимоги Належної виробничої практики GMP, що гармонізовані з аналогічними вимогами ЄС, що вказує на якість продукції та високий рівень технологічної озброєності вітчизняних підприємств; серед оптових компаній та аптечних закладів розпочато впровадження Належної дистриб'юторської практики GDP-ЄС, що гарантує споживачеві належні умови зберігання лікарського засобу на всіх етапах його перебування на ринку [31];

4) в Україні функціонує 120 фармацевтичних підприємств, частка топ-20 з яких на фармацевтичному ринку України становить 25,78% у грошовій і 53,2% у товарній формі. Більшість підприємств сконцентровані в Дніпропетровській, Донецькій, Львівській, Одеській, Харківській областях та в м. Києві, що, приймаючи до уваги промисловий, академічний, науковий та освітній потенціал вказаних регіонів, їхній внесок у ВВП країни, свідчить про можливості кластеризації. Сьогодні підприємства галузі демонструють розширення співпраці з провідними міжнародними виробниками ліків, створення спільних виробництв, залучення інвестицій у галузь. Так, тільки з другої половини 2010 року у фармацевтичну галузь було інвестовано близько \$110 млн., що в 3,6 раза більше, ніж за період незалежності України [31];

5) реалізація фармацевтичної та супутньої продукції в Україні забезпечується широко розгалуженою мережею аптечних закладів, що сьогодні налічує близько 22,5 тис. одиниць із середнім навантаженням на один заклад в 2,5 тис. осіб [31];

6) у країні діє мережа вищих навчальних закладів медичного, хімічного або фармацевтичного профілю, що готують спеціалістів різних освітньо-кваліфікаційних рівнів, а також займаються підготовкою наукових кадрів для задоволення потреб фармацевтичної галузі [31];

7) Україна має мережу академічних установ різного рівня і підпорядкування, що прямо чи опосередковано можуть бути задіяними в процесі НДР для фармацевтичного сектору

або супутніх секторів економіки (біологія, сільське господарство, ветеринарія, харчова промисловість тощо); провідні фармпідприємства України мають власні спеціалізовані наукові підрозділи та сучасні лабораторії тощо [31].

Зазначені факти свідчать, що в Україні наявні ключові складові для формування на базі фармацевтичного сектору України інноваційних систем різного рівня, орієнтованих на нарощування людського капіталу як одного із факторів ендегенного зростання економіки на інноваційній основі.

У той же час фармацевтична галузь України має ряд проблем. Зокрема, високі темпи зростання фармринку впродовж останнього десятиліття супроводжувалися витісненням національного виробника. Про це свідчать такі факти:

- середньорічний темп приросту обсягів реалізації імпортової продукції у грошовому вираженні – 29% на рік, вітчизняної – 17,7%;
- середньорічний темп приросту імпорту в товарному вираженні – 6,26% за рік, вітчизняної продукції – 2%;
- середньорічний темп приросту допуску на ринок лікарських засобів іноземного виробництва – 9,17%, вітчизняного – 3,47% [31].

В інноваційно-економічному контексті це: пригнічення власного фармацевтичного виробництва та його науково-дослідницької активності; зменшення обсягів обігових коштів; затримки технологічного переозброєння, повільне запровадження у виробництво сучасних лікарських засобів; від'ємний торгівельний баланс; втрата конкурентних переваг вітчизняними виробниками на внутрішньому ринку на користь іноземних виробників тощо.

За наявності таких вихідних передумов держава могла б відіграти значну роль для:

- 1) переорієнтації інноваційних пріоритетів та спрямування грошових потоків у фармацевтичний сектор економіки;
- 2) формування дієвої державної інноваційно-фармацевтичної політики національного та регіонального рівнів;
- 3) інтеграції супутніх хімічної, біологічної, сільськогосподарської галузей промисловості, освіти і науки навколо фармацевтичного сектору України тощо.

Висновки

Виходячи із наявних на сьогодні в Україні реалій фармацевтична галузь України могла б відіграти роль локомотива

формування національної та регіональних інноваційних систем, спеціалізованих на нарощуванні людського капіталу, запуску інноваційних процесів та подоланні перманентних кризових явищ.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні». Відомості Верховної Ради України, 2012, №19–20, ст. 166.
2. Кабінет Міністрів України. Постанова від 12.03.2012 №294 «Деякі питання визначення середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності загальнодержавного рівня на 2012–2016 роки» – <http://zakon1.rada.gov.ua>
3. Кабінет Міністрів України. Постанова від 17.05.2012 №397 «Деякі питання визначення середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності галузевого рівня на 2012–2016 роки» – <http://zakon1.rada.gov.ua>
4. Геець В.М. Проект Концепції Стратегії інноваційного розвитку України до 2020 року – <http://www.innovation.16mb.com/Proect.doc>
5. Проект Стратегії інноваційного розвитку України від 25.06.2012. Центр досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва НАН України – <http://www.innovation.16mb.com/Proect250612.doc>
6. Freeman, C., Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan, London: Frances Pinter, 1987.
7. Lundvall B.-A., National Systems of Innovation. Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning, London: Pinter Publishers, 1992.
8. Nelson R., ed., National Innovation Systems: A Comparative Analysis, N.Y.: Oxford University Press, 1993.
9. The Global Innovation Index. – <http://globalinnovationindex.org>
10. Статистичний збірник «Регіони України» 2011. Частина 1–2. За редакцією О.Г. Осауленка. Державна служба статистики України. Київ, 2011. – <http://www.ukrstat.gov.ua/>
11. WHO/Europe [Електрон. ресурс] / European Health for All database (HFA-DB). – <http://data.euro.who.int/hfadb/>
12. Демографічна ситуація. Державний комітет статистики. – <http://ukrstat.gov.ua/>
13. Надрага В. Трудова міграція: виклики для України. Газета «Дзеркало тижня». №5, 11.02.2011. – http://dt.ua/ECONOMICS/trudova_migratsiya_vikliki_dlya_ukrayini-75323.html
14. Продуктивні сили. Матеріал з Вікіпедії. – <http://uk.wikipedia.org>
15. Fisher, Irving. The Nature of Capital and Income. New York: The Macmillan Company, 1906.
16. Schultz, Theodore W. (1960) «Capital Formation by Education.» Journal of Political Economy, 68(6): 571–583.
17. Schultz, Theodore W. (1961) «Investment in Human Capital.» American Economic Review, 51(1): 1–17.
18. Becker, G. S. (1962): «Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis.» Journal of Political Economy, 70, 9–49.
19. Thurow, L. Investment in Human Capital [Text] / L. Thurow. – Belmont, 1970. – P. 15.
20. Грейсон-мл. Д., О'Делл К. Американский менеджмент на пороге XXI века / Пер. с англ. – М.: Экономика, 1991. – С. 319.
21. Шараев Ю.В. Теория экономического роста. – Издательский дом ГУ ВШЭ. Москва, 2006.
22. Macroeconomics and Health: Investing in Health for Economic Development. Report of the Commission on Macroeconomics and Health Chaired by Jeffrey D. Sachs. WHO, Geneva, 2001.
23. Бортницький В. Економічне зростання в контексті розвитку регіональних інноваційних систем та капіталу здоров'я: концептуальний підхід // Науковий журнал «Економічна теорія», 2011. – №1. – С. 63–78.
24. The Pharmaceutical Industry in Figures. European Federation of Pharmaceutical Industries and Associations. 2010 Edition.
25. Pharmaceutical Research and Manufacturers of America (PhRMA). Fact Sheets and Policy Papers. – <http://www.phrma.org>
26. Total Unaudited and Audited Global Pharmaceutical Market, 2003–2010. IMS Health, 2011. – <http://www.imshealth.com>
27. The Pharmaceutical Industry in Figures. European Federation of Pharmaceutical Industries and Associations. Key Data. 2011 Update. – www.efpia.eu
28. Profile Pharmaceutical Industry. Pharmaceutical Research and Manufacturers of America. Washington, DC. 2010. – www.phrma.org
29. The U.S. Biopharmaceuticals Sector: Economic Contribution to the Nation. Prepared by Battelle Technology Partnership Practice. Prepared for Pharmaceutical Research and Manufacturers of America (PhRMA), 2011. – <http://www.bio.org>
30. Система исследования рынка «Фармстандарт». ООО «Морисон», 2012. Режим доступа: <http://www.pharmstandart.com.ua/>
31. Матеріали підсумкових колегій Держлікслужби України за 2010–2012 роки. Режим доступу: <http://www.diklz.gov.ua/>

Напрями удосконалення фінансового менеджменту як основа системної протидії банкрутству підприємств

У статті узагальнені результати досліджень теоретичних аспектів протидії банкрутству підприємства і визначено пріоритетні напрями удосконалення фінансового менеджменту відповідного спрямування.

Ключові слова: антикризове управління, банкрутство підприємства, ефективний менеджмент, платоспроможність, управління прибутком, фінансовий менеджмент.

В статье обобщены результаты исследования теоретических аспектов противодействия банкротству предприятия и определены приоритетные направления усовершенствования соответствующего финансового менеджмента.

Ключевые слова: антикризисное управление, банкротство предприятия, эффективный менеджмент, платежеспособность, управление прибылью, финансовый менеджмент.

The article generalizes the results of the research on theoretical aspects of opposition to the enterprise's bankruptcy and identifies priority ways of financial management of appropriate direction's improvement.

Keywords: anti-crisis management, bankruptcy of enterprise, efficiency management, solvency, profit administration, financial management.

Постановка проблеми зумовлена тим, що в умовах фінансово-економічної нестабільності, характерної для ринкової економіки, діяльність підприємства періодично ускладнюється. Наслідком може бути зниження прибутковості, неплатоспроможність, а в гіршому варіанті – банкрутство. У зв'язку з тим актуалізуються завдання здійснення ефективного менеджменту підприємства, спрямованого на забезпечення достатнього рівня рентабельності, фінансової стійкості, платоспроможності в умовах погіршення економічної кон'юнктури і загрози банкрутства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Щодо стану розробки проблеми, слід відмітити наявність у наукових дослідженнях вітчизняних та зарубіжних вчених ґрунтовних розробок ефективного управління підприємством в цілому та його окремих напрямів для виявлення і попередження банкрутства суб'єкта господарювання. У фундаментальних працях відомих зарубіжних економістів – Е.Ф. Бріґгема, Дж.К. Ван Хорна, В.В. Ковальова, Р.Н. Холта – знайшли відображення теоретичні проблеми формування системи ефективного фінансового менеджменту. Для оцінки

ймовірності банкрутства підприємств застосовують моделі, розроблені Е. Альтманом, Г. Спрінґейтом, Р. Тафлером.

Питання антикризового фінансового управління підприємством досліджені в численних публікаціях таких представників вітчизняної науки, як І.О. Бланк, В.О. Василенко, Л.О. Лігоненко, С.В. Оборська, О.Ю. Проскура, В.П. Савчук, С.Я. Салига, О.О. Терещенко, А.М. Ткаченко, З.Є. Шершньова. Значну увагу цій проблематиці приділено також у працях російських вчених: М.Л. Гончарової, А.П. Градова, Б.І. Кузіної та багатьох інших.

Однак потребують подальшого дослідження окремі питання, пов'язані з удосконаленням фінансового менеджменту підприємств у сучасних умовах посилення тенденцій фінансово-економічної нестабільності.

Метою статті є обґрунтування основних напрямів підвищення якості фінансового менеджменту підприємств як основи системної протидії банкрутству в умовах складної фінансово-економічної кон'юнктури.

Виклад основного матеріалу ми починаємо з визнання актуальності проблеми антикризового управління, оскільки частка підприємств, які отримали збиток, у загальній кількості підприємств України залишається стабільно високою – 38,8% у 2002 році і 38,3% у 2010 році (мінімальне значення (32,5%) було у 2007 році, а максимальне (47,2%) у кризовому 2009 році). У період за січень–червень 2012 року 42,5% підприємств одержали збиток у розмірі 58 180,2 млн. грн. [4].

Аналіз динаміки банкрутства підприємств в Україні виявляє негативну тенденцію зростання їхньої кількості. Так, за даними Державного департаменту з питань банкрутства, у 2002 році було порушено 6460 справ про банкрутство підприємств (різних форм власності), а у 2009 році – 15 642, тобто наявне зростання понад у 2,4 раза. Безумовно, слід враховувати вплив світової фінансово-економічної кризи, однак і в до кризовому 2007 році показник порушення справ про банкрутство був достатньо високим – 13 792. Станом на 01.01.2011 загальна кількість підприємств, які перебували в процедурах банкрутства, досягла 14 597 [3].

Банкрутство, як характерне для ринкової економіки явище, потребує чіткого правового врегулювання і вчасного реагування з боку фінансового менеджменту. Порядок та умови визнання суб'єктів підприємницької діяльності банкрутами з метою задоволення претензій кредиторів регулюються Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14.05.92 №2343–XII (по-

точна редакція від 21.09.2012), який містить значну кількість норм, спрямованих на запобігання банкрутству через санацію підприємств шляхом кредитування, реструктуризації та/або зміни організаційно-правової структури боржника. Стаття перша цього закону визначає поняття неплатоспроможності, як неспроможність суб'єкта підприємницької діяльності виконати після настання встановленого строку їх сплати грошові зобов'язання перед кредиторами, в тому числі по заробітній платі, а також виконати зобов'язання щодо сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, податків і зборів (обов'язкових платежів) не інакше як через відновлення платоспроможності, і банкрутства, як визнаної господарським судом неспроможності боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури [5].

Останні зміни, які внесені до закону і набувають чинності з 18.01.2013, спрямовані на покращення підприємницького та регуляторного середовища через удосконалення процедури банкрутства; підвищення рівня виконання контрактів та судових рішень, а також рівня захисту прав власності та інвесторів. Наголос зроблено на пріоритетності застосування заходів запобігання банкрутству боржника та досудової санації боржника. Йдеться, зокрема, про встановлення чітких строків процедур; удосконалення процедури виявлення кредиторів, скасування мораторію на застосування процедур банкрутства стосовно боржників з державного сектору економіки; запровадження автоматизованого розподілу справ між арбітражними керуючими.

Ми поділяємо позицію щодо важливості проведення поглибленого комплексного аналізу операційної, фінансової та інвестиційної діяльності для відновлення платоспроможності боржника і розробки програми санації, оскільки система захисних фінансових механізмів залежить від масштабів кризової ситуації [8, с. 233].

Дослідження внутрішніх чинників банкрутства підприємств дозволяє вчасно виявити ознаки погіршення фінансово-економічного стану, а саме: зниження обсягів продажу і зменшення коштів на рахунках підприємства, зменшення дебіторської заборгованості за одночасного зростання запасів готової продукції, зростання кредиторської заборгованості за умови відставання темпів зміни залишків коштів на рахунках.

Підприємство – складна економічна система, ефективне управління якою в умовах негативних впливів внутрішнього і зовнішнього середовища є основою його успішного функціонування та постійного зростання. Невід'ємною ознакою сучасного управління є готовність підприємства до стратегічних змін, які в умовах ринку є невідворотними. Зміни, що відбуваються на підприємстві, можуть бути пов'язані з процесами, які відбуваються як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі. Вони можуть стосуватися розмірів підприємства, масштабів його функціонування, потенціалу і проявляються протягом усього життєвого циклу – на стадіях зростання, стагна-

ції, спаду. Але якщо на зміни у зовнішньому середовищі підприємство не здатне вплинути – воно може лише більш або менш вдало пристосовуватися до них, то внутрішні зміни, які відбуваються у процесі фінансово-господарської діяльності, лежать у зоні безпосереднього впливу фінансових менеджерів – йдеться, наприклад, про вибір джерел фінансування, розробку товарної, збутової та цінової політики тощо.

Готовність до стратегічних змін більш притаманна великим підприємствам внаслідок наявності стратегічного типу мислення, що характеризується сукупністю ознак [9, с. 146]: здатність до формування альтернативних варіантів розвитку підприємства; забезпечення гнучкої та адаптивної реакції підприємства на зміни, що відбуваються у зовнішньому та внутрішньому середовищі; здатність своєчасно реагувати на зміни та забезпечувати їх відповідними заходами організаційного характеру; спрямування діяльності підприємства відповідно до обраних стратегій, визначених цілей і завдань; створення умов для творчого розв'язання проблем підприємства, активізація новаторських підходів у прийнятті рішень персоналом; здатність узагальнювати різні точки зору керівників структурних підрозділів при визначенні орієнтирів розвитку підприємства.

Одним із важливих напрямів економічної стратегії підприємства є процес формування, використання та відтворення його ресурсного потенціалу. Формування ресурсного потенціалу відбувається як процес ідентифікації і створення напрямів підприємницьких можливостей, його структуризації й побудови певних організаційних форм для стабільного розвитку та ефективного ресурсного відтворення [1, с. 72]; використання ресурсного потенціалу підприємства полягає в його споживанні, а відтворення – означає відновлення за обсягами і якістю з урахуванням доцільності зменшення ресурсоемності продукції. Для підвищення ефективності управління економічними ресурсами підприємства необхідно: постійно й комплексно оцінювати фінансово-господарську діяльність; забезпечувати мотивацію економії ресурсів; здійснювати управління ресурсами з позицій інноваційного підходу; впроваджувати моделювання процесів управління економічними ресурсами підприємства для вибору їх оптимального розподілу.

Виробничий потенціал промислового підприємства є складною системою, що включає основні засоби, оборотні активи, трудові ресурси, технології, енергетичні ресурси, інфраструктуру. Пошук резервів поліпшення використання основних засобів (раціональне використання існуючих активів, виявлення можливостей оновлення, оптимізація амортизаційної політики) є важливим напрямом управління ефективністю виробництва і підприємством у цілому. Ефективне управління запасами дозволяє знизити тривалість виробничого й усього операційного циклу, зменшити витрати на їх зберігання, вивільнити із поточного господарського обороту частину фінансових коштів, реінвестувати їх в інші активи.

У системі ефективного управління набуває актуальності механізм забезпечення оптимальної структури капіталу під-

приємства для підтримання його фінансової стійкості та визначено рівня прибутковості фінансово-господарської діяльності. Оптимізація структури капіталу підприємства спрямована на забезпечення підвищення його ринкової вартості, що досягається формуванням достатнього обсягу капіталу для забезпечення заданих темпів економічного зростання, мінімізації фінансового ризику за умови досягнення очікуваного рівня прибутковості капіталу та мінімізації середньозваженої його вартості.

Структура капіталу залежить від сукупності чинників: обраний підхід до фінансування (консервативний, помірний, агресивний), вид підприємства (виробниче, торгівельне, інше), стадія промислового циклу (пожвавлення, піднесення, криза, депресія). З урахуванням труднощів фінансування розвитку українських підприємств у сучасних умовах не втрачають актуальності пропозиції щодо використання наступних механізмів: реструктуризація власності збиткових і низькорентабельних підприємств шляхом додаткової емісії акцій під інвестиційно привабливі проекти; здійснення емісії середньострокових корпоративних облігацій (з можливістю подальшої конвертації у власність) під інноваційні проекти; передача у довірче управління або продаж на фондових ринках цінних паперів підприємств; застосування вексельного кредиту [10, с. 56–57].

Управління прибутком підприємства, що діє в сучасних умовах наджорсткої конкуренції, потребує вирішення сукупності питань, які можна згрупувати в теоретичний блок і практичний блок. Розробка теоретичних засад управління прибутком стосуються уточнення його сутності, класифікаційних ознак, оптимального набору показників абсолютного і відносного виміру.

На основі узагальнення сучасних наукових досліджень з до пріоритетних напрямів розробки заходів для забезпечення прибутковості діяльності слід віднести: інструментарій діагностики ефективності діяльності, факторного аналізу рентабельності, кластерного аналізу для дослідження фінансових результатів діяльності підприємств; технологію оцінки результативних показників; економіко-математичне моделювання управління прибутком; показники взаємозв'язку прибутковості і фінансової безпеки підприємства.

Ми поділяємо пропозицію щодо виділення критеріїв оцінювання ефективності діяльності підприємства щодо формування прибутку: 1) оптимальне співвідношення засобів праці, предметів праці та витраченої праці; 2) позитивне сальдо між доходами і витратами; 3) рівень забезпечення добробуту тих суб'єктів ринкової економіки, які пов'язані у фінансово-господарському вимірі з визначеним підприємством [2, с. 161].

З позицій комплексного підходу до управління прибутком вважаємо, що запропонована економіко-математична модель максимізації цільової функції зростання рентабельності виробничої діяльності підприємства [6, с. 104] не враховує циклічність ринкової економіки. При розробці програм діяльності необхідно оцінювати не тільки виробничі можливості, а й реальну спроможність ринку щодо поглинання товарних об-

сягів. Аналогічно найкращі маркетингові програми не діють у кризових умовах загального зниження ємності ринку.

Для оперативного аналізу стану управління формуванням прибутку підприємств важливим є інтенсифікація використання поряд із бухгалтерським обліком управлінського для постійного й оперативного контролю всіх господарських операцій. Контроль співвідношення постійних і змінних витрат, точки беззбитковості, структури і динаміки дебіторської та кредиторської заборгованості є найбільш актуальними на сьогодні напрямками посилення управлінської складової в діяльності підприємств.

Важливим у сучасних умовах є питання управління якістю прибутку. Основну частину прибутку структурованого за видами діяльності має забезпечувати надходження від основної операційної діяльності підприємства, що кореспондується з його місією і водночас орієнтує на концентрацію фінансових ресурсів у пріоритетному напрямі. Інноваційний розвиток підприємства сприяє покращенню якості прибутку структурованого за факторами техніко-технологічного і управлінського впливу.

У зв'язку з цим важливою є розробка альтернативних варіантів співвідношення прибутковості і ліквідності. У наукових публікаціях обґрунтована позиція щодо конфлікту між цільовими показниками прибутку та ліквідності, внаслідок чого пропонується для досягнення цілей підприємства вибрати один із критеріїв: прибутковість або ліквідність. Збільшення ліквідних ресурсів (наприклад, додатковий кредит) з метою зниження ризику, з одного боку, призводить до підвищення ліквідності, а з іншого – до зниження прибутку за рахунок виплат процентів [7, с. 85].

Вважаємо, що питання має вирішуватися не в площині протиставлення ліквідності і прибутковості, а у пошуку їх оптимального співвідношення з урахуванням сукупності факторів: вид діяльності, стадія розвитку підприємства, зовнішні умови впливу, стадія циклічного розвитку.

Для подолання збитковості підприємств і забезпечення їх фінансової стійкості, платоспроможності та прибутковості у довгостроковій перспективі необхідно поліпшувати фінансове управління підприємством через впровадження системи заходів, спрямованих на забезпечення збільшення грошових потоків за одночасного скорочення витрат. Ринкова вартість підприємства суттєво залежить від його здатності генерувати грошові потоки в процесі операційної, фінансової та інвестиційної діяльності. Основними завданнями управління грошовими потоками, що охоплює облік руху грошових коштів, аналіз потоків, складання бюджету коштів, є: виявлення причин нестачі або надлишку грошових коштів; визначення джерел надходження і напрямів використання грошових коштів; мінімізація розриву між сумами вхідних та вихідних грошових потоків.

Висновки

У результаті здійсненого дослідження нами сформульовані висновки та пропозиції. Для подолання збитковості під-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

приємств і забезпечення їх фінансової стійкості, платоспроможності та прибутковості у довгостроковій перспективі необхідно поліпшувати фінансове управління підприємством через впровадження систем заходів, спрямованих на ефективне використання ресурсів підприємства, формування оптимальної структури капіталу підприємства, збільшення обсягу і поліпшення структури прибутку, досягнення оптимального співвідношення прибутковості і ліквідності, забезпечення збільшення грошових потоків за одночасного скорочення витрат.

Список використаних джерел

1. Ареф'єва О.В., Харчук Т.В. Економічні засади формування потенціалу підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №7. – С. 71–76.
2. Блонська В.І., Венгжин О.Р. Ефективне управління прибутком підприємства – основа його стратегічного потенціалу // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.17. – С. 160–165.
3. Державний департамент з питань банкрутства. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sdb.gov.ua>
4. Державний комітет статистики України. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
5. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14.05.92 №2343–XII. – zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi
6. Каркавчук В. Моделювання рівня рентабельності підприємства // Формування ринкової економіки в Україні. – 2008. – Вип. 18. – С. 103–106.
7. Костирко Р.О. Оцінка потенціалу прибутковості підприємства для прийняття управлінських рішень // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – №4. – Т. 2. – С. 85–89.
8. Скочиляс С., Скочиляс С. Аналіз ймовірності банкрутства підприємства // Економічний аналіз. – 2008. – Вип. 3 (19). – С. 232–234.
9. Усик С.П. Вибір стратегії розвитку з урахуванням ступеня готовності підприємства до стратегічних змін // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №6. – С. 142–149.
10. Шабліста Л. Механізми подолання збитковості підприємств і забезпечення їх фінансової стійкості // Економіка України. – 2009. – №6. – С. 53–65.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

В.Ю. ХУДОЛЕЙ,
к.е.н., доцент, Міжнародний науково-технічний університет ім. акад. Ю. Бугая

Формування системи оцінювання-прогнозування параметрів енергоефективності функціонування регіональних промислових комплексів

Здійснено систематизацію й узагальнення досвіду щодо формування системи оцінювання-прогнозування параметрів енергоефективності функціонування регіональних промислових комплексів в умовах ресурсних обмежень. Запропоновано до використання у практиці господарювання чотирирівневий комплекс показників та моделей їхнього розрахунку, застосування якого дозволить здійснити об'єктивну ідентифікацію енергоекономічних вимірів результатів діяльності промисловості в межах регіонів України.

Ключові слова: система показників оцінювання-прогнозування параметрів енергоефективності функціонування регіональних промислових комплексів держави. Інтегральна концепція управління замкнутим циклом забезпечення енергоефективності промислового виробництва.

Осуществлена систематизация и обобщение опыта в проблематике формирования системы оценивания-прогнозирования параметров энергоэффективности функционирования региональных промышленных комплексов в условиях ресурсных ограничений. Предложен к использованию в практике ведения хозяйства четырехуровневый комплекс показателей и моделей их расчета, применение которого позволит осуществить объективную идентификацию энергоэкономических измерений результатов деятельности промышленности в пределах регионов Украины.

Ключевые слова: система показателей оценивания-прогнозирования параметров энергоэффективности функционирования региональных промышленных комплексов государства.

Systematization and generalization of experience are carried out in range of problems of forming of the system of evaluation-prognostication of parameters of энергоэффективности of functioning of regional industrial complexes in the conditions of resource limitations. It is offered to the use in practice of mйnage of four-level complex of indexes and models of their calculation application of that will allow carrying out objective authentication of the power and economic measuring of results of activity of industry within the limits of regions of Ukraine.

Постановка проблеми. Традиційна енерговитратність усіх без винятку видів економічної діяльності в межах національної промисловості є загальновідомим фактом, що й обумовлює достатньо низький рівень енергетичної безпеки держави в цілому та регіональних економічних систем (РЕС) зокрема. Енергоефективність функціонування національного господарства (НГ), тобто корисна віддача енергоресурсів, в Україні у декілька раз нижча, ніж в індустріально розвинених країнах. Очікувалося, що в процесі економічних реформ, які «провадилися» в Україні у 2009–2011 роках, ця проблема вирішиться автоматично за рахунок лібералізації цін на

паливо та енергію і розвитку конкуренції серед енергоспоживачів. Однак результати отримано прямо протилежні. В умовах спаду промислового виробництва питомі витрати паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР) навіть зросли, а наближення цін і тарифів до світового рівня не лише не активізувало енергозберігаючі тенденції, а й погіршило фінансовий стан більшості промислових підприємств. РЕС підійшли до межі, за якою ініціюються процеси з нарощення загроз як економічній, так і енергетичній безпеці держави.

Об'єктивним є визнати, що задля формування об'єктивної системи показників оцінювання-прогнозування параметрів енергоефективності функціонування регіональних промислових комплексів (РПК) держави нагальним завданням стає здійснення добору найвагоміших регресорів впливу на енергоекономічні показники і виробничо-господарські процеси, які відбуваються в межах регіональних економічних систем. Тому в даній роботі є необхідність здійснити формалізацію оптимальних для України модельних вирішень задля ідентифікації складу агрегованої системи показників енергоефективності за наслідками адаптації енергоекономічних моделей розвитку РПК у контексті вирішення проблем з активізації політики модернізації на регіональному рівні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Зазначимо, що розробці методології забезпечення енергоефективності функціонування регіональних промислових комплексів, а також провадженню політики цілеорієнтованого розвитку стратегічного потенціалу промисловості України присвячені праці відомих українських вчених-економістів, зокрема: О. Алімова, О. Амоші, В. Гейця, Б. Данилишина, В. Микитенко, І. Чукаєвої, С. Шкарлета та ін. (результати їхніх досліджень і розробок викладено у наукових працях [1–5]). При цьому результати емпіричних досліджень процесу реалізації інноваційно-інвестиційної, енергетичної та екологічної політики висвітлювали у своїх роботах В. Барканов, М. Корецький, Є. Хлобистов, В. Чижова та ін. (зазначене приведено у наукових працях [5, 6]). Зазначені проблеми активно вивчаються багатьма галузевими науковими установами та інститутами НАН України і міжнародними організаціями. Проте не дослідженими до цього часу залишилися питання щодо формування об'єктивної системи оцінювання-прогнозування ефективності управління забезпеченням енергоефективності функціонування регіональних промислових комплексів держави.

Мета статті. Розроблення модельних вирішень для формування об'єктивної системи оцінювання-прогнозування параметрів енергоефективності функціонування регіональних промислових комплексів на засадах реалізації базових положень інтегральної концепції управління замкнутим циклом забезпечення енергоефективності промислового виробництва (опрацювання якої та обґрунтування детально приведено дослідниками у наукових працях [7, 8]) в умовах ресурсних обмежень.

Виклад основного матеріалу. Зазначимо, що вартісні показники при оцінюванні / вимірюванні параметрів енер-

гоефективності є найбільш зручними й універсальними, але лише за однієї умови: якщо ціни, на яких ґрунтується вартісний облік, встановлюються в результаті впливу лише економічних факторів. Зазначене має виражатися в наявності реальної альтернативи при визначенні економічного партнера (наприклад, при розміщенні замовлень на устаткування). Проте на даний час упевненість у цій можливості відсутня. Зазначене привело до того, що при формуванні системи показників енергоефективності функціонування РПК основний акцент слід робити на абсолютні вимірники – це сприятиме створенню штучних шкал перерахунку натуральних результатів у величину фондів стимулювання (тобто виділенню одних аспектів діяльності на шкоду іншим). Розглянемо ряд пропонованих нами показників і проблеми, що виникають при їх використанні. Як автором статті визначалося у попередній науковій праці [9], для оцінки енергетичної ефективності слід застосовувати комплексну систему показників (як абсолютних, так і інтегральних). Лише у цьому випадку можна чітко і об'єктивно:

а) виокремити показники, що характеризують енергоефективність промислового виробництва у цілому та параметри енергоефективності функціонування РПК зокрема;

б) найбільш повно і об'єктивно врахувати можливості їхнього виміру;

в) у результатах аналізу розмежувати параметри ефективності використання окремих видів ресурсів і врахувати виробничі витрати (зазначене деталізовано автором статті у науковій праці [10]).

Необхідність використання такого підходу до формування системи показників енергоефективності визначається:

– по-перше, вимогами з боку існуючої системи управління забезпеченням енергоефективності функціонування регіональних промислових комплексів: інтегральний показник поєднує різноспрямовані приватні показники й представляє скомпенсований ефект. Ясно, що для цілей системи управління цього показника недостатньо, тому що управління ефективністю здійснюється через систему приватних критеріїв (вони виконують інформаційну, оціночну й стимулюючу функції);

– по-друге, не суперечить базовим положенням інтегральної концепції управління замкнутим циклом забезпечення енергоефективності промислового виробництва, обґрунтування якої та адекватність за результатами експериментальної перевірки було наведено в наукових працях [11, 12].

При цьому зауважимо, що функції системи виміру – це і є в самому абстрактному виді вимоги до системи показників. Конкретизуємо ці вимоги в процесі моделювання процедур із формування системи показників задля ідентифікації параметрів енергоефективності функціонування РПК України (зазначене приведено автором статті на рис. 1). У цій відповідності можна констатувати таке: пропонується до використання система виміру енергоефективності має два контури (рис. 1).

Ці контури замикаються на критерії енергоефективності. Крім того, існують і прямі зв'язки між ними. Перший контур

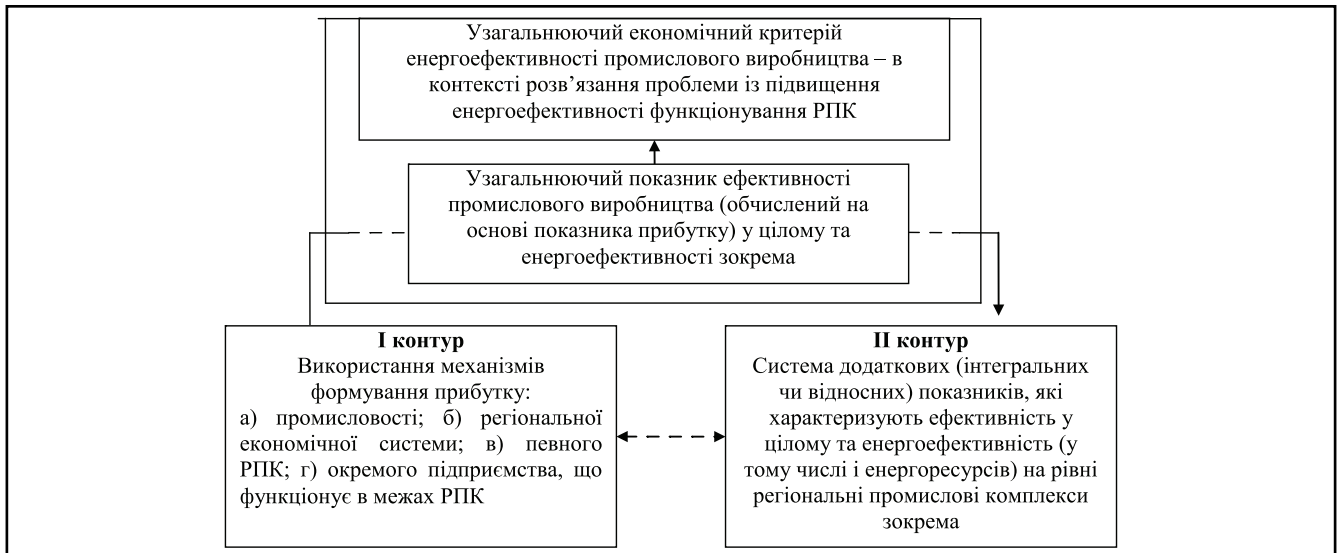


Рисунок 1. Структурно-логічна схема ідентифікації та оцінювання результативності управління забезпеченням енергоефективності в регіональних промислових комплексах

Обґрунтовано та запропоновано автором статті.

відповідає логіці розгорнення критерію енергоефективності функціонування РПК, якщо розглядати ієрархію факторів, що визначають прибуток зверху вниз. Цей контур системи показників відповідає логіці формування прибутку в межах як РПК, так і промислового підприємства, якщо розглядати процес формування знизу нагору.

Структура першого контуру представлена нами на рис. 2. Основною функцією цього контуру системи виміру є вказівка, на якій ділянці системи необхідний коригувальний управлінський вплив.

До функцій і завдань другого контуру входить сигналізація щодо існуючої необхідності у плануванні й втручанні в процеси забезпечення енергоефективності регіональні промислові комплекси.

Останнє матиме суттєве значення задля забезпечення бази в контексті визначення пріоритетів і відносної значимості різних результатів виміру. Інші функції – є загальними, зокрема для розглянутих у рис. 1 контурів. У другому контурі використано нами традиційний розподіл на види ресурсів задля отримання алокаційного ефекту (ефекту від раціонального розподілу певного виду ресурсів) від їхнього використання. Конкретні показники ефективності за видами ресурсів буде наведено нижче.

Зауважимо, що у системі показників другого контуру для оцінки ефективності використання основних виробничих засобів (ОВЗ) застосовується критерій, який за своїм змістом відповідає натуральній фондовіддачі (див. запропоновану автором формулу вигляду (1)):

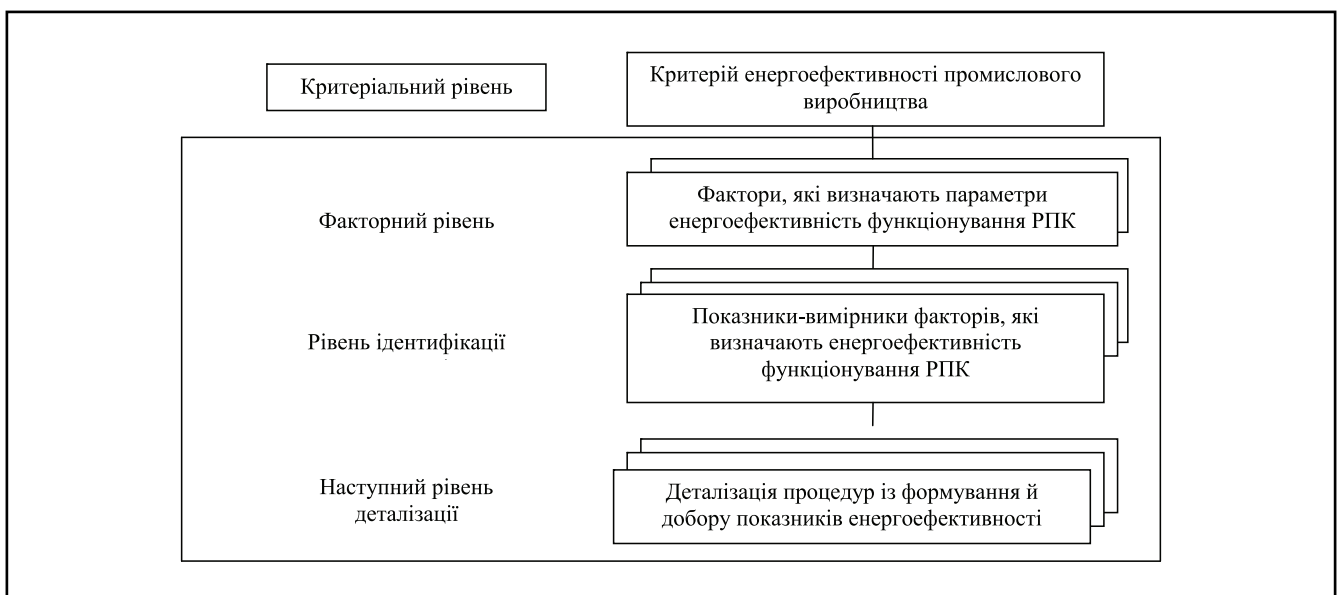


Рисунок 2. Структурна схема реалізації процедур в межах першого контуру при формуванні системи виміру параметрів енергоефективності функціонування регіональних промислових комплексів

Обґрунтовано та запропоновано автором статті.

$$\varphi = \frac{W}{N} \quad (1)$$

де W – фондівдача; N – річний випуск продукції.

Цей показник має такі властивості:

1) враховує специфіку виробництва у промисловості та РПК – стимулює до максимізації випуску готової продукції, що є однією з основних завдань в умовах роботи в базовому режимі й досягається за рахунок підвищення надійності устаткування, кращого використання потужностей, зниження витрат енергії на власні потреби;

2) дозволяє оцінювати ефективність виконання функцій ремонтного й експлуатаційного персоналу;

3) не включає вартісних складових, що є важливим в умовах недосконалості цін і тарифів;

4) піддається нормуванню.

Необхідно ще раз підкреслити і той факт, що даний і інші показники безглузді при відсутності усталеного нормативу. Норматив даного показника визначається виходячи з величин нормативного випуску продукції.

Інший показник, пропонований нами для оцінки ефективності ОВЗ, – рентабельність. Він зазвичай використовується як узагальнюючий показник ефективності функціонування як промислових підприємств, так і РПК. Вона визначається відношенням балансового прибутку до середньорічної встановленої потужності. Заміна в знаменнику вартості ОВЗ на натуральний показник дозволяє уникнути проблем, пов'язаних із цінами на устаткування, врахувати специфіку промислового виробництва, для яких прибуток є найважливішим фондоутворюючим показником і реально характеризує внесок суб'єктів в підвищення рівня ефективності. Величина нормативного прибутку визначається виходячи з нормативного випуску, нормативів витрат усіх видів ресурсів і цін на випущену промислову продукцію.

Наступна група показників характеризує ефективність використання трудових ресурсів. Звичайно, для характеристики використання трудових ресурсів застосовується штатний коефіцієнт, який встановлює взаємозв'язок між чисельністю працівників і обсягом продукції. Однак для конкретного виду економічної діяльності чи РПК в силу особливостей його функціонування логічно було б пов'язати чисельність із величиною прибутку (приведено у формулі (2)):

$$Eh = \frac{\Pi}{M}, \quad (2)$$

де Eh – ефективність виконання функцій персоналом; Π – величина прибутку за розглянутий період; M – середня чисельність персоналу за цей період.

За своїм змістом цей показник є близьким до рентабельності і відбиває значення рентабельності трудових ресурсів. При необхідності він нормується за обсягом продукції за формулою вигляду (3):

$$Eh = \frac{\Pi}{Q} \quad (3)$$

де Q – штатний коефіцієнт.

Нормативне значення приведеного вище показника визначається виходячи з нормативного прибутку і штатного коефіцієнта для конкретного виду економічної діяльності чи РПК (або промисловості в цілому).

Для характеристики використання матеріальних ресурсів, палива і електроенергії автором статті пропонується застосовувати показник, який за змістом відповідає рентабельності матеріалів, палива і електроенергії. У цьому випадку співвідносяться величина прибутку і вартість матеріалів, палива і електроенергії за операційними витратами. Це можна встановити за формулою вигляду (4):

$$Em = \frac{\Pi}{Sm} \quad (4)$$

де Em – ефективність використання матеріалів, палива і електроенергії; Π – прибуток за досліджуваний період; Sm – вартість спожитих матеріалів, палива і електроенергії, що визначається за операційним звітом.

При необхідності цей показник можна розділити на два: за матеріалами та паливом і електроенергією окремо. Нормування витрат матеріалів, палива і електроенергії є трудомістким, але принципово здійснюваним завдань.

Остання з розглянутих сфер енергоекономічної діяльності – це фінансова. Ефективність фінансової діяльності пропонується вимірювати показником, отримання якого імовірним є за формулою вигляду (5):

$$E_e = \frac{\Pi}{\varphi} \quad (5)$$

де Π – прибуток за досліджуваний період; φ – коефіцієнт використання встановленої потужності.

Необхідність введення цього – останнього – показника обумовлена зростаючою роллю фінансового чинника діяльності як елемента, що впливає на ефективність (у тому числі і енергоефективність) функціонування РПК, а отже і на збільшення прибутку РЕС.

Для конкретного РПК чи виду економічної діяльності, що функціонує в його межах, джерелами одержання або збільшення прибутку поряд з основною продукцією є й інші, пов'язані як із освоєнням нових видів діяльності, так і із кваліфікованим веденням фінансової стратегії (податки, кредити, штрафи тощо). Цей показник саме й характеризує ступінь використання різних джерел прибутку за умови виконання нормативу по порівнянню.

Тоді у відповідності з приведеним вище розглянемо зразковий перелік показників забезпечення енергоефективності функціонування РПК для першого контуру системи виміру. Він містить найбільш істотні параметри, але в кожному конкретному випадку може бути частково змінений залежно від особливостей структури енергогосподарства РПК, стану обліку, наявності енергобалансів по окремих технологічних процесах і видам устаткування. Набір показників, що включаються в систему моніторингу енергоефективності, необхідно постійно уточнювати, беручи до уваги енергоемність промисло-

вої продукції, масштаби її виробництва, а також особливості технологічного процесу, що допускають або жорстко регламентують застосування альтернативних енергоносіїв.

У той же час при формуванні набору показників слід враховувати загальні для РЕС проблеми забезпечення енергоефективності. Зокрема, це низьке завантаження електродвигунів по потужності за різними видами економічної діяльності, недостатній розвиток електротермії, низьку економічність освітлювальних приладів, значні втрати теплової енергії в допоміжних процесах (особливо, в опаленні) і неефективне використання вторинних енергоресурсів тощо.

Наведені показники пропонується використовувати як базу системи показників, в яку залежно від обставин можливо включати додаткові приватні критерії енергоефективності, пов'язані з іншими аспектами діяльності РПК. Пропоновані показники досить повно характеризують основні сфери діяльності промисловості в межах регіону, витрати й кінцеві результати. При цьому інформація, одержувана за допомогою системи моніторингу, дозволить у реальному режимі часу здійснювати інформаційне забезпечення таких основних управлінських завдань:

- ухвалювати оперативні рішення по управлінню енергоспоживанням, а також визначати рівень використання енергоресурсів і енергетичних потужностей споживчих установок, оптимальність режимних характеристик енергоспоживання;
- прогнозувати попит на електричну й теплову енергію (потужність) з періодичним коригуванням колишніх прогнозних оцінок;
- розробляти договірні тарифи на електричну й теплову енергію й контролювати умови й результати їх застосування споживачами;
- формувати програми управління попитом на енергію й потужність (управління навантаженням, загальна раціоналізація енергоспоживання, підвищення ефективності окремих видів устаткування), а також стежити за ходом виконання програм;
- розробляти й забезпечувати функціонування механізму стимулювання раціонального енергоспоживання, що включає набір заохочень і економічних санкцій до споживачів.

У цій відповідності завданнями управління забезпечення енергоефективності функціонування РПК вимагають розглядати зазначені процеси як складну систему, що включає такі аспекти:

- рівень споживання енергоресурсів;
- прогресивність структури енергоспоживання;
- рівень використання енергетичних потужностей споживчих установок;
- оптимальність режимних характеристик енергоспоживання.

Рівень споживання енергоресурсів характеризує процес енергоефективності функціонування й розкривається у:

- а) питомих витратах енергоносіїв на виробництво промислової продукції робіт і послуг;

- б) величині втрат підведеної енергії в споживчих установках, де вона перетворюється в різні форми кінцевої енергії (механічної, теплової і ін.);

- в) втратах активної потужності в розподільчих мережах і трансформаторах (останні, безпосередньо впливають не лише на витрати виробника електроенергії, а й споживача).

Структура енергоспоживання відбиває прогресивність процесу заміщення одних енергоносіїв іншими. Наприклад, електроенергія витісняє високоякісне технологічне паливо (газ, мазут) у високотемпературних процесах, гаряча вода заміняє пару в низькотемпературні. Важливо, що електрифікація й енергозбереження взаємообумовлюють і доповнюють один одного. Так, одночасно з нарощуванням використання електроенергії в одних технологіях може відбуватися зниження її витрат в інших. Зрушення в структурі енергоспоживання викликають зміни в структурі попиту на енергоносії і їх виробництві, що впливає на фінансово-економічну ефективність енергокомпаній України та усіх РПК.

Використання потужностей споживчих установок аналізується за двома рівнями за тривалістю роботи за певний період (екстенсивне використання) і за середнім навантаженням протягом фактично відпрацьованого часу (інтенсивне використання). Підвищення рівня використання промислового устаткування вигідно як споживачеві (в якого знижується вартість одиниці енергії), так і постачальникові енергоносіїв (за рахунок економії поточних і капітальних витрат в загальній енергосистемі).

Режимні характеристики енергоспоживання визначаються на основі індивідуальних графіків електричних і теплових навантажень, а також за рахунок об'єктивізації масштабів участі споживачів у сполученому графіку навантаження національної енергосистеми. У загальному випадку вирівнювання графіків навантаження споживачів і зниження рівня участі в сполученому максимумі узгодяться з економічними інтересами енергокомпаній (проте в умовах правильно організованого ціноутворення, а також з урахуванням інтересів на різних рівнях управління РПК). Однак при цьому треба мати на увазі дві обставини. По-перше, графік навантаження найчастіше досить жорстко визначений технологічними особливостями певного промислового виробництва. По-друге, нерідкою є зміна режиму енергоспоживання, що вимагає від споживачів значних додаткових витрат, а іноді – призводить до зростання питомих витрат енергії. У зв'язку із цим виникає проблема із забезпечення / формалізації оптимізаційних режимних характеристик енергоспоживання в межах РПК.

Розглянуті структурні елементи процесу забезпечення енергоефективності функціонування РПК у сукупності дозволяють ідентифікувати інтенсивність процесу раціоналізації енергоспоживаючого апарату промисловості як на міжгалузевому, так і на регіональному рівні – як результату взаємодії постачальника й споживачів енергії на основі спільних інтересів.

Відповідно до специфічного завдання, необхідного для розв'язання енергокомпанією в процесі реалізації техноло-

Структуризація системи показників задля об'єктивізації процедур з оцінювання–прогнозування параметрів енергоефективності функціонування регіональних промислових комплексів*

Завдання, вирішені в системі управління енергоефективністю за рахунок оптимізації діяльності енергокомпаній	Показники енергоефективності функціонування регіонального промислового комплексу на різних рівнях управління
1. Прогнозування потреб в електроенергії (потужності) і теплоенергії (потужності)	Електроємність і теплоємність продукції. Річне число використання максимумів електричного й теплового навантаження. Питомі витрати електроенергії та тепла на виробництво енергоємних видів промислової продукції
2. Загальна оцінка результатів управління забезпечення енергоефективності функціонування	Економічний критеріальний показник (прибуток на одиницю сумарних витрат на енергію). Енергоємність продукції. Коефіцієнт корисного використання енергоносіїв. Коефіцієнт електрифікації. Електропаливний і теплоелектричний коефіцієнти
3. Розробка та контроль за результатами застосування тарифів на електро– і теплоенергію, диференційованих за: • зонами доби й сезонам року; • видами енергоспоживчих процесів; • рівнем використання потужностей; • обсягом енергоспоживання	Характеристики режимів енергоспоживання. Функціональна структура електроспоживання. Коефіцієнт ефективності провадження процесів із тепловикористання в низькотемпературних і силових процесах. Коефіцієнти завантаження по потужності й за часом. Електроємність і теплоємність продукції
4. Розробка й контроль ходу здійснення програм управління попитом на енергію, у тому числі: • управління енергетичним навантаженням виробничо–економічної системи; • електрифікація високотемпературних технологічних процесів (плавлення, нагрівання і тощо); • підвищення енергоефективності основного устаткування (електродвигунів, електропечей, основних тепловикористовуючих установок); • раціоналізація енергоспоживання в допоміжному виробництві (освітленні, опаленні, вентиляції, гарячому водопостачанні)	Характеристики режимів електроспоживання. Коефіцієнт використання вторинних енергоресурсів. Коефіцієнт завантаження електродвигунів. Коефіцієнт електрифікації високотемпературних процесів. Функціональна структура електроспоживання. Питомі витрати електро– і теплоенергії на виробництво продукції. ККД електродвигунів, електропечей і тепло використаних установок. Витрати електроенергії за рік роботи устаткування. Показники енергоефективності освітлювальних приладів; питомі витрати електроенергії на виробництво: а) стисненого повітря; б) кисню. Питомі витрати тепла на привід повітродувки. Коефіцієнт використання низької потенційної теплоти
5. Стимулювання раціонального енерговикористання	Коефіцієнт участі в сполученому максимумі електричного навантаження. Коефіцієнт потужності (φ) електроустановок. Коефіцієнт використання вторинних енергоресурсів на різних рівнях управління регіональним промисловим комплексом

гій із управління забезпеченням енергоефективності РПК, систему показників енергоефективності можливо розмежувати на окремі групи. У таблиці автором наводиться подібна структуризація для запропонованої до використання системи показників оцінювання–прогнозування параметрів енергоефективності функціонування РПК.

Система показників енергоефективності характеризує:

- енергооснащеність праці;
- електроозброєність праці по енергії й потужності;
- енерго– і електроємність основних виробничих засобів;
- енерго–, електро–, тепло– і паливна ємність продукції;
- коефіцієнт електрифікації;
- теплоелектричний і електропаливний коефіцієнти;
- інтегральний коефіцієнт корисного використання енергоносіїв;
- режими електроспоживання та використання вторинних енергоресурсів.

Висновки

Певним чином, підсумовуючи вище приведені викладки, можна зазначити, що автором виділено декілька показників, які мають універсальний характер. Тому що вони зазвичай і використовуються одночасно для визначенні пріоритетів у контексті вирішення проблем з управління забезпеченням енергоефективності. Це, зокрема, режими енергоспоживання, рівень електрифікації, питомі витрати електричної й теплової енергії; використання потужностей споживчих установок. Очевидно, що приведені у таблиці чотири групи показників є найбільш важливими регресорами – тобто ключові для забезпечення результативності управління забезпеченням енергоефективності функціонування РПК. Їх ми пропонуємо використовувати в додаток до визначеної системи інтегральних показників із ідентифікації параметрів енергоефективності, що обґрунтована положеннями інтегральної концепції управління замкнутим циклом забезпечення енергоефективності

промислового виробництва, що представлена у наукових працях [7, 8]. Використання розробленої у статті системи оцінювання–прогнозування параметрів енергоефективності функціонування РПК у межах системи державного управління задля прийняття оптимізаційних рішень слід проводити за трьома основними напрямками:

- визначення резервів раціоналізації та напрямів їхньої реалізації на регіональному рівні управління забезпеченням енергоефективності;
- систематичний контроль над здійсненням заходів із підвищення енергоефективності і оцінювання їхньої результативності;
- розробка й удосконалення методів стимулювання процесів із нарощення рівня енергоефективності функціонування РПК.

Крім цього, зазначимо, що аналіз показників забезпечення енергоефективності дозволяє провести діагностику різних видів економічної діяльності, що функціонують в межах регіонів в цілому й за окремими підприємствами, охарактеризувати тенденції й специфіку розвитку промислового виробництва, а також ступінь ефективності використання енергоресурсів.

Установлено, що показники забезпечення енергоефективності також є частиною більш широкої системи виміру, функції якої полягають у такому:

- надання сигнальної інформації про існуючу необхідність у плануванні й корегуванні діяльності РПК;
- визначення ділянки складної системи, де слід внести зміни;
- інформаційне забезпечення, що доповнює інші системи виміру результативності функціонування промисловості та її РПК;
- створення основи для визначення пріоритетів і відносної значимості різних результатів виміру діяльності промислового виробництва.

Таким чином, вимір і оцінка–прогнозування параметрів енергоефективності – це необхідна частина системи управління забезпеченням енергоефективності функціонування виробництва як структура, вони мають важливі функції й служать базовим елементом аналізу енергоекономічних і макроекономічних показників функціонування національної промисловості. В цьому зв'язку перевага системи оцінювання–прогнозування, що пропонується у дослідженні, полягає у можливості аналізувати ситуацію не лише в енергогосподарстві в динаміці, а й виявляти та оцінювати тенденції енергоефективності на рівні регіону, а також вчасно корегувати управлінські рішення.

Список використаних джерел

1. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку: Монографія / [Кіндзерський Ю.В., Микитенко В.В., Якубовський М.М. та ін.]; за ред. канд. екон. наук Ю.В. Кіндзерського;

НАН України; Ін-т економіки та прогнозування НАН України. – К., 2009. – 928 с.

2. Микитенко В.В. Енергоефективність промислового виробництва [монографія] / Микитенко В.В. – К.: Об'єдн. ін-т економіки НАН України, 2004. – 282 с.

3. Микитенко В.В. Формування комплексної системи управління енергоефективністю в галузях промисловості виробництва [монографія] [Текст] / Микитенко В.В. – К.: Ін-т економіки НАН України, Вид-во «ЕксОб.», 2005. – 336 с.

4. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення [монографія] [Текст] / Алімов О.М., Даниленко А.І., Микитенко В.В., Трегобчук В.М. та ін. / Під ред. акад. НАНУ С.І. Пиріжкова, акад. УААН В.М. Трегобчука. – К.: Об'єднаний ін-т економіки НАН України, 2005. – 540 с.

5. Інноваційний ресурс господарського розвитку [монографія] [Текст] / Білоцерковець О.Г., Бондарь К.Л., Дерев'янкін Т.І., Мельник В.П., Микитенко В.В. та ін. / За ред. В.П. Мельника. – К.: Об'єдн. ін-т ек-ки НАН України, 2005. – 363 с.

6. Барканов В.І. Інвестиційні фактори підприємництва: Монографія. [Текст] / Барканов В.І. – К.: РВПС України НАН України, Вид-во ЗАТ «Нічлава», 2001. – 144 с.

7. Микитенко В.В. Феноменологічні альтернативи економічного зростання України: Монографія / Данилишин Б.М., Микитенко В.В. – У 2 т. – Т. 1. – К.: РВПС України НАН України, Вид-во ЗАТ «Нічлава», 2008. – 336 с.

8. Микитенко В.В. Макросистемна еволюція української економіки / Данилишин Б.М., Микитенко В.В. – У 2 т. – Т. 2. – К.: РВПС України НАН України, Вид-во ЗАТ «Нічлава», 2008. – 210 с.

9. Худолей В.Ю. Проектування стратегічного потенціалу економічного зростання регіональних промислових комплексів / В.Ю. Худолей // Український соціум: наука – освіта – виробництво: Зб. наук. праць. / [О.М. Алімов, В.Ю. Бугай, С.М. Шкарлет, В.Ю. Худолей та ін.]; за наук. ред. д.е.н., проф. В.В. Микитенко. – Вип. 1. – Київ, МНТУ ім. Ю. Бугая, Асоціація ТЕКУ, НДІ сталого розвитку та природокористування. Вид-во ПП Вишемирський В.С., 2012. – 344 с. [С. 35–44].

10. Худолей В.Ю. Роль, місце та тенденції розвитку підприємств нафтогазового комплексу в енергозабезпеченні країни / Шкарлет С.М., Худолей В.Ю. // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. праць. / За наук. ред. І.К. Бондар. – К.: НДІ економічний інститут Міністерства економіки України, 2008. – №5 (86–87). – С. 78–81.

11. Микитенко В.В. Економічна безпека промисловості: цільовий функціонал та технології управління: Монографія / Микитенко В.В., Демешок О.О. / За науковою редакцією д.е.н., проф. Микитенко В.В. – Київ, ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України», МНТУ ім. академіка Юрія Бугая МОНмолодьспорту України, 2012. – 650 с.

12. Микитенко В.В. Національна парадигма сталого розвитку України: Препринт. / [О.М. Алімов, І.К. Бистряков, В.В. Микитенко, М.А. Хвесик та ін.] / За заг. ред. д.т.н., проф. заслуженого діяча науки і техніки України Б.Є. Патона. – К.: Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України», 2012. – 72 с.

Завдання і умови формування сприятливого середовища для залучення інвестицій на регіональному рівні

У статті розглядаються необхідність і умови формування сприятливого інвестиційного середовища на регіональному рівні.

Ключові слова: інвестиції, залучення інвестицій, регіональний рівень.

В статье рассматриваются необходимость и условия формирования привлекательной инвестиционной среды на региональном уровне.

Ключевые слова: инвестиции, привлечение инвестиций, региональный уровень.

In the article a necessity and terms of forming of attractive investment environment is examined at regional level.

Постановка проблеми. В умовах зростаючої конкуренції у світовому просторі держава стає все більш зацікавленою у збільшенні своїх фінансових можливостей як одного з визначальних інструментів власного впливу на геополітичну ситуацію у світі та важливого складового елементу забезпечення економічної безпеки країни. Інвестиції не є абсолютно новим способом збільшення економічних потужностей держав, проте їм все частіше відводиться вирішальна роль у цьому процесі. Усвідомлення необхідності особистісного, індивідуального підходу до залучення інвестицій у численні сфери та галузі народного господарства на різних територіях призвело до формування думки про більш успішне запровадження єдиної системи інвестиційної діяльності на регіональному рівні, ніж на рівні цілої держави. Виникла потреба в розробці ефективної моделі реалізації інвестиційної діяльності на регіональному рівні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. З питань інвестиційної діяльності та її регулювання надруковано низку фундаментальних досліджень як українських, так і закордонних вчених. Найпомітнішими серед них є праці: І.А. Бланка «Инвестиционный менеджмент»; А.С. Музиченка «Инвестиционный процесс: аспекты управления та умови активізації»; В.Ф. Беседіна, А.С. Музиченка, В.І. Рибчака, П.Ю. Курмаєва «Инвестиційна політика в Україні. Регіональні аспекти»; О.І. Вакаріна «Инвестиции в Украине»; «Економіка України: інвестиційно-інноваційні проблеми розвитку» за ред. В.Ф. Беседіна, А.С. Музиченка; Л.Д. Гитмана «Основы инвестирования», А.В. Омельченко «Инвестиційне право», «Державне управління іноземними інвестиціями в Україні», «Правове регулювання іноземних інвестицій в Україні»; А.А. Пересади «Инвестиційний процес в Україні», «Основы инвестиционной деятельности»; У.Ф. Шарпа «Инвестиции» та інші.

Проте ця тема все ж залишається досить актуальною та потребує подальших теоретичних та практичних розробок.

З урахуванням сучасного етапу розробки та дослідження даної проблематики доцільним є вивчення інструментів та механізмів, що можуть використовуватися як складові елементи єдиної комплексної моделі здійснення інвестиційної діяльності окремого регіону.

Мета статті – розглянути необхідність і умови формування сприятливого інвестиційного середовища на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу. Інвестиційна діяльність – це сукупність взаємопов'язаних заходів та процедур, що супроводжують процеси надходження інвестиційних ресурсів до об'єкта інвестування та отримання інвестиційного прибутку. Акцитування уваги на важливості активізації інвестиційної діяльності на регіональному рівні зумовлено можливістю в такому випадку детальнішого врахування особливостей та потреб окремої території. В умовах підвищення ролі регіонів у процесах інвестування до них актуалізується питання щодо побудови ефективної системи реалізації інвестиційної діяльності на регіональному рівні та її активізації.

Інвестицій звичайно розглядають як результат творчого, фінансово обґрунтованого рішення щодо реалізації вільних фінансових ресурсів, втілених в різних речових, майнових та інтелектуальних формах, в процесах, явищах, які володіють першочерговими властивостями, що в поєднанні із такими фінансовими ресурсами здатні забезпечити досягнення найоптимальніших (найкращих в даних умовах) вигод як інвестором, так і об'єктом інвестування.

Більш детально економічну природу інвестицій пояснює їхня класифікація, в основу якої закладені різні ознаки. Як такі можуть використовуватися: види інвестицій, об'єкти вкладення засобів, характер участі в інвестуванні, регіональна ознака, період інвестування, форми власності, форми участі інвестора, ступінь ризику, форми відтворення. Розподіл інвестицій по формах власності представлений на рис. 1.

Форми участі інвестора припускають:

- часткову участь у створюваних підприємствах або придбання частини в діючих підприємствах (пайова участь у товаристві з обмеженою відповідальністю);
- створення підприємств, що цілком належать інвестору, або придбання у власність чинних підприємств повністю;
- придбання рухомого або нерухомого майна шляхом прямого одержання або у формі акцій, облігацій, інших цінних паперів;

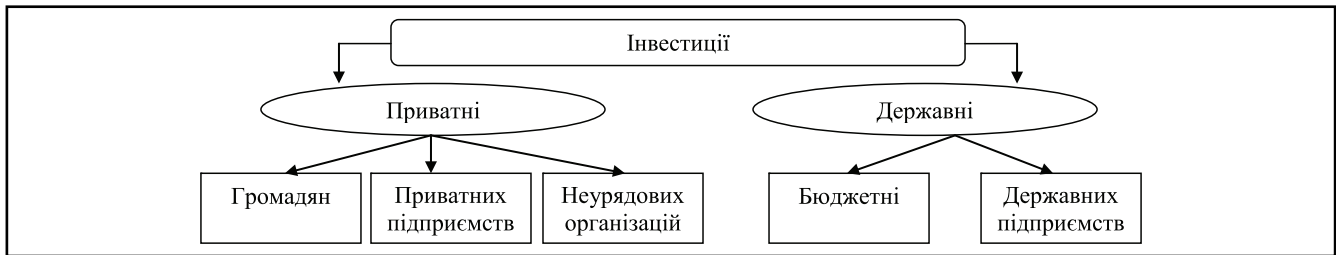


Рисунок 1. Класифікація інвестицій за формами власності

Джерело: побудовано автором.

– придбання концесій на використання природних ресурсів, прав користування землею, інших майнових прав.

За ступенем ризику інвестиції діляться на безризикові та ризикові.

Дана класифікація не є єдиною та повною, тому багато авторів пропонують свою власну класифікацію.

Вихідною основою для побудови будь-якої системи чи розробки моделі виступає інформація про стан об'єкта дослідження. Сучасні тенденції розвитку інвестиційної діяльності в Україні свідчать про постійно зростаючий (прямі іноземні інвестиції зросли з \$593,2 млн. у 2000 році до \$6473 млн. у 2011 році), проте це все ж незначний рівень інвестиційних впливів в економіку України. Для підтвердження цьому наведемо порівняльний приклад: у 2011 році обсяг прямих іноземних інвестицій в Україні становив \$6,47 млрд. (за даними УНІАН) при загальній чисельності населення 45 млн. 634 тис. мешканців, а в Польщі \$14,2 млрд. (за даними ЮНКТАД) при загальній чисельності населення 38 млн. 200 тис. мешканців.

Дослідження розподілу інвестицій між регіонами країни дозволяє говорити про його нерівномірність. На рис. 2 представлено структуру інвестування в економіку різних регіонів України. Вона яскраво демонструє переважання обсягів інвестицій в окремих регіонах.

У місто Київ у 2011 році було залучено найбільшу частку капітальних інвестицій. 10,5% від всіх реальних інвестицій в Україні надійшло в Донецьку область та 8,6% – у Дніпропетровську.

37,7% капітальних інвестицій було залучено до 19 регіонів, частка кожного з яких у загальному розподілі інвестицій становить менше 5%. У середньому на кожен з таких регіонів у 2011 році припадало 1,98% реальних інвестицій. Проте і тут відсутній принцип рівномірного розподілу. Так, у Львівській області освоєно 5% реальних інвестицій в Україні у 2011 році, а у Чернівецькій – 0,95%.

Таким чином, на сьогодні в Україні яскраво вираженою є проблема нерівномірного надходження інвестицій в різні регіони. В середньостроковій перспективі теж немає можливості говорити про вирівнювання в розподілі інвестицій. Та й взагалі рівність у практичній діяльності є неможливою, підтвердженням чому є історичний досвід. Проте відносно близький за обсягами розподіл інвестиційних ресурсів між регіонами країни є необхідним для забезпечення її рівномірного розвитку, уникнення регіональної нерівності, соціальних потрясінь, бідності та економічної слабкості територій.

Найбільш привабливими для інвестора є великі міста, в основному обласні центри, адже вони добре забезпечені робочою силою та мають розвинену інфраструктуру й потужний споживчий ринок [3, с. 8]. У таких містах менш помітна криза єдиного системного підходу до залучення інвестицій. В них історично склалася більш сприятлива інфраструктура та база для надходження до них інвестиційних ресурсів, що робить їх привабливішими для інвестора.

Регіони, що не володіють такими характеристиками, потребують підвищеної уваги та розробки комплексу заходів,

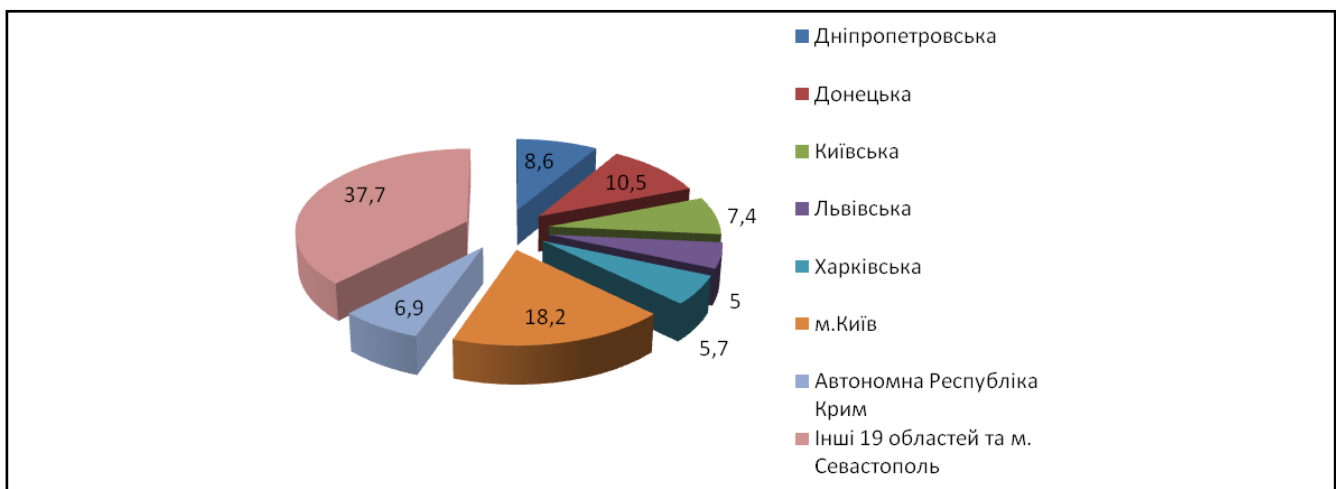


Рисунок 2. Структура капітальних інвестицій за регіонами України у 2011 році

Джерело: побудовано автором за даними Держкомстату.

що дозволить сформувати позитивне середовище для залучення інвестицій.

Не викличе заперечення той факт, що однією з основ для здійснення активної інвестиційної діяльності регіону є його інвестиційна привабливість. Інвестиційна привабливість регіону формується під впливом певних чинників. Це сукупність умов, особливостей, характеристик, що носять різний характер та характеризують регіон. З точки зору впливу на інвестиційну привабливість можна виділити три групи факторів (рис. 3).

Можна відзначити, що друга підгрупа другої групи «фактори, що формують антипривабливість регіону» та третя група «фактори, що перешкоджають формуванню інвестиційної привабливості регіону» досить подібні, ідентичні. Проте їх відокремлення зумовлене тим, що під факторами, які формують антипривабливість регіону для інвестиційного капіталу, варто розуміти чинники та характеристики, які властиві лише даному регіону (екологія, демографія, криміногенна ситуація). Фактори, що перешкоджають формуванню інвестиційної привабливості регіону, – це фактори, які сформовані в комплексі заходів державного та регіонального управління з метою регулювання певних сфер діяльності, проте не приносять бажаного ефекту і формують перепони на шляху до здійснення інвестиційної діяльності (бюрократизація, високий рівень оподаткування та значна кількість податків, незначні податкові пільги, мінлива законодавча база).

Усі фактори впливу на інвестиційну привабливість регіону можна поділити на природні, штучні та змішані. Під природними факторами варто розуміти властиві регіону переваги, а під штучними – сформовані умови для активізації інвестиційної діяльності або умови, сформовані для спрямованого впливу на інші сфери та галузі економіки. Змішані фактори – це сукупність умов, що носять природний характер, проте зазнали трансформації під впливом штучних факторів.

А.С. Музиченко в роботі [5, с. 66] зазначає, що інвестиційна привабливість регіонів визначається дією системи чинників як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру. До об'єктивних можна віднести соціально-економічні особливості інвестиційної привабливості регіонів, основні напрями структурної

трансформації їхньої економіки. Суб'єктивні чинники безпосередньо пов'язані з характером дій місцевої влади, спрямованих на створення сприятливого інвестиційного клімату для залучення іноземних інвестицій в економіку регіону». Міжнародна аудиторська компанія Ernst&Young пропонує розподіл факторів на три групи: жорсткі, під якими розуміється інфраструктура, м'які, тобто стабільність і прозорість, та амбітні, до яких відносять талант та інновації [6, с. 7]. Кожна з класифікацій розроблена та використовується в різних цілях, як в науково-теоретичних дослідженнях, так і в практичній діяльності. Розподіл факторів, на сприяючі, не сприяючі та перешкоджаючі інвестиційній діяльності дозволяє враховувати чинники при формуванні на регіональному рівні належного середовища для здійснення інвестицій з прогнозуванням їх позитивного, негативного чи нейтрального впливу.

Кількість факторів, що впливають на інвестиційну привабливість регіону, досить значна. Проте варто все ж виокремити чинники, що на сьогодні найчастіше розглядаються як фактори активізації інвестиційної діяльності на регіональному рівні.

Так, Я.Ф. Жовнірчик відмічає, що «...деякі природні ресурси виступають в одних регіонах як головні фактори визначення спеціалізації у виробничій структурі регіону, в інших – ці фактори не відіграють такої ролі» [4, с. 93]. Це ж стосується і факторів впливу на інвестиційну привабливість регіону. Акцитування уваги на особистісних характеристиках регіону та необхідності їх врахування при побудові регіональної інвестиційної політики і визначенні векторів інвестиційної діяльності регіону має важливе значення. Дану умову доцільно розглядати як ключову при побудові інвестиційної політики регіону.

Інвестиційна діяльність на регіональному рівні має розвиватися на основі принципу комплексності. Комплексність варто визначати як всебічний та усесторонній підхід до інвестиційної діяльності як економічного явища. Його реалізацію неможливо забезпечити без єдиного векторного спрямування, яке може бути визначене лише певним суб'єктом. Регіональна влада цілком закономірно, не безпідставно та об'єктивно має виступати таким суб'єктом, регулятором інвестиційної діяльності на регіональному рівні, формотворчим еле-

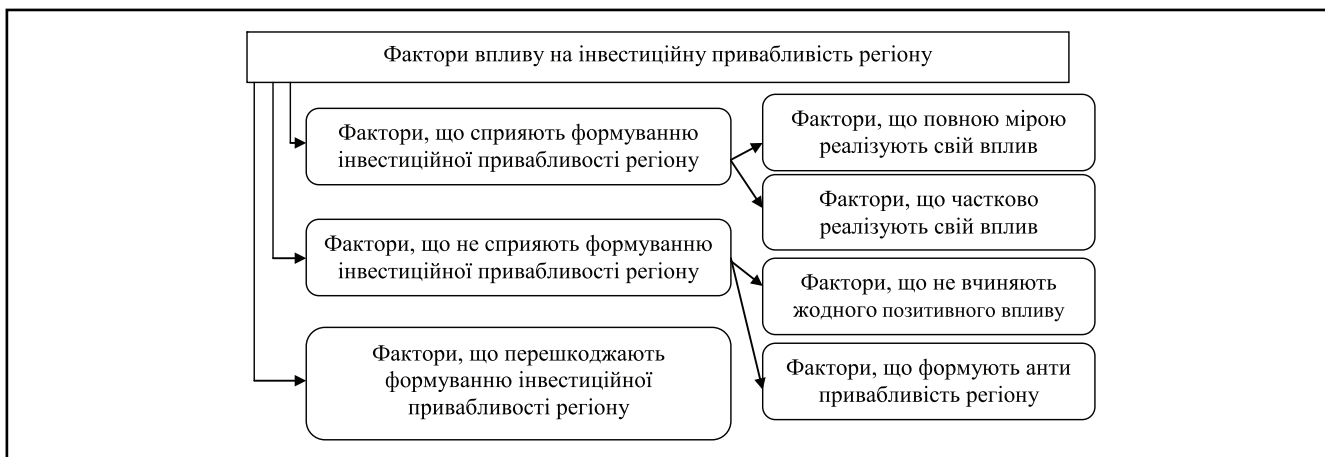


Рисунок 3. Сукупність факторів, що формують інвестиційну привабливість регіону

Джерело: розроблено автором.

ментом у регіональній інвестиційній політиці. Використання регіональною владою в ефективному поєднанні всіх наявних факторів та застосування по відношенню до одних (таких, що сприяють розвитку інвестиційної діяльності) політики посилення їх впливу, а до інших (таких, що не сприяють) політики нейтралізації негативного впливу – це передумова формування вдалої інвестиційної політики регіону.

У рамках діяльності на регіональному рівні набули поширення методи планування, прогнозування інвестиційної діяльності, розробки інвестиційних концепцій та стратегій. Саме в їх розробці регіональна влада значною мірою реалізує свої функції щодо формування інвестиційно-привабливого середовища. Їхня кількість постійно зростає, проте, як показує практика, задекларовані положення досить рідко виконуються повною мірою. Властивий їм популізм призводить до неврахування реальних вихідних характеристик ситуації на регіональному рівні, тому їх виконання вже на початковій стадії стає неможливим. Це дозволяє на сучасному етапі розвитку віднести їх до групи факторів, що не сприяють формуванню інвестиційної привабливості регіону.

Проте однозначність даного твердження також викликає сумніви. Програмно-цільовий підхід – це ефективний спосіб планування. Розроблені на його основі плани та програми реалізуючись навіть частково, все ж формують зрушення в інвестиційній сфері регіону. Виходячи з цього дану групу факторів можна охарактеризувати як таку, що створена з метою сприяння активізації інвестиційної діяльності на регіональному рівні, проте приносить результати значно менші за очікувані. Зумовлюється таке позиціонування даного фактора завищенням вихідних характеристик та показників.

При побудові інвестиційно орієнтованої моделі регіонального розвитку першочергову увагу слід приділяти пріоритетним ідеям та стратегічним цілям [1, с. 43]. У рамках сприяння інвестиційній діяльності на регіональному рівні важливим є визначення ключових структурних елементів економіки регіону – галузей, сфер та виробництв, що мають високий потенціал розвитку, а також можуть становити інтерес для інвестора в зв'язку із низьким рівнем інвестиційного ризику, незначним часовим лагом між здійсненням інвестицій та отриманням інвестиційного прибутку, високим рівнем прибутковості. Визначення пріоритетів забезпечує сконцентрування на них елементів регулюючої регіональної політики. Окрім того, беззаперечним здобутком використання стратегії визначення пріоритетних галузей і сфер економіки регіону та робота над їх розвитком стає визначення спеціалізації регіону в державному територіальному поділі праці, що, у свою чергу, виступає однією з головних ознак особистісної ідентифікації регіону.

Для забезпечення конкурентоспроможності регіону в рамках економіки країни та у світовому масштабі ціннісним виступає формування особистісних та неповторних рис економіки, досягнення чого можливе за рахунок:

1) формування ідеї власного розвитку регіону;

2) визначення ключових факторів, що сприятимуть реалізації даної ідеї;

3) вибору у відповідності з обраною ідеєю ключових галузей та сфер, які потребуватимуть додаткового стимулювання.

Саме на таких позиціях має ґрунтуватися планування, програмування та прогнозування інвестиційної діяльності регіону.

Наявні переваги регіону слід поєднувати з його пріоритетними цілями з урахуванням ролі та місця регіону в територіальному розподілі ніш економіки в державі.

Особливість сучасного становища полягає в досить значних потенційних можливостях регіонів щодо залучення інвестицій та одночасному їх обмеженні фактором централізації влади, обмеження фінансових можливостей та податкових важелів регіональної влади (згідно із податковим кодексом України загальнодержавними є 18 податків та зборів, а місцевими – лише два податки та три види місцевих зборів [2, с. 5]).

Звідси інструмент прямого регіонального інвестування не можна використовувати в належній мірі. Державні ж фінансові ресурси в рамках державного інвестування спрямовуються в стратегічно важливі напрями і галузі розвитку економіки, надходять у регіони з високим рівнем розвитку промислового виробництва, які і так становлять високий інтерес для зовнішнього інвестора.

На передові позиції виходить фактор джерел здійснення інвестицій. Акцентування уваги на власних силах (внутрішніх джерелах) – хибний підхід. Співпраця із зовнішніми інвесторами – основа формування інвестиційних ресурсів для сучасного українського регіону. Визначення пріоритетів серед джерел інвестування важливе, проте не менш актуальним є вибір співвідношення між заходами регіональної та державної влади, направленними на підвищення надходжень інвестицій ззовні та заходами, направленними на залучення внутрішніх інвестицій до окремого регіону. Зовнішній інвестор надзвичайно цінний на сьогодні, в умовах обмеженості власних можливостей для інвестування, а стимулювання внутрішніх інвестицій дозволить сформувати їх достатню базу в майбутньому.

Висновки

Ефективна модель формування та розвитку інвестиційної діяльності на регіональному рівні передбачає наявність суб'єкта, що виступатиме ключовим елементом реалізації функцій моделі і приведення в дію всіх її інших складових та системи факторів, розробленої та використовуваної у відповідності з потребами регіону та узгодженої із його ідентифікуючими особистісними характеристиками. Об'єктивність категорії «інвестиційна привабливість регіону» зберігається в силу об'єктивності таких факторів, як інвестиційна ситуація, що сформована вже протягом тривалого часу в регіоні, та переваг регіону, до яких варто віднести географічне положення, природні ресурси, клімат тощо.

Теоретичні дослідження і практичні результати підтверджують необхідність акцентування уваги в сучасних умовах на активізації залучення інвестиційних ресурсів саме на ре-

гіональному рівні. З цією метою доцільно цілеспрямовано проводити заходи як у контексті державної економічної регуляторної політики, так і в рамках політик регіонального розвитку та управління. На рівні держави в рамках державної політики має формуватися комплекс заходів всебічного сприяння розширенню повноважень регіонального управління та одночасно проводитися заходи із популяризації регіонів як об'єктів вкладення інвестицій через позиціонування кожного регіону за власними індивідуальними ознаками, а також щодо підвищення рівня інвестиційної привабливості та покращення інвестиційного клімату держави загалом і окремих регіонів зокрема. На рівні регіону варто акцентувати увагу на розширенні спектру джерел та збільшенні обсягів власних інвестицій, формуванні умов для залучення інвестицій з інших регіонів та інших країн, а також покращенні інвестиційного клімату в регіоні, підвищенні рівня його інвестиційної привабливості.

Список використаних джерел

1. Бутко М.П. Методичні підходи до оцінки ефективності інвестицій у регіональних господарських системах // Регіональна економіка. – 2010. – №1. – С. 39–47.
2. Податковий кодекс України. – К.: ДП «ІВЦ ДПА України, 2010. – 336 с.
3. Скоробогач О.І. Аналіз інвестиційної привабливості регіонів України та їх підтримка банківською системою // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – №3. – С. 7–10.
4. Жовнірчик Я.Ф. Концептуальні засади державної політики комплексного і збалансованого розвитку регіонів // Економіка та держава. – 2010. – №11. – С. 93–96.
5. Музиченко А.С. Засоби залучення інвестицій в регіони // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць. Вип. 11 / Наук. ред. І.К. Бондар. – К., 2000, 278 с. – С. 66–74.
6. Звіт про прямі іноземні інвестиції в Україну 2011 р. Ernst&Young // Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки..

М.Л. ВАРЛАМОВА,
здобувач кафедри менеджменту ЗЕД, ВНАУ,
О.О. ПРУТСЬКА,
науковий керівник: д.е.н., професор

Аналіз потенціалу переробної галузі АПК Вінницького регіону

У статті проаналізовані тенденції розвитку переробної галузі АПК Вінницької області. Аналіз здійснено як в цілому по галузі, так і по окремих її сегментах. Зокрема, виявлені особливості забезпечення переробки овочів та фруктів, молока, м'яса та цукру. Досліджено експортний потенціал даних груп продукції.

Ключові слова: переробна галузь АПК, експортний потенціал, аграрні підприємства, групи продукції.

В статье проанализированы тенденции развития перерабатывающей отрасли АПК Винницкой области. Анализ осуществлен как в целом по отрасли, так и по отдельным ее сегментам. В частности, особое внимание уделяется переработке овощей и фруктов, молока, мяса и сахара. Исследование данных групп продукции осуществлено также с позиций экспорта.

Ключевые слова: перерабатывающая отрасль АПК, экспортный потенциал, аграрные предприятия, группы продукции.

This article analyzes trends in agro-industrial Vinnytsia region. The analysis was performed as in the whole field, and on its individual segments. Particular emphasis on processing of fruits and vegetables, milk, meat and sugar. Investigation of these groups of products made also from the point of export.

Постановка проблеми. Переробна галузь є однією з найбільш прибуткових в агропромисловому комплексі України. Її

діяльність забезпечується комплексом переробних підприємств, які не тільки формують бюджети всіх рівнів, випускають п'яту частину від усієї виробленої в Україні продукції, а й відповідають за продовольчу безпеку та формують здоров'я нації.

Вінницька область спеціалізується на виробництві сільськогосподарської продукції та її промисловій переробці, тому переробна промисловість належить до пріоритетних галузей суспільного виробництва. У зв'язку з цим виникає необхідність аналізу потенціалу переробної галузі АПК у даному регіоні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням розвитку АПК та ефективної взаємодії аграрних і переробних підприємств приділяли значну увагу такі відомі вчені, економісти–аграрники, як В.Г. Андрійчук, В.Л. Валентинов, В.І. Власов, А.П. Гайдуцький, М.Я. Дем'яненко, М.В. Зубець, П.Т. Саблук, О.М. Шпичак та ін. Слід зазначити, що окремі аспекти забезпечення найбільш повного використання потенціалу галузі висвітлені недостатньо, що обумовлює необхідність вивчення даного питання.

Мета статті – проаналізувати потенціал переробної галузі АПК Вінницької області.

Наукова новизна полягає в комплексному аналізі переробної ланки АПК Вінницької області та виявленні потенційних можливостей для її подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Вінницька область представлена 14 галузями промисловості, з яких провідними за обся-

гами виробленої продукції є харчова та переробна (57%), електроенергетика (22%), машинобудування (9%), хімічна (2%) тощо. У Вінницькій області виробляють всі життєво необхідні продукти харчування: цукор і олію, борошно й вершкове масло, тваринні жири й консерви, ковбаси тощо. За обсягами виробництва продовольчих товарів народного споживання Вінниччина посідає друге місце серед усіх областей України.

Частка області в загальнодержавному обсязі реалізованої продукції в 2010 році становила 1,5%. Більше половини обсягу у структурі реалізованої продукції припадає на виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів [3].

Пріоритетним напрямом розвитку промисловості Вінниччини, що формує загальний індекс промислового виробництва області, є харчова промисловість. Вона постійно посідає провідне місце з виробництва окремих видів продуктів харчування. Так, вагомий внесок у загальнодержавне виробництво вносять підприємства з переробки та консервування овочів та фруктів, питома вага яких у виробництві джемів, желе фруктових, пюре та пасти фруктової чи горіхової становить більше половини вітчизняного виробництва. Соків концентрованих, включаючи купажовані, крім томатного соку, виробляється 42,3%. На Вінниччині виробляється більше ніж чверть (26,6%) спредів та сумішей жирових, 21,3% – виробів кондитерських з цукру (включаючи білий шоколад) без вмісту какао. Провідне місце посідає область у виробництві цукру, горілки, інших міцних спиртних напоїв, яловичини, телятини мороженої (16,4–17,4%). Значна частка (11,4–12,9%) у загальнодержавному виробництві припадає на виробництво яловичини і телятини, свіжої (парної) чи охолодженої, масла вершкового.

Розглянемо динаміку виробництва продуктів переробки сільського господарства (табл. 1).

На основі даних, наведених у табл. 1, можна стверджувати, що найбільшого приросту обсягів виробництва за 2011 рік досягнуто у цукровій галузі. В олієжировій сфері спостерігається позитивна динаміка зі значним підйомом у 2009 та 2011 роках. Протягом 2008–2010 років спостерігалось значне зменшення обсягів переробки м'яса та борошномельно-круп'яної продукції. Незважаючи на те що у 2011 році у даних галузях спостерігається незначна позитивна динаміка відносно 2010 року, досягти кризового рівня не вдалося.

Однак можна простежити недостатнє використання можливостей у таких сферах, як хлібобулочна, м'ясна, молочна,

борошномельна. В даних галузях є невикористаний у порівнянні з 2008 роком потенціал для подальшого розвитку.

Проаналізуємо основні ланки переробної галузі АПК Вінницької області;

1. Переробка овочів та плодів. В області є 14 підприємств з переробки овочів і фруктів, з них працює вісім. За умови відновлення роботи непрацюючих плодоконсервних заводів усі підприємства галузі області можуть забезпечити переробку за виробничий сезон більше 500 тис. т фруктів і 300 тис. т овочів, виробляти 100 млн. умовних банок плодовоовочевих консервів та 55 тис. т концентрованих фруктових соків.

У 2010 році потужності підприємств консервної галузі області з виробництва плодовоовочевих консервів були завантажені лише на 21,9%, з виробництва соків концентрованих – на 51,7%.

Для збільшення випуску конкурентоспроможної продукції підприємства плодоконсервної галузі області постійно працюють над впровадженням нових технологій, пошуком сировинної бази, розширенням ринків збуту, покращенням якості продукції, розширенням асортименту, впровадженням нових видів тари і упаковки.

2. Цукрова промисловість. У 2011 році цукроварінням займалися 12 цукрових заводів області. Вирощені цукрові буряки використовуються переважно як цукросировина. За січень–листопад 2011 року від усіх категорій господарств (включаючи власно вирощену сировину) переробним підприємствам надійшло 3,1 млн. т, що на 28,1% більше, ніж на відповідну дату попереднього року, на умовах продажу – 955 тис. т (на 42,9% більше), на давальницьких умовах цукрозаводи отримали сировини 461 тис. т (на 30,3% більше), власно вироблених цукрових буряків – 1,7 млн. т (на 20,4% більше). Середня реалізаційна ціна 1 тонни цукрових буряків, проданих всіма категоріями господарств, становила 389,6 грн.

На переробні підприємства надійшло від сільськогосподарських підприємств області 1,3 млн. т цукрових коренів (включаючи закуплену, давальницьку сировину та власно вироблені цукрові буряки), що на 40,6% більше, ніж у попередньому році, від господарств населення – 55,6 тис. т (на 20,5%), від інших господарських структур – 10,2 тис. т (на 33,6% менше). Ціни від продажу цукрової сировини сільськогосподарськими підприємствами становили 390,6 грн. за тону, господарствами населення – 350,1 грн. за тону, іншими господарськими структурами – 348,6 грн. за тону.

Таблиця 1. Виробництво основних видів продуктів переробки сільського господарства Вінницької області [3]

Найменування переробленої продукції	2008	2009	2010	2011	% 2011/2008
М'ясна, т	54225	39539	37486	37559	69,27
Переробка овочів та плодів, т	112684	88350	92815	81428	72,26
Олія соняшникова нерафінована, т	65384	106832	108788	139422	213,3
Маргарин і продукти аналогічні	45378	49133	51089	54340	119,7
Молочна	334922	301782	306742	325551	97,2
Борошномельна-круп'яна	209050	194200	179016	184799	88,4
Хлібобулочна	77254	69197	66342	65017	84,16
Кондитерська	79687	101373	116846	115323	144,7
Цукрова	283313	204759	296032	439222	155,08

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У 2011 році сезон цукроваріння в області розпочався в кінці серпня. Переробкою цукрових буряків займалися 14 цукрових заводів, які розташовані в 11 районах. Найпотужнішими в цій галузі є ЗАТ «Продовольча компанія «Поділля», ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля» та ТОВ «Хмільницьке». На них припадає половина обласного випуску цукру.

За січень–листопад в області вироблено 407,2 тис. т цукру білого кристалічного (19,2% від загальнодержавного виробництва), що на 40 відсотків більше відповідного періоду минулого року. За звітними даними, всі підприємства перевищили рівень січня–листопада 2010 року, а на шести підприємствах виробництво зросло в 1,5–2,6 раза.

В області 11 підприємств частково переробляли цукрові буряки на давальницьких умовах. З них на семи заводах обсяги виробництва цукру з сировини замовника становили від 27 до 62%, на чотирьох підприємствах – у межах 5–20%. Цукрозаводами було вироблено 71,1 тис. т цукру з давальницької сировини, що становить 17,5% загальнообласного виробництва.

Підприємства Вінниччини з виробництва цукру є конкурентоспроможними на українському ринку, про що свідчить значне збільшення обсягів виробленої продукції:

- цукровий завод «Капустянський цукор» розширив виробництво цукру до 16,4 тис. т;
- завод «Моївський цукор» – на 54,3% (до 28,4 тис. т);
- завод «Зоря Поділля», частина концерну «Укрпромінвест», – на 71,64%.

3. Переробка молока. На даний час молокопереробну галузь представляють найбільш потужні молокопереробні підприємства: ЗАТ «Бершадьмолоко», ТОВ «Лютсдорф», ВАТ «Тулчинський маслосирзавод», ВАТ «Літинський молочний завод», ВАТ «Вапнярський молочний завод» та ін. Перераховані підприємства є лідерами не лише на регіональному рівні, а й займають достойні місця на національному рівні. А їхня продукція користується попитом не лише у населення України, а й закордоном [1].

Кількість підприємств, що переробляють молоко, в 2011 році становила 17, у той час як у 2008 році – 23. Як наслідок, зменшилася кількість переробленого молока (табл. 2).

На основі даних, наведених у табл. 2, можна помітити збільшення кількості молока, що надійшло на переробні підприємства протягом 2010–2011 років.

У молочній промисловості в порівнянні з січнем–липнем 2010 року майже на дві третини зменшився випуск молока згущеного, на 24–42% – сирів жирних та кисломолочних, на 2–3% – вершків та молока і вершків сухих. Проте в 1,6 раза зросло виробництво молоковомісних продуктів, до 5% –

масла вершкового, молока обробленого рідкого та продуктів кисломолочних.

На сьогодні з 17 діючих на території області молокопереробних підприємств у зв'язку зі значною конкуренцією на сировинному ринку виробництво готової молочної продукції все у більшій мірі концентрується на кількох великих підприємствах. Провідні підприємства не лише Вінницької області, а й з сусідніх регіонів можуть запропонувати вищі закупівельні ціни на молоко товаровиробникам, вкладають значні кошти в модернізацію виробництва, мобільно реагують на зміни кон'юнктури ринку, постійно збільшують асортимент та, щоб не втратити свою нішу ринку за умов сезонного дефіциту сировини, розширюють ринок збуту за рахунок експортних поставок. Районні молокозаводи втрачають місцеву сировинну базу і змушені закуповувати сировину за межами району, що призводить до додаткових витрат на транспортування, а отже підвищує витрати виробництва та відпускні ціни на готову продукцію.

4. Переробка м'яса. У м'ясній промисловості у 2011 спостерігалось зростання виробництва в 1,5–1,6 раза яловичини, телятини свіжої чи охолодженої та свинини свіжої чи охолодженої, на 27% – виробів ковбасних. Водночас на 34% скорочено випуск м'яса та субпродуктів харчових свійської птиці морожених, на 17% – м'яса і субпродуктів харчових свійської птиці свіжих чи охолоджених та на 4% – напівфабрикатів м'ясних. На підприємствах з виробництва жирів на 2–15% збільшився випуск олії соняшникової рафінованої та нерафінованої, однак скоротилося виробництво маргарину і аналогічних продуктів на 0,3%.

Таким чином, проаналізовані ланки переробної галузі мають позитивну динаміку розвитку протягом останніх років і подальше підвищення їхньої ефективності сприятиме збільшенню частки продукції підприємств Вінниці на ринку України.

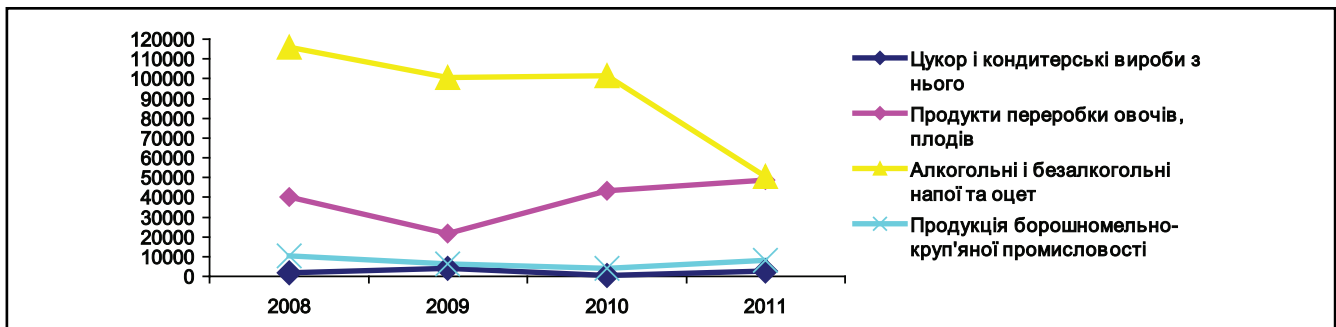
Проаналізуємо експортні тенденції у переробній галузі. Зовнішньоторговельний оборот продуктів переробки овочів та плодів у січні–вересні 2011 року становив \$45 млн., причому обсяги експорту становили \$42 млн., а імпорту – лише \$3 млн.

Більше 75% експорту – це соки з плодів, поставки яких здійснювалися до 13 країн світу. Найбільша їх кількість експортована до Російської Федерації (11 тис. т на \$23 млн.), Австрії (більше 2 тис. т на \$5 млн.) та Білорусі (1 тис. т на \$2 млн.).

Друге місце за обсягами поставок належить плодам консервованим. Їх поставлено за межі України більше 4 тис. т майже на \$9 млн. Найбільші поставки здійснені до Білорусі, Молдови, Російської Федерації та Казахстану. Серед товарів цієї групи домінують консервовані суниці і полуниці, вишні та черешні, абрикоси та персики.

Таблиця 2. Надходження молока на переробні підприємства Вінницької області [3]

Рік	Кількість, т	% до попереднього року
2008	530 074	91,1
2009	462 689	87,3
2010	465 583	100,6
Січень–вересень 2011 року	355 502	102,8



Експорт окремих видів товарів переробної галузі АПК Вінницької області, \$ тис. [3]

Розглянемо експорт окремих видів товарів переробної ланки АПК (див. рис.).

Як показано на рисунку, в 2011 році спостерігається значний спад експорту алкогольних, безалкогольних напоїв та оцту. У всіх інших групах слід відзначити збільшення експорту в 2011 році.

Таким чином, Вінницька область має значний потенціал переробної галузі АПК. Підвищення конкурентоспроможності переробної промисловості регіону можливо за рахунок переходу виробництва на інноваційну модель розвитку. Сучасні економісти пропонують перехід до доктрини «розвитку на випередження», в основу якої має бути покладена інноваційно-технологічна модель, що ґрунтується на активному стимулюванні інноваційної діяльності та використанні потужного людського капіталу.

Висновки

Переробна промисловість АПК Вінницької області посідає значне місце в економіці регіону. Найбільшого приросту обсягів виробництва за 2010–2011 роки досягнуто у цукровій галузі. В олієжировій сфері спостерігається позитивна динаміка зі значним підйомом у 2009 та у 2011 роках. Значне зменшення обсягів виробництва спостерігається у сфері переробки м'яса. Неповне використання потенційних можливостей у порівнянні з до кризовими показниками відмі-

чено у таких сферах, як молочна, м'ясна, борошномельна. У цих галузях спостерігається значний спад починаючи з 2009 року. Особливо це стосується м'ясної продукції, обсяги переробки якої впали на третину. На наш погляд, необхідно здійснювати інвестування у розвиток даних галузей. Основний акцент слід зробити на інноваційну діяльність. У цьому напрямі потрібно удосконалити взаємодію науково-дослідних установ та підприємств з переробки сільськогосподарської продукції, що приведе до вироблення спільних рішень стосовно використання новітніх технологій у виробництві. Це дасть змогу покращити якість продукції, збільшити обсяги її виробництва та підвищити конкурентоспроможність переробної галузі Вінниччини як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

Список використаних джерел

1. Ганзієнко Н.І. Аналіз та прогнозування стану молокопереробної промисловості Вінницької області // Інноваційна економіка. – http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2011_7/127.pdf
2. Крюкова І.О. Переробна промисловість Одещини в контексті розвитку АПК регіону – http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekhp/2009_3/st1.pdf
3. Офіційний сайт Вінницького управління статистики <http://www.vous.vin.u>
4. Офіційний сайт Вінницької ОДА – <http://www.vin.gov.ua/>

Л.Ю. ЧМИРЬОВА,
м.н.с., Інститут економіки та прогнозування НАН України

Централізація та децентралізація в управлінні економічним розвитком регіонів¹

Стаття присвячена аналізу досвіду країн Європи щодо врегулювання питань взаємовідносин між органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування шляхом децентралізації влади. Головна увага приділена дослідженню основних проблем перерозподілу повноважень між рівнями влади в Україні.

Ключові слова: централізація, децентралізація, розподіл повноважень, рівні влади, місцеве самоврядування.

¹ Дана стаття підготовлена в рамках виконання відомчої науково-дослідної роботи «Інструменти регулювання просторово-економічного розвитку України», державний реєстраційний номер 0111U009105.

Статья посвящена анализу опыта стран Европы относительно урегулирования вопросов взаимоотношений между органами исполнительной власти и органами местного самоуправления путем децентрализации власти. Основное внимание уделено исследованию основных проблем перераспределения полномочий между уровнями власти в Украине.

Ключевые слова: централизация, децентрализация, распределение полномочий, уровни власти, местное самоуправление.

Article is devoted to the analysis experience of countries of Europe in relation to the settlement of questions of mutual relations between the organs of executive power and organs of local self-government by decentralization of power. The basic attention is given to research of the basic problems of distribution of plenary powers between the levels of power in Ukraine.

Keywords: centralization, decentralization, distributing of plenary powers, levels of power, local self-government.

Постановка проблеми. Пошук шляхів вирішення питань наближення існуючої в державі системи місцевого самоврядування до європейських стандартів почався ще з моменту отримання Україною незалежності. За ці роки була створена досить потужна законодавча база щодо аспектів регіонального розвитку та проводяться реформи, що стосуються процесів удосконалення територіальної організації влади й перетворень адміністративно-територіального устрою. Але в той же час залишається неврегульованою досить велика частина питань, що пов'язані як з розподілом владних повноважень, так із питаннями якості надання основних послуг населенню.

Незадоволеність суспільства, що виникає через низьку ефективність роботи як виконавчих органів влади, так і органів місцевого самоврядування, систематичні внутрішні конфлікти між рівнями влади, що спровоковані недостатньо виваженим розподілом функцій та відсутністю чіткого взаємозв'язку між рівнями влади актуалізують питання реформування системи управління шляхом децентралізації влади.

В Україні останніми десятиліттями зростає увага до питань посилення, ролі децентралізації влади в зв'язку з активізацією адміністративного реформування, що включає в себе як розвиток місцевого самоврядування, яке є основою децентралізації, так і реформування адміністративно-територіального устрою, на основі якого має формуватися вся система влади.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питаннями удосконалення системи територіальної організації влади займається такий вчений як В.І. Тимцуник [1]; питання регіональної політики висвітлено в працях Ю. Наврузова [2]; сучасний стан, питання функціонування місцевого самоврядування, централізації та децентралізації розглядаються досить докладно в роботах таких вчених, як Н.Р. Нижник,

А. Заєць, В.Г. Яцуба, С.А. Романюк, З.С. Варналій [3–8]; питаннями управління процесом децентралізації органів виконавчої влади та місцевого самоврядування займалися В.Н. Лексін [9], Р.В. Сметанін [10], А.П. Лелеченко [11].

Метою статті є теоретичне обґрунтування сутності централізації та децентралізації, дослідження закордонного досвіду проведення децентралізації та виявлення особливостей децентралізації виходячи з необхідності проведення адміністративної та адміністративно-територіальної реформ.

Виклад основного матеріалу. В основі побудови такої складної організаційної системи, як держава, завжди лежить вирішення питань щодо централізації та децентралізації державної влади. В науковій літературі існують різні визначення понять централізації та децентралізації. Так, на думку О.Ю. Оболенського, «централізація – зосередження управління в одному місці, в одних руках, в одному центрі, створення ієрархічної структури управління, в якій переважають вертикальні зв'язки і верхні рівні мають повноваження щодо прийняття рішень, а прийняті ними рішення є обов'язковими для нижчих рівнів» [12, с. 429]; В.Я. Малиновський дає таке визначення: «централізація – форма організації державного управління, за якої більшість владних повноважень зосереджена в єдиному центрі, а управлінська система являє собою вертикальну структуру, побудовану на засадах субординації» [13, с. 218]. Децентралізація згідно з юридичним словником – це процес передачі із центра на місця частини функцій та повноважень центральних органів держави [14, с. 173]; майже подібне визначення дає й енциклопедичний словник – «передача функцій управління від центральних органів влади місцевим органам, розширення кола повноважень органів нижчого підпорядкування управління за рахунок вищих» [15]; найбільш повним, на наш погляд, є визначення Р.В. Сметаніна: «децентралізація – це процес надання більш широкого кола владних повноважень і управлінських функцій, а також відповідальності за планування, менеджмент і використання ресурсів органам місцевого управління з метою більш якісного урахування інтересів місцевих громад у вирішенні місцевих питань» [10].

Одним з ключових чинників ефективного функціонування системи державного управління наразі є визначення відповідного балансу процесів централізації та децентралізації. При цьому головне питання – не допустити зміщення рівноваги як в один, так і в інший бік, тому що при наданні більшої сили одному з процесів можуть проявлятися певні недоліки в управлінні системою. Так, надмірна централізація влади стримує розвиток регіонів, місцеве самоврядування стає недосконалим та формальним, виникають конфлікти між гілками і рівнями влади, якщо ж децентралізація стає надмірною, це може призвести до виникнення великої кількості «центрів», при яких головний «центр» стає лише номінальним. У зв'язку з цим не можна не погодитися з думкою В.Н. Лексіна: «Якщо децентралізація стає всеосяжною, тобто центр фактично зникає або стає номінальним, то повністю деформується й відповід-

на система. Замість попереднього центра з'являється декілька нових (за цією схемою, наприклад, відбувається розпад складно організованих держав: унітарна держава перетворюється у федеративну, остання – в конфедерацію, на місці якої згодом створюється низка самостійних держав; у будь-якій цілісній системі децентралізація доречна лише доти, доки є центр. Коли ж централізується «все» (зникають або стають номінальними «суб'єкти децентралізації»), виникає не просто унітарна, а й тоталітарна за організацією управління (а зрештою, по духу) держава» [9, с. 14].

З середини 20-го століття у світі все більше почали розвиватися процеси децентралізації влади. За цей час у різних країнах сформувалися різноманітні поєднання процесів централізації та децентралізації, тому що не існує єдиної стандартизованої моделі. На ці співвідношення впливають історичні, національні, культурні, географічні, економічні та інші особливості розвитку країни.

Слушною є думка А.П. Лелеченко з приводу основних переваг здійснення децентралізації державної влади: прозорість і спрощення процесу прийняття рішень, покращання якості розгляду звернень громадян до органів влади, сприяння розвитку місцевих економік та стратегічному плануванню, більш цілеспрямоване використання видатків бюджету на місцеві першочергові потреби та ін. До недоліків А.П. Лелеченко відносить: диспропорції і нерівномірність у соціально-економічному розвитку адміністративно-територіальних одиниць, гальмування реалізації державних програм на фоні надання більшого значення місцевим політичним пріоритетам, неузгодженість делегованих повноважень і обов'язків з ресурсами для виконання державних функцій та ін. [11]. Але мусимо не погодитися з першим недоліком, виділеним автором. З цього приводу, на нашу думку, слушною є точка зору таких вчених, як А. Заєць, В.Г. Яцуба, С.А. Романюк, Н.Р. Нижник, В.І. Тимцуник, З.С. Варналій, які саме в процесі децентралізації вбачають можливості збалансування соціально-економічного розвитку територій [3–8].

Більшість науковців виділяють три основні типи децентралізації: політичну, адміністративну та фінансову. Політична децентралізація визнана Європейською хартією про місцеве самоврядування. Адміністративна децентралізація пов'язана з передачею повноважень на місця, тому що територіальна громада краще знає місцеві потреби. Не менш важливою є й фінансова децентралізація, яка дозволяє змістити центр фінансування від державного рівня на нижчі рівні управління.

У даному дослідженні основну увагу ми будемо приділяти саме адміністративній децентралізації, тому що при виникненні відносин між рівнями влади одразу постає питання про розподіл повноважень та відповідальності між ними. В зв'язку з цим досить цікавим є досвід європейських країн, в багатьох з яких використовується принцип субсидіарності.

Цей принцип означає, що найвищі рівні управління мають втручатися в роботу нижчих рівнів з метою надання допомо-

ги у вирішенні завдань тоді, коли нижчі рівні проявили свою нездатність ефективно управляти. Застосування принципу субсидіарності передбачає вирішення питань щодо розподілу повноважень. При цьому необхідно виходити з того, що органи влади одного й того ж рівня не завжди можуть виконувати однакові повноваження. Також цей принцип передбачає наявність певних гарантій щодо справедливого розподілу між делегованими та власними повноваженнями.

Так, цікавим є досвід Німеччини, в якій усі муніципалітети є юридичними особами. До компетенції органів місцевого самоврядування відносяться місцеві податки, питання розвитку місцевої економіки, комунальні служби, служби, що підтримують порядок, дитячі садки, школи, лікарні. При цьому важливо, що питання, які не може вирішити муніципалітет, не обов'язково передаються на вищі рівні управління – громади можуть вирішувати їх шляхом об'єднання з іншими громадами. Тобто питання місцевого значення замість передачі їх на вищестоящі рівні вирішуються в межах місцевого самоврядування. Суттєвою гарантією місцевого самоврядування в Німеччині є право муніципалітетів на власні доходи, тобто муніципалітети самі стягують податки. Для можливості впливати на центральні органи влади створюються муніципальні об'єднання, які мають постійні власні органи управління. Діяльність цих об'єднань фінансується за рахунків внесків муніципалітетів, що входять до їх складу, та частково за рахунок спеціальних державних дотацій. Дуже корисним для України має бути досвід законодавчої процедури, при якій кожний муніципалітет може висловити свою думку з приводу правових питань. В такому разі, з одного боку, процес прийняття законів дещо затягується, а з іншого – це дозволяє уникнути великої кількості помилок.

Корисним для України є досвід Франції, яка, надаючи територіальним співтовариствам більшої самостійності, зберігає досить сильні позиції в межах центральних органів влади. Для проведення децентралізації були прийняті закони про розподіл компетенції між комунами, департаментами, округами та державою та закон про розподіл джерел фінансування. Цікаво, що виконавча влада в департаментах та регіонах перейшла від представника, що призначався президентом, до виборного представника асамблеї. Контроль над актами, які приймає асамблея, перейшов з адміністративного контролю до судового, але при прийнятті дуже важливих актів обов'язковим є їхній перегляд представниками влади, які в двохмісячний термін можуть їх оскаржити в адміністративному суді. При розподілі повноважень було окреслено сферу відповідальності кожного адміністративного рівня управління. На рівень регіонів перейшло вирішення довгострокових завдань; департаментам передані питання по наданню послуг населенню, соціальна допомога, шкільний транспорт; на рівень комун передані питання містобудування, підтримка бібліотек, музеїв, транспорту та ін. Певний ряд функцій залишився у спільному віданні різних рівнів, а саме: будівництво шкіл, міський та міжміський

транспорт, порти. При цьому при розподілі повноважень не дозволяється, щоб вищі органи влади мали будь-яку форму опіки над рівнями, що знаходяться нижче. Хоча повноваження рівнів досить чітко розподілені, кожен територіальний рівень має вносити свій внесок у загальнодержавні питання. Державна влада має лише контрольно-наглядові функції, вона слідкує за законністю актів та рішень місцевої влади, а також координує діяльність місцевого самоврядування всіх рівнів, визначаючи стратегічні напрями та цілі розвитку шляхом використання таких інструментів, як прогнозні схеми, карти розміщення продуктивних сил та програми пріоритетних дій у деяких секторах.

Реформування системи державного управління Польщі проводилося з метою підвищення ефективності роботи органів державної влади, кращої якості надання послуг та закріплення певних видів діяльності за кожним сегментом державної влади. Проведення адміністративної реформи у Польщі спиралося на два принципи розподілу влади – за споживачами послуг органів державного управління та за адміністративними функціями, завдяки чому вдалося чіткіше визначити межі відповідальності кожного з рівнів влади. В процесі реформи було визначено, що органи державної влади мають виконувати три основні функції:

- адміністрування: ухвалення рішень щодо конкретних питань, встановлення адміністративних правил та норм, контроль за дотриманням законів;
- управління процесом перетворень вироблення політики розвитку, а також стратегії для кожної сфери суспільного життя;
- керівництво наданням громадських послуг: освітою, охороною здоров'я тощо [16].

Таким чином, у Польщі при проведенні реформування було здійснено перерозподіл повноважень на користь місцевого самоврядування. Із загальної кількості повноважень, що стосуються виконання громадських послуг, на органи самоврядування покладено 65%. Серед них 30% виконуються органами самоврядування воєводства, решта – повітами та громадами. Тим часом воєвода виконує всього 5% повноважень. Адміністративні повноваження розподілено так: 58% виконуються органами місцевого самоврядування; 11% – самоврядуванням воєводського рівня [17, с. 53].

Отже, з вищенаведеного видно, що при розподілі повноважень треба виходити зі знаходження функцій та завдань, які найбільш ефективно виконуються саме на цьому рівні. Тобто наразі для України необхідно здійснювати децентралізацію на основі принципу субсидіарності, який затверджений Європейською хартією місцевого самоврядування, ратифікованою Україною у 1997 році, але який і досі не реалізовується в нашій країні [18].

Не викликає сумніву, що процеси децентралізації активно поширюються і в нашій країні. В Україні одним з основних нормативно-правових документів, що стосується децентралізації, є Конституція України, яка передбачає, з одного

боку, принцип збереження унітарної держави, узгодження інтересів регіонів із загальнодержавними і міжрегіональними інтересами, а з іншого – надання регіонам широких повноважень у вирішенні проблем соціально-економічного розвитку. Питання централізації та децентралізації гарантуються державою та закріплені в Конституції: «територіальний устрій країни ґрунтується на засадах єдності і цілісності державної території, поєднанні централізації та децентралізації у здійсненні державної влади, збалансованості соціально-економічного розвитку регіонів з урахуванням їх історичних, економічних, екологічних, географічних і демографічних особливостей, етнічних і культурних традицій» [19].

Отже, Україна має унітарну форму устрою, коли центр створює певну управлінську вертикаль на всіх рівнях, при цьому повноваження передаються на нижчі рівні, але під постійним контролем центральної влади. На нашу думку, за існуючої системи організації державної влади в Україні управління й досі занадто сконцентроване в центрі.

Основними законами, що розмежовують повноваження між рівнями влади, є Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні», який визначає систему та гарантії місцевого самоврядування в Україні, засади організації та діяльності, правового статусу і відповідальності органів та посадових осіб місцевого самоврядування [20], та Закон України «Про місцеві державні адміністрації», який визначає організацію, повноваження та порядок діяльності місцевих державних адміністрацій [21].

Згідно з цими законодавчими актами на регіональному рівні присутні два види влади: з одного боку, це державні адміністрації, голови яких призначаються президентом, а з іншого – ради, які є виборним органом влади та несуть відповідальність перед своїми виборцями.

На даний час ради виконують лише формальні функції, тому що в них немає власних виконавчих органів, також відсутні як фінансові, так і кадрові ресурси для виконання повноважень, до того ж багато функцій дублюються з функціями органів виконавчої влади. Наразі функції, що виконують ради, зводяться лише до організації власної роботи, а також до затвердження програм соціально-економічного розвитку, що розробляються державними адміністраціями.

На сьогодні все ще існує проблема перевищення обсягів повноважень, що делегуються органам виконавчої влади, над обсягами власних повноважень органів місцевого самоврядування. Так, місцевим державним адміністраціям делегуються повноваження щодо бюджетних коштів, спрямованих на будівництво та реконструкцію об'єктів соціальної інфраструктури, охорону здоров'я, забезпечення розвитку науки та освіти, охорону навколишнього середовища тощо. У більшості країн виконавчі органи влади делегують повноваження місцевим органам влади не на законодавчій, а на договірній основі. Ми погоджуємося із словами В.І. Тимцуника, що «доцільною є передача органам місцевого самоврядування більшого кола повноважень щодо управління те-

риторіями та вирішення питань місцевого значення, тоді як місцеві державні адміністрації мають здійснювати лише контрольню–наглядові повноваження щодо законності рішень органів місцевого самоврядування» [1]. Саме це підтверджується виходячи з дослідження закордонного досвіду проведення децентралізації.

Тож згідно з проектом декларації «Про основні засади державної політики України щодо розвитку місцевого самоврядування» від 29.01.2008 №344 основними кроками на шляху до покращення територіальної організації влади мають бути:

- а) зміна статусу обласних державних адміністрацій шляхом:
 - передачі їх повноважень у сфері соціально–економічного та культурного розвитку територій відповідним обласним радам (їх виконавчим комітетам);
 - віднесення до їх компетенції контрольню–наглядових повноважень та повноважень щодо координації управлінської діяльності з реалізації функцій виконавчої влади, які не можуть бути децентралізовані;
 - заборони делегування їм будь–яких повноважень місцевого самоврядування, крім випадків надзвичайного або військового стану;
 - установлення відповідальності голів обласних адміністрацій виключно перед Президентом України та урядом України, знявши, таким чином, їх підзвітність і підконтрольність перед обласними радами за виконання делегованих їм радами повноважень;

б) утворення виконавчих органів обласних, районних рад на базі структурних підрозділів відповідних місцевих державних адміністрацій;

в) запровадження адміністративних округів для формування систем місцевих органів центральних органів виконавчої влади (наприклад місцевих органів МВС України, ДПА України, Міністерства освіти і науки України, СБУ тощо – поліцейські, податкові, освітні округи, округи СБУ тощо). Це дасть змогу створити умови для утворення місцевих органів виконавчої влади спеціальної компетенції, спільних для кількох адміністративно–територіальних одиниць (громад, районів чи областей) з урахуванням чітко визначених критеріїв доступності для населення адміністративних послуг, що надаються цими органами [22].

Для підвищення ефективності управління регіонами необхідно за рахунок децентралізації збільшувати роль обласних рад. Це стане можливим завдяки розмежуванню сфери діяльності шляхом чіткого виділення та розподілу повноважень між різними рівнями управління з метою забезпечення якісного надання послуг населенню на місцях. Кожен рівень влади повинен мати власну компетенцію, яка не буде перетинатися у повноваженнях і обов'язках як з вищими рівнями управління так і з горизонтальними рівнями. Тобто до повноважень місцевої державної влади необхідно віднести питання загальнонаціонального характеру, тоді як до повноважень органів місцевого самоврядування необхідно віднести питання місцевого значення пов'язані в першу чергу з наданням послуг.

При цьому необхідно враховувати той факт, що розподіл повноважень має здійснюватися відповідно до потреб кожної окремої ради та враховувати певні соціально–економічні диспропорції у розвитку регіонів, що вимагає побудови достатньо гнучкої та індивідуальної системи. Тобто необхідно розробити типову модель розподілу повноважень та функцій рад.

З аналізу вітчизняних праць науковців видно, що процеси децентралізації в нашій країні доцільно проводити шляхом деконцентрації, при якій частина повноважень передається від вищих органів влади нижчим зі збереженням впливу вищих органів. При цьому необхідно надавати велике значення питанням передачі фінансових ресурсів і відповідальності за виконання визначених державних функцій, тому що без цього органи місцевого самоврядування будуть неспроможні виконувати делеговані функції, що призведе до невдоволення населення якістю послуг, які надаються.

Необхідним є здійснення ефективного і дієвого державного управління, наслідком якого є впровадження альтернативних систем надання якісних послуг населенню в контексті децентралізації влади [11].

З вищевикладеного видно, що повного відокремлення держави від структур самоврядування бути не може. Виходячи з унітарного устрою України держава має залишати за собою контрольні функції та передати на місця питання організаційно–господарського характеру.

Необхідно відзначити, що децентралізацію визнано одним з пріоритетів адміністративної реформи, що передбачає підвищення ролі органів місцевого самоврядування у здійсненні економічних та структурних реформ, диверсифікацію економіки територій, в управлінні державним та комунальним майном, розвиток міжрегіонального та транскордонного співробітництва та інших сферах [2]. Немає сумніву, що децентралізація стає необхідною умовою функціонування за умови збереження державної єдності.

Серед завдань адміністративної реформи стоять насамперед формування ефективної організації виконавчої влади як на центральному, так і на місцевому рівнях управління; формування сучасної системи місцевого самоврядування; запровадження нової ідеології функціонування виконавчої влади і місцевого самоврядування як діяльності щодо забезпечення реалізації прав і свобод громадян, надання державних та громадських послуг; організація на нових засадах державної служби та служби в органах місцевого самоврядування; створення сучасної системи підготовки та перепідготовки управлінських кадрів; запровадження раціонального адміністративно–територіального устрою [23].

Як видно з вищевикладеного, одним з пріоритетів адміністративної реформи є зміни в адміністративно–територіальному поділі України, які є об'єктивною потребою сучасного етапу державотворення. Ці зміни призведуть до удосконалення територіального поділу та територіальної організації влади, децентралізації владних повноважень, зміцнен-

ня місцевого самоврядування, формування дієздатних територіальних громад.

Проблему удосконалення адміністративно-територіального устрою не вирішено й досі, хоча це питання почали піднімати одразу після проголошення незалежності України.

Після вступу України у 1995 році до Ради Європи назріла необхідність реформ у системі державного управління. Було створено Державну комісію з проведення адміністративної реформи. В 1997 році був прийнятий закон «Про адміністративно-територіальний устрій України», який був затверджений через неузгодженість з Конституцією України. У 1998 році було схвалено Концепцію адміністративної реформи. У 2010–2011 роках знову почалися розробки законопроектів стосовно удосконалення адміністративно-територіального устрою. Було розроблено проект закону «Про адміністративно-територіальний устрій України» від 22 грудня 2010 року, проект Концепції реформи адміністративно-територіального устрою України від 27 серпня 2010 року, Проект Концепції реформування територіальної організації влади в Україні від 01.03.2011. Усі ці проекти були спрямовані на створення умов для забезпечення людини якісними та доступними послугами, які можна одержати найближче до місця її проживання; надання органам місцевого самоврядування достатніх повноважень та ресурсів для організації якісних та доступних послуг; створення умов для появи нових осередків економічного зростання територій, але ці документи так і не були прийняті.

Наразі Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України розроблено проект закону «Про об'єднання громад», який встановлює порядок об'єднання територіальних громад сіл, селищ, міст та надання державної підтримки об'єднаним територіальним громадам [24].

Вивчення досвіду Європи засвідчує тенденцію до укрупнення територіальних одиниць нижчого рівня та посилення процесів децентралізації. Якщо громади досить маленькі за розмірами, вони не в змозі самостійно себе забезпечувати, відчувається гостра нестача коштів та кадрового потенціалу, тобто виникає розпорошування ресурсів. Укрупнені громади дозволять забезпечити певні функції, а саме: утримання шкіл, лікарень, надання соціальних послуг це дозволить громадам мати кращу фінансову забезпеченість та стабільність. Завдяки цим крокам для селищних рад з'явиться можливість виконувати покладені на них функції. За умови малого розміру громади їй доведеться зменшувати обсяг повноважень шляхом передачі їх до обласних рад до тих меж, в рамках яких вони будуть в змозі виконувати функції, що на них покладені. Тобто необхідно створити умови для формування самодостатніх територіальних громад здатних за рахунок власних податкових надходжень та господарської діяльності забезпечити належне фінансування та надання якісних муніципальних послуг (принцип самофінансування та самозабезпечення [25]).

Висновки

Тож наразі необхідно завершити процес розробки і удосконалення законодавчої бази, що дозволить державі, не втручаючись в оперативну діяльність місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, сприяти формуванню гармонійної системи управління та наблизити її до європейських норм. Необхідно законодавчо закріпити розмежування повноважень щодо управління регіонами між центральними органами влади, місцевими органами влади та органами місцевого самоврядування відповідно до принципів децентралізації, що знаходяться на одному територіальному рівні, а також розмежування повноважень між усіма щаблями влади у спільних сферах діяльності. Але окрім законодавчого забезпечення необхідно досить пильну увагу приділити забезпеченню прийняття населенням та посадовцями різних рівнів перетворень, які мають відбуватися.

У подальшому, спираючись на закордонний досвід проведення децентралізації, досвід функціонування органів місцевої влади та вітчизняний досвід, необхідно розробити механізми удосконалення системи територіальної організації влади.

Список використаних джерел

1. Тимцуник В.І. Удосконалення системи територіальної організації влади: сьогодення та перспективи // Науковий вісник Академії муніципального управління. Зб. наук. праць. Серія «Управління». – 2010. – №3. – С. 223–229.
2. Наврузов Ю. Регіональна політика в Україні: проблеми, принципи, перспективи / Ю. Наврузов // Управління сучасним містом. – 2001. – №1–3 (1). – С. 41–50.
3. Територіальна організація влади в Україні: статус і повноваження місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування / За заг. ред. А. Зайця. – К.: Видавничий дім «Ін Юре», 2002. – 928 с.
4. Яцуба В.Г., Яцюк В.А., Матвійшин О.Я. та ін. Адміністративно-територіальний устрій України. Шляхи реформування (кол. моногр.). – К.: Геопринт, 2007. – 367 с.
5. Романюк С.А., Нижник Н.Р., Тимцуник В.І. та ін. Регіональна виконавча влада України: історія і сучасність (кол. моногр.). – К.: Форум, 2007. – 409 с.
6. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку: Монографія / За ред. д-ра екон. наук, проф. З.С. Варналія. – К.: Знання України, 2005. – 498 с.
7. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: Монографія / За ред. З.С. Варналія. – К.: НІСД, 2007. – 820 с.
8. Державне управління в Україні: централізація і децентралізація: Монографія / Кол. авт.; Відпов. ред. – проф. Н.Р. Нижник. – К.: УАДУ при Президенті України, 1997. – 448 с.
9. Лексин В.Н. Пространство власти и мир человека // Мир России. – 2005. – №1. – С. 3–61.
10. Сметанін Р.В. Управління процесом децентралізації державної влади і розвитку місцевого самоврядування в Україні: автореф. дис.... канд. наук з держ. упр.: спец. 25.00.04 / Сметанін Р.В. – Донецьк: Донецький держ. ун-т управл., 2010. – 20 с.

11. Лелеченко А.П. Децентралізація в системі державного управління в Україні: теоретико-методологічний аналіз: автореф. дис... канд. наук з держ. упр.: спец. 25.00.01 / Лелеченко А.П. – Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. – К., 2006. – 20 с.
12. Державне управління та державна служба: Словник-довідник / Уклад. О.Ю. Оболенський. – К.: КНЕУ, 2005. – 480 с.
13. Малиновський В.Я. Словник термінів і понять з державного управління. – Вид. 2-ге, доп. і виправл. – К.: Центр сприяння інституційному розвитку державної служби, 2005. – 254 с.
14. Великий енциклопедичний юридичний словник. – К.: Юридична думка, 2007. – 992 с.
15. Сучасний енциклопедичний словник [Електрон. ресурс]. – Доступний з: <http://www.e-knigka.org.ua/2007/05/28/sovremennyj_jenciklopedicheskij_slovar.html>
16. Адміністративна реформа: польський досвід // Інформаційний бюлетень Міжнародного центру перспективних досліджень. – 04.12.2000. – №88.
17. Регіоналізація і вибори як засоби удосконалення владних відносин в Україні: теорія і практика. – Х.: Вид-во ХарPI УАДУ «Магістр», 2003. – 580 с.
18. Закон України від 15.07.97 №452/97-ВР «Про ратифікацію Європейської хартії місцевого самоврядування» // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 1997. – №38.
19. Конституція України [Електрон. ресурс] / Офіц. сайт Верховної Ради України. – Доступний з: <<http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>>
20. Про місцеве самоврядування в Україні [Електрон. ресурс] / Офіц. сайт Верховної Ради України. – Доступний з: <<http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/280/97-вр>>
21. Про місцеві державні адміністрації [Електрон. ресурс] / Офіц. сайт Верховної Ради України. – Доступний з: <<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/про%20місцеві%20державні%20адміністрації>>.
22. Проект декларації «Про основні засади державної політики України щодо розвитку місцевого самоврядування» від 29.01.2008 р. №344 [Електрон. ресурс] / Офіц. сайт Верховної Ради України. – Доступний з: <http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=31536>
23. Про заходи щодо впровадження Концепції адміністративної реформи в Україні. Указ президента [Електрон. ресурс] / Офіц. сайт Верховної Ради України. – Доступний з: <<http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/810/98>>
24. Проект Закону «Про об'єднання територіальних громад» №9590 від 14.12.2011. – [Електрон. ресурс] / Офіц. сайт Верховної Ради України. – Доступний з: <http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?pf3511=42091>
25. Федяй Н.О. Система принципів стратегічного управління просторово-економічним розвитком економіки України // Економіка Крима. – 2011. – №2 (35). – С. 170–174.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

І.І. КИЧКО,
к.е.н., доцент, Чернігівський державний технологічний університет

Інституціональне забезпечення індивідуально-ринкового регулювання особистих потреб

У статті розглянуті теоретичні засади індивідуально-ринкового регулювання, фактори та інструменти впливу на особисті потреби. Обґрунтоване поняття інституціонального забезпечення індивідуально-ринкового регулювання особистих потреб.

Ключові слова: індивідуально-ринкове регулювання, особисті потреби, інституціональне середовище.

В статье рассмотрены теоретические основы индивидуально-рыночного регулирования и инструменты влияния на личные потребности. Обосновано понятие институционального обеспечения индивидуально-рыночного регулирования личных потребностей.

Ключевые слова: индивидуально-рыночное регулирование, личные потребности, институциональная среда.

The theoretical principles of individual and market regulation, the factors and the instruments of influencing the personal needs are considered in the article. The notion «institutional provision personal needs of individual and market regulation» is grounded.

Постановка проблеми. Україна вступила в новий період, принципово відмінний від періоду переходу до ринку. В позитивний бік змінилися макроекономічні умови, які створюють нові економічні передумови для сталого розвитку країни. У зв'язку з цим виникає необхідність уточнення функцій та завдань держави в економічній політиці, вибору більш дієвих механізмів регулювання економічних процесів, які б

дозволили забезпечити довгострокове економічне зростання.

Вихідні теоретико-методологічні постулати інституціонального забезпечення регулювання особистих потреб базуються на принципах сталості. Реалізація переходу на засади сталого розвитку можлива за умов удосконалення чинного механізму функціонування економічної системи, уточнення соціально-екологічних орієнтирів, використання на паритетних засадах різних форм власності та різних форм координації економічних процесів.

Нова економічна, політична, екологічна ситуація, яка склалася в Україні, вимагає перегляду регулятивних функцій держави у напрямі делегування їх частини на місцевий рівень, суб'єктам господарювання, удосконалення інститутів та впровадження нових інструментів регулювання. Проблемами доцільності інтеграції індивідуально-ринкового, державного регулювання займаються Д.В. Бабич, С.В. Дідур, С.Т. Капанова, Н.М. Колісніченко, В.М. Лич, О.Ю. Чубукова.

Запорукою забезпечення сталого розвитку країни є безперебійне функціонування всіх її інститутів. У науковому співтоваристві досягнута певна згода з приводу того, що однією з причин економічних негараздів в Україні є недооцінка інституційного фактору.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми інституціоналізації різних економічних аспектів життєдіяльності суспільства в Україні вивчають С.І. Архієреєв, І.О. Бочан, В.В. Дементьев, І.В. Лазня, І.В. Липов, Г.В. Наза-

рова, О.О. Прутська, В.О. Рибалкін, І.М. Сараєва, А.А. Ткач, О.М. Чаусовський, В.Д. Якубенко. Незважаючи на значний інтерес дослідників до питань інституціональної економіки, такий аспект інституціоналізації, як інституціональне забезпечення індивідуально-ринкового регулювання особистих потреб, залишається поза увагою науковців. Зокрема, у період інтенсифікації екологічних загроз залишаються маловивченими інституціональні особливості формування та задоволення особистих потреб, доцільності та перспектив зростання екологічних потреб, проблеми та перспективи регулювання цього процесу.

У зв'язку з цим **метою статті** є дослідження індивідуально-ринкового регулювання особистих потреб, впливу на них інституціонального середовища.

Виклад основного матеріалу. Нині в Україні діють такі пов'язані між собою форми координації економічних процесів: централізоване державне, індивідуально-ринкове та ринкове регулювання. Певний регулюючий вплив здійснюють суспільні некомерційні організації [1, с. 24]. Враховуючи те, що Україна має один із найвищих в Європі показників антропогенного навантаження на навколишнє природне середовище, зростає значення екологічної складової результату всіх форм регулювання.

Необхідність поєднання різних видів регулювання зумовлюється такими причинами:

1) потребою в організації та стабільному функціонуванні грошової одиниці у країні [1, с. 176];

2) існуванням таких потреб, які неможливо задовольнити через ринкові механізми (національна оборона, державне управління, загальнонаціональна система збору, обробки та розповсюдження економічної інформації тощо);

3) необхідністю усунення зовнішніх ефектів, які не виражаються у грошовій формі (забруднення навколишнього середовища, наслідки будівництва гідроелектростанцій тощо);

4) потребою підтримання функціонування ринкового механізму при виробництві певних товарів та послуг, які не можуть бути ефективними;

5) необхідністю забезпечення ефективної взаємодії економічних та екологічних процесів у силу того, що індивідуально-ринкові механізми не створюють умов для зацікавленості фірм в охороні навколишнього середовища, раціональному використанні природних ресурсів.

Підприємства малого та середнього бізнесу, корпорації, організації ринкової інфраструктури самостійно вирішують питання виду діяльності, асортименту продукції, обсягу фінансування, доцільності інвестування тощо. Результативність їхньої діяльності значною мірою залежить від індивідуально-ринкового регулювання, яке доцільно розглядати як упорядкування, узгодження економічних процесів, яке здійснюється суб'єктами господарювання під впливом ринкових чинників. Індивідуально-ринкове регулювання буває зовнішнім та внутрішнім.

Внутрішнє індивідуально-ринкове регулювання фірм здійснюється з використанням методів менеджменту, мар-

кетингу, планування, прогнозування. Однією з форм організації підприємств є корпорації, що існують, як відомо, у вигляді акціонерних товариств, концернів, холдингів. Корпоративний сектор економіки координує велику кількість фірм, з якими співпрацює. Планова діяльність таких об'єднань змушує певною мірою стихійність ринку. Формування оптимальної структури корпоративного сектору економіки, його подальший розвиток є одним із напрямів удосконалення інституціонального забезпечення індивідуально-ринкового забезпечення особистих потреб.

Зовнішнє індивідуально-ринкове регулювання здійснюється у вигляді стабілізації положення на ринку, зниження існуючих ризиків, встановлення довгострокових господарських зв'язків у формі вертикальної і горизонтальної кооперації виробництва.

На важливості індивідуально-ринкового регулювання неодноразово наголошували науковці. Так, С.Т. Капанова акцентує увагу на тому, що під впливом властивих ринку законів стихійно встановлюється макроекономічна рівновага між попитом та пропозицією, збалансовуються ціни, розвивається конкуренція, оптимізують розміри фірм тощо. Це все відбувається при мінімальних державних витратах. Завдання держави в тому, щоб коректувати ринкову систему. Державний вплив не повинен обмежувати свободу конкуренції, взаємодію попиту та пропозиції.

Результатом індивідуально-ринкового регулювання суб'єктів господарювання є досягнення основної мети – отримання прибутку, забезпечення частини особистих потреб своїх працівників. Разом із тим у результаті поєднання індивідуально-ринкового, ринкового та державного регулювання відбувається задоволення потреб колективу, суспільства.

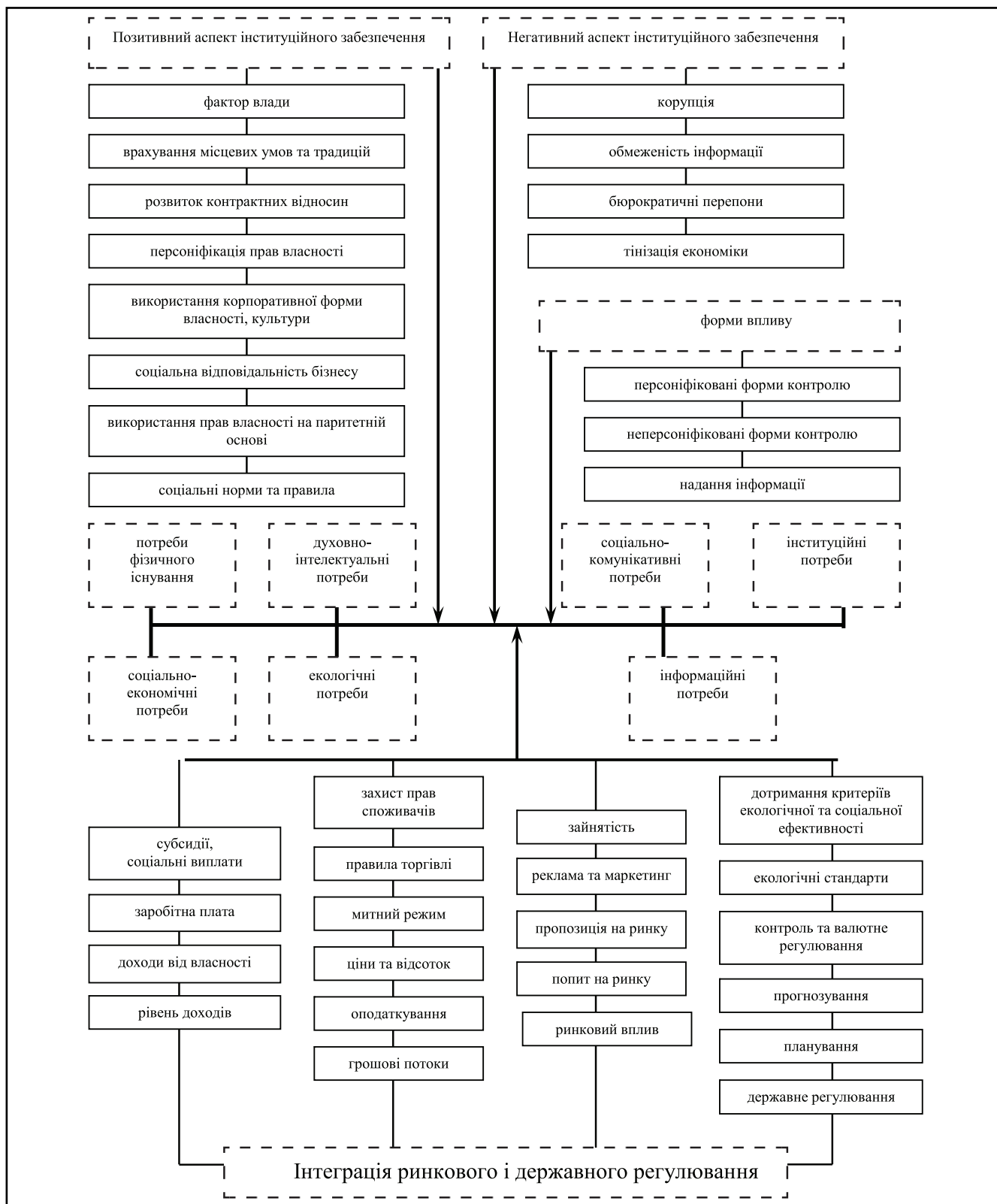
Зростання обсягів і збільшення темпів зростання суспільного виробництва призводить до збільшення антропогенного навантаження на навколишнє середовище, до перевитрат природних ресурсів. У результаті екологічні потреби вступають у суперечність з потребами фізичного існування. Потреби особистості залежно від їхньої структури та нагальності можуть давати імпульс розвитку промисловості, сільському господарству, хімічній промисловості, галузям соціальної сфери тощо (збільшувати або зменшувати навантаження на екосистему). Суб'єкти ринкової економіки виступають носіями декількох інститутів і безпосередньо функціонують у певному інституціональному середовищі, під яким розуміють упорядковану сукупність правил гри, в якій формується певний набір обмежень і можливостей [2, с. 72]. Інституціональне забезпечення індивідуально-ринкового регулювання особистих потреб доцільно розуміти як процес позитивного та негативного впливу формальних (правових норм) та неформальних (стереотипів поведінки, традицій) інститутів на особисті потреби для зменшення потреб фізичного існування та збільшення інформаційних, екологічних, духовно-інтелектуальних.

Інститути, які структурують ринковий обмін, є доповненням гарантій, наданих контрактами. При посиленні фор-

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

мальних правил та ускладненні параметрів обміну витрати на розвиток інститутів на рівні суспільства зростають. На думку Д. Норта, основою ефективності ринків є здатність інститутів підтримувати угоди в часі та просторі, забезпечувати їхнє виконання. Для цього необхідна неупереджена пра-

вова система, суди для підтримання формальних правил, коректні соціальні санкції для підтримання норм поведінки [3]. Необхідно зміцнювати і розвивати прогресивно-неформальні інститути (традиції) – колективізм, довіру до держави, відкритість до суспільних інновацій, з іншого боку, необхідно



Інституційне забезпечення регулювання особистих потреб

Джерело: розроблено автором.

переборювати спадщину прогресивно-неформальних інститутів — слабку правову дисципліну, утриманство, соціальну апатію, безініціативність [4, с. 10].

Інституціональне забезпечення індивідуально-ринкового і державного регулювання особистих потреб може мати як позитивний, так негативний вплив. Позитивним є підвищення ініціативності, згуртованості, соціального партнерства суб'єктів бізнесу, конкретної особистості, громад, соціальних норм та правил, прав власності, релігійної етики, менталітету, врахування місцевих умов та традицій, розширення спектру використання контрактних відносин. Реаліями союдогення є і негативний вплив інститутів у частині наявності серед інших форм власності нормативно-(кланово)корпоративної, зловживань при проведенні приватизації, адміністративних бар'єрів, стягнення податків неліквідною продукцією, корупції, тінізації економіки тощо (див. рис.). Для покращення інституціонального забезпечення індивідуально-ринкового регулювання особистих потреб пропонується сприяти переходу від персоніфікованих форм контролю (родинні зв'язки, ідеологічні переконання) до неперсоніфікованих, таких як санкції, контроль третіми особами, зміни неформальних інститутів у процесі навчання, освіти.

О.О. Прутська правильно відмічає, що позитивні інституціональні зміни можливі лише тоді, коли в суспільстві буде накопичена критична маса економічних агентів (представників великого капіталу, не зрощених з державою, представників малого і середнього бізнесу, банкірів, менеджерів), які будуть зацікавлені у позитивних інституціональних змінах [5].

Теоретичне узагальнення поглядів учених дозволило дійти висновку, що встановлення і розвиток ринкових відносин, доцільність усунення негативного інституціонального впливу зумовлює доцільність різноманіття форм власності, свободи підприємницької діяльності тощо. Різноманіття форм власності не виключає необхідності підвищення макроекономічної ефективності використання державної власності, зокрема бюджетування, орієнтованого на результат.

Як бачимо, ринок саморегулюється під впливом трьох елементів: вільної конкуренції, грошей, взаємодії попиту та пропозиції. Грошова форма забезпечує стихійну координацію дій суб'єктів господарювання. Ціна, норма прибутку, рівень орендної та заробітної плати містять у собі інформацію, необхідну для прийняття рішень. Витрати виробництва, динаміка цін на складові собівартості продукції визначають загальний обсяг товарів на ринку, попит і пропозицію на ньому. Особисті потреби набувають форми платіжного попиту, який виступає грошовою формою їх прояву. Тобто попит — це потреби, задоволення яких у змозі оплатити споживач. У процесі індивідуально-ринкового регулювання узгоджуються інтереси ринкових контрагентів. При цьому за першооснову беруться потреби, які виражені через попит.

Платіжний попит і потреби тісно пов'язані між собою, але не тотожні. Платіжний попит — це лише частина абсолютних потреб, представлена у грошовій формі. Особисті потреби

опосередковуються грішми, ними ж і обмежуються. Платіжний попит — це ринкова форма прояву потреб, тобто модифікація потреб в їх русі від виробництва до споживання на стадії обміну [6, с. 67]. В цілому платіжний попит може бути охарактеризований як грошова, ринкова форма прояву потреб. Платіжний попит може відставати або перевищувати потреби. Чим більша кількість покупців, тим більший попит. Розрізняють такі стадії формування платіжного попиту: по-перше, платіжний попит — це заявлена на ринку потреба у товарі; по-друге, реалізований попит — грошова сума, фактично витрачена на купівлю товарів і оплату послуг.

Зростання грошових доходів при незмінних цінах на товари означає зростання платіжного попиту. Доходи можуть по-різному впливати на попит. Залежно від того, до якої групи якості відноситься товар, зв'язок може бути прямий та зворотний. При зростанні реальних доходів покупців обсяг продажу товарів високої якості буде зростати. Попит на товари низької якості зменшиться. Неоднозначність впливу доходів на попит полягає в тому, що збільшення доходів може бути в одній групі покупців, а зменшення в інших. Тому аналізувати необхідно не тільки динаміку загального доходу в цілому, а й окремо по групах населення.

У русі платіжного попиту проявляються закономірності, присутні йому як категорії ринку. Залежно від співвідношення з пропозицією товарів, послуг, цін, доходів населення він може бути як задоволений, так і незадоволений. Незадоволений попит може трансформуватися у вимушений попит на інші товари або у заощадження.

На попит, а відповідно й на потреби, впливають численні фактори: зміна потреб, мода, реклама, традиції, звички, релігійні переконання, розвиток форм власності, трансакційні витрати тощо. Коли товар входить у моду, то зростанню цін буде відповідати збільшення обсягів покупок. Зміна моди буде супроводжуватися такими тенденціями: при збереженні обсягів купівлі ціни знизяться, а при збереженні цін знизиться обсяг покупок.

Виробник обов'язково має відслідковувати тенденції попиту, налаштовуючи виробничі потужності на новий товар у момент проходження піку продажу. Така політика може продовжити час функціонування фірми на ринку. У протилежному випадку можлива реорганізація фірми шляхом злиття, приєднання або банкрутства. Процес виникнення потреби тісно пов'язаний з інтелектуальною діяльністю, а саме з розвитком пізнавальних здібностей у людини та з освітою.

З метою стимулювання певної потреби формують шляхом навчання певну асоціацію. Потреба з часом зникає, якщо асоціацію час від часу не підтверджувати. Таку інформацію про певний товар, який виробник хоче реалізувати, потрібно постійно поновлювати. Важливим постулатом є те, що потреби, сформовані шляхом асоціації з іншими об'єктами потреб, безмежні [7, с. 14]. Це означає, що задовольнити всі потреби неможливо, тому що будуть виникати нові.

Нові товари, які з'являються на ринку, створюють і задовольняють не абсолютно нову потребу, а формують і задо-

вольняють певну комбінацію потреб у цільовій аудиторії. З цієї метою для просування нових товарів виробники розповсюджують інформацію серед цільової аудиторії (презентації, акції, семінари, лекції тощо).

Особисті потреби — це взаємопов'язана система потреб, відповідно, і блага, які їх задовольняють, знаходяться у певній залежності один від одного. Одну і ту ж потребу можуть задовольняти декілька благ (товари субституту). Для товарів характерна ще така властивість, як взаємне доповнення (комплементарні товари), тобто ефективне споживання одного товару можливе лише у поєднанні з іншим. Зміна цін на комплементарні блага має зворотний вплив на попит (при зростанні цін на паливо попит на машини зменшиться).

Особисті потреби виконують регулюючу функцію на основі двох цілей — виживання організму і стремління до комфорту. Обмеженням при цьому є обмеженість фінансових ресурсів; обмеженість часових ресурсів [7, с. 14].

Якщо розглядати задоволення потреби як акт купівлі однією особою, то, придбавши товар, потреба задовольняється. Виробник (посередник) отримує дохід. На рівні суспільства ж межі споживання не існує. Це пов'язано з тим, що існує безмежна кількість комбінацій потреб, задоволення потреб носить циклічний характер, метою виробників товарів є максимізація прибутків.

Напрямом індивідуально-ринкового регулювання є стимулювання виробництва нових товарів, важливими чинниками появи та впровадження яких є інноваційна та маркетингова діяльність.

Коли товар вироблений і поступив у продаж, плановий обсяг реалізації не буде співпадати з фактичним. Це пов'язано з тим, що не всі потенційні покупці купуватимуть товар саме в цей час і у цього виробника. А частина покупців зможе задовольнити свою потребу вже з появою нової модифікації товару. «Різниця між потенційним числом споживачів і тими, які реально купили, буде складати ту потребу, яка перейде на нову модифікацію товару» [7, с. 39]. На різних етапах життєвого циклу товару в процесі індивідуально-ринкового регулювання можуть використовуватися різні методи та способи стимулювання збуту продукції (етапи життєвого циклу товару співпадають з етапами життєвого циклу потреб споживачів).

Ще одним інструментом індивідуально-ринкового регулювання потреб є ціна. У момент потенційного піку продажу виробник виробить такий обсяг товару, який не буде реалізований. Частина запасів буде продаватися вже за ціною розпродажу. Тому переобладнувати виробничі потужності на нове виробництво необхідно ще до того, як настав пік продажу. З точки зору виробника потреба суспільства в певному товарі буде задоволена в момент максимального наближення до піку обсягу продажу. Потреба в цьому товарі буде задоволена в момент наближення кривої продажу до нульової позначки.

Якість продукту. Одним із найголовніших питань у момент впровадження у виробництво бізнес-ідеї є питання цінності

для споживача. Цінність для споживача визначається з врахуванням фактору особистого становлення до відповідного показника якості продукту. На вибір впливає також бренд, рівень амбіцій споживача. Якщо потреби споживача врахувати до моменту впровадження продукту в процес виробництва, це скоротить витрати на пошук споживачів товару, адже він буде вироблятися практично за індивідуальним замовленням. У цьому контексті О.Г. Волков пропонує методику визначення особистих потреб [8]. Її суть полягає в тому, що за допомогою інтернет-дослідження можна з'ясувати, що саме необхідно споживачу, що є зайвого у товарі. Використання результатів такого дослідження дасть змогу не тільки оптимізувати обсяг виробництва, а й зменшити нерезалізовані залишки продукції. В глобальному масштабі це буде частково сприяти вирішенню екологічної проблеми за рахунок скорочення перевитрат всіх видів природних ресурсів.

Одним із перспективних ринкових чинників задоволення особистих потреб є подальше розширення внутрішніх та зовнішніх заходів соціальної відповідальності бізнесу. Якщо внутрішній вимір соціальної відповідальності бізнесу практично закритий для громадськості і дозволяє налагодити позитивні контакти з працівниками компанії, то зовнішня соціальна відповідальність фірми безпосередньо впливає на її відносини із суспільством та його членами. Внутрішнім виміром соціальної відповідальності бізнесу є менеджмент персоналу, охорона праці, внутрішні екологічні програми, політика адаптації підприємства до структурних змін.

Наслідками соціальної відповідальності бізнесу має бути соціальний захист працівників, їхнє навчання та умови для професійного розвитку, встановлення реального робочого дня, що не перевищує законодавчі норми, участь працівників у капіталі та прибутках компанії, а також у прийнятті на роботу молодих спеціалістів, жінок, інвалідів, виключення дискримінації щодо них.

Задоволення особистих потреб в охороні праці проявляється у виконанні правил безпеки та гігієни праці, проведенні семінарів та курсів з охорони праці, використанні безпечних матеріалів, з якими працює персонал.

Компанії у процесі індивідуально-ринкового регулювання розробляють та впроваджують соціальні проекти внутрішнього спрямування, які виконуються у співпраці з іншими установами. У таких випадках підприємство долучається до соціальних програм органів центральної чи місцевої влади, налагоджує партнерські відносини з громадськими організаціями тощо [9]. Зовнішній вимір соціальної відповідальності бізнесу в контексті задоволення особистих потреб реалізується через соціально спрямовану товарну політику, прозорість та доступність інформації про діяльність фірми, охорону навколишнього середовища тощо.

В умовах поширення екологічних загроз набуває особливого актуальності реалізація внутрішніх екологічних програм у частині впровадження екологічних технологій виробництва та екологічних інновацій, модернізації устаткування, особливо

ощадному використанні наявних ресурсів, екологічності та безпечності офісного та робочого обладнання, захисті персоналу від шкідливого екологічного впливу виробництва, встановленні для працівників балонів з очищеною питною водою.

Підприємство, адаптуючись до структурних змін, вживає заходів щодо утримання ринкових переваг перед конкурентами. Певною мірою це стосується і соціальних аспектів його діяльності, а саме: інформування працівників про реструктуризацію підприємства, врахування їх думок та пропозицій, уникнення масштабних звільнень шляхом перекваліфікації працівників, модернізації виробничого процесу тощо.

Висновки

На основі проведеного у роботі аналізу форм та методів індивідуально-ринкового регулювання зроблено уточнення поняття індивідуально-ринкового регулювання, яке доцільно розглядати як упорядкування, узгодження економічних процесів, яке здійснюється суб'єктами господарювання під впливом ринкових чинників.

Метою індивідуально-ринкового регулювання діяльності суб'єктів господарювання є отримання прибутку. При досягненні мети задовольняються потреби колективу, частина особистих потреб працюючих. Доведена необхідність інтеграції індивідуально-ринкового, ринкового та державного регулювання, в результаті чого стає можливим задоволення потреб суспільства, колективу, особистості. Головною методологічною основою механізмів інтеграції при цьому є визнання провідної ролі державного регулювання.

Сформульовані основні напрями підвищення дієвості регулювання особистих потреб, а саме: забезпечення стабільності законодавства; створення в державі сприятливого інвестиційного клімату; мотивація на рівні суспільної свідомості росту екологічних, інформаційних, духовно-інтелектуальних цінностей, зменшення негативного впливу інститутів. Факторами впливу на особисті потреби, їхнє регулювання є платіжний попит, доходи, мода, реклама, релігійні переконання, форми власності. Інструментами впливу є ціна, якість продукції.

Доведена правомірність введення у науковий оборот поняття «інституціональне забезпечення регулювання особистих потреб», яке доцільно розуміти як процес позитивного та нега-

тивного впливу формальних (правових норм) та неформальних (стереотипів поведінки, традицій) інститутів на особисті потреби для зменшення потреб фізичного існування та збільшення інформаційних, екологічних, духовно-інтелектуальних.

Список використаних джерел

1. Капанова С.Т. Интеграция рыночного и государственного регулирования экономики: методология, теория, практика: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 – Экон. теория / Капанова С.Т. – Саратов, 2004. – 360 с.
2. Горожанкина М.Е. Экономический институт в контексте теории социального капитала [Электрон. ресурс] / М.Е. Горожанкина // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. Вып. 70. – Режим доступа: <http://libraru.donntu.edu.ua/fem/vip70/70>
3. Норт Д. Вклад неoinституционализма в понимание проблем переходной экономики [Электрон. ресурс] / Д Норт. Режим доступа: <http://www.finansu.ru/rubl/nort>
4. Дефорж С.Ю. Институційні основи становлення соціально-ринкового господарства: автореф. дис...канд. экон. наук. – 08.01.01. – економічна теорія / Дефорж С.Ю. – Харків. – 2006. – 20 с.
5. Прутська О.О. Особливості економічної поведінки в перехідній економіці України (інституціональний підхід): автореферат дис. д-ра экон. наук: 08.01.01 / О.О. Прутська; Київський національний економічний університет. – К., 2004. – 26 с.
6. Леонова О.Г. Удовлетворение личных потребностей населения в условиях перехода к рыночной экономике: дис. ... канд. экон. наук.: 08.00.01 – Политэкономия / Леонова О.Г. – Москва. – 1993. – 180 с.
7. Максимова Ю.М. Эволюционный подход к проблеме насыщения потребностей в условиях рыночной экономики // Максимова Ю.М.: 08.00.05 «Экономика и управление народных хозяйств». – Москва. – 2006. – 127 с.
8. Волков О.Г. Новый подход в интернет-исследовании потребности качества продукта О.Г. Волков // Развитие науки и образования. Проблемы преподавания в высшей школе.: материалы Международной научно-практической конференции / У 2 т. – М.: Из-во МГОУ, 2011. – С. 275–279.
9. Кичко І.І. Потреби особистості та колективу при реалізації концепції соціальної відповідальності бізнесу / Кичко І.І., Царик І.М. // Вісник державного технологічного університету. – 2009. – №38. – С. 246–255.

Міжнародний досвід та підходи до вимірювання суспільного прогресу та якості життя як інструменту стратегічного планування

У статті розглянуто підходи до вимірювання якості життя у процесі стратегічного планування суспільного розвитку на національному рівні. Також наведено огляд існуючого досвіду моніторингу суспільного прогресу та якості життя населення країн Європейського Союзу та інших розвинених країн.

Ключові слова: якість життя, суспільний розвиток, суспільний прогрес.

В статье рассмотрены подходы к измерению качества жизни в процессе стратегического планирования общественного развития на национальном уровне. Также приведен обзор существующего опыта мониторинга общественного прогресса и качества жизни населения стран Европейского союза и других развитых стран.

Ключевые слова: качество жизни, общественное развитие, общественный прогресс.

In the article the approaches to quality of life measuring in the framework of strategic planning of society's progress at the national level are considered. Also it presents an overview of the existing experience in measuring society's progress as well as in quality of life monitoring of the European Union as well as the developed countries.

Постановка проблеми. Міжнародний досвід свідчить, що складовою процесу планування, розроблення та впровадження реформ є прогнозування їхнього впливу на якість життя населення з використанням науково обґрунтованих норм та критеріїв. Стратегічне планування розвинених країн на етапі цілепокладання встановлює орієнтири для подальшого моніторингу розвитку, серед яких чільне місце посідають бенчмаркінгові показники якості життя населення. Аналіз динаміки показників якості життя населення та нагальних проблем у цій сфері також є важливим для використання його результатів у комплексному процесі прийняття рішень для досягнення максимального ефекту при мінімальних затратах. Система індикаторів якості життя в будь-якій країні пропонує орієнтири, за якими влада та громадяни можуть вимірювати ефективність реалізації державних програм розвитку на додаток від суто суб'єктивного відчуття. Проблематика, яка пов'язана з якістю життя, наразі є об'єктом наукових досліджень у багатьох сферах знань, передовсім в економіці. Завдання використання показників якості життя населення та суспільного прогресу в процесі страте-

гічного планування розвитку є актуальним для прийняття відповідних управлінських рішень.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання стратегічного планування суспільного розвитку та вимірювання якості життя населення досліджені у працях І. Ансоффа, А. Сена, Д. Белла, Б. Нолана, Дж. Стігліца, Д. Філіпса, Ж.-П. Фітуссі, Т. Фейхі, Й. Шумпетера та вітчизняних вчених І. Бондар, О. Грішнєвої, І. Крючкової, Е. Лібанової, І. Манцурова, О. Новікової, О. Плахової, Ф. Узунова, Л. Черенко.

Метою статті є висвітлення підходів та міжнародного досвіду вимірювання якості життя як моніторингової складової стратегічного планування суспільного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Стратегічне планування національного розвитку насамперед закладає підґрунтя для сталого суспільного розвитку з метою підвищення рівня та якості життя населення країни. Якість життя є широким поняттям, що віддзеркалює загальний добробут суспільства, концепція якості життя виходить за рамки концепції рівня життя, в якій зосереджено увагу на матеріальних ресурсах (гроші, доступ до товарів і послуг), доступних людині. Концепція якості життя враховує такі категорії, як щастя, суб'єктивне благополуччя, свобода вибору способу життя, безпека, стан навколишнього середовища тощо. Якість життя є багатовимірним поняттям, для його виміру використовуються як об'єктивні, так і суб'єктивні показники. Об'єктивні показники якості та рівня життя відстежуються статистичними установами та відомствами, на практиці виникають ускладнення з використанням суб'єктивних оцінок. На якість життя впливають екзогенні (технологія виробництва, інфраструктура, відносини з іншими групами або країнами, інститути суспільства, навколишнє середовище тощо) та ендогенні чинники (взаємодія в суспільстві, цінності людини або суспільства). Державне регулювання якості життя – це цілеспрямований вплив на політичні, економічні, господарські і соціальні та культурні процеси, що визначають якість життя громадян у широкому розумінні. Вперше термін «якість життя» з'явився у 50-х роках ХХ століття і використовувався в соціології, але поступово завдяки комплексності цього поняття якість життя стала предметом дослідження, інтерпретації та теоретичних узагальнень низки гуманітарних наук: філософії, соціальної психології, демографії, економіки. Протягом останніх двадцяти років проблематика якості життя населення перебуває у центрі уваги практиків державного управління.

Питання оцінки суспільного прогресу та вимірювання якості життя стоять на порядку денному на найвищому рівні, про що свідчать такі факти: підтримка рекомендацій Комісії з вимірювання економічних досягнень і соціального прогресу (Комісія Стігліц–Сен–Фітуссі); зобов'язання з боку Європейської комісії (викладені у комюніке «За рамками ВВП – вимірювання прогресу в мінливому світі»); загальноєвропейська дискусія, започаткована на Європейській конференції з вимірювання добробуту та сприяння суспільному прогресу (Париж, Франція, червень 2012 року), що була організована ОЕСР у співпраці з E-Frame (проект ЄС «Європейська система вимірювання прогресу») і Евростатом (конференція об'єднала понад 270 політиків, статистиків, науковців, які ініціювали обговорення питань нововведень у сфері оцінювання суспільного прогресу та добробуту); підтримка лідерами «Великої двадцятки» позиції щодо значущості нових методів вимірювань, щоб «краще брати до уваги соціальні та екологічні аспекти економічного розвитку» як невід'ємної частини зобов'язань по виконанню положень рамкової угоди щодо сильного, стійкого і збалансованого зростання (Пітсбург, США, 2009 року); діяльність Глобального проекту «Виміри суспільного прогресу» Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР); Стамбульська декларація (Всесвітній форум «Вимірювання та сприяння прогресу суспільства») тощо. Ця декларація містить заклик до дій за такими напрямками: (1) визначення нових вимірів прогресу на початку тисячоліття; (2) вивчення передового досвіду і підвищення обізнаності з питань надійних новітніх методик; (3) стимулювання міжнародних дискусій щодо статистичних даних та показників суспільного прогресу і міжнародних зіставлень; (4) вироблення загального суспільного розуміння розвитку у мінливих умовах; (5) розбудова статистичного потенціалу, особливо в країнах, що розвиваються, для підвищення доступності даних і показників, необхідних для управління; (6) використання показників суспільного прогресу у процесі розроблення програм і моніторингу їх виконання; (7) оцінка прогресу на шляху досягнення міжнародних цілей, таких як Цілі Розвитку Тисячоліття [8]. Глобальний проект «Виміри суспільного прогресу» також став орієнтиром для фахівців, що спеціалізуються з питань планування та вимірювання суспільного прогресу. ОЕСР розробила інтернет–платформу Wikiprogress для обміну інформацією між усіма партнерами та зацікавленими сторонами [9]. У процесі вироблення системних підходів до вимірювання якості життя у багатьох розвинених країнах враховуються рекомендації, викладені у звіті Комісії з вимірювання економічних досягнень і соціального прогресу (комісії Стігліц–Сен–Фітуссі), а саме: Рекомендація 1: У рамках оцінки матеріального добробуту необхідно розглядати дохід і споживання, а не виробництво; Рекомендація 2: Доцільно акцентувати увагу на домогосподарствах; Рекомендація 3: Необхідно розглядати дохід і споживання разом з оцінкою добробуту; Рекомендація 4: Потрібно приділяти більше ува-

ги розподілу доходів, споживання і багатств; Рекомендація 5: Необхідно включити неринкові види діяльності в показники доходів; Рекомендація 6: Якість життя залежить від об'єктивних умов життя людей та їх можливостей. Мають бути зроблені кроки для поліпшення показників стану здоров'я людей, освіти, особистої діяльності та екологічних умов. Зокрема, особлива увага має приділятися розробці та застосуванню надійних і достовірних показників соціальних зв'язків, участі у політичному житті і почуття захищеності, які можна використовувати для визначення задоволеності життям; Рекомендація 7: Показники якості життя у всіх відповідних сферах мають забезпечувати вичерпну і всеосяжну оцінку нерівності; Рекомендація 8: Дослідження мають бути спрямовані на оцінку зв'язку між різними аспектами якості життя кожної людини, а отримана інформація має використовуватися при розробці політики в різних сферах; Рекомендація 9: Статистичні установи мають надавати необхідну інформацію для комплексної оцінки якості життя, що дозволить розробляти різні скалярні індекси; Рекомендація 10: Показники об'єктивного і суб'єктивного добробуту надають ключову інформацію про якість життя людей. Статистичні установи мають включити в свої дослідження питання, які охоплюють оцінку життя людей, гедонічний досвід і їх пріоритети; Рекомендація 11: Для оцінки сталості необхідно визначити набір показників. Суттєва особливість компонентів цього набору має полягати в тому, що вони розглядаються як варіації ряду основоположних «запасів»; Рекомендація 12: Екологічні аспекти сталості заслуговують окремого спостереження за допомогою ретельно відібраного набору фізичних показників. Зокрема, необхідна наявність чіткого показника наближення до небезпечних рівнів загрози у навколишньому середовищі (наприклад, внаслідок зміни клімату або виснаження рибних запасів) [10].

Ще у середині минулого століття безумовного визнання набула концепція людського розвитку, згідно з якою людина, стан забезпечення її життєдіяльності є основною цінністю, виміром усіх соціально–економічних та соціально–політичних перетворень. Людський розвиток – це забезпечення прав людини, політична, економічна та соціальна свобода (на макрорівні) і розширення можливостей вибору людини, можливість вільно жити та займатися творчою та виробничою діяльністю, відчувати повагу до себе (на мікрорівні). Спрямоване саме на розвиток людини стратегічне планування («людиноцентричне» стратегічне планування) створює рамки для забезпечення умов як для розвитку людини, розкриття її творчого потенціалу, так і для сталого розвитку суспільства в цілому. Моніторинговою складовою такого планування є оцінка якості життя населення.

На Глобальному форумі з питань людського розвитку (22 березня 2012 року, Стамбул, Туреччина) Генеральний секретар ООН Бан Кі–Мун зазначив: «Концепція людського розвитку виникла у відповідь на обґрунтоване незадоволення використанням ВВП у якості міри людського прогресу. Хоча

це розуміння стало чимось на зразок еталону у нашій уяві про розвиток, зберігається необхідність кардинально змінити підходи до того, що саме ми цінуємо і як вимірюємо прогрес». Для вимірювання зрушень у суспільному бутті з акцентуванням на досягнення цінностей суспільства і розробляються нові підходи і індекси якості життя. Моніторинг суспільного прогресу та якості життя населення застосовується для міжкраїнових порівнянь (в основному міжнародними організаціями та науковими інституціями) та для вивчення відповідної динаміки на національному та субнаціональному рівні (для використання у процесі державного управління, стратегічного планування та прогнозування, планування та здійснення реформ, аналізу політики та моніторингу). На даний час у світі державними та дослідницькими установами розроблено більше 150 композитних індикаторів добробуту для оцінки ефективності країни в економічній, соціальній та екологічній сфері. Міжнародні дослідження стимулювали дискусії серед вчених і практиків, дослідницькі організації в усьому світі розробляють нові показники для оцінки якості життя.

Загальновизнаним індексом, що віддзеркалює якість життя майже всіх країн світу, є Індекс людського розвитку Програми Розвитку ООН (ІЛР). Цей індекс є своєрідним рейтинговим показником, що дозволяє, в цілому, методологічно коректно та інформаційно обґрунтовано визначити місце кожної країни на єдиній шкалі. Розуміння якості життя як рівня розвитку та ступеня задоволення всього комплексу потреб і інтересів людей дозволяє розглядати якість життя як функцію і результат життєдіяльності соціального суб'єкта, який визначається реалізованим потенціалом людини в існуючих умовах. Фахівці ООН, які розробили концепцію та методику розрахунку ІЛР, прямо стверджують, що цей індекс є єдиним показником якості життя населення, що розраховується майже для всіх країн світу. Ця позиція в цілому підляється практично всіма дослідниками, що спеціалізуються на проблематиці якості життя. ІЛР будується на мінімальному наборі показників (доходи, освіта, здоров'я) та розраховується для 187 країн світу протягом 20 років [1]. Сформована на глобальному рівні система Цілей Розвитку Тисячоліття ООН містить вісім цілей, 21 завдання розвитку та 60 індикаторів для кількісної оцінки суспільного прогресу (доходи, освіта, гендерна рівність, здоров'я, навколишнє середовище), що слугують орієнтирами зрушень у якості життя населення країн – членів ООН та є потужним моніторинговим інструментом розвитку [4].

На даний час база даних Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) за категорією «Якість життя» містить дані за 82 показниками, починаючи з 1950 року. У країнах, що входять в ОЕСР, для визначення якості життя використовують в основному соціальні індикатори, що характеризують здоров'я, стан освіти, занятість і якість трудового життя, дозвілля і відпочинок, споживання товарів і послуг, навколишнє середовище, особисту безпеку, можливості і соціальну активність. ОЕСР протягом останньої декади

здійснює дослідження якості життя та інструментів для вимірювання суспільного прогресу. Наслідком цієї роботи стала ініціатива «Краще життя», що надає змогу зрозуміти зрушення у добробуті людей та визначити відповідні драйвери цих зрушень. Фахівцями ОЕСР визначено 11 доменів (сфер), що мають суттєве значення для благополуччя, від охорони здоров'я та освіти до особистої безпеки та загальної задоволеності життям. Домени та відповідні показники були обрані з урахуванням рекомендацій Комісії з вимірювання економічних досягнень та соціального прогресу. Детальний аналіз надано у доповіді *How's Life Report*, який був першою спробою представлення набору показників добробуту для міжкраїнових співставлень. Також ОЕСР розроблено інноваційну платформу *Better Life Index* для висвітлення рейтингування 34 країн у інтерактивному режимі за індексом якості життя у розрізі наступних доменів (з використанням наведених показників за доменами): Доходи (Доходи домогосподарств), Робочі місця (Рівень зайнятості, Заробітна плата, Безпека, Рівень довготривалого безробіття), Житло (Кількість кімнат на людину, Плата за житлові послуги, Житлові зручності), Баланс праця–життя (Кількість занять з позанормованим робочим часом, Час, витрачений на дозвілля), Здоров'я (Тривалість життя, Самооцінка стану здоров'я), Освіта (Охоплення освітою, Роки навчання, Навички студентів), Громада (Соціальні мережі), Участь у суспільному житті (Консультації, Голосування), Екологія (Якість води, Викиди у повітря), Безпека (Кількість вбивств, кількість злочинів), Задоволеність життям (Задоволеність життям) [7].

У країнах ЄС моніторинг якості життя населення здійснюється Європейським фондом з питань покращення життя та умов праці (*European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions*), який заснований у 2000 році (Дублін, Ірландія). Європейський фонд з питань покращення життя та умов праці збирає, аналізує і публікує дані 27 країн – членів ЄС і 2 країн-кандидатів (Хорватії і Туреччини). Показники поділені на групи за 12 доменами, що відбивають різні сторони якості життя (Здоров'я, Зайнятість, Депривації, Освіта, Сім'я, Соціальна участь, Житло, Навколишнє середовище, Транспорт, Безпека Відпочинок, Задоволеність життям) [2].

Одним із найбільш відомих підходів до вимірювання якості життя є методика, розроблена *Economist Intelligence Unit* (EIU). Розрахунки композитного індексу якості життя (опубліковані у журналі «*The World in 2005*») базуються на власній моделі за обраними доменами і результатах опитувань населення, що були проведені EIU шляхом електронних інтерв'ю (опитано більше 3 тисяч респондентів). Респонденти оцінювали різні фактори, пов'язані з якістю життя, за п'ятибальною шкалою. У процесі розроблення моделі фахівці EIU врахували той факт, що у 24 країнах ЄС матеріальний добробут вважається найважливішим критерієм задоволеності життям (за даними опитування 28 країн Євробарометром), тому найбільшу увагу було приділено розрахункам ВВП на душу населення за паритетами купівельної спроможності. Індекс якості життя

Інституційне забезпечення регулювання особистих потреб

Перший домен – Здоров'я	
Очікувана тривалість життя при народженні	Очікувана тривалість життя у віці 65 років
Очікувана тривалість здорового життя	Дитяча смертність
Поганий стан здоров'я	Хронічні захворювання
Паління	Надмірна вага
Знижена маса	Відстань до лікаря загальної практики
Відстань від лікарні загального профілю	Медичні працівники
Задоволеність національною системою охорони здоров'я	Якість послуг національної системи охорони здоров'я
Витрати на охорону здоров'я у відсотках від ВВП	Витрати у рамках сектору охорони здоров'я
Другий домен – Зайнятість	
Рівень зайнятості	Рівень безробіття
Тривале безробіття	Рівень безробіття серед молоді
Робота під стресом	Робота під контролем
Робота рутинна	Робота в стислі терміни
Робота в небезпечних або шкідливих для здоров'я умовах	Робота не залишає часу для сім'ї
Партнери/сім'я незадоволені роботою	Втома після роботи
Задоволення від роботи	Важливість роботи
Вірогідність втрати роботи	Очікувані особисті ситуації на роботі
Кількість годин роботи на тиждень	
Третій домен – Депривації (позбавлення) за доходами	
Нерівність розподілу доходів	Індекс Джині
Індекс депривації (позбавлення)	Труднощі, зведення кінців з кінцями
Неспроможність заплановано сплачувати рахунки	Неспроможність платити за харчування
Задоволеність рівнем життя	Незадоволеність фінансовим станом
Очікуваний фінансовий стан домогосподарства	Ризик тривалої бідності
Ризик бідності	
Четвертий домен – Освіта	
Навички читання	Навички в математиці
Навички в галузі науки	Середня освіта (20–24 років)
Охоплення вищою освітою	Участь жінок у вищих навчальних закладах
Середня освіта (25–64 років)	Участь у тренінгах або курсах
Державні витрати на освіту	Якість системи освіти
Задоволеність освітою	
П'ятий домен – Сім'я	
Рівень розлучень	Сім'ї з одним із батьків
Сім'ї, що складаються з однієї людини	Вік жінки при народженні першої дитини
Кількість позашлюбних народжень	Догляд за хворими, інвалідами або людьми похилого віку на дому
Задоволеність сімейним життям	Важливість сім'ї
Відчуття виключеності із родини	Справедливий розподіл сімейних обов'язків
Підтримка з боку членів сім'ї	Загальний коефіцієнт шлюбності
Середній вік вступу в перший шлюб	
Шостий домен – Соціальна участь	
Контакти з сусідами	Зустрічі з друзями або родичами
Членство в організації	Відвідування релігійних служб
Діяльність у релігійній організації	Діяльність у політичній чи благодійній організації
Діяльність в організації з особистих причин	Використання Інтернету
Доступ до Інтернету	Довіра до представницької демократії
Довіра до людей	Задоволеність суспільним життям
Голосування в останніх виборах	
Сьомий домен – Житло	
Кількість людей у кімнаті	Відсутність додаткової площі
Туалет на дворі	Проблеми з житлом
Оренда житла	Пряма власність житла
Власність житла за іпотекою	Середні витрати на житло
Ускладнення з оплатою житла	Отримання допомоги на житло
Задоволеність житлом	
Восьмий домен – Навколишнє середовище	
Відстань до банкомата	Відстань до кінотеатру
Відстань до магазину чи супермаркету	Відстань до найближчого дитячого садку

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Відстань до найближчої початкової школи	Забруднення від транспорту або промисловості в районі
Скарги на якість питної води	Скарги на шум
Скарги на розміщення відходів	Скарги на відсутність зелених насаджень
Скарги на пошкодження краєвиду	Будинки в поганому стані
Район не має доброї репутації	Задоволеність місцем проживання
Дев'ятий домен – Транспорт	
Загальна мобільність	Щільності залізниці
Володіння автомобілем	Безпека дорожнього руху (аварії)
Безпека дорожнього руху (зі смертельним результатом)	Час на поїздки
Час, потрібний щоб дістатися до наступної зупинки громадського транспорту	Скарги на транспортний трафік
Якість громадського транспорту	Домогосподарства, які не можуть дозволити собі автомобіль
Десятий домен – Безпека	
Грабежі і крадіжки	Крадіжки у минулому році
Крадіжки в останні п'ять років	Сексуальні злочини
Напади і погрози	Випадки корупції
Обман споживачів	Злочинність та вандалізм
Вандалізм і крадіжки в місцевості	Занепокоєність з приводу крадіжки
Небезпека ходити у нічний час	Відстань до найближчого поліцейського відділку
Довіра до поліції	Довіра до судової системи
Задоволеність роботою поліції	
Одинадцятий домен – Відпочинок	
Час, витрачений на сімейні заходи	Час, витрачений на спорт
Час, витрачений на соціальні заходи	Час, витрачений на культурні заходи
Час, витрачений на відпочинок	Час, витрачений на волонтерську роботу чи політичну діяльність
Час, витрачений на те, щоб дивитися телевизор	Участь молоді у спорті
Використання молоддю мультимедіа	Участь молоді у заходах на свіжому повітрі
Участь молоді у творчій діяльності	Участь молоді у субсидіарних заходах
Звичка молодих людей читати	Задоволеність кількістю вільного часу
Важливість дозвілля	Нестача часу на захоплення та інтереси
Дванадцятий домен – Задоволеність життям	
Індекс корупції	Рейтинг політичної системи
Якість соціальних послуг	Напруженість у відносинах між багатими і бідними
Напруженість у відносинах між молодими і літніми людьми	Напруженість у відносинах між працівниками і керівництвом
Напруженість у відносинах між різними етнічними групами	Намагання людей отримати переваги
Намагання людей бути корисними	Членство у групі, яка дискримінована
Задоволеність життям	Оптимізм
Щастя	

Джерело: побудовано автором на основі [2].

(quality-of-life index), розрахований EIU, поєднує в собі як об'єктивні дані статистичних агентств, так і суб'єктивні оцінки якості життя. Аналітики EIU побудували регресійну модель, яка на 80% описує результати опитувань і дозволяє здійснювати оцінки якості життя майже всіх країн. Модель враховує показники у розрізі наступних доменів: (1) Матеріальний добробут (Material wellbeing), що вимірюється ВВП на душу населення за ПКС у дол.США (джерело даних Economist Intelligence Unit); (2) Здоров'я (Health), що оцінюється за середньою очікуваною тривалістю життя при народженні (джерело – Бюро цenzів США); (3) Політична стабільність та безпека (Political stability and security), оцінювана за власними оцінками EIU (джерело даних Economist Intelligence Unit); (4) Сімейне життя (Family life) – кількість розлучень на 1000 мешканців, конвертована у індекс від 0 до 1 (джерело даних – Євромонітор); (5) Суспільне життя (Community life), що оцінюється за шкалою від 0 до 1 (джерело даних – MOT, World Values Survey); (6)

Клімат та географія (Climate and geography), що оцінюється за широтою, відмінностями країн з більш теплим і холодним кліматом (джерело даних – CIA World Factbook); (7) Забезпеченість роботою (Job security) – оцінювана за рівнем безробіття у відсотках (джерело даних Economist Intelligence Unit, MOT); (8) Політична свобода (Political freedom), що оцінюється за усередненими індексами політичної і суспільної свободи, країни оцінюються за шкалою від 1 (повністю вільна) до 7 (невільна), (джерело даних – Freedom House); (9) Гендерна рівність (Gender equality), що оцінюється за відношенням середніх доходів чоловіків та жінок (джерело даних – Звіти з людського розвитку ПРООН). Ці показники входять до індексу з вагами, що визначаються на підставі коефіцієнтів багатофакторної регресії з певними корективами. У процесі розроблення моделі використовувалися інші фактори, які не були враховані, оскільки виявилися статистично незначущими [6]. Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) розраховує

Індекс якості життя населення на підставі власної методики МБРР з використанням набору показників (у тому числі враховуються: щільність населення; ВВП на душу населення; рівень бідності за абсолютним виміром; коефіцієнт дитячої смертності; загальний рівень фертильності; рівень грамотності дорослих; доступність послуг охорони здоров'я). Легатум Інститут (Legatum Institute) розраховує рейтинг добробуту для 110 країн світу, в яких проживає 93% населення планети і виробляється 97% світового ВВП. Дані засновані на аналізі 89 різних показників за 8 доменами: економіка, рівень розвитку підприємництва і можливостей в бізнесі, державне управління, освіта, охорона здоров'я, рівень безпеки, особиста свобода і соціальний капітал. У 2006 році дослідницька організація New Economics Foundation розробила Світовий індекс щастя (Happy Planet Index), що розраховується на підставі трьох показників: задоволеності людьми своїм життям, очікуваної тривалості життя і «екологічного сліду» (негативних наслідків економічного зростання для навколишнього середовища). Моніторинг основних макропоказників соціально-економічного розвитку майже п'ятдесяти країн світу протягом останніх років здійснюється на базі Міжнародного Інституту розвитку менеджменту (International Institute for Management Development, Лозанна, Швейцарія) в рамках «Проекту світової конкурентоспроможності» (World Competitiveness Project). За результатами цього моніторингу науковою спільнотою проводиться різноаспектний порівняльний аналіз країн, будуються різні рейтинги, виявляються тенденції (The World Competitiveness Yearbook). Результати аналізу щорічно публікуються і обговорюються фахівцями, в тому числі на Всесвітньому економічному форумі. Серед приблизно трьохсот показників, що відслідковуються, більше 100 показників оцінюються експертно (так звані «Soft Variables»). Зокрема, у складі експертно оцінюваних показників можна побачити такі інтегральні властивості якості життя населення як «Якість системи освіти», «Рівень соціальної злагоди в суспільстві», «Рівень персональної та майнової безпеки члена суспільства», «Ступінь розвитку фундаментальних досліджень та їх впливу на економічний і технологічний розвиток країни», і, нарешті, синтетична категорія вищого рівня спільності – «Якість життя». Всі перелічені (і ряд інших) синтетичних категорій якості життя населення оцінюються за десятибальною шкалою. Цей приклад можна розглядати як угоду фахівців з макроекономічного міжкрайового аналізу, що визнає існування різних інтегральних категорій якості життя і надає можливість їх вимірювання для однієї окремо взятої країни.

На національному рівні моніторинг якості життя здійснюється протягом тривалого часу у багатьох розвинених країнах. Країни, які здійснюють моніторинг якості життя населення та враховують аналіз його результатів у практику державного управління, очолюють міжкрайові рейтинги з якості життя, людського розвитку та конкурентоспроможності. Серед таких країн США, Канада, Нова Зеландія, Велика Британія, Японія та низка країн Європейського Союзу.

У США накопичено значний досвід вимірювання та аналізу різних інтегральних категорій якості життя населення на науковому та інституційному рівні. Бюро цenzів США видає з 1960 року спеціальні збірники показників Social Indicators, в яких фігурують різні синтетичні показники якості життя. Американська некомерційна організація «Комітет з демографічної кризи» веде оцінку якості життя в найбільших містах світу за показниками: вартість харчування, житлові умови; зв'язок; освіта; охорона здоров'я; рівень шуму; вуличний рух; чистота повітря, громадська безпека. Відомі науковці Кемпбелл, Конверс і Роджерс у дослідженні «Якість життя в Америці» (1976) виділяють наступні соціально значущі індикатори якості життя: здоров'я; сімейні відносини; економічна і політична ситуація в країні; наявність друзів; житло; цікава робота; місце проживання; віросповідання; захоплення; надійність банку; участь у політичному житті. Д.М. Морріс запровадив новий індекс Фізичної якості життя (Physical Quality of Life Index), за яким проводив дослідження тенденцій змін якості життя у 127 країнах світу з 1960 по 1985 рік. Він використовував три показники: тривалість життя, дитяча смертність та рівень грамотності населення. Д. Прінгл застосовує систему індикаторів якості життя, засновану на використанні ряду статистичних оцінок, які характеризують рівень зайнятості, стан здоров'я населення, рівень злочинності тощо. При цьому автор вказує на те, що багато складових елементів якості життя є кількісно не вимірюваними (наприклад, суб'єктивна задоволеність життям). Система показників якості життя у США складається з наступних доменів: Навколишнє середовище; Демографічна ситуація; Зайнятість; Умови праці; Рівень життя; Соціальне забезпечення; Охорона здоров'я; Освіта; Житлові умови; Культура, відпочинок, розваги; Транспортне забезпечення; Національна оборона; Правовий захист громадян. У США накопичено значний досвід аналізу та виміру різних інтегральних категорій якості життя населення на науковому та інституційному рівні.

У Канаді досвід вивчення якості життя населення налічує понад десять років. Тенденції змін в якості життя вивчалися за часовим виміром (з 1994 року) та у регіональному розрізі (рейтингування провінцій). У 2012 році був представлений зведений індекс – канадський індекс добробуту (Canadian Index of Wellbeing – CIW) [5]. Розробники індексу зазначають, що він відображає реальне життя і є потужним інструментом для об'єктивної оцінки наслідків політики і реалізації програм, що використовується органами влади всіх рівнів. ОЕСР визнала, що Канада перебуває в авангарді міжнародного руху з вимірювання суспільного прогресу і якості життя. Багато факторів впливають на визначення CIW, який розраховується за даними Статистичного управління Канади та інших джерел. Індекс розраховується з використанням 64 ключових індикаторів за восьми взаємозалежними доменами: Громадське життя, Демократична Участь, Освіта, Довкілля, Здоров'я, Дозвілля і культура, Рівень життя, Використання часу. У Канаді здійснено моніторинг зрушень за кожним доменом з базового 1994 року по

2008 рік. Слід зазначити, що якість життя населення Канади покращилась за п'ятьма напрямками: рівень життя, громадське життя, демократична участь, освіта та здоров'я населення, регрес спостерігається за трьома доменами (навколишнє середовище, використання часу, дозвілля та культура). На субнаціональному (регіональному) рівні у Канаді накопичено значний досвід використання показників якості життя у державному управлінні (суспільна цінова доступність, здоров'я, безпека, участь у суспільному житті, соціальна інфраструктура, якість роботи, житлових умов). Крім того, на рівні провінцій здійснювався власний аналіз якості життя. Так, наприклад, у провінції Онтаріо протягом тривалого часу у державному управлінні застосовується індекс якості життя, який складається з 12 показників.

У Новій Зеландії з 1999 року реалізується проект «Якість життя», метою якого є забезпечення органів влади інформацією про якість життя населення. Система показників містить 68 ключових індикаторів (186 інтегральних показників), які структуровані за 10 доменами: Населення, Пізнання і вміння, Здоров'я, Безпека, Житлові умови, Громадянські та політичні права, Рівень життя, Економічний розвиток, Навколишнє середовище, Антропогенне навантаження на навколишнє середовище. В Японії використовується система індикаторів за трьома доменами: Сімейні відносини, Суспільні відносини, Трудові відносини.

В Україні дослідження з вимірювання якості життя мають фрагментарний характер та не завжди враховуються у процесі прийняття рішень. Одним із прикладів є розроблена фахівцями Інституту демографії і соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України методика вимірювання людського розвитку на субнаціональному рівні. За нею розраховуються індекси у розрізі наступних доменів: демографічний розвиток; розвиток ринку праці; матеріальний добробут населення; умови проживання населення; рівень освіти населення; стан та охорона здоров'я; соціальне середовище; екологічна ситуація; фінансування людського розвитку. Потужним інструментом оцінювання якості життя населення України і моніторингу зрушень за його основними вимірами є система завдань і індикаторів Цілей Розвитку Тисячоліття ООН, адаптованих для України. Міністерством економіки України та ПРООН в Україні у 2010 році було здійснено перегляд матриці завдань і індикаторів ЦРТ, адаптованих для України, яка складається із 7 цілей, 15 завдань та 33-ох індикаторів для моніторингу прогресу. Система ЦРТ включає: Ціль 1. Подолання бідності; Ціль 2. Забезпечення якісної освіти впродовж життя; Ціль 3. Забезпечення гендерної рівності; Ціль 4. Зменшення дитячої смертності; Ціль 5. Поліпшення здоров'я матерів; Ціль 6. Обмеження поширення ВІЛ-інфекції/СНІДу та туберкульозу і започаткування тенденції до скорочення їх масштабів; Ціль 7. Сталий розвиток довкілля [4]. Експерти Міжнародного центру перспективних досліджень (МЦПД) розробили власну методику розрахунку індексу якості життя і провели дослідження щодо міжнародних співставлень за цією методикою (за

2007–2008 роки). Для визначення відносних результатів Україну було порівняно з іншими країнами у розрізі наступних доменів: добробут, суспільство, охорона здоров'я, освіта, довкілля. Дослідження базувалось на аналізі відповідних показників, критерії для відбору показників були наступні: відповідність; приналежність до відповідної сфери; можливість та доцільність впливу державної політики; достовірність та періодичність статистичних даних. За результатами порівняльного аналізу Україна посіла 57-ме місце (у 2007 році) та 53-тє у 2008 році із 63 можливих (порівняно 63 країни) [3]. Частково така оцінка відповідає результатам досліджень авторитетних міжнародних організацій. На шкалі міжкраїнових порівнянь Україна посідає 76-те місце (0,729) з 187 країн за Індексом людського розвитку ПРООН 2011 року (лідери рейтингу – Норвегія, Австралія, Нідерланди, США, Нова Зеландія); 98 місце (5,032) з 111 країн за індексом якості життя The Economist Intelligence Unit (лідери рейтингу – Ірландія (8,333), Швейцарія, Норвегія, Люксембург, Швеція, Австралія); 69 місце з 110 країн за індексом Legatum Institute (лідери – Норвегія, Данія, Фінляндія); 73 місце у 2011 році (60 балів) з 194 країн за індексом якості життя International Living (у 2011 році лідери рейтингу – США, Нова Зеландія, Мальта, Франція, Монако); 49 місце із 100 країн за індексом Newsweek (63,97 балів): освіта 40-е місце, здоров'я 75-те, динаміка економічного розвитку – 66-те, політична ситуація 50-те, якість життя 40-е місце (лідери – Фінляндія, Швейцарія, Швеція).

Висновки

Моніторингова складова стратегічного планування у першу чергу має базуватися на оцінюванні якості життя населення. Комплексна методологія вимірювання якості життя населення має забезпечити можливість: здійснювати моніторинг/оцінку відповідних показників; проводити аналіз стану якості життя населення; вивчати відповідні проблеми; виробляти соціально-економічну політику, враховуючи вплив її реалізації на якість життя населення, в першу чергу найбільш вразливих груп. Перевагою застосування системи показників якості життя є можливість аналізу динаміки змін за окремі періоди, коли ведуться спостереження, з тим, щоб вектор розвитку суспільства не підлягав сумніву. Крім того, що також дуже важливо, зберігається можливість аналізувати окремі компоненти якості життя і проявів нерівності, які можуть нівелюватися і залишати поза увагою ті чи інші не вирішені проблеми в окремих сферах життєдіяльності населення. Дотримання принципу «просторової порівняльності» надасть можливість використовувати інструменти суспільного бенчмаркінгу (на макрорівні шляхом забезпечення коректних міжкраїнових порівнянь, на мезорівні – порівняння якості життя на субнаціональному рівні сприятиме вирівнюванню регіональних диспропорцій). Дотримання принципу «часової порівняльності» слугуватиме підґрунтям для вивчення динаміки якості життя, прогнозування та вироблення відповідної політики, спрямованої на покращення якості життя.

Для розроблення та практичного застосування уніфікованої методики вимірювання якості життя в Україні необхідним є: введення єдиного понятійного апарату, визначення та поширення узгодженого визначення якості життя, його науково-теоретичне обґрунтування; досягнення балансу між суб'єктивною і об'єктивною складовими категорії «якість життя»; розроблення системи доменів, показників та визначення інструментарію; забезпечення відкритості процесу розроблення та використання методики. Також необхідним вважається вивчення прогнозованих наслідків політики та реалізації програмних документів на якість життя населення та врахування позаекономічних чинників зростання.

Список використаних джерел

1. Доклад о человеческом развитии «Устойчивое развитие и равенство возможностей: лучшее будущее для всех» / ПРООН, Нью-Йорк, 2011. – 176 с.
2. Офіційний сайт Європейського фонду з питань покращення життя та умов праці [Електрон. ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.eurofound.europa.eu/>

3. Офіційний сайт Міжнародного центру перспективних досліджень (МЦПД) [Електрон. ресурс]. – Режим доступу до ресурсу – http://www.icps.com.ua/files/articles/50/28/nl_ukr_20090323_0444.pdf
4. Цілі Розвитку Тисячоліття. Україна – 2010 / Національна доповідь. Лібанова Е.М., Крючкова І.В., Мусіна Л.А. та ін. / Міністерство економіки України. – К.: Вид-во «КІС». – 2010. – 107 с.
5. Canadian Index of Wellbeing [Електрон. ресурс]. – Режим доступу – <http://ciw.ca/en/>
6. Economist Intelligence Unit [Електрон. ресурс]. – Режим доступу – http://www.economist.com/media/pdf/QUALITY_OF_LIFE.pdf
7. OECD Better Life Index [Електрон. ресурс]. – Режим доступу до ресурсу – <http://www.oecdbetterlifeindex.org/>
8. OECD Better Policies for Better Lives [Електрон. ресурс]. – Режим доступу – <http://www.oecd.org/dataoecd/40/19/40019626.pdf>
9. OECD Wikiprogress [Електрон. ресурс]. – Режим доступу – http://www.wikiprogress.org/index.php/Main_Page
10. Report of International Commission on Measurement of Economic Performance and Social Progress. Chair: J. Stiglitz. Adviser: A. Sen. Coordinator: J.P. Fitoussi. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу – <http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/en/index.htm>

Т.М. БУЛАХ,
к.е.н., доцент, КНУКіМ,
Л.О. ПЛАХОТНИКОВА,
к.е.н., доцент, НАКККіМ

Методологічні аспекти стратегічного планування соціального розвитку села

У статті розглянуті етапи процесу стратегічного планування з позиції врахування соціальних аспектів розвитку села.

Ключові слова: соціальний розвиток села, планування, стратегічне планування.

В статье рассмотрены этапы процесса стратегического планирования с позиции учета социальных аспектов развития села.

Ключевые слова: социальное развитие села, планирование, стратегическое планирование.

In the article the considered stages of process of the strategic planning are from position of account of social aspects of development of village.

Keywords: social development of village, planning, strategic planning.

Постановка проблеми. Аналіз динаміки процесів, що визначають рівень життя сільського населення на сучасному етапі, вказує на незадовільний стан соціального розвитку сільських територій, для яких нині характерні глибока демографічна криза, брак мотивації до праці, безробіття, витік трудових ресурсів, занепад соціальної інфраструктури та

«вимирання» населених пунктів. Збереження зазначених тенденцій у соціальному розвитку ставить під загрозу як розвиток аграрного сектору та інших сфер економічної діяльності на селі, збереження соціальної стабільності серед селян та його економічний розвиток в цілому. Соціальний розвиток села є досить складним процесом, який вимагає перспективного і комплексного підходу, забезпечити який можливо лише за умов застосування методології стратегічного планування. Саме це зумовлює актуальність даної публікації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У країнах з розвинутою ринковою економікою приділяється велика увага методологічним аспектам стратегічного планування соціального розвитку села. Вагомий внесок у вивчення цих проблем зробили такі відомі вітчизняні вчені, як С. Гудзинський, О. Онищенко, М. Орлатий, І. Прокопа, П. Саблук, М. Хвесик, В. Юрчишин, К. Якуба; зарубіжні – Л. Ван Депенель, Ж. Вілкін, Т. Дуча, Х. Каравелі, М. Кларк, Т. Лонч та багато інших. Однак в Україні ця проблема потребує подальшого дослідження.

Метою статті є необхідність розглянути етапи процесу стратегічного планування з позиції врахування соціальних аспектів розвитку села.

Виклад основного матеріалу. Нині поняття «прогнозування», «планування», «програмування» знову стають предметом наукової, соціально-економічної, господарської діяльності. Про це свідчать активізація розробки і прийняття різних програм соціально-економічного розвитку і зростаючий інтерес учених до цієї проблеми.

Слово «план» походить від латинського слова *planum* – площа, рівне місце. Спочатку цей термін використовувався на позначення креслення (рисунка), що характеризує певну ділянку в масштабі площини. Потім його стали застосовувати для визначення (опису) проєктів, реалізація яких передбачає систему взаємозв'язаних завдань, показників та розрахунків. «Планувати – означає думати про майбутнє», – писав англієць Болан. «Планування – це дії, описані для того, щоб їх було здійснено», – американець Соер. «Майже будь-яку роботу, щоб її взагалі зробити, треба спланувати, принаймні неформально, на кілька хвилин наперед», – американський економіст Е. Денісон. Саме поняття «управляти» означає «дивитися вперед», що дає певне уявлення про те, якої ваги надають плануванню у світі бізнесу; і це дійсно правда. Навіть якщо передбачення і не є всім менеджментом, воно складає його важливу частину, зазначив ще в 1916 році Файоль. Планування – процес визначення цілей та прийняття рішень щодо шляхів їх досягнення [1].

Безліч визначень планування свідчить про складність і багатоаспектність цієї категорії, що вимагає систематизації цих понять у рамках побудови системи планування (див. рис.).

На вході в систему планування поступає інформація про стан об'єкта і його зовнішнє середовище. Інформація в системі планування піддається обробці, проходячи ряд послідовних процесів. Результат планування – ухвалення узгоджених управлінських рішень, оскільки майбутнє «визначається справжніми рішеннями відповідно до нашого сприйняття перспектив організації і зовнішнього середовища».

Планування як система складається з таких елементів: цілеспрямованого перетворення об'єкта на основі побудови

ефективної моделі його розвитку; дослідження і оцінки зовнішнього середовища; адаптації об'єкта до умов середовища; координації дій і узгодження інтересів суб'єктів; потоків інформації у вигляді даних, які використовуються в плануванні і узгоджених управлінських рішень.

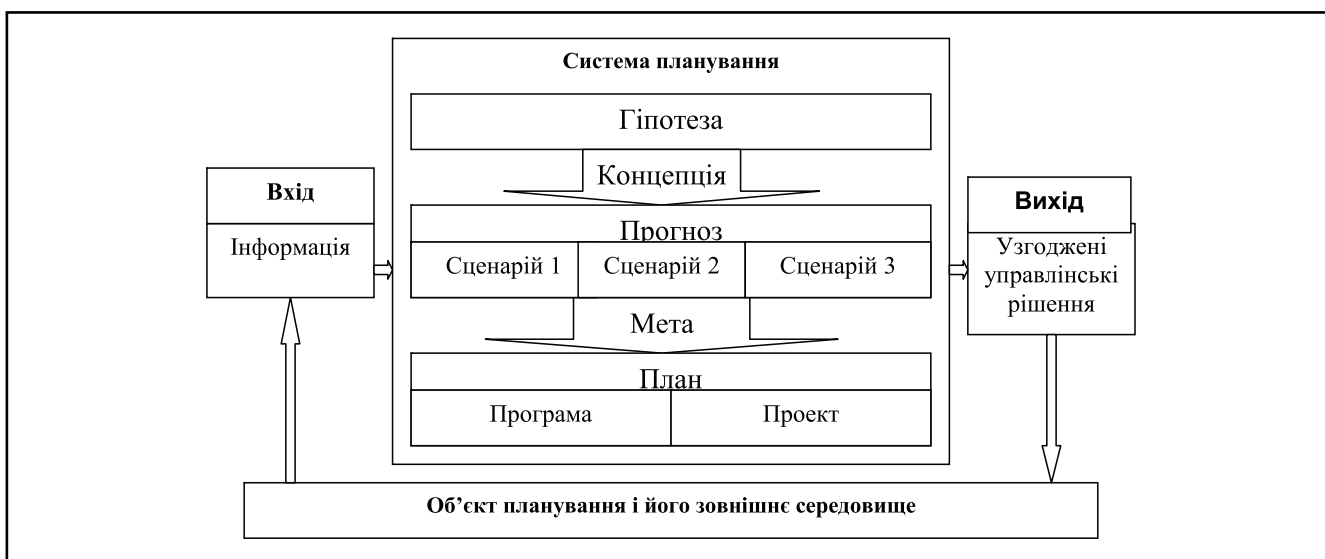
Загалом, соціальне планування є системою взаємозв'язаних процесів за погодженням різнобічних інтересів суб'єктів ринкових відносин і виробленням на цій основі єдиного плану дій з розробленою системою обмежувальних і стимулюючих заходів держави.

У світовій практиці склалися два альтернативні підходи до планування:

– директивне планування – це процес прийняття рішень, які мають обов'язковий характер для об'єктів планування. Таке планування може бути ефективним засобом вирішення багатьох завдань, які мають загальнонаціональне значення, наприклад у сфері охорони навколишнього середовища, оборони, соціальної політики;

– індикативне планування є антиподом директивного тому, що цей план не має обов'язкового до виконання характеру, хоча в ньому можуть бути і обов'язкові завдання. В цілому він має направляючий, рекомендаційний характер. Основне завдання такого планування не тільки в тому, щоб дати кількісну оцінку показників, які характеризують динаміку, структуру та ефективність економіки, а насамперед у тому, щоб забезпечити зв'язок та збалансованість всіх показників розвитку економіки. Індикативне планування має інформаційний, орієнтуючий характер (контрольні цифри, економічні регулятори).

Дослідники приводять таке визначення: індикативне планування це механізм координації інтересів і діяльності державних і недержавних суб'єктів управління економікою, який поєднує її державне регулювання з ринковим і неринковим саморегулюванням і ґрунтується на розробці системи показників (індикаторів) соціально-економічного розвитку. Воно визначає загальнонаціональні пріоритети, прогнозує



Система планування [1]

вання, бюджетування, програмування, контракцію і інші процедури на всіх рівнях управління національною економікою, тобто є сукупністю процедур узгодження (координації) економічних процесів при рівноправ'ї учасників на основі багатоступінчастої інтеграції.

Тим самим держава створює механізм сприйняття господарюючими суб'єктами і населенням індикативних планів, а також умови для їх реалізації не директивним методом, а через розширювально-обмежувальний орієнтований механізм. Розширювачами є широка участь в розробці планів і інформування про них; обмежувачами – нормативи і бюджетні рамки; орієнтирами – рамкові умови макроекономічної політики, цільові і інвестиційні програми. Інструменти індикативного планування розрізняються залежно від сфери діяльності, в якій вони застосовуються.

З урахуванням цього зазначимо, що в сучасних соціально-економічних умовах дослідники розглядають цільові програми як основний інструмент соціального розвитку села.

Програмне планування базується на програмно-цільовому підході до управління економікою – виборі мети (цілей) і розробці комплексу заходів по її (їх) реалізації. Він відкритий для використання переважно економічних методів господарювання, дозволяє уникнути тотального планування, тим самим демократичний і добре вписується в індикативне планування і управління розвитком території.

За складом рішень планування поділяють:

- стратегічне планування;
- поточне (оперативно-календарне планування);
- зведене планування загальних результатів та фінансове планування.

Для соціального розвитку села застосовують стратегічне планування.

Стратегічне планування (Strategic Planning) – це довгострокове планування на основі проміжних цілей. Стратегія визначається головною ціллю та проміжними цілями, які дозволяють досягнути головної цілі. Цілі, які визначають стратегічний план, називають стратегічними цілями.

При здійсненні стратегічного планування як процесу, спрямованого на розробку та впровадження довгострокових планів соціального та культурного розвитку сіл, селищ можна виділити такі його основні стадії (етапи):

I стадія. Детальна оцінка наявних ресурсів села, селища.

На першому етапі, який полягає в інформаційному забезпеченні стратегічного планування, здійснюється підбір, класифікація та підготовка до використання інформації щодо розроблення стратегії, яка надасть достатньо повну і об'єктивну характеристику факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, можливих стратегій, методичного забезпечення. Підготовчим етапом при формуванні стратегічного планування соціального розвитку села, селища є проведення оцінки ресурсів, якими володіє та які може залучити територіальна громада для вирішення нагальних проблем та реалізації перспективних напрямів розвитку села, селища.

Оцінка може бути дана таким видам ресурсів:

- фінансовим;
- економічним (матеріальним);
- земельним;
- природним;
- соціально-культурним;
- інформаційним;
- демографічним (інтелектуальним, трудовим, кадровим) [4].

II стадія. Оцінка сильних та слабких сторін ресурсного забезпечення.

Однією із найпоширеніших методик, які використовуються для оцінки зовнішнього та внутрішнього середовища організації, є SWOT-аналіз (strength – сильні боки, weakness – слабкі боки, opportunities – можливості, threats – загрози), який полягає у визначенні сильних та слабких боків організації, виявленні можливостей та загроз зовнішнього середовища, визначенні експертним способом сили та вагомості їхнього впливу на діяльність організації. Після цього порівнюють інтегральні показники за кожною з парних комбінацій і враховують їх при розробці стратегії організації. Максимальний інтегральний показник за певною парною комбінацією відображає напрям розвитку організації, що закладений у матриці SWOT [2, 3].

Перспективи розвитку територіальної громади села, селища залежать від зовнішніх та внутрішніх факторів. До зовнішніх факторів відносяться географічне положення села, селища, клімат, макроекономічна ситуація в державі тощо. До внутрішніх факторів – трудові ресурси, стан сільського, селищного господарства, соціальна інфраструктура, фінансові ресурси, умови господарської діяльності.

При проведенні SWOT-аналізу розвитку територіальної громади села, селища сильними сторонами можуть бути:

- наявність історико-архітектурних пам'яток або заповідників;
- сприятливі природно-кліматичні умови;
- географічне розташування;
- природні ресурси;
- сільськогосподарська сировина для розвитку промисловості;
- середній вік населення;
- промислові підприємства;
- патріотизм територіальної громади села, селища;
- наявність лідерів в селі, селищі.

До слабких сторін можуть відноситися:

- недостатній розвиток інфраструктури;
- занедбаність значної частини історико-архітектурних пам'яток;
- значний спад промислового виробництва, застарілість і високий рівень зносу промислового обладнання;
- віддаленість від головних залізничних магістралей;
- незадовільний технічний стан інженерних мереж;
- відсутність сільських, селищних автомобільних шляхів;
- наявність екологічно-шкідливих виробництв;

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

- недостатній розвиток малого та середнього бізнесу;
- падіння народжуваності та старіння жителів села, селища;
- низький рівень медичного обслуговування та освіти;
- низький рівень організації дозвілля молоді;
- погіршення стану з охороною правопорядку.

До можливостей соціального розвитку села, селища можна віднести:

- розвиток малого та середнього бізнесу;
- розвиток соціальної політики;
- залучення інвестицій;
- використання географічного розташування;
- відновлення історичних пам'яток;
- запозичення позитивного досвіду розбудови територіальної громади сіл, селищ;
- участь у міжнародних програмах та отримання грантів

Загрозами для соціального розвитку територіальної громади села, селища є:

- погіршення демографічного стану;
- безробіття;
- економічна нестабільність в Україні;
- еміграція;
- недосконалість та нестабільність податкового законодавства;
- невдале реформування агропромислового комплексу.

III стадія. Визначення пріоритетних напрямів соціального та культурного розвитку сіл, селищ.

Після проведення аналізу всіх сфер господарства села, селища визначаються можливі пріоритетні напрями соціально-економічного та культурного розвитку села, селища.

Наприклад, у сільській, селищній місцевості пріоритетними напрямками можуть бути:

- створення робочих місць через розвиток сільського господарства, фермерства, малого та середнього бізнесу, громадського транспорту та зв'язку й створення для цього сприятливих умов;
- забезпечення соціального захисту, безпеки та добробуту жителів села, селища;
- надання якісних та доступних комунальних послуг жителям села, селища;
- розвиток сімейного відпочинку та туризму;
- поліпшення якості доріг.

Визначившись з основними пріоритетними напрямками соціального та культурного розвитку села, селища, слід продумати кроки, через які досягти бажаного результату.

IV стадія. Організація міжсекторної взаємодії на основі кооперативного планування (обговорення пріоритетних питань соціально-економічного та культурного розвитку з жителями села, селища, бізнесменами, громадськими організаціями з метою прийняття компромісних рішень).

Залучення громадян до активної участі в житті села, селища, до планування майбутнього територіальної громади дуже актуальна на сьогодні тема та вкрай важлива для соціально-економічного та культурного розвитку кожного села, селища.

V стадія. Внесення змін та уточнень у стратегічний план.

Внесення змін та уточнень до стратегічного плану соціального розвитку села, селища є остаточною стадією при його створенні.

Пропозиції, зауваження та коментарі, висловленні територіальною громадою села, селища під час проведення громадських слухань, результати опрацювання анкет слід використати при внесенні змін та уточнень до Стратегічного плану соціального та культурного розвитку села, селища. Це дозволить остаточно визначитися з пріоритетними напрямками соціально-економічного та культурного розвитку села, селища.

VI стадія. Моніторинг та контроль за виконанням стратегічного плану розвитку територіальної громади села, селища.

Розроблений стратегічний план соціального розвитку села, селища повинен бути не лише документом на папері, а інструментом майбутніх позитивних змін у територіальній громаді села, селища. Реалізація Стратегічного плану має бути головною метою його створення. Виконання Стратегічного плану має здійснюватися таким чином, щоб демонструвати жителям села, селища на конкретних прикладах, що реалізація запланованих заходів поступово наближається до визначеної мети соціально-економічного та культурного розвитку села, селища. Цьому і мають сприяти депутати сільської, селищної ради. Депутати сільської, селищної ради мусять проводити моніторинг виконання Стратегічного плану розвитку села, селища.

Крім проведення моніторингу депутати сільської, селищної ради здійснюють контроль за виконанням окремих запланованих заходів щодо досягнення результатів, передбачених у стратегічному плані соціального та культурного розвитку села, селища.

Стратегія соціального розвитку села має бути життєво важливим і вкрай необхідним управлінським інструментом. Це можливе лише тоді, коли її зміст і напрям узгоджується з інтересами адміністрації району, зі структурою влади. Необхідно акцентувати увагу на тому, що стратегія соціального розвитку села має визначатися кількома рівноцінними пріоритетними напрямками, цілями, завданнями. Серед них найважливішими мають бути розвиток видів економічної діяльності (стратегія спеціалізації); визначення стратегічних зон діяльності господарських центрів (стратегія територіального розвитку); з'ясування найголовніших аспектів досягнення нормалізації стану середовища життєдіяльності (екологічна стратегія) [4].

Висновки

За результатами досліджень, етапи процесу стратегічного планування соціального розвитку села мають передбачати розробку обґрунтованих дій і правил (програм, проєктів) досягнення поставлених цілей, в яких мають бути враховані соціальні аспекти розвитку села. Кінцевим результатом стратегічного планування, як і будь-якої іншої функції менеджменту, будуть розроблені методи менеджменту і прийняті конкретні управлінські рішення, а також певні показни-

ки (рівень прибутків, обсяг реалізації, величина витрат, рентабельність тощо). Стратегічне планування визначає, що і коли хоче досягнути організація. Але для досягнення її цілей важливо знати, як реалізувати стратегію, тобто існує необхідність в оперативному (поточному) плануванні.

Розглянутий підхід до стратегічного планування є комплексним, проте кожна країна будує систему планування залежно від економічних і соціальних особливостей, що складаються на певний період часу. В той же час система планування не є статичною, вона змінюється залежно від тих перетворень, які відбуваються як усередині країни, так і за її межами.

Список використаних джерел

1. Вікіпедія. — Режим доступу: — <http://uk.wikipedia.org/wiki/Планування>.
2. Кузьмін О.Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: навчальний посібник / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. — Львів: Національний університет «Львівська політехніка», 2002. — 228 с.
3. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. — М.: «Дело», 1992. — 702 с.
4. Основні стадії (етапи) стратегічного планування // Аграрний сектор України. — Офіційний сайт. — Режим доступу: — <http://agroua.net/economics/documents/category-110/doc-71/>

С.В. ОНІКІЄНКО,
к.е.н., Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Портфельний ефект в управлінні гетерогенним інвестиційним портфелем банку

Розглядаються теоретичні і методологічні аспекти управління гетерогенним інвестиційним портфелем комерційного банку. Виявлено і проаналізовано особливості прояву і використання портфельного ефекту, що мають бути враховані у процесі оцінки ризиків і доходності інвестиційної діяльності банку.

Ключові слова: банківські інвестиції, управління ризиками, доходність, інвестиційний портфель, портфельний ефект.

Рассматриваются теоретические и методологические аспекты управления гетерогенным инвестиционным портфелем коммерческого банка. Выявлены и проанализированы особенности проявления и использования портфельного эффекта, которые должны учитываться в процессе оценки рисков и доходности инвестиционной деятельности банка.

Ключевые слова: банковские инвестиции, управление рисками, доходность, инвестиционный портфель, портфельный эффект.

The article is devoted to the theoretical and methodological aspects of commercial bank's heterogeneous investment portfolio management. It was identified and analyzed the features of appearing and using of the portfolio effect in the process of risks and profitability evaluation of bank's investment activity.

Keywords: bank investments, risk management, profitability, investment portfolio, portfolio effect.

Постановка проблеми. Діяльність комерційних банків на фондовому ринку України привела до широкого розповсюдження портфельних методів управління активами, що скла-

дають кредитно-інвестиційний портфель. З огляду на особливу роль портфелю цінних паперів у комерційному банку перед менеджментом банку постає завдання ефективного використання переваг портфельної концепції управління активами.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Положення загальної теорії інвестиційного портфеля розглядаються в роботах таких класиків економічної думки, як Г. Марковіц, У. Шарп, Р. Брейлі, С. Майєрс, Л. Гітман. На управлінні ризиками і оцінці ефективності інвестицій у процесі регулювання інвестиційної діяльності банків акцентують увагу у своїх дослідженнях А. Буренін, О. Вовчак, Т. Кемпбелл, Дж. Корларі, О. Лаврушин, О. Любунь, Р. Мертон, М. Міллер, Ф. Мішкін, В. Міщенко, А. Мороз, Л. Нейкова, Л. Примостка, П. Роуз. Однак на практиці поєднання положень портфельної теорії з управлінням ризиками у комерційному банку відбувається не шляхом їхньої адаптації до інституціональних особливостей діяльності банку, а через екстраполяцію загальної теорії портфеля на ризикову діяльність банку. Домінуючим є підхід, при якому кредитний і інвестиційний портфелі банку вже розглядають як єдине ціле, а ось принципи портфельного управління використовують окремо для кредитного і для інвестиційного портфелів. Такий підхід до вирішення завдання потребує, на нашу думку, додаткового дослідження.

Мета статті. Дослідити особливості використання теорії портфеля у процесі управління гетерогенним інвестиційним портфелем комерційного банку і проаналізувати особливості прояву і використання портфельного ефекту в процесі регулювання інвестиційної діяльності банку.

Виклад основного матеріалу. Вимірювання очікуваної доходності. В нашому дослідженні ми будемо виходити зі спрощеного припущення (яке, загалом, жодним чином не

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

змінює уявлення про банк і його інвестиційну діяльність), що банк володіє лише двома класами активів – цінними паперами і позиками – і прагне дослідити вплив портфелю цінних паперів j на загальний ризик банківських активів при прийнятті до уваги кредитного портфелю k .

Для оцінки очікуваних норм дохідності можна використати формулу:

$$E(R_j) = \sum_{i=1}^n P_i R_{ji} , \quad (1)$$

де P_i – імовірність настання певного стану економіки і за припущення загальної кількості таких станів n , R_{ji} – норма дохідності портфелю цінних паперів за i -го стану економіки, $E(R_j)$ – очікувана норма дохідності портфелю цінних паперів.

Під «станом економіки» ми розуміємо всі можливі майбутні стани економіки, що можуть мати місце при реалізації всіх передбачуваних нами сценаріїв її розвитку. Зазвичай визначають щонайменше три сценарії розвитку подій: песимістичний, нормальний і оптимістичний. У табл. 1 нами наведено приклад такого розрахунку, проте кількість сценаріїв ми збільшили до п'яти.

Оцінка мінливості. Загальний ризик інвестицій напряду пов'язаний з мінливістю їх дохідності. Як показник ризику портфелю цінних паперів, мінливості дохідності за різних станів економіки може бути прийнято їхнє стандартне (середньоквадратичне) відхилення, або σ .

Стандартне відхилення визначається шляхом розрахунку значення квадратного кореня варіації дохідності, або $\sigma^2(R_j)$, де

$$\sigma^2(R_j) = \sum_{i=1}^n P_i [R_{ji} - E(R_j)]^2 \quad (2)$$

та

$$\sigma(R_j) = \sigma^2(R_j)^{1/2} . \quad (3)$$

Розрахунки, здійснені за цими формулами, показують, що стандартне відхилення дохідності становить 1,0 процент (табл. 1).

За припущення, що дохідність має нормальний розподіл, $E(R_j)$ та $\sigma(R_j)$, можуть бути використані для визначення показників ризику і дохідності портфелю цінних паперів.

На рис. 1 графічно відображено на вертикальній осі – ймовірність значень дохідності і самих дохідностей – на горизонтальній осі. Також варто зазначити, що 65 процентів (95 процентів) нормального розподілу припадає на один (два) інтервал величини стандартного відхилення від середнього $E(R_j)$ [1, с. 24].

За умови, що $E(R_j) = 7\%$, а $\sigma(R_j) = 1\%$, ми можемо зробити висновок, що існує 65-відсоткова ймовірність того, що значення дохідності портфелю цінних паперів знаходиться у проміжку між 6% і 8% та 95% ймовірність того, що значення дохідності буде в проміжку між 5% та 9%.

Таблиця 1. Розрахунок очікуваної дохідності

Стан економіки	P_i ймовірність	R_{ji}	$P_i R_{ji}$	$R_{ji} - E(R_j)$	$[R_{ji} - E(R_j)]^2$	$P_i [R_{ji} - E(R_j)]^2$
1	0,1	0,05	0,005	-0,02	0,0004	0,00004
2	0,2	0,06	0,012	-0,01	0,0001	0,00001
3	0,4	0,07	0,028	0,00	0,0000	0,00000
4	0,2	0,08	0,016	0,01	0,0001	0,00001
5	0,1	0,09	0,009	0,02	0,0004	0,00004
$E(R_j) = 0,07$				$\sigma^2(R_j) = 0,0001$		
				$\sigma(R_j) = 0,01$		

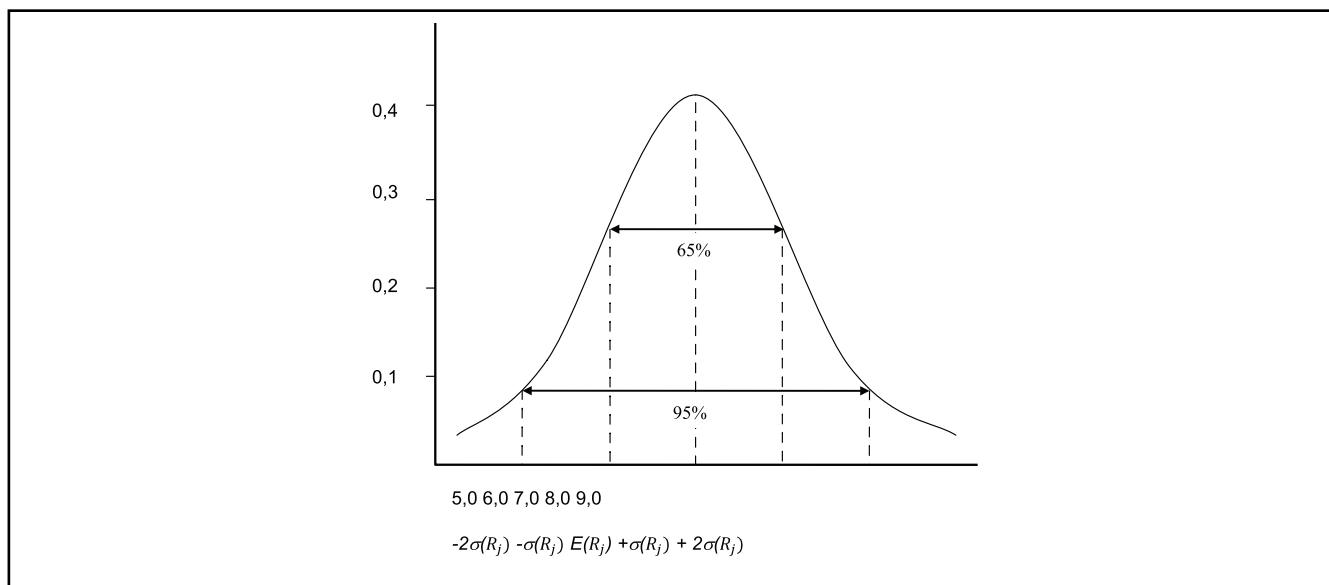


Рисунок 1. Нормальний розподіл дохідності інвестиційних можливостей

Портфельний ефект. Таким чином, маючи концепцію ризику і дохідності, ми можемо дослідити природу впливу портфелю цінних паперів на показники очікуваної дохідності і ризику на всі банківські активи, включаючи і кредитний портфель.

Позначимо очікувану дохідність і стандартне відхилення кредитного портфелю банку як $E(R_k)$ та $\sigma(R_k)$. Очікувана дохідність банку і дисперсія дохідностей після придбання цінних паперів можуть бути розраховані таким чином:

$$E(R_{\text{банку}}) = \alpha E(R_j) + (1 - \alpha)E(R_k), \quad (4)$$

де α – питома вага коштів інвестованих у портфель цінних паперів з очікуваною дохідністю $E(R_j)$, $(1 - \alpha)$ – питома вага коштів інвестованих у кредитний портфель з очікуваною дохідністю $E(R_k)$, і

$$\sigma^2(R_{\text{банку}}) = \alpha^2 \sigma^2(R_j) + (1 - \alpha)^2 \sigma^2(R_k) + 2\alpha(1 - \alpha)\text{Cov}(R_j, R_k), \quad (5)$$

де $\text{Cov}(R_j, R_k)$ – коваріація дохідностей портфелю цінних паперів j і кредитного портфелю k –

$$\text{Cov}(R_j, R_k) = \sum_{i=1}^n P_i [R_{ji} - E(R_j)] [R_{ki} - E(R_k)]. \quad (6)$$

У табл. 2 наведено приклад того, як портфель цінних паперів може вплинути на очікувану дохідність і ризик усіх активів банку. Розрахунки показують, що для кредитного портфелю очікувана дохідність $E(R_k)$ становитиме 6%, а

стандартне відхилення $\sigma(R_k)$ як міра ризику – 2,2%. Проте у випадку, коли портфель цінних паперів розглядається в поєднанні з кредитним портфелем, очікувана дохідність банку по усім активам $E(R_{\text{банку}})$ становитиме 6,1%, а стандартне відхилення $\sigma(R_{\text{банку}})$ 1,86%. Таким чином, портфель цінних паперів не тільки підвищить значення очікуваної норми дохідності по відношенню до дохідності, що пропонується кредитним портфелем, а й забезпечить зменшення рівню ризику банку за рахунок зменшення середнього квадратичного відхилення значення ставок дохідності порівняно з кредитним портфелем.

Варто звернути увагу на те, що ризик банку зменшується як за рахунок того, що середньоквадратичне відхилення портфелю цінних паперів було меншим, ніж у кредитного портфелю, так і тому, що показник коваріації має негативне значення [2, с. 24]. Отже, можна зробити висновок, що вплив портфелю цінних паперів на рівень ризику всього портфелю активів банку не є просто середнім арифметичним значень ризиковості портфелю кредитів і портфелю цінних паперів (де питома вага пропорційні сумам інвестованих коштів), а має також враховувати зв'язок структури ставок дохідності портфелю цінних паперів зі ставками дохідності кредитного портфелю за різних станів економіки (наприклад, показник коваріації впливає на загальний рівень ризику банку).

Для конкретизації поправки на коваріацію ми можемо записати останній доданок у формулі дисперсії (5) таким чином:

Таблиця 2. Вплив портфелю цінних паперів на ризик і дохідність усіх активів банку включаючи кредитний портфель

Стан економіки i	Ймовірність P_i	$\alpha = 10\%$ R_{ji}	$(1 - \alpha) = 90\%$ R_{ki}	$P_i[R_{ki} - E(R_k)]^2$	$\frac{[1]}{R_{ji} - E(R_j)}$	$\frac{[2]}{R_{ki} - E(R_k)}$	$\frac{[3]}{[1] \times [2]}$	$P_i \times [3]$
1	0,1	0,05	0,1	0,00016	-0,02	0,04	-0,0008	-0,00008
2	0,2	0,06	0,08	0,00008	-0,01	0,02	-0,0002	-0,00004
3	0,4	0,07	0,06	-	-	-	-	-
4	0,2	0,08	0,04	0,00008	0,01	-0,02	-0,0002	-0,00004
5	0,1	<u>0,09</u>	<u>0,02</u>	<u>0,00016</u>	0,02	-0,04	-0,0008	<u>-0,00008</u>
		$E(R_j) = 0,07$	$E(R_k) = 0,06$	$\sigma^2(R_k) = 0,00048$	$\text{Cov}(R_j, R_k) = -0,00024$			
$\sigma(R_k) = 0,022$								
$E(R_{\text{банку}}) = \alpha E(R_j) + (1 - \alpha)E(R_k)$								
$E(R_{\text{банку}}) = 0,01 \times 0,07 + 0,09 \times 0,06$								
$E(R_{\text{банку}}) = 0,061$								
$\sigma^2(R_{\text{банку}}) = \alpha^2 \sigma^2(R_j) + (1 - \alpha)^2 \sigma^2(R_k) + 2\alpha(1 - \alpha)\text{Cov}(R_j, R_k)$								
$\sigma^2(R_{\text{банку}}) = 0,1^2 \times 0,0001 + 0,9^2 \times 0,00048 + 2 \times 0,1 \times (-0,00024)$								
$\sigma^2(R_{\text{банку}}) = 0,0003466$								
$\sigma(R_{\text{банку}}) = 0,0186$								

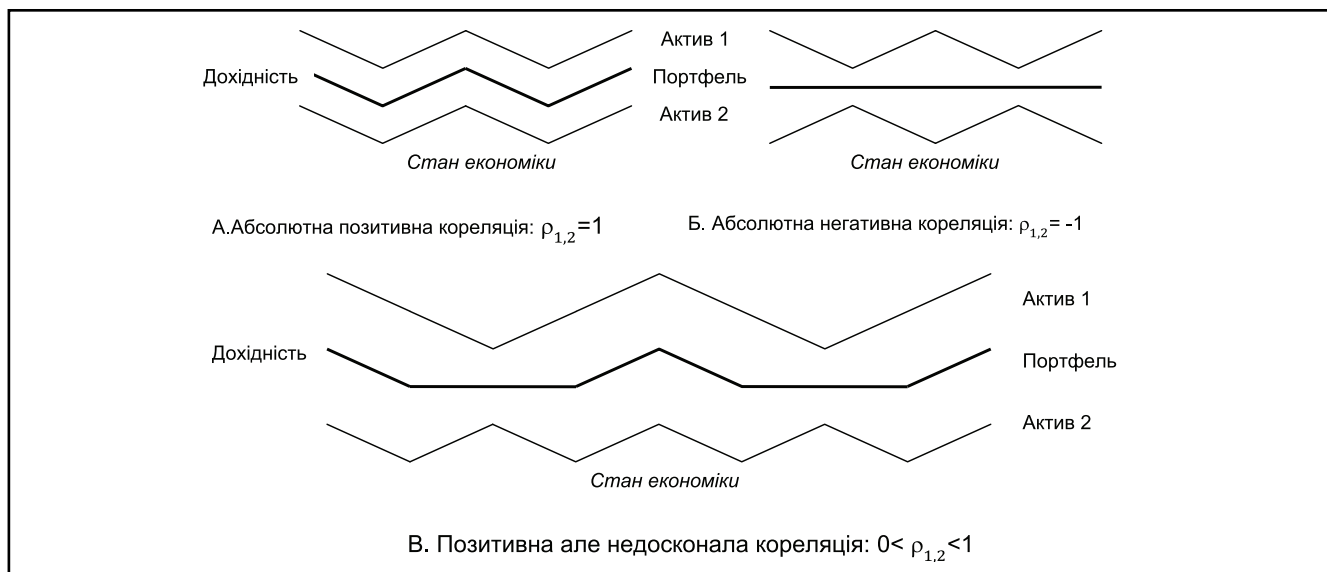


Рисунок 2. Кореляція дохідностей активів і мінімізація ризиків

$$2\alpha(1 - \alpha)\text{Cov}(R_j, R_k) = 2\alpha(1 - \alpha)\rho_{jk}\sigma(R_j)\sigma(R_k), \quad (7)$$

де ρ_{jk} – коефіцієнт кореляції портфелю цінних паперів з кредитним портфелем.

Якщо $\rho = 1$, це значить, що дві моделі дохідностей є абсолютно позитивно корельовані; якщо $\rho < 1$, дисперсія як показник міри ризику зменшується, а максимальне зменшення дисперсії буде у випадку коли $\rho = -1$, що означає абсолютно негативну кореляцію. Зменшення дисперсії, що обумовлене кореляцією значення якої менше за абсолютно позитивну кореляцію називається диверсифікацією.

На рис. 2 показано три різні моделі кореляції та їхній вплив на ризик. Моделі дохідностей двох активів (або портфелів) однакової вартості, що розглядаються окремо за різних станів економіки, показано тонкими лініями, а їхнє поєднання показано жирною лінією. Мінливість, або ризик, кожної моделі дохідності можна наглядно порівняти, спостерігаючи за величиною її збільшення і зменшення за різних станів економіки.

Фрагмент А на рис. 2 показує, що поєднання у портфелі абсолютно позитивно корельованих активів не приводить до мінімізації ризиків.

З іншого боку, фрагмент Б свідчить на користь того, що теоретично можна повністю позбавитися ризику, об'єднавши в портфелі банку активи, що мають абсолютно негативну кореляцію один з одним. Фрагмент В показує, що ризик може бути зменшено шляхом комбінування активів, що мають значення кореляції менше, ніж у випадку абсолютної позитивної кореляції. У цьому випадку об'єднана модель має більш пласку форму, ніж кожен з активів взятий окремо.

Висновки

Таким чином, використання портфельного підходу у процесі управління кредитно-інвестиційним портфелем банку як єдиним цілим дає змогу, за рахунок багатопараметричної диверсифікації з урахуванням кореляцій груп активів забезпечити поєднання сталої дохідності кредитно-інвестиційного портфеля з мінімізацією ризиків.

Список використаних джерел

1. Harry M. Markowitz, Mean Variance Analysis in Portfolio Choice and Capital Markets, Blackwell, Cambridge, 1987.
2. Буренин А.Н. Управление портфелем ценных бумаг. – М.: Научно-техническое общество имени академика С.И. Вавилова, 2008. – 440 с.

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Тіньова експлуатація зовнішньоекономічної сфери	3
СОЛОМЯНЮК Н.М. Маркетинг як сучасна концепція підприємництва	8
СІГАЙОВ А.О., МІТУС О.О. Економічна активність як один з чинників зайнятості в Україні	12
СІНИЦЬКА О.І. Елементи системи корпоративної культури та їхній взаємозв'язок	17
СИДОРЕНКО О.О., КУЛИК Т.В. Обтяжливі контракти: сутність, класифікація та окремі аспекти обліку	23
БЕСЕДІНА Т.І. Проблеми укладання та виконання договорів поставки у зовнішньоекономічній діяльності та можливі шляхи їх усунення	29
ПЕРДЕЙЧУК В.М. Інфраструктурне забезпечення функціонування світових інформаційних інститутів на фінансовому ринку України	32

Інноваційно-інвестиційна політика

ОПЕШКО А.А. Державне регулювання інноваційно-інвестиційного розвитку України	39
ДЯЧЕНКО Т.О. Роль інноваційної культури в загальному процесі інноваційного розвитку підприємств	42
КОВАЛЬЧУК І.В., ЗІНЬКОВА В.Ю. Необхідність диверсифікації розширення географії розміщень цінних паперів українськими емітентами	47
ФРИДЕЛЬ В.І. Характеристика леверидж-лізингу: зарубіжний досвід та можливості застосування в Україні	51
ДИКИЙ О.В. Удосконалення моделі організації інвестиційної діяльності на державному рівні на основі використання міжнародного маркетингу	59
МАЛИХІНА О.М. Концептуальні основи управління людським капіталом у процесі розширеного відтворення інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємства	63

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

ЛЕВИЦЬКА І.В. Амортизація як основа внутрішніх джерел інвестування підприємств харчової промисловості	68
ЛАГУТІН Г.В. Концептуальні підходи до управління ресурсним потенціалом підприємства через оцінку ризиків інвестиційних проектів	74
ЧОРНИЙ В.В. Клієнт-орієнтована система вантажних тарифів як важлива умова забезпечення конкурентоспроможності залізниць	78
РЕЗНІК Н.П. Функціональні ознаки та складові організаційно-економічного механізму залучення інвестицій в АПК	82
ПІСКУНОВА О.В., БІЛИК Т.О. Оцінювання ефективності податкової реформи для малих підприємств, які працюють на загальній системі оподаткування	85
КЛИМЕНКО Н.А. Ефективність екологобезпечного використання земель у сільському господарстві	90
СУСІДЕНКО Ю.В. Розробка стратегії розвитку переробних підприємств системи АПК	94
КАРПОВ В.М. Транспортна інфраструктура в зовнішньоекономічній діяльності України	98
БАТРАК О.В. Методичні положення та методика діагностики фінансового стану підприємства	104
БРЕЗІЦЬКА О.В. Умови та закономірності формування організаційно-цільового механізму управління вартістю авіатранспортного підприємства	108
БУСАРЕВ В.В. Процеси забезпечення адаптивного моніторингу в системі управління будівельним підприємством	113
ВОЛОШЕНКО О.О. Оцінка організаційно-технічного рівня підприємства в контексті екологоорієнтованого розвитку	116
ГРИГОРЕНКО Т.М. Теоретичні та практичні аспекти франчайзингу в роздрібній торгівлі	120
КАЛІНСЬКА І.М. Формування фінансової архітектури підприємства у контексті життєвого циклу організації	127
КАРВАЦЬКИЙ М.В. Потенціал дивідендної політики корпорацій пивобезалкогольної промисловості	131
ОВСІЄНКО Н.В. Узагальнена модель реалізації маркетингової стратегії на молокопереробному підприємстві	135
РІЖОК І.М. Проблеми оцінки ймовірності банкрутства в контексті засад антикризового управління діяльністю будівельного підприємства	140
СТОРОЖУК Н.В. Інвестиційний контролінг як засіб діагностики стану економічної безпеки будівельного підприємства	143
СТРИЖАК А.П. Аналіз внутрішніх механізмів формування капіталу банківських установ	146
ДЯЧЕНКО Я.Я. Концептуальні основи забезпечення економічної ефективності лісопромислової діяльності в умовах ринку	150
БОРТНИЦЬКИЙ В.А. Перспективи фармацевтики як системоутворюючої галузі розбудови інноваційних систем	154
УШЕРЕНКО С.В., ЛІСОВСЬКА О.Л. Напрями удосконалення фінансового менеджменту як основа системної протидії банкрутству підприємств	160

Розвиток регіональної економіки

ХУДОЛЕЙ В.Ю. Формування системи оцінювання-прогнозування параметрів енергоефективності функціонування регіональних промислових комплексів	164
КОВАЛЬЧУК С.П. Завдання і умови формування сприятливого середовища для залучення інвестицій на регіональному рівні	171
ВАРЛАМОВА М.Л., ПРУТСЬКА О.О. Аналіз потенціалу переробної галузі АПК Вінницького регіону	175
ЧМИРЬОВА Л.Ю. Централізація та децентралізація в управлінні економічним розвитком регіонів	178

Соціально-трудова проблеми

КИЧКО І.І. Інституціональне забезпечення індивідуально-ринкового регулювання особистих потреб	185
СІТНІКОВА Н.П. Міжнародний досвід та підходи до вимірювання суспільного прогресу та якості життя як інструменту стратегічного планування	191
БУЛАХ Т.М., ПЛАХОТНІКОВА Л.О. Методологічні аспекти стратегічного планування соціального розвитку села	198
ОНІКІЄНКО С.В. Портфельний ефект в управлінні гетерогенним інвестиційним портфелем банку	202

До авторів збірника

Шановні автори!

Науково–дослідний економічний інститут Міністерство економічного розвитку і торгівлі України приймає до друку у періодичному збірнику «Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
2. Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки.
3. У статті відповідно до нових вимог ВАК від 15.01.2003 р. № 7–05/1 необхідні такі елементи:
 - анотація на трьох мовах (українська, російська, англійська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;
 - ключові слова на трьох мовах (українська, російська, англійська);
 - постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;
 - аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
 - формування цілей статті (постановка завдання);
 - виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
 - висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.
4. Обсяг – не більше 1 друкованого аркуша (до 16 сторінок) формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, лівє, правє – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.
5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.
6. Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).
7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Microsoft Word, якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.
8. Якщо стаття містить графіки чи діаграми, виконані в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.
9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.
10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.
11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.
12. Статті надаються на диску, до диска обов'язково додаються роздруковані статті (діаграми, графіки, схеми) в якісному вигляді для можливості подальшого сканування (1 прим.). Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.
13. Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.
14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.
15. У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49

Редакційна колегія

Науково–дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№10 (137) 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 23.10.2012 р.
Формат 60х84 ¹/₈. Ум. друк. аркушів 24,18.
Наклад — 300 прим.