

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

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№ 12 (139)**

Київ 2012

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 12 (139) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2012. – 265 с.

Рекомендовано Вченою радою НДЕІ

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

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

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

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

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

І.Г. МАНЦУРОВ, доктор економічних наук, професор (головний 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, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, 2012

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

О.М. СМІРНОВА,
к.е.н., доцент кафедри податків та оподаткування, Національний університет Державної податкової служби України

Проблематика податкового консультування в Україні як складової процесу адміністрування податків

У статті проаналізовано основні перешкоди для ефективного функціонування вітчизняної системи адміністрування податків. Більш детально зосереджено увагу на дисбалансах податкового консультування платників податків органами ДПС України. Внаслідок проведеного аналізу окреслено напрями для усунення виявленої проблематики.

Ключові слова: адміністрування податків, податкова система, модернізація ДПС України, податкове консультування, платники податків, конфлікт інтересів.

В статье проанализированы основные препятствия для эффективного функционирования отечественной системы администрирования налогов. Более детально сосредоточено внимание на дисбалансах налогового консультирования налогоплательщиков органами ГНС Украины. В результате проведенного анализа очерчены направления для устранения выявленной проблематики.

Ключевые слова: администрирование налогов, налоговая система, модернизация ГНС Украины, налоговое консультирование, налогоплательщики, конфликт интересов.

In the article basic obstacles are analyzed for the effective functioning of the domestic system of administration of taxes. More in detail attention is concentrated on the problems of the tax advising of taxpayers by the organs of STS of Ukraine. As a result of the conducted analysis outlined directions are for the removal of the educed range of problems.

Keywords: administration of taxes, tax system, modernization of STS of Ukraine, tax advising, taxpayers, conflict of interests.

Постановка проблеми. Видатний вітчизняний вчений у сфері фінансів, д.е.н., професор В.Л. Андрущенко у своїй широковідомій праці визначав адміністрування податків як науку та мистецтво. Але останнім часом часто—густо норми, що регламентують порядок адміністрування податків та зборів, зазнають докорінного реформування без належного опрацювання необхідності та наслідків внесених змін. Така ситуація, безумовно, негативним чином впливає на стабільність, результативність та ефективність процесу адміністрування податків, а наукове підґрунтя перманентних новацій взагалі досить важко простежити. Все це у довгостроковій перспективі зменшує інвестиційну привабливість країни та рівень національної податкової конкуренції, а також знижує мотивації платників податків до прозорих взаємовідносин з контролюючими органами. Тому, переконані, аналіз дисбалансів системи адміністрування податків на прикладі однієї з нових складових Розділу II Податкового кодексу України — податкового консультування — є актуальним завданням.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У зв'язку з тим, що податкова сфера в цілому протягом двох останніх років зазнає найбільших трансформацій, ніж за всю історію незалежної України, вона є надзвичайно привабливим об'єктом аналізу як для науковців, так і для практиків. Тобто

майже для всіх, хто є або вважає себе фахівцем з податкової системи та політики. Однак серед тих, чії праці характеризуються змістовним наповненням та критичним аналізом ситуації, слід виділити таких як: В.Л. Андрущенко, В.А. Валігура, Ю.Б. Іванов, А.І. Крисоватий, В.М. Мельник, П.В. Мельник, Д.М. Серебрянський, А.М. Соколовська, Л.Л. Тарангул та ряд інших. Одночасно постійні новації законодавця щодо адміністрування податків спричиняють швидке «старіння» аналітичного матеріалу, що обумовлює актуальність оперативних досліджень у даній царині. Це в повній мірі стосується податкового консультування, хоча теоретичні розробки з даної проблематики в принципі відсутні.

Метою статті є аналіз дисбалансів системи адміністрування податків в Україні на прикладі податкового консультування платників податків представниками ДПС України з метою напрацювання інструментарію для їх усунення.

Виклад основного матеріалу. Лейтмотивом сучасних революційних трансформацій вітчизняної системи адміністрування податків є ідея її якісного вдосконалення, оскільки в «нинішньому» стані вона не відповідає ані критеріям простоти та зрозумілості, ані прозорості діяльності та політичної нейтральності.

На жаль, це підтверджують і міжнародні порівняння. За підсумками однієї з категорій Payingtaxes щодо легкості сплати податків у країні всесвітньовідомого рейтингу Doing-BusinessReport, який розраховується з 2004 року і сьогодні репрезентує аналіз для 183 країн, Україна займає невисоку позицію, оскільки протягом останніх чотирьох років стабільно займає третє місце з кінця рейтингу, а отже потрапляє до групи країн із найбільш складною системою адміністрування податків [9]. Кількість податкових платежів у країні на щомісячній основі може розтягнутися на 16 різних днів для здійснення оплати. І хоча деякі вчені ставлять під сумнів показовість даних рейтингу, настільки низькі показники України у порівнянних умовах з іншими країнами не можуть не свідчити про наявність проблем у податковій сфері, які можуть перешкоджати розвитку країни в цілому.

Взаємозв'язок між системою адміністрування податків та структурними змінами в економіці підтверджують результати й інших досліджень. У звіті з глобальної конкурентоспроможності країн 2011–2012 років, підготовленому за редакції професора Клауса Шваба (світовий економічний форум), основні перешкоди для створення сприятливої еко-

номічної кон'юнктури всередині країни та підвищення ефективності ведення підприємницької діяльності структуровані таким чином (див. табл.).

З таблиці видно, що у «лідерах» є фактори, що безпосередньо стосуються податкової сфери, однак у кінцевому підсумку досить негативним чином впливають на конкурентоспроможність країни. І якщо коригування розміру податкових ставок передбачено у довгостроковій перспективі нормами Податкового кодексу України, то мінімізація інших вимагає значного об'єму кропіткої роботи як у сфері оподаткування, так і у сфері державного управління.

З вищенаведеного можна зробити висновок, що вітчизняна система адміністрування податків дійсно потребує подальшого удосконалення, незважаючи навіть на значні досягнення у деяких напрямках роботи, наприклад узагальнення податкового законодавства в єдиному кодексі, запровадження електронної форми звітності, спрощення порядку реєстрації та анулювання суб'єктів підприємницької діяльності тощо.

Одночасно аналізуючи результати проведених та напроми запланованих реформ, є всі підстави стверджувати, що спостерігається зовнішнє удосконалення без належного внутрішнього. Можна цілком погодитися з тим, що результатом змін, яких зазнає податкова система України, в тому числі й система адміністрування, протягом всього періоду свого існування, є саме модернізація. Але не в тому розумінні, що сьогодні закладається у зміст Програми модернізації Державної податкової служби України, тобто «трансформація моделі нинішньої податкової служби в податкову службу нового зразка, яка передбачає кардинальну зміну філософії служби: перебудувати з фіскальної на стимулюючу до добровільної сплати податків» [7]. А в тому розумінні, який пропонує Економічна енциклопедія: «модернізація – це процес часткового оновлення, заміни застарілого устаткування, технології виробництва... Вона дає змогу привести техніко-економічний рівень виробництва у відповідність із найновітнішими вимогами, які відображають досягнення вітчизняної та світової науки і техніки» [3, с. 468].

На нашу думку, говорити про зміну філософії щонайменше зарано. Попри всі заяви керівництва країни щодо закладення принципово нової ідеології у функціонування податкової системи України, реальний прогрес та розворот на 180 градусів по відношенню до існуючої до цього часу лінії поведінки у відносинах «платник податків – державна податкова

Труднощі ведення підприємницької діяльності в Україні [10]

Фактор	Питома вага, %
Корупція в органах влади	16
Податкове регулювання	14,4
Доступ до фінансових ресурсів	13,6
Неефективна державна бюрократія	10,3
Податкові ставки	9,3
Інфляція	7,6
Політична нестабільність	6,6
Владна нестабільність	5,1
Інші (7 факторів)	17,2

служба України» не спостерігається. Це підтверджується як очевидними фактами, а саме: ускладнення податкового законодавства, фіскальні пріоритети роботи податківців, внесення змін до податкового законодавства, починаючи з минулих періодів тощо, так і значним масивом критики з боку платників податків, фахівців у сфері оподаткування, спеціалізованих видань, асоціації платників податків тощо.

Отже, конфлікт інтересів існує. Безумовно, що повне його вичерпання принципово неможливе через об'єктивну природу речей: кожен негативно сприймає втрату свого доходу внаслідок сплати податків. Але про розміри конфлікту інтересів та напрями його зменшення вести мову не тільки можна, але й необхідно. Оскільки інших шляхів сформувати довіру суспільства до податкової служби та налагодити партнерські відносини немає.

У світлі цього сьогодні можна виділити такі дисбаланси у відносинах «платник податків – державна податкова служба України»: 1) політична забарвленість; 2) непрозорі схеми адміністрування податків та зборів; 3) корупція; 4) фіскальні пріоритети роботи; 5) виконання доведених планів з податкових надходжень будь-якими способами; 6) небажання працівників податкової служби запроваджувати зміни; 7) нестабільність податкового законодавства; 8) недосконалість податкового законодавства, спричинена неоднозначним (множинним) трактуванням прав та обов'язків платників податків.

Ці досить серйозні виклики заважають започаткованим у податковій сфері реформам окрім декларативної привабливості набуту реального змістовного наповнення, результатом якого стане перебудова філософії у функціонуванні податкової системи країни. На нашу думку, поряд із вимогами щодо зміни податкової культури та свідомості платників податків слід порушувати питання щодо необхідності аналогічних змін для працівників ДПС України по відношенню до платників. І насамперед це стосується права останніх на сплату не максимальної суми податків та зборів, а її оптимального розміру.

Ця теза викликає найбільшу кількість непорозумінь та обурень як з боку податківців, так і з боку тих, хто займається дослідженнями у сфері оподаткування. Вважаємо, насамперед це пояснюється тим, що сьогодні основні засади податкового законодавства України не передбачають принципу «оптимальності» на противагу від таких принципів, як загальність оподаткування, фіскальна достатність, невідворотність настання відповідальності у разі порушення законодавства тощо (ст. 4 Податкового кодексу України – далі ПКУ). У зв'язку з цим у свідомості як законодавця, так і контролюючих органів ситуація, коли платник сплачує не максимум, і не мінімум, а саме оптимум належних податків, використовуючи всі дозволені законодавством можливості, остаточно не сформувалася. Тому і не сприймається як така, що має право на існування, а всі спроби платника податків досягти оптимального стану сприймаються негативно.

Спробуємо розібратися в цій проблематиці більш детально. Не є секретом, що основним джерелом доходів нашої

країни є саме податкові надходження. Очевидно, що невиконання дохідної частини бюджету може спричинити досить негативні економічні та соціальні наслідки. Тому податкова складова грає головну роль у забезпеченні можливості виконання державою покладених на неї функцій. А отже, перебуває під пильним контролем, як і головні дійові особи – платники податків. З цієї метою останніх оцінюють за допомогою різноманітних критеріїв та показників, головними з яких є такі, як «фіскальна важливість» – оцінка суб'єктів господарювання щодо рівня максимально можливих податкових зобов'язань по податках і зборах до бюджетів усіх рівнів від ведення господарської діяльності та «податкова віддача» – співвідношення задекларованої суми доходів та розміру сплаченого податку. Для показника податкової віддачі податківцями розраховується середнє по галузі значення, якому має відповідати сумлінний платник податків [6].

За словами керівництва ДПС України, «недосягнення підприємствами середньогалузевого значення податкової віддачі призводить до мільйонних втрат податкових надходжень. Тому для того, щоб не потрапити у поле зору податківців, платникам податків необхідно контролювати власну податкову віддачу, яка є ознакою податкового здоров'я підприємства» [8].

З цього логічно постає питання: наскільки узагальнені значення податкової віддачі по галузях є економічно обґрунтованими, а отже оптимальними? Чи враховують вони такі показники, як прибутковість виробництва та його рентабельність, продуктивність праці, фондівіддача та фондоємність, фінансова стійкість та інноваційна активність, індекси інфляції, економічна кон'юнктура, та інші економічні показники? Це саме стосується й розрахунків бази оподаткування та надходжень. Але однозначної відповіді тут немає, лише певні припущення. Оскільки такі документи, як Методологія визначення розрахункової бази надходжень (наказ ДПА України від 31.03.2007 №194) та Порядок взаємодії структурних підрозділів органів ДПС України при визначенні очікуваних надходжень до бюджетів усіх рівнів (наказ ДПА України від 19.12.2007 №725), закриті для вільного доступу. А інформація щодо порядку розрахунку середніх по Україні розмірів податкової віддачі взагалі відсутня.

Отже, сьогодні попри всі економічні закони ми спостерігаємо за процесом встановлення єдиних для всіх критеріїв результативності ведення підприємницької діяльності з орієнтацією на сплату платником податків максимально можливої суми податкових платежів. Зрозуміло, що це передовсім спрямовано на викорінення та профілактику саме податкових правопорушень. Але значним чином зачіпає пересічних суб'єктів підприємницької діяльності, чим може перешкодити їхній діяльності, оскільки потрапляння в негативні списки ДПС автоматично спричинює відпрацювання таких підприємств згідно з розробленими механізмами. І тут можна вести мову як про офіційні методики, так і про ті, що мають гриф «Для службового користування», але в будь-якому разі відволікають платника від досягнення головної мети

підприємницької діяльності – отримання прибутку, з якого в кінцевому випадку і сплачуються податки до бюджету.

З вищевикладеного очевидно, що існують подвійні стандарти: платник сплачує податки добровільно, але не менше прорахованих ДПС України середніх значень по галузі.

На нашу думку, за таких умов вести мову про право платника сплачувати оптимальний розмір податкових платежів, жодним чином не порушуючи закон, досить важко. І саме через існуючі психологічні особливості сприйняття цієї проблематики з боку податківців. Хоча відповідно до тлумачення терміну у Великому енциклопедичному словнику «оптимум» – (від лат. *optimum* – найкраще) – сукупність найбільш сприятливих умов; найкращий варіант вирішення завдання або шлях досягнення мети при заданих умовах та ресурсах. Оптимум економічний у широкому сенсі – найбільш ефективне функціонування виробництва, у вузькому – найкраще використання матеріальних ресурсів, при якому досягається можливий максимальний ефект виробництва або мінімум витрат» [1].

Головною відмінністю зарубіжної практики від вітчизняних реалій у цьому контексті є те, що відповідальність та підвищена увага податкових органів до тих платників, що використовують методи законної оптимізації оподаткування, відсутня. Більше того, набули поширення платні послуги з оптимізації оподаткування.

Але у вітчизняних податкових реаліях поняття «оптимізувати» стало синонімом «ухилитися». Насамперед це пояснюється тим, що немає жодного нормативного документа, який би чітко закріплював та надавав характеристику таким поняттям, як «оптимізація» та «мінімізація». Внаслідок цього ані податківці, ані платники податків досі чітко не можуть усвідомити різницю між тим, що не заборонено та не тягне за собою жодних наслідків, та тим, що, фактично не являючись протизаконною діяльністю, може мати негативний результат у вигляді донарахованих податкових зобов'язань за результатами податкової перевірки. Тобто розпливчастість і нечіткість формулювань, двозначність, а іноді і взаємовиключне трактування різних статей деяких законодавчих актів, плюс величезна різноманітність можливих варіантів ситуації роблять на перший погляд просте завдання визначення законності своїх дій, нерозв'язним.

По-друге, в Україні позиція органів ДПС щодо законності дій платників у сфері оптимізації оподаткування є досить жорсткою. Це виражається не лише у розрахунках середніх податкових коефіцієнтів, яких має дотримуватися платник податків, а і в негласному намаганні декларувати єдину вірну поведінку для всіх платників податків у двозначних ситуаціях шляхом видання різного роду листів, роз'яснень та методичних рекомендацій. Хоча більшість таких документів не має юридичної сили, а також непоодинокими є випадки, коли надані ДПС України роз'яснення скасовуються через деякий час новими роз'ясненнями з протилежним вектором, переважна більшість платників та фахівців у сфері оподаткування з проблемних аспектів чекають на такі «офіційні

роз'яснення», оскільки логіка та викладена позиція представників органів ДПС України не завжди йдуть поруч. А судові процедури є довготривалими та не завжди ефективними, оскільки прецедентне право в Україні відсутнє, а тому різні судді можуть за однією справою виносити зовсім різні рішення (як позитивні, так і негативні).

З прийняттям ПКУ зазначену проблематику частково було вирішено завдяки новаціям ст. 52–53 Глави 3 «Податкові консультації» Розділу II кодексу. Так, було радикально переглянуто ставлення до роз'яснень контролюючих органів та введено поняття індивідуальної податкової консультації зі статусом правового акта індивідуальної дії (пп. 14.1.172 ст. 14, ст. 52 ПКУ). Це значно підвищило і сам статус індивідуальних консультацій та захист платників податків, які діють відповідно до наданих порад. Також згідно з внесеними до ПКУ змінами Законом «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо вдосконалення окремих норм податкового кодексу України» від 07.07.2011 №3609–VI впорядковано і такий вид консультацій, як узагальнююча письмова податкова консультація – оприлюднення позиції контролюючого органу, що склалася за результатами узагальнення індивідуальних податкових консультацій (пп. 14.1.173 ст. 14 ПКУ). Але узагальнюючі податкові консультації не отримали статусу обов'язкових до виконання і не є нормативними актами.

Отже, відповідно до п. 52.1 ПКУ за зверненням платників податків контролюючі органи безоплатно надають консультації з питань практичного застосування окремих норм податкового законодавства. З метою упорядкування процедури підготовки та надання письмових податкових консультацій ДПС було розроблені та оприлюднені «Методичні рекомендації щодо надання органами ДПС України письмових податкових консультацій». Однак цей документ не зареєстровано в Міністерстві юстиції України, а тому його норми мають лише рекомендаційний характер.

Таким чином, з одного боку з'явилися підстави вести мову про певні зрушення в позитивному напрямі у взаємовідношеннях між платниками податків та ДПС України. Це підтверджується рядом переваг індивідуальних податкових консультацій, а саме.

1. Не може бути притягнуто до відповідальності платника податків, який діяв відповідно до податкової консультації, наданої йому в письмовій або електронній формі, а також узагальнюючої податкової консультації, зокрема на підставі того, що у майбутньому така податкова консультація або узагальнююча податкова консультація була змінена або скасована.

2. Платник податків може оскаржити до суду як правовий акт індивідуальної дії податкову консультацію контролюючого органу, викладену в письмовій або електронній формі, яка, на думку такого платника податків, суперечить нормам або змісту відповідного податку чи збору.

Однак про повну гармонізацію інтересів податкових органів та платників податків з приводу законного з'ясування супе-

речливих питань у законодавстві та можливості оптимізації оподаткування останніми вести мову ще зарано через значну кількість проблемних аспектів, що пов'язані з індивідуальними податковими консультаціями. Головними з них є такі:

1. Відсутність вимог щодо порядку оформлення консультацій (викладення на бланку, підписування, скріплення печаткою тощо), особливо щодо електронної форми відповіді, а отже не виключені проблеми з необхідністю доказу реальності консультації.

2. Строго індивідуальний характер консультації, внаслідок чого «чужими» консультаціями з однакової тематики платниками податків користуватися заборонено.

3. Тривалий термін для отримання консультації. Податкові консультації не підпадають під дію норм Закону України «Про доступ до публічної інформації» від 13.01.2011 №2939-VI, тому відповіді на такі звернення не розглядаються згідно з п. 20.1 ст. 20 цього закону (не пізніше 5 робочих днів з дня отримання запиту), а надаються протягом 30 календарних днів, що настають за днем їх отримання контролюючим органом.

4. Необхідність у постійному моніторингу платником податку податкового законодавства з проблемного питання, оскільки консультація застосовується протягом терміну дії відповідної норми нормативно-правового акта з питань оподаткування або іншого акта, контроль за дотриманням якого покладено на орган ДПС.

5. Вимоги до стилю, лаконічності та прозорості викладення платником податку суті запитання, в тому числі відсутності у тексті запитання завуальованої відповіді, які важко виокремити без належних навиків.

6. Неможливість отримання платником консультації наперед з гіпотетичного питання або майбутнього напрямку діяльності.

7. Відсутність чіткої ієрархічної послідовності для направлення платником запиту на отримання індивідуальної консультації, що вже стало причиною для відмови вищестоящих органів ДПС України від надання відповіді на отримані запиту платників, що перебувають на обліку у інспекціях нижчого рівня.

8. Велика вірогідність отримання відмови ДПС у наданні консультації у зв'язку з тим, що, на думку контролюючого органу, питання, порушене в отриманому запиті, не стосується сфери діяльності платника податків, який до них звернувся, або не стосується оподаткування отримуваних ним доходів.

9. Відсутність чіткого посилання на пріоритет консультацій. Тому в разі наявності двох консультацій: індивідуальної та узагальнюючої, платник може самостійно обирати ту, якою користуватися.

10. Формалізм при наданні відповіді (переважно цитування статей ПКУ).

11. Факти зміни викладеної у консультації позиції на протилежну за деякий час.

12. Переважне керування відомчими інтересами про розгляді спірних питань.

Таким чином, хоча надання податкових консультацій включено до завдань податкових органів, спостерігається певний формалізм у його виконанні. Причому досить часто податкові консультації мають характер не законного роз'яснення проблемних чи суперечливих питань податкового законодавства, а дійсно є оприлюдненою позицією ДПС України з того чи іншого питання.

Найбільш яскравим прикладом зміни позиції ДПС протягом року є ситуація навколо сплати екологічного податку. Оскільки проблематика справляння даного податку не є предметом нашого дослідження, вважаємо за доцільне не зупинятися на змістовній стороні питання, а лише продемонструвати на конкретному прикладі факт зміни вектору висновків представників ДПС на протилежний.

Отже, з другого кварталу 2011 року ДПС було оприлюднено новий підхід щодо переліку платників екологічного податку з побутових відходів, що призвело до зростання напруги та кількості запитів на отримання індивідуальної податкової консультації від платників податків. Оскільки інформація щодо індивідуальної податкової консультації не є публічною, перелічити реквізити отриманих платниками листів не є можливим, однак аналогічну позицію ДПС України було викладено в офіційних роз'ясненнях, а саме: від 06.05.2011 №12789/7/15-0817, від 17.05.2011 №9126/6/15-0816, від 01.07.2011 №17870/7/15-0817, від 26.08.2011 №23116/7/15-2117 та від 07.09.2011 №24090/7/152117. Однак після оскарження окремим платником податку отриманої індивідуальної податкової консультації з цього питання (лист від 12.08.2011 №18831/10/31-013 «Про розгляд листа») та, як наслідок, визнання судом її необґрунтованості й невідповідності обставинам справи і нормам матеріального права (Постанова Донецького окружного адміністративного суду від 13.10.2011 №2а/0570/16902/2011), позицію ДПС було змінено на протилежну. Так, на підставі наданих платникам податків індивідуальних консультацій було оприлюднено першу узагальнюючу податкову консультацію з протилежними висновками. Такий підхід не відповідає нормам пп. 14.1.173 ст. 14 ПКУ, оскільки узагальнююча податкова консультація має бути результатом узагальнення індивідуальних консультацій. Таким чином, перша узагальнююча податкова консультація, що була затверджена наказом ДПС від 16.12.2011 №258, є абсолютно протилежною за змістом у порівнянні з всіма раніше наданими роз'ясненнями та індивідуальними податковими консультаціями. На нашу думку, ця ситуація додатково підтверджує факт, що в питаннях оподаткування спостерігається досить суттєва владна централізація, що є досить серйозною перешкодою для налагодження партнерських відносин між платниками податків та представниками ДПС України.

Існуюча проблематика ще раз підтверджує, що завдання визначення платниками податків законності своїх дій у неоднозначних ситуаціях, пов'язаних з оподаткуванням, є над-

складним, а існуюча система адміністрування податків ускладнює умови для ведення підприємницької діяльності. Досить високі вимоги до оформлення та змісту запиту платника податків на отримання податкової консультації, тривалий термін для надання відповіді, відсутність можливості отримати попередню податкову експертизу з гіпотетичних питань тощо зводять на рівень ініціативи держави щодо спрощення розуміння платниками податкового законодавства, а отже, ефективності адміністрування податків. Тому, на нашу думку, запровадження можливості отримання платниками податкових консультацій від ДПС України не лише не розв'язало ключові проблеми у взаєморозумінні між сторонами, а лише їх ускладнило.

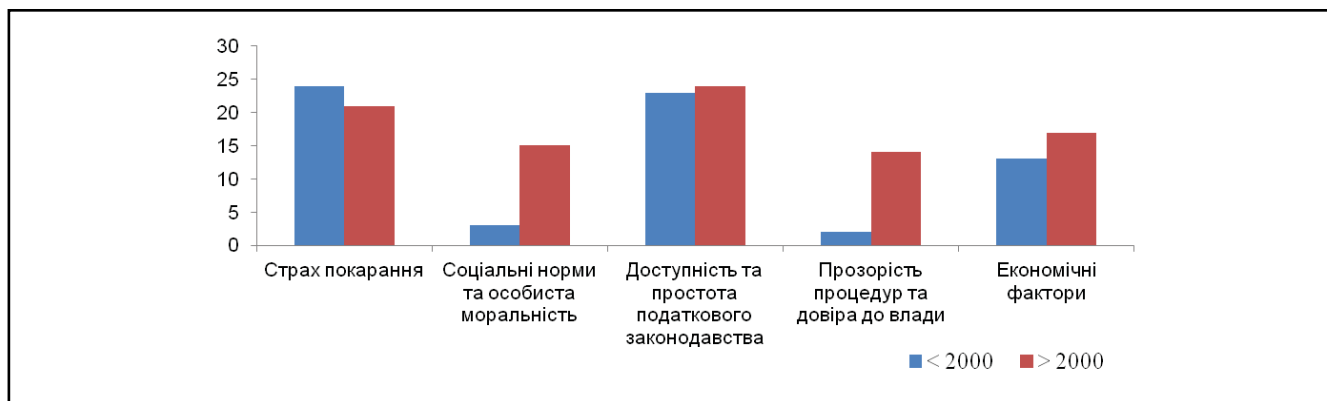
Через існуючі недоліки у механізмі податкових консультацій, вважаємо за доцільне вести мову про деяку підміну поняття «консультування» та «роз'яснення». Оскільки консультування за своєю суттю передбачає багатоваріантність напрямів для вирішення розв'язуваної проблеми, у тому числі на перспективу, тоді як роз'яснення лише більш широко розкриває певні норми законодавства. Так, у Великому тлумачному словнику «роз'яснювати – це робити зрозумілим» [2]. Можна констатувати факт, що ДПС України сьогодні зосереджена якраз на виконанні інформативної та роз'яснювальної функції стосовно положень ПКУ, а справжньої податкової експертизи, податкового консультування у тому вигляді, в якому ця діяльність має здійснюватися, платники податків від ДПС не отримують. Податкових консультацій інформативного характеру стосовно постійних змін та доповнень до податкового законодавства, особливо в умовах надання інформації щодо типових випадків та повної відсутності аналітичних даних відносно нестандартних, для платників податків замало. Тим більше, що чекати на відповідь 30 днів в умовах непередбачуваності при веденні підприємницької діяльності, не є економічно вигідним та раціональним для платника податків. На нашу думку, податкове консультування не може бути охарактеризовано виключно як консультації з питань практичного застосування податкового законодавства, оскільки ця діяльність є значно ширшою за змістом і передовсім спрямована на максимальне задоволення інтересів платника податків у рамках діючого законодавства. А тому апriorі не може з максимальною віддачею та ефективністю виконуватися працівниками податкової служби, які зобов'язані діяти в інтересах держави. Тобто формалізм у виконанні ДПС функції з податкового консультування платників має місце, оскільки відбувається звичайне оприлюднення позиції ДПС з певних питань, яка при незмінному законодавстві може змінюватися на протилежну. Також викликає сумніви доцільність ситуації, коли одна з сторін спору певним чином диктує правила поведінки для іншої сторони у спірних ситуаціях, трактуючи податкове законодавство, керуючись відомчими інтересами. Хоча правом трактувати податкове законодавство в Україні наділений виключно Конституційний суд. Безумовно, така ситуація не сприяє подоланню проблематики ефективного адміністрування податків.

Ще однією проблемою є корупційні ризики у органах ДПС України, оскільки корупція давно стала сприйматися як органічна частина життя. Було б неправильним вважати, що корупція – явище останніх років. Найнижчим Індекс сприйняття корупції в Україні, що його щорічно вимірює міжнародна антикорупційна організація Transparency International (за шкалою від нуля до 10, де 0 означає найвищий рівень сприйняття корупції, а 10 – найменший) був 1,5 у 2000 році, тоді нижче України була лише Югославія, що перебувала на той час у стадії розпаду, та Нігерія. Після «помаранчевої революції» 2004 року в Україні сталося чимало змін, насамперед – значне зростання політичних та громадянських прав та свобод. Дещо поліпшувався і Індекс корупції – 2,6 у 2005 році, 2,8 – у 2006 році, 2,7 – у 2007 році, але так і не здолав межу в 3,0, нижче якої корупція в країні вважається «галопуючою».

У вересні 2008 року Transparency International оприлюднила свій черговий щорічний рейтинг оцінки поширення корупції у світі, і цей показник в Україні знову почав погіршуватися – до 2,5. За даними звіту за 2010 рік, Україна розділяла 134-ту позицію в рейтингу зі 180 країн з такими країнами, як Нікарагуа, Пакистан, а також Коморськими островами. А вже у 2011 році Україна посіла 152-ге місце [4]. Це ставить Україну в один ряд з країнами, які вважаються в Європі найбільш корумпованими, при цьому країна розцінюється як така, де методи боротьби з корупцією є неефективними, а масштаби корупції зростають [11].

У сукупності проаналізовані суперечності у відносинах між платниками та представниками ДПС провокують досить низький рівень податкової культури та дисципліни. Моральність платників далека від бажаного для держави рівня. Діюча система адміністрування податків в Україні, окрім того, що практично є лідером у світі за своєю складністю, також викликає і масове незадоволення платників, що виражається у численних негативних публікаціях в ЗМІ. Це, у свою чергу, певним чином дискредитує імідж ДПС України та систему оподаткування в цілому. Підсумком такої ситуації є те, що внутрішня мотивація платників щодо сплати податків у повному обсязі поступово втрачається, що є досить тривожним фактором, оскільки останнім часом світова наукова думка переглянула реальний вплив різноманітних факторів на податкову дисципліну та культуру платників, внаслідок чого було визнано реальну важливість моральної складової (див. рис.).

З рисунку видно, що до початку ХХІ ст. увага в основному концентрувалася на аналізі загальноприйнятих факторів впливу на податкову дисципліну платників, таких як: страх покарання й доступність та простота податкового законодавства. І заключним фактором називалися економічні індикатори, а саме: ліквідність, безробіття, тіньова економіка тощо. Але з початку 2000-х років і до сьогодні на першій план у дослідників перемістилися такі психологічні аспекти належної податкової дисципліни платників, як: соціальні норми та особиста моральність й довіра до влади. Це свідчить про реальну важливість оцінки дій держави з боку



Фактори впливу на податкову дисципліну платників податків відповідно до світової економічної думки [12]

платників, оскільки вона здатна впливати у кінцевому випадку на рівень податкових надходжень.

Важливість аналізу думки платників податків, яка висловлюється на форумах, у спеціалізованих виданнях, листах тощо вже усвідомлено і керівництвом ДПС України. Так, 28.10.2011 було прийнято Наказ №100 «Про затвердження Порядку організації роботи взаємодії органів ДПС України при реагуванні на критичні виступи у засобах масової інформації», з метою висвітлення достовірної та об'єктивної інформації про діяльність ДПСУ, забезпечення відкритості та прозорості діяльності ДПСУ та удосконалення системи реагування на критичні виступи у ЗМІ.

На нашу думку, окрім забезпечення відкритості та прозорості діяльності ДПС України назріла реальна необхідність кардинальних змін у підходах до взаємовідносин між платниками податків та податковою службою, наслідком яких дійсно стане підвищення рівня добровільності сплати податків. Сьогодні більшість новацій носять «технічний» характер, змінюючи зовнішні елементи у системі адміністрування податків без внутрішньої структурної перебудови.

Ці висновки підтверджує і незалежна думка зовнішніх експертів – членів наглядової ради (НР) з питань реалізації Програми модернізації ДПС України, що викладена у представленому ними звіті [5]. Так, на думку експертів, ДПС України знаходиться під тиском Кабінету Міністрів щодо виконання показників надходження податків, і також, у свою чергу, застосовує показники надходження податків як управлінський інструмент у межах податкової адміністрації. Хоча провідна міжнародна практика показує, що збитки через застосування директивних показників надходження податків набагато переважають вигоди і є згубними для сучасної податкової адміністрації з низки причин.

По-перше, вони тримають центр уваги податкової адміністрації на вже ідентифікованих платниках податків, висуваючи по відношенню до них постійно зростаючі вимоги щодо справляння податків. Отже, часто нехтується необхідне інвестування у виявлення додаткових платників податків і їх долучення до податкової системи. У такій країні, як Україна, де частка тіньової економіки є значною, це призводить до дуже нерівномірного розподілу податкового тягаря. Та-

кож це матиме результатом тиск на суб'єктів господарювання стосовно передоплати податків на наступні роки, що у середньостроковій перспективі завдасть величезної шкоди бюджетній ситуації в країні.

По-друге, як результат такого нерівного розподілу податкового тягаря добровільне справляння податків платниками податків поступово зруйнується, і платники податків ще більше докладатимуть зусиль для ухилення від сплати податків.

По-третє, показники надходження податків призводять до небажаної практики серед податківців, особливо з огляду на взаємозв'язок між їхніми преміями і результативністю податкових надходжень. Це ще більше загострюватиме нерівномірний розподіл податкового тягаря. Існує також певний ризик щодо самовдоволення податківців, як тільки буде досягнуто показників надходження податків.

Висновки

Отже, проблематика у сфері адміністрування податків не вичерпана. Ситуація з податковим консультуванням платників податків залишається досить складною, оскільки податкова служба не здатна допомогти належним чином через перелічені недоліки, а приватна допомога може виявитися дорогою та неефективною. Одночасно зрозуміло, що ДПС України не може перетворитися на осередок альтруїстичної допомоги всім платникам податків у питаннях оптимізації оподаткування, наслідком чого стане різке зменшення податкових надходжень до бюджету та «провал» всіх доведених показників (попри те, що за заявами податківців жодних планів не існує).

Ми переконані, що проблема якісної та змістовної складової податкового консультування платників податків податківцями вже давно усвідомлена всіма причетними до цього процесу дійовими особами. Тому вважаємо, що в цьому питанні, на жаль, поки що відсутня політична воля та психологічна готовність до радикальних змін. Хоча інструментарій для вирішення вказаної проблематики успішно апробовано на практиці багатьма європейськими країнами – мова йде про розвиток ринку податкового консультування незалежними фахівцями та організаціями без тиску на платників податків з боку контролюючих органів за законну оптимізацію оподаткування як наслідок користування даними послугами. Хочеться сподіва-

тися, що завдяки дослідженням та публікаціям з цієї тематики перебудова філософії у взаємовідносинах «платник податків–податкова служба» все таки відбудеться.

Список використаних джерел

1. Большой энциклопедический словарь онлайн // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.onlinedics.ru/slovar/bes/o/optimum.html>
2. Великий тлумачний словник онлайн // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.classes.ru/all-russian/russian-dictionary-Ushakov-term-62663.htm>
3. Економічна енциклопедія: у 3 т. – К.: Академія, 2002. – Т. 2. – С. 468.
4. Звіт за результатами дослідження «Корупція та корупційні ризики в державних адміністративних органах: громадська думка населення України, підприємців, експертів» // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minjust.gov.ua>.
5. Звіт Наглядової ради з питань реалізації Програми модернізації Державної податкової служби України (ПМДПС І) 2011–11–04. – Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.visionuk.com.ua/ua/pubs/fromarchive/1/id/232>.
6. Про організацію взаємодії органів державної податкової служби при проведенні перевірок податкових декларацій з податку на до-

дану вартість з урахуванням інформації розшифровок податкових зобов'язань та податкового кредиту з податку на додану вартість у розрізі контрагентів: Наказ ДПА України від 18.04.2008 №266.

7. Проект «Модернізація державної податкової служби України – 1». – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://sts.gov.ua/modernizatsiya-dps-ukraini/proekt---modernizatsiya-derj/zagalna-inform/>

8. Тканко В. Рівень податкової віддачі – ознака податкового здоров'я платника податків – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://dpa-ch.org.ua/russian/news/rubrik/2375.htm>

9. Rankings by ease of paying taxes for economies around the world // PWC. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/find-country.html>

10. The Global Competitiveness Report 2011 – 2012 // World Economic Forum. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-2011-2012/>.

11. The Global Corruption Barometer. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/gcb.

12. Understanding and Influencing Taxpayers' Compliance Behaviour – Information Note of the Organisation for Economic Co-operation and Development // Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.oecd.org/topic/0,3699,en_2649_33749_1.html.

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

Тінізаційні властивості елітної структури українського суспільства

У статті розглядаються закономірності організаційної форми елітних політико-економічних утворень, особливості їх тіньової архітектури за сучасних умов.

Ключові слова: елітна економіка, екзогенний тінізаційний прояв організаційних зв'язків всередині елітних команд, тінізаційна архітектура організаційних зв'язків.

В статье рассматриваются закономерности организационной формы элитных политико-экономических образований, особенности их теневой архитектуры в современных условиях.

Ключевые слова: элитная экономика, экзогенное тенезационное проявление организационных связей внутри элитных команд, тенезационная архитектура организационных связей.

The article deals with the laws of the organizational form of elite political and economic structures, especially their shadow archaism in modern conditions.

Keywords: elite economy, tenizatsion exogenous expression of organizational relations within the elite teams, tenizatsionny archaization organizational links.

Постановка проблеми. Існування системних тіньових явищ обумовлює необхідність продовження та поглиблення системного їх вивчення. У зв'язку з цим розгляд засобів піднесення методологічного інструментарію досліджень тіньової економіки на основі вивчення особливостей тінізаційної організації елітних структур суспільства є актуальним на-
прямом економічних досліджень, засобом поглиблення вивчення природи тіньових процесів і механізмів.

Необхідність протидії тіньовій економіці знайшла відображення у ряді важливих законодавчих, нормативно-правових актах держави, таких як закони України «Про боротьбу з корупцією» (1995), «Про засади запобігання та протидії корупції» (2011), Указ Президента України «Про невідкладні додаткові заходи щодо посилення боротьби з організованою злочинністю і корупцією» (2003, №84/2003), проект Державної програми детінізації економіки, Указ Президента України «Про першочергові заходи щодо детінізації економіки та протидії корупції» (2005, №1615/2005), постанов 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. Однак у зв'язку з недостатнім системним вивченням явища тіньової економіки, закономірностей побудови окремих її підсистем, зокрема її елітного сектору, потребують подальшого спеціального дослідження.

Метою даної статті, таким чином, є подальше дослідження організаційної будови центральної ланки тіньової економіки – її елітної структури, закономірностей посилення її тіньової архізації.

Виклад основного матеріалу. Як відомо, наслідки модернізації економіки залежних країн пов'язані з проблемою асинхронного розширеного відтворення елементів, що утворюють економіку цих країн, у зв'язку з цим утворенням у ній структурних розривів – «порожнеч» на тому місці, де має існувати яке-небудь виробництво, необхідне для забезпечення збалансованого розвитку економіки чи технологічно відібраних ланок та структурних елементів, що за своїм рівнем значно випереджають інші системні ланки економічного комплексу країни [1, с. 93–100].

На відміну від розвинених країн, де структурні розриви мають внутрішньосекторний характер, а в економічній структурі присутні всі необхідні для синхронного розвитку елементи, у залежних країнах, до яких належать країни селянської, общинної цивілізації, в тому числі Україна, відсутній ряд блоків економічної структури, необхідних для нормального збалансованого розвитку. Це обумовлено самим характером розвитку залежної економіки, її економічної структури, способом модернізації цих країн, яка повинна виконати функцію підтягування до зміни циклічних етапів технологічного способу в розвинених країнах, концентруючи ресурси на провідних – проривних ланках.

Для подолання високого компенсаційного бар'єра на основі модернізації здійснюється впровадження новітньої промислової техніки і технології зовні в економіку залежних країн, що розциклює циклічне до того виробництво (за власною траєкторією циклу). При цьому виникає технологічний розрив, сутність якого виявляється в тому, що переривається процес поступового розвитку автохтонної технологічної структури, а у саму цю структуру вмонтовуються створені поза нею технологічні блоки. Процес відтворення у залежних країнах втрачає характерну для розвинутих країн на всіх її етапах руху безперервність і стає віднині можливим лише в умовах обміну частини їх продукту на засоби виробництва з розвинутих країн.

Таким чином, одним із базових атрибутів економічної структури країн селянської цивілізації, до яких належить Україна [2, с. 184–271], є відсутність в ній ряду блоків, необхідних для синхронного розвитку, а звідси і потреба у періодичній модернізації. Критична маса господарських блоків, необхідних для синхронного розвитку, визначається наявністю такої ситуації, коли всі елементи економічної структури функціонують і підтримують процес розширеного відтворення, не маючи потреби в підтримці ресурсами, що надходять до системи централізованого безеквівалентного перерозподілу. Таку критичну масу господарських блоків С.В. Онищук та М.В. Білоусенко називають цілісною індустріальною структурою (ЦІС) [1, с. 95]. Особливе значення в умовах ЦІС має інфраструктура. Якщо за обсягами виробництва валового внутрішнього продукту на душу населення залежні країни відстають від розвинутих у десятки разів, то щодо рівня інфраструктурної щільності – у сотні та тисячі разів. Якщо у розвинутих країнах за наявності ЦІС структурні розриви виникають тільки всередині економічних блоків, то у залежних країнах вони мають міжблоковий характер, що призводить до глибокої деформації всього відтворювального механізму. Відсутність в економічній структурі залежних країн ряду необхідних господарських блоків призводить до різкого зниження ефективності функціонування сусідніх блоків, неможливості здійснювати відтворення за допомогою економічних, ринкових методів без широкого використання централізованого позагартісного перерозподілу на їх користь виробничих ресурсів суспільства, які вилучаються з інших секторів економічної структури.

Стан економічної структури, при якому відсутність будь-якого блоку економічної структури, необхідного для структурного розвитку, призводить до неможливості для сусідніх блоків функціонувати без перманентного централізованого позагартісного перерозподілу на їх користь суспільних ресурсів, що вилучаються із інших блоків, має назву структурного розламу. Останній є якісно новим явищем, яке має суттєві відмінності за наслідками для розвитку тінізаційних процесів від структурного розриву.

Міжсекторний розлам разом з іншими протиріччями незавершеної модернізації, наприклад «гібридизацією» (змішуванням) влади, призводить до виникнення потужної тінізації економічних процесів, зокрема явищ бюрократизації, розвитку корупції, функціонування елітної економіки.

Таким чином, особливістю сучасних процесів модернізації вітчизняної економіки є, з одного боку, кризовий стан більшої частини промисловості, сільського господарства, транспорту, деформація громадських, політичних та державних структур, а з іншого – швидкий розвиток передовсім певних сегментів фінансового ринку, які сконцентрували в собі значну масу доходів народного господарства та важелі влади. Поєднання двох провідних тінізаційних факторів трансформаційних процесів у вітчизняних умовах – утворення глибокого міжсекторного розламу та гібридизація

влади обумовили виникнення особливої соціально-економічної сфери – елітної економіки.

Сучасна вітчизняна елітна економіка являє собою базовий, системоутворюючий тінізуючий сектор народногосподарської структури, як правило, за межами реального сектору, який визначає головне спрямування, статичну та динамічну її якість, а разом з тим і систему головних інтересів та протиріч економічного розвитку, характер зв'язку між базовим та периферійними секторами. Конкретна соціально-економічна форма елітного сектору залежить від відповідних функцій історичного етапу розвитку всієї економічної структури суспільства. В умовах деградації останньої елітний сектор не може не набувати паразитичної форми. Так, незважаючи на передові позиції вітчизняних елітних структур за розміром капіталу і отриманих доходів, серед головних донорів державного бюджету і платників податків вони майже не значаться [3, с. 18–22].

Головним видом монополії, яка є системоутворюючим атрибутом для функціонування паразитичного елітного сектору, виступає монополія на експлуатацію адміністративного ресурсу органів державної влади на свою користь.

Важливого значення для розуміння тінізаційних соціально-економічних властивостей елітного сектору має аналіз його організаційної форми. За певних умов, зокрема тих, що склалися в сучасному вітчизняному суспільстві, вона не може не набувати більш традиційних, архаїзованих, тіньових форм діяльності.

Вивчення країн «селянської цивілізації», втягнутих у сучасну капіталістичну систему як її периферія (України в тому числі), дало можливість зробити принципові висновки. Головний зміст їх виявляється в такому: капіталістична організація в цих країнах не могла витіснити організаційні форми, побудовані на обцинних засадах. І не тільки не могла витіснити і трансформувати економічну структуру на властивих їй засадах, а й мала суттєву потребу в зміцненні альтернативних форм. Інакше кажучи, для проникнення та розвитку в певному секторі економіки країн капіталістичної периферії капіталістичних форм організаційна форма елітного сектору цієї економіки повинна була «відступити» до засад організації, побудованих на обцинній пам'яті, перетерпіти свою «архаїзацію», стати більш традиційною за своєю структурою, ніж до цього. Капіталістична модернізація в країнах «селянської цивілізації» призводить до утворення двоїстої структури суспільної організації, посилення економічного фундаменталізму, обцинної соціальної пам'яті у суспільних структурах і одночасного посилення тінізації економічного життя [4, с. 486–487]. Це пов'язано хоча б з тим, що посилення двоїстої суспільної структури означає різкий поштовх до розвитку неформальних структур управління. Саме у зв'язку з цим А.В. Чаянов підкреслював той факт, що сімейне трудове господарство, маючи особливий спосіб внутрішньої організації, робить його непрозорим для діючої системи суспільного контролю, його внутрішній («суб'єктивний») уклад взагалі неможливо зробити об'єктом аналізу при по-

верховому погляді [5, с. 143]. З аналізу механізму взаємодії сімейного трудового господарства як форми обцинної організації із зовнішнім економічним середовищем, яким нині виступає капіталістична організація, А.В. Чаянов робить важливий для даної теми висновок: господарства з таким типом соціальної пам'яті зберігають свою внутрішню природу в різних народногосподарських системах, виступають у різних формах; у своїх зовнішніх проявах вони мають величезний потенціал соціальної «мімікрії», таким чином, що видимість їх зовнішніх проявів створює у дослідника спокус у їх внутрішню природу трактувати в категоріях капіталістичної макросистеми, хоча ці категорії і логіка їх розкриття неадекватні внутрішньому укладу даної системної організації.

У залежних, некапіталістичних країнах, в їхньому соціально-економічному, елітному просторі, що виділився з традиційних засад розвитку під впливом капіталістичного тиску розвинутих країн, розвиваються не тільки власне капіталістичні порядки, скільки такі псевдодокапіталістичні, архаїчні перетворені укладні форми, з якими в докапіталістичний період периферійні країни не стикалися чи стикалися лише в обмеженому обсязі. У цих країнах капіталістичні відносини всередині елітного сектору вироджуються, регресують у передуючі їм укладні форми. І це, по суті, регресивні форми самого капіталу, які історично не передують самому капіталізму, але виникають з нього внаслідок його ж тиску, ним же самим породжуються. Ці форми становлять величезну частину економічної структури цих суспільств, водночас вони приречені на виштовхування за межі пануючої зовнішньої форми офіційного укладу цих суспільств – провідників впливу західного суспільства та його економіки, перебуваючи у тіні цього укладу. Таким чином, просування капіталізму в країни з обцинною пам'яттю потенційно посилює в останніх закриті, тіньові зони соціально-економічного простору, зокрема в елітному комплексі країни, в якому у величезних обсягах здійснюються тіньові процеси.

Головні і найнебезпечніші прояви архаїзації соціально-економічних структур в елітній структурі виявляються у сфері управління як державного, так і недержавного, у значному загальному зниженні його рівня професіоналізму, розповсюдження кримінальної та напівкримінальної ідеології, антипатріотичних установок, здринництва, хабарництва, посилення в ньому авторитарних, адміністративних, силових методів керівництва, втраті, зняття чи суттєвого зниження адекватного реаліям соціально-економічних процесів рівня адміністративного контролю над багатьма видами економічних процесів.

Причинами архаїзації елітних структур, як і наслідками осяжної тінізації економічної діяльності, є будь-який надлишковий тиск західного способу організації економічного життя на економічні структури традиційного суспільства як у вигляді його прямої експансії в його структуру суб'єктів господарювання, організаційного досвіду, культури, досягнень західного менеджменту, впливу міжнародних організацій, фінансового

капіталу чи посередництва такої експансії у вигляді вітчизняних елітних структур, так і зайвою закритістю, сприйняттям західного способу виробництва і життя як суто ворожого, активною протидією йому в організації макроекономічних процесів, тобто автарктичною побудовою суспільства — зведенням чергового залізного муру проти Заходу. Лише забезпечення необхідного балансу у взаємному збагаченні цивілізаційними досягненнями навколишнього світу на основі режиму максимального сприяння розвитку власної культурної традиції є оптимальною стратегією трансформації суспільства з мінімальним вантажем тінizations деформаций при цьому.

Протиріччя запропонованих сучасних програм виходу з кризи виявляється передовсім у тім, що об'єктивно існуючі у соціально-економічній структурі нашого суспільства «рудиментарні утворення» є не тільки не супротивником модернізації, але її (високоорганізованого капіталізму) продуктом та головним об'єктивно можливим засобом прискорення. Будь-яка спроба обмежити чи штучно усунути їх з економічного простору чи то під прапором буржуазної, чи то соціалістичної реформації веде не до досягнення цілей модернізації, а до поглиблення кризового стану і знищення потенціалу модернізації, зростання потенціалу тінizations всіх соціально-економічних процесів. У розвинутих селянських цивілізаціях, таких як Україна, ті форми симбіозу з общинними формами, які нав'язувалися і нав'язуються вітчизняним капіталізмом, означали стрімкий процес архаїзації селянської економіки і вже у прямому розумінні регрес і руйнацію.

Відзначивши особливості традиційних внутрішніх організаційних засад елітної української економіки і об'єктивність потенціалу її тінizations, наступним кроком за логікою дослідження є аналіз зовнішніх сучасних тенденцій, чинників їх активізації або гальмування. На наш погляд, зовнішні умови модернізації вітчизняної економіки в сучасних умовах в глобальному контексті є потенційно сприятливими за умови ефективного подолання величезного потенціалу консервації застарілих парадигм розвитку України, які не враховують генетичне коріння її економіки, конструктивний потенціал вітчизняної культури та традицій.

Так, за сучасних умов швидко набирає силу глобальна тенденція, на яку вітчизняні дослідники звернули недостатню увагу, значення якої для України усвідомлене далеко не повною мірою, — глобальний потяг до ренесансу общинної організації, її, так би мовити, новітня тріумфальна хода, про що свідчить приголомшуючий успіх реформ у Східній Азії зокрема. Взаємодія капіталістичної організації з общинною (чи прообщинною) в умовах майже сакрального відношення місцевої еліти до домінування розвитку останніх забезпечує напролюд швидкий поступ новітніх соціально-економічних проєктів, зокрема перехід до неоекономічного розвитку, саме прообщинні форми організації виявились найбільш ефективними, адекватними реалізації неоекономічної моделі, її рухомих сил, розв'язання вузла соціально-економічних протиріч сучасного суспільства, його глобальної кризи управління.

Потенціал подолання (посилення) рівня нетранспарентності процесів у колі тієї чи іншої елітної команди, прояв транспарентних чи закритих, тінювих форм конкуренції в її середовищі визначається, зокрема, й регіональною її «прив'язкою», особливістю зв'язків в середині економічних, політичних елітних команд. Так, у силу історичних умов розвитку, наявності більш традиційних форм внутрішніх організаційних зв'язків східні вітчизняні елітні команди свою діяльність будують (починаючи з команди президента Л. Кучми) на більш закритих, нетранспарентних формах політичного процесу та бізнесової конкуренції. Це виявляється, зокрема, в такій формі архаїзації організаційних відносин всередині політико-економічних команд як сімейність, тяжіння засад формування команд до принципів особистої відданості, відсутності зовнішніх проявів конфліктності, протиріч та конкуренції. Домінуючий вплив підходу пануючої елітної команди до засад формування своїх політико-економічних зв'язків сприяє поширенню цього принципу по всіх інших сторонах політико-економічного спектру суспільства.

Використання науково виваженого підходу до розуміння об'єктивних відносин недоліків та переваг такої організації, обмеження слабких тінizations її сторін, здатне прискорити процес переходу до ефективної форми щодо забезпечення функцій модернізації вітчизняних політико-економічних процесів з боку елітної організації. Існуюча експозиція в наявних елітних командах уламків традиційних структур та деформованих форм прозахідних елементів, що суперечать одна одній, призводять до поширення тінювих процесів із низьким рівнем їх суспільної ефективності.

Висновки

Особливістю сучасних процесів модернізації вітчизняної економіки є, з одного боку, кризовий стан більшої частини промисловості, сільського господарства, транспорту, деформація громадських, політичних та державних структур, а з іншого — швидкий розвиток передовсім певних сегментів фінансового ринку, які сконцентрували в собі значну масу доходів народного господарства та важелі влади. Поеднання двох провідних тінizations факторів трансформаційних процесів у вітчизняних умовах — утворення глибокого міжсекторного розламу та гібридизація влади обумовили виникнення особливої соціально-економічної сфери — елітної економіки.

Важливе значення для розуміння тінizations соціально-економічних властивостей елітного сектору має аналіз його організаційної форми. За певних умов, зокрема тих, що склалися в сучасному вітчизняному суспільстві, вона не може не набувати більш традиційних, архаїзованих, тінювих форм діяльності.

Капіталістична модернізація в країнах «селянської цивілізації» призводить до утворення двоїстої структури суспільної організації, посилення економічного фундаменталізму, общинної соціальної пам'яті у суспільних структурах і одночасного посилення тінizations економічного життя. Це

пов'язано хоча б з тим, що посилення двоїстої суспільної структури означає різкий поштовх до розвитку неформальних структур управління.

Існуюча експозиція в наявних елітних командах уламків традиційних структур та деформованих форм прозахідних елементів, що суперечать одна одній, призводять до поширення тіньових процесів із низьким рівнем їх суспільної ефективності.

Список використаних джерел

1. Онищук С.В. Исторические типы общественного всепроизводства: политэкономия мирового исторического процесса / С.В. Они-

щук, М.В. Белоусенко. – 2-е изд. – Донецк: РИА Дон ГТУ, 1999. – С. 93–100.

2. Предборський В.А. Детинізація економіки у контексті трансформаційних процесів. Питання теорії та методології: монографія / В.А. Предборський. – К.: Кондор, 2005. – 614 с.

3. Соломко І. Кормильцы наши / І. Соломко // Кореспондент. – 2012. – №35. – С. 18–22.

4. Пахомов Ю.М. Глобальні регулятори конкурентності економічних систем / Ю.М. Пахомов // Глобалізація і безпека розвитку. – К.: КНЕУ, 2001. – С. 486–487.

5. Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство. Избранные труды / А.В. Чаянов. – М.: Экономика, 1989. – 492 с.

О.П. СУСЛОВ,
д.е.н., професор, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана,
О.М. МЕЗЕНЦЕВ,
к.е.н., Європейський університет

Синергетична парадигма моделювання стану та динаміки валютного ринку

У статті обґрунтована необхідність використання методів синергетики, нелінійної динаміки, теорії хаосу та фрактального аналізу в процесі моделювання стану та динаміки валютного ринку.

Ключові слова: моделювання, валютний ринок, нелінійність, динаміка, фрактальність, синергетика, часовий ряд.

В статье обоснована необходимость использования методов синергетики, нелинейной динамики, теории хаоса и фрактального анализа в процессе моделирования состояния и динамики валютного рынка.

Ключевые слова: моделирование, валютный рынок, нелинейность, динамика, фрактальность, синергетика, временной ряд.

The article justifies the need to use methods of synergetics, nonlinear dynamics, chaos theory and fractal analysis in the modeling process of the state and dynamics of the currency market.

Keywords: modeling; currency market, non-linearity, dynamic, fractal, synergy, time series.

Постановка проблеми. Сучасна економічна теорія вступила в нову фазу свого розвитку, що зумовлено ускладненням світової економіки, посиленням процесів глобалізації та інтеграції, впровадженням в економічну науку нових математичних методів дослідження, зокрема апарату нелінійної динаміки, синергетики, теорії хаосу, теорії нечітких множин, фрактального аналізу тощо, появою новітніх інформаційних технологій, що зробили можливим комп'ютерне моделювання складних явищ і процесів в економіці. Непередбачуваність поведінки валютних ринків, несподівані стрибки курсів, незрозумілі зміни в тенденціях економічних трендів та

раптові підйоми чи падіння – все це є предметом дослідження вчених-економістів, хоча ще багато явищ не знайшли свого пояснення. Зокрема, це стосується дослідження стану та динаміки валютного ринку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження стану та динаміки валютного ринку можна умовно поділити на два напрями: сигнальний підхід та фундаментальний аналіз. Засновниками першого напрямку вважаються Камінські, Лізондо і Рейнхарт [1], другого – Франкель і Розе [2].

Камінські, Лізондо і Рейнхарт застосували сигнальний підхід для прогнозування валютних криз, використовуючи щомісячні дані по 20 країнах за період 1970–1995 років. Для змінних, вибраних з урахуванням наявних даних і результатів попередніх теоретичних і емпіричних робіт, автори проводили порівняння значень у спокійні періоди та в проміжки часу, що починаються за два роки до моменту кризи. Порогові рівні визначалися як квантілі розподілу змінної для кожної країни так, щоб оптимізувати відношення шуму до сигналу. Найбільшу прогнозуючу силу показали такі змінні: відхилення реального обмінного курсу від детермінованого тренду, наявність банківської кризи, темп зростання експорту, індекс зростання курсу акцій, відношення темпу зростання грошової маси до темпу зростання міжнародних резервів, «надлишкова» грошова маса, темп зростання міжнародних резервів, темп зростання грошового мультиплікатора, темп зростання внутрішнього кредиту по відношенню до темпу зростання ВВП. У процесі розвитку даного напрямку до списку цих змінних були включені відношення сальдо рахунку поточних операцій до ВВП і відношення грошової маси до золотовалютних резервів.

Послідовники сигнального підходу, проводячи дослідження валютного ринку на основі ймовірнісної моделі, дійшли

висновку, що вірогідність кризи зростає, коли знижується темп зростання випуску, збільшується темп зростання внутрішнього кредиту, зростають міжнародні ставки відсотка, зменшуються прямі іноземні інвестиції як частка спільного боргу, скорочуються міжнародні резерви і зміцнюється національна валюта. У той же час результати для темпів зростання випуску, реального обмінного курсу і резервів не були стійкими за різних специфікацій.

Що стосується України, то оцінювання стійкості рівноваги на валютному ринку ставить на меті сформувати уявлення щодо ймовірності виникнення валютних (курсних) шоків і можливості їх усунення втручанням Національного банку України [3]. Інформаційна база при цьому формується виходячи з показників, що характеризують кон'юнктуру на валютному ринку та ступінь втручання НБУ в ситуацію на ньому.

Другий напрям дослідження стану та динаміки валютного ринку – фундаментальний аналіз ґрунтується на аналізі емпіричних даних, що фіксують зміни макроекономічних показників [2]. Його особливістю є те, що в ньому враховуються всі соціально-економічні фактори, що впливають на ціну товару. Такий комплексний підхід є можливим завдяки застосуванню низки індикаторів.

Залежно від природи індикаторів та їх зв'язку із загальною економічною динамікою виокремлюють проциклічні індикатори (динаміка яких збігається із загальним напрямом економічного зростання – прибутки корпорацій зростають у період піднесення та поживлення економіки), протіциклічні (спрямовані проти загального зростання – безробіття зростає, коли в економіці спостерігається спад) та ациклічні (поведінка яких майже не змінюється всередині циклу).

Разом із тим розглянуті класичні підходи до аналізу валютного ринку з метою пояснення його поведінки ґрунтуються на лінійних моделях, які неповністю відображають реальні процеси валютного ринку, не відповідають емпіричним фактам та не пояснюють кризи на фондових ринках або їх здатність до подальшої активізації. Тому виникає необхідність у пошуку нових підходів до вирішення даної проблеми.

Метою статті є обґрунтування необхідності використання методів синергетики, нелінійної динаміки, теорії хаосу та фрактального аналізу в процесі моделювання стану та динаміки валютного ринку, які дозволяють розглядати ринок як складну систему, здатну адаптуватися до змін у навколишньому середовищі у процесі його еволюції

Виклад основного матеріалу. Зміни в сучасній фінансово-економічній системі відбуваються настільки інтенсивно, а їхні якісні прояви бувають настільки неочікуваними, що для аналізу і прогнозування валютних ринків потрібен синтез нових аналітичних методів, що беруть свій початок у різних галузях людських знань. Цей синтез був здійснений у межах міждисциплінарної науки – теорії складності та синергетики, яка досліджує причини й механізми виникнення нових режимів і структур, вивчає характерні масштаби та швидкості перехідних і сталих процесів, дозволяє прогнозу-

вати вірогідні зміни у поведінці системи та обирати ефективний спосіб управління неочікуваними динамічними режимами, що виникають у складних системах.

До цього напрямку належать, зокрема, нелінійна динаміка, мережева динаміка, теорія хаосу та катастроф, фрактальний аналіз, еконофізика тощо [4–8]. Ці дисципліни мають дуже багато спільного: оперують спільними поняттями (складні системи, хаотичні атрактори, мультифрактали, дисипативні структури, самоорганізація, біфуркації, русла, джокери, патерни, хаос) та використовують схожий математичний апарат дослідження.

У протилежність класичному підходу синергетика, нелінійна динаміка, теорія хаосу та фрактальна геометрія надають можливість розглядати ринок як складну систему, здатну адаптуватися до змін у навколишньому середовищі в процесі еволюції, що характеризуються довготривалою стійкістю. Проте умовами цієї стійкості є невизначеність у короткотерміновій перспективі.

Практично єдиним підходом до дослідження складних систем для випадку, коли невідома або надто складна їх структура та модель їхньої динаміки, є аналіз часових рядів деяких вихідних характеристик системи, на підставі чого намагаються зробити висновки щодо стану, структури та еволюції системи. Традиційним статистичним підходом в аналізі часових рядів є подання їх за допомогою лінійних моделей у вигляді, що використовується в прикладній статистиці.

Одним із найбільш перспективних напрямів досліджень є побудова моделей з «довгою пам'яттю». Такі ряди характеризуються функцією автокореляції, що повільно спадає зі зростанням часового ряду. Наявність пам'яті дозволяє прогнозувати майбутні значення ряду. Протягом багатьох років дослідниками активно використовувалися моделі Бокса – Дженкінса ARIMA (процеси з «короткою пам'яттю»), в яких передбачається експоненціальний темп убуття коефіцієнтів у функції релаксації на зовнішні імпульси [9].

Розподіли ймовірності для фінансово-економічних часових рядів часто демонструють хвости, які значно довші (іноді кажуть «важчі») за нормальний розподіл. Важкий хвіст відомий як завищений ексцес, або лептокуртозис. Феномен кластеризації волатильності передбачає, що волатильність коливається, по чергово зростаючи та спадаючи. У 80-х роках минулого сторіччя було доведено, що ринкова волатильність змінюється в часі [10–12]. За періодами високої волатильності слідує період з низькою волатильністю, і навпаки. Волатильність (volatility – англ. змінність, непостійність) використовується для характеристики ступеня варіації, розсіювання змінної. Як кількісну міру волатильності найчастіше використовують дисперсію (другий момент), або середньоквадратичне відхилення.

Відзначимо, що припущення про нормальний закон розподілу цінних флуктуацій ставилися під сумнів ще до остаточного формування гіпотези ефективного ринку. Зокрема, Б. Мандельброт [13] довів, що прибутки можуть належати

сімейству стійких розподілів Парето, які характеризуються невизначеною або нескінченною дисперсією.

Таким чином, лінійна парадигма у своїй основі припускає, що інвестори раціонально реагують на інформацію, тобто використовують її відразу після отримання, а не чекають накопичення її в майбутньому. Концепція раціонального інвестора виходить із того, що минула інформація вже дисконтована, знайшовши віддзеркалення у вартості цінних паперів. Отже, лінійна парадигма передбачає, що прибутки повинні мати приблизно нормальний розподіл і бути незалежними.

Нова парадигма узагальнює реакцію інвестора, включаючи можливість нелінійної реакції на інформацію. Перше докладне вивчення денних прибутків було зроблено Фамою [14], який дійшов висновку, що прибутки мають від'ємну асиметрію: на лівому «хвості» розподілу була більша кількість спостережень, ніж на правому. Крім того, «хвости» були «важкими», і пік біля середнього значення був вищим, ніж передбачалося нормальним розподілом, тобто мав місце так званий лептоексцес. Це та інші дослідження свідчать про те, що прибутки ринків капіталу не є розподіленими за нормальним законом. Але якщо ринкові прибутки не є нормально розподіленими, то тоді багато методів статистичного аналізу, зокрема такі способи діагностики, як коефіцієнти кореляції, t -статистики, стають ненадійними. Застосування випадкових блукань до ринкових цін також стає сумнівним.

В останні часи з'явилися праці, що підтверджують важливість ефекту тривалості впливу шоків. У роботах Мандельброта, Петерса [6, 7] наведено результати дослідження як валютних, так і фондових ринків, які свідчать, що розподіл змін цін є не нормальним, а фрактальним розподілом Парето, який статистично самоподібний по відношенню до часу (наявність довгої пам'яті).

Крім того, було доведено, що фінансові ринки є нелінійними динамічними системами, що відкриває широкі можливості для дослідження фінансових ринків методами теорії динамічних систем і детермінованого хаосу, що дозволяють, зокрема, оцінити фрактальні розмірності атракторів фінансових систем, обчислити додатні показники Ляпунова, які можуть виступати мірою передбачуваності поведінки системи (часового горизонту).

Було здійснено також узагальнення моделей Бокса – Дженкінса, а саме запропоновано дробово-інтегровані процеси (ARFIMA) процеси з довгою пам'яттю, які можуть розглядатися як альтернатива традиційним варіантам короткої та нескінченної пам'яті ряду.

Таким чином, важливим внеском процесів з довгою пам'яттю в моделювання часових рядів є можливість одержання явного вигляду функції релаксації на імпульси (функції імпульсної віддачі) і, відповідно, можливість одержання довгострокових прогнозів, що більше відповідають емпіричним даним.

Слід відзначити зростання інтересу до нових кількісних методів, особливо в період поточної світової фінансової кри-

зи. Так, відомий еконофізик Ж.П. Буше [15] виходячи з факту нездатності традиційних методів передбачення і попередження кризових явищ говорить про системну кризу економічної науки. Дедалі більше дослідників схиляються до думки, що глобальних економічних криз можна в майбутньому уникнути, якщо використовувати фізичні підходи до моделювання економічних процесів, змінивши при цьому систему мислення економістів і їх підготовку.

Річ у тім, що класична економіка побудована на дуже сильних припущеннях, які швидко стають аксіомами: «невидима рука ринку», раціональність поведінки економічних агентів, гіпотеза ефективного ринку і т.п. Фізики ж ставляться до різних аксіом і моделей з певною часткою скепсису. Якщо експеримент не узгоджується із запропонованою моделлю, її необхідно або виправити, або взагалі відкинути, якщо б математично вишуканою вона не була.

Подібний підхід абсолютно не використовується в економіці, де всі моделі утвердились як незаперечні істини. І це незважаючи на те, що в даний час кількість еконофізиків в урядах різних країн і солідних фінансових інституціях незмінно збільшується.

Аналогічну позицію займають відомі фізики, які плідно працюють у галузі економіко-математичного моделювання. Роботи останнього періоду з питань моделювання кризових явищ дали їм підстави стверджувати, що однією з найбільш плідних є технологія агентно-орієнтованого моделювання. У цьому випадку ринок представляється у вигляді сукупності активних агентів, які мають набір гнучких стратегій, зорієнтованих на виконання певних дій. Такий підхід дозволяє одержати кількісні результати так би мовити «із перших принципів», закладаючи у модель мінімум невідомих параметрів.

Проведений аналіз концептуальних засад моделювання валютних криз дозволив зробити певні висновки щодо вибору конкретних технологій, методів та моделей дослідження кризових явищ. Можна стверджувати, що валютний ринок є складною системою, яку можна охарактеризувати набором кількісних характеристик, запозичених із міждисциплінарної теорії складних систем. Такими характеристиками, зокрема, є фрактальні властивості, які чутливі до зміни внутрішньої структури і динаміки складної системи. Нелінійні, колективні, синергетичні властивості динамічних систем можна дослідити за допомогою теорії випадкових матриць, яка на відміну від статистичного аналізу дає змогу виявити самоорганізовані закономірності складної системи як цілого. Коректне використання аналогій з фізичними моделями дозволяє під іншим кутом поглянути на відомі процеси і змодельовати ту чи іншу поведінку системи в критичних умовах.

Очевидно, що для вибору адекватної моделі необхідно мати уявлення про емпіричні закономірності, які можуть та мають бути враховані у її побудові. До 80-х років минулого сторіччя домінувала гіпотеза, що зміни ціни фінансових активів описуються законом випадкового блукання. Отже, імовірнісний розподіл зміни цін вважається близьким до

нормального. Це означає, що розподіл прибутків має граничне значення середньої (математичне сподівання) та дисперсію. А більшість робіт з моделювання макроекономічних та фінансових часових рядів у цей період були присвячені переважно аналізу моментів розподілу першого порядку, в той час як моменти більш високих порядків ігнорувалися.

Зростання важливості ролі невизначеності та ризику в сучасній економічній теорії зумовило розроблення методик моделювання дисперсій, що змінюються в часі. Розуміння конкретного вигляду залежності ряду дисперсій від її минулих значень є вкрай важливим для багатьох макроекономічних та фінансових застосувань, таких як оцінка опціонів, розрахунок величини ризику портфеля тощо.

Висновки

Використання методів синергетики, нелінійної динамки, теорії хаосу та фрактального аналізу в процесі моделювання стану та динаміки валютного ринку дозволяє підвищити ступінь обґрунтованості прогнозу щодо виникнення небезпечних змін на ньому.

Список використаних джерел

1. Kaminsky G. Leading Indicators of Currency Crises / G. Kaminsky, S. Lizondo and C. Reinhart // IMF Staff Papers. – 1998. – Vol. 45 (March). – P. 1 48.
2. Frankel J.A. Currency Crashes in Emerging Markets: An Empirical Treatment / J.A. Frankel and A.K. Rose // Journal of International Economics. – 1996. – Vol. 41 (November). – P. 351 366.
3. Організаційно-методичні підходи до запровадження в НБУ системи оцінки стійкості фінансової системи: Інформаційно-аналітичні матеріали / За ред. д.е.н., проф. В.І. Міщенко, к.е.н., доц. О.І. Кірюєва і к.е.н. М.М. Шаповалової. – К.: Центр наукових досліджень НБУ, 2005. – 97 с.
4. Дербенцев В.Д. Синергетичні та еконофізичні методи дослідження динамічних та структурних характеристик економічних си-

стем / В.Д. Дербенцев., О.А. Сердюк., В.М. Соловйов., О.Д. Шарапов. – Черкаси: Брама – Україна, 2010. – 300 с.

5. Князева Е.Н. Законы эволюции и самоорганизации сложных систем / Е.Н. Князева, С.П. Курдюмов. – М.: Финансы и статистика, 1994. – 470 с.

6. Мандельброт Б. Непослушные рынки. Фрактальная революция в финансах / Б. Мандельброт, Р.Л. Хадсон; пер. с англ., А.Ю. Заякина. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 400 с.

7. Петерс Э. Хаос и порядок на рынках капитала. Новый аналитический взгляд на циклы, цены и изменчивость рынка / Э. Петерс; пер. с англ. – М.: Мир, 2000. – 333 с.

8. Mantegna R.N. An Introduction to Econophysics: Correlations and Complexity in Finance / R.N. Mantegna, H. E. Stanley // Cambridge: Cambridge University Press, 2000. – 257 p.

9. Бокс Дж. Анализ временных рядов. Прогноз и управление / Дж. Бокс, Г. Дженкинс. – Вып. 1–2. – М.: Мир, 1974. – 202 с.

10. Bollerslev T. Generalized autoregressive conditional heteroskedasticity / T. Bollerslev // Journal Econometrics. – 1986. – V. 31. – P. 307–327.

11. Engle R.F. Autoregressive conditional heteroscedasticity with estimates of the variance of United Kingdom inflation / R.F. Engle // Econometrica. – 1982. – V. 50. – P. 987–1008.

12. Nelson D.B. Conditional Heteroscedasticity in Asset Pricing / D.B. Nelson // Econometrica, 1991. – V. 59. – P. 347–370.

13. Mandelbrot B. Scaling in financial prices / B. Mandelbrot // QUANTITATIVE FINANCE VOLUME 1. – 2001. – P. 79–92. Fama E. F. The Theory of Finance / E.F. Fama and M.H. Miller. – New York: Holt, Rinehart and Winston, 1972.

14. Fama E.F. The Theory of Finance / E.F. Fama and M.H. Miller. – New York: Holt, Rinehart and Winston, 1972. – 420 p.

15. Bouchaud J.P. Economics needs a scientific revolution / J.P. Bouchaud. // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nature.com/nature/journal/v455/n7217/full/4551181a.html>.

Л.Д. БУРЯК,
к.е.н., професор,
А.М. ПАВЛІКОВСЬКИЙ,
к.е.н., професор,
Н.Л. КРЕМПОВА,
к.е.н., доцент

Становлення та розвиток спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва

У статті розглянуто сутність єдиного податку в загальній системі оподаткування в Україні, проведено аналіз оподаткування фізичних осіб-підприємців, юридичних осіб – суб'єктів малого підприємництва, дана оцінка ефективності спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва, обґрунтовано, що єдиний

податок є альтернативою загальній системі оподаткування, внесені пропозиції щодо удосконалення спрощеної системи оподаткування.

Ключові слова: єдиний податок, оподаткування фізичних осіб – підприємців, спрощена система оподаткування.

В статье рассмотрена суть единого налога в общей системе налогообложения в Украине, произведен анализ налогообложения физических лиц – предпринимателей и юридических лиц – субъектов малого предпринимательства, дана оценка эффективности упрощенной системы налогообложения субъектов малого предпринимательства, обосновано, что единый налог является альтернативой общей системе налогообложения, внесены предложения по совершенствованию упрощенной системы налогообложения.

Ключевые слова: единый налог, налогообложение физических лиц – предпринимателей, упрощенная система налогообложения.

The article deals with the essence of the single tax in the comprehensive taxation system of Ukraine. The analysis of font natural a juridical persons of small is conducted. The effectiveness of the simplicity taxation system for small businesses is assessed. A single tax is presented as an alternative to comprehensive taxation system. The suggestions for simplified taxation improvement are given.

Постановка проблеми. Незважаючи на визначені позитивні зміни, що відбулися в Україні в результаті здійснення рішень щодо створення сприятливих умов для сфери малого підприємництва, характер оподаткування малих підприємств змінився незначно. Запропоновані в Податковому кодексі України норми, що стосуються спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва, виявилися не виправданими сподіваннями підприємців. У Податковому кодексі України збережений підхід, коли оподатковуються фіксованими сумами фізичні особи – підприємці без врахування обсягу їхніх доходів, тобто розмір єдиного податку не залежить від розміру отриманого доходу. Таким чином, зберігається горизонтальна нерівність підприємців. Для фізичних осіб – підприємців другої і третьої групи не передбачено використання праці найманих осіб. Місцевим органам влади передбачена абсолютна свобода встановлювати будь-яку ставку єдиного податку для фізичних осіб – підприємців у визначених межах (від 1 до 10% для першої групи і від 2 до 20% для другої групи). Розмір єдиного соціального внеску на загальнообов'язкове соціальне страхування для різних груп фізичних осіб – підприємців не залежить від фактичного розміру фонду оплати праці, тобто порушується соціальна справедливість.

У зв'язку із зазначеним тема статті є актуальною і спрямована на підвищення мотивації суб'єктів малого підприємництва для легальної роботи підприємців.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Різним аспектам проблеми формування регуляторної політики реформування податкової системи України присвячені роботи таких вчених – В.П. Вишневського, Ю.Б. Іванова, А. І. Крисоватого, М.П. Кучерявенко, А.М. Соколовської.

Вагомий внесок у дослідження впливу чинної податкової системи на діяльність вітчизняних малих підприємств зробили вчені В.С. Загорський, С.В. Каламбет, С.В. Онишко,

К.В. Петросянц, які піднімали проблеми удосконалення формування податкової системи, удосконалення податкового механізму, виконання податкових зобов'язань тощо. Але проблеми системного аналізу створення сприятливого бізнес-середовища шляхом впровадження спеціальних систем оподаткування, зокрема суб'єктів малого підприємництва, та обґрунтування напрямів подальшого розвитку ще не знайшли достатнього науково-теоретичного та методичного вирішення, що спричиняє невизначеність та практичні труднощі їх застосування.

Мета статті. Обґрунтувати необхідність розробки і застосування оптимальної системи оподаткування доходів суб'єктів малого підприємництва.

Виклад основного матеріалу. Спрощена система оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва, яка передбачає заміну деяких загальнодержавних та місцевих податків і зборів єдиним податком, є сьогодні найпоширенішою з альтернативних систем оподаткування. Платники податків вперше отримали можливість переходу на єдиний податок з 1 січня 1999 року.

Спрощена система оподаткування, обліку та звітності була введена Указом Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» від 03.07.98 №727/98 зі змінами, внесеними Указом Президента України від 28.06.99 №746/99.

Впровадження спрощеної системи оподаткування було дозволено окремим юридичним особам – суб'єктам малого підприємництва будь-якої організаційно правової форми власності, в яких за рік середньооблікова чисельність працівників не перевищувала 10 осіб і обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищувала 250 тис. грн.

Через півроку, 24 червня 1999 року, президентом України було підписано указ про внесення змін до зазначеного вище указу. Цим указом було значно розширені можливості малих підприємств за спрощеною системою оподаткування, а саме: дозволено переходити на сплату єдиного податку юридичним особам – суб'єктам підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми власності, в яких за рік середньооблікова чисельність працівників не перевищує 50 осіб і обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищували – 1 млн. грн. Крім того, було введено дві ставки єдиного податку: 6% від суми виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) без урахування акцизного збору та сплати податку на додану вартість і 10% від суми виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за винятком акцизного збору і включенням податку на додану вартість до складу єдиного податку.

Таким чином, сутність спрощеної системи оподаткування полягала в тому, що малим підприємствам встановлювався єдиний податок у визначеному відсотку до виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) замість низки податків, які не сплачуються цими підприємствами.

При цьому принциповим моментом було те, що суб'єкт малого підприємництва мав можливість самостійного вибору однієї з двох ставок, різниця між якими зв'язана виключно з тим, включається ПДВ до складу єдиного податку чи сплачується окремо. У випадку, коли суб'єкт малого підприємництва обрав 6-відсоткову ставку єдиного податку, він залишався (а для новостворених підприємств – становився) платником ПДВ на загальних підставах. При переході на єдиний податок за ставкою 10% суб'єкт малого підприємництва (якщо до цього він був платником ПДВ) здавав Свідоцтво та всі його копії до органу податкової служби, а також подавав у затвердженій ДПАУ формі заяву про перехід на спрощену систему, де прямо сформульоване прохання про скасування реєстрації його як платника ПДВ.

Доцільність вибору суб'єктами малого підприємництва – юридичними особами ставки єдиного податку значною мірою визначалася тим режимом оподаткування ПДВ, який існував для кожного конкретного платника. Як свідчить практика, приблизно 50% юридичних осіб, що перейшли на спрощену систему оподаткування, обирали 10-відсоткову ставку єдиного податку.

Якщо при застосуванні 6-відсоткової ставки єдиного податку податковий режим (з точки зору ПДВ) не змінювався, при обранні 10-відсоткової ставки платники: по-перше, були позбавлені можливості у відповідних випадках одержувати бюджетне відшкодування, не мали права на податковий кредит, по-друге, вони не могли виписувати податкові накладні на продані товари (роботи, послуги). Остання обставина в ряді випадків була визначальною для суб'єкта малого підприємництва при виборі ставки єдиного податку, оскільки при відсутності податкових накладних їхні партнери втрачали право на податковий кредит. Щоправда, ця проблема відносно легко могла бути вирішена шляхом відповідного коригування ціни продажу, однак при цьому неминучі втрати в платника єдиного податку були в зв'язку з відсутністю в нього права на податковий кредит й неможливістю зменшення об'єкта оподаткування на суму понесених витрат.

Слід також зазначити, що платники єдиного податку за ставкою 10% перебували у більш важких умовах, ніж не зареєстровані платниками ПДВ суб'єкти підприємницької діяльності, які сплачували податок за звичайною системою оподаткування. Останні права на податковий кредит також не мали, але віднесення ними сум «вхідного» ПДВ до складу валових витрат все ж таки дозволяло їм відшкодувати 30% сплачених сум ПДВ шляхом зменшення платежів з податку на прибуток. Суб'єкти малого підприємництва, що сплачували податок за ставкою 10%, такої можливості не мали через те, що вони не були платниками ані ПДВ, ані податку на прибуток підприємств.

Якщо суб'єкт підприємницької діяльності виявив бажання перейти на 10-відсотковий єдиний податок, що передбачав скасування його реєстрації як платника ПДВ, таке скасування могло бути здійснене тільки за умови проведення до-

кументальної перевірки, яка підтверджувала достовірність задекларованих сум.

Указом №746/99 не передбачалося ніяких обмежень у виборі 6-відсоткової чи 10-відсоткової ставки єдиного податку. Тобто суб'єкт малого підприємництва мав право перейти на єдиний 6-відсотковий податок і в разі здійснення ним операцій, що звільнені від ПДВ, і при виконанні операцій, які не є об'єктом оподаткування цим податком.

Умови, за яких платники єдиного податку втрачали право перебувати на спрощеній системі оподаткування, обліку та звітності і зобов'язані були повернутися (перейти) на загальну систему оподаткування, обліку та звітності з наступного звітного періоду (кварталу), були такими:

- 1) здійснення розрахунків у негрошовій формі, тобто бартер;
- 2) перевищення середньооблікової чисельності працюючих;
- 3) перевищення в межах звітного податкового року вартісного критерію;

- 4) платник єдиного податку за власним бажанням вирішив перейти на загальну систему оподаткування.

У разі недотримання умов, передбачених Указом Президента України №746\99 (або за власним бажанням) платник єдиного податку зобов'язаний був перейти на загальну систему оподаткування, обліку та звітності, починаючи з наступного кварталу, а також втрачав право на застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності протягом наступного календарного року.

За порушення термінів сплати або неповної сплати сум єдиного податку на суму податкового боргу нараховувалася пеня (включаючи суми штрафних санкцій за їх наявності) із розрахунку 120% річних облікової ставки Нацбанку України, діючої на день виникнення такого податкового боргу. Розрахунок пені здійснювався на дату погашення суми податкового боргу за кожний день простроченого платежу, включаючи день такого погашення. Якщо недоплата єдиного податку встановлювалася податковим органом, передбачений штраф мав бути в розмірі встановленої недоплати. Якщо недоплата єдиного податку встановлювалася перший раз, то штраф становив однократний розмір донарахованої суми, а при повторному порушенні протягом року штраф сплачувався в подвійному розмірі до нарахованої суми.

У цілому переваги спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва у відповідності до Указу Президента України №746/99 полягали у такому:

1. Значно спрощувалися податкові розрахунки на підприємстві. Виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) малого підприємства визначалася один раз, що не відповідає за трудоемністю розрахункам по загальнодержавних і місцевих податках і зборах, які сплачувалися за звичайної системи оподаткування.

Для громадян-підприємців у цьому випадку трудоемність обчислення податку за спрощеним режимом оподаткування, що підлягає сплаті, взагалі дорівнює нулю, оскільки ці суми встановлюються централізовано і ніякі розрахунки не проводяться.

2. Спрощення фінансової звітності суб'єктів малого підприємництва.

Замість різноманітних форм податкової звітності по «за-мінених» єдиним податком платежів заповнювалася один раз у квартал одна нескладна форма.

3. Більша визначеність суб'єктів малого підприємництва з фінансовими ресурсами. Це прослідковувалося через зміни в сплаті ПДВ. Так, при сплаті за ставкою 6% підприємство автоматично переходило в категорію квартальних платників ПДВ; при сплаті за ставкою 10% підприємство згідно із за-явою виключалося з реєстру платників ПДВ при відсутності заборгованості перед бюджетом.

Отже, переваги від переходу на сплату єдиного податку у відповідності до Указу Президента України №746/99 проявлялися в реальних можливостях маневрів суб'єктів малого підприємництва фінансовими ресурсами. Проміж-ки часу між моментами, до яких на банківському рахунку мала бути накопичена сума, що підлягала сплаті, стала значно тривалішою, що дозволяло вільніше розпоряджа-тися грошовими коштами. В більшій мірі ця перевага про-являлася для тих суб'єктів малого підприємництва, які не сплачували ПДВ, але і для платників, що застосовували ставку 6%, ефект від переходу на щоквартальну сплату ПДВ також відчувалася.

4. Відпадала необхідність суворого контролю дотримання строків сплати подання звітності по тих податках і зборах, платником яких переставав бути суб'єкт малого підприєм-ництва. Як наслідок, суб'єкт малого підприємництва зао-щаджував кошти на штрафних санкціях і адміністративних штрафах, не враховуючи вже економію часу, необхідного для того, щоб своєчасно подати у податкові та статистичні органи фінансову та податкову звітність.

5. Зменшувалися витрати праці при здійсненні податко-вого обліку суб'єктами малого підприємництва. У випадку переходу на спрощену систему він ведеться тільки за тими податками і зборами, платниками яких вони є. Особливо значна економія часу була пов'язана у громадян-підприєм-ців і малих підприємств, які переходили на сплату єдиного податку за ставкою 10%. Поряд з цим, трудоемним було за-повнення книг обліку покупок і продажів, а також оформлен-ня податкових накладних (особливо якщо цей процес не-комп'ютеризований).

6. Спрощувалося згідно з П(С)БО як ведення поточного бухгалтерського обліку так і порядок складання та подання фінансової звітності, оскільки в повному обсязі не заповню-ють і не подають проміжну (щоквартальну) фінансову звіт-ність за новими формами.

7. Більш реальним, на нашу думку, стало формування до-ходів суб'єктів малого підприємництва, оскільки обсяг їхніх доходів визначається за «касовим методом» (фактом реалізації є виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, по-слуг), яка поступила на поточний рахунок і/ або в касу ма-лого підприємства).

До недоліків спрощеної системи оподаткування відповід-но до Указу Президента України від 29.06.99 №746/99 можна віднести таке:

1. Невідповідність законодавчих актів за спрощеною си-стемою оподаткування іншим законодавчим і нормативним актам. Єдиний податок було введено Указом Президента Ук-раїни і в більшості податкових законів він не згадувався. В ре-зультаті цього здійснювалося неоднозначне трактування кон-тролюючими органами спірних питань щодо оподаткування та державного регулювання підприємницької діяльності.

2. Нечіткі формулювання обмежень щодо застосування спрощеної системи оподаткування. Відсутність чітких зако-нодавчих визначень критеріїв суб'єктів підприємницької діяльності і платників єдиного податку породжувати супе-речливі трактування сутності цього поняття органами по-даткової служби. Зазначене призводило до необґрунтованої відмови застосування спрощеної системи оподаткування.

3. Відсутність перехідних положень регламентувати осо-бливості податкового обліку операцій, які починають при од-ному способі оподаткування, а завершують при іншому. Незважаючи на те що оподаткування перехідних операцій розглядалося в роз'ясненнях ДПАУ, багато в чому вони бу-ли непослідовними і суперечили один одному, що ускладню-вало їхнє практичне застосування. Зазначене породжувало підвищений ризик подвійного оподаткування одних і тих же операцій та застосування фінансових санкцій.

4. Тимчасовий характер спрощеної системи оподаткуван-ня та незрозумілі перспективи її застосування. Указ Прези-дента України від 26 червня 1999 року діяв на період до за-конодавчого врегулювання цього питання. Тому існувала пряма загроза прийняття відповідного закону з іншими па-раметрами єдиного податку. Відсутність впевненості в нез-мінності умов оподаткування в перспективі та можливість довгострокового прогнозування фінансового стану малого підприємства.

Необхідно зазначити, що ефективність спрощеної систе-ми оподаткування залишалася на низькому рівні. На ефек-тивність спрощеної системи оподаткування значно впливає податковий тиск.

Аналогічні проблеми існують і за кордоном. У звіті про стан малих і середніх підприємств у Польщі відзначено, що податкове законодавство щодо малого бізнесу відноситься до групи, що підлягає найбільш частим змінам, що усклад-нює його використання. Ставка прибуткового податку юри-дичних осіб, що становить 34%, схожа на ставки більшості країн Європейського Союзу, але вище рівня країн – членів ЄС: у Чехії вона становить 29%; в Угорщині – 18%. Система оподаткування малих і середніх підприємств у Польщі також відрізняється підвищеною складністю: існує 11 податків, у тому числі вісім прямих і чотири види оплат, до яких засто-совуються закони про оподаткування.

Крім того, в Польщі передбачені суворі санкції до платни-ків податків, навіть до тих, хто порушив податкове право не-

усвідомлено, приводять до незначного використання багатьох пільг, пов'язаних із господарською діяльністю.

Переваги і недоліки єдиного податку можна оцінити як з позиції підприємств малого бізнесу, так і з позиції держави. Не секрет, що в сфері оподаткування, як у жодній іншій, виявляється різниця інтересів держави і підприємств – платників різного роду податків. Оскільки в роботі більша увага приділяється позиції підприємств малого бізнесу, варто лише помітити, що для держави єдиний податок вигідний відсутністю бартерних угод, що «тінізують» економічні відносини, роблять непрозорою еквівалентність товарного обміну, створюють умови для відхилення від оподатковування, зловживань і витоку фінансових ресурсів.

Природно, що єдиний податок був привабливим для підприємств малого бізнесу, оскільки замість понад десяти платежів і податків мале підприємство сплачувало єдиний податок (при ставці 10%) чи два – податок на додану вартість і єдиний податок (при ставці 6%). Крім того, до деякої міри перехід на єдиний податок сприяв зниженню собівартості продукції через виведення зі структури витрат деяких видів зборів. Тому підприємства – платники єдиного податку можуть за інших рівних умов одержати деякі переваги в ціновій конкуренції.

З метою зниження податкового тиску на малий бізнес Верховною Радою України був прийнятий Закон «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності» від 04.11.2011 №4014-VI.

Зазначеним законом передбачені такі нововведення:

1. Обмежено в часі контакти суб'єктів малого підприємництва з податковими службами. Податковим (звітним) періодом для платників єдиного податку першої групи є календарний рік. Податковим (звітним) періодом для платників єдиного податку другої–четвертої групи є календарний квартал. При цьому платники єдиного податку першої і другої групи сплачують єдиний податок шляхом здійснення авансового внеску не пізніше 20-го числа (включно) поточного місяця. Такі платники єдиного податку можуть здійснити сплату єдиного податку авансовим внеском за весь податковий (звітний) період (квартал, рік), але не пізніше як до кінця поточного звітного року.

Платники єдиного податку третьої і четвертої груп сплачують єдиний податок протягом 10 календарних днів після граничного строку подання податкової декларації за податковий (звітний) квартал.

2. Впроваджено нові підходи щодо визначення бази оподаткування єдиним податком. Для фізичної особи – підприємця третьої групи доходом є: дохід, отриманий протягом податкового (звітного) періоду в грошовій формі (готівковий або безготівковий); матеріальній або нематеріальній формі, а саме: суми кредиторської заборгованості, за якою минув строк позовної давності та вартість безоплатно отриманих протягом звітного періоду товарів (робіт, послуг). При цьому до доходу не включаються отримані такою фізичною особою пасивні доходи у вигляді процентів, дивідендів, роялті, страхові виплати і відшкодування, а також доходи від продажу рухомого та нерухомого майна, яке належить на праві власності фізичній особі та використовується в її господарській діяльності.

Для юридичної особи доходом є: будь-який дохід, включаючи дохід представництв, філій, відділень такої юридичної особи, отриманий протягом податкового (звітного) періоду в грошовій формі (готівковий або безготівковий); матеріальній або нематеріальній формі (сума кредиторської заборгованості, за якою минув строк позовної давності та вартість безоплатно отриманих протягом звітного періоду товарів (робіт, послуг). При продажу юридичними особами – платниками єдиного податку основних засобів дохід визначається як різниця між сумою отриманих від продажу основних засобів та їх залишковою балансовою вартістю, що склалася на день продажу. Дохід, виражений в іноземній валюті, перераховується у гривнях за офіційним курсом гривні до іноземної валюти, встановленим Національним банком України на дату отримання такого доходу.

3. Не являються доходом суми податків і зборів, утримані платником податку під час здійснення ним функцій податкового агента, а також суми єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, нараховані платником єдиного податку відповідно до закону.

Не включаються до складу доходу суми фінансової допомоги, наданої на поворотній основі, отриманої та нарахованої протягом 12 календарних місяців з дня її отримання, та суми кредитів.

Не включаються до складу доходу суми коштів цільового призначення, суми коштів та вартість майна, внесені засновниками або учасниками платника єдиного податку до статутного капіталу такого платника; дивіденди, отримані платником єдиного податку, юридичною особою від інших платників податків, які оподатковані у відповідності з Податковим кодексом України.

4. Дохід визначається на підставі даних обліку. Платники єдиного податку першої та другої груп та платники єдиного податку третьої групи, які не є платниками податку на додану вартість, ведуть книгу обліку доходів шляхом щоденного, за підсумками робочого дня, відображення отриманих доходів. Форма книги обліку, порядок її ведення затверджуються Міністерством фінансів України.

Платники єдиного податку третьої групи, які є платниками податку на додану вартість, ведуть облік доходів та витрат за формою та в порядку, що встановлені Міністерством фінансів України.

5. Для суб'єктів малого підприємництва – юридичних осіб зменшені вдвічі ставки єдиного податку і водночас збільшено обсяг доходу протягом календарного року (порівняно з Указом Президента України №746/99).

У відповідності із законом 4014-VI суб'єкти малого підприємництва – юридичні особи віднесені до четвертої групи.

Четверта група – юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми, які протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв: середньооблікова кількість працівників не перевищує 50 осіб; обсяг доходу не перевищує 5 000 000 гривень.

Відсоткова ставка єдиного податку для четвертої групи платників єдиного податку встановлюється у розмірі:

1) 3 відсотки доходу – у разі сплати податку на додану вартість згідно з Податковим кодексом;

2) 5 відсотків доходу – у разі включення податку на додану вартість до складу єдиного податку.

Необхідно зазначити, якщо суб'єкт малого підприємництва – юридична особа у звітному (податковому) періоді перевищує встановлений законом критичний обсяг доходу, то до обсягу доходу перевищення встановлюється ставка єдиного податку у подвійному розмірі.

Платники єдиного податку четвертої групи використовують дані спрощеного бухгалтерського обліку щодо доходів та витрат з урахуванням положень пункту 44.2 статті 44 Податкового кодексу України.

До недоліків спрощеної системи оподаткування, передбачених законом 4014–VI від 04.11.2011 необхідно віднести таке:

- для місцевої влади передбачено доволі значну (десяти разову) маржу між максимальною та мінімальною ставками оподаткування (для першої групи 1–10%, для другої групи 2–20%);

- розмір єдиного податку для фізичних осіб – підприємців першої і другої груп залежить від розміру мінімальної заробітної плати. Виходить, що для підприємців з різним доходом можуть бути встановлені місцевою владою єдині ставки податку. Наприклад, для підприємця з річним доходом 50 тис. грн. ставка єдиного податку може бути встановлена в розмірі 1%. Тоді єдиний податок буде 10 грн. на місяць. Для підприємця з річним доходом у 150 тис. грн. при такій ставці розмір єдиного податку також буде 10 грн. на місяць. Зазначене свідчить про соціальну несправедливість.

Ставки єдиного податку юридичні особи – суб'єкти господарювання обирають самі, а для фізичних осіб – підприємців ставки податку встановлюють місцеві органи влади, тобто єдиний податок суб'єктів малого підприємництва, по суті, включає у себе два різних податки, які різняться між собою з огляду на можливості реалізації повноважень місцевої влади.

Суми єдиного податку фізичної особи платника податку сплачуються авансом за звітний період (місяць). При цьому не враховують, чи буде фактично отримано дохід від здійснення такої діяльності за звітний період;

Присутній елемент подвійного оподаткування в спрощеній системі за ставкою 3% за умови сплати ПДВ, оскільки 3% податку нараховується виходячи з виторгу, включаючи ПДВ, який надходить від покупців на поточний рахунок чи в касу підприємства, а це економічно необґрунтовано.

Широка можливість місцевої диференціації ставок єдиного податку з фізичних осіб – підприємців дає підстави при-

пустити, що завдяки цьому чиннику між територіями може існувати податкова конкуренція.

Для фізичних осіб – підприємців другої і третьої груп не передбачено використання праці найманих осіб. Для підприємців другої і третьої груп передбачені обмеження чисельності працюючих, відповідно 10 і 20 осіб. Але не зазначено, яка категорія працюючих має бути, якщо вважати, що найману працю застосовувати заборонено.

Для фізичних осіб – підприємців доцільно диференціювати ставки єдиного податку за кожного найманого працівника. Зокрема, якщо фізична особа – підприємець використовує працю найманих осіб від 1 до 3 осіб, ставка єдиного податку збільшується на 20%, від 4 до 10 осіб – ставка єдиного податку збільшується на 30%, від 10 і більше осіб – на 50%;

Для фізичних осіб – підприємців першої та другої груп базою оподаткування має бути дохід, отриманий фізичними особами – підприємцями за відповідний податковий період. Тоді розмір єдиного податку буде залежати від розміру доходу, тобто більший дохід, більший єдиний податок і навпаки.

Суб'єктів підприємницької діяльності–юридичних осіб необхідно поділяти на такі групи:

- *перша група* – суб'єкти підприємницької діяльності–юридичні особи, які здійснюють господарську діяльність у пріоритетних сферах (виробництво і переробка сільськогосподарської продукції; виробництво продовольчих товарів; медичної техніки; будівництво об'єктів житлового, виробничого і сільськогосподарського призначення).

Для зазначеної групи суб'єктів малого підприємництва введені податкові канікули на два роки від дня реєстрації. На третій рік встановлюється єдиний податок в розмірі 25% до ставки єдиного податку, передбаченого Законом України №4014–VI, четвертий рік – відповідно 50%, п'ятий рік – ставка єдиного податку згідно Закону України №4014–VI.

Критерії для першої групи пропонуємо такі:

а) середньооблікова чисельність працюючих не перевищує 70 осіб;

б) обсяг доходу протягом календарного року не перевищує 50 млн. грн.;

- *друга група* – інші галузі виробничої сфери.

Критерії для другої групи:

а) середньооблікова чисельність працюючих не перевищує 50 осіб;

б) обсяг доходу протягом календарного року не перевищує 20 млн. грн.;

- *третья група* – наука і наукове обслуговування.

Критерії для третьої групи:

а) середньооблікова чисельність працюючих не перевищує 30 осіб;

б) обсяг доходу протягом календарного року не перевищує 5 млн. грн.;

- *четверта група* – галузі невиробничої сфери:

Критерії для четвертої групи:

а) середньооблікова чисельність працюючих не перевищує 15 осіб;

б) обсяг доходу протягом календарного року не перевищує 3 млн. грн.

Зазначена диференціація критеріїв щодо суб'єктів малого підприємництва – юридичних осіб буде сприяти підвищенню ролі виробничої сфери діяльності; дасть можливість значно збільшити вартість валового внутрішнього продукту; підвищить ефективність науково-технічного прогресу в умовах конкурентного середовища; забезпечить наповнення споживчого ринку вітчизняними товарами.

Висновки

Враховуючи викладене, можна дійти висновку, що справляння єдиного податку виступає саме тією нормою, яка запроваджує достатньо простий порядок обчислення і сплати вже існуючих обов'язкових платежів. Цей чинник сприятиме зростанню кількості суб'єктів малого підприємництва в Україні, стимулюватиме їх ділову активність. Саме за допомогою стимулюючої функції єдиного податку держава гармонізує власні інтереси з інтересами суб'єктів малого підприємництва, які є платниками податків, що характеризується пі-

двищенням рівня зайнятості населення та зменшенням соціальної напруги в країні без витрат бюджетних коштів.

Отже, єдиний податок має об'єктивні підстави для існування у системі оподаткування України.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України: чинне законодавство станом на 10 грудня 2010 року. – К.: Алерта, Центр учбової літератури, 2011. – 584 с.
2. Закон України «Про внесення змін до Податкового Кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності» від 04.11.2011 №4014-VI.
3. Закон України «Про державну підтримку малого підприємництва» від 19.10.2000 №2063-III.
4. Закон України «Про національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» від 21.12.2000 №2157-III.
5. Указ Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» від 03.07.98 №727/98.
6. Указ Президента України «Про внесення змін до Указу президента України» від 03.07.98 №727/98 «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності» від 28.06.99 №746/99.

Т.Г. САВЧЕНКО,
к.е.н., доцент, Українська академія банківської справи Національного банку України

Методика комплексної оцінки рівноваги платіжного балансу

У статті запропоновано підхід до комплексної оцінки рівноваги платіжних балансів. Також проведено оцінку рівноваги платіжних балансів найбільших економік світу.

Ключові слова: платіжний баланс, рівновага платіжного балансу, макроекономічна рівновага.

В статье предложен подход к комплексной оценке равновесия платежных балансов. Также проведена оценка равновесия платежных балансов крупнейших экономик мира.

Ключевые слова: платежный баланс, равновесие платежного баланса, макроэкономическое равновесие.

Approach to the complex estimation of equilibrium of balances of payments is offered in this article. The estimation of equilibrium of balances of payments of the biggest economies of the world is also conducted.

Keywords: balance of payments, equilibrium of balance of payments, macroeconomic equilibrium.

Постановка проблеми. Враховуючи тенденції щодо глобалізації економічних відносин, а також причини та наслідки світової фінансової кризи 2008–2009 років, дослідження рівноваги платіжних балансів стають усе більш актуальні-

ми. На нашу думку, рівновага платіжного балансу та макроекономічна рівновага є взаємозв'язаними та у певній мірі взаємообумовлюючими характеристиками економічних процесів. Для підтвердження даної тези у даному підрозділі роботи розглянемо авторський підхід до визначення рівноваги платіжного балансу, а також проведемо його апробацію для практичної оцінки рівноваги платіжних балансів розвинених країн світу та країн, що розвиваються.

Під рівновагою платіжного балансу переважно розуміють такий стан, коли надходження і відтік грошових коштів за основними його статтями є збалансованими (наближеними до нуля), що, у свою чергу, сприяє формуванню загального сальдо платіжного балансу, яке незначно відхиляється від нуля. Іноді зазначається, що рівноважним вважають платіжний баланс, за яким загальна сума платежів за міжнародними операціями країни відповідає бюджету. Деякі автори поняття рівноваги платіжного балансу (в короткостроковому періоді) пов'язують із використанням золотовалютних резервів держави: рівновага існує тоді, коли золотовалютні резерви не використовуються.

На нашу думку, дані трактування рівноваги платіжного балансу є спрощеним і не враховують умов реалізації еконо-

мічних відносин у різних країнах світу. Крім того, не приймається до уваги взаємозв'язок зовнішньоекономічних відносин (що безпосередньо відображаються на рахунках платіжного балансу) та макроекономічних показників.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Більшість авторів зосереджують увагу на ретроспективному аналізі динаміки статей платіжного балансу окремої економіки [2–4, 11]; деякі досліджують наукові підходи щодо формування рівноважних показників платіжного балансу [1, 6, 10]; інші зосереджуються на вивченні впливу на платіжний баланс світової фінансової кризи [5, 9]. Однак проблема розробки комплексних підходів до оцінки рівноваги платіжних балансів та їх апробації на вибірці країн залишається недостатньо дослідженою.

Мета статті. Дана робота спрямована на формування методичних підходів до комплексної оцінки рівноваги платіжних балансів та їх апробації на даних найбільших країн з розвинутою економікою та найбільших країн з ринком, що формується.

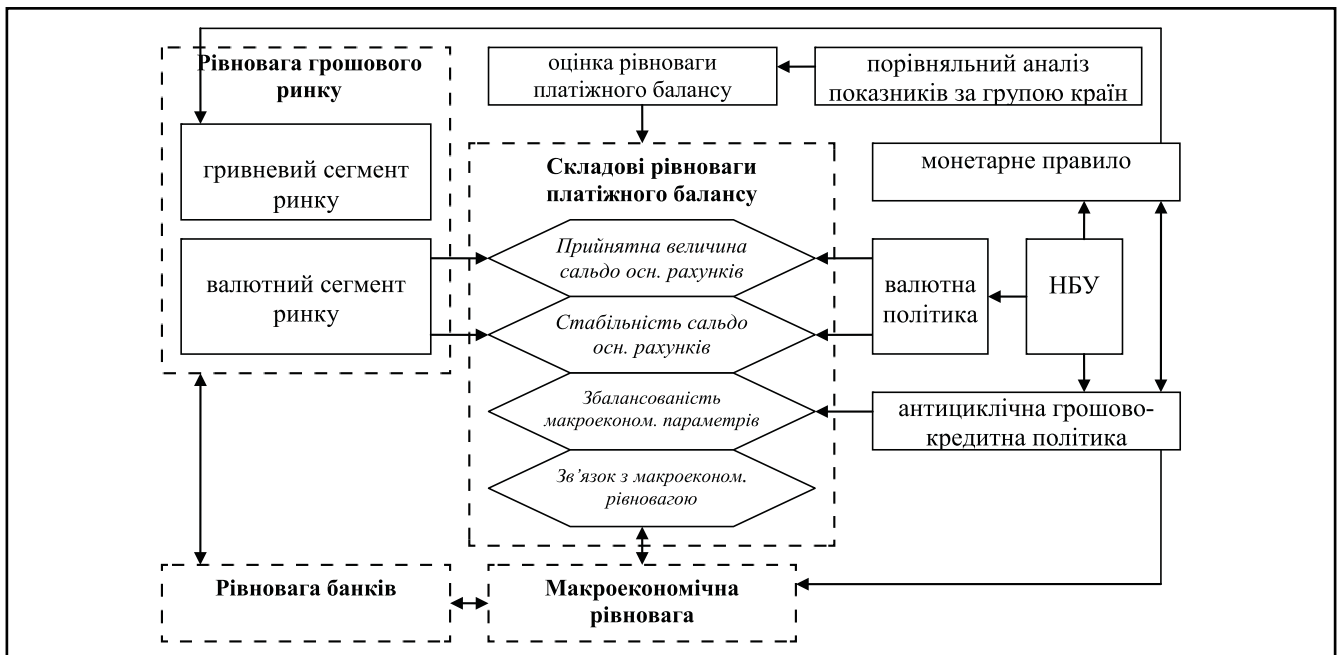
Виклад основного матеріалу. Ми пропонуємо під рівновагою платіжного балансу розуміти такий його стан, що відповідає чотирьом взаємопов'язаним умовам (див. рис.). По-перше, динаміка та структура зовнішньоекономічних операцій, що формують основні статті платіжного балансу, дозволяє утримувати відносно значення сальдо основних його рахунків на прийнятному для даної економіки рівні. Тобто не допускається формування критичних відхилень сальдо основних статей платіжного балансу та його загального сальдо від їх абсолютно збалансованого (нульового) рівня. Причому для кількісної оцінки даних відхилень їх необхідно аналізувати за групою країн, що схожі за основними показниками економічного розвитку. Також доцільно представляти сальдо рахунків у співставному вигляді: наприклад, у відсотках від реального ВВП.

По-друге, аналіз відхилень сальдо рахунків від збалансованого (нульового) рівня необхідно доповнювати порівняльним аналізом їх мінливості. За інших рівних умов більша волатильність показників платіжного балансу означає гірші умови для досягнення рівноваги. Нестабільність платіжного балансу погіршує можливості економічних агентів щодо планування власних економічних рішень у зв'язку із невизначеністю прогнозів розвитку зовнішньоекономічних відносин. Крім того, висока мінливість показників платіжного балансу негативно впливає на валютний сегмент фінансового ринку країни, зокрема обумовлює високу волатильність валютних курсів.

По-третє, зовнішньоекономічні відносини мають узгоджуватися із цілями та інструментами державної економічної політики та враховувати внутрішньонаціональні економічні тенденції. Дана вимога є обов'язковою для усіх країн із відкритими економіками. Потрібно зазначити, що в умовах посилення тенденцій до глобалізації соціально-економічних відносин закритих економік практично не залишилося. Результатом реалізації даної вимоги буде формування показників, наближених до макроекономічної рівноваги.

По-четверте, відповідно до сучасних положень макроекономічної теорії між показниками платіжного балансу, які визначають рівень його урівноваженості, та ключовими показниками, що характеризують макроекономічну рівновагу, мають існувати певні зв'язки. Значна кількість та істотна сила даних зв'язків свідчатиме про «зрілість» ринкової економіки та можливість ефективного використання ринкових інструментів для державного регулювання економічних процесів.

Сутність та методологія формування макроекономічної рівноваги залишаються дискусійними питаннями, які по-різному вирішуються в межах різноманітних наукових течій та шкіл. Ми притримуємося практичного підходу щодо трактування даного поняття. Під поняттям «макроекономіч-



Складові рівноваги платіжного балансу та їх взаємозв'язок з іншими видами економічної рівноваги

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

на рівновага» ми розуміємо стан (процес розвитку) макроекономічної системи, який характеризується збалансованістю основних макроекономічних пропорцій, що забезпечують стійке зростання ВВП в умовах цінової стабільності.

Як видно з рисунку, запропоновані підходи щодо оцінки рівноваги платіжного балансу ґрунтуються на порівняльному аналізі показників за групою країн. Зазначимо, що до вибірки необхідно включати економіки, порівнянні за масштабами, а також бажано враховувати рівень їх відкритості. За умови дотримання даних критеріїв формування вибірки можливий розрахунок окремих кількісних показників (прийнятних для окремих груп країн на певних фазах економічного циклу) для оцінки рівноваги платіжних балансів. Дані кількісні показники можуть доповнюватися суб'єктивними висновками дослідників. Застосування кількісних та якісних критеріїв оцінки дозволить, з одного боку, уникнути недоліків жорсткої формалізації процесу оцінювання, а з іншого – сприятиме підвищенню об'єктивності результатів дослідження. На основі застосування запропонованих підходів щодо оцінки рівноваги платіжного балансу можна визначити напрями підвищення ефективності функціонування механізму впливу банківської системи на рівноважні стани в економіці.

Використовуючи офіційні статистичні дані МВФ, що розповсюджуються в електронному вигляді (International Financial Statistics CD-ROM) [14], проаналізуємо поточні тенденції

врівноваження платіжних балансів найбільших країн світу, що мають найбільшу частку у світовому ВВП [5, с. 184–189].

Спочатку дослідимо відносний рівень збалансованості показників платіжних балансів на основі оцінки відношення сальдо основних його рахунків до реального ВВП, вираженого у доларах США у фіксованих цінах 2005 року [15]. Результати порівняльного аналізу відносного рівня збалансованості платіжних балансів країн, що увійшли до вибірки, наведено у табл. 1.

На основі аналізу наведених у даній таблиці показників можна зробити такі висновки. По-перше, у розвинених країнах середнє значення відношення загального сальдо платіжного балансу до реального ВВП протягом 2000–2010 років не перевищувало 1,4%, тоді як у країнах, що розвиваються, коливалось в межах 2,6–8,8%. Найбільша волатильність даного показника спостерігалася у країнах єврозони (що частково пояснюється відмінністю між економічною динамікою у різних країнах Євросоюзу), а найменша у Китаї.

Потрібно зазначити, що США та країни єврозони характеризувалися мінімальним відхиленням сальдо платіжного балансу від рівноважного значення. Платіжний баланс Японії характеризувався помірним додатнім сальдо, яке у середньому становило 1,4% ВВП. Індія формувала незначне додатнє сальдо, що в середньому знаходилося на рівні 2,6% ВВП. Росія та Китай допускали найбільші відносні відхилення сальдо платіжного балансу від рівноваги, які в середньому становили 5 та 8,8% реального ВВП відповідно.

Таблиця 1. Відношення показників платіжного балансу найбільших країн світу до їх ВВП, %

Сальдо рахунків платіжного балансу	Звітний період											Стандарт. відхил.	Середнє знач.	Коеф. варіації
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010			
США														
Поточний рах.	-3,74	-3,53	-3,99	-4,43	-5,17	-5,95	-6,22	-5,51	-5,11	-2,92	-3,62	1,09	-4,56	24%
Фінансовий рах.	4,28	3,59	4,39	4,51	4,34	5,46	6,25	5,03	5,55	2,31	1,97	1,31	4,33	30%
Загальне сальдо	0,003	0,043	0,032	-0,013	-0,023	-0,112	-0,019	0,001	0,037	0,405	0,014	0,13	0,03	389%
Країни єврозони														
Поточний рах.	-0,60	-0,17	0,31	0,17	0,54	0,12	0,00	0,15	-1,20	-0,20	-0,34	0,48	-0,11	431%
Фінансовий рах.	0,36	-0,29	-0,11	-0,32	-0,81	-0,46	-0,17	-0,03	1,04	0,48	0,46	0,53	0,01	3766%
Загальне сальдо	-0,12	-0,12	0,02	-0,22	-0,10	-0,15	0,02	0,03	0,03	0,38	0,08	0,16	-0,01	1171%
Японія														
Поточний рах.	2,81	2,05	2,62	3,13	3,85	3,64	3,67	4,43	3,34	3,19	4,28	0,71	3,37	21%
Фінансовий рах.	-1,84	-1,13	-1,48	1,65	0,50	-2,70	-2,20	-3,94	-3,68	-2,92	-2,85	1,71	-1,87	91%
Загальне сальдо	1,15	0,95	1,08	4,31	3,60	0,49	0,69	0,77	0,66	0,60	0,96	1,30	1,39	93%
Росія														
Поточний рах.	8,24	5,68	4,69	5,28	8,28	11,07	11,50	8,66	11,02	5,62	7,85	2,47	7,99	31%
Фінансовий рах.	-6,04	-0,62	0,34	0,45	-0,71	0,13	0,38	10,68	-14,01	-3,66	-2,89	5,89	-1,45	406%
Загальне сальдо	2,45	1,89	1,15	4,22	6,53	8,50	13,06	16,74	-4,14	0,39	4,06	5,95	4,99	119%
Китай														
Поточний рах.	1,42	1,11	2,07	2,44	3,32	6,98	9,76	12,55	12,70	7,37	7,86	4,34	6,14	71%
Фінансовий рах.	0,14	2,22	1,89	2,81	5,35	2,56	0,10	2,38	1,33	4,99	5,70	1,94	2,68	72%
Загальне сальдо	0,74	3,03	4,40	6,20	9,96	9,00	9,51	15,58	14,76	11,30	12,15	4,75	8,79	54%
Індія														
Поточний рах.	-0,77	0,22	1,08	1,24	0,10	-1,22	-1,01	-1,12	-2,92	-2,27	-4,14	1,65	-0,98	168%
Фінансовий рах.	1,72	1,27	1,83	2,31	2,89	3,01	4,11	9,70	3,25	3,78	5,48	2,36	3,58	66%
Загальне сальдо	1,01	1,38	2,88	3,69	3,08	1,73	3,17	8,68	2,39	0,50	0,08	2,33	2,60	90%

Джерело: авторські розрахунки на основі офіційної статистики МВФ [14] та ООН [15].

По-друге, найбільші відхилення відношення сальдо поточного рахунку платіжного балансу до реального ВВП спостерігалися в Росії, Китаї та США, причому, якщо Росія та Китай формували істотний профіцит (у середньому 8% та 6,1% ВВП відповідно), то США – найбільший дефіцит (у середньому 4,6% ВВП). Найменші відхилення спостерігалися в країнах єврозони (в середньому –0,11%) та Індії (в середньому –0,98). Найбільша волатильність даного показника спостерігалася в країнах єврозони, найменша – у США та Японії.

По-третє, найбільше додатне сальдо фінансового рахунку (відносно ВВП) спостерігалася в США та Індії, а найбільше від'ємне – в Японії та Росії. Найбільш мінливим даний показник був у країнах єврозони та в Росії, а найбільш стабільним у США.

Найбільш збалансованими були показники платіжних балансів країн єврозони, однак вони також характеризувалися найбільшими рівнями мінливості, що частково пояснюється неоднорідністю економічного розвитку країн, що входять до зони євро; а також низькими абсолютними середніми значеннями відповідних показників. До групи країн із середнім рівнем збалансованості та мінливості показників платіжного балансу можна віднести Індію та Японію. В даних країнах реалізована модель покриття дефіциту одного рахунку профіцитом іншого, що забезпечує можливість формування прийнятного рівня загального сальдо платіжного балансу.

США займають проміжну позицію між країнами із середнім рівнем збалансування показників платіжного балансу та країнами із значними дисбалансами. З одного боку, платіжний баланс США характеризується одними з найбільших відхилень сальдо поточного та фінансового рахунку від їх рівноважних значень (які є найменш мінливими), а з іншого – найменшим значенням загального сальдо (які характеризуються істотною мінливістю).

Найбільш розбалансованими за відхиленнями сальдо основних рахунків є показники Росії та Китаю. В Росії реалізована схожа з Японією модель з профіцитом поточного та дефіцитом фінансового рахунків. Дана схожість є лише формальною, оскільки профіцит поточного рахунку Росії формується за рахунок експорту сировини, а профіцит Японії за рахунок експорту високотехнологічних товарів. Відмінною є також економічна природа формування дефіциту фінансового рахунку, даний показник платіжного балансу Росії в значній мірі пов'язаний з відтоком фінансових ресурсів в офшори, а дефіцит фінансового рахунку Японії – з інвестиційними проектами за кордоном. Китай, єдиний з-поміж усіх найбільших економік, формує поточний та фінансовий рахунок з істотним профіцитом, що також забезпечує найбільші відносні показники загального сальдо. Потрібно зазначити, що за критерієм мінливості показники Китаю поряд із показниками Японії є найбільш стабільними.

Продовжимо оцінку рівноваги платіжних балансів дослідженням взаємозв'язків динаміки сальдо їх основних рахунків із динамікою основних макроекономічних показників:

темпу приросту реального ВВП, рівня безробіття, індексу споживчих цін та темпу зростання курсу національної валюти до ЄПЗ (табл. 2).

Враховуючи показники, наведені у табл. 2, можна зробити висновок, що найбільш наближеними до макроекономічної рівноваги були показники Китаю: стабільно високі темпи економічного зростання (кумулятивний приріст реального ВВП за 2000–2010 роки становив 110%) на фоні прийнятної динаміки безробіття та помірної інфляції (в середньому 2%), а також відсутності значних відхилень курсу юаня від динаміки курсу ЄПЗ.

Зазначимо, що наведені вище макроекономічні показники Китаю близькі до оптимальних. Наприклад, середньорічний приріст споживчих цін протягом досліджуваного періоду становив 1,98%. Як зазначалося в попередніх розділах дисертаційного дослідження, при впровадженні інфляційного таргетування у більшості випадків визначається цільовий (оптимальний) показник інфляції на рівні, близькому до 2%. Таким чином, середньострокова інфляційна динаміка Китаю протягом 2000–2010 років є наближеною до оптимальної. Середній рівень безробіття протягом періоду дослідження коливався в межах від 3,1 до 4,3% і в середньому становив 4%. Даний рівень багатьма економістами визначається як «природний», який обумовлюється фрикційним та структурним безробіттям. Близькістю величини безробіття до природного рівня можна пояснити наявність прямого зв'язку між даним показником та загальним сальдо платіжного балансу. Тобто збільшення протягом 2000–2010 років позитивного сальдо платіжного балансу Китаю не спричинило зменшення безробіття. Таким чином, збільшення зайнятості населення в експортоорієнтованих галузях економіки переважно проходило за рахунок перерозподілу трудових ресурсів з інших секторів народного господарства Китаю. Даний процес, скоріш за все, проходив досить швидко, зважаючи на величезну загальну кількість населення працездатного віку в Китаї та відносно низький рівень заробітної плати.

До групи країн із середнім рівнем наближеності до макроекономічної рівноваги можна віднести Індію, США та країни єврозони. В кожній з даних країн один або два з чотирьох макропоказників, що аналізувалися нами, є проблемними. Наприклад, в Індії досить високим є рівень безробіття (в базі даних МВФ даний показник відсутній, однак з інших джерел відомо, що він перебуває на рівні 7%), а також спостерігається істотне зростання інфляції (протягом 2009–2010 років вона перевищувала 10%). У США та єврозоні досить низькі темпи зростання реального ВВП та порівняно високий рівень безробіття.

На нашу думку, Японію та Росію доцільно віднести до групи країн із значними відхиленнями від макроекономічної рівноваги. По-перше, дані країни продемонстрували найменші темпи зростання реального ВВП серед розвинених країн та країн, що розвиваються, відповідно. По-друге, в Росії спостерігається найвищий рівень безробіття та інфляції, а в Японії у більшості періодів спостерігалася дефляція, що є

Таблиця 2. Взаємозв'язок макроекономічних показників найбільших країн світу з динамікою статей їх платіжних балансів

Країна	Періоди												Парні коефіцієнти лінійної кореляції з динамікою показн. платіжного балансу ¹		
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	середнє	загал. сальдо	сальдо поточ. рах.	сальдо фінан. рах.
Темпи приросту реального ВВП, %															
Країни єврозони	3,86	1,89	0,93	0,81	2,16	1,69	2,99	2,75	0,25	-4,20	1,80	1,36	-0,56	-0,26	0,15
Японія	2,83	0,16	0,26	1,46	2,72	1,93	2,03	2,30	-1,17	-6,31	4,11	0,94	0,18	0,57	-0,14
США	4,14	1,08	1,81	2,49	3,57	3,05	2,67	2,14	-0,34	-3,49	3,03	1,83	-0,51	0,92	0,66
Китай	8,42	8,30	9,09	10,02	10,08	10,43	11,65	13,04	9,63	9,22	10,33	10,02	-0,34	0,30	0,34
Індія	4,35	5,81	3,84	8,52	7,47	9,49	9,71	9,22	6,72	8,39	8,39	7,45	-0,07	-0,47	0,35
Росія	10,46	5,09	4,74	8,15	7,15	6,39	7,68	8,06	5,25	-7,81	4,03	5,38	0,14	0,56	0,25
Темпи приросту рівня безробіття, %															
Країни єврозони	-11,7	-4,2	3,4	6,6	0,6	-4,4	-7,9	-2,2	0,5	24,4	5,7	1,0	0,44	0,18	0,09
Японія	0,9	6,6	6,9	-2,2	-10,3	-6,2	-6,4	-7,3	3,9	27,1	-0,4	1,1	-0,11	-0,40	0,24
США	-4,8	17,5	23,0	3,6	-7,6	-7,8	-9,5	0,1	25,1	60,4	3,8	9,4	0,41	-0,79	-0,64
Китай	0,0	16,1	11,1	7,5	-2,3	0,0	-2,4	-1,2	0,0	6,2	-4,0	2,8	0,65	-0,23	0,22
Росія	-17,7	-15,4	-12,1	4,4	-2,4	-6,8	-5,0	-14,9	1,1	35,0	-10,6	-4,0	-0,24	-0,31	-0,29
Індекс споживчих цін (темпи приросту), %															
Країни єврозони	2,19	2,42	2,26	2,11	2,18	2,19	2,20	2,14	3,29	0,30	1,62	2,08	-0,55	-0,09	-0,57
Японія	-0,71	-0,76	-0,90	-0,25	-0,01	-0,27	0,24	0,06	1,37	-1,35	-0,72	-0,30	-0,02	-0,24	0,02
США	3,38	2,83	1,59	2,27	2,68	3,39	3,23	2,85	3,84	-0,36	1,64	2,48	0,32	0,46	0,70
Китай	0,26	0,72	-0,77	1,16	3,88	1,82	1,46	4,75	5,86	-0,70	3,31	1,98	-0,14	-0,02	0,19
Індія	4,01	3,68	4,39	3,81	3,77	4,25	5,80	6,37	8,35	10,88	11,99	6,12	-0,51	0,26	0,03
Росія	20,78	21,46	15,79	13,68	10,86	12,68	9,68	9,01	14,11	11,65	6,86	13,32	-0,51	-0,36	-0,34
Темпи приросту курсу національної валюти до СПЗ, %															
Країни єврозони	2,2	2,1	-9,1	-9,2	-3,4	6,1	-5,8	-6,1	3,7	-1,8	5,5	-1,43	0,33	0,24	-0,36
Японія	6,7	10,6	-1,6	-2,4	1,6	4,3	6,1	0,7	-22,4	3,2	-13,1	-0,56	-0,13	-0,09	-0,21
США	-5,1	-3,1	7,9	9,6	4,0	-7,7	4,9	5,3	-2,5	1,9	-1,9	1,21	-0,44	0,01	-0,02
Китай	-5,1	-3,5	8,2	9,3	4,5	-10,3	1,9	-1,8	-8,8	1,6	-4,7	-0,78	0,01	-0,02	-0,13
Індія	2,0	-0,6	7,8	3,8	-0,1	-4,8	3,3	-6,4	19,8	-1,9	-5,7	1,56	-0,12	0,42	-0,63
Росія	-1,0	3,2	14,1	1,3	-1,6	-4,5	-3,7	-2,1	16,7	4,8	-1,0	2,38	-0,36	-0,23	-0,30

¹ Жирним шрифтом виділено коефіцієнти кореляції, що є значущими на рівні 0,05.

Джерело: авторські розрахунки на основі офіційної статистики МВФ [14] та ООН [15].

теж негативним для поступального економічного розвитку та формування макроекономічної рівноваги.

Потрібно зазначити, що наведені у табл. 2 коефіцієнти кореляції дають можливість сформулювати лише попередні висновки щодо наявності чи відсутності зв'язку між окремими показниками платіжного балансу та макроекономічними індикаторами. Зокрема, на підставі їх аналізу можна зробити висновок щодо різного впливу зовнішньоекономічних відносин резидентів окремих країн на національні макроекономічні показники. Виділені жирним шрифтом коефіцієнти кореляції визначають статистично значущі взаємозв'язки, які доцільно у подальшому вивчати більш глибоко із застосування економіко-математичного інструментарію. Подальші дослідження мають проводитися на основі більшої деталізації даних для аналізу (із квартальною або місячною періодичністю) та розширення часових меж.

Однак на основі аналізу статистично значущих показників можна зробити деякі попередні висновки щодо взає-

мозв'язків між параметрами, які визначають макроекономічну рівновагу, та показниками платіжного балансу. Найбільше статистично значущих зв'язків було виявлено між темпами зростання сальдо основних статей платіжного балансу та темпами зростання реального ВВП. Загально відомо, що чистий експорт є складовою ВВП за видатками (формула 1):

$$GDP = C + I + G + NE, \quad (1)$$

де C – споживчі витрати;

I – валові інвестиції;

G – державні витрати;

NE – чистий експорт.

У макроекономічних моделях як показник чистого експорту використовуються значення сальдо поточного рахунку платіжного балансу. Таким чином, очевидний прямий вплив (додатні коефіцієнти кореляції) на динаміку ВВП позитивного сальдо поточного рахунку платіжного балансу та зворотній вплив – від'ємного сальдо.

Таблиця 3. Результати оцінки рівноваги платіжних балансів

Країна	Збалансованість показників платіжного балансу	Стабільність показників платіжного балансу	Прийнятність макроекономічних показників	Зв'язок між макроекономічною та зовнішньою рівновагою	Оцінка рівноваги платіжного балансу
Країни єврозони	висока	низька	середня	середній	середньої урівноваженості
Японія	середня	середня	низька	слабкий	наближений до нерівноваги
США	нижче за середню	середня	середня	сильний	середньої урівноваженості
Китай	низька	висока	висока	слабкий	наближений до рівноваги
Індія	середня	середня	середня	слабкий	середньої урівноваженості
Росія	низька	низька	низька	слабкий	у стані нерівноваги

Джерело: сформовано автором.

Три статистично значущі зворотні зв'язки виявлено між рівнем безробіття та показниками платіжного балансу. Зв'язок між безробіттям та загальним сальдо платіжного балансу Китаю був розглянутий нами вище. Також для економіки США виявлено зворотні зв'язки безробіття з сальдо поточного рахунку та сальдо фінансового рахунку. Дані показники підтверджують сформульований вище висновок: притік інвестицій в економіку США істотно впливає на зменшення рівня безробіття та забезпечує економічне зростання. Зазначимо, що фінансові ресурси переважно залучаються за рахунок емісії державних боргових цінних паперів, що, з одного боку, дозволяє реалізовувати різноманітні державні програми для підтримки високої зайнятості та економічного зростання, а з іншого – спричиняє зростання інфляції.

Також виявлено три статистично значущі зв'язки між індексом споживчих цін та сальдо фінансового рахунку. Більш сильний прямий зв'язок визначено для економіки США та більший слабкий зворотній – для економіки країн зони євро. Отже, збільшення притоку фінансових ресурсів, у формі портфельних інвестицій, в економіку США призводить до зростання грошової маси. Як зазначалося вище, дана країна залучає переважно портфельні інвестиції за допомогою емісії боргових цінних паперів. Як наслідок, збільшення обсягу грошової маси спричиняє тиск на цінову динаміку.

Незважаючи на необхідність подальших досліджень, нами виявлено та теоретично обґрунтовано декілька зв'язків між показниками, які характеризують рівновагу платіжного балансу та макроекономічну рівновагу. Причому кількість та сила даних зв'язків, на нашу думку, є характеристикою керованості та урівноваженості економіки в цілому. Тобто відсутності диспропорції, які викривляють теоретично обґрунтований спосіб функціонування ринкового механізму на макроекономічному рівні. Для економіки США виявлено п'ять зв'язків, для країн зони євро три зв'язки, а для всіх інших економік – по одному. За даним критерієм платіжний баланс США можна визнати наближеним до рівноваги, а платіжний баланс країн зони євро – середньої урівноваженості. Таким чином, ми підтвердили сформульовану на по-

чатку даного підрозділу тезу щодо наявності безпосереднього взаємозв'язку між рівновагою платіжного балансу та макроекономічною рівновагою.

Таким чином, у даному підрозділі роботи нами запропоновано підхід до комплексної оцінки рівноваги платіжних балансів держав на основі порівняльного аналізу чотирьох груп показників (табл. 3).

Висновки

Нами встановлено, що найбільш наближеними до рівноважних значень є показники платіжного балансу Китаю. Платіжні баланси Індії, країн єврозони та США характеризуються середнім рівнем урівноваженості. У платіжному балансі Японії за критеріями, що досліджувалися, виявлено істотні проблеми, що наближають їх стан до нерівноважного. Платіжний баланс Росії перебуває у стані нерівноваги, оскільки його показники характеризуються значною розбалансованістю, низькою стабільністю та не сприяють досягненню макроекономічної рівноваги.

Для країн із ринком, що формується, та країн, які розвиваються (за класифікацією МВФ), більш прийнятним є формування не нульового, а додатного сальдо платіжного балансу. Притік іноземної валюти дозволить підтримувати макроекономічну рівновагу та акумулювати довгострокові фінансові ресурси для проведення структурних реформ. Даний висновок підтверджується досвідом Китаю, Індії та Росії, які починаючи із 2000 року забезпечують суттєве позитивне сальдо платіжного балансу та активно модернізують національні економіки.

Потрібно зазначити, що наведені у табл. 3 результати оцінки характеризуються досить значним рівнем суб'єктивності. З іншого боку, будь-яка жорстка формалізація критеріїв оцінки рівноваги платіжних балансів буде необґрунтовано спрощувати економічну дійсність та нівелюватиме цінність отриманих результатів.

Список використаних джерел

1. Анісімова О.Ю. Коригування зовнішніх дисбалансів платіжного балансу (на прикладі розвинутих країн): автореф. дис.... канд. економ. наук:

спец. 08.00.02 – світове господарство і міжнародні економічні відносини / О.Ю. Анісімова; КНУ ім. Т. Шевченка. – К.: [Б.В.], 2008. – 22 с.

2. Литвицький В. Ребаланс – 2007 / В. Литвицький // Вісник Національного банку України. – 2008. – №5. – С. 3–11.

3. Ніколайчук С. Аналіз стійкості дефіциту поточного рахунку платіжного балансу України / С. Ніколайчук, Н. Шаповаленко // Вісник Національного банку України. – 2010. – №9. – С. 11–20.

4. Ніколайчук С. Дефіцит поточного рахунку платіжного балансу: оцінка прийнятного рівня для України / С. Ніколайчук, Н. Шаповаленко // Економіка і прогнозування. – 2010. – №2. – С. 74–88.

5. Перспективы развития мировой экономики: кризис и подъем / Обзоры мировой экономики и финансов: МВФ, апрель 2009 г.

6. Пищик П.В. Регулирование платежного баланса и проблема макроэкономического равновесия / П.В. Пищик // Деньги и кредит. – 2002. – №8. – С. 38–44.

7. Про Національний банк України: Закон України від 20.05.99 №679–XIV // <http://zakon1.rada.gov.ua>

8. Чуракова И.Ю. Платежный баланс в системе опережающих индикаторов внешней среды / И.Ю. Чуракова // Финансовый менеджмент. – 2010. – №5. – С. 60–75.

9. Швандар К.В. Мировой кризис сквозь призму платежного баланса и конкурентоспособности / К.В. Швандар // Банковское дело. – 2009. – №5. – С. 54–61.

10. Шкляр А.І. Платіжний баланс України: чинники кризи і механізми відновлення рівноваги / А.І. Шкляр // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №6. – С. 266–272.

11. Юрчишин В. Макроэкономические риски платежного баланса / В. Юрчишин // Финансовые риски. – 2008. – №2. – С. 30–35.

12. Balance of Payments Manual, fifth edition // <http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.cfm?sk=157.0>

13. Balance of Payments and International Investment Position Manual, sixth edition // <http://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/bopman6.htm>

14. International Financial Statistics [Електрон. ресурс] – International Monetary Fund. May 2012 – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM). – Систем. вимоги: 90 MHz, 16 MB RAM; Windows 95 (98, XP).

15. National accounts main aggregate database of The Economic Statistics Branch of the United Nations Statistics Division // <http://unstats.un.org/unsd/snaama/selbasicFast.asp>

А.Г. ГЕРАСИМЕНКО,

к.е.н., доцент, Київський національний торговельно-економічний університет

Аналіз факторів порушення взаємозв'язку між ринковою концентрацією та прибутковістю

У статті досліджено ряд факторів порушення виявленого на теоретичному рівні Е. Мейсоном та закладеного в основу парадигми «структура – поведінка – результат» прямого взаємозв'язку між ринковою концентрацією та прибутковістю. Дію кожного з наведених факторів обґрунтовано теоретично та підтверджено результатами власних й залучених емпіричних досліджень.

Ключові слова: парадигма «структура – поведінка – результат», ринкова концентрація, концентрація виробництва, прибутковість, X-неефективність.

В статье исследован ряд факторов нарушения выявленной на теоретическом уровне Э. Мейсоном и заложенной в основу парадигмы «структура – поведение – результат» прямой взаимосвязи между рыночной концентрацией и прибыльностью. Действие каждого из приводимых факторов обосновано теоретически и подтверждено результатами собственных и привлеченных эмпирических исследований.

Ключевые слова: парадигма «структура – поведение – результат», рыночная концентрация, концентрация производства, прибыльность, X-неэффективность.

The article investigates the scope of factors of slacking the direct correlation between market concentration and profitability, which was theoretically revealed by E. Mason and was put down into the basis of «structure–conduct–performance» paradigm. Author theoretically grounds and empirically confirms each factor effect, using her own empirically studies and others scientists' studies as well.

Keywords: «structure – conduct – performance» paradigm, market concentration, output concentration, profitability, X-inefficiency.

Постановка проблеми. Парадигма «структура – поведінка – результат», запропонована Е. Мейсоном в 30-х роках ХХ століття, передбачає наявність прямого взаємозв'язку між ринковою концентрацією як основним структурним параметром ринку і прибутковістю діяльності його учасників як свідченням реалізації належної їм ринкової влади. Наявність такого зв'язку неодноразово перевірялася емпіричними дослідженнями. На сьогодні відомі понад 70 емпіричних досліджень взаємозв'язку галузевої концентрації і прибутковості, проведені вченими США, Великобританії, Канади, Франції, Японії, Німеччини. Всі вони, як і проведене нами власне емпіричне дослідження взаємозв'язку концен-

трації виробництва¹ й рентабельності підприємств за видами економічної і промислової діяльності в Україні², дають досить суперечливі результати. Зазвичай помітним, особливо у групі висококонцентрованих ринків / галузей, є прямий взаємозв'язок між досліджуваними змінними, втім такий зв'язок далеко не завжди є статистично значимим. Залежно від характеру вихідних даних, обраних методики та хронологічних рамок дослідження коефіцієнт кореляції між концентрацією і прибутковістю може суттєво змінюватися, іноді навіть набуваючи від'ємного значення [1, с. 370–379]. Такі результати емпіричних досліджень, підтверджуючи чинність теоретичної парадигми Е. Мейсона, закономірно піднімають питання щодо наявності ряду чинників послаблення взаємозв'язку між концентрацією та прибутковістю.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. До аналізу таких чинників частково вдавалися автори описаних вище емпіричних досліджень взаємозв'язку «концентрація – прибутковість», зокрема Дж. Бейн, П. Героскі, Р. Кларк, С. Мартін, С. Роадес, а також їхні критики та оглядачі Дж. Далтон, Дж. Клевер, М. Манн, Д. Хей, Ф. Шерер і Д. Росс та ін. Окремі свідчення наукового інтересу до факторів коригування концентрації і прибутковості вітчизняних підприємств знаходимо в роботах російських і вітчизняних економістів: С. Авдашевої, В. Гальперіна, А. Ігнатюк, В. Лагутіна, Н. Розанової, А. Шастітко тощо. Втім ці дослідження, як правило, не носять системного характеру, зазвичай розкриваючи зміст одного або декількох чинників порушення взаємозв'язку між концентрацією і прибутковістю в цілях власних предметних досліджень в галузі економіки промисловості.

Мета статті. Виходячи з цього в даній статті ми маємо на меті якомога повніше дослідити широкий спектр чинників порушення, описаного парадигмою «структура – поведінка – результат» прямого взаємозв'язку між концентрацією та прибутковістю, пояснивши тим самим невдалі результати цілого ряду емпіричних перевірок чинності запропонованої Е. Мейсоном парадигми.

Виклад основного матеріалу. Найбільш помітним чинником порушення взаємозв'язку «концентрація – прибутковість» можна назвати циклічність ділової активності. Емпіричні дослідження показують, що в періоди економічного зростання залежність між концентрацією і прибутковістю є набагато вищою, ніж у кризові періоди. Про це пишуть Я. Домовіц, Р. Хаббард і Б. Петерсен [2, с. 1–17]. Послаблення взаємозв'язку між концентрацією і прибутковістю в періоди високої інфляції засвідчує Л. Вейс [1, с. 316]. Достовірність і актуальність для економіки України обмежувального впливу кризових явищ на взаємозв'язок концентрації та прибутковості встановлюють результати проведеного нами емпіричного дослідження, зображені на рисунку, де крива кореляції між концентрацією і рентабельністю операційної діяльності характеризується провалами в періоди наростання інфляції.

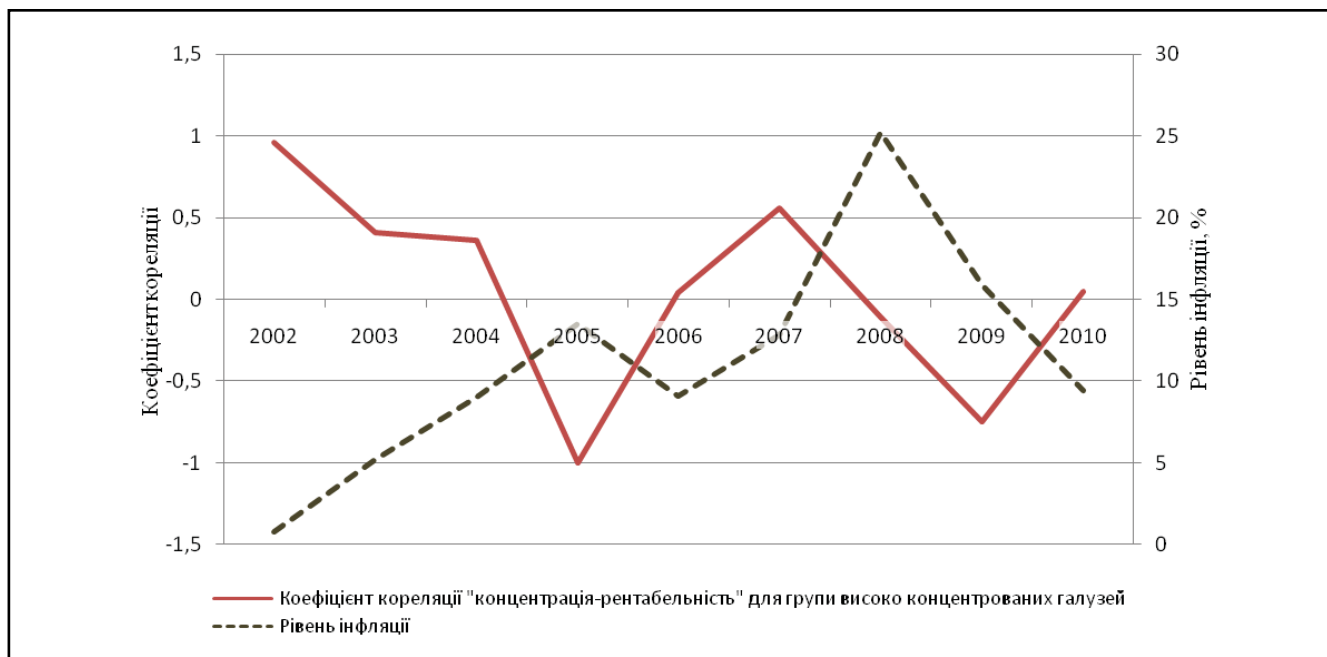
Кризові явища в економіці обмежують досліджуваний взаємозв'язок, коригуючи реальні величини як концентрації,

так і прибутковості функціонування підприємств. Аналогічний за напрямом дії вплив, що, правда, вже не на обидві досліджувані величини, а тільки на величину прибутку чинить наступний фактор послаблення взаємозв'язку – Х-неефективність. Величина прибутку фірми – носія ринкової влади на практиці не завжди відповідає умові максимізації прибутку, потрапляючи в тенета Х-неефективності. Як показують численні дослідження, саме відсутність конкурентного тиску на ціну та відповідно наявність економічної ренти є основними чинниками активізації Х-неефективності. Досліджуючи характер зміни конкурентних відносин в економіці Великобританії після прийняття антикартельного законодавства у 1956 році, Дж. Довні [5, с. 103–164] і Р. Кейвз [6, с. 287–293] фіксують суттєве скорочення витрат виробництва. Наприклад, у виробництві скляних пляшок рівень скорочення витрат становив близько 40%. Аналогічні реакції спостерігалися у виробництві трансформаторів, автомобільних акумуляторів радіодеталей, хірургічних інструментів, предметів гігієни [7, с. 660]. Дослідження Б. Еріксоном антиконкурентних змов у переробній промисловості США дозволило виявити 23%-кове скорочення витрат виробництва відбілювачів після ліквідації змови щодо фіксації цін між виробниками, підтверджуючи таким чином концепцію Х-неефективності як фактора обмеження прибутку [8, с. 189–202]. Системні дослідження Х-неефективності на основі концепції виробничої ізокванти Р. Стівенсоном, В. Примо, Р. Кейвзом і Д. Бартоном та ін. засвідчили прямий взаємозв'язок між концентрацією та Х-неефективністю. Останні, наприклад, виявили мінімальні рівні Х-неефективності в галузях, де коефіцієнт концентрації CR4 наближався до 40%, та їх поступове зростання по мірі подальшого зростання концентрації [7, с. 663]. Таким чином, реальна величина галузевого прибутку у високо концентрованих галузях, незважаючи на прямий взаємозв'язок змінних, завжди буде нижчою розрахункової, послаблюючи кореляцію між концентрацією і прибутковістю.

Важливим фактором впливу і на рівень Х-ефективності, і на саму величину прибутку є державне регулювання монополізованих виробництв. Перш за все воно обмежує можливість фірми щодо максимізації прибутку, порушуючи взаємозв'язок між концентрацією і прибутковістю. На додачу до цього державне регулювання норми прибутковості

¹ Концентрація ринку, закладена в основу парадигм «структура–поведінка–результат» є величиною залежною, але не тотожною досліджуваній нами величині концентрації виробництва. Являючи собою функцію ринкових продаж, а не обсягів виробництва в умовах відкритої економіки значення концентрації ринку може суттєво відхилитися від значення концентрації виробництва. Втім зважаючи на наявні інформаційні обмеження в макроекономічних дослідженнях сьогодні все ще використовуються дані виробничої статистики, як такої чия похибка є допустимою за відсутності більш точних даних щодо ринкової концентрації. Цим підходом скористалися наразі й ми.

² Використання показника рентабельності операційної діяльності в нашому дослідженні замість показника прибутковості обумовлене обмеженнями чинного статистичного обліку в Україні. З огляду на потреби дослідження така підміна є несуттєвою і дозволяє з мінімальною похибкою виявити пропорції розподілу прибутку між підприємствами у високо та низько концентрованих галузях.



Вплив інфляції на тісноту взаємозв'язку між концентрацією та рентабельністю операційної діяльності у висококонцентрованих галузях України³

спонукає фірми до маніпулювання величиною економічного прибутку, знижуючи тим самим ефективність зазначеного індикатора результативності господарської діяльності. Як показують Х. Аверч та Л. Джонсон, державне регулювання норми рентабельності стимулює фірми до нарощування витрат виробництва, насамперед капітальних [9, с. 1052–1069]. Ідея така: оскільки величина дозволеного прибутку змінюється прямо пропорційно до величини витрат як бази нарахування тарифів, для фірми буде вигідним завищення витрат виробництва порівняно з їх суспільно-ефективним рівнем⁴.

Діяльність вітчизняних підприємств-монополістів підтверджує ідею Х. Аверча і Л. Джонсона. Так, наприклад, з огляду на монопольне становище ДП «Пропан» ПАТ «Житомиргаз» на регіональному ринку скрапленого газу, що відпускається населенню для побутових потреб, розпорядженням голови Житомирської обласної державної адміністрації встановлено обмеження рентабельності на рівні 5% [10]. Розслідування ж Антимонопольного комітету України показало, що у березні 2011 року ДП «Пропан» було завищено ціни реалізації скрапленого газу шляхом необґрунтованого завищення транспортних витрат. У результаті втручання Антимонопольного комітету України рівень витрат, а отже й відпускних цін було знижено на 40%, а величину дозволеного прибутку приведено у відповідність встановленим вимогам [11].

Аналогічний за своїм характером вплив на витрати та прибутковість чинить діяльність профспілок щодо підвищення заробітної плати. Протистояння монополіста і профспілки є хрестоматійним прикладом двосторонньої монополії з нерівноважним рівнем цін. Обумовлене тиском профспілки зростання рівня заробітної плати в галузі обмежує прибутковість виробника, послаблюючи її зв'язок із концен-

трацією. В підтримку цієї тези свідчать випадки зниження заробітної плати в американських галузях літакобудування та виробництва вантажівок після структурних змін, що забезпечили формування в них конкурентного середовища [12, с. 1146–1178; 13, с. 67–81; 14, с. 527–538]. За оцінками Т. Пьюгела, працівники забирають від 7 до 14% економічної ренти [15, с. 248–253], а Т. Карієр вважає, що ця величина сягає майже 60% [16, с. 34–42].

На наш погляд, проблему профспілкового впливу слід розглядати ширше. Робоча сила – це лише один із факторів виробництва, а отже моносонічний тиск на витрати й прибуток може чинити не тільки і не стільки профспілка, скільки будь-який монополіст у структурі виробничого ланцюга.

В емпіричному дослідженні маржі прибутку для 327 секторів США, що виробляють проміжну продукцію, за 1963 рік С. Лустгартен виявив, що індекс концентрації покупців і середній розмір замовлення мали значимий від'ємний вплив на маржу прибутку [17, с. 125–132]. Пізніше понижуючий вплив концентрації покупців та відповідно їх моносонічної влади на величину економічної ренти був підтверджений емпіричними дослідженнями В. Ла Франса [18, с. 241–251] й М. Уотерсона [19, с. 135–150]. А ось Ф. Шерер і Д. Росс протиставляють цим емпіричним даним свою концепцію априорі нижчого рівня концентрації покупців порівняно з виробниками. Вони,

³ Рис. побудовано автором за результатами аналізу даних Державної служби статистики України [3] та Центру комплексних досліджень з питань антимонопольної політики [4].

⁴ Ефект Аверча–Джонсона у чистому вигляді відображає перекапіталізацію регульованих підприємств з огляду на використання такого підходу до регулювання їх норми рентабельності, де базою розрахунку є величина капітальних витрат. Пізніше цей ефект почали застосовувати для пояснення деформуючого впливу стратегічної поведінки підприємств-монополістів й у інших моделях регулювання норми рентабельності.

зокрема, пишуть, що «дві третини ВВП припадає на індивідуальне споживання, і на цьому широкому ринку концентрація покупців природно буде низькою» [7, с. 514]. Щоправда, ми вважаємо такий підхід недостатньо обґрунтованим. Адже величина ВВП (ВНП) є недостатньо показовою основою для аналізу міжфірмових відносин у виробничій вертикалі. Більш логічним у цьому випадку нам видається застосування показника валового випуску продукції, проміжне споживання в структурі якого для вітчизняної економіки становить зазвичай понад 60% [20, с. 47]. А отже, більш ніж у половині випадків міжфірмової контрактації суб'єктам господарювання в процесі реалізації своєї продукції доводиться мати справу з іншими суб'єктами господарювання, а не з низькою дисперсною множиною кінцевих споживачів. Якщо при цьому врахувати, що реалізація споживчих товарів кінцевому споживачу насамперед відбувається через торговельні об'єкти і набагато рідше через механізм прямих продажів, то розуміємо, що дарована концентрацією влада покупця є набагато вищою, ніж її оцінювали Ф. Шерер та Д. Росс.

Окрім статистики на підтримку своєї позиції щодо обмеженості влади покупців Ф. Шерер та Д. Росс також використовують концепцію композитного попиту. Автори пишуть про те, що диверсифікація споживачів, обумовлена універсальним характером блага, його здатністю задовольняти різні потреби й використовуватися в цілому ряді нижньосуміжних виробництв – композитністю попиту, обмежує моносонічну владу покупця, що, скажімо, займає монопольне становище на власному релевантному ринку [7, с. 514–516]. Погоджуючись з цим зауваженням, ми все ж вважаємо його роль в обґрунтуванні слабкості моносонічної влади покупців та її впливу на результативність функціонування продавців переоціненою. Адже споживач у залежності від величини еластичності власної кривої пропозиції володіє деякою свободою у виборі контрагентів. Він може змінювати структуру свого споживання, технологію виробництва тощо для мінімізації впливу на нього ринкової влади іноді не меншою мірою, ніж виробник – структуру реалізації продукції. А отже, не вдаючись в дослідження особливостей окремих випадків контрактації і узагальнюючи характер впливу концентрації покупців на ринкову владу та прибутковість своїх постачальників, слід визнати обмежувальний характер цього впливу, що пояснює послаблення кореляції між досліджуваними змінними.

Взаємозв'язок між концентрацією та величиною короткострокового прибутку послаблює також стратегічна поведінка контрагентів, і насамперед носіїв ринкової влади. Наприклад, свідоме зниження цін на свою продукцію нижче рівня, що забезпечує максимізацію прибутку, а часом й нижче собівартості, описуване Дж. Бейном [21], П. Сайлосом–Лабіні [22], Ф. Модільяні [23, с. 215–232], Д. Гаскінсом [24, с. 306–322], Ф. Еридою і Д. Тернером [25, с. 697–733] та ін. й відоме в економічній теорії під назвами обмежувального (граничного) ціноутворення та хижацького ціноутворення, забезпечує усунення з ринку чинних і потенційних конкурен-

тів, максимізуючи довгостроковий (міжчасовий) прибуток ціною скорочення короткострокового. Включення до дослідження щомісячних, квартальних і навіть річних даних щодо прибутковості діяльності компанії в такому разі, відображаючи короткострокову прибутковість, несе в собі похибку свідомого скорочення поточного прибутку, чим відповідно послаблює досліджуваний взаємозв'язок.

Інший вид стратегічної поведінки фірм – змова чи свідомий паралелізм – на відміну від попереднього не скорочує економічного прибутку, але обмежує ефективність застосування коефіцієнтів концентрації. Тут ми вже відходимо від аналізу чинників впливу на реальні рівні концентрації й прибутковості підприємств в економіці, вдаючись до аналізу похибок специфікації й виміру, характерних емпіричним дослідженням взаємозв'язку «концентрація–прибутковість». Коефіцієнти концентрації, розраховуючись на основі даних щодо ринкових часток, змальовують картину некооперативної взаємодії фірм у точці рівноваги Неша, тоді як змова невидимо підвищує реальний рівень концентрації часом до максимальної межі. І хоча можливість досягнути точки спільної рівноваги й утримувати в ній ринок суттєво залежить від ступеня його концентрації, існує цілий ряд інших джерел координаційної здатності ринку, спроможних нівелювати цей вплив [26, с. 21–29].

Аналогічну похибку при розрахунку рівня концентрації дають відносини контролю, що тісно пов'язують між собою формально незалежні фірми. Згідно із Законом України «Про захист економічної конкуренції» дослідження стану конкуренції в економіці України бере за точку відліку не окрему фірму – юридичну особу, а суб'єкта господарювання як групу осіб, об'єднаних під єдиним контролем. [27, с. 1]. А ось вітчизняна статистика веде облік окремих юридичних осіб, не враховуючи ступеня їх залежності.

Як показують результати проведеного нами емпіричного аналізу загального рівня концентрації в економіці України (див. табл.), неврахування відносин контролю може занижити реальний рівень концентрації до 12%. При цьому слід зазначити, що до дослідження нами включалися тільки публічні компанії, дані щодо обсягів чистого доходу яких є у відкритому доступі. Якщо ж додамо інші компанії, які входять до складу вітчизняних бізнес-груп, підвищуючи вартісні показники сукупного доходу групи, виявлений розрив буде значно більшим.

Методологічно неправильним є аналіз рівня концентрації в галузі, що є загальноприйнятим в теорії галузевих ринків з огляду на інформаційний дефіцит. Відносини конкуренції й монополії складаються не стільки між фірмами однієї галузі, скільки між фірмами – учасниками одного ринку. Взаємозамінні за своїм функціональним призначенням метали, дерев'яні й пластикові відра, в галузевій класифікації будуть обраховані в трьох різних галузях – галузі металообробки, галузі оброблення деревини та галузі виробництва гумових і пластмасових виробів. І навпаки, абсолютно незамінні у споживанні товари, наприклад, канцелярський папір і кар-

Динаміка рівня концентрації економіки України⁵

Показники	Роки					
	2005	2006	2008	2009	2010	2011
Сукупний випуск товарів та послуг в Україні, млн. грн	1146611	1378554	2457753	2338332	2842598	3064567
Без врахування відносин контролю						
Сукупний обсяг чистого доходу п'яти найбільших підприємств України за величиною чистого доходу, млн. грн	85148,4	81471,32	185962,8	195230,4	297224,8	519545,0
у відсотках до сукупного випуску товарів та послуг в Україні	7,43	5,91	7,57	8,35	10,46	16,95
З урахуванням відносин контролю						
Сукупний обсяг чистого доходу п'яти найбільших підприємств України за величиною чистого доходу, млн. грн	181599,3	238334,5	233543,9	294258,1	357813,3	770863,7
у відсотках до сукупного випуску товарів та послуг в Україні	15,84	17,29	9,50	12,58	12,59	25,15

тонна тара відносяться до єдиної галузі. З цього розуміємо, що галузева концентрація може використовуватися тільки у ролі приблизного вимірника ринкової концентрації на макроекономічному рівні, а розбіжності у галузевих та ринкових показниках визначатимуть обмеженість взаємозв'язку між концентрацією й прибутковістю.

Ще однією похибкою класичного галузевого аналізу є дослідження даних щодо галузевого випуску, а не реалізації. Дані щодо структури виробництва в відкритих економіках, на кшталт економіки України, не відображають реальної структури ринків, потребуючи корекції на обсяги зовнішньої торгівлі, а також величину зміни запасів. Так, сьогодні частки експорту та імпорту, становлять відповідно 17,6 та 18,5% сукупної вартості випущених у країні товарів та послуг, а на окремих ринках / в окремих галузях можуть перевищувати й 100-відсоткову межу⁶. Ці цифри грубо показують величину похибки оцінки концентрації, виступаючи ще одним джерелом ослаблення взаємозв'язку «концентрація – прибутковість».

Взагалі макроекономічний підхід до оцінки ринкової концентрації сам по собі є недостатньо коректним. Як ринок, так і його концентрація є мікроекономічними категоріями, дослідження яких методами макроекономічного аналізу завжди нестиме в собі методологічну помилку, вимагаючи дезагрегації об'єкта дослідження та повернення на мікроекономічний рівень. Утім виявлений, незважаючи на таку похибку, прямий взаємозв'язок між концентрацією й прибутковістю на макроекономічному рівні, свідчить про чинність існуючих теорій монополії й олігополії, про значну тісноту взаємозв'язку, помітну не тільки в коректно окресленій вибірці, а й у генеральній сукупності.

Досі ми говорили про похибки оцінки концентрації. Не менш схильним до статистичних неточностей й похибок є й інший досліджуваний показник – прибутковість. Актуальним, наприклад, являється питання щодо достовірності даних вітчизняної статистики у відображенні рівня прибутковості українських компаній. Рівень тіньової економіки в нашій країні, за різними оцінками, в 2011 році коливався від 30 до 53% ВВП [34, с. 14], а це означає, що близько поло-

вини всього отриманого вітчизняними підприємствами прибутку розподіляється між ними в пропорціях непомітних для вітчизняної статистики. В такому разі користування даними Державної служби статистики України в ході проведення емпіричного дослідження взаємозв'язку між концентрацією й прибутковістю забезпечуватиме статистично значиму похибку дослідження.

Висновки і перспективи подальших розвідок

Таким чином, підсумовуючи проведений вище аналіз факторів послаблення взаємозв'язку між концентрацією й прибутковістю, що забезпечують деяку невідповідність результатів емпіричних досліджень теоретичній парадигмі «структура–поведінка–результат», можемо зробити висновок щодо їх потужного деформуючого впливу на ті параметри структури й результативності, які обрані ключовими в сучасній теорії організації ринків і галузей, а отже й щодо необхідності пошуку інших критеріїв оцінки структурних, поведінкових, й результативних параметрів функціонування ринку, які більш точно відображатимуть джерела, форми прояву та керуючий вплив ринкової влади на ефективність дії ринкового механізму.

Список використаних джерел

1. Хэй Д. Теория организации промышленности: в 2 т. / Д. Хэй, Д. Моррис; [Пер. с англ. под ред. Слуцкого А.Г.]. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – Т. 1. – 384 с.
2. Domowitz I. Business Circles and the Relationship between Concentration and Price–Cost Margins / I. Domowitz, R.G. Hubbard, B.C. Petersen // Rand Journal of Economics. – 1986. – Vol. 17. – P. 1–17.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Звіт про науково-дослідну роботу за темою «Тенденції розвитку конкурентних відносин в економіці України у 2010 році / [Т.В. Куць, В.В. Венгер, С.І. Кіреєв та ін.]; Антимонопольний комітет

⁵ Розрахунки здійснено автором за даними Державної служби статистики України [3] та даними щорічного Рейтингу найкращих компаній України топ-100 [28–33].

⁶ Розраховано автором за даними Державної служби статистики України [3].

України, Центр комплексних досліджень з питань антимонopolної політики. – К., 2011. – 186 с. – Деп. в УкрІНТЕІ, №держреєстрації 0111U003966

5. Downie J. The Competitive Process / J. Downie. – London: Gerald Duckworth & Co., 1958. – 199 p.

6. Caves R. Britain's Economic Prospects / R.E. Caves. – Washington: Brookings, 1968. – 510 p.

7. Шерер Ф. Структура отраслевых рынков / Ф. Шерер, Д. Росс [Пер. с англ.] – М.: Инфра-М, 1997. – 698 с.

8. Erickson W.B. Price-Fixing Conspiracies: Their Long-Term Impact / W.B. Erickson // Journal of Industrial Economics. – March 1976. – Vol. 24. – P. 189–202.

9. Averch H. Behavior of Firms Under Regulatory Constraint / H. Averch and L.L. Johnson // The American Economic Review. – December 1962. – Vol. 52. – No.5. – P. 1052–1069.

10. Розпорядження голови Житомирської обласної державної адміністрації №224 від 07.07.2006 «Про регулювання цін на газ скраплений».

11. Звіт Антимонopolного комітету України за 2011 рік [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua>

12. Rose N.L. Labor Rent-Sharing and Regulation: Evidence from the Trucking Industry / N.L. Rose // Journal of Political Economy. – December 1987. – Vol. 95. – P. 1146–1178.

13. Hendricks W. Regulation, Deregulation and Collective Bargaining in Airlines / W. Hendricks, P. Feuille and C. Szerszen // Industrial and Labor Relations Review. – October 1980. – Vol. 34. – P. 67–81.

14. Card D. The Impact of Deregulation on the Employment and Wages of Airline Mechanics / D. Card // Industrial and Labor Relations Review. – July 1986. – Vol. 39. – P. 527–538.

15. Pugel T. Profitability, Concentration, and the Interindustry Variation in Wages / T.A. Pugel // Review of Economics and Statistics. – May 1980. – Vol. 62. – P. 248–253.

16. Karier T. Unions and Monopoly Profits / T. Karier // Review of Economics and Statistics. – February 1985. – vol. 67. – P. 34–42.

17. Lustgarten S.H. The Impact of Buyer Concentration in Manufacturing Industries / S.H. Lustgarten // Review of Economics and Statistics. – 1975. – Vol. 57. – P. 125–132.

18. La France V.A. The Impact of Buyer Concentration – An Extension / V.A. La France // Review of Economics and Statistics. – 1979. – vol. 61. – P. 241–251.

19. Waterson M. Price-Cost Margins and Successive Market Power / M. Waterson // The Quarterly Journal of Economics. – 1980. – Vol. 94(1) – P. 135–150.

20. Статистичний щорічник України за 2010 рік / [За ред. О.Г. Осауленка]. – К.: ТОВ «Август-Трейд», 2011. – 560 с.

21. Bain J.S. Barriers to New Competition / J.S. Bain. – Cambridge: Harvard University Press, 1956. – 329 p.

22. Sylos-Labini P. Oligopoly and Technological Progress / P. Sylos-Labini; [2nd. ed.]. – Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1969. – 237 p.

23. Modigliani F. New Development on the Oligopoly Front / F. Modigliani // Journal of Political Economy. – 1958. – vol. 66. – P. 215–232.

24. Gaskins D.W. Dynamic Limit Pricing: Optimal Pricing under the Threat of Entry / D.W. Gaskins // Journal of Economic Theory. – September 1971. – Vol. 3. – P. 306–322.

25. Areeda P. Predatory Pricing and Related Practices under Section 2 of the Sherman Act / P. Areeda, D.F. Turner // Harvard Law Review. – February 1975. – Vol. 88. – No. 4. – P. 697–733.

26. Герасименко А.Г. Застосування теорії фокальних точок Т. Шеллінга до моніторингу конкуренції на олігопольних ринках / А.Г. Герасименко // Збірник наукових праць молодих учених та аспірантів «Економіка та підприємництво». – Київ: КНЕУ, 2008. – Вип. 21. – С. 21–29.

27. Закон України «Про захист економічної конкуренції» №2210–III від 11.01.2001 зі змінами і доповненнями [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>

28. TOP–100. Рейтинг лучших компаний Украины / [Ред. Баяра Д.А.]. – К.: Новый друк, 2006. – №2. – 114 с.

29. TOP–100. Рейтинг лучших компаний Украины / [Гл. ред. Поворозник В.О.]. – К.: Новый друк, 2007. – №2. – 178 с.

30. TOP–100. Рейтинг лучших компаний Украины / [Гл. ред. Поворозник В.О.]. – К.: Новый друк, 2009. – №2. – 178 с.

31. TOP–100. Рейтинг лучших компаний Украины / [Гл. ред. Поворозник В.О.]. – К.: Новый друк, 2010. – №2. – 178 с.

32. TOP–100. Рейтинг лучших компаний Украины / [Гл. ред. Поворозник В.О.]. – К.: Новый друк, 2011. – №2. – 128 с.

33. TOP–100 Рейтинг лучших компаний Украины / [Гл.ред. Поворозник В.О.]. – К.: Новый друк, 2012. – №2. – 160 с.

34. Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрями подолання / [Тишук Т.А., Харазішвілі Ю.М., Іванов О.В. та ін.]. – К.: Національний інститут стратегічних досліджень, 2011. – 31 с.

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

І.С. ЧОРНОДІД,

Роль держави в забезпеченні соціальної спрямованості конкурентоспроможності країни

Стаття присвячена ролі держави в забезпеченні соціальної спрямованості конкурентоспроможності націо-

нальної економіки. Розкрито сутність категорії «соціальна конкурентоспроможність національної економіки».

роль держави, її функції, принципи, модель та пріоритети державного регулювання національної економіки в напрямі соціальної спрямованості

Ключові слова: конкурентоспроможність національної економіки, функції соціальної держави, принципи соціальної спрямованості державного регулювання, соціальна конкурентоспроможність.

Статья посвящена роли государства в обеспечении социальной направленности конкурентоспособности национальной экономики. Раскрыта суть категории «социальная конкурентоспособность национальной экономики», роль государства, ее функции, принципы, модель и приоритеты государственного регулирования национальной экономики в аспекте социальной направленности.

Ключевые слова: конкурентоспособность национальной экономики, функции социального государства, принципы социальной направленности государственного регулирования, социальная конкурентоспособность.

Article is devoted to the role of government in providing the social orientation of national economy competitiveness. The essence of social categories competitiveness of the national economy, the role of government, its functions, principles, models and priorities of government regulation of the national economy in the direction of social orientation are considered.

Keywords: competitiveness of the national economy, functions of the welfare state, the principles of social orientation of government regulation, social competitiveness.

Постановка проблеми. Сучасні економічні реалії переконливо свідчать, що темпи та загальний вектор напрямку соціально-економічного прогресу національної економіки в значній мірі залежать від конкурентоспроможності країни. Питання соціальної конкурентоспроможності в економіці полягає в наданні економічним процесам соціального змісту, повернення економіки «обличчям до людини», а саме як міра задоволення потреб і способів реалізації всіх членів суспільства та гарантування соціальної безпеки, стабільного й ефективного розвитку шляхом інтеграції зусиль влади, бізнесу і громадянського суспільства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На сьогодні створена значна теоретична база у сфері конкурентоспроможності національної економіки. Проте необхідні подальші дослідження питань забезпечення конкурентоспроможності національної економіки, а саме соціальний аспект. Зокрема, відсутній загальновизнаний підхід до трактування конкурентоспроможності національної економіки та її соціальної складової, не виділені ключові чинники її забезпечення та не розроблені на їхній основі шляхи підвищення конкурентоспроможності, які відповідатимуть сучасним умовам, що зумовлює актуальність дисертаційного дослідження з точки зору теорії.

Питання забезпечення соціальної конкурентоспроможності економіки України розглядаються в працях вітчизняних вче-

них: Л.Л. Антонюк, Я.Б. Базиліюк, З.С. Варналій, А.С. Гальчинського, З.І. Галушка, В.М. Гейця, Я.А. Жаліло, Е.М. Лібано-вої, Б.Є. Кваснюк, І.Г. Мансурова, Г.Н. Філюк, Б. Гаврилишина, Т. Гайдай, О. Грішнєвої, П. Єщенко, Ю. Зайцева, В. Ільїна, І. Мазур, І. Малого, В. Мандибури, Б. Пасхавера та ін.

Мета статті. Проаналізувати сутність соціальної конкурентоспроможності країни, обґрунтувати роль та значення держави в забезпеченні соціальної конкурентоспроможності країни.

Виклад основного матеріалу. Досвід ринкового реформування економіки постсоціалістичних країн показав, що соціальні перетворення дуже складні, неоднозначні, часто носять суперечливий характер. У ході ринкових трансформацій визначилися соціальні пріоритети державної політики, сформувалися національні моделі систем соціального захисту населення. Ринкова організаційна культура розвивається через становлення різноманітних форм власності, лібералізацію економічних відносин, демократизацію систем управління, підвищення соціальної відповідальності усіх суб'єктів господарювання. Під впливом науково-технічного прогресу змінюються зміст і характер праці, поліпшується якість людського капіталу, великого значення набуває інтелектуальна власність. Громадяни все більше усвідомлюють, що соціальне становище й добробут кожного визначають знання, вміння, досвід, інтелектуальний потенціал, а соціальними цінностями стають поняття справедливості, соціальної відповідальності, колективної солідарності, соціальний капітал, економічна культура бізнесу [4]. Але поряд із позитивними проявами існують негативні тенденції розвитку соціальних процесів: вимушене безробіття, бідність, майнове розшарування, загрозлива диференціація доходів; обмеження для певних категорій населення у доступі до суспільних благ, прав володіння, користування й розпорядження об'єктами власності; корупція, тіньові економічні відносини; неефективна система соціального захисту тощо.

Великого значення надається рівню розвитку людських здібностей, формуванню людського капіталу, що перетворює людину на головну цінність та чинник ефективності соціально-економічного розвитку.

Змінюються місце та соціальна роль держави, бізнесу та громадянського суспільства в регулюванні соціально-економічних процесів – відбувається різке обмеження соціально-регулятивних функцій, часткова відмова від соціального забезпечення на користь розвитку соціального страхування; обмеження сфери впливу держави на процеси розподілу та перерозподілу ВВП; підвищення міри самостійності місцевих органів влади та громадянського суспільства у розв'язанні соціальних проблем.

На основі дослідження концепцій конкурентоспроможності країн сутність «конкурентоспроможність національної економіки» визначається як здатність національних економічних суб'єктів витримувати конкуренцію на світових ринках завдяки створенню в країні таких умов господарювання, що забезпечують суб'єктам можливість підвищувати інно-

ваційну активність та ефективність, а в результаті досягати високого рівня добробуту та національної безпеки країни [2].

Соціальна конкурентоспроможність – інтегральна категорія, яка полягає в наданні економічним процесам соціального змісту, та міра задоволення потреб і способів реалізації всіх членів суспільства з метою стабільного та ефективного розвитку національної економіки шляхом інтеграції зусиль держави, бізнесу і громадянського суспільства та створення умов для реалізації творчих здібностей людини, зростання добробуту, гарантування соціальної захищеності та соціальної стабільності в суспільстві. Її основна суть визначається гарантіями ефективної зайнятості й можливістю отримувати доходи, достатні для забезпечення матеріальних і духовних потреб та зростання добробуту; відповідністю мінімальних доходів мінімальним стандартам; надійністю системи соціального забезпечення та соціального страхування; стабільністю суспільного життя; захистом прав власності, цивільних і політичних прав; свободою вибору видів діяльності, можливостями самореалізації особистості; дотриманням принципів соціальної справедливості, високого рівня.

Підвищення соціальної конкурентоспроможності держави полягає в підвищенні якості життя населення та забезпеченні людського і соціального розвитку на підставі збалансованої соціальної і економічної політики. Високий рівень економічного розвитку є запорукою її реалізації.

Можна виділити такі соціальні функції держави [6]:

- функція соціального забезпечення;
 - функція забезпечення доступної системи охорони здоров'я та освіти;
 - функція соціального захисту;
 - функція перерозподілу доходів;
 - функція забезпечення зайнятості та надання соціальних послуг;
 - функція здійснення державної соціальної політики.
- Головним пріоритетом державної політики має стати перетворення соціальної політики на пріоритет економічної політики держави та реалізація соціальних функцій держави.
- Підвищення соціальної конкурентоспроможності має орієнтуватися на такі принципи соціальної орієнтації економіки [5]:
- збалансованість державного регулювання економіки і ринкових методів з урахуванням національних інтересів;
 - соціальна справедливість та соціальна захищеність;
 - орієнтація вітчизняного виробництва на соціальні потреби населення;
 - ефективне сполучення економічного та соціального розвитку;
 - формування та розвиток громадянського суспільства;
 - впровадження соціального партнерства на всіх рівнях господарювання та управління державою;
 - інтеграція з міжнародними соціальними та економічними системами;
 - розподіл сфер відповідальності влади, соціальних партнерів, суспільства, громадянина.

Наведені принципи мають сприяти вирівнюванню соціально-економічного розвитку країни на підставі чіткого розмежування прав, обов'язків і відповідальності щодо їх виконання між суб'єктами соціальних та економічних відносин. Саме послідовна діяльність держави щодо функціонування та розвитку економічної та соціальної сфер обумовлює формування системи державного регулювання процесів соціальної орієнтації економіки через вплив держави на соціально-економічний розвиток з метою досягнення соціальних цілей.

На сучасному етапі формування національної економіки головним є перетворення державного забезпечення на систему «створення можливостей», тобто залучення ринкових механізмів суспільного перерозподілу, що передбачає державне регулювання цього процесу з метою створення сприятливих умов для якісної життєдіяльності населення.

Організаційно-економічна модель державного регулювання щодо підвищення соціальної конкурентоспроможності містить такі напрями та механізми [5]:

- підвищення рівня якості життя населення;
- дотримання вимог соціальної безпеки;
- забезпечення ефективного використання трудового потенціалу, створення умов продуктивної праці, трудової, підприємницької, інноваційної активності;
- створення сприятливих умов формування та накопичення людського і соціального капіталу, середнього класу, інвестування в людський капітал;
- створення економічних механізмів запровадження системи державних соціальних стандартів та соціальних гарантій, впорядкування чинної системи соціальних гарантій та пільг;
- орієнтація вітчизняного виробництва на соціальні потреби населення;
- раціоналізація структури державних витрат на соціальні цілі з урахуванням вимог економічного зростання, соціальна виваженість бюджету, соціальне спрямування його видатків;
- запровадження державної фінансової підтримки стимулювання розвитку регіонів;
- соціалізація складових економічної політики;
- формування умов інтеграції України у світові розвинені соціально-економічні системи.

Таким чином, державне регулювання соціальної орієнтації економіки для реалізації визначених пріоритетних напрямів передбачає залучати такі важелі та механізми, які будуть впливати на її становлення.

Доцільно прискорити та забезпечити якість формування сучасної системи державного управління, здатної працювати з новими соціально-економічними процесами, визначати та захищати національні, соціальні й економічні інтереси.

Також реалізація пріоритетних напрямів державного регулювання потребує послідовності, системності та комплексності їх запровадження. Необхідно досягти умов та можливостей соціального та економічного розвитку з пріоритетом досягнення соціальних цілей, які включають високий рівень життя населення, людського і соціального ро-

звитку, наявність значної частки людського капіталу та середнього класу.

Формування та реалізація стратегії розвитку економіки має ґрунтуватися на формуванні та накопиченні людського капіталу у взаємозв'язку з інноваційно-інвестиційним розвитком [4].

Для покращення якості життя населення, формування людського капіталу та середнього класу Україна має запроваджувати державну політику, орієнтовану на підвищення економічних та соціальних стандартів життя. Становлення середнього класу є головною умовою формування соціальної конкурентоспроможності, і процеси його становлення вимагають вирішення таких питань, як досягнення високої вартості робочої сили, реформування системи оплати праці, стимулювання підприємницької активності.

Доцільно переглянути соціальну виваженість державного бюджету, що полягає в раціоналізації структури витрат бюджету на соціальні цілі з урахуванням вимог економічного зростання та застосування державного і регіонального соціальних бюджетів.

Пріоритетним напрямом державного регулювання доцільно визначити залучення механізмів затребування відповідальності суб'єктів господарювання та громадян за правові порушення в економічній, соціальній та правовій сферах.

Висновки

Таким чином, пріоритетні напрями державного регулювання соціальної спрямованості економіки дають можливість забезпечити ефективність управління в цій сфері. Необхідно задіяти механізми для їхнього запровадження.

Список використаних джерел

1. Довгострокові орієнтири стратегії в соціальній сфері / Я.А. Жаліло та ін. – К.: Знання України, 2005. – 96 с.
2. Конкурентоспроможність національної економіки / [А.В. Бабак, С.Ф. Биконя, О.Ю. Болховітінова та ін.; за ред. Б.Є. Кваснюка]. – К.: Фенікс, 2005. – 582 с.
3. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Національний ін-т стратегічних досліджень; за ред. Я.А. Жаліло. – К.: Знання України, 2005. – 388 с.
4. Куценко В.І. Соціальна держава: проблеми теорії, методології, практики: монографія. – К.: Заповіт, 2005. – 228 с.
5. Новікова О.Ф. Соціальна орієнтація економіки: механізм державного регулювання. Монографія. Донецьк. – НАН України Інститут економіки промисловості. – 2009. – 220 с.
6. Пищуліна О.М. Соціальна політика як інтегральна функція соціальної держави // Стратегічні пріоритети. – №2. – 2011. – 110–114 с.

В.Я. КНЯЗЬКОВА,
аспірантка, Академія фінансового управління Міністерства фінансів України

Регуляторні властивості спеціальних податкових режимів та механізм їх реалізації: теоретичний підхід до визначення

У статті визначено механізм спеціальних податкових режимів, через який мають реалізовуватися їхні регуляторні властивості, які виокремлено на основі дослідження специфічних ознак, принципів побудови спеціальних податкових режимів.

Ключові слова: спеціальний податковий режим, механізм спеціального податкового режиму.

В статье дано определение механизма специальных налоговых режимов, через который реализуются их регуляторные свойства, определенные на основе исследования специфических черт, принципов построения специальных налоговых режимов.

Ключевые слова: специальный налоговый режим, механизм специального налогового режима.

The article should define the mechanism of special tax regimes, which are realized through their regulatory properties defined on the basis of studies of specific features, principles of special tax treatment.

Keywords: a special tax regime, mechanism of special tax regime.

Постановка проблеми. Окремі спеціальні податкові режими в Україні існували до об'єднання їх під одним поняттям у Податковому кодексі України. Вони були законодавчо визначені окремими актами податкового права і окремо виступали об'єктами наукових досліджень, основні завдання яких формулювалися виходячи з певних припущень побудови податкового механізму кожного такого режиму та податкової системи в цілому. Проте в сучасних умовах з метою стимулювання й регулювання соціально-економічного розвитку держави і реалізації принципово нових завдань у сфері оподаткування постає питання розробки механізму спеціальних податкових режимів як одного з провідних оперативних податкових регуляторів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значний внесок у дослідження теоретичних і прикладних функціонування спеціальних податкових режимів зробили такі

вчені, як К.В. Андрієвський, Г.В. Жирова, С.В. Сарана, Н.Ю. Сімонова, В.Ф. Столяров, В.І. Теремецький та інші. Однак обґрунтоване і ефективно застосування спеціальних податкових режимів неможливо без визначення механізму їх функціонування.

Метою статті є визначення механізму спеціальних податкових режимів.

Виклад основного матеріалу. В рамках даного дослідження під спеціальним податковим режимом будемо розуміти підсистему загальної системи оподаткування, що визначає специфічний порядок організації та здійснення оподаткування для певних категорій платників податків, видів діяльності, галузей, територій, шляхом повного або часткового звільнення від податкових зобов'язань, виступає інструментом податкового регулювання соціально-економічного розвитку країни шляхом встановлення податкових преференцій відносно особливих груп суб'єктів і об'єктів податкових правовідносин.

Запропонований підхід до осмислення сутності категорії спеціального податкового режиму, на нашу думку, надасть можливість визначення специфічних ознак та принципів застосування спеціальних податкових режимів, розробки механізму їх реалізації з метою підвищення ефективності функціонування податкової системи.

Спеціальні податкові режими мають специфічні ознаки, які виділяють їх з-поміж інших податкових режимів.

К.В. Андрієвський вирізняє такі їх ознаки:

- спеціальний податково-правовий режим містить у собі сукупність юридичних засобів, що створюють для його суб'єктів ті чи інші потенційні правові наслідки, можливість яких передбачена правовими нормами, унаслідок чого він належить до різновидів правового режиму;
- метою встановлення сукупності потенційних податково-правових наслідків, що становлять спеціальний податково-правовий режим, є залучення членів суспільства до тягаря сплати податків і зборів;
- крім зазначеної основної мети, кожному спеціальному податково-правовому режиму властива наявність додаткової, яка може полягати у стимулюванні окремих видів економічної діяльності, полегшенні податкового тягаря для суб'єктів, що належать до окремих категорій, і т.д.;
- спеціальний податково-правовий режим не самодостатній і може існувати лише як доповнення до загального [1, с. 254].

З цією думкою лише частково погоджується С.В. Сарана, зазначаючи, що два останні пункти стосовно альтернативних податків спеціальних податкових режимів є справедливими щодо зборів, які виступають додатковими до платежів загальної системи оподаткування і можуть мати фактично самостійний характер. Це зумовлюється тим, що вони не пов'язані з податками і зборами загального податкового режиму (не є їх альтернативою або будь-яким спрощенням), а отже використовують лише загальну структуру елементів

податку та діють у межах наявного податкового режиму і тому можуть розглядатися як самодостатні податкові платежі. Враховуючи відсутність законодавчо закріплених взаємозв'язків між податками і зборами спеціальних податкових режимів, дані збори за їх формальними ознаками взагалі можна віднести до загальної системи оподаткування, якщо не брати до уваги те, що вони застосовуються до окремих категорій господарюючих суб'єктів [6, с. 15].

С.В. Сарана, узагальнюючи ознаки спеціального податкового режиму, зазначає, що ними виступають:

- окрема система заходів з оподаткування, оскільки саме режим виступає системою правил, заходів, які є необхідними для досягнення якоїсь мети, умови діяльності, функціонування чого-небудь, що повністю збігаються із сутністю податкового режиму в цілому та спеціального податкового режиму зокрема;
 - переважно виступає підсистемою в межах загального режиму оподаткування;
 - стосується окремих категорій господарюючих суб'єктів, що відобразилося і в його законодавчому визначенні;
 - стосується особливих груп об'єктів оподаткування, якими можуть виступати не лише дохід (прибуток) чи вартість майна (землі), а й вид діяльності, який здійснює суб'єкт, чи тариф на постачання послуг;
 - може застосовуватися до певної території чи галузі економіки, що, зокрема, стосується фіксованого сільськогосподарського податку;
 - передбачає застосування альтернативних податків та поряд з ними додаткових зборів, що збільшують податкове навантаження для окремих категорій платників, наслідком чого є особливий порядок визначення елементів податку і збору, в тому числі звільнення від сплати окремих податкових платежів;
 - застосовується у відповідний податковий період, яким, як правило, є період, протягом якого для платника діє спеціальний податковий режим [6, с. 17–18].
- Г.В. Жирова до специфічних рис спеціальних податкових режимів відносить такі:

- обмежена сфера розповсюдження чітко визначеними видами діяльності і / або категоріями платників податків;
- спрощення загального режиму оподаткування шляхом встановлення єдиного податку по сукупності чинних податкових платежів;
- мінімізація кількості інших податків і зборів, від сплати яких не звільняються учасники спеціального податкового режиму [2, с. 16].

В.І. Теремецький виділяє такі специфічні риси, властиві спеціальним податковим режимам:

- спеціальні податкові режими застосовуються лише окремими категоріями платників податків, які відповідають встановленим критеріям, зазначеним у відповідних розділах Податкового кодексу України;
- усі спеціальні податкові режими пов'язані із здійсненням платником податку підприємницької діяльності;

– застосування спеціальних податкових режимів звільняє платника від обов'язку сплати низки загальнодержавних та (або) місцевих податків;

– застосування спеціальних податкових режимів засноване на особливому порядку визначення елементів оподаткування, вираженому як в установлених обов'язкових елементах самостійного податку, що не входить до загальної системи податків і зборів, так і сплати окремих податків (система оподаткування при виконанні угод про розподіл продукції);

– спеціальні податкові режими застосовуються поряд з іншими передбаченими чинним законодавством режимами оподаткування;

– запровадження чи скасування спеціального податкового режиму регламентується виключно Податковим кодексом України [11].

Таким чином, як специфічні ознаки спеціальних податкових режимів як комплексних механізмів податкового регулювання можна виділити:

– введення спеціальних податкових режимів регламентується Податковим кодексом та іншими законодавчо-нормативними актами;

– спеціальні податкові режими встановлюються на визначений термін;

– спеціальні податкові режими мають пільговий характер дії податкового механізму, який надає певні економічні переваги окремим суб'єктам господарювання;

– податкові механізми, що застосовуються при встановленні спеціальних податкових режимів, мають конкретну цільову спрямованість дії щодо покращення економічного стану окремих платників податків;

– цілі й механізми введення спеціальних податкових режимів підпорядковуються вимогам реалізації податкової політики держави;

– запровадження та введення в дію спеціальних податкових режимів не означає введення в дію нових податків.

Н.Ю. Сімонова зазначає, що спеціальні податкові режими мають будуватися на основі таких принципів:

– принцип заміщення низки податків та платежів єдиним податком;

– принцип одночасного існування єдиного податку та інших платежів, які він не замінює;

– принцип максимального врахування особливостей підприємницької діяльності платників податків через використання різних коефіцієнтів коректування;

– принцип спрощення системи оподаткування шляхом зниження загальної кількості податків та спрощення порядку обчислення єдиного податку;

– принцип спрощення обліку і податкової звітності;

– принцип преференційності, тобто спеціальний податковий режим передбачатиме м'якший режим оподаткування у співставленні із загальноновстановленим порядком;

– принцип пріоритетності та вибіркованості означає, що суб'єкти, які переходять на застосування спеціальних по-

даткових режимів, обмежуються певними видами діяльності, галузями й категоріями платників [7, с. 16].

Таким чином, на нашу думку, серед досить різноманітних авторських уявлень можна виокремити принципові спільні ознаки спеціальних податкових режимів: усім спеціальним податковим режимам притаманні властивості спрощення та альтернативності по відношенню до загального законодавчо закріпленого податкового режиму.

Варто зауважити, що частіше відбувається ототожнення понять «спеціальний податковий режим», «спрощена система оподаткування», «альтернативна система оподаткування». Аналіз сучасної наукової літератури свідчить про відсутність відокремлення даних категорій, чіткого розмежування їх ознак, специфічних рис, особливостей застосування.

Законом «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності» спрощена система оподаткування, обліку та звітності представляє собою особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів, на сплату єдиного податку в порядку та на умовах, визначених даним законом, з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності [3].

Критичний аналіз певних досліджень науковців та практиків вказує, що єдине поняття «альтернативні системи оподаткування» відсутнє, у зв'язку з чим пропонується під альтернативними системами оподаткування розуміти сукупність податків та зборів, які стягуються до бюджету з суб'єктів малого підприємництва (які відповідають законодавчо встановленим критеріям), правил обчислення та сплати, які введені державою з метою спрощення механізму їх стягнення та податкового стимулювання розвитку суб'єктів малого підприємництва [8, с. 266].

Найчастіше поняття «система» і «режим» вживаються як синоніми щодо спрощеного оподаткування. На нашу думку, ці поняття мають істотні відмінності. Очевидно, що конструкція спрощеної системи оподаткування не замінюється уніфікованим податком, тобто це окрема специфічна податкова система, яка альтернативна загальній системі оподаткування для окремих категорій платників або видів діяльності (суб'єктів малого бізнесу, сільськогосподарських товаровиробників).

Тут можна спостерігати ідентифікацію понять «спрощеної» і «альтернативної» систем оподаткування. Проте з огляду на ці поняття як інструменти податкового регулювання можна відмітити їх розмежування з точки зору віднесення до різних видів механізмів податкового регулювання (податкових регуляторів): системних, комплексних та локальних [4, с. 764].

Альтернативні системи оподаткування відносяться до системних податкових регуляторів поряд із загальним рівнем оподаткування та структурою системи оподаткування. До складу альтернативних систем оподаткування за різних періодів часу, відповідно до розвитку і становлення вітчизня-

ного податкового законодавства, відносилися спеціальний торговельний патент, фіксований сільськогосподарський податок, фіксований податок з фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності, але провідне місце і зараз займає спрощена система оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва. Тобто спрощена система оподаткування є підпорядкованою складовою підсистемою альтернативної системи оподаткування.

Комплексний характер мають інструменти податкового регулювання, які одночасно стосуються декількох основних податків і зборів, що створює спеціальний податковий режим для певних груп платників. До них відносяться: спеціальні податкові режими, що вводяться за територіальною і галузевою ознаками.

До спеціальних податкових режимів територіального типу відносяться системи оподаткування у спеціальних (вільних) економічних зонах та територіях пріоритетного розвитку. Характеризуються обмеженістю юрисдикції окремою територією, що є реалізацією одного з провідних принципів побудови спеціальних податкових режимів.

Слід зазначити, що в чинному Податковому кодексі України спеціальні податкові режими територіального типу не прописані у розділі XIV «Спеціальні податкові режими».

Спеціальні податкові режими галузевого типу представляють собою комплекс пільг, який вводиться одночасно щодо декількох різних податків і зборів та стосується суб'єктів господарювання однієї галузі або платників, що здійснюють певний вид діяльності [4, с. 770].

Як інструментам податкового регулювання спеціальним податковим режимам притаманні певні регуляторні властивості:

- стимулювання зростання обсягів діяльності суб'єктів підприємницької діяльності й ефективне використання наявних ресурсів;
- оптимізація витрат на адміністрування податків й зборів, підготовку податкової звітності;
- стимулювання розвитку малого підприємництва шляхом зниження податкового навантаження, що сприятиме соціально-економічному розвитку;
- розвиток конкурентного середовища та демонополізація економіки;
- структурні зміни у валовому національному продукті на користь збільшення питомої ваги малого бізнесу за рахунок стимулювання розвитку діючих та створення нових суб'єктів підприємницької діяльності;
- збільшення податкових платежів за рахунок розширення кола платників та бази оподаткування;
- виведення значної частини господарських операцій з тіньового сектору економіки через зниження податкового навантаження та спрощення процедурних питань при застосуванні альтернативних систем;
- зменшення обсягів заборгованості платників перед бюджетом і державними цільовими фондами;

– спрощення адміністрування податків і зменшення відповідних витрат контролюючих органів внаслідок скорочення переліку податків та зборів, які сплачуються суб'єктами малого підприємництва, та зменшення кількості перевірок за окремими напрямками оподаткування;

– поліпшення соціальної ситуації на основі забезпечення додаткових робочих місць і розвитку самозайнятості;

– сприяння формуванню середнього класу, що спрямовано на зниження гостроти проблеми стратифікації суспільства за рівнем доходів;

– прискорення розвитку депресивних регіонів шляхом економічного стимулювання залучення інвестицій та створення робочих місць.

Реалізація регуляторних властивостей спеціальних податкових режимів має відбуватися через механізм їх застосування.

У сучасній фінансовій теорії не сформовано підходів до визначення механізму спеціальних податкових режимів, його суті, структурних елементів тощо.

Слід зазначити, що значення самого терміну «механізм» полягає у наступному – система тіл, призначених для перетворення руху одного або декількох тіл в необхідну систему рухів [9].

Даний термін активно застосовується і в сучасних економічних дослідженнях, які оперують такими поняттями, як «економічний механізм», «фінансовий механізм», «податковий механізм» тощо. Деякі дослідники трактують економічний механізм як сукупність методів і засобів впливу на економічні процеси, їх регулювання [10]. При цьому в окремих випадках під механізмом розуміють сукупність станів системи або сукупність відповідних важелів і методів, які приводять систему в дію, в інших – як рушійну силу розвитку, головний елемент структури системи, особливості його взаємодії з іншими елементами [13]. Наприклад, фінансовий механізм – у вузькому розумінні – сукупність конкретних фінансових важелів та методів створення і використання фінансових ресурсів з метою забезпечення функціонування й розвитку державних структур, суб'єктів господарювання і населення; у широкому розумінні – комплекс фінансових методів, форм і важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства [12, с. 610].

Податковий механізм у рамках загального податкового режиму представляє сукупність організаційно-правових норм, методів і форм державного управління оподаткуванням через систему вбудованих інструментів (податкових ставок, податкових пільг, засобів стягнення тощо), з урахуванням взаємодії всіх суб'єктів відповідної частини системи оподаткування. До елементів податкового механізму, що мають кількісні параметри, можна віднести розмір ставок, обсяг податкових пільг і т.д. З наукової точки зору податковий механізм – область податкової теорії, яка трактує дане поняття як економічну категорію, тобто як необхідний процес управління відносинами перерозподілу, які виникають при усупільненні частини створеного національного продукту [5].

Висновки

Виходячи з вищевикладеного під механізмом спеціальних податкових режимів ми пропонуємо розуміти сукупність спеціальних організаційно-правових, економічних та організаційних засобів, форм і методів оподаткування, що передбачає застосування певних видів податкових режимів з метою регулювання соціально-економічного розвитку держави.

Список використаних джерел

1. Андрієвський К.В. Спеціальний податково-правовий режим: поняття, ознаки / К.В. Андрієвський // Проблеми законності. – 2009. – Вип. 102. – С. 248–254.
2. Жирова Г.В. Формирование специальных налоговых режимов в республике Казахстан: автореф. дис. к.э.н.: 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит». – Саратов, 2002. – 22 с.
3. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності» – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4014-17>
4. Іванов Ю.Б., Крисоватий А.І., Десятнюк О.М. Податкова система. Підручник. – К.: Атіка, 2006. – 920 с.
5. Налоговый механизм и его структура. – [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: www.rufinans.ru

6. Сарана С.В. До питання поняття спеціального податкового режиму / С.В. Сарана // // Фінансове право. – 2011. – №4(18). – С. 15–18.
7. Симонова Н.Ю. Специальные режимы налогообложения малого бизнеса: на примере Омской области: автореф. дис. к.э.н.: 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит». – М., 2005. – 22 с.
8. Слатвінська М.О. Теоретичні засади альтернативних систем оподаткування / М.О. Слатвінська // Збірник наукових праць Національного університету Державної податкової служби України, 2010. – №1. – С. 265–271.
9. Современный толковый словарь изд. «Большая Советская энциклопедия». – [Електрон. ресурс]. – Режим доступа: bse.sci-lib.com
10. Столяров В., Васечко Л. Экономический механизм социального страхования. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://efaculty.kiev.ua/analytics/str/3/3.htm>
11. Теремецький В.І. Спеціальні податкові режими в Україні: адміністративно-правовий аспект. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pib/2011_5/PB-5/PB-5_23.pdf
12. Фінанси: Підручник / За ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. – К.: Знання, 2008. – 611 с.
13. Чаленко А. О неопределенности термина «механизм» в экономических исследованиях. – [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: www.kapital-rus.ru/articles/article/176697

О.С. ПІВІКОВА,
аспірантка, НДІ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

Концептуальні підходи та шляхи детінізації економіки України

Поширення в Україні такого соціально-економічного явища, як тіньова економіка, а також обсяги продукції і фінансових ресурсів, які обертаються в цій сфері, являють собою суттєву перешкоду виходу країни на траєкторію зростання у післякризовий період. Значною проблемою є те, що явище, яке потрібно долати, за своїм визначенням є неявним і заходи потребують постійного вдосконалення і адаптації до мінливих економічних умов.

Ключові слова: тіньова економіка, детінізація, післякризовий період.

Распространение в Украине такого социально-экономического явления, как теневая экономика, а также объемы продукции и финансовых ресурсов, которые вращаются в этой сфере, представляют собой существенную преграду для выхода страны на траекторию роста в посткризисный период. Значительной проблемой является то, что явление, которое нужно преодолеть, по своему определению является неявным и мероприятия требуют постоянного совершенствования и адаптации к меняющимся экономическим условиям.

Ключевые слова: теневая экономика, посткризисный период, детенизация.

Distribution of such a socio-economic phenomenon of the shadow economy and the volume of production and financial resources, which rotate in this area represent a significant obstacle out of the country on a trajectory of growth in the post-crisis period. A significant problem is that the phenomenon, which must be overcome, by definition, is the implicit and activities require continuous improvement and adaptation to changing economic conditions.

Постановка проблеми. Існуючий стан тінізації національної економіки сягнув критичної межі і є загрозливим для економіки. Внаслідок цього руйнується держава як інституція, відбувається відчуження влади від суспільства, знижується імідж країни, ефективність політичних і судових інститутів, не ефективно розподіляються та використовуються державні кошти й ресурси, зростає рівень тіньової економіки.

Загрозливий характер проблеми визнано на загальнодержавному рівні, зокрема в Національній антикорупційній стратегії на 2011–2015 роки зазначається: «Корупція в Україні набула ознак системного явища, яке поширює свій негативний вплив на всі сфери суспільного життя, все глибше укорінюючись у повсякденному житті як основний, швидкий та

найбільш дієвий протиправний засіб вирішення питань, досягнення певних цілей. Масштаби поширення корупції загрожують національній безпеці України. Це потребує негайного вжиття системних та послідовних заходів, які мають комплексний характер». ... В умовах соціально-економічних реформ, які наразі здійснюються в державі, пріоритетними напрямками антикорупційної політики мають стати виявлення та усунення умов, що сприяють або можуть сприяти виникненню корупції, а також запобігання спробам їх створити.

Тому однією з передумов розвитку економічного діалогу між бізнесом і владою та реалізації бізнесом його соціальної відповідальності є детінізація економіки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Так, у роботі А.В. Базиліук та С.О. Коваленко [1] було здійснено аналітичну оцінку змісту, форм і масштабів тіньової економіки, яка має нині місце в Україні. В даній роботі було визначено вади та недоречності механізму регулювання економічної діяльності, які спонукають підприємців звертатися до тіньових форм існування в правовому полі держави.

Наступною ґрунтовною працею стала монографія В.О. Мандибури [2], в якій були висвітлені теоретичні підходи щодо визначення поняття «тіньова» економіка у широкому та вузькому розумінні цього економічного явища, викладені основні принципи структурування та розмежування внутрішніх функціональних складових «тіньової» економіки. Проаналізовані тенденції та особливості розвитку, а також оцінені масштаби «тіньової» економіки СРСР як вихідної бази «тіньових» процесів, що мають подальший, якісно новий розвиток в умовах розбудови незалежної української держави.

Між тим форми і види тіньової економіки, наслідки її дії та схеми реалізації постійно змінюються, пристосовуючись до нових умов діючого законодавства, а тому актуальним залишається питання оцінки стану та визначення заходів додання тіньової економіки. Адже тільки на цій основі можна створити комплексний організаційно-економічний механізм зниження її рівня.

Метою даної статті є визначення концептуальних підходів та шляхів детінізації економіки України.

Виклад основного матеріалу. Протягом останніх років окремі позитивні зрушення в напрямі детінізації економіки вже зроблено, зокрема:

- з прийняттям Податкового кодексу відбулося певне зменшення податкового навантаження на реальний сектор та спрощення адміністративних процедур і вдосконалення процедур адміністрування податків;

- спрощено дозвільну систему та процедури ліцензування, затверджено перелік документів дозвільного характеру, забезпечено перехід від принципу «єдиного офісу» до принципу «єдиного вікна» під час їх видачі документів, спрощено дозвільні процедури в будівництві, скорочено перелік видів діяльності, що підлягають ліцензуванню тощо;

- Україну виключено зі списку країн, що мають стратегічні недоліки системи протидії відмиванню коштів і фінансу-

ванню тероризму («сірого» списку ФАТФ), частково законодавство у сфері протидії легалізації (відмиванню) доходів, отриманих злочинним способом, приведено у відповідність із їхніми рекомендаціями;

- удосконалено правові й організаційні засади протидії корупції, зокрема створено Національний антикорупційний комітет, схвалено Національну антикорупційну стратегію на 2011–2015 роки, прийнято закони України «Про засади запобігання та протидії корупції» та «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо відповідальності за корупційні порушення», Указ Президента України «Про першочергові заходи з реалізації Закону України «Про засади запобігання і протидії корупції».

Проте ці заходи є недостатніми для радикального скорочення рівня тінізації та корупції в національній економіці. Зважаючи на зазначені ризики, стратегічними пріоритетами детінізації економіки слід вважати детінізацію фінансових потоків земельних відносин та легалізацію ринку праці.

Нині майже половина всіх підприємств (і приватизованих, і державних) все ще залишаються збитковими (у 2010 році сума їхніх збитків становила 14,1 млрд. грн.). Не варто забувати, що чимало схем вилучення коштів у «тінь» проявляється на поверхні фінансових звітів саме як збитки. Це і штучне заниження цін на продукцію, продану «своїм» посередницьким фірмам, і завищення цін на закуплені сировину і матеріали, завищення дисконтів векселів тощо. В нормальній ринковій економіці власники збиткових підприємств вже давно втратили б свої позиції. У нас же до їх виправдань щодо негативних результатів діяльності поки що ставляться з цілковитим розумінням.

За оцінками Transparency International, у 2011 році Україна понизилася з 134 на 152-ге місце в рейтингу коруптованості з 183 країн. Серед найнебезпечніших проявів цього явища в Україні експерти відзначають політичну корупцію, корумпованість судової системи, хабарництво в органах прокуратури та МВС, корупційні прояви у сфері охорони здоров'я; корупційний тиск на суб'єктів господарювання з боку контролюючих органів; непотизм, корупційні схеми при перерозподілі національного багатства та природних ресурсів.

Обсяги та тенденції. Детінізація економіки є складовою процесу формування середовища для партнерства влади та бізнесу. За даними міжнародних експертів, Україна входить до двадцятки країн-«лідерів» з найбільшим обсягом впливу тіньового капіталу з країни (майже \$9 млрд. за рік). Отже, тіньовий капітал є потужним незадіяним інвестиційним ресурсом для розвитку бізнесу в Україні та ресурсом для стабілізації її фінансової системи.

Усього у світі в тіньовому секторі створюється щонайменше \$8 трлн. доданої вартості щорічно, не потрапляючи в бухгалтерські звіти підприємств і в офіційну статистику як окремих держав, так і міжнародних організацій. Таким чином, за своїми розмірами глобальна тіньова економіка порівнянна з економікою США – країни, що має найбільший ВВП у світі.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Завдання щодо детінізації економічних відносин полягає, з одного боку, у розвитку стимулів для перебування бізнесу в легальній економіці та залученні тіньових капіталів некримінального походження в легальний сектор, а з іншого – у створенні умов, за яких тіньова економічна діяльність стає надто ризикованою та економічно необґрунтованою.

В Україні, за оцінками фахівців, 90% обсягів тінізації припадає на податкову сферу. В цьому сенсі збільшення рівня тінізації стає синонімом зменшення рівня оподаткування. Щоправда, за такого стану речей тінізація може викривляти конкурентоспроможність підприємств (так звана несумлінна конкуренція) в одних випадках і одночасно нівелювати конкуренцію, спотворену іншими чинниками.

Обсяг тіньового сектору української економіки становить щонайменше 350 млрд. грн. на рік (рис. 1).

Частка тіньового сектору в 2010 році становила близько 38% офіційного ВВП, збільшившись після настання кризи більш ніж на десять відсоткових пунктів. Водночас, за даними Мінекономрозвитку, в 2011 році рівень тіньової економіки в Україні скоротився на 4% в порівнянні з 2010 роком і становив 34% від обсягу офіційного ВВП.

Кумулятивний відтік тіньового капіталу з країни за період з 2000 по 2008 рік становив \$82 млрд. Ця сума майже втричі перевищує витрати зведеного бюджету на охорону здоров'я за цей період, у 2,3 раза – обсяг прямих інвестицій.

Ринки деяких нелегальних товарів істотно перевищують бюджет України. Місткість ринку нелегальної торгівлі природними ресурсами становить близько \$20 млрд.

Під час кризи виробництва масово і швидко виводили капітали у тінь, і здебільшого масштабне вилучення капіталу з офіційної економіки, що спостерігалось в Україні у процесі розгортання кризи, певною мірою відіграло для бізнесу запобіжну роль.

Після кризи процеси детінізації є досить інертними: відновлення економіки у 2010 році не супроводжувалося масовим поверненням капіталів на батьківщину.

Згідно з розрахунками Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, обсяг тіньової економіки в Україні останні п'ять років перебуває в діапазоні від 28 до 39% ВВП. Згідно з розрахунками австрійського економіста Ф. Шнайдера, рівень тіньової економіки в Україні становить 52,8% від офіційного ВВП.

Вплив на економіку. Як зазначалося, тінізація економіки впливає на всі макропоказники економіки без винятку. Особливо варто підкреслити її вплив на обсяги валового внутрішнього продукту, чистий експорт, інвестиційні потоки, інноваційну складову розвитку, конкурентоспроможність, бюджетну сферу, інфляцію (фінансову сферу взагалі), зайнятість і доходи населення.

Оскільки тіньова економіка майже безвитратна, або маловитратна внаслідок того, що витрати на її здійснення значною мірою перекладаються на легальний сектор, можна стверджувати, що вона спотворює конкурентне середовище. Продукція легального виробництва стає за умов значного розширення тіньової діяльності неконкурентоспроможною, причому як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. За незначних масштабів поширення тіньової економіки (до 15%) така залежність зникає.

У численних дослідженнях, як правило, підкреслюється подвійний характер впливу тіньової економіки на макропоказники. Наприклад, виробництво товарів широкого вжитку на підпільних підприємствах (за радянських часів) сприяло збільшенню зайнятості, підвищувало доходи населення і рівень ВВП і одночасно знижувало дохідну складову бюджету, створювало ефект «несумлінної конкуренції», порушувало плановий розподіл грошової маси між регіонами тощо.

Комплексне вирішення проблеми підвищення якості оцінки стану та впливу тіньової економіки на економічну діяльність в країні потребує реалізації таких заходів:

1. Організувати спеціальні (саме для оцінки тіньової економіки) вибіркові обстеження Держкомстатом стану окремих сфер діяльності і рівня життя населення для створення

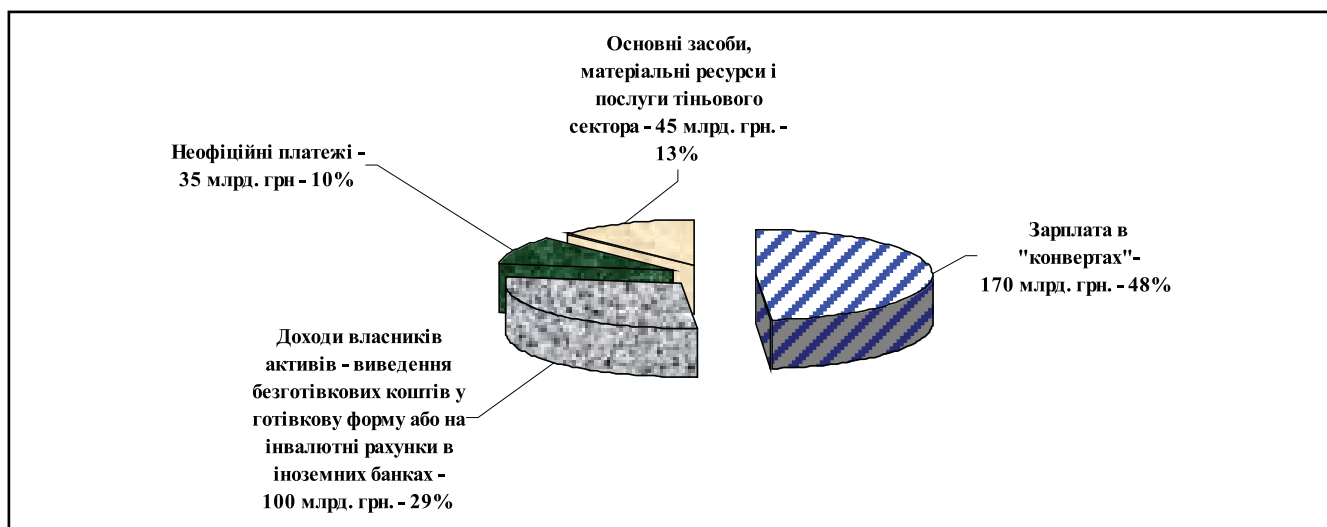


Рисунок 1. Структура тіньового сектору економіки

Джерело: узагальнено та побудовано автором за даними Мінекономрозвитку.

інформаційної бази для більш точного визначення обсягів тіньової економіки діючими непрямими методами.

2. Перейти від оцінки тінізації в цілому по економіці до оцінки обсягів тіньових обсягів чи потоків ресурсів в окремих сферах макроекономіки (податки, доходи і витрати бюджету, грошові потоки, експорт і імпорт товарів і послуг, фінансові потоки через кордон, неофіційна зайнятість, заробітна плата, доходи, витрати населення).

3. Започаткувати підхід до тіньової економіки як до самостійної сфери економіки (як галузі, виду діяльності) і розгляду її як окремої системи, яка доповнює офіційну економіку і яка потребує спеціальної політики з боку держави. Провести абсолютну детінізацію економіки неможливо, про це свідчить досвід навіть розвинутих країн, в Україні це також нереально (практичних результатів вдавалося досягати лише в окремих сферах, наприклад щодо боротьби з контрабандою).

4. Доповнити політику детінізації (там, де це реально) формуванням політики впливу і регулювання тіньового сектору (непрямими методами), тобто розробляти заходи спеціальної політики щодо тіньового сектору офіційної економіки в кожному прогнозно-програмному документі уряду.

5. Вдосконалити методичні засади аналізу та прогнозування тіньові реакції офіційної економіки на заходи економічної політики, посилити експертизу тіньових наслідків економічної політики при розробці проектів урядових програмних документів і моніторингу вже діючих урядових і галузевих програм.

Головним напрямом політики щодо тіньової економіки залишається детінізація на основі легалізації однієї частини тіньової економічної діяльності і заборони (припинення) другої (кримінальної) частини тіньової економіки. Шляхи реалізації такої політики мають йти різними напрямками. Потрібні дії:

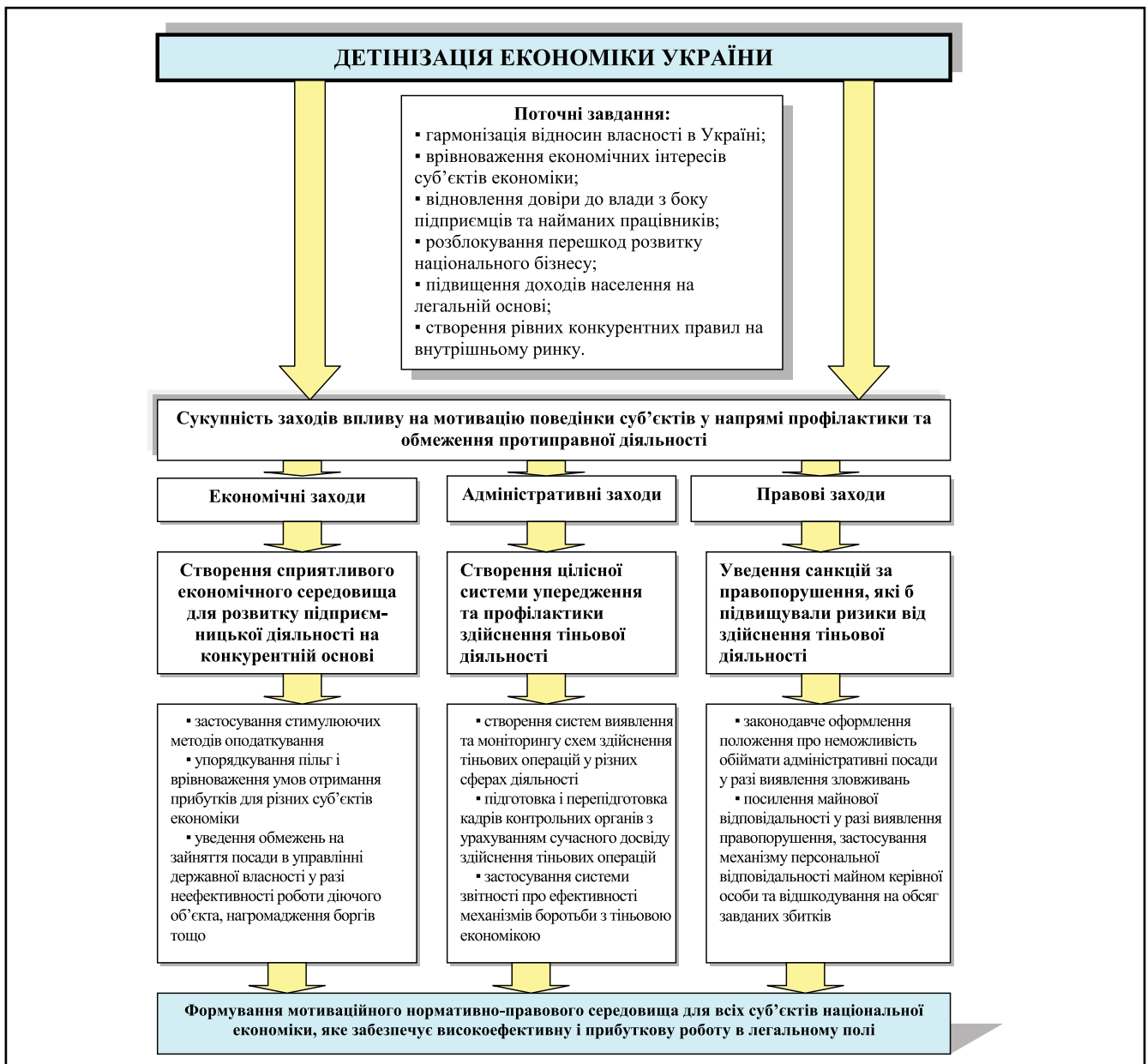


Рисунок 2. Схема концепції легалізації тіньової економіки

- у сфері виконання державними органами жорсткої заборони нелегальної економічної діяльності;
- у сфері дерегуляції з боку держави надмірної регламентації економічної діяльності;
- з лібералізації державної економічної політики, насамперед щодо податкового навантаження на підприємства;
- з вдосконалення системи адміністрування державного впливу на економіку (податки, соціальна допомога, митна політика): зрозумілість, інформаційна доступність, справедливність, адресність, простота оформлення, некорупційність);
- по контролю за виконанням прав власності юридичних і фізичних осіб, у тому числі антирейдерство. Це юридичні аспекти, від яких залежать економічні відносини між господарюючими суб'єктами, а також ними і державними органами влади. Їхня невпорядкованість веде до недовіри тінізації економічної діяльності або частини доходів від офіційної економіки;
- по забезпеченню державою «ефективного господарювання» на базі державної власності, отримання повноцінних ринкових доходів від державних підприємств, припинення зловживань і тінізації в державному секторі економіки.

До найістотніших чинників тінізації національної економіки належать недовіра організаційно-інституціональних механізмів антикорупційного законодавства, неефективність функціонування судової та правоохоронної систем, неефективне адміністрування податків, ускладненість доступу до земельних ресурсів, високий рівень корупції, відсутність історичної практики дотримання норм і моральних стандартів законослухняної поведінки у суб'єктів господарювання та громадян.

Схема концепції детінізації економіки України наведена на рис. 2.

Подолання високих рівнів тінізації національної економіки та зменшення поширення корупції слугуватимуть:

- удосконалення системи державного регулювання ринків фінансових послуг з метою протидії використанню установ, які надають професійні послуги на ринках банківських, страхових та інвестиційних послуг, операцій із цінними паперами, у схемах непродуктивного відпливу капіталів, ухилення від оподаткування та легалізації доходів, отриманих злочинним способом;
- приведення законодавства у відповідність зі стандартами ЄС відносно формування відповідних нормативної бази та інструментарію для впровадження електронних закупівель;
- забезпечення прозорості діяльності органів державної влади та місцевого самоврядування щодо прийняття рішень про передачу у власність або користування нерухомого майна державної та комунальної власності;
- посилення відповідальності роботодавців за неоформлення трудових відносин із працівником та ухилення від сплати внесків до Пенсійного фонду та фондів соціального страхування, проведення активної роз'яснювальної роботи серед населення щодо втрат від участі у нелегальному ринку праці, а також спрощення порядку оформлення трудових відносин суб'єктів підприємницької діяльності – фізичних осіб із найманими працівниками;

- розроблення дієвих процедур виправлення помилок у державному земельному кадастрі з метою недопущення легалізації правопорушень, пов'язаних із самовільним захопленням земельних ділянок або їх нецільовим використанням, запровадження та поширення технологій космічного зондування для інвентаризації та контролю використання земель, моніторингу врожайності сільськогосподарських культур;

- продовження впровадження міжнародних стандартів у сфері відповідальності за корупційні правопорушення, зокрема групи країн GRECO Ради Європи та Стамбульського плану дій щодо боротьби з корупцією у частині посилення кримінальних санкцій за хабарництво в публічному та приватному секторах;

- удосконалення законодавства у сфері регулювання адміністративних послуг, розроблення та запровадження Адміністративно-процедурного кодексу, вилучення послуг, що належать до прямих функціональних обов'язків органів влади, з переліку платних послуг;

- формування Єдиного державного реєстру осіб, які вчинили корупційні правопорушення, системи ведення міжвідомчої статистики щодо діяльності судових і правоохоронних органів у сфері протидії корупції;

- запровадження на законодавчому рівні стимулювання та захисту громадян, які сприяють правоохоронним органам у виявленні випадків неоформлення трудових відносин між працівником і роботодавцем, нелегальної оплати праці та проявів корупції.

Державна програма щодо зниження тінізації української економіки має формуватися на багатокритеріальній основі. Механізми зниження тіньової економіки мають будуватися з врахуванням позитивних і негативних результатів її впливу на населення та національну економіку.

Для припинення окремих тіньових схем і обмеження тіньової економіки на сучасному етапі пропонується ряд заходів, зокрема:

- реформування національної системи фінансового контролю за здійсненням протизаконної діяльності у напрямі розробки конкретних інструментів обмеження тіньових систем перерозподілу фінансових ресурсів за кожним конкретним випадком;
- формування спеціального реєстру та загального переліку декларацій із заявленими до відшкодування сумами ПДВ, які вважаються сумнівними;
- застосування мінімальних цін на високоліквідні імпортовані товари (передусім підакцизні) для розрахунків і сплати податків;
- створення інституту представників митної та податкової служби в зарубіжних країнах (для обміну інформацією про оподаткування зовнішньоекономічної діяльності українських суб'єктів підприємництва);
- запровадження моніторингу за внутрішніми цінами в межах холдингових компаній;

– застосування змін в організаційній структурі державних холдингових компаній (зокрема, позбавлення підприємств права юридичної особи) та інші.

Проблема легалізації тіньових капіталів комплексна. Легалізація доходів, отриманих незаконним шляхом, або нео-податкованих, – лише невелика складова проблеми тіньової економіки, один зі способів детінізації економіки в цілому. Комплексне застосування вищезазначених заходів стимулюватиме процес детінізації економіки та зумовить процес легалізації доходів.

Проблему тіньової економіки слід розглядати значно ширше. Потрібно мати власну концепцію легалізації тіньової економіки з урахуванням наших економічних і соціально-політичних умов, особливостей прояву тіньової економіки. Багатоаспектність та розгалуженість проявів тінізації засвідчують безперспективність симптоматичних репресивних методів протидії у вигляді посилення контрольно-каральних функцій держави.

Ключовим чинником детінізації має стати формування мотиваційного нормативно-правового середовища, яке забезпечує високоефективну і прибуткову роботу легальної економіки. При цьому сталість економічного розвитку має забезпечуватися виключно засобами ринкового регулювання. Це сприятиме досягненню політичної і соціально-економічної стабільності в країні за умови підвищення престижу України серед інших країн та міжнародних організацій.

Лише здійсненням активних дій щодо детінізації економіки можна досягти бажаних результатів. Необхідно створити чіткий механізм міжвідомчої координації, ефективного і системного використання всіх наявних ресурсів і засобів розвідувальних, контррозвідувальних, правоохоронних, контрольних, фінансових та інших державних органів, потенціалу громадянського суспільства у вирішенні поставлених проблем.

Витіснення кримінальних та інших незаконних сфер тіньового економічного обігу має супроводжуватися впровадженням ефективних механізмів повернення до офіційного сектору економіки капіталів некримінального походження.

Висновки

Активні дії з боку держави, населення, органів влади, підприємців приведуть до зростання легалізації всіх секторів економіки, виробництва продукції, товарів, послуг. Аналіз показав, що питання детінізації має стати пріоритетним напрямом державної політики. Реалізація зазначених та інших заходів щодо подальшої детінізації сприятиме не лише формуванню повноцінного ринкового середовища, розвитку економіки, легалізації капіталу, процесу демократизації економіки та суспільства в цілому, а й значному підвищенню конкурентоспроможності економіки та усуненню реальних загроз національній безпеці держави.

Список використаних джерел

1. Базиліук А.В. Тіньова економіка в Україні / А.В. Базиліук, С.О. Коваленко. – К.: НДІ Мінекономіки України, 1998. – 206 с.
2. Мандибура В.О. Тіньова економіка як об'єкт системного наукового дослідження / Мандибура В.О. – К., 1998. – 256 с.
3. Бурбело О.А. Детінізація економіки (організаційно-правові проблеми) монографія / О.А. Бурбело, М.М. Калашников. Луганськ РВВ ЛДУВС ім. Е.О. Дідоренка, 2008. – 191 с.
4. Мазур І.І. Детінізація економіки в трансформаційних суспільствах: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук / Мазур І.І. – 40 с.
5. Мазур І.І. Детінізація економіки України: теорія і практика: Монографія / Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2006. – 239 с.
6. Предборський, В.А. http://library.kpi.kharkov.ua/scripts/irbis64r_01/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=BOOK_PRINT&P21DBN=BOOK&S21STN=1&S21REF=&S21FMT=full_print&C21COM=S&S21CNR=&S21PO1=O&S21PO2=O&S21PO3=M&S21STR= Детінізація економіки у контексті трансформаційних процесів. Питання теорії та методології [Текст]: монографія / В.А. Предборський. – К.: Кондор, 2005. – 614 с.
7. Варналій З. Шляхи детінізації економіки України та її особливості // Банківська справа. – 2007. – №2. – С. 56–66.
8. Послання Президента України до Верховної Ради України. 2012 рік «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2012 році» / Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. Київ. – 2012.

Ю.В. ТОПЧІЙ,

аспірантка, Науково-дослідний фінансовий інститут Академії фінансового управління Міністерства фінансів України

Формування інфраструктури кредитного ринку України

У статті проведено аналіз становлення і розвитку інфраструктури кредитного ринку України. Виявлено проблеми розвитку окремих інститутів вітчизняного кредитного ринку та запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: кредитний ринок, інфраструктура, інститут.

В статье проведен анализ становления и развития инфраструктуры кредитного рынка Украины. Выявлены проблемы развития отдельных институтов отечественного кредитного рынка и предложены пути их решения.

Ключевые слова: кредитный рынок, инфраструктура, институт.

Analysis of establishment and development of infrastructure of credit market in Ukraine is made in the article. Some problems of development of some native institutions of credit market are found and ways of its further solution are suggested.

Keywords: credit market, infrastructure, institution.

Постановка проблеми. Впродовж останніх двох десятиліть в Україні відбуваються активні процеси формування та розвитку вітчизняного кредитного ринку, що потребують створення його адекватної інфраструктури. При цьому особливого значення набуває необхідність системного аналізу кожного інституту інфраструктури кредитного ринку для досягнення ефективного функціонування національної економічної системи.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У вітчизняній науковій літературі переважають дослідження окремих інфраструктурних інститутів кредитного ринку. Дослідженням проблем становлення та розвитку банківської системи України займалися такі вчені, як О. Барановський, О. Васюренко, О. Дзюблюк, Б. Луців, С. Лаптев, М. Савлук, Т. Смовженко, П. Сохань та інші. Питанням діяльності кредитних спілок присвячені праці В. Гончаренка, Р. Коцовської, Л. Молдавана, Г. Терещенко, А. Оленчика тощо. Різні аспекти недержавного пенсійного забезпечення розглядаються у працях В. Гейця, Е. Лібанової, Б. Надточій, М. Папієва, І. Саханя, С. Юрія тощо. Проблеми розвитку вітчизняного страхового ринку перебували в сфері наукових інтересів таких вчених, як В. Базилевич, О. Барановський, С. Осадець, А. Таркуцяк, Ф. Фурман та інші. Окремі аспекти факторингу досліджувалися такими науковцями, як О. Береславська, І. Бланк, Н. Внукова, В. Гриценко, М. Олексієнко, Ю. Попов.

Метою статті є аналіз особливостей становлення інфраструктури кредитного ринку України та визначення напрямів її подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Аналіз вітчизняних наукових праць щодо функціонування кредитного ринку свідчить, що термін «інфраструктура кредитного ринку» вітчизняними дослідниками не використовується. На нашу думку, під інфраструктурою кредитного ринку слід розуміти комплекс кредитно-фінансових інститутів, які забезпечують його функціонування. Інфраструктура кредитного ринку є ланкою, що зв'язує кредиторів і позичальників.

Виходячи з наданого нами визначення більш детально розглянемо інфраструктуру вітчизняного кредитного ринку. До фінансових інститутів інфраструктури кредитного ринку належать: Національний банк України, комерційні банки, небанківські фінансово-кредитні інститути (кредитні спілки, фінансові компанії, інвестиційні фонди, ломбарди, страхові компанії, факторингові компанії, недержавні пенсійні фонди, бюро кредитних історій, рейтингові агентства).

В Україні основне місце на кредитному ринку посідають банки. Станом на 01.01.2012 ліцензію Національного бан-

ку України на здійснення банківських операцій мали 198 банків (194 установи – у 2010 році, 197 – у 2009 році, 198 – у 2008 році, 198 – у 2007 році, 193 – у 2006 році, 186 – у 2005 році) [4]. Незважаючи на те що змінюються учасники ринку, кількість зареєстрованих банків упродовж останніх семи років фактично не змінюється.

Щодо рівня розвитку банківської системи, то до початку фінансової кризи 2008 року вітчизняна банківська система розвивалася прискореними темпами. Погіршення макроекономічної ситуації в країні наприкінці 2008 року суттєво позначилося на темпах її зростання. Втім в інфраструктурі кредитного ринку, як і раніше, банкам належить ключове місце, оскільки вони акумулюють значну частину кредитних ресурсів, надають повний комплекс фінансових послуг і безпосередньо впливають на ринкову кон'юнктуру й економічне зростання.

Важливим підґрунтям економічного зростання є розширення спектра фінансових послуг через визнання ролі небанківських фінансових установ, які володіють внутрішніми інвестиційними ресурсами, необхідними для вітчизняної економіки. Певною мірою нерозвиненість інфраструктури кредитного ринку пов'язана з недосконалістю вітчизняного законодавства, відсутністю довіри населення до інших, ніж банки, фінансових інститутів. Як наслідок, окремі фінансові інститути в Україні практично не працюють, інші – перебувають на етапі становлення.

До 2008 року активно діяли на кредитному ринку кредитні спілки – фінансові установи, виключним видом діяльності яких є надання фінансових послуг (на кінець 2008 року налічувалося 829 кредитних спілок (КС), 800 КС – у 2007 році, 764 КС – 2006 року, 723 КС – 2005 року). Однак починаючи з 2008 року їхня кількість скоротилася і на кінець 2010 року становила 659 одиниць, що пояснюється істотним погіршенням фінансового становища кредитних спілок за 2009–2010 роки, суттєвим зниженням показників платоспроможності та ліквідності. На кінець 2011 року, як і раніше, більшість кредитних спілок об'єднують відносно невелику кількість членів – до 1000 осіб, загальний обсяг активів кредитних спілок зменшився, також зменшилися внески (вклади) членів кредитних спілок на депозитні рахунки та кредити, надані членам кредитних спілок. Згідно з даними Держфінпослуг, розмір активів кредитних спілок на кінець 2010 року становив 3432,2 млн. грн., що становить 56,6% докризового рівня 2008 року [1].

Найбільш розвинута мережа кредитних спілок у США, Канаді, Англії. В Україні через вузьку спеціалізацію щодо напрямів використання фінансових ресурсів, накопичених за рахунок заощаджень своїх членів, а саме – надання кредитів та ощадних послуг своїм членам, кредитні спілки не посідають важливого місця на кредитному ринку. Фінансова криза 2008 року довела, що порівняно з іншими небанківськими фінансовими установами кредитні спілки виявилися найбільш вразливими до проявів кризи та найменш спроможними щодо її якнайшвидшого подолання.

Одним із вагомих джерел фінансування економіки та багатьох інвестиційних проектів у промислово розвинених країнах є страхові компанії. Страхові послуги покликані задовольнити фундаментальну потребу людини – потребу в безпеці. Проте в умовах формування ринкової економіки зростає роль страхування як одного зі способів концентрації заощаджень фізичних та юридичних осіб, ефективного їх використання.

Упродовж останніх років спостерігаються тенденції розвитку страхового ринку України, що супроводжується збільшенням кількості страхових компаній, збільшенням обсягів страхових операцій, розширенням спектра страхових послуг тощо. На початок 2011 року в Україні налічувалося 456 страхових компаній (СК) (450 СК – 2009 року, 469 СК – 2008 року, 446 СК – 2007 року, 411 СК – 2006 року). Незважаючи на те що страховий ринок демонструє стійке зростання капіталу та обсягів активів, потужність страхових компаній не задовольняє вимоги реальної економіки нашої держави.

Інші фінансові інститути в Україні менш розвинуті. Наприклад, така складова інфраструктури кредитного ринку, як ломбард (кредитна установа, що надає грошові споживачам позики під заставу рухомого майна) [2, с. 348], порівняно з банками, кредитними спілками займає меншу частку на вітчизняному ринку кредитування, однак у зв'язку з простою процедурою оформлення ломбардного кредиту користується попитом у населення.

Розвиток вітчизняної ломбардної справи почався після проголошення незалежності України і остаточно сформувався близько десяти років тому. Перший недержавний ломбард – повне товариство «Заставне товариство «Скарбниця» – розпочав свою діяльність в Україні у 1992 році, згодом організувалися інші великі мережеві оператори. Сьогодні спостерігається зростання як кількості ломбардів, так і загальних обсягів кредитування: у 2007 році до Державного реєстру фінансових установ внесено інформацію про 309 ломбардів, в 2008 році – про 314, у 2009 році – про 373, у 2010 році – про 426 установ [1]. Ломбарди залишаються одним із найбільш консервативних і стабільних фінансових інститутів для фізичних осіб: вони орієнтовані на видачу дрібних та короткострокових кредитів, виконують своєрідну функцію соціально-економічних стабілізаторів в умовах будь-яких економічних змін.

Особливо актуальний для України розвиток факторингу: вітчизняні суб'єкти господарювання в процесі свого динамічного розвитку потребують систематичного беззаставного фінансування поставок з відстрочкою платежу для забезпечення поточної діяльності, спрямованої на збільшення обсягів продажів. В Україні факторингові операції почали застосовуватися в 90-ті роки ХХ ст. на основі запозиченого світового досвіду фінансової діяльності, однак фактично розвиток вітчизняного ринку факторингу починається лише з 2001 року.

Сучасний факторинг – це комплекс фінансових послуг, що надається клієнту компанією-фактором або банком в обмін на уступку дебіторської заборгованості, який включає в себе

фінансування поставок продукції, страхування кредитних ризиків, роботу з дебіторською заборгованістю. В останні роки в Україні спостерігається динамічний розвиток фінансових компаній, які мають право надавати факторингові послуги: у 2008 році було створено 47 компаній, в 2009 році – 64, у 2010 році – 78, станом на 30.09.2011 – 99 компаній [1].

Незважаючи на позитивну динаміку, на відміну від розвинених країн світу в Україні найбільшими операторами на ринку факторингу є не факторингові компанії, а банки. За підсумками 2010 року лідерами з надання послуг факторингу були: Укрексімбанк, Укрсоцбанк, Сведбанк, «Райффайзен Банк Аваль», Credit Agricole. На їхню частку припадає 87% від загального обсягу операцій (при цьому в найбільшого оператора – Укрексімбанку – майже половина). Втім спеціалізованих факторингових компаній на вітчизняному кредитному ринку небагато.

Щодо такого інституту кредитного ринку, як недержавні пенсійні фонди (НПФ), то він в Україні не набув розвитку порівняно з такими країнами, як США і Великобританія, де вони створюються приватними та державними корпораціями, фірмами та підприємствами для виплати пенсій і допомоги робітникам і службовцям. У НПФ акумулюються на тривалі строки значні суми коштів, які інвестуються переважно в цінні папери, що обертаються як на національному, так і на міжнародних фінансових ринку.

Незважаючи на те що протягом останніх років в Україні збільшується кількість НПФ (станом на 31.12.2010 у Державному реєстрі фінансових установ міститься інформація про 101 НПФ (108 НПФ – 2009 року, 110 НПФ – 2008 року, 96 НПФ – 2007 року), вони не працюють на повну потужність, що пояснюється нерозвиненістю фондового ринку. Крім того, система недержавного пенсійного забезпечення обтяжена ризиками, які не сприяють формуванню капіталізованих і забезпечених довічних заощаджень як ресурсної бази населення для отримання доходу після досягнення пенсійного віку.

Слушною є думка І.І. Приймак, що для створення ефективної та надійної системи недержавного пенсійного забезпечення необхідно провести ряд заходів на державному рівні: розширити напрями інвестування пенсійних активів; уніфікувати порядок оцінки пенсійних активів та визначення розміру пенсійних накопичень; запровадити міжнародні стандарти інвестиційної діяльності та звітності для суб'єктів системи накопичувального пенсійного забезпечення; реалізувати додаткові заходи у сфері захисту коштів учасників системи накопичувального пенсійного забезпечення від знецінення та інших ризиків [3, с. 49].

Необхідним інструментом регулювання правовідносин, що виникають у сфері виконання кредитних зобов'язань, є бюро кредитних історій (далі – БКІ). В Україні процес створення БКІ розпочався у 2003 році, а перше бюро було створено у 2004 році. Згідно з даними Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг в Україні станом на 01.02.2012 в Україні зареєстровано сім БКІ.

Майже за сім років функціонування на вітчизняному кредитному ринку система БКІ в Україні загалом сформувалася. Поступово зростає кількість БКІ та удосконалюються принципи їх роботи. Найголовніше – бюро відходять від тенденції суто зберігача інформації і надають споживачам більш широкий спектр послуг. Однак, незважаючи на певні здобутки, на сьогодні БКІ не стали потужною невід'ємною частиною інфраструктури кредитного ринку. Це пояснюється тим, що БКІ – це порівняно нове і «нестале» явище на вітчизняному кредитному ринку. Внаслідок того що вітчизняні БКІ функціонують лише з 2004 року, вони ще не встигли акумулювати значні обсяги інформації у порівнянні з подібними фінансовими інституціями розвинених країн світу. Цінність інформації, якою володіють вітчизняні БКІ, іноді не надто висока: бюро не володіють достатньою достовірною інформацією про недобросовісних позичальників. Тому з метою одержання повної інформації про позичальника з одного джерела доцільно в Україні створити, поряд із незалежними БКІ окремих банків, Національне бюро кредитних історій – єдину базу даних кредитних історій. Також необхідне впровадження заходів щодо захисту приватної інформації щодо позичальників та захисту прав кредиторів.

Висновки

Підсумовуючи вищенаведене, можна зробити такі висновки щодо інфраструктури кредитного ринку України:

- в інфраструктурі вітчизняного кредитного ринку провідну роль відіграють банки, однак важливим підґрунтям економічного зростання є розширення спектра фінансових послуг через визнання ролі небанківських фінансових установ;
- одним з основних чинників, який впливає на розвиток фінансових інститутів вітчизняного кредитного ринку, є недосконалість нормативно-правової бази: законодавча база суперечлива, норми окремих нормативно-правових актів не

узгоджуються між собою, подекуди відсутнє однозначне трактування понять, у ломбардній справі взагалі відсутній законодавчий акт, яким би комплексно врегульовувалися найважливіші питання їх діяльності. Тому для подальшого розвитку кредитного ринку необхідне вдосконалення нормативно-правової бази;

– кредитний ринок кожної країни формується під впливом національних чинників, зокрема довіри населення до того чи іншого інституту, наявності конкуренції у наданні певних фінансових послуг та їх вартості. Тому доцільно реалізовувати довготермінові заходи відновлення довіри населення країни до фінансово-кредитних інститутів, підвищення рівня кредитної культури суб'єктів господарювання щодо певних послуг і їх переваг, збільшення і покращення асортименту фінансових послуг, зниження вартості на окремі послуги тощо;

– чинниками, які гальмують розвиток кредитного ринку, є й низький рівень капіталізації банків, страхових компаній тощо, непрозорість ринку (недостатня прозорість фінансової звітності, випадки шахрайств з боку небанківських кредитних інститутів), що потребує поміркованої політики щодо підвищення рівня капіталізації, забезпечення прозорості діяльності учасників кредитного ринку.

Список використаних джерел

1. Звіти Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua>
2. Івасів Б.С. Гроші та кредит: Підручник. – Тернопіль: Карт-бланш, К.: Кондор, 2008.
3. Приймак І.І., Коптюк О.О. Оцінка стану та прогноз розвитку недержавного пенсійного забезпечення в Україні // Інноваційна економіка. – 2012. – №2. – С. 46–50.
4. Сайт Національного банку України [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>

О.О. РЕВЯКІН,
аспірант, Європейський університет

Удосконалення соціально-економічного механізму мотивації детінізації підприємницької діяльності малих та середніх підприємств

У статті визначені типові форми тінізації підприємницької діяльності в різних сферах економіки, обґрунтований організаційно-економічний механізм зниження рівня тіньової діяльності на базі: удосконалення системи обліку підприємницької діяльності та спрощення організаційних процедур реєстрації нових підприємницьких структур, зниження податкового тиску і

залучення тіньових капіталів в офіційну економічну діяльність України.

Ключові слова: *тіньова економічна діяльність, механізми зниження рівня тіньової діяльності, податковий тиск.*

В статье определены типичные формы тенизации предпринимательской деятельности в различных сфе-

рах економіки, обоснован організаційно-економічний механізм зниження рівня теневий діяльності на базі: совершенствования системы учета предпринимательской деятельности и упрощения организационных процедур регистрации новых предпринимательских структур, снижения налогового давления и привлечения теневых капиталов в официальную экономическую деятельность Украины.

Ключевые слова: теневая экономическая деятельность, механизмы снижения уровня теневой деятельности, налоговое давление.

The article is devoted to an offered technique of the analysis the factors are revealed which have affected increase of a level of shadow economic activity, the typical forms of a shadowing of enterprise activity in various spheres of economy are determined. The basic attention is given to the substantiation of organizational-economic mechanisms of decrease of a level of shadow activity on the basis: improvement of system of the account of enterprise activity and simplifications of organizational procedures of registration of new enterprise structures, reduction of tax pressure and attraction of the shadow capitals in official economic activity of Ukraine.

Keywords: shadow economic activity, mechanisms of decrease of a level of shadow activity, tax pressure.

Постановка проблеми. Поширення тінізації економіки, глибина її вкоріненості в трансформаційних суспільствах зумовлює необхідність розробки механізмів зниження тінізації в різних сферах виробничо-господарської діяльності, створення умов для легалізації тінювого капіталу, який нагромаджено у попередні роки, та залучення його у вітчизняну економіку. Вирішення питань, пов'язаних із формуванням механізмів зниження тінізації підприємницької діяльності, потребує поглиблення досліджень у напрямках кількісного виміру результатів функціонування тінювих структур та методів оцінки їх впливу на розвиток економіки на рівні держави, регіонів, окремих підприємств.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні та практичні питання стосовно проблем існування та функціонування тінювої економіки у вітчизняній науковій літературі за останній час набули досить активної розробки у працях таких економістів, як З. Варналій, В. Гончарова, І. Мазур, В. Мандибура, П. Михайленко, М. Павловський, В. Попович, Т. Приходько, Ю. Симачев, О. Турчинов, Ю. Цал-Цалко та ін. [1–4]. Відомі сучасні дослідження тінювої економіки в інших країнах, надруковані David E.A. Giles, L.M. Tedds [5] та деяких інших закордонних публікаціях. Однак багато питань теоретичного і методичного характеру потребують поглиблених досліджень. Для України важливим питанням є дослідження факторів, які сприяли розвитку тінювої діяльності в сфері підприємництва. Результати таких досліджень мають сформулювати наукову основу для розробки стратегії боротьби з тінювими структурами, створен-

ня ефективного механізму мотивації власників та керівників будь-яких підприємницьких структур.

Невирішеність проблеми обумовлена такими чинниками: недостатньою розробленістю методів кількісної оцінки рівня тінізації економічних процесів у підприємницькій діяльності; відсутністю в науковій літературі обґрунтованої системи оцінювальних показників, що характеризують рівень тінізації підприємницької діяльності, та методів їх розрахунку; необхідністю визначення типових форм тінювої економічної діяльності у сфері підприємництва; обґрунтування механізмів залучення тінювих капіталів у в економіку України.

Мета статті полягає в дослідженні причин виникнення тінювої економіки в Україні на етапі переходу до ринку та розробці організаційно-економічних механізмів зниження рівня тінізації в сфері підприємництва.

Виклад основного матеріалу. На теперішньому етапі розвитку систем управління економікою наявність тінювої економічної діяльності спостерігається практично у всіх країнах світу. Проблема полягає у визначенні кількісного і якісного складу тінювих економічних операцій, їх впливу на розвиток національної економіки, розробці та реалізації організаційно-економічних механізмів зниження рівня тінізації економічних процесів.

В Україні рівень тінізації економічної діяльності значно підвищився на етапі переходу від адміністративно-командної до ринкової економіки. З найбільшою гостротою проблема тінізації проявилася у сфері підприємництва. Розвиток підприємництва в Україні відбувався стихійно, відірвано від економічної політики держави, випереджуючи формування юридичної бази. З результатів багато форм і видів підприємницької діяльності не обліковувалося офіційною статистикою і не оподатковувалося, тобто такі структури функціонували в тіні. Основними факторами, що сприяли розвитку тінювої економіки в сфері підприємництва, є такі, як: високий рівень податкового тиску; відсутність законодавчої бази, яка б спонукала підприємців до функціонування в офіційній економіці; наявність прогалів в чинному законодавстві; високий рівень корупційності державних чиновників, які ускладнюють умови функціонування підприємницьких структур в офіційній економіці; можливість швидкого збагачення, використовуючи для цього прогалини чинного законодавства, необізнаність і невідповідність мислення до протидії шахрайству і обману покупців; відсутність достатньої кількості державних і громадських установ, основними функціями яких є захист від неякісних товарів і протиправних дій тінювників (рис. 1).

На основі соціологічних досліджень встановлено, що понад 60% зареєстрованих підприємств повністю або частково ухиляються від сплати податків. Крім податкового тиску на діяльність підприємницьких структур чинять тиск коруповані та злочинні угруповання і окремі чиновники. Останні мають значний вплив на підприємницькі структури, які функціонують нелегально.

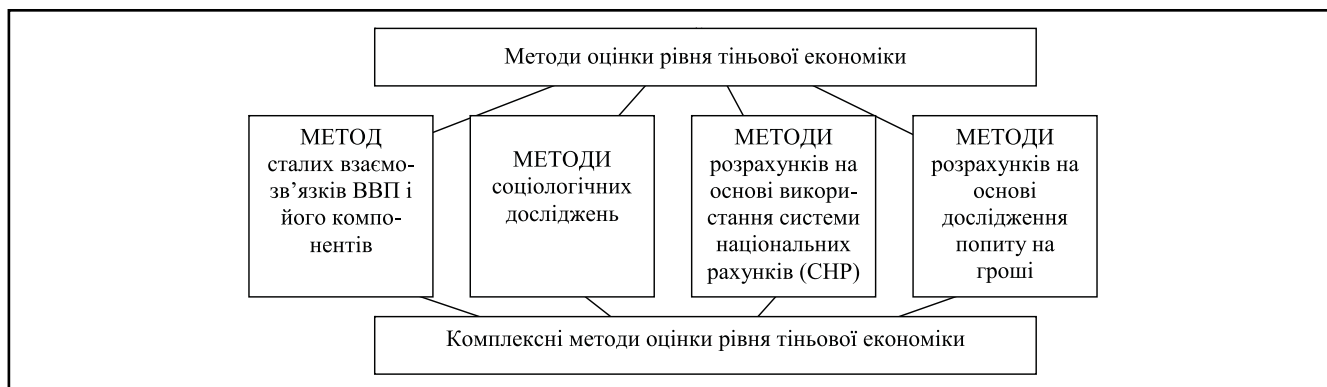


Рисунок 1. Методи кількісної оцінки рівня тіньової економіки

Складено автором на підставі [2; 5–7].

Аналіз показників і критеріїв оцінки рівня тінізації дозволяє визначити типові форми прояву тіньової діяльності в різних сферах підприємництва (див. табл.). У процесі дослідження доведено, що в сфері малого бізнесу типовими видами тіньової діяльності є нелегальна (незареєстрована) підприємницька діяльність.

Найбільш високий рівень незареєстрованих суб'єктів підприємницької діяльності має місце в сфері дрібного бізнесу, включаючи індивідуальну діяльність підприємців як фізичних осіб (75,3% від загальної чисельності зайнятих в цій сфері) та дрібні підприємницькі структури з чисельністю зайнятих 1–5 осіб (62,4% від чисельності зайнятих).

На основі аналізу інформації, яка нагромаджується в правоохоронних та контролюючих органах, встановлено, що типовими видами тіньової економічної діяльності слід вважати розкрадання державного і колективного майна (27,8% від загальної кількості зареєстрованих злочинів економічного характеру), по-

рушення правил торгівлі, обдурювання покупців, порушення чинного законодавства в операціях з готівкою тощо.

Пропонується для класифікації різних форм тіньової економічної діяльності використовувати такі ознаки, які визначають їх соціальний характер, вплив на розвиток національної економіки, сумісність з перспективами її розвитку, рівнем та тривалістю прояву, що дозволяє здійснювати цільовий аналіз за окремими напрямками прояву тінізації в сфері підприємництва, розробляти і реалізовувати механізми зниження рівня тіньової економічної діяльності.

Для аналізу прояву різних форм тіньової економічної діяльності в сфері підприємництва необхідно визначити такі типові її форми:

- у сфері дрібного бізнесу, з чисельністю зайнятих 1–5 осіб – нелегальна (незареєстрована) діяльність;
- з чисельністю працюючих до 50 осіб – ухилення від податків;

Типові види тіньової діяльності в сфері підприємництва, рівень тінізації

№ п/п	Типові види тіньової діяльності, критерії оцінки	Рівень тінізації, %	Сфера прояву в підприємницькому секторі економіки
1	Нелегальна діяльність за чисельністю зайнятих на незареєстрованих об'єктах	75,3	Індивідуальна підприємницька діяльність
	за чисельністю зайнятих на незареєстрованих об'єктах	62,3	Дрібні підприємницькі структури за чисельністю зайнятих 1–5 осіб
2	Ухилення від податків від встановлених норм і нормативів, загальної суми податків	10–50	61,3% зареєстрованих суб'єктів підприємницької діяльності
3	Утримання корумпованих владних і контролюючих органів (частка прибутку, що неформально перераховується представникам корумпованих структур)	8–50	67,4% від кількості зареєстрованих підприємницьких структур з чисельністю зайнятих до 50 осіб, 79,2% від кількості зареєстрованих підприємницьких структур з чисельністю зайнятих до 250 осіб, 76,7% від кількості зареєстрованих підприємницьких структур з чисельністю зайнятих понад 250 осіб
4	Утримання злочинних угруповань від доходів підприємницьких структур	5–20	Підприємницькі структури, які функціонують нелегально
5	Розкрадання державного і колективного майна – у % до загальної кількості зареєстрованих злочинів	27,8	Майже на кожному другому підприємницькому об'єкті (з числа перевірених) зафіксовано розкрадання майна
6	Порушення чинного законодавства в операціях з готівкою, фінансово-кредитних операціях (у % до загальної кількості зареєстрованих злочинів)	5,9	Підприємницькі структури, що спеціалізуються в сфері надання фінансово-кредитних послуг включаючи: порушення правил про валютні операції, виготовлення і збут підроблених грошей та цінних паперів, шахрайство
7	Порушення правил торгівлі та незаконна торговельна діяльність, обман покупців і замовників (в % до загальної кількості зареєстрованих злочинів)	6,3	Підприємницькі структури в сфері торгівлі



Рисунок 2. Структурна схема механізмів зниження податкового тиску на підприємницьку діяльність

Складено автором на підставі [8–10].

– у сфері торгівлі, громадського харчування – обдурювання покупців, порушення правил торгівлі тощо.

Визначення типових видів тіньової економічної діяльності в сфері підприємництва є основою для обґрунтування організаційно–економічного механізму зниження рівня тінізації в сфері підприємництва, базовими складовими якого є удосконалення обліку і реєстрації підприємницьких структур, зниження податкового тиску і посилення відповідальності за сплату податків, обґрунтування форм залучення тіньового капіталу в економіку України (рис. 2).

Висновки

Особливостями та соціально–економічними передумовами посилення тіньової економічної діяльності в сфері підприємництва України в умовах становлення перехідної економіки є: невідповідність і невідповідність основної частини населення з формами шахрайства, які можуть проявлятися в новій для вітчизняних виробників і споживачів ситуації; недосконалість правової основи для розвитку цивілізованих форм ринкової економіки; невідпрацьованість механізмів захисту прав споживачів з боку держави; корумпованість та безвідповідальність державних чиновників за результати прийнятих управлінських рішень.

Основними ознаками запропонованої класифікації форм і видів прояву тіньової економічної діяльності є: форми впливу на розвиток національної економіки; соціальний характер тіньової діяльності; рівень прояву тіньової діяльності; суміс-

ність з офіційною діяльністю, що дозволяє визначити типові форми прояву тіньової економічної діяльності в різних сферах підприємництва. Типовими видами тіньової діяльності в сфері підприємництва визначені такі, як: розкрадання державного і колективного майна; нелегальна (неzareєстрована) діяльність; ухилення від податків; порушення правил торгівлі та обман покупців, порушення чинного законодавства в операціях з готівкою та в наданні фінансово–кредитних послуг.

Список використаних джерел

1. Гончарова В.А. Макроэкономический анализ процессов тенизации экономики Украины / В.А. Гончарова // Ринкова трансформація економіки. – Вип. 4. – Х.: Основа. – 1999. – С. 56–64.
2. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації: Монографія / За заг. ред. З.С. Варналія. – К.: НІСД, 2006. – 576 с.
3. Мазур І.І. Детінізація економіки України: теорія та практика: Монографія / І.І. Мазур. – К.: ВПЦ «Київський університет», 2006. – 329 с.
4. Мандыбур В. Проблемы определения объемов денежной массы, коэффициента монетизации и направлений реформирования финансового сектора Украины / В. Мандыбур, О. Ходачук // Финансовые риски. – 1998. – №4. – С. 61–71.
5. David E. A. Giles. Taxes and the Canadian Underground Economy / David E. A. Giles, L. M. Tedds. Toronto: Canadian Tax Foundation. – 2000. – 320 p.
6. Кіржецький Ю.І. Тіньова економіка: суть та ідентифікація / Ю.І. Кіржецький // Економіка: проблеми теорії та практики: [зб. наук. праць]. – Вип. 239. – Дніпропетровськ: ДНУ. – 2008. – С. 343–350.

7. Черевко О.В. Мотиваційні механізми зниження тіньової діяльності у сфері підприємництва // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Фінансова політика приватизованих підприємств і механізми її реалізації (Зб. наук. праць) / НАН України. Інститут регіональних досліджень; Редкол.: відп. ред. акад. НАН України М.І. Долішній. – Львів, 2003. – Вип. 4 (XLII). – С. 289–298.

8. Полищук Е.А. Малое теневое предпринимательство в структуре рекреационного комплекса АР Крым / Е.А. Полищук, А.Н. Бузны // Ученые записки Крымского инженерно-педагогического уни-

верситета. Сер. «Экономические науки». – Симферополь, 2008. – Вып. 12. – С. 172–175.

9. Михайленко Д.Г. Социально-психологические методы управленческой деятельности: сущность и содержание / Д.Г. Михайленко, М.С. Доронина // Бизнес Информ. – 2008. – №1. – С. 72–77.

10. Параскеева А.М. Напрямки економічної оцінки рівня тінізації вугільної галузі // Економічні проблеми адаптації та розвитку вищої школи в умовах ринку. Зб. наук. праць Інституту економіко-правових досліджень НАН України. Ч. II. – Донецьк: ІЕПД НАНУ, 2004. – С. 135–143.

А.О. ТИМОШЕНКО,
аспірант, Європейський університет

Теоретичні основи формування системи податкового контролю

У статті розглядається сутність податкового контролю та обґрунтовується необхідність формування його ефективної системи.

Ключові слова: податковий контроль, податки, оподаткування, суб'єкт оподаткування, система податкового контролю.

В статье рассматривается суть налогового контроля и обосновывается необходимость формирования его эффективной системы.

Ключевые слова: налоговый контроль, налоги, налогообложение, субъект налогообложения, система налогового контроля.

The article considers the nature of tax control and the necessity of forming its effective system.

Keywords: tax control, tax, tax, taxpayer, tax control system.

Постановка проблеми. Система контролю невід'ємна від формування фінансових взаємовідносин у суспільстві. В залежності від того, наскільки ефективно побудована система, наскільки вона гнучка до трансформаційних змін в економіці, залежить розвиток виробничих, економічних, соціальних процесів у країні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Сутності податкового контролю та ефективного його здійснення присвячена низка наукових праць. Це роботи М.Я. Дем'яненка, В.М. Мельника, Н.С. Прокопенко, В.П. Синчака, Л.Л. Тарангул та інших.

Метою статті є виявлення якісних характеристик процесу формування системи податкового контролю.

Виклад основного матеріалу. Податковий контроль спрямований на реалізацію податкової політики у сфері податкових відносин. Контроль – це зіставлення записів, перевірка, спостереження для встановлення відповідності будь-чого певним вимогам [1, с. 78].

За П. Друкером «контроль – це вимір і інформація... мета контролю – виявлення того, що відбувається... контроль дозволяє одержати інформацію, на підставі якої здійснюється управління, тобто виконання необхідної дії...» [2, с. 211]. Звідси завдання контролю – це створення системи гарантій виконання планів і підвищення ефективності управлінського процесу. Економічний словник подає визначення контролю як складової частини управління економічними об'єктами й процесами, що полягає в спостереженні за об'єктом з метою перевірки відповідності спостережуваного стану об'єкта бажаному й необхідному стану, передбаченому законами, положеннями, інструкціями, іншими нормативними актами, а також програмами, планами, договорами, проектами, угодами [3, с. 236].

При з'ясуванні сутності контролю цю дефініцію розглядають і як економічну категорію, і як функцію, за допомогою якої здійснюється процес управління, і як окремо виділений механізм. Деякі науковці схиляються до думки, що контроль – це форма державної влади [4, с. 12]. Інші переконані, що контроль – це функція управління [5, с. 7; 6, с. 11]. Різні погляди на одну і ту ж категорію свідчать, що контроль має непросту побудову і використовується в досить несхожих напрямках.

Відомо, що контроль є об'єктивною необхідністю. Це система спостереження і перевірки процесу діяльності визначеного об'єкта з метою корегування відхилень від запланованих показників [7] та інструмент дослідження реальності, яка пізнається у порівнянні [6, с. 21]. Контроль є конкретного змісту і конкретних форм [8, с. 6]. Автор схиляється до того, що всі види контролю потрібно розглядати у взаємозв'язку, з метою розширення уяви про об'єкт контролю і вплив на нього оточуючих об'єктів, які знаходяться в одній системі.

Система – це сукупність взаємозалежних елементів, що утворюють єдине ціле [9, с. 12], або як множина пов'язаних між собою елементів того чи іншого походження, яка впорядкована за відношеннями і має певні визначені властивості [10, с. 11]. Системи бувають сумарні – це поєднання компо-

ментів та властивостей. Також системи бувають інтеграційні, при яких сукупність елементів, вибудовують нові системні атрибути, відмінні від тих елементів, з яких вони утворилися.

Систему податкового контролю можна представити як вхід, перетворення, вихід, зворотний зв'язок, обмеження, які націлені для виконання завдань системи.

Системи соціально-економічних поділяються на складові [11]: характер проблем, які вирішуються (політичні, економічні, соціальні, організаційні, фінансові); рівень управління (загальнодержавні, міжгалузеві, міжрегіональні); характеристика соціального замовника (населення країни, міста, району); масштаб, що характеризується кількістю ресурсів, закріплених за системою (великі, середні, малі); ступінь самостійності виконавчих елементів системи (координаційні, інтегральні, програмно-цільові).

Контроль – невід'ємна складова досягнення ефективних результатів будь-якої діяльності. Деякі вчені пропонують здійснити модернізацію контролю, який би мав спрямованість на проведення глибокого аналізу та оцінки системи управління в різних сферах [12]. Якщо управління – це робота і досягнення мети, то контроль – це дії, направлені на забезпечення досягнення поставленої мети. Таким чином, предметом управління є діяльність об'єкта управління, спрямована на одержання запланованого результату. Предметом контролю виступає стан об'єкта і наскільки він відповідає запланованим показникам.

Механізм контролю – це реалізація зворотного зв'язку між об'єктом і суб'єктом управління. За допомогою нього формується інформація про стан об'єкта управління. Таким чином, механізм податкового контролю – це здійснення механізму зворотного зв'язку об'єкта податкового контролю з контролюючим податковим суб'єктом, який направлено на досягнення мети контролю.

Податковий контроль – це спосіб попередження, виявлення та запобігання порушень у процесі оподаткування діяльності господарюючих суб'єктів чи фізичних осіб. Також він виступає як елемент системи управління бізнес-структур, джерело інформації про стан податкової діяльності суб'єктів підприємництва, як складова функціонування податкових органів, спрямована на виконання прогностичних показників податкових виплат.

Мета податкового контролю полягає в об'єктивному, систематичному з'ясуванні стану податкового середовища і виокремленні негативних факторів, що впливають на виконання обов'язків з надходження податкових платежів до бюджетів усіх рівнів.

На початку 90-х років у зв'язку з різко зростаючою роллю податкової служби у процесах наповнення державної казни податковими сплатами роль податкового контролю активізувалася.

Завдання податкового контролю полягає у співставленні фактичних показників податкових виплат щодо прогностичних показників податкових надходжень; з'ясування чинників, що призвели до відхилень у податкових виплатах, та розробка

шляхів з подолання цих відхилень і напрямів ефективної роботи податкових органів та господарюючих суб'єктів (платників податків).

Податковий контроль починається з окреслення проблеми завдяки порівнянню фактичного і очікуваного стану об'єкта, що перевіряється. Це становить сутність податкового контролю. Заключний етап – безпосереднє проведення податкового контролю, що визначає, наскільки сумлінно ставиться суб'єкт господарювання до своїх обов'язків зі сплати податків при здійсненні господарських операцій. Зважаючи на це кожен рівень податкового контролю повинен мати свою систему і механізми контролю. Відсутність цього може звести роботу податкових органів до негативних показників.

Підсумовуючи вище зазначене, пропонується дефініція податкового контролю як складової соціально-економічної системи. Податковий контроль є частиною соціально-економічної системи і представляє собою постійне і системне відстеження об'єктів оподаткування, процесів оподаткування з метою відповідності їхньої діяльності податковій політиці і чинному податковому законодавству.

Факти, накопичені вітчизняною і закордонною економічною наукою, дозволяють стверджувати, що будь-який державний устрій не може існувати без ефективної системи податкового контролю. Податковий контроль є частиною надбудови суспільства. Зважаючи на те, що суспільство постійно змінюється через трансформацію політичного середовища, законодавчої і виконавчої влади. В результаті змінюється податкова система, а звідси змінюється і система податкового контролю. Тобто можна зазначити, що формування системи податкового контролю здійснюється постійно. Притримуючись думки вітчизняних вчених стосовно того, що система контролю – це взаємодія елементів: суб'єкт – контрольні дії – об'єкт та зворотній зв'язок об'єкта контролю з контролюючим суб'єктом [10], пропонується авторська схема формування податкового контролю (див. рис.).

Система податкового контролю повинна мати загальні основи формування і функціонування. Контрольна діяльність починається з визначення мети [13, с. 39–40]. Досягнення цілі соціально-економічної системи в наповненні бюджету країни є змістом податкової діяльності.

Ціль системи податкового контролю полягає в забезпеченні суб'єкта контролю контрольною інформацією. Це дає можливість передбачати певні відхилення від бажаного результату і вчасно реагувати з метою їх зневілювання.

За А. Файолем, ціль контролю «полягає в перевірці того, чи все відбувається відповідно до прийнятого плану, діючих інструкцій й встановлених принципів» [14, с. 841]. Звідси ціль податкового контролю полягає в перевірці відповідності встановленим нормативним актам з забезпечення виконання податкового законодавства та податкового виробництва.

Цілі податкового контролю визначаються «економічними і політичними закономірностями розвитку певної формації» [15, с. 3].



Система податкового контролю

Податковий контроль здійснюється державними і аудиторськими органами, бухгалтерськими і фінансовими службами підприємств. В залежності від цього вони мають різну мету і завдання.

Стаття 62 Податкового кодексу регламентує способи здійснення податкового контролю державними органами. Так, податковий контроль здійснюється шляхом: 1) ведення обліку платників податків; 2) інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності органів державної податкової служби; 3) перевірок та звірок відповідно до вимог цього Кодексу, а також перевірок щодо дотримання законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи, у порядку, встановленому законами України, що регулюють відповідну сферу правовідносин [16].

В організаційному плані податковий контроль має такі види: оперативний, періодичний, документальний, фактичний контроль та внутрішній і зовнішній аудит.

Оперативний контроль – це перевірка податковими органами під час звітного періоду по закінченні операції, що підлягає контролю. Інформаційними джерелами є планові, оперативно-технічні, бухгалтерські і статистичні дані.

Періодичний контроль – це перевірка за будь-який звітний період з метою встановлення дотримання вимог податкового законодавства, своєчасної та повної сплати податків, а також виявлення порушень і здійснення заходів з їх усунення. Джерелами слугують дані планів, кошторисів, первинних документів, облікових реєстрів і інші відомості.

Документальний контроль – це перевірка, під час якої здійснюється відповідність об'єкта, що перевіряється, нормативним показникам і його зміст визначається на основі первинних і похідних документів.

Фактичний контроль – перевірка, під час якої стан об'єкта, що перевіряється, здійснюється за допомогою огляду, обміру, перерахунку, контрольної закупівлі та ін.

Внутрішній аудит – первинний контроль, який здійснюється на рівні працівників бухгалтерських і фінансових служб підприємства. Він передбачає забезпечення достовірності обліку об'єктів, що оподатковуються, сплачених в бюджет податкових виплат, а також якісне складання податкових розрахунків та звітів.

Зовнішній аудит – недержавний податковий контроль, що здійснюється аудиторськими фірмами.

Система податкового контролю виконує функції, що базуються на завданнях податкового контролю. Мета цих функцій полягає в отриманні інформації, у вимірюванні виконання прогнозних показників, у здійсненні аналітики і проведенні коригувальних заходів.

Виходячи з аналізу основних характеристик контролю, на думку автора, система податкового контролю включає: ефективність його здійснення, точність, достовірність. Також до складу характеристик, що розглядаються, можна віднести терміни здійснення податкового контролю, швидкість реагування на результати податкового контролю, окупність затрат на здійснення цього контролю, обсяг роботи, що підлягає податковій перевірці, рівень універсальності програм податкового контролю, зміст і форма організації, проведення та оформлення податкових перевірок. Поряд із цим важливою складовою системи податкового контролю виступає універсальність програми перевірок, що розглядаються, та комп'ютеризація здійснюваних заходів. З позиції податкового менеджменту потрібно зважати на рівень кваліфікації співробітників податкових органів, що задіяні у перевірках, кількість таких співробітників, відстань до об'єктів контролю та ін.

Податковий контроль досить важлива складова ефективної податкової системи і податкового регулювання економічних і соціальних процесів, що відбуваються у будь-якій країні. Він є носієм інформації про діяльність суб'єктів оподаткування, про порушення при нарахуванні та сплаті податків суб'єктами підприємницької діяльності, або з'ясування чинників, що можуть вплинути на невиконання прогнозних показників зі сплати податкових платежів, а також результати податкових перевірок дають можливість розробити більш об'єктивні заходи діяльності на майбутнє.

За допомогою податкового контролю перевіряється законність дій платників податків, що, у свою чергу, сприяє виконанню соціально-економічних заходів, що намічені урядом та територіальними громадами. Сутність його базується на перевірці суб'єктів підприємницької діяльності та фізичних осіб, що сплачують податки, стосовно здійсненню їх діяльності в законодавчому полі, а також, як вище зазначалося, в отриманні аналітичної інформації з виконання прогнозних показників надходження податкових виплат до бюджетів з метою вчасного реагування зі сторони податкових органів та органів влади для забезпечення виконання намічених показників.

Висновки

Система податкового контролю – це самостійна ланка, підосновою якої є організація та проведення податкових перевірок, ефективність здійснення яких прямо впливає на ефективність виконання державних функцій органами влади.

Список використаних джерел

1. Гордієнко М.І. Економічний сутність складових господарського контролю // Економіка АПК, 2007. – №9. – С. 78–83.
2. Друкер Питер Ф. Практика менеджмента: Пер. с англ. – М.: СПб.; К.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 397 с.
3. Родионова В.М., Шлейников В.І. Финансовый контроль: Учебник. – М.: ИД ФБК–ПРЕСС, 2002. – 320 с.

4. Тихомиров Ю.А. Механизм управления в развитом социалистическом обществе. – М. – 1978. – С. 156.
5. Козинський С.М. Державний фінансовий контроль у контексті реалізації політики економічного зростання // Бюджет та фінансовий контроль у державному управлінні. – Х., 2003. – С. 30–33.
6. Дудко В.П. Контроль у системі державного регулювання економіки: теорія та організація. – Чернівці: Прут, 2006. – 366 с.
7. Уорнер М. Классики менеджмента: Пер. с англ. / Под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2001. – 1168 с.
8. Hammer M. Reengineering Work: Don't Automate, Obliterate // Harvard Business Review. – 1990. – Vol. 4. – P. 7–17.
9. Борщ А.Г. Бюджетна підтримка аграрного сектору в умовах трансформаційних процесів в економіці України // Економіка АПК, 2009, №2. – С. 111–117.
10. Дрозд І.К. Контроль економічних систем. – К.: ТОВ «Імекс ЛТД», 2004. – 312 с.
11. Дрозд І.К., Шевчук В.О. Державний фінансовий контроль: навч. посібник / Київський національний ун-т ім. Т. Шевченка; Державна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – К.: Імекс–ЛТД, 2007. – 304 с.
12. Евланов Л.Г. Основы теории принятия решений: Учеб. пособие. – М.: АПХ, 1979. – 212 с.
13. Чернов С.І. Державна підтримка фінансового забезпечення аграрного сектору // Держава та регіони. Серія: Державне управління. – 2005. – №2. – С. 205–210.
14. Управление организацией: Энцикл. слов. / Под ред. А.Г. Поршнева и др. – М.: Изд. дом ИНФРА–М. – 2001. – 821 с.
15. Білуха М.Т., Дмитренко М.Г., Микитенко Т.В. Фінансовий контроль: теорія, ревізія, аудит: Підруч. для студ. вищ. навч. закл.. – 2 вид., перероб. і доп. – К.: Українська академія оригінальних ідей, 2006. – 888 с.
16. Податковий кодекс України [Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, №13–14, №15–16, №17. – Ст. 112] – [Електрон. ресурс]. Режим доступу – <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

А.С. МУЗИЧЕНКО,
д.е.н., професор, Уманський державний педагогічний університет ім. П. Тичини,
К.О. ХАЙБУЛАЄВА,
аспірантка, Уманський державний педагогічний університет ім. П. Тичини

Поняття інновацій та інноваційних процесів як провідних факторів

У статті розкрито сутність понять «інновації», «інноваційні процеси» та їх вплив на економічне зростання держави. Авторами доведено необхідність впровадження та підтримки даних процесів задля підвищення конкурентоспроможності економіки України та наведено приклади їх застосування іншими країнами. Також зазначено виключну роль в інноваційних процесах уряду країни.

Ключові слова: інновації, інноваційні процеси, інноваційна політика, державне регулювання.

В статье раскрыта суть понятий «инновации», «инновационные процессы» и их влияние на экономический рост государства. Авторами доказана необходимость внедрения и поддержки данных процессов для повышения конкурентоспособности экономики Украины и приведены примеры их применения другими странами. Также отмечена исключительная роль в инновационных процессах правительства страны.

Ключевые слова: инновации, инновационные процессы, инновационная политика, государственное регулирование.

The article reveals the essence of the concepts of «innovation», «innovation processes» and their impact on economic growth of the state. The authors demonstrated the need to implement and support these processes to increase competitiveness of the economy of Ukraine and examples of their use in other countries. Also indicated the exclusive role in the innovation processes directly government.

Keywords: innovation, innovation processes, innovation policy, state regulation.

Постановка проблеми. Сучасний стан економічного розвитку держави перш за все характеризується її науково-технічними здобутками в тих чи інших галузі та ефективністю їх впровадження безпосередньо у виробництво. За останні десятиліття структура світової економіки докорінно змінилася. На першому місці стоїть питання саме державної підтримки інноваційної діяльності, адже саме державні органи управління і їхні методи впливу на науково-технічний прогрес в країні, особливо у виробничій сфері, є визначальними.

Мета статті – визначити сутність інновацій та інноваційних процесів як одних з найважливіших факторів економічного розвитку країни.

Виклад основного матеріалу. В літературних джерелах є чимало визначень поняття «інновації» залежно від предмета та об'єкта дослідження. Наприклад, Б. Твісс визначає інновацію як процес, в якому винахід або ідея набувають економічного змісту. Ф. Ніксон вважає, що інновація – це сукупність технічних, виробничих і комерційних заходів, що спричиняють появу на ринку нових товарів, поліпшених промислових процесів та устаткування. Згідно з міжнародними стандартами інновація визначається як кінцевий результат інноваційної діяльності, який був втілений у вигляді нового або удосконаленого продукту, впроваджене на

ринку, нового або удосконаленого технологічного процесу, що знайшов використання у практичній діяльності [1, с. 16].

У вчених існують два підходи щодо визначення цього поняття: широкий і вузький. Класичним широким підходом вважають викладене австрійським економістом І. Шумпетером ще у 1913 році у праці «Теорія економічного розвитку» розуміння цього процесу як такого, що складається з п'яти основних варіантів:

- введення нового товару;
- впровадження нового методу виробництва продукції;
- відкриття нового ринку, на якому цю галузь промисловості даної країни не було представлено;
- завоювання нового джерела сировини та напівфабрикатів;
- впровадження нової організаційної структури в будь-якій галузі

Саме він у своїх роботах ввів в економічну науку поняття «інновація» та «інноваційний процес» [2, 3, с. 36].

Та більшість економістів надають перевагу вузькому підходу. Вони обмежують галузь інновації науково-технічними і технологічними питаннями. Так, угорський економіст Б. Санто визначив інновацію як суспільно-технологічний та економічний процес, який завдяки практичному використанню ідей та винаходів сприяє створенню кращих за своїми характеристиками виробів і технологій. Приблизно так трактується це поняття і в більшості сучасних словників та довідників, наприклад: «Інновація – це процес, у ході якого винахід чи відкриття доводиться до стадії практичного застосування і починає давати економічний ефект, новий поштовх науково-технічних знань, що забезпечують ринковий успіх» або: «Інновація – це процес, спрямований на створення, виробництво, розвиток та якісне удосконалення нових видів виробів, технологій, організаційних форм» [4]. П. Лемерль характеризує інновацію як «новий продукт або послугу, спосіб їх виробництва, нововведення в організаційній, фінансовій, науково-дослідній та інших сферах, будь-яке удосконалення, що забезпечує економію витрат або створює умови для такої економії».

Найінтенсивніше проблема інновацій та їхньої оцінки почала розвиватися у 60–ті роки ХХ ст. у зв'язку з різким зростанням масштабу та складності виконуваних НДР та ДКР, особливо в авіакосмічній, атомній та радіоелектронній промисловості, з розвитком біотехнологій. При централізованому управлінні економікою для позначення відповідних процесів часто застосовувалися поняття «впровадження досягнень науки та техніки», «управління науково-технічним прогресом» тощо. Найважливішим фактором на сучасному етапі є швидке та масштабне отримання економічних результатів при виконанні інноваційних проектів. Крім того, зазначене коло проблем глибше досліджено порівняно з організаційними та соціальними аспектами інновацій. Творці інновації керуються такими критеріями, як життєвий цикл та економічна ефективність виробу, їхня стратегія спрямована на отримання переваг перед конкурентами шляхом створення нововведення, яке стане унікальним у певній га-

лузі. Тож невід'ємною властивістю інновації є науково-технічна новизна та практичне застосування у виробництві. Можливість комерційної реалізації задуму виступає як потенційна властивість, для досягнення якої потрібні певні зусилля. Інноваційний процес є ширшим поняттям. Його можна визначити як сукупність етапів, стадій, дій, пов'язаних з ініціюванням, розробкою та виготовленням продукції, технологій, що матимуть нові властивості, які більш ефективно задовольнятимуть існуючі потреби і такі, що з'являються або можуть з'явитися. Американський економіст Д. Брайт зазначав, що це – єдиний процес, який поєднує науку, техніку, економіку, підприємництво та управління. Інноваційний процес є ширшим поняттям. Його можна визначити як сукупність етапів, стадій, дій, пов'язаних з ініціюванням, розробкою та виготовленням продукції, технологій, що матимуть нові властивості, які більш ефективно задовольнятимуть існуючі потреби і такі, що з'являються або можуть з'явитися. Американський економіст Д. Брайт зазначав, що це – єдиний процес, який поєднує науку, техніку, економіку, підприємництво та управління [5].

Поняття «інноваційний процес» еволюціонувало протягом півстоліття. У 50–60–ті роки переважали моделі інноваційного процесу, в яких основним фактором їх розвитку вважалися наукові дослідження, а ринок – вторинним елементом. Це так звані моделі «технологічного поштовху» та «рушійної сили ринку». При цьому у другій моделі збуту продукції приділялося більше уваги. З розвитком нових технологій було розроблено модель, яка збалансовувала відносини наукових досліджень і ринку, – так звана інтегрована модель. В її рамках передбачалося, що технічні інновації мають супроводжуватися інноваціями в галузі маркетингу, менеджменту, виробництва. Також було виділено певні об'єкти інноваційної діяльності, які виділяють як ключові за такої моделі інноваційного розвитку (див. рис.).

З кожним роком конкуренція на міжнародному і внутрішньому ринках загострюється, що й визначає необхідність підвищення уваги керівників корпорацій і фірм до інноваційної діяльності, оскільки тільки її результати дають змогу створити продукцію, яка б задовольняла щораз вищі, мінливі вимоги ринку та забезпечувала високий рівень прибутків корпораціям. Більше того, необхідність підвищення ефективності використання фінансових ресурсів та прагнення отримувати високі прибутки спонукає провідних виробників цілеспрямовано створювати нові потреби у покупців, а також принципово нові вироби й технології. Все це потребує прискорення інноваційних процесів, їх поєднання у багатьох випадках з виробничими процесами.

Дійсно, провідне місце (близько 70%) в експорті найбільш розвинених країн (США, Німеччина, Японія і ін.) посідають наукомісткі, високотехнологічні товари [7, с. 130]. Їхня конкурентоспроможність забезпечується великими витратами, в тому числі з боку держави, на науково-дослідні та конструкторські розробки. Економіка цих країн і країн, що здійснили потужний ривок у світове лідерство, сьогодні базується насамперед на реалізації наукових досягнень.



Джерело: складено автором на основі [6].

У різних країнах проблема реалізації інновацій вирішується по-різному, хоч і можна простежити певні моменти, спільні для більшості сучасних лідерів науково-технічного прогресу, і не підлягає сумніву те, що наука стала реальною виробничою силою і буде залишатися нею в майбутньому.

Перехід України до відкритої економіки неможливий без синхронізації її економічної структури та реформ, таких, які вже були запроваджені високорозвиненими країнами. Реанімація та стимулювання виробництва, створення сприятливого інвестиційного клімату, доведення якості продукції до рівня, при якому реальним стане вихід на світові ринки, є основними пріоритетами сучасної економічної політики. Саме тому завдання України – у найкоротший час вивчити досвід вирішення цих проблем, визначити шляхи реалізації інноваційної політики в Україні з урахуванням реальних економічних умов. Важливим стартом у цьому напрямі стало Розпорядження Президента України від 23.01.96 №17/96 «Питання створення технопарків та інноваційних структур інших типів», де створення та функціонування інноваційних структур визначається як «один з пріоритетних напрямів підвищення ефективності використання науково-технічного потенціалу для розв'язання завдань технологічного оновлення виробництва» [7].

Та для того, щоб прискорити процес інтегрування в міжнародний ринок, Україні необхідно реалізувати комплекс заходів по розвитку підприємництва, децентралізації зовнішньоекономічної діяльності, зміні зовнішньоторгової системи.

Зовнішньоекономічна діяльність посідає одне з найважливіших місць і є ваговою складовою економічної системи будь-якої незалежної держави. Необґрунтований експорт матеріальних ресурсів може призвести до серйозних, навіть непоправних наслідків, оскільки сировинні ресурси обмежені та вичерпні. Крім того, надмірне захоплення експортом може стати до певної міри стимулом для добувних галузей і в той же час призводити до подальшого занепаду інших, а також відставання в такому виді економічної діяльності, як машинобудування, особливо в його найсучасніших підгалузях – мікроелектроніці, лазерній, електронно-обчислювальній техніці та інших напрямках.

Перше місце в розвинених країнах серед експортних товарів займає комп'ютерна техніка та програмне забезпечення, частка якої становить близько 11% від загального обсягу. Це свідчить про те, що ринок машин і обладнання насичується найбільш наукомісткою продукцією.

Неухильне зростання обсягів продажу такої продукції свідчить про все більшу увагу, яку держави – світові лідери надають проблемам реалізації інновацій. У таких країнах, як США, Японія та інших, програми державної підтримки інноваційної діяльності включено до пріоритетних напрямів економічної політики у XXI ст. [8, с. 11].

Також ще одним важливим фактором стимулювання економічного росту держави є її інноваційна політика. На нашу думку, він є базовим серед інноваційних процесів, націлених на позиціонування країни як однієї з провідних на світовому ринку. Інноваційна політика – складний, не позбавлений ризику процес, проходження якого визначається багатьма передумовами: технічними, економічними, соціальними. Інноваційна політика об'єднує науку, техніку, підприємництво, економіку і управління. Вона зачіпає все соціально-економічне середовище, включаючи виробництво, банки, науково-технічні кадри, рівень науково-технічної грамотності населення, і є сукупністю заходів, пов'язаних із просуванням нової продукції або підвищеної якості на ринок збуту.

Виділяють чотири варіанти інноваційної політики [8, с. 38]. Перш за все це політика «технологічного прориву», яка ґрунтується на тому, що пріоритетні напрями розвитку науки та техніки визначаються державою, яка володіє необхідними матеріальними ресурсами та інформаційним забезпеченням. Такий варіант інноваційної політики виходить з наявності науково-технічних та соціально-економічних проблем і передбачає для їх вирішення розробку різних державних програм, капіталовкладень та державної участі в регулюванні інноваційних процесів. Характерним прикладом такої політики є політика уряду США у 40–50 роках, коли створювалися принципово нові напрями в галузі електроніки, електронно-обчислювальної техніки, зв'язку, авіабудування.

Політика «ринкової орієнтації» передбачає провідну роль механізму у розподілі ресурсів та визначенні напрямів розвитку науки і техніки. Така політика орієнтована на обмеження ролі держави в стимулюванні фундаментальних досліджень, створенні інвестиційного клімату та інформаційного середовища для інновацій у фірмах, скорочення участі в НДДКР та розширенні ринків, а також на зменшенні форм державного регулювання, які заважають стимулюванню ініціативи та ефективній перебудові ринку. Ця політика була пріоритетною в 70-х роках у США, Німеччині, Японії, а на початку 80-х років поворот до неї здійснила більшість розвинених країн.

У 60–70 роках у США мала місце політика «соціальної орієнтації», яка передбачала регулювання соціальних наслідків НТП, а прийняття рішень базувалося на широкому соціально-економічному консенсусі із залученням широкої громадськості. Цей час характеризується великою кількістю технологічних розробок у військовій сфері, які були направлені в цивільну промисловість, для виробництва товарів народного споживання.

Зусилля, зорієнтовані на зміну структури економіки, передбачають великий вплив передових технологій на вирішення соціально-економічних проблем, на зміни видів економічної діяльності, на взаємодію суб'єктів господарювання, на рівень життя і т.д. У даний час лише Японія послідовно дотримується такої політики, здійснюючи її паралельно з ринковою.

Інвестування в інноваційні структури, на нашу думку, має носити першочерговий характер, адже це дасть змогу розв'язати першочергові проблеми економічного розвитку країни на базі нових технологій та виробництва конкурентоспроможної продукції. При міцній побудові системи «наука – техніка – виробництво», а саме формуванні єдиного циклу формування знань, створення, впровадження, освоєння та експлуатації нової техніки та технологій, що складаються з наукових досліджень, дослідницько-конструкторських розробок та виробництва і безпосередньо експлуатації техніки. Основною метою інноваційної діяльності є створення системи взаємодії всіх учасників циклу, які забезпечують науково-технічний прогрес.

Традиційно виділяють два типи ринкових стратегій функціонування суб'єкта господарювання [9]: стабілізаційні (збереження досягнутого рівня виробництва, частки ринку і т.п.) і такі, що розвивають (розширення виробництва, частки ринку, збільшення прибутку тощо). Проте, як доводить практика, перші можуть принести лише тимчасовий успіх і не можуть забезпечити тривалого виживання підприємств на ринку відповідно до їхньої місії та прийнятої мотивації бізнесу.

Розвиток суб'єктів економічної діяльності й економіки країни в цілому може бути забезпечений різними шляхами:

- екстенсивний, що передбачає розширення обсягів виробництва та збуту продукції. Він відбувається в умовах перенасиченого ринку, при відсутності господарського середовища та пов'язаний із зростаючими витратами ресурсів. У даний час у більшості регіонів світу даний підхід практично вичерпав себе, тому що наявні ринки вже заповнені товарами;

- інтенсивний науково-технічний, який передбачає використання досягнень науки і техніки для удосконалювання конструкції та технологій виробництва традиційних (модернізованих) продуктів з метою зниження собівартості їх виробництва, підвищення якості, а у підсумку – підвищення конкурентоспроможності. Перехід на даний шлях розвитку відбувається в міру насичення ринку, вичерпання дефіцитних ресурсів, зростання конкуренції товаровиробників;

- інноваційний, що передбачає безперервне оновлення асортименту продукції та технологій її виробництва, удосконалення системи управління виробництвом та збутом [5, с. 113].

З поняттям впровадження інновацій тісно пов'язаний поступальний розвиток науки і техніки, що виявляється, з одного боку, в постійному впливі науки, відкриттів і винаходів на рівень техніки і технології, з іншого – у застосуванні новітніх приладів і устаткування в наукових дослідженнях. Інноваційна діяльність стимулює якісні перетворення матеріального виробництва і невиробничої сфери, зумовлює постійне зростання продуктивності праці, впливає практично на всі сторони життя суспільства, є невід'ємною частиною соціального прогресу.

Висновки

Інноваційні процеси набирають дедалі більшого значення, яке генерується інноваціями, дозволяє підняти рівень життя населення, нововведення нерідко сприяють вирішенню проблем зайнятості за рахунок створення нових високооплачуваних робочих місць. Вплив інноваційних процесів на соціальну стабільність в українському суспільстві сумнів не викликає.

На сучасному етапі глибина інтеграційних процесів у світі залежить від випереджаючого розвитку інновацій. Кооперація різних країн в інноваційній сфері має широкий спектр форм, таких як:

- об'єднання ресурсів з метою одержання нових науково-технічних результатів;
- міжнародний трансфер технологій у матеріалізованій та в інших формах;
- створення світової науково-інноваційної інфраструктури;
- здійснення інновацій, що мають глобальний характер.

Необхідність державного регулювання інноваційних процесів викликана насамперед їхнім зростаючим значенням для економіки і суспільства в цілому. Сьогодні економічне зростання базується на сполученні екстенсивних та інтенсивних факторів. У сучасних умовах можливості зростання випуску продукції та послуг за рахунок більшої зайнятості населення і залучення до економічного обороту нових природних ресурсів стають дедалі обмеженішими.

Істотним фактором зростання загальнодержавного значення інновацій є їхній вирішальний вплив на макроекономічні показники. Інновації змінюють і економічну організацію суспільства. Інноваційна політика неминуче зазнає впливу загальноекономічної стратегії. Регулювання та стимулювання інновацій стають одним з найважливіших аспектів державної економічної політики.

Перед державою постає завдання визначити загальні стратегічні орієнтири інноваційних процесів. З метою їх досягнення держава сприяє кооперації та взаємодії різноманітних інститутів у здійсненні інновацій. Державні структури формують єдиний технологічний простір, який забезпечує сумісність нововведень.

В Україні практично не створені умови для ефективного здійснення інноваційної діяльності. Реалізація програми активізації інноваційної діяльності в Україні дасть змогу значно підвищити рівень інноваційної активності промислових підприємств, стабілізувати прискорений процес оновлення виробництва, ефективно використовувати наявні ресурси на інноваційну діяльність.

Список використаних джерел

1. Економіка й організація інноваційної діяльності: [навч. посіб.] / І.І. Цигилик, С.О. Кропельницька, О.І. Мозіль, І.Г. Ткачук. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 128 с.

2. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли капитализма и цена конъюнктуры) / Й. Шумпетер; [пер. нем.]. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.

3. Шумпетер Й. Капіталізм, соціалізм і демократія / Й. Шумпетер; [пер. з англ.]. – К.: Основи, 1995. – 527 с.

4. Економічна енциклопедія: у 3 т. [ред. Мочерний С.В.]. – К.: Видавничий центр Академія. Т. 1. – 2000 р. – 864 с.

5. Американские буржуазные теории управления. – М.: Мысль, 1976. – 290 с.

6. Блонська В.І. Економіка підприємства. Теорія і практикум / В.І. Блонська, Т.Г. Васильців / Львів: Магнолія 2006, 2008. – 288 с.

7. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: [навч. посіб.] / Н.В. Краснокутська. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.

8. Соколенко С.І. Современные мировые рынки и Украина / С.І. Соколенко. – К.: Демос, 2001. – 380 с.

9. Фісун А.О. Формування ринку нововведень / А.О. Фісун. – К.: Боровітер, 2002. – 240 с.

Г.В. ЛАГУТІН,
д.т.н., професор, Київський національний університет будівництва і архітектури

Оцінка ефективності інвестиційних проектів з позицій їх впливу на інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства

У статті розглянуто питання щодо суті економічної безпеки та визначаються особливості системи інвестиційного контролінгу будівельних підприємств. На основі проведеного аналізу визначаються основні шляхи аналізу системи інвестиційного контролінгу та управління ризиками будівельного підприємства.

Ключові слова: економічна безпека, інвестиції, контролінг, ризики, система.

В статье рассмотрены вопросы сути экономической безопасности и определяются особенности системы инвестиционного контроллинга строительных предприятий. На основе проведенного анализа определяются основные пути анализа системы инвестиционного контроллинга и управления рисками строительного предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность, инвестиции, контроллинг, риски, система.

The paper considers the merits of economic security and system features are determined by controlling the investment construction enterprises. Based on the analysis identifies the main ways of controlling the analysis of investment and risk management of construction enterprises.

Keywords: economic security, investment, controlling, risk system.

Постановка проблеми. В сучасних умовах нестабільності зовнішнього середовища підприємства необхідно адаптуватися, вдосконалювати та розробляти нові засоби забезпечення економічної безпеки для досягнення цілей будівельного підприємства. Для формування адекватних стратегій успіху та розв'язання базових проблем розвитку будівельних підприємств потребують комплексної модернізації інформаційно-аналітичні системи управління на основі концепції контролінгу. Багатофункціональність контролінгу при діагностуванні бізнес-процесів дозволяє побудувати ефективний механізм забезпечення перманентної прибутковості і конкурентоспроможності будівельного підприємства в умовах нестабільності. Саме з цих позицій дослідження системного впливу контролінгу на підвищення ефективності господарювання вітчизняних підприємств є вкрай актуальними.

Кризові ситуації, які виникають на будівельних підприємствах, дуже небезпечні як для всього підприємства в цілому, так і для господарської діяльності. Тож економічна безпека будівельного підприємства є вкрай важливою. Причини виникнення кризових ситуацій на вітчизняних підприємствах

різні, одною з них є низький рівень розвитку менеджменту, оскільки некваліфіковані та помилкові дії керівництва призвели більшість підприємств до банкрутства. Інвестиційний контролінг допомагає передбачити можливі несприятливі економічні ситуації та уникнути їх.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Зазначені проблеми розглядаються на теоретичному і методологічному рівнях у фундаментальних роботах таких вітчизняних та закордонних вчених, як В.І. Мунтіян [1], Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко [2], С.Ф. Покропивний [3], Г. Пастернак–Таранушенко [4], Д. Болдуїн [5], Т.С. Журба, С.Б. Ільїна, М.С. Пушкар, А.М. Ткаченко, В.В. Прохорова, Л.С. Мартюшева, Г.О. Швиданеко, В.В. Лаврененко, О.Г. Дерев'яненко, та інших. Серед найбільш вагомих наукових результатів можна виділити такі: розробка понятійного апарату теорії економічної безпеки, визначення основних складових екосесенту, виявлення типових загроз і формування механізмів забезпечення економічної безпеки, розроблення системи інноваційного контролінгу.

Метою статті є дослідження та розробка стратегічних напрямів інвестиційного контролінгу як засобу діагностики стану економічної безпеки для будівельного підприємства. Потрібно визначити сутність інвестиційного контролінгу, його мету та основні завдання, а також охарактеризувати методи та інструменти даної системи на всіх стадіях інвестиційного управління.

Виклад основного матеріалу. Забезпечення економічної безпеки підприємства, або екосесенту, – це безупинний процес підтримання її функціональних складових частин на певному рівні з метою досягнення максимального ефекту на даний час і в майбутньому завдяки можливості своєчасного реагування на негативний вплив будь-яких факторів, що дестабілізують діяльність підприємства.

Усю сукупність рішень, які приймаються на підприємстві, поділяють на два види: тактичні рішення, націлені на використання наявного економічного потенціалу в теперішньому, і стратегічні, які стосуються процесів поповнення, створення економічного потенціалу та відповідають вимогам безпеки системи і лежать в основі стратегії підприємства. Така сукупність стратегічних рішень у розрізі характеру реагування на зміни факторів внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства дістала назву «стратегія економічної безпеки», яка складається з двох основних елементів – групи стратегій підтримки економічної безпеки (стратегії усунення існуючих загроз, запобігання можливим загрозам, компенсації збитку) та групи стратегій відновлення економічної безпеки (стратегії збільшення прибутків, зниження витрат, продажу активів, комплексна стратегія відновлення).

Сучасний стан економічної безпеки будівельних підприємств можна охарактеризувати як кризовий (реальні показники екосесенту в більшості нижчі за бар'єрні, присутні ознаки спаду виробництва, часткової втрати потенціалу підприємства). В такій ситуації потрібно використовувати стра-

тегію відновлення економічної безпеки, тобто підвищити індикатори екосесенту до нормального рівня.

Споживчий і конкурентний ризики зменшуються за рахунок отримання додаткової інформації щодо суб'єктів зовнішнього макросередовища. Хоча в цілому інформаційний чинник позитивно впливає на всі види ризику. Зниження економічного ризику неминуче веде до підвищення фінансової стійкості підприємства. Дійсно, зменшення прибуткового ризику (як наслідок, зниження ризику у сферах виробництва й збуту) позитивно відображається на обсязі продажів і, отже, надходженні грошових коштів [7].

Одним із методів вирішення даної проблеми є введення системи контролінгу.

Істотним внеском у становлення і розвиток контролінгу як концепції ефективного управління діяльністю підприємства стали праці зарубіжних авторів: Е. Майєра, Р. Мана, Д. Хана, Х.Й. Фольмута, А.М. Кармінського, С.Г. Фалько, Н.І. Оленева, Н.Г. Данилочкиної. Серед вітчизняних досліджень, присвячених проблемам ефективного управління бізнес-процесами на основі концепції контролінгу, слід зазначити праці Т.С. Журби, С.Б. Ільїної, М.С. Пушкаря, А.М. Ткаченко, В.В. Прохорової, Л.С. Мартюшевої, Г.О. Швиданеко, В.В. Лаврененко, О.Г. Дерев'яненко.

Аналіз опублікованих праць вітчизняних науковців свідчить, що окремі організаційно-методологічні аспекти контролінгу економічної безпеки будівельного підприємства досліджені недостатньо, зокрема це стосується контролінгу інвестиційної діяльності.

В умовах ринкової економіки підприємства, які прагнуть бути конкурентоспроможними, структурно та якісно оновлювати економічний потенціал, досягати генеральних цілей у бізнесі, повинні розробляти і реалізовувати стратегію інвестиційної діяльності. Цей процес передбачає створення ефективної системи управління інвестиційною діяльністю на основі контролінгу.

Існують різні точки зору щодо трактування сутності контролінгу інвестицій. Одні дослідники ототожнюють інвестиційний контролінг із внутрішнім контролем інвестиційної діяльності, який передбачає спостереження за реалізацією інвестицій; вимірювання та діагностику відхилень фактичних результатів від передбачених; розробку управлінських рішень щодо поточної інвестиційної діяльності і її цілей [1, с. 18]. Інші науковці [2–4] контролінг інвестицій розглядають як систему моніторингу, оцінки і контролю за реалізацією інвестиційних проєктів з метою вироблення управлінських рішень, що дозволяють найкращим чином досягти поставлених цілей підприємства. Деякі фахівці визначають контролінг інвестицій як систему, що дозволяє відстежити фактичну фіктивність впровадження проєктів, виявляти тенденції і закономірності на ринку інвестицій, формувати політику підприємства в цій сфері [3].

В економічній літературі контролінг інвестицій характеризується низкою особливостей, які дозволяють його виділити серед інших різновидів контролінгу:

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

- контролінг інвестицій орієнтований на досягнення не оперативних, а стратегічних цілей підприємства;
- контролінг оперативної діяльності здійснюється за цінностями відповідальності, а контролінг інвестиційної діяльності – за проектами;
- контролінг інвестицій пов'язаний з матричною організаційною структурою: у кожному проекті задіяна безліч центрів відповідальності, і система контролінгу має забезпечити їх злагоджену взаємодію в процесі досягнення поставлених цілей.

Отже, на нашу думку, основною метою інвестиційного контролінгу є досягнення стратегічних цілей підприємства на основі ефективної організації управління інвестиційною діяльністю.

Характер інвестиційної діяльності підприємства залежить від вибору та особливостей реалізації інвестиційних проектів. Тому обґрунтування інвестиційної програми і забезпечення ефективних механізмів її здійснення є найбільш відповідальними етапами інвестиційного процесу.

Ефективність управління інвестиційним процесом підприємства визначається рівнем узгодженості стратегічного і оперативного планування в даній сфері, якістю попередньої оцінки інвестиційних проектів та контролю за їхньою реалізацією.

Для цього система контролінгу активно використовує низку інструментів на всіх стадіях інвестиційного управління.

На етапі стратегічного планування інвестиційні проекти в системі контролінгу проходять перевірку на відповідність стратегічним цілям та основним показникам розвитку підприємства, при цьому до уваги беруться генеральні завдання у сфері виробництва і продажу продукції, розширення ринків збуту, збільшення частки експорту, також враховуються вимоги до технічної сторони організації виробництва, які можуть вплинути на подальший вибір альтернативних варіантів інвестиційних рішень.

При оперативному плануванні відбувається узгодження і затвердження інвестиційних проектів у відповідності з фінансовими можливостями підприємства, здійснюється контроль щодо повноти і коректності наданих документів за проектами, виконаних розрахунків ефективності. З метою забезпечення об'єктивності цього процесу система контролінгу розробляє єдині шаблони та форми подання інформації про інвестиційні проекти, а також єдину систему критеріїв оцінки їх ефективності.

Для управління інвестиційним процесом на початковій стадії методологія контролінгу передбачає обробку вхідних параметрів окремих проектів, при цьому беруться до уваги: опис проекту, плани за термінами реалізації, бюджет, майбутні грошові потоки за проектом, показники ефективності.

Вибір того чи іншого об'єкта інвестування здійснюється на основі інтегральної оцінки первинних вкладень, експлуатаційних витрат і віддачі протягом усього життєвого циклу проекту.

Такий попередній аналіз у системі контролінгу забезпечується низкою основних інвестиційних показників, розрахо-

ваних з використанням динамічних методів, які враховують фактор часу:

- метод чистої теперішньої вартості (Net Present Value, NPV);
- метод внутрішньої норми прибутку (Internal Rate of return, IRR);
- метод індексу прибутковості (Profitability index, PI);
- метод періоду окупності (Discounted Pay Back Period, DPBP).

Як свідчить практика, більшість помилок виникає якраз на стадії попереднього розрахунку показників ефективності, а саме при підрахунку грошових потоків за проектом. Адже вірність розрахунку економічного ефекту визначається правильністю оцінки очікуваних надходжень. Тому при прогнозуванні та аналізі майбутніх платежів обов'язково необхідно враховувати як можливі інфляційні процеси, так і оцінювати ймовірність надходження грошових потоків.

Крім кількісних – формальних критеріїв оцінки доцільності інвестицій, система контролінгу враховує неформальні (еврастичні) критерії, що охоплюють: оцінку інвестиційного клімату регіону (країни); рівень розвитку інфраструктури, що забезпечує реалізацію проекту (транспорт, зв'язок, комунікації); рівень здібностей управлінського персоналу до реалізації проекту [3].

Для визначення найбільш пріоритетних інвестиційних проектів при наявних фінансових можливостях контролінг проводить їх ранжування, використовуючи за основу один або декілька критеріїв. При ранжуванні за одним критерієм, наприклад періодом окупності – проекту з найменшим періодом присвоюється найвищий ранг. Коли використовуємо систему критеріїв, то кожен критерій має свій ваговий коефіцієнт, який впливає на інтегральний показник по кожному проекту, значення останнього і визначає пріоритетність можливих вкладень.

Ранжування проектів відбувається в такій послідовності:

- обов'язкові проекти;
- прибуткові проекти;
- організаційні проекти.

Обов'язкові проекти реалізуються або для збереження, підтримки діяльності, або їх неможливо призупинити через особливості технології. Організаційні – це проекти, які направлені на вдосконалення фінансово-господарської діяльності, покращення іміджу фірми і не передбачають безпосереднього повернення вкладених коштів. Обов'язкові і організаційні проекти визнаються затратними, і на відміну від прибуткових проектів критерій ефективності тут не головний або взагалі не враховується.

Реалізація інвестиційного проекту завжди пов'язана з ризиком, тому для зниження або усунення можливих економічних збитків унаслідок зміни умов реалізації проекту система контролінгу здійснює оцінку та управління ризиками.

При оцінці та управлінні ризиками слід дотримуватися таких етапів:

- ідентифікація потенційних ризиків;
- аналіз та оцінка невизначеності за допомогою методів кількісної оцінки;

– вибір методів управління ризиками.

Інвестиційний контролінг оперує різними методами кількісного аналізу ризиків:

- метод сценаріїв;
- аналіз чуттєвості;
- метод Монте–Карло;
- експертні методи та ін.

Метод сценаріїв базується на імітації варіантів розвитку проекту і оцінці ймовірності здійснення кожного з них. При цьому розглядають три основних варіанти реалізації проекту:

- песимістичний;
- найбільш вірогідний;
- оптимістичний.

По кожному варіанту визначають значення ключового показника, розраховують математичне очікування та варіацію. Варіація слугує індикатором, який визначає ступінь ризику: чим більше її значення, тим більш ризиковим є проект. Досить часто для оцінки стійкості інвестиційних проектів до різноманітних ризиків служба контролінгу проводить аналіз чуттєвості: здійснюється оцінка зміни основних показників проекту внаслідок зміни окремих факторів. Зазвичай як такі фактори виступають: обсяг реалізації, обсяг інвестицій, операційні витрати, ціни на ресурси і т.ін.

У процесі аналізу чуттєвості можна відшукати граничні значення фактора, при якому результати проекту залишаються прийнятними (наприклад, який обсяг реалізації забезпечує позитивне значення чистої теперішньої вартості, NPV). Крім того, цей аналіз допомагає визначити фактори, які найбільше впливають на результат проекту. Метод Монте–Карло – метод формалізованої оцінки ризику, який найбільш повно відображає всю гамму невизначеності, з якою може зустрітися підприємство під час реалізації інвестиційного проекту. На практиці для здійснення такого аналізу ризиків використовують спеціальні комп'ютерні програми. Алгоритм за даним методом такий:

- побудова імітаційної моделі, яка відображає залежність результатів проекту від базових умов;
- пошук ключових факторів;
- знаходження параметрів ймовірного розподілу факторів ризику і кореляційно–регресійних залежностей між цими параметрами;
- генерування великої кількості випадкових сценаріїв і розрахунок результатів для кожного сценарію;
- статистичний аналіз результатів (пошук математичного очікування і т.ін.).

Експертні методи передбачають використання думок спеціалістів для оцінки ймовірності прояву ризику, а також значущості кожного ризику для результату проекту. На основі експертних оцінок розраховують комплексний показник ризику (в балах):

$$R = \sum_i W_i \times p_i,$$

де R – ступінь ризикованості проекту;

i – кількість ризиків;

W – значущість ризику для результату проекту;

p – ймовірність прояву ризику.

Чим більше значення R , тим більш ризиковим є проект [2, с. 124–125].

Після проведення аналізу та оцінки ризиків у системі інвестиційного контролінгу розробляються заходи з управління ризиками. Цей процес передбачає використання трьох основних способів:

- уникнення ризику – відмова від проектів, потенційний збиток від яких перевищує можливі надходження;
- зниження ризику – розробка заходів, направлених на зниження потенційних збитків у випадку настання несприятливої ситуації;
- перенесення ризику – пошук можливостей перекласти потенційні збитки на третю сторону або здійснити їх перерозподіл протягом певного періоду з метою зменшення негативного впливу.

Отже, метою аналізу та оцінки ризиків у системі контролінгу є розробка оптимальних управлінських рішень щодо можливої подальшої реалізації інвестиційного проекту. Одним з основних завдань контролінгу інвестицій є оцінка виконання цілей у процесі реалізації проекту. З цією метою використовується система моніторингу за виконанням інвестиційного проекту на основі контрольних розрахунків. Причому вона може використовуватися як для оцінки досягнення головної цілі проекту та мати разовий характер, так і для поточного управління проектом.

У процесі реалізації проекту метод план–факт аналізу дозволяє визначити відхилення головних кількісних і фінансових показників, причини цих відхилень та розробити корегувальні заходи щодо його подальшого впровадження. При поточному управлінні інвестиційним процесом за відхиленнями важливо забезпечити співмірність даних і визначити допустимі межі відхилень. Відповідно, пердовсім системою контролінгу аналізуються відхилення, які перевищили зазначені критичні обмеження. Особлива увага концентрується на пошуку причин відхилень у тих блоках контролю, де виникли найбільші розходження між плановими і фактичними показниками або необхідне негайне втручання для недопущення ще більших негативних відхилень.

У подальшому система контролінгу формує аналітичний звіт, який характеризує хід реалізації проекту та охоплює:

- планові та фактичні показники за проектом;
- зміну параметрів зовнішнього та внутрішнього середовища, які вплинули на реалізацію проекту, ступінь впливу цих змін на досягнення кінцевих результатів за проектом;
- відхилення фактичних показників від планових з деталізацією та інтерпретацією цих відхилень;



Алгоритм інвестиційного контролінгу

– систему корегуючих заходів та пропозицій щодо подальшої реалізації проекту.

У цілому алгоритм контролінгу інвестицій можна представити у вигляді схеми (див. рис.).

Отже, можна зазначити, що контролінг є системою, яка здатна підвищити ефективність інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств за рахунок:

- формування інвестиційної програми;
- координації процесів оперативного і стратегічного планування інвестиційної діяльності;
- розробки і вибору критеріїв для оцінки ефективності інвестиційних проектів;
- аналізу планів і бюджетів інвестиційних проектів;
- оцінки та управління інвестиційними ризиками;
- моніторингу за реалізацією інвестиційних проектів;
- оцінки тенденцій і закономірностей інвестиційного ринку;
- корегування інвестиційного процесу у відповідності зі змінами умов реалізації проектів.

Висновки

У процесі дослідження було проведено теоретичний аналіз системи управління економічною безпекою – інвестиційний контролінг. Розвиток ідей інвестиційного контролінгу дає змогу виявити проблемні ділянки інвестиційного процесу, з'ясувати їхні причини і вчасно усунути недоліки, оптимізувавши при цьому кінцеві показники діяльності на мікрорівні і зумови-

ти позитивні зрушення на макрорівні. Високі темпиплинності 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.

Список використаних джерел

1. Мунтіян В.І. Економічна безпека України. – К.: КВІУ, 1999. – 464 с.
2. Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: Монографія. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.
3. Економіка підприємства / За ред. С.Ф. Покропивного – К.: КНЕУ, 2002. – 528 с.
4. Пастернак–Таранушенко Г. Економічна безпека держави. Статика процесу забезпечення. Підручник для державних службовців, науковців, студентів і аспірантів вищих навчальних закладів економічного профілю / За ред. професора Б. Кравченка. – К.: «Кондор», 2002. – 302 с.
5. Baldwin, David A. The Concept of Security // Review of International Studies, 23, 1997, pp. 1–6.
6. Черникова Є.Г., Тарасьєва Л.В. Основні напрямки забезпечення економічної безпеки підприємства // матеріали міжнародної науково-практичної конференції: «Проблеми забезпечення економічної безпеки». – Донецьк, ДонНТУ, 2011. – С. 163–165.

Формування національних інноваційних інтегрованих бізнес-структур як елементів інституціонального забезпечення сталого економічного розвитку

У статті викладено результати досліджень у сфері використання економічної інтеграції в сучасних умовах господарювання. Проаналізовано мотиви та чинники впливу економічної інтеграції на конкурентоспроможність та сталий розвиток суб'єктів господарювання, визначено негативні фактори в українській економіці, подолання яких дозволить збільшити випуск інноваційної та високотехнологічної продукції, запропоновано комплекс заходів щодо активізації інноваційних процесів за рахунок формування інноваційних інтегрованих бізнес-структур.

Ключові слова: інновація, інноваційний розвиток, інноваційні процеси, економічна інтеграція, інноваційні інтегровані бізнес-структури.

В статье изложены результаты исследований в сфере использования экономической интеграции в современных условиях хозяйствования. Проанализированы мотивы и факторы влияния экономической интеграции на конкурентоспособность и устойчивое развитие субъектов хозяйствования, определены негативные факторы в украинской экономике, преодоление которых позволит увеличить выпуск инновационной и высокотехнологичной продукции, предложен комплекс мероприятий по активизации инновационных процессов за счет формирования инновационных интегрированных бизнес-структур.

Ключевые слова: инновация, инновационное развитие, инновационные процессы, экономическая интеграция, инновационные интегрированные бизнес-структуры.

This article presents the results of research in the area of economic integration in the modern business environment. Analyzed the motives and factors influencing economic integration on the competitiveness and sustainable development entities identified negative factors in the Ukrainian economy, overcoming which will increase the production of innovative and high-tech products, the set of measures to enhance innovation processes by forming innovative integrated business structures.

Keywords: innovation, innovation development, innovation processes, economic integration, innovative integrated business structure.

Постановка проблеми. Останнім часом процеси глобалізації й зростання динамічності середовища господарювання, поєднані з інформатизацією суспільства, стають основою переходу до нової моделі економічного розвитку національної економічної системи. Поряд із цим відбувається

ускладнення умов ведення конкурентної боротьби й актуалізується потреба виходу національних товаровиробників на світовий ринок. Підтримка ж ефективної зовнішньоекономічної діяльності товаровиробників можлива лише за умови зростання їхнього потенціалу. Одним із напрямів такого зростання є розширення інтеграційних процесів і виникнення інтегрованих структур бізнесу.

Розвиток економіки як на світовому, так і на національному рівні характеризується поширенням інтеграційних тенденцій і частковим пом'якшенням конкурентної боротьби принципами кооперативності взаємодії. Дані тенденції відбуваються на фоні формування інформаційної економіки знань, якій також властиве певне інтеграційне підґрунтя.

Відсутність чітко вираженої юридичної структури у більшості національних інтегрованих бізнес-структур (далі ІБС) обумовило потребу орієнтації на пошук оптимального співвідношення елементів окремих ІБС з точки зору досягнення їх стратегічного призначення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Інтеграційні процеси не є винятковим явищем для вітчизняної економіки. За часів СРСР існували тісні й стійкі господарсько-економічні зв'язки між основними ланками єдиного народногосподарського комплексу. Між тим і у пору функціонування планово-центральної системи державного управління інтеграційні процеси відповідали парадигмі, раціональній з огляду на тодішні обставини. По-перше, інтегроване комплексотворення здійснювалося на командно-адміністративних засадах із чітко визначеними для підприємств постачальниками та споживачами, яким вони продавали продукцію за твердими закупівельними цінами. По-друге, існували розбіжності в матеріальних інтересах господарюючих суб'єктів сировинного і переробного виробництва.

З початком ринкових перетворень, поступовим переходом до вільного ціноутворення колишні інтеграційно-економічні зв'язки між господарюючими суб'єктами значно послабилися. Саме тому необхідність становлення економічної інтеграції у принципово нових умовах, які склалися у нашій країні, є першочерговою основою конкурентоспроможності суб'єктів господарювання.

Метою статті є розкрити сутність та визначити роль економічної інтеграції для вітчизняних підприємств в умовах сучасного господарювання, обґрунтувати процес формування національних інноваційних інтегрованих бізнес-структур як

елементів інституціонального забезпечення сталого економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Мотивація до економічної інтеграції в сучасних умовах господарювання ґрунтується на її визначенні як цілеспрямованого та безперервно керованого процесу консолідації виробничого, науково-технічного, технологічного, кадрового, фінансово-грошового, інтелектуального, споживчого та інших існуючих потенціалів підприємств на основі єдності стратегічних цілей їх господарської діяльності заради створення сприятливих умов ведення бізнесу та отримання прибутку.

Поштовхом до об'єднання вітчизняних суб'єктів господарювання є такі спонукальні чинники, як необхідність налагодження нових виробничо-технологічних зв'язків; структурна перебудова виробництва, неможлива без координації усіх «кілець» технологічного ланцюжка; потреба в залученні інвестиційних ресурсів, а також зростання трансакційних витрат у результаті зміни характеру взаємовідносин між підприємствами внаслідок ринкових трансформацій [6–10].

До інтеграції підприємства підштовхують ще і прагнення зайняти монопольне становище, збільшити доступ до інформації та заощадити на роботах із розробки і створення нових видів продукції.

Одним із головних елементів процесу економічної інтеграції є визначення цілей (майбутнього стану об'єкта управління, що сприймається як бажаний для досягнення), які визначає власник підприємства. Генеральна ціль економічної інтеграції в середовищі підприємств полягає в посиленні їхніх конкурентних позицій.

Класифікація цілей економічної інтеграції підприємств [5–7]:

- досягнення ефекту масштабу виробництва;
- об'єднання науково-дослідної роботи та впровадження інновацій;
- здешевлення доступу до інформації;
- ліквідація дублюючих функцій у діяльності;
- об'єднання системи маркетингу;
- об'єднання дилерських та сервісних мереж;
- прагнення зменшити податковий тиск;
- збільшення обсягу продаж;
- збільшення власної ринкової частки, яка належить товарам підприємства;
- диверсифікація діяльності;
- підвищення якості продукції, що випускається;
- наявність взаємодоповнюючих ресурсів;
- можливість отримання великих контрактів;
- захист від поглинання;
- покращення управлінських процесів;
- захист від конкуренції;
- підвищення рівня інвестиційної привабливості;
- забезпечення фінансової стійкості;
- підвищення статусу перед інвесторами та закордонними партнерами;

– налагодження зв'язків з відповідними державними та місцевими органами влади.

Функціональні напрями економічної інтеграції залежать від поставлених цілей та вибору об'єкта інтеграції і направлені на досягнення оптимального балансу між ефективністю діяльності та стабільністю позицій підприємства на ринку. Так, наприклад, економічна інтеграція в сфері маркетингу націлена на створення спільних систем поставок та збуту. Об'єктом виробничої інтеграції є продукт, що випускає підприємство, та технології його виробництва. Фінансова інтеграція передбачає формування такої структури капіталу, при якій показники ліквідності та платоспроможності відповідатимуть вимогам ринку, створюються передумови залучати більше кредитних ресурсів і зменшити ризики, пов'язані з їхнім погашенням.

Управлінська економічна інтеграція передбачає консолідацію зусиль менеджменту декількох підприємств у сфері їх керування з метою усунення дублювання фікцій управління та підвищення ефективності їх виконання. Метою економічної інтеграції в сфері інновацій є спільна організація науково-дослідної роботи та запобігання невдач під час трансферту нововведень. При соціальній інтеграції відбувається погодження дій персоналу підприємств з його орієнтацією на конкурентоспроможне функціонування підприємств. Об'єктом екологічної інтеграції є об'єднання спільних зусиль з метою запобігання негативному впливу на довкілля [5, 6].

Позитивними наслідками інтеграції підприємств у ринковій економіці є: їх пристосування до несприятливих обставин; досягнення фінансово-економічного ефекту; зміна форми власності та організаційно-правового статусу, технологій та методів управління виробництвом; отримання переваг у відносинах з контрагентами, а також із державою. Наступним кроком у визначенні шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємств за рахунок використання економічної інтеграції є осмислення ефективних її форм.

Одне із завдань економічної інтеграції – розв'язати проблеми структурних змін, що мають відбуватися в українському суспільстві і вкрай потрібні нашій економіці у вигляді підтримки її безперервної реструктуризації і модернізації; формування майбутніх секторів зростання; формування національних інноваційних систем. Саме на основі інтегрованих бізнес-структур стає можливою реалізація флагманських великомасштабних загальнонаціональних інноваційних та інвестиційних проєктів.

Специфікою інтегрованих бізнес-структур є також широка участь у них гнучких підприємницьких структур малого і середнього бізнесу, що активно сприяють формуванню «інноваційних точок зростання».

В економічній інтеграції головними компонентами є: інноваційність, розвиток взаємодопомоги, поєднання кооперації з конкуренцією та поширення взаємообміну інформацією, знаннями, ноу-хау та патентами.

Важливою рисою такого підходу є необхідність змін у поведінці людей на користь довіри, а також формування

необхідного рівня інноваційної культури. Результатом цих змін стає налагодження ефективних кооперативних, інноваційних, організаційних, інституціональних та інших зв'язків між приватними та державними інститутами, що співпрацюють у формі інтегрованих структур бізнесу [3, 5, 6].

Феномен ефективності інтегрованих бізнес-структур як мережових інноваційно-економічних полягає ще й у тому, що вони є альтернативою галузевому підходу, властивому традиційній схемі розвитку виробництва. Саме ІБС найбільш чітко відображають сформовану до початку нового століття глобальну економіку як мережеву систему, засвідчуючи провідну тенденцію в еволюції глобального виробництва.

За таких обставин створення національних інноваційних бізнес-структур є ефективнішим способом подолання кризи в Україні та посилення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання, адже це своєрідні комплекси підприємств, промислових компаній, дослідницьких центрів, наукових та навчальних установ, органів державного управління, профспілок, громадських організацій, союзів, груп за інтересами, що формуються шляхом консолідації навколо законодавчо визначених пріоритетів інноваційної діяльності та формування мереж спеціалізованих постачальників, основних виробників та споживачів, пов'язаних технологічним ланцюжком і взаємодоповнюючих один одного [3, 5, 6].

Висновки

Ефективним інструментом посилення здатності підприємств протистояти зовнішнім загрозам та викликам є економічна інтеграція. До об'єднання українські підприємства підштовхують спонукальні чинники маркетингового, виробничого та управлінського характеру. Їх окреслення, у сукупності із визначеними передумовами консолідації та цілями, які прагне досягти підприємство, налагоджуючи зв'язки із партнерами, відкриває перспективи визначення виду економічної інтеграції. В середовищі, що розглядається, види взаємодії різняться за сферою дії інтеграції, методом її реалізації, способом формалізації, характером інтеграційних зв'язків та функціональними напрямками.

Інноваційні ІБС мають формуватися як осередки реалізації національних пріоритетів через формування мережевої економіки інноваційного типу і виступати колективними інституціональними учасниками сучасної інноваційної економіки. Як правило, ні існуюча галузева структура, ні наявність високотехнологічних галузей, ні навіть існування фінансових можливостей і підтримуючого реформи й інновації апарату

не гарантують повною мірою сталий розвиток регіонів та країни. Аналіз показує, що успіхи економічного розвитку країн у передкризовий період та стійкість до подолання кризи визначаються насамперед наявністю базових інноваційних інститутів: державних і приватних, формальних і неформальних, економічних, соціальних та політичних.

Нині у світі ІБС є одними з найефективніших механізмів швидкої дифузії інновацій у виробництво і забезпеченням високої конкурентоспроможності товарів, послуг, підприємств та регіонів.

Список використаних джерел

1. Василенко В.А. Стратегии и инновации в системе менеджмента: [учеб. пос.] / В.А. Василенко, И.Е. Мельник. – М.: МГИУ, 2001. – 418 с.
2. Василенко В.О. Теория та практика розробки управлінських рішень: [навч. пос.] / В.О. Василенко. – К.: ЦУЛ, 2002. – 420 с.
3. Гохан П. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний / П. Гохан. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 741 с.
4. Дибач І.Л. Методика визначення конкурентної позиції невеликого підприємства / І.Л. Дибач // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. праць Наук.-дослід. екон. ін-ту. – К., 2009. – Вип. 2 (93). – С. 10–14.
5. Матыцин А.К. Вертикальная интеграция: теория и практика: монография / А.К. Матыцин. – Ин-т микроэкон. – М.: Изд. дом «Новый век», 2002. – 367 с.
6. Парсяк В.Н. Малий бізнес в системі корпоративних відносин: монографія / В.Н. Парсяк. – Херсон: Олді-плюс, 2003. – 456 с.
7. Портер М. Международная конкуренция. – М., Международные отношения, 1993. – 580 с.
8. Портер М.Е. Конкуренция. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
9. Burgelman R. A. Maidique M. A. Strategic Management of Technology and Innovation. – Homewood, Illinois. IRWIN, 2004.
10. Devlin G., Bleackley M. Strategic Alliances – Guidelines for Success // Long Range Planning. – 1988. – Vol. 21, №5. – P. 18–23.
11. Dussauge P., Garrette B., Mitchell W. Learning from Competing Partners: Outcomes and Durations of Scale and link Alliances in Europe, North America and Asia // Strategic Management Journal. – 2000. – Vol. 21, №2. – P. 99–103.
12. Feldman V. P., Audretsch D. B. Innovation in Cities: Science based Diversity // Specialization and Localized Competition–European Economic Review. – 1999. – №43. – P. 409–429.
13. Porter Michael E. Clusters and the New Economics of Competition // Harvard Business Review. – 1998. – November–December. – P. 77–90.

Теоретичні аспекти розвитку підприємств та механізму його інвестування

У статті розглядаються теоретичні аспекти механізму інвестування, який є вагомим передумовою розвитку підприємств, окремих галузей та економіки країни в цілому.

Ключові слова: розвиток, розвиток підприємства; сталий, організаційний, керований розвиток підприємства; механізм інвестування розвитку підприємств.

В статье рассматриваются теоретические аспекты механизма инвестирования, который является весомой предпосылкой развития предприятий, отдельных отраслей и экономики страны в целом.

Ключевые слова: развитие, развитие предприятия; устойчивое, организационное, управляемое развитие предприятия; механизм инвестирования развития предприятия.

The article deals with theoretical aspects of the mechanism of investment, which is an essential prerequisite for the development of enterprises and industries and the economy as a whole.

Keywords: development, enterprise development, sustainability, organizational, led development of the company, the mechanism of investment companies.

Постановка проблеми. Без капіталовкладень неможливе тривале існування жодного підприємства: той, хто не робить інвестицій, не збільшує й не вдосконалює свої активи, не має майбутнього [1]. Від інвестицій, їхнього обсягу та структури залежать перспективи підприємства, його розвиток та можливість утриматись на ринку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Поняття розвитку підприємства в сучасних економічних дослідженнях знайшло певне відображення в сучасній економічній науці. Зокрема, достатньо докладно розглянуті питання організаційного та інноваційного розвитку підприємства В.І. Тоцьким, В.В. Лаврененком, А.В. Гриньовим, моделювання управління розвитком – С.І. Громьяком, Л.В. Потрашковою, управління розвитком на стратегічному рівні – В.С. Пономаренком, О.І. Пушкаром, О.М. Тридідом.

Незважаючи на доробки вчених, розкриття даного питання є недостатнім і потребує подальшого дослідження.

Метою статті є узагальнення теоретичних аспектів механізму інвестування розвитку підприємств.

Виклад основного матеріалу. В економічній сфері діяльності на сьогодні все більше уваги звертають на дослідження проблем розвитку, оскільки в це поняття закладають потенційні можливості змінювати існуючий стан і досягти якісного но-

вого рівня поточного функціонування. Із розвитком пов'язують зміни, які суттєво відрізняють об'єкт від попереднього стану, і ця відмінність полягає у набутті нової якості [2].

Для формулювання значення розвитку підприємства необхідно чітко розуміти, що мається на увазі під розвитком. Аналіз наукових публікацій щодо сутності цього терміна показав, що сьогодні не існує єдиного підходу до його розуміння.

Різноманітні трактування цього терміна представлені в таблиці.

Розвиток є однією з найважливіших категорій методологічного базису стратегічного розвитку підприємства. Розвиток для організації розглядається, з одного боку, як такий тип змін, що підвищує ступінь організованості системи, а з іншого – як виділена у складі підприємства система, в якій об'єднані інноваційні процеси, що ведуть до кількісних та якісних змін у всіх функціональних галузях підприємства, а також контури її управління на основі зворотних зв'язків, у яких розв'язуються задачі стратегічного й тактичного управління й запускаються механізми самоорганізації оперативного управління розвитком. Базуючись на моделі життєвого циклу організації, розвиток підприємства можна трактувати як життєвий цикл, який характеризується низкою часових етапів і має такі стадії розвитку організації: народження, дитинство, отрочество, рання зрілість, розквіт сил, повна зрілість, старіння, оновлення [3].

Розвиток підприємства – це система прогресивних змін у відповідності з технічним, економічним і соціально-культурним прогресом, яка сприяє розширенню діяльності і збільшенню значимості підприємства як в економічній, так і в соціально-політичному середовищі [4].

Термін «розвиток підприємства» науковці М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури трактують таким чином: «Довгострокова програма удосконалення можливостей вирішувати різні проблеми і здібностей до відновлення, особливо шляхом підвищення ефективності управління культурою організації» [5].

Науковець В.О. Василенко стверджує, що це не разові перетворення з метою досягнення «найкращого» (а тому і споконвічного) стану системи, а процес, що не припиняється в часі, плин якого не завжди відбувається постійно і безупинно, найчастіше йде стрибкоподібно з подоланням різних по глибині й охопленню криз [6, с. 101].

Цікавим є визначення В.Г. Герасимчука, який пояснює розвиток підприємства таким чином – це цілеспрямована діяльність підприємства, пов'язана з вдосконаленням процесів результативного розв'язання проблем соціального,

Трактування терміна «розвиток»

Джерело	Трактування терміна
1	2
Афанасьев Н.В., Рогожин В.Д., Рудыка В.И. Управление развитием предприятия: Монография. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2002. – 184 с.	Процес, який ґрунтується на результатах науково-технічного досягнення, що сприяє розвитку виробничих сил та задоволення потреб суспільства у товарах вищої якості. Процес розвитку безпосередньо пов'язаний із зростанням міри ефективності, покращенням бізнес-процесів чи управління ними, в результаті чого досягнутий кількісний чи якісний приріст корисного результату порівняно з попереднім рівнем
Білодід І., Винник В. Словник української мови. Т. 8. – К.: Вид-во «Наукова думка», 1977. – 927 с.	Процес, в результаті якого відбувається зміна якості чого-небудь, перехід від одного якісного стану до іншого, вищого
Гаврилишин Б.Д. Економічна енциклопедія. У 3-х томах. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002	Закономірний (незворотний) процес кількісно-якісних змін у межах системи, її перехід у нову якість, досконалішу форму
Гапоненко А. . Стратегическое управление: [учеб. для вузов] / А. . Гапоненко, А. . Панкрухин. – [2-е изд., стер.]. – М.: Издательство ОМЕГА-Л, 2006. – 464 с.	Рух вперед, формування нових рис, становлення нових структурних характеристик об'єкта, його еволюція, поліпшення, удосконалювання, прогрес, а також зростання і розширення
Дяків Р. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера. – К.: Міжнародна економічна фундація, 2000. – 704 с.	Процес руху від нижчого до вищого (до більших досягнень), в результаті чого відбувається зміна якості предмета, явища, діяльності, перехід до новішого, прогресивнішого
Мельник Л.Г. Основи стійкого розвитку: Навчальний посібник. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. – 654 с.	Незворотна, спрямована, закономірна зміна системи на основі реалізації внутрішньо властивих їй механізмів самоорганізації
Стеченко Д.М., Григорович А.В., Дука А.П. Менеджмент. Словник-довідник: Навч. посіб для студ. ВНЗ. – Хмельницький: Видавництво «Поділля», 2004. – 587 с.	1. Процес, який характеризується як якісними, так і кількісними змінами від простішого до складнішого. 2. Процес будь-якого роду змін різноманітних форм матерії. У суспільно-економічному житті розрізняють три типи розвитку: прогресивний, регресивний і стагнаційний. Суспільний розвиток спонукає матеріальне виробництво до постійних змін у всіх сферах діяльності. Ці зміни органічно включають всі інноваційні процеси

організаційного, економічного, техніко-технологічного, інших напрямків, що виникають під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів через постійний перегляд стратегій, функцій, структур, за ініціативи каталізатора змін з застосуванням теорії мотивації, досліджень дією, раціональних та інших методів [7, с. 28].

О.В. Козлова вважає, що розвиток підприємства – це цілеспрямований рух, який забезпечує підвищення ефективності виробництва при випуску продукції в необхідній кількості, асортименті і потрібної якості [8].

О.В. Шубравська дає більш спрощений варіант визначення даного терміну – це процес переходу системи з одного стану в інший, що супроводжується зміною її якісних і кількісних характеристик [9, с. 37].

Ю.С. Погорєлов виділяє елементи або складові визначення розвитку підприємства, такі як: кількісні та якісні зміни, процесний характер, сукупність процесів, адаптація до зовнішнього середовища, здатність протидіяти негативним впливам зовнішнього середовища, поліпшення, довготривалість, збільшення потенціалу підприємства, внутрішня інтеграція підприємства, підвищення життєздатності підприємства [10].

Розвиток підприємства має наступні види:

- конвергенційний (адаптивний), що включає як зовнішню, так і внутрішню адаптацію підприємства до умов його діяльності, що змінюються;

- дивергенційний (слабоадаптивний) розвиток є складовою частиною еволюційного типу розвитку, але відповідає класу регресивного розвитку, характеризується неможливі-

стю керівництва здійснювати адаптивні регулюючі впливи на діяльність підприємства через недостатність або відсутність відповідної ресурсної підтримки і потенціалу розвитку;

- синхронізований розвиток зумовлений наявністю загального динамічного циклу розвитку підприємства;

- десинхронізований розвиток є антиподом синхронізованого.

До основних варіантів розвитку підприємства відносять:

- внутрішнє зростання за рахунок використання власних ресурсів;

- злиття, поглинання інших господарюючих суб'єктів з метою збільшення ресурсів та виходу на нові ресурсні ринки та ринки збуту;

- перерозподіл внутрішніх ресурсів, зосередження їх на пріоритетних напрямках діяльності;

- припинення здійснення неефективних напрямків діяльності, не забезпечених ресурсами. Може відбуватися шляхом продажу пакету акцій та активів, внутрішньої ліквідації або переорієнтації;

- відокремлення, передача видів діяльності, не забезпечених ресурсами, іншим виконавцям на договірній основі, через продаж або виділення активів.

Зростання є складовою економічного розвитку підприємства. В той же час розвиток підприємства можливий не тільки за одночасного його зростання, а й за незмінних масштабів його діяльності, тобто відсутність зростання не є перешкодою для розвитку підприємства.

Слід зазначити, що поняття «розвиток» та «зростання» хоча й взаємопов'язані, однак за своїм змістом часто мо-

жуть не співпадати. Під зростанням підприємства часто розуміють збільшення його розмірів та обсягів виробництва. Про зростання підприємства свідчать показники випуску продукції, обсягу продаж, чисельності працівників тощо [11].

Для кожного суб'єкта господарювання, як і для підприємства, характерними у своєму розвитку є декілька етапів: входження в ринок, зростання, зрілість, спад [12].

На першому етапі підприємство має невеликий прибуток, а іноді зазнає збитків. З погляду подальшого існування підприємства цей етап є особливо значним.

Для другого етапу характерним є переважно збільшення обсягу продажів, високі темпи економічного зростання, освоєння випуску нової продукції. При цьому підприємство отримує можливості пошуку нових напрямків діяльності, нових ринків або їх сегментів і т.п.

Етап зрілості, один з найдовших етапів. Підприємство може уповільнити темпи економічного зростання. На даному етапі воно неодноразово переглядає свою економічну стратегію та її складові.

На етапі спаду спостерігаються тривалі періоди зменшення обсягу продажів, прибутку, конкурентоспроможності, ослаблення фінансової стійкості, погіршення інших економічних характеристик. На кожному етапі розвитку підприємство повинно сформулювати адекватні йому стратегію і тактику.

У сучасній науковій літературі поряд із «розвитком підприємства» зустрічаються такі поняття, як «сталий розвиток підприємства», «організаційний розвиток», «керований розвиток підприємства».

Сталый розвиток підприємства – це сукупність кількісних і якісних змін, що відбуваються в носії та обумовлюють посилення або поновлення його властивостей до довготривалого розвитку (потенціалу розвитку) з урахуванням впливу зовнішнього середовища господарювання [13].

Основною суттю сталості розвитку є комплексне оновлення фінансових механізмів, технологій, інноваційного пошуку [14].

Організаційний розвиток підприємства – це організований процес, що порушує динамічний розвиток структури організації і направлений на досягнення нового стану динамічної рівноваги, яка в оновленій структурі зберігатиметься відносно стабільно. У процесі організаційного розвитку підприємства відбувається поступове удосконалення окремих сторін діяльності організації і раціоналізація її внутрішніх структур, упорядковуються в часі і у просторі трудові, виробничі, соціальні і інші процеси [15].

Під керованим розвитком підприємства пропонується розуміти виділену в складі підприємства систему, в якій об'єднані всі процеси, що ведуть до зміни складу, властивостей, структури зв'язків і відносин складових елементів виробничо-економічної системи: інноваційні процеси, що об'єднуються в програми розвитку; зростання підприємства; реінжиніринг бізнес-процесів підприємства; процеси реструктуризації і приватизації підприємств; процеси кризового розвитку та

антикризового управління підприємством, що ведуть до кількісним і якісним змінам у всіх функціональних областях виробничо-економічної системи, а також контури її управління на основі зворотного зв'язку, в яких вирішуються задачі стратегічного і тактичного управління і запускаються механізми самоорганізації оперативного управління розвитком [16].

У зв'язку з наявністю сукупності даних точок зору щодо розуміння поняття «розвитку підприємства», можна узагальнити, що розвиток підприємства – це система цілеспрямованих змін у відповідності з технічним, економічним і соціально-культурним прогресом, завдяки чому відбувається удосконалення якісних і кількісних характеристик у всіх функціональних галузях підприємства, розширення його діяльності, підвищення ефективності виробництва; що призводить до збільшення значимості підприємства як в економічній, так і в соціально-політичному середовищі та посиленню конкурентоспроможності.

Для забезпечення ефективності розвитку підприємств важливо обґрунтувати його інвестиційний механізм. У зв'язку з цим виникає необхідність дослідження сутності та структури механізму інвестування розвитку підприємств.

Механізм інвестування включає такі категорії управління, як суб'єкти і об'єкти інвестиційної діяльності; цілі і відповідні їм критерії інвестування; фактори, які зумовлюють можливість досягнення поставлених цілей; методи мобілізації інвестицій; обсяг інвестиційних ресурсів [17].

У відповідності з чинним законодавством [18] «суб'єктами (інвесторами і учасниками) інвестиційної діяльності можуть бути громадяни і юридичні особи України та іноземних держав, а також держави». При цьому суб'єкти інвестиційної діяльності мають право суміщати функції двох або кількох учасників. «Інвесторами вважають суб'єкти інвестиційної діяльності, які приймають рішення про вкладення власних, позикових і залучених майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування». Інвестори можуть виступати в ролі вкладників, кредиторів, покупців, а також виконувати функції будь-якого учасника інвестиційної діяльності.

Допускається об'єднання коштів інвесторами для здійснення спільного інвестування.

Об'єктами інвестиційної діяльності може бути будь-яке майно, в тому числі основні засоби й оборотні кошти в усіх галузях та сферах народного господарства, цінні папери, цільові грошові вклади, науково-технічна продукція, інтелектуальні цінності, інші об'єкти власності, а також майнові права.

Користувачами об'єктів інвестиційної діяльності можуть бути інвестори, а також інші фізичні та юридичні особи, державні та муніципальні органи, іноземні держави та міжнародні організації, для яких створюється об'єкт інвестиційної діяльності. У випадку, якщо користувач об'єкта інвестиційної діяльності не є інвестором, взаємини між ним та інвестором визначаються договором про інвестування [17].

Наступною категорією управління механізму інвестування є цілі інвестування.

Їх формулювання передбачає деяку попередню роботу. Так, потрібно оцінити наявні вільні ресурси, які мають відігравати роль інвестиційного капіталу, зібрати достатньо інформації про доступні інвестиційні ресурси, оцінити економічну кон'юнктуру та прогнози на майбутнє тощо [19].

Механізми інвестування можуть бути диференційовані за методами мобілізації інвестиційних ресурсів.

Інвестиційні ресурси – це всі види економічних ресурсів, що залучаються з метою вкладення в об'єкти інвестування. Розрізняють такі форми інвестиційних ресурсів: фінансові, матеріальні, нематеріальні, трудові, інформацію та підприємницький хист [20].

Основною метою формування інвестиційних ресурсів підприємства є задоволення його потреб у придбанні необхідних інвестиційних активів та оптимізація їх структури з позиції забезпечення ефективності інвестиційної діяльності [21].

Загалом, в Україні діючий механізм інвестування розвитку підприємств є неповним і не має достатньої методологічної та методичної основи. У ньому відсутні такі складові, як фінансовий механізм інвестиційного процесу відтворення капіталу, фінансово-кредитний механізм інвестиційної діяльності, механізм формування ресурсів та джерел інвестування на підприємстві, механізм державного регулювання інвестиційної діяльності, формування ринку капіталу та ринку інвестицій та ін. [22].

Механізм інвестування є основою розвитку підприємств, окремих галузей та економіки країни в цілому. Від уміння інвестувати залежить розквіт чи занепад власного виробництва, можливості вирішення соціальних й екологічних проблем, сучасний рівень і потенційний динамізм фізичного, фінансового та людського капіталів. Без надійних основ інвестиційної діяльності, якими б професійно володіли спеціалісти відповідного профілю, марно сподіватися на сталий розвиток вітчизняного виробництва, науково-технічний і соціальний прогрес, а з ними і на належне місце у світовому господарстві [23].

Висновки

Отже, механізм інвестування розвитку підприємств – це процес довгострокового цілеспрямованого інвестування в підприємства різних галузей економіки та соціально-економічні програми, як усередині країни, так і за її межами для покращення рівня життя у результаті економічного зростання шляхом отримання прибутку та соціального результату.

Список використаних джерел

1. Тунік А.Г. Аналіз розвитку інвестиційної діяльності підприємства СП «Укрроссталь» // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Dtr_ep/2011_5/files/EC511_38.pdf.
2. Полянська А. Формування концепції розвитку підприємств на засадах ситуаційного управління. Науковий вісник. – 2012. – Вип. 9.
3. Пащенко О.П. Стратегічне управління розвитком підприємства // Вісник Хмельницького національного університету 2011, №2, Т. 2.
4. <http://www.lib.csu.ru/vch/130/O23.pdf>.
5. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. – М.: Дело, 1994. – 680 с.
6. Василенко В.А. Организационно-циклическая и структурно-функциональная модели развития организации // Культура народов Причерноморья. – С. 100–107.
7. Герасимчук В.Г. Развитие предприятия: диагностика, стратегия, эффективность: Монография. / В.Г. Герасимчук – К.: Вища школа, 1995. – 265 с.
8. Теоретические аспекты развития промышленных предприятий // Европейський вектор економічного розвитку. 2009. №2 [7].
9. Шубравська О. Сталий економічний розвиток: поняття і напрямки дослідження // Економіка України. – 2005. – №1. – С. 36–42.
10. Пащенко О.П. Стратегічне управління розвитком підприємства. // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2011_2_2/O99-103.pdf
11. Бондар Н.М. Сучасні тенденції розвитку підприємств // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.trn.ua/articles/4724>.
12. Яблукова Р. Этапы развития предприятия // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.inventech.ru/lib/finances/finances-0070>.
13. Науменко Е.Е. Устойчивое развитие коммерческого предприятия как фактор роста экономики страны // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.lib.csu.ru/vch/130/O23.pdf>.
14. Тибінь А., Смачило І. Удосконалення управління підприємством в контексті сталого розвитку // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vtneu/2009_1/Tybin,%20Smachylo.pdf
15. Амеліна І.В. Концептуальні основи організаційного розвитку підприємств в сучасних умовах // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Uprv/2008_2/amelina.pdf
16. Єгоров П.В., Алексеєнко Н.В. Стратегічний моніторинг в управлінні фінансово-господарською діяльністю виробничих систем: Монографія. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, ЛТД», 2005. – 176 с.
17. Круглова Н. Механизмы инвестирования в развитие производства // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.inventech.ru/lib/right/right-0270>.
18. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.91 №1560-XII.
19. http://5ka.at.ua/load/cinni_paperi/cili_investicijnoji_strategiji_referat/69-1-0-5769
20. Литюга Ю.В. Інвестиційне забезпечення розвитку підприємств // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://ir.kneu.kiev.ua:8080/bitstream/2010/1355/1/Lytyuga.pdf>.
21. Немлієва Н.В. Особливості управління формуванням інвестиційних ресурсів на підприємстві // БизнесИнформ. – 2009. – №4(1). – С. 80–83.
22. Білоусько Я.К. Державна підтримка техніко-технологічного забезпечення аграрного виробництва [Текст] / Я.К. Білоусько, В.О. Питулько, В.Л. Товстопят // Економіка АПК. – 2005. – №5. – С. 31–32.
23. Андрійчук В.Г. Сучасна аграрна політика: проблемні аспекти [Текст] / В.Г. Андрійчук, М.В. Зубець, В.В. Юрчишин. – К.: Аграрна наука, 2005. – 140 с.

Особливості функціонування та напрями покращення сучасного стану інвестиційного клімату в Україні

У статті розглянуто та проаналізовано особливості функціонування інвестиційного клімату в Україні. Вивчено головні проблеми та напрями покращення інвестиційної системи України.

Ключові слова: інвестиційний клімат, іноземні інвестори, вітчизняні інвестори, індекс інвестиційної привабливості, державна інвестиційна політика.

Стаття присвячена аналізу сучасного стану інвестиційної обстановки в Україні. Изучены основные проблемы, тормозящие ее улучшение, и рассмотрены направления усовершенствования инвестиционной системы в Украине.

Ключевые слова: инвестиционный климат, иностранные инвестиции, отечественные инвесторы, индекс инвестиционной привлекательности, государственная инвестиционная политика.

The article reviews and analyzes the features of the functioning of the investment climate in Ukraine. Study of the main problems and areas for improvement of the investment system in Ukraine.

Постановка проблеми. Сприятливий інвестиційний клімат є питанням стратегічної важливості для України, реалізація якого сприяє соціально-економічному розвитку національної економіки, модернізації виробництва, підвищенню рівня технічного оснащення підприємств народного господарства основними фондами, структурній перебудові економіки, вирішенню соціальних та екологічних проблем. Сучасний період економічного розвитку країни засвідчує погіршення інвестиційного клімату, що супроводжується скороченням фінансування інвестиційного процесу, недостатніми масштабами міжнародного економічного співробітництва та невідповідними розмірами іноземних інвестицій потребам економіки України.

Мета статті. Оцінити сучасний стан функціонування інвестиційних процесів в Україні, дослідити проблеми інвестиційного розвитку в Україні, визначити напрями вдосконалення інвестиційної системи України.

Виклад основного матеріалу. До основних чинників, що формують інвестиційний клімат держави, належать економічні, політично-правові, соціальні, інвестиційна інфраструктура та географічне розташування.

Для України інвестиції вкрай необхідні для проведення структурних змін в економіці, модернізації промисловості, впровадження інноваційних розробок, підтримання сільсько-

господарської, промислової галузей та розвитку інфраструктури. Чим активнішим є інвестиційний процес, тим швидше здійснюються ефективні ринкові перетворення. У розвинутих країнах органи державного управління для розвитку інвестиційної діяльності використовують широкий спектр методів її стимулювання: прискорена амортизація; раціональна податкова система, кредити та регулювання банківських процентних ставок, заохочення лізингу. Досвід багатьох країн світу показує доцільність залучення іноземних інвестицій.

За даними Державного комітету статистики, в 2011 році в економіку України іноземними інвесторами вкладено \$6,5 млрд. прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Станом на 01.01.2012 загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, внесених в Україну (кумулятивне), з урахуванням його переоцінки, утрат, курсової різниці становив \$49,4 млрд., що в розрахунку на одну особу становить \$1084,3. Інвестиції надійшли з 128 країн світу. До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає більше 83% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 25,6% (від загального обсягу ПІІ), Німеччина – 15%, Нідерланди – 9,8%, Російська Федерація – 7,3%, Австрія – 6,9%, Велика Британія – 5,1%, Франція – 4,5%, Швеція – 3,5%, Віргінські Острови (Брит.) – 3,3% та США – 2,1%. Найбільша частка ПІІ припадає на фінансові установи – 32,5% загального обсягу та промисловість – 31,4%. Щодо регіонального розміщення іноземних інвестицій, то перше місце тут посідає Київ. За ним йдуть Київська, Донецька, Запорізька, Полтавська, Одеська, Дніпропетровська області та Автономна Республіка Крим [1].

Одним з найважливіших факторів, що впливає на покращення інвестиційного клімату в державі, є правове регулювання. На сьогодні базовими законодавчими актами, що регулюють правовідносини у сфері інвестицій, є закони України «Про інвестиційну діяльність», «Про режим іноземного інвестування», «Про захист іноземних інвестицій в Україні».

За період 2010–2011 років в Україні було прийнято низку нормативно-правових актів, які мають позитивно вплинути на інвестиційний клімат України. Для систематизації податкового законодавства Верховна Рада України у грудні 2010 року прийняла Податковий кодекс, направлений на комплексне регулювання питань, пов'язаних з оподаткуванням.

Основними новаціями Податкового кодексу, що стосуються інвестиційної діяльності, є:

– поетапне зниження ставки податку на прибуток з 25 до 16 відсотків: 2011 рік – 23 відсотки, 2012 рік – 21 відсоток, 2013 рік – 19 відсотків, 2014 рік – 16 відсотків;

– зменшення ставки податку на додану вартість до 17 відсотків.

З 1 січня 2012 року набрав чинності Закон України «Про підготовку та реалізацію інвестиційних проектів за принципом «єдиного вікна». Цей закон визначає правові та організаційні засади відносин, пов'язаних з підготовкою та реалізацією інвестиційних проектів за принципом «єдиного вікна».

Між тим попри суттєві зусилля у формуванні відповідних організаційно-економічних та правових засад зміцнення інвестиційного клімату міжнародними експертами відзначається зниження інвестиційної привабливості України. Так, за результатами щорічного рейтингового дослідження Міжнародної фінансової корпорації, група Світового банку «Ведення бізнесу – 2012» Україна погіршила свої позиції з 149 на 152-ге місце за рахунок зменшення рейтингів у категоріях: «реєстрація власності», «доступ до кредитів», «міжнародна торгівля», «захист прав інвесторів». Водночас відбулося збільшення рейтингу за такими категоріями: «реєстрація підприємств», «отримання дозволів на будівництво» [2].

Зокрема, Індекс інвестиційної привабливості України, який визначається Європейською Бізнес Асоціацією (ЄБА), у другому кварталі 2012 року становив 2,18 бала за 5-бальною шкалою. Це на 0,1 бала нижче, ніж наприкінці минулого, 2011 року, коли індекс становив 2,19 бала [3]. ЄБА було створено в 1999 році, це неурядова організація, що об'єднує близько 921 європейську, міжнародну та вітчизняну компанію, що працюють в Україні. Основною метою діяльності асоціації є налагодження стосунків європейського бізнесу з представниками влади в Україні для співпраці щодо створення сприятливих умов ведення бізнесу та залучення прямих іноземних інвестицій в економіку держави. Індекс розраховується на основі регулярного моніторингу оцінок інвестиційного клімату України першими особами компаній-членів ЄБА.

Про низький Індекс інвестиційної активності в Україні свідчать дані опитування, проведеного компанією Research & Branding Group [4]. Рівень інвестиційної активності за 10-бальною системою становив 4,23, що незначно відрізняється від оцінок ЄБА, – по 5-бальній системі цей показник становив 2,18. Більше третини інвесторів (35,8%) підтвердили, що інвестиційний клімат в Україні протягом останніх шести місяців значно погіршився. Більше 60% керівників компаній-інвесторів відмітили, що основними перешкодами на шляху поліпшення інвестиційного клімату в Україні є корупція, судова система, адміністративні бар'єри і податкова система. Це проявляється у посиленні тиску на бізнес з боку владних структур через різні інспекції (санітарні, податкові, екологічні і так далі), фаворитизм, складне адміністрування податків. Судова система практично не працює, як результат – інвестори відчувають незахищеність свого бізнесу. Проблемними залишаються питання відшкодування ПДВ, непередбачуваність регуляторної політики, загальна нестабільність, конфлікт з опозицією і незрозумілий вектор зовнішньої політики України.

В Україні вже утворився дефіцит міжнародних інвесторів. На останній зустрічі в Давосі у 2012 році керівництво ЄБРР зустрічалось з власниками та головними керівниками 70 найбільших світових компаній, з яких зацікавленість працювати в Україні висловили тільки двоє. Якщо в одній з найбільших країн Європи – Україні за півріччя з'являються два-три інвестори, це ненормально і доводить, що треба поліпшувати інвестиційний клімат.

До позитивних змін в інвестиційному кліматі за останні місяці 10% інвесторів віднесли проведення Євро-2012, а саме будівництво інфраструктурних об'єктів, успішне прийняття туристів, підвищення репутації країни на світовій арені після успішного проведення чемпіонату, 7% інвесторів вважають позитивним продовження спрощення певних митних процедур, 3% інвесторів – утримання стабільного курсу національної валюти [4].

В Україні ж дотепер не створено обґрунтованої системи державної підтримки інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств. Як наслідок, недостатнє інвестування народного господарства посилює спад виробництва, що спричиняє зниження інвестиційних можливостей суб'єктів господарювання та держави. Щоб вивести Україну з цієї ситуації, варто розробити модель державної інвестиційної політики, яка б передбачала активну участь держави в інвестиційному процесі та дозволила б забезпечити умови стійкого розвитку внутрішнього інвестиційного потенціалу економіки.

Для активної участі держави в інвестиційних процесах потрібно розробити модель гнучкої інвестиційної політики, спрямованої на усунення перешкод та запровадження стимулів для інвестування. Основними напрямками інвестиційної політики в Україні мають бути:

- послідовне зниження тиску на інвесторів та відсутність диверсифікованих джерел інвестицій, нерівномірність їх розподілу між регіонами;
- зростання динаміки інвестування не лише в галузі зі швидким обігом капіталу, а й у високотехнологічні або стратегічно важливі для держави сфери;
- формування надійних інвестиційних джерел;
- залучення іноземних інвестицій;
- отримання іноземних кредитів;
- створення механізмів управління інвестиційною діяльністю;
- реструктуризація економіки, пріоритетне залучення інвестицій у галузі, що особливо потребують капіталовкладень;
- оновлення морально та технічно застарілих основних засобів;
- мотивація суб'єктів господарювання стосовно довгострокових вкладень, а також населення – щодо вкладення коштів на розвиток економіки, а не на споживання;
- стимулювання реінвестування;
- залучення інвестицій у проблемні райони;
- удосконалення інвестиційного законодавства та забезпечення його стабільності;

- створення системного підходу до стимулювання інвестиційної діяльності;
- забезпечення гарантій інвесторам;
- захист інвестицій;
- виділення пріоритетних галузей економіки та залучення інвестицій до них;
- відповідність між надходженням та витратами інвестиційних ресурсів.

Водночас держава має створювати сприятливий інвестиційний клімат на взаємовигідних засадах як для внутрішніх, так і для іноземних інвесторів. З метою створення сприятливих умов для залучення інвестицій потрібно здійснити заходи з покращення економічного та правового середовища в Україні, а саме:

- удосконалити нормативно-правову та організаційну бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату й формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки;
- провести дослідження та усунути проблеми найбільш негативного впливу на інвестиційні процеси в Україні, які сконцентровані у сфері діяльності: судової гілки влади; корпоративного управління; земельних відносин; функціонування аграрного ринку; фондового ринку; банківської системи; сфери технічного регулювання; податкової системи, зокрема адміністрування податків, валютного регулювання, звітності і контролю у цій сфері;
- створити системи стимулів, спрямованих на залучення інвестицій, які включають податкові пільги, передачу новим підприємствам держзамовлень, надання послуг за митним оформленням, консультування, спрощення процедур реєстрації та ліцензування, фінансова підтримка;
- ввести систему оподаткування, яка б не стримувала підприємницьку та інвестиційну активність;
- створити програми для налагодження ефективного співробітництва зі стратегічними іноземними партнерами.

Висновки

Інвестиційний клімат України є складним. Незважаючи на спроби покращити інвестиційний клімат в Україні, він залишається несприятливим. Це пов'язано з тим, що держава недо-

статньо стимулює розвиток інвестиційного клімату: недосконалим є правове регулювання інвестиційних відносин, нагальним є врегулювання питань щодо системи компетентних органів, які здійснюють регулювання інвестиційних послуг, відсутня науково обґрунтована інвестиційна політика держави, негативно впливає політична та економічна нестабільність. Покращити інвестиційний клімат можливо за рахунок різноманітних заходів, зокрема забезпечення чіткого правового поля інвестиційної діяльності, макроекономічної та політичної стабільності, запровадження податкових та митних пільг, дотацій, субсидій, субвенцій і бюджетних позик на розвиток пріоритетних сфер галузей економіки, подолання бюрократичних бар'єрів, корупції, забезпечення правового захисту інвестицій, покращення інформаційного забезпечення. Україна має зробити все можливе для того, щоб покращити своє загальне становище і зайняти гідне місце розвинутої держави на ряду з провідними країнами світу.

Список використаних джерел

1. Державний комітет статистики України. Офіційний сайт. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Ведение бизнеса 2012. [Електрон. ресурс], Международный банк реконструкции и развития / Всемирный банк. – Режим доступу: <http://russian.doingbusiness.org/ukraine/>
3. [Електрон. ресурс], European Business Association EBA. – Режим доступу: <http://www.eba.com.ua>
4. Маркетингові дослідження. [Електрон. ресурс], Research & Branding Group. – Режим доступу: <http://www.rb.com.ua>
5. Обзор. [Електрон. ресурс], Европейский банк реконструкции и развития в Украине (ЕБРР). – Режим доступу: <http://www.ebrd.com/russian/pages/country/ukraine>
6. Державна цільова економічна програма розвитку інвестиційної діяльності на 2011–2015 роки. [Електрон. ресурс], Державне агентство України з інвестицій та розвитку. – Режим доступу: <http://in.ukrproject.gov.ua>
7. Офіційний сайт Міністерства закордонних справ України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mfa.gov.ua>
8. Про інвестиційну діяльність: закон України від 18.09.91 №1560–XII [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://portal.rada.gov.ua>

К.В. КОЩЕНКО,
аспірант, Європейський університет

Фінансові ресурси домогосподарств як інвестиційне джерело розвитку економіки

У статті розглянуті підходи до визначення дефініції «фінансові ресурси домогосподарств», визначені джерела формування і структура фінансових ресурсів до-

могосподарств, продемонстрована динаміка і значення заощаджень в інвестиційному процесі. Обґрунтована важливість фінансових ресурсів домогосподарств

як одного з інвестиційних джерел розвитку національної економіки.

Ключові слова: фінансові ресурси домогосподарств, заощадження домогосподарств, трансформація заощаджень в інвестиційні ресурси.

В статье рассмотрены подходы к определению дефиниции «финансовые ресурсы домохозяйств», определены источники формирования и структура финансовых ресурсов домохозяйств, продемонстрирована динамика и значение сбережений в инвестиционном процессе. Обоснована важность финансовых ресурсов домохозяйств как одного из инвестиционных источников развития национальной экономики.

Ключевые слова: финансовые ресурсы домохозяйств, сбережения домохозяйств, трансформация сбережений в инвестиционные ресурсы.

The article considers the approaches to the definition of «households financial resources», also the sources of the formation and structure of the financial resources of households. The dynamics and value of savings in the investment process are demonstrated. Proved The importance of the financial resources of households as one of the sources of investment development of the national economy is substantiated.

Keywords: households financial resources, household savings, the transformation of savings into investment resources.

Постановка проблеми. Значення фінансових ресурсів домогосподарств в національній економіці визначається тим, що фінансові потоки, які є формою руху фінансових ресурсів домогосподарств, забезпечують розподіл національного доходу і, пов'язуючи виробництво і споживання, тим самим впливають на відповідні стадії відтворювального процесу в економіці країни.

Фінансові ресурси домашніх господарств мають визначальний вплив на стан фінансової системи країни, оскільки за умови концентрації основної частки національного доходу у домогосподарств створюються всі передумови фінансування як простого, так і розширеного відтворення в будь-якій економічній системі. Більше того, як вважають деякі науковці, фінансові ресурси домогосподарств є не просто частиною економічної системи держави, вони становлять невід'ємну частину економічної і фінансової безпеки України [1].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомий внесок у розвиток теорії домогосподарств зробили представники різних течій та шкіл економічної та фінансової науки, зокрема Г. Беккер, Дж.М. Кейнс, Ф. Кене, Т. Мальтус, А. Маслоу, П. Самуельсон, Ж.Б. Сей та інші. В Україні дослідження різних аспектів фінансів домогосподарств проводять С. Юрій, Т. Кізіма, В. Вітлінський, В. Опарін, Е. Шубна, М. Карлін та інші. Однак сфера фінансів домогосподарств залишається малодослідженою, особливо це стосується

проблематики трансформації фінансових ресурсів домогосподарств в інвестиційні ресурси регіону та країни загалом.

Мета статті полягає в науковому обґрунтуванні сутності фінансових ресурсів домогосподарств, а також дослідженні процесів трансформації заощаджень домогосподарств в інвестиційні ресурси розвитку національної економіки.

Виклад основного матеріалу. В сучасній науковій думці існують різні підходи до трактування сутності категорії «фінансові ресурси домогосподарств».

Так, деякими науковцями фінансові ресурси домашніх господарств трактуються як регульовані в правовому полі за допомогою спеціальних інструментів, способів і механізмів, сукупні доходи та витрати, які формуються з двох джерел: власні (в результаті трудової діяльності, підприємницької діяльності, отримання соціальних державних виплат); залучені (кошти, мобілізовані на кредитному ринку), з метою забезпечення особистих потреб кожного члена домогосподарства [1].

Відмінною особливістю наведеного підходу до визначення даного поняття є те, що фінансові ресурси розглядаються як «сукупні доходи та витрати», що, на нашу думку, дещо суперечить самій сутності поняття «фінансові ресурси». Тому вважаємо більш обґрунтованим підхід, згідно з яким фінансові ресурси домогосподарств розглядаються у формі фондів грошових коштів.

Зокрема, С.І. Юрій розглядає фінансові ресурси домогосподарства як грошові засоби (власні та залучені), які знаходяться в його розпорядженні і призначені для виконання фінансових зобов'язань та здійснення різних витрат [2].

Заслугує уваги також визначення, запропоноване російськими науковцями, які фінансові ресурси домогосподарств розглядають як сукупність доходів та накопичень, які виникають у процесі створення і перерозподілу валового внутрішнього продукту за певний період [3]. Схожого підходу дотримується і В.В. Ворошило, який сформулював таке визначення: «це вся сукупність засобів домогосподарства у грошовій формі, які надходять у його розпорядження за рахунок розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту, частка якого припадає на домогосподарства, а також за рахунок інших джерел, і використання яких спрямоване на виконання зобов'язань та формування заощаджень» [4, с. 32].

Таким чином, на основі наведених визначень можна виокремити особливі характеристики фінансових ресурсів домогосподарств:

- фінансові ресурси перебувають у формі грошових засобів або фондів грошових коштів;
- фінансові ресурси включають дві основні складові: доходи та заощадження домогосподарств;
- фінансові ресурси домогосподарств є частиною національного доходу суспільства;
- формування фінансових ресурсів домогосподарств може відбуватися як за рахунок власних, так і за рахунок позичених джерел.

Фінансові ресурси домогосподарств найчастіше функціонують у безфондовій формі. Але є багато домогосподарств, які створюють власні фінансові фонди цільового призначення. Це фонди, які спрямовані на:

- 1) створення резервів на випадок негативної ситуації в житті домогосподарства;
- 2) фонд майбутнього розвитку домогосподарства (придбання житла, автомобілів, іншого дорогого майна);
- 3) фонд забезпечення інтересів підростаючого покоління;
- 4) фонд фінансування навчання дітей та дорослих;
- 5) фонд фінансування щорічного відпочинку;
- 6) фонд для фінансування ремонтів житла, автомобілів тощо;
- 7) фонд забезпечення старості;
- 8) інші фонди домогосподарства.

Створення таких фондів дає змогу домогосподарствам більш ефективно витрачати власні чи запозичені фінансові ресурси виходячи зі стратегії та тактики функціонування кожного домогосподарства.

Фондова форма фінансових ресурсів для домогосподарства має сенс тоді, коли:

- 1) домогосподарство має достатньо грошових коштів для поточного споживання;
- 2) домогосподарство не має бажання вкладати ці кошти в підприємницьку діяльність;
- 3) домогосподарство обирає таку форму інвестування вільних коштів, як депозити, страхування, вкладання в цінні папери;
- 4) домогосподарство не бажає використовувати позикові ресурси для стратегічного чи тактичного розвитку;

5) домогосподарство може ефективно керувати своїми фінансовими ресурсами у фондовій формі.

Фондова форма існування фінансових ресурсів домогосподарств поширена в розвинутих країнах. Однак фондова форма фінансових ресурсів більш складна внаслідок необхідності постійного контролю та керування своїми фондами. Звідси відповідна частина домогосподарств не формує фонди фінансових ресурсів, а витрачає отримані доходи чи прибутки виходячи із сучасних потреб споживання, а при необхідності в грошових коштах звертається до фінансових інститутів за позиковими коштами. Так діють багато мешканців західних країн, зокрема США, країн ЄС тощо. Водночас для українських домогосподарств характерною ознакою є створення запасів та резервів коштів, які можливо розглядати як фонди фінансових ресурсів, але це не фонди фінансових ресурсів у класичному їх розумінні, а кошти, що сховані в «схриньках чи скляних банках» і не акумулюються фінансовими інститутами, не вкладаються в цінні папери тощо. За таких обставин значна частина вільних коштів країни не працює, що є гальмом у розвитку соціально-економічної системи держави.

Фінансові ресурси домогосподарств формуються за рахунок таких джерел (рис. 1).

Структура сукупних доходів домогосподарств протягом 2001–2011 років продемонстрована в табл. 1.

У структурі фінансових ресурсів домогосподарств домінують грошові доходи. Простежується стійка тенденція до їх зростання, лише в 2008 та 2011 роках спостерігається

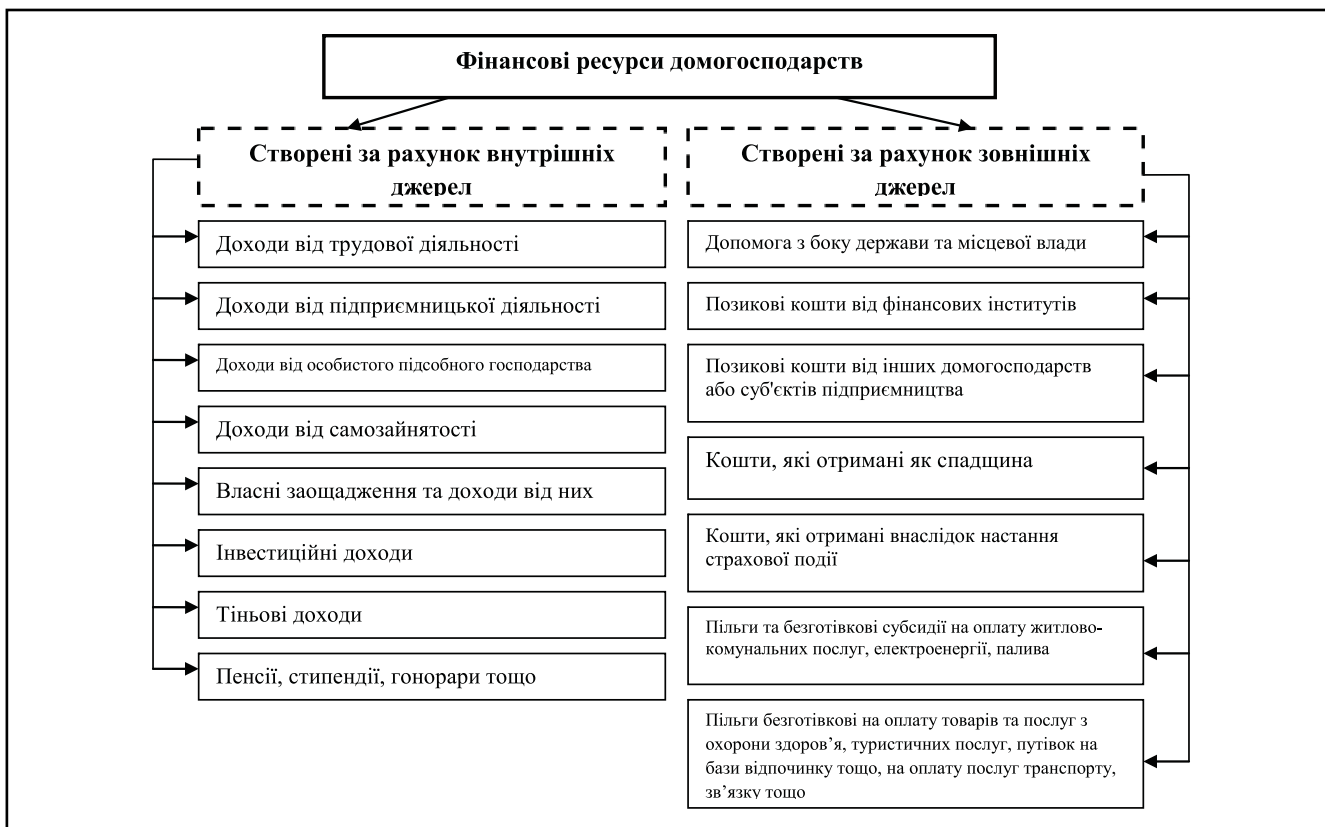


Рисунок 1. Джерела формування фінансових ресурсів домогосподарств

Таблиця 1. Структура сукупних ресурсів домогосподарств України, %

Структура сукупних ресурсів домогосподарств	Роки										
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Грошові доходи	75,8	80,0	81,1	85,1	86,4	87,6	89,0	87,9	88,5	90,1	89,9
– оплата праці	40,8	42,8	44,9	45,2	46,0	48,4	50,6	49,4	47,9	47,9	49,3
– доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	3,1	3,2	3,4	4,4	4,9	4,6	5,2	5,3	5,1	6,2	4,6
– доходи від продажу сільськогосподарської продукції	5,5	5,0	5,4	4,8	4,6	3,8	3,6	3,3	2,9	3,4	3,2
– пенсії, стипендії, соціальні допомоги, надані готівкою	18,0	20,4	18,4	22,2	24,0	23,7	23,0	23,1	26,0	25,9	25,5
– грошова допомога від родичів, інших осіб та інші грошові доходи	8,4	8,6	9,0	8,5	6,9	7,1	6,6	6,8	6,6	6,7	7,3
Вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель	13,1	10,3	9,5	7,0	6,0	5,4	4,8	4,0	4,6	4,8	4,5
Пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії, палива	2,5	2,0	1,4	0,9	0,5	0,6	0,7	0,5	0,6	0,5	0,6
Пільги безготівкові на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо, на оплату послуг транспорту, зв'язку	0,7	0,7	1,0	0,9	0,6	0,6	0,5	0,5	0,6	0,5	0,5
Інші надходження	7,9	7,0	7,0	6,1	6,5	5,8	5,0	7,1	5,7	4,1	4,5

незначне їх падіння. Серед грошових доходів лівову частину займають доходи з оплати праці та соціальні трансферти.

Негрошові доходи займають незначну частку і включають вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель; пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії, палива; пільги безготівкові на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо, на оплату послуг транспорту, зв'язку; інші надходження.

У вузькому розумінні фінансові ресурси домашнього господарства можна розглядати як сукупний фонд грошових коштів, що знаходиться в розпорядженні конкретного домогосподарства. Склад фінансових ресурсів у кожного домогосподарства може відрізнятися, однак у теорії всі фінансові ресурси домогосподарств об'єднуються в такі фонди:

1) фонд споживання, призначений для задоволення особистих потреб сім'ї (придбання продуктів харчування, товарів промислового виробництва, оплата різних послуг тощо);

2) фонд заощаджень (відкладених потреб), який буде використаний у майбутньому для придбання дорогих товарів (побутова техніка, нерухомість тощо) або як капітал для одержання прибутку.

Заощадження домашніх господарств відіграють важливу роль в економічних процесах, тому що вони мають не тільки економічне, а й політичне і соціальне значення. Будучи основним джерелом інвестицій, заощадження визначають розвиток економіки країни, оскільки сприяють підвищенню життєвого рівня населення та його соціальної захищеності, формуванню середнього класу в суспільстві й посиленню його фінансової незалежності [1]. Динаміка заощаджень домогосподарств в Україні за 2001–2011 роки наведена на рис. 2.

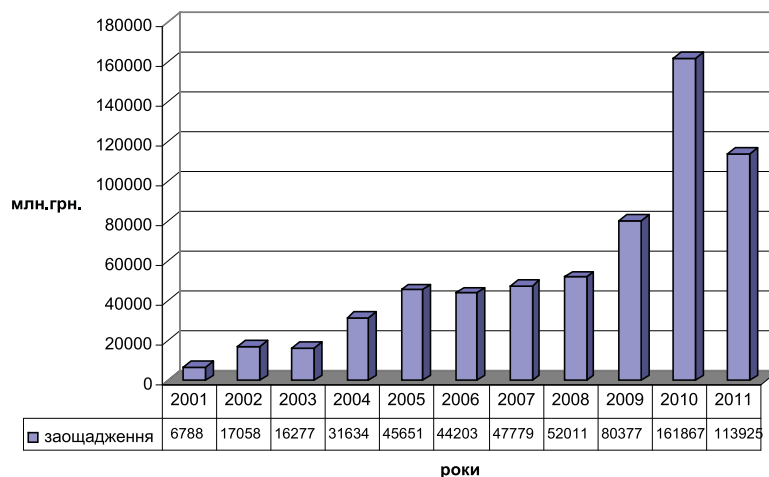


Рисунок 2. Динаміка заощаджень домогосподарств

Таблиця 2. Розподіл домогосподарств за самооцінкою рівня своїх доходів [5]

	Роки							
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Кількість домогосподарств, тис.	17633,8	17539,4	17417,5	17341,1	17199,0	17096,8	17050,3	17022,7
Розподіл домогосподарств за самооцінкою рівня їх доходів, %								
Було достатньо і робили заощадження	5,0	6,6	6,2	8,0	12,7	11,1	11,6	10,1
Було достатньо, але заощаджень не робили	43,4	49,4	49,8	52,8	51,8	45,3	47,8	48,7
Постійно відмовлялися у найнеобхіднішому, крім харчування	45,3	39,0	39,4	35,1	32,9	40,2	37,5	39,0
Не вдавалося забезпечити навіть достатнє харчування	6,3	5,0	4,6	4,1	2,6	3,4	3,1	2,5

З метою дослідження самооцінки населенням України рівня своїх доходів та економічних очікувань на майбутнє Держкомстатом України у січні проводилося опитування домогосподарств, які брали участь у вибіркового обстеженні умов їх життя з 2004 по 2011 рік (табл. 2).

За аналізований період більше половини респондентів оцінили рівень своїх доходів як достатній. Мали достатній доход для нормального харчування, але обмежували себе у споживанні непродовольчих товарів та послуг 39% домогосподарств. Разом із тим 5% домогосподарств не змогли забезпечити навіть достатнє харчування. Водночас зростала частка домогосподарств, які дали високу оцінку своїм річним доходам (грошей вистачало навіть на заощадження), зросла питома вага таких, які оцінили рівень своїх доходів як достатній, але заощаджень робити їм не вдавалося. Спостерігається тенденція до зменшення частки домогосподарств, які постійно відмовлялися собі у найнеобхіднішому, крім харчування, і скоротилася частка респондентів, які оцінили рівень своїх доходів як незадовільний.

Більш високі оцінки рівня добробуту переважали серед сільських домогосподарств порівняно з міськими. Така ситуація в значній мірі обумовлена нижчими стандартами життя у сільській місцевості та суттєвим впливом особистих підсобних господарств на самозабезпечення сільських домогосподарств.

Варто відзначити, що частка заощаджень у доходах домогосподарств є низькою. Це пояснюється низьким рівнем добробуту більшості вітчизняних домогосподарств, неможливістю офіційної статистики врахувати всього обсягу заощаджень через тіньову економіку та занадто перебільшених доходів досліджуваних суб'єктів через їхню доступність до кредитних ресурсів.

Водночас слід відзначити, що для перетворення заощаджень домогосподарств в інвестиції в реальний сектор економіки необхідно створити певні умови, при яких інвестори та позичальники могли б оптимально досягти поставлених стратегічних цілей.

Зокрема, заощадження домогосподарств можуть бути конвертовані в інвестиції лише за конкретних умов.

По-перше, це наявність попиту на інвестиції з боку суб'єктів господарювання. Попит на інвестиційні ресурси формується під впливом таких дестабілізуючих факторів, як негарантований рівень доходності та значний ступінь невизначеності, що і зумовлює його нестабільність.

По-друге, слід враховувати, що не всі заощадження конвертуються у внутрішні інвестиції: певна частина накопиченого доходу спрямовується на тезаврацію (в тому числі і в готівковій формі), інша – розміщується за кордоном. Власне максимізація обсягів організованих заощаджень і є основним завданням регулювання процесу заощадження в державі, а також першочерговою умовою трансформації заощаджень в інвестиції. Основна роль при цьому відводиться фінансовому ринку та фінансово-кредитним інститутам-посередникам, а тому наступною умовою трансформації заощаджень в інвестиції є розвинута інституціональна база фінансового посередництва.

По-третє, мобілізація заощаджень домогосподарств з метою фінансування економіки неможлива без довіри до фінансових інститутів, фінансового ринку і до держави загалом.

Висновки

Формування і використання фінансових ресурсів населення безпосередньо пов'язане з розвитком державних фінансів, фінансів підприємств і установ, розвитком банківської системи, фінансового ринку та ін. З іншого боку, фінансові ресурси, що трансформуються в інвестиції, є передумовою економічного зростання в країні. У зв'язку з цим саме на активізацію процесу заощаджень мають бути спрямовані першочергові заходи регулювання фінансів домогосподарств. Водночас слід враховувати, що фінансові ресурси домогосподарств у повній мірі виконуватимуть одну зі своїх найважливіших функцій: функцію інвестиційного джерела розвитку національної економіки лише у випадку виконання конкретних умов, що передбачають розвиненість фінансового ринку, довіру населення до фінансових інститутів, а також його фінансову грамотність.

Список використаних джерел

1. Каламбет С.В. Фінансові ресурси домогосподарств: основи забезпечення їх фінансово-економічної безпеки / С.В. Каламбет, В.В. Гнеушева, Чабаненко М. [Електрон. ресурс] // Тези інтернет-конференції [Регіональний центр наукового забезпечення АПВ] / Режим доступу: http://confiapv.at.ua/publ/konf_26_27_kvitnja_2012_r/sekcija_5_ekonomichni_nauki/finansovi_resursi_domogospodarstv_osnovi_zabezpechennja_jikh_finansovo_ekonomichnosti_bezpeki/41-1-O-1796

2. Юрій С.І. Финансы домогосподарств: теоретичні підходи до трактування сутності / С.І. Юрій, Т.О. Кізіма // Финансы України. – 2008. – №8. – 3–10 с.

3. Геронин Н.Н. Финансы домашних хозяйств в развитии инвестиционного процесса в России Автореферат на соискание ученой степени канд. экон. наук: 08.00.10 / Н.Н. Геронин. – М., 2004.

4. Ворошило В.В. Финансовые ресурсы домохозяйств: сущность и классификация / В.В. Ворошило // Науковий вісник: Фі-

нанси, банки, інвестиції. Науковий журнал. – 2010. – №1. – С. 31–34.

5. Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств) режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

6. Петренко Я.В. Мобілізація інвестиційних ресурсів домогосподарств у транзитивній економіці / Петренко Я.В. // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2009. – №2 (16). – С. 221–226.

Л.С. СЕЛІВЕРСТОВА,
к.е.н., доцент, Київський національний університет технологій і дизайну

Стратегічний підхід до розробки інвестиційної політики корпорації

Запропонований у статті стратегічний підхід до розробки інвестиційної політики корпорації є могутнім засобом підвищення ефективності роботи в довготерміновій перспективі, а також базою для прийняття управлінських рішень на всіх стадіях інвестиційного процесу.

Ключові слова: корпорація, інвестиційна стратегія, інвестиційна діяльність, інвестиційна політика.

Предложенный в статье стратегический подход к разработке инвестиционной политики корпорации является мощным средством повышения эффективности работы в долгосрочной перспективе, а также базой для принятия управленческих решений на всех стадиях инвестиционного процесса.

Ключевые слова: корпорация, инвестиционная стратегия, инвестиционная деятельность, инвестиционная политика.

Proposed in Article strategic approach to the development of the investment policy of the corporation is a powerful means of increasing efficiency in the long run, as well as a basis for decision-making at all stages of the investment process.

Keywords: corporation, investment strategy, investment activities, investment policy.

Постановка проблеми. Світовий досвід свідчить, що в економічно розвинutih країнах основою національних економік є корпорації. Вони сприяють реалізації багатьох напрямів діяльності: концентрації капіталу та інвестуванню його в напрями, які забезпечують конкурентоспроможність на світових і національних ринках; пом'якшенню суперечностей між працею і капіталом; подоланню внутрішнього протиріччя людини–власника і людини–працівника; формуванню корпоративної культури.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Основні розробки в області фінансування корпорацій належать західним економістам Є.Ф. Брігхему, Б. Колассу, Р. Брейлі, С. Майерсу, Ж. Ришару.

Проблемам інвестиційної політики присвячені праці економістів І.А. Бланка, В.В. Ковальова, М.Н. Крейніної, Е.С. Стоянової та ін.

Мета статті. В сучасних умовах розвитку ділової активності в Україні ринкове середовище стає все більш динамічним. Однак розвиватися і успішно конкурувати можуть лише ті підприємства, які організовують фінансування та розвиток своєї діяльності «стратегічно правильно».

Постійна мінливість ринкового середовища зумовила необхідність застосування стратегічного підходу до системи господарювання на підприємстві. Термін «політика» виражає сукупність цілей і задач стратегічного і тактичного характеру, а також механізму їх реалізації в будь-якій сфері діяльності.

Механізм управління інвестиційною політикою становить систему основних складових, що регулюють процес розробки та реалізації інвестиційних рішень підприємства.

Актуальність розробки інвестиційної стратегії підприємства визначається рядом умов, найважливішою з яких є інтенсивність змін факторів зовнішнього інвестиційного середовища. Висока динаміка основних макроекономічних показників, пов'язаних з інвестиційною активністю підприємств, темпи технологічного прогресу, часті коливання кон'юнктури інвестиційного ринку, мінливість державної інвестиційної політики і форм регулювання інвестиційної діяльності не дозволяють ефективно управляти інвестиціями підприємства на основі лише раніше накопиченого досвіду і традиційних методів інвестиційного менеджменту. У цих умовах відсутність розробленої інвестиційної стратегії, адаптованої до можливих змін факторів зовнішнього інвестиційного середовища, може привести до того, що інвестиційні рішення окремих структурних підрозділів підприємства будуть носити різнонаправлений характер, приводити до виникнення протиріч і зниження ефективності інвестиційної діяльності в цілому.

Виклад основного матеріалу. Стратегія – це генеральна комплексна програма дій, яка визначає пріоритетні для підприємства проблеми, його місію, головні цілі та розподіл

ресурсів для їхнього досягнення (рис. 1). Вона формулює цілі та способи їхнього досягнення так, щоб вказати підприємству певний (такий, що об'єднує всі його підрозділи) напрям розвитку [1, с. 112]. За своїм змістом стратегія є довгостроковим плановим документом. Першим, найбільш суттєвим і визначальним рішенням за стратегічним плануванням є вибір цілей. Основну ціль підприємства заведено називати місією. Вибір місії підприємства здійснюється з урахуванням дії чинників зовнішнього середовища.

Виходячи із загальної місії підприємства формулюють його інші стратегічні цілі. Реальність та ефективність стратегії підприємства буде забезпечено, якщо стратегічні цілі будуть: конкретними та вимірюваними; чітко зорієнтованими у часі (коли і якої цілі треба досягнути); досяжними, збалансованими, ресурснозабезпеченими; однонаправленими та такими, що взаємно підтримують одна одну.

Наступним важливим кроком є вивчення внутрішнього середовища. Його аналіз є найважливішим для інвесторів, особливо у випадку придбання підприємства. Він проводиться у розрізі таких блоків як, виробництво продукції, виробничий апарат, система управління. З прогнозуванням впливу внутрішнього середовища пов'язані насамперед задачі забезпечення надійною та достовірною інформацією про тенденції розвитку економіки. Аналіз структури та розмірів ринку збуту необхідний для оцінки загального обсягу потреб, оцінки попиту на конкретні товари, а також динаміки цін на них. У результаті досліджень з'ясовуються можливості росту компанії, виявляються обставини, що запобігають йому [2, с. 37].

Ще одним важливим кроком є вивчення зовнішнього середовища. Аналіз зовнішнього середовища – це безперервний процес спостереження, вивчення та контролю дії зовнішніх щодо підприємства чинників для того, щоб своєчасно та вичерпно визначити можливості й загрози для підприємства, тобто позитивну та негативну дію зовнішніх чинників – політичних, економічних, науково-технічних, соціальних, міжнародних тощо.

Інвестиційна стратегія являє собою систему довгострокових цілей інвестиційної діяльності підприємства, обумовлених загальними задачами його розвитку й інвестиційною ідеологією, а також вибір найбільш ефективних шляхів їхнього досягнення [3, с. 68].

Інвестиційну стратегію можна представити як генеральний план дій у сфері інвестиційної діяльності підприємства, що визначає пріоритети її напрямів і форм, характер формування інвестиційних ресурсів і послідовність етапів реалізації довгострокових інвестиційних цілей, що забезпечують передбачений загальний розвиток підприємства [4, с. 328].

Отже, інвестиційна стратегія являє собою концепцію, що пов'язує і спрямовує розвиток інвестиційної діяльності підприємства.

Інвестиційна політика підприємства – складова частина загальної економічної стратегії, котра визначає вибір і способи реалізації найбільш раціональних шляхів оновлення і розширення його виробничого і науково-технічного потенціалу [5, с. 58]. Дана політика націлена на забезпечення виживання підприємства в складному ринковому середовищі, на досягнення ним фінансової стійкості та створення умов для майбутнього розвитку. Інвестиційна політика формується лише за конкретними напрямками інвестиційної діяльності корпорації, що потребують забезпечення найбільш ефективного управління для досягнення головної стратегічної цілі цієї діяльності.

Формування інвестиційної політики за окремими аспектами фінансової діяльності корпорації може мати багаторівневий характер.

Стратегічний підхід до формування системи інвестиційної політики корпорації, запропонований автором, показано на рис. 2.

Стратегічний підхід до формування інвестиційної політики корпорації відіграє значну роль у забезпеченні ефективного розвитку підприємства. Ця роль полягає в наступному:

– забезпечення механізму реалізації довгострокових загальних і інвестиційних цілей майбутнього економічного і

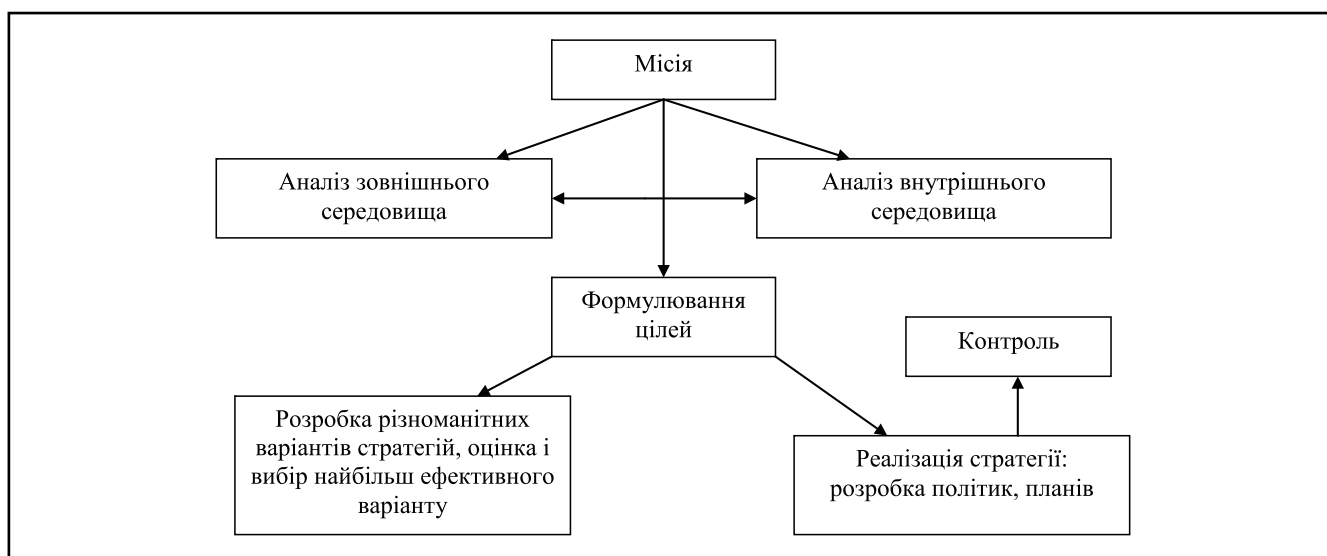


Рисунок 1. Послідовність розробки загальнокорпоративної стратегії

соціального розвитку підприємства в цілому й окремих його структурних одиниць;

- можливість реально оцінити інвестиційні можливості підприємства, забезпечити максимальне використання його внутрішнього інвестиційного потенціалу і можливість активного маневрування інвестиційними ресурсами;
- швидка реалізація нових перспективних інвестиційних спроможностей, що виникають у процесі динамічних змін факторів зовнішнього інвестиційного середовища;
- врахування заздалегідь можливих варіацій розвитку неконтрольованих підприємством факторів зовнішнього інвестиційного середовища і можливість звести до мінімуму їхні негативні наслідки для діяльності підприємства;
- відбиття порівняльних переваг інвестиційної політики підприємства в зіставленні з його конкурентами;
- забезпечення чіткого взаємозв'язку стратегічного, поточного й оперативного управління інвестиційною діяльністю підприємства;
- формування значення основних критеріальних оцінок вибору реальних інвестиційних проектів і фінансових інструментів інвестування.

Стратегічне управління інвестиційною політикою корпорації має цільовий характер, тобто передбачає постановку та досягнення певних цілей.

Стратегічне управління є могутнім засобом підвищення ефективності інвестиційної політики в довготерміновій перспективі, її координації та контролю, а також базою для прийняття управлінських рішень на всіх стадіях інвестиційного процесу.

Важливим об'єктивним обмеженням, що визначає напрям стратегічного управління інвестиційною політикою, є стадія життєвого циклу, в якій знаходиться підприємство. Кожній стадії життєвого циклу підприємства належить характерний їй рівень інвестиційної активності, напрями і форми інвестиційної діяльності, особливості формування інвестиційних ресурсів.

У науковій літературі зустрічається багато поглядів на життєвий цикл підприємства, які відрізняються кількістю стадій та їх змістом і назвами. За основу може бути прийнятий найбільш розгорнутий і детальний варіант [6, с. 54], наведений на рис. 3.

Стосовно задачі диференціації стадій інвестиційної політики такий наведений підхід має бути вдосконалений з огляду на дві обставини:

1. У ньому містяться як стадії життєвого циклу, так і «контрольні точки», які не мають тривалості у часі і означають перехід від однієї стадії до іншої (наприклад, народження, розквіт сил). Вони не ідентифікуються з якоюсь інвестиційною політикою, а можуть лише бути підставою для її трансформації.

2. Є необхідним агрегування деяких стадій в один блок у зв'язку з тим, що вони мають одну й ту ж саму мотивацію до певних варіантів інвестиційної політики.

Діагностику стадій життєвого циклу пропонується проводити за первинними цілями, що висуюються на певній стадії. Зміна цілей означає перехід від однієї до іншої стадії життєвого циклу. Напрями інвестиційної політики, які можуть бу-

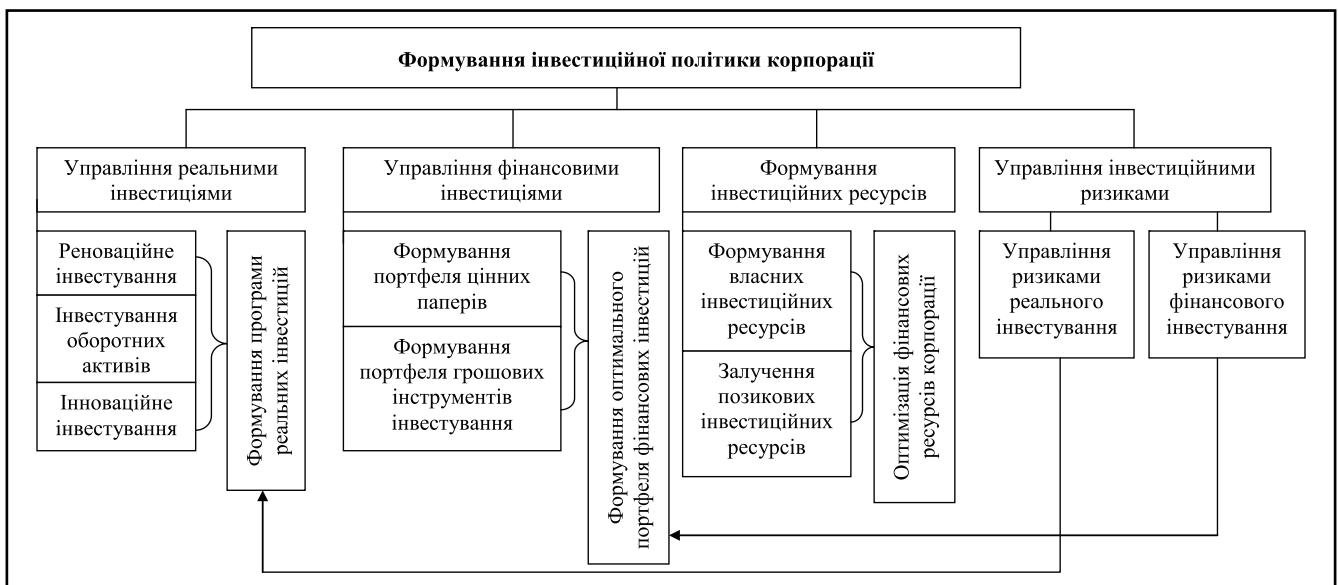


Рисунок 2. Стратегічний підхід до формування інвестиційної політики корпорації

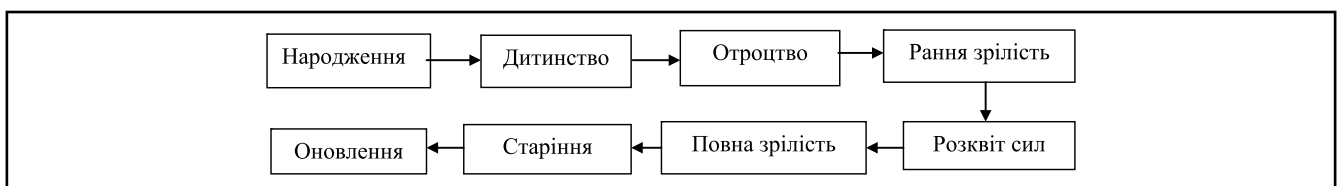


Рисунок 3. Стадії життєвого циклу підприємства

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Варіанти інвестиційної політики за стадіями життєвого циклу підприємства

Стадія життєвого циклу	Первинні цілі	Переважальні варіанти інвестиційної політики
1. Народження, становлення і дитинство	Вживання і короткостроковий прибуток	Забезпечення високих темпів реального інвестування. Забезпечення беззбитковості інвестиційної діяльності, шляхом формування власних інвестиційних ресурсів
2. Отроцтво	Прискорене зростання	Розширення обсягів реального інвестування. Диверсифікація напрямів реального інвестування. Забезпечення мінімальної норми поточного інвестиційного прибутку
3. Рання зрілість і розквіт сил	Стале зростання	Забезпечення виходу на «критичну масу інвестицій». Диверсифікація форм реального інвестування. Формування портфеля фінансових інвестицій. Забезпечення необхідних темпів приросту капіталу, що інвестується
4. Повна зрілість	Підтримання сформованого іміджу	Підтримка «критичної маси інвестицій». Широка диверсифікація форм реального та фінансового інвестування. Забезпечення середньої норми інвестиційного доходу. Розвиток реальних інвестицій. – управління інвестиційними ризиками
5. Старіння	Подолання кризової перспективи	– забезпечення своєчасної реновації активів, що амортизуються; – «стиснення» портфеля фінансових інвестицій з ціллю підвищення рівня його доходності; – дезінвестування капіталу з низькорентабельних інвестиційних об'єктів з забезпеченням мінімальних його втрат; – реінвестування капіталу з ціллю підтримки необхідного обсягу операційної діяльності.
6. Оновлення	Подальший інноваційний розвиток	– інноваційне інвестування; – можливість галузевої диверсифікації реальних або фінансових інвестицій; – мінімізація рівня податків; – підвищення середньозваженої вартості капіталу, за рахунок коригування обсягів внутрішніх і зовнішніх інвестицій підприємства.

ти використаними на певній стадії життєвого циклу, визначаються виходячи з їх відповідності природі і цілям економічних процесів, притаманних саме цій стадії.

Характер диференціації цілей інвестиційної політики в залежності від конкретних стадій його життєвого циклу показано в таблиці.

Наведений метод є достатньо простим у практичному використанні, але оскільки стадія життєвого циклу не виключає застосування декількох варіантів інвестиційної політики, прийняття остаточного рішення має відбуватися на суб'єктивно-інтуїтивному рівні. Це не відкидає можливості використання цього методу, він є корисним для попереднього аналізу хоча б з боку відсіву неприйнятних на даній стадії життєвого циклу варіантів і більш детального подальшого розгляду порівняльної доцільності перспективних варіантів.

Інвестиційна політика являє собою форму реалізації інвестиційної ідеології й інвестиційної стратегії підприємства в розрізі найбільш важливих аспектів інвестиційної діяльності на окремих етапах її здійснення. На відміну від інвестиційної стратегії в цілому, інвестиційна політика формується лише по конкретних напрямках інвестиційної діяльності підприємства, що вимагає забезпечення найбільш ефективного управління для досягнення головної стратегічної мети цієї діяльності.

Висновки

В умовах ринкової економіки можливостей для інвестування багато. Разом із тим будь-яка корпорація має обмежені фінансові ресурси, які доступні для інвестування. Тому потрібно діяти згідно зі своєю інвестиційною стратегією в цілому, а також враховувати позиції інвестиційної політики. А головним в реалізації інвестиційної стратегії і політики є розробка інвестиційних програм (портфелів).

Список використаних джерел

1. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства. Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2001. – 528 с.
2. Маховикова Г.А., Кантор В.Е. Инвестиционный процесс на предприятии. – СПб.: «Питер», 2001. – 171 с.
3. Бланк И.А. Управление денежными потоками. – К.: Ника-центр, 2002. – 576 с.
4. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента. – К.: Ника-центр, 2001, Т. 1. – 531 с.
5. Бочаров В.В. Инвестиции. – СПб.: «Питер», 2002. – 284 с.
6. Адамова Н.А., Малова Т.Л. та ін. Організація і планування виробництва на підприємствах швейної промисловості. – К.: Вища школа, 1994. – 129 с.
7. Савчук В.П., Прилипко С.И., Величко В.Г. Анализ и разработка инвестиционных проектов. – К.: «Абсолют-В», «Ольга», 2000. – 302 с.

Удосконалення управління державними інвестиціями: проектний підхід

Розглядаються особливості застосування на макро-рівні сучасної методології, процедур та засобів управління проектами. Пропонується організація професійних державних управлінських структур для кваліфікованої підготовки та супроводу великих інвестиційних проектів і програм. Показано, що застосування запропонованого підходу суттєво змінює можливі масштаби та результативність державних капітальних вкладень, сприяє активізації інвестиційної діяльності взагалі.

Ключові слова: проект, інвестиції, управління, держава.

Рассматриваются особенности применения на макроуровне современной методологии, процедур и средств управления проектами. Предлагается организация профессиональных государственных управленческих структур для квалифицированной подготовки и сопровождения крупных инвестиционных проектов и программ. Показано, что применение предлагаемого подхода существенно меняет возможные масштабы и результативность государственных капитальных вложений, содействует активизации инвестиционной деятельности в целом.

Ключевые слова: проект, инвестиции, управление, государство.

The features of the application of modern methodologies, techniques and tools of project management on the macro level are described. The organization of professional public management structures for skilled training and support of investment projects and programs is proposed. It is shown that the application of the proposed approach significantly changes the possible extent and impact of public capital investment, promotes investment activity in general.

Keywords: design, investment, management, state.

Постановка проблеми. Одним із важливіших принципів управління є відповідність керуючої системи складності завдань у керованій системі. На сучасному, складному для економіки етапі потрібні нові підходи до вироблення та прийняття управлінських рішень, нові форми організації керівних структур усіх рівнів. Метою управління має бути досягнення конкретного позитивного результату, пошук та знаходження виходу із незадовільного положення. Результативність тут залежатиме від кількості та кваліфікації управлінців, організації їхньої роботи, методів та засобів, що використовуються, ліміту часу, мотивації праці керівних кадрів та менеджерів. Усе це має привести в дію існуючі матеріальні ресурси, забезпечивши зростання ефективності економіки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Широкому загальному відомі схеми організації галузевого, регіонального управління та управління підприємством. Однак названі

схеми прийнятні для більш-менш стійких структур, які функціонують у відносно стабільних умовах. Задачею такого управління є збереження існуючого становища та стійких темпів розвитку, контроль небажаних у цьому плані змін та відхилень. Для ситуацій, які, навпаки, конче потребують організаційних, технологічних та інших змін, треба застосовувати схему управління, побудовану за проектним принципом. Тут, власне, основною метою є здійснення заданих ефективних змін, відповідно до чого плануються ресурси, вартість і час, організується взаємодія менеджерів у процесі контролю за цими змінними параметрами [1]. В розвинутих економіках проектний менеджмент набуває поширення як метод управління в умовах змін, зумовлених на відміну від наших обставин швидким прогресом технологій та конкуренцією [2, 3]. Об'єктивно це неминучий процес, і він відбувається, однак може бути прискорений, якщо буде усвідомлений.

Подивимось, як трансформуються останнім часом органи виконавчої влади: від галузевого управління до програмно-цільового [4]. Деякі сьогодишні міністерства (наприклад, Мінрегіонбуд України), а особливо державні агентства (Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами), державні фонди (Державний фонд сприяння молодіжному житловому будівництву) та інші вже є у значній мірі органами управління державними цільовими програмами або національними проектами. Інші ж мали б в основу своєї діяльності також покласти здійснення конкретних цільових програм, які пов'язані з витратою ресурсів. Щодо таких міністерств, як Мінекономіки і торгівлі України, Мінфін України, то їхня результативність набагато підвищилася б при наявності єдиної методологічної основи планування та контролю, побудованої за проектним принципом.

Метою статті є обґрунтування необхідності більш широкого застосування проектного (програмно-цільового) підходу до управління національним господарством.

Виклад основного матеріалу. Перш за все має бути розроблена обґрунтована, тобто реальна урядова концепція розвитку економіки, що містить пріоритети та основи механізмів, які діятимуть. Вона має конкретизуватися більш детальними галузевими, регіональними та цільовими комплексними програмами. Останні являють собою мультипроекти та деталізуються у вигляді конкретних національних проектів, визначених у ресурсах, часі, вартості та ефективності, а також у способі організації управління.

Суттєвою особливістю проектів є те, що вони являють собою одночасно керовану та керуючу систему. Остання риса дає можливість ітераційно, знизу догори, уточнювати галузеві, регіональні та комплексні програми і навіть концепцію.

Проектне управління здійснюється у кілька стадій, кожна з яких уточнює та деталізує результати наступної. Фактично йдеться про процес розвитку ідеї досягнення позитивного результату, визначення здійсності ідеї та її ефективності (прийняття або відхилення), доведення прийнятої ідеї до конкретного плану дій, забезпечення ресурсами, організація виконання плану та досягнення очікуваного результату. Найважливішими та необхідними складниками успіху проекту є баланс мети, ресурсів, вартості, часу та що особливо важливо, забезпеченість управлінням.

Остання обставина найбільш складна для усвідомлення. Мається на увазі, що згідно з проектним принципом для реалізації проекту створюється окрема управлінська структура, яка існує стільки, скільки «живе» проект. Якщо такої структури немає, а проект здійснюється, можна бути впевненим, що ресурси будуть використані неефективно і мета залишиться не досягнутою. Для найбільш ефективного управління команда менеджерів проекту має супроводжувати проект від початку до кінця, від планування до контролю та завершення.

На початковому етапі – концепції проекту – закладаються підвалини успіху. Якщо концепція або стратегія обрані менеджерами невірно, подальші (навіть правильні) дії виявляться неуспішними. Цей етап – найменш звичний для вітчизняних керівників, адже стратегії формувалися раніше директивно, а відтак централізовано забезпечувалися ресурсами. Сьогодні кожному суб'єкту господарювання треба знайти, обґрунтувати стратегію для себе, стратегію свого виживання та розвитку. Це процес колективного вироблення рішення, який організується спеціальними методами мозкового штурму із залученням груп фахівців різного профілю.

Наступним етапом у життєвому циклі проекту є обґрунтування здійсності та ефективності. За допомогою спеціальних методів комплексного аналізу та досить складних обчислень фактично будується модель майбутнього руху матеріальних та фінансових ресурсів в часі, а також модель управління цим рухом. Якщо фінансові показники (на рівні суб'єктів господарювання) та соціально-економічні показники (на рівні регіону та держави) є прийнятними з точки зору ефективності інвестицій, проект приймається до реалізації та фінансується учасниками, і навпаки.

Тут важливі дві обставини. По-перше, перед початком дій існує повне уявлення про очікувані матеріально-речові та фінансові результати, а по-друге, якщо такого уявлення не існує або воно неповне (сумнівне, негативне), рішення про фінансування, витрату ресурсів та часу не приймається. Іншими словами, дотримання процедур проектного управління – своєрідний запобіжник від неефективного господарювання.

Як кожний корисний інструмент, він має вартість, яка означає необхідність витрат на концептуальні дослідження та планування проекту (включаючи експертизу). Відоме правило Х. Макея: «Перед ти як витратити хоч цент на конкретні придбання, витратьте десять відсотків свого бюджету на отримання якомога більш детальних консультацій». Іншими

словами, планування та здійснення проекту є частинами єдиного інвестиційного процесу, і між ними мають бути дотримані перевірені практикою розумні пропорції.

Наступним етапом є укладання угод, підписання контрактів тощо між учасниками проекту. На цьому етапі планова модель остаточно уточнюється. Неминучі відхилення від попередніх розрахунків ефективності не повинні вплинути на принципове рішення щодо здійснення проекту. І останнім етапом є власне супроводження проекту (моніторинг) аж до його завершення і співставлення отриманих результатів з очікуваними.

Спеціалізація фахівців на здійсненні функцій управління контрактами та моніторингу проекту дозволяє уникнути нерационального використання ресурсів, надмірних витрат часу і коштів.

Потреби у коштах, необхідних для отримання повноцінних кінцевих результатів, як правило, набагато перевищують можливості держави. Виникають альтернативи: або здійснювати меншу кількість проектів, обмежитися мінімальними масштабами, або шукати додаткові джерела фінансування. Остання альтернатива виглядає найбільш бажаною, але вимагає деякої підготовчої роботи.

А що, коли стадію підготовки державних програм розглянути як інвестиції відносно незначних бюджетних коштів в обґрунтування шляхів залучення недержавних капіталів у реалізацію проектів з метою подальшої економії відповідної частини державних фінансових ресурсів і розширення інвестиційної діяльності?

Крім ефекту масштабу, важливим результатом реалізації такої стратегії буде і більш достовірне обґрунтування майбутніх бюджетних витрат та надходжень. З точки зору результатів, розроблені проекти у складі державних програм можуть бути неприбутковими та прибутковими. Перші здійснюються здебільшого у бюджетній сфері, що ускладнює визначення прямого ефекту, але тим більше потребує раціоналізації витратної частини – часу та ресурсів усіх видів. Велику увагу у таких проектах треба приділяти плануванню тендерів на виконання робіт та поставку обладнання, де часто зустрічається перевитрата коштів, а іноді зловживання. Прибуткові проекти являють собою звичайні інвестиції, в яких потрібно визначати не тільки витрати, а також економічні (макрорівень) та фінансові (мікроекономічні) результати, обов'язково розрахувати стандартні показники ефективності (NPV, IRR).

Відповідно при розробці проектів, коли визначаються цілі, ресурси та учасники, можна застосувати два підходи:

- планувати проекти із розрахунку виключно на державні джерела фінансування;
- планувати лише часткові державні інвестиції. Виходячи із розрахованої максимальної ефективності проектів їхні строки та вартість будуть похідними від варіанту з найкращими економічними та фінансовими показниками. Учасники та схеми фінансування визначатимуться в результаті тендерів та переговорів, що проводитимуться на основі матеріалів проекту.

Беручи до уваги обмеженість можливостей державного бюджету України, доцільно буде обмежити пільгове фінансування проектів з боку держави у межах лише такої частки (або наданням відповідних податкових пільг, що рівноцінне державним інвестиціям), які б робили проект привабливим для участі інших інвесторів.

Наприклад, розробляється важливий для держави проект. Дослідження та обґрунтування показують, що при прийнятному терміні окупності проекту на його здійснення потрібно 100 одиниць коштів, а фінансова ефективність становить 15%. Але спеціальні додаткові розрахунки показують, наприклад, що, вкладаючи у проект лише 20 одиниць (або надаючи відповідні пільги), решта 80 одиниць інвестицій матимуть фінансову ефективність 30%. При цьому економічна ефективність іще вища: адже виплачена зарплата, податки та інші відрахування всіх видів на порядки можуть перевищувати прибуток інвестора.

Очевидно, що в усіх випадках, особливо при змішаному фінансуванні, виключно важлива роль належатиме якості та глибині розробки проектів. Результат інвестиційного процесу закладається власне на цьому етапі. В міжнародній практиці на цілі, пов'язані безпосередньо з підготовкою проектів, необхідно спрямовувати до 3–5 відсотків інвестиційних коштів, проводячи за цей рахунок всебічні та глибокі дослідження та обґрунтування. Економія ж на етапі підготовки небезпечна: вона призводить до нераціонального використання основної маси інвестиційних коштів, аж до їх повної втрати. Одиниця коштів, раціонально вкладених у розробку навіть неприбуткових проектів, забезпечує подвійний–потрійний ефект на економії ресурсів. Кваліфікована розробка прибуткових проектів забезпечує обґрунтовану мінімізацію та раціональну форму участі держави та інших суб'єктів в інвестуванні, що виражається сумами на порядки вищими, ніж вартість стадії інвестиційного проектування. Наявність грамотно підготовлених проектів є необхідною умовою для їхнього раціонального фінансування та подальшої організації управління. Це робить у багатьох випадках економічно доцільним фінансування державою стадії розробки проектів. При цьому відповідні витрати автоматично виступатимуть державною частиною інвестицій у проект. Іншими словами, сьогодні найефективнішим видом державних інвестицій є інвестиції в підготовку проектів для економії власних коштів та залучення до проекту недержавних партнерів і досягнення за рахунок цього позитивних економічних результатів.

Враховуючи значну кількість проектів та змішану форму їх фінансування, держава не може і не повинна повністю забезпечувати управління проектами. Функції держави на цьому етапі мають зводитися до регламентуючих процедур, встановлення правил відбору проектів та контролю їхньої реалізації,

визначенні участі держави у фінансуванні тощо. В той же час має функціонувати досконала система управління проектами з використанням усього арсеналу необхідних методів та засобів. Ці функції в нинішніх умовах можуть виконувати лише спеціалізовані недержавні консультаційні та управлінські фірми з персоналом високої кваліфікації.

Висновки

В умовах дефіциту державних інвестиційних ресурсів особливого значення набуває їх ефективне використання, тобто отримання максимального кінцевого виробничого та соціально–економічного результатів при раціональних витратах державних коштів. Для цього програми та проекти, інші коштовні та тривалі заходи з реалізації державних капітальних вкладень треба розглядати як інвестиційні проекти з обмеженими ресурсами.

Беручи до уваги обмеженість можливостей державного бюджету України, доцільно обмежити фінансування проектів з боку держави в межах лише такої частки (або наданням відповідних податкових пільг, що рівноцінне державним інвестиціям), які б робили проект привабливим для участі інших інвесторів.

Наявність грамотно підготовлених проектів є необхідною умовою для їхнього раціонального фінансування та подальшої організації управління. Це робить у багатьох випадках економічно доцільним фінансування державою стадії розробки проектів. При цьому відповідні витрати автоматично виступатимуть державною частиною інвестицій у проект.

Беручи до уваги масштаби, регіональну та галузеву різноманітність державних інвестиційних програм, необхідно буде зберегти за державою тільки функцію генеральних виконавців підготовки та моніторингу державних проектів, які мають залучати до субпідряду інші недержавні професійні структури.

Список використаних джерел

1. Ніколаєв В.П. Фінансовий менеджмент проектів і програм: навчальний посібник / В.П. Ніколаєв. – Ірпінь: Нац. ун-т ДПС України, 2010. – 336 с.
2. Кононенко. П.И. Стратегическое программно–целевое управление производственно–хозяйственной системой. Обобщение и практические рекомендации / Под редакцией В.А. Трайнева. – «Дашков и К». 2003. – 272 с.
3. Стратегічне програмно–цільове планування процесів соціально–економічного розвитку України: Науково–методологічний посібник / О.С. Власюк, Я.А. Жаліло, А.І. Семенченко, Л.Д. Яценко та ін. За заг. ред. акад. НАН України, д.т.н. В.П. Горбуліна. – ДП «НВЦ «Євроатлантикінформ», 2006. – 116 с.
4. Указ Президента України №370/2011. Питання оптимізації системи центральних органів виконавчої влади.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

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

Ефективність інноваційної діяльності в готельно-ресторанному бізнесі

У статті розглядаються питання моделювання механізмів підвищення ефективності інноваційної діяльності в готельно-ресторанному бізнесі за рахунок відповідності стратегічному та тактичному характеру, визначаючи раціональність та послідовність дій, їхню своєчасність та динамічність.

Ключові слова: готельно-ресторанний бізнес, ефективність, інновації, інноваційний потенціал, інноваційні стратегії.

В статье рассматривается проблема повышения эффективности механизмов инноваций в гостинично-ресторанном бизнесе за счет соблюдения стратегического и тактического характера, его рациональности и последовательности действий, их своевременности и охвата.

Ключевые слова: гостинично-ресторанный бизнес, эффективность, инновации, инновационный потенциал, инновационные стратегии.

Describes an issue in enhancing the effectiveness of the mechanisms of innovation in the industry of hotel and restaurant through compliance with the strategic and tactical nature, its rationality and consistency, timeliness and coverage.

Keywords: hotel-restaurant business, effectiveness, innovation, innovation potential, innovative strategies.

Постановка проблеми. Досвід економічного і соціального розвитку суспільства підтверджує, що сталий розвиток усіх сфер, в тому числі і ресторанного господарства, може бути забезпечений виключно завдяки інноваційним технологіям на макро-, мезо- та мікрорівні, оскільки вони сприя-

ють модернізації та структурній перебудові економіки. Тому проблеми інноваційних технологій є досить актуальними. Разом із тим досягнення сталого розвитку на різних рівнях матиме тимчасовий ефект без його інноваційного спрямування. Таким чином, інвестування коштів в інноваційні технології сьогодні забезпечить сталий розвиток у довгостроковій перспективі [3].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Наукові основи теорії інновацій закладені Є. Аверяновою, І.В. Багровою, М.І. Туган-Барановським, М.Д. Кондратьєвим, Й. Шумпетером, набули подальшого розвитку у працях Й. Аллена, Д. Брайта, П. Друкера, В. Зомберта, М. Менсфілда, Г. Менша, Ф. Ніксона, Б. Санто, В. Василенко, Н.І. Редіна, В.Є. Власик, Л.В. Батченко, Г.М. Дроздова, В.В. Дятлова. Також можна відзначити таких авторів, як Ю.Н. Грачов, Ю.Н. Тесля, Е.П. Голубків, П.С. Зав'ялов, А.І. Ковальов, Ю.А. Ковальков, І.І. Кретов, А.Н. Романов, Ю.Ю. Корлюгов, Г.Л. Багієв, Н.А. Аренков, А.В. Бусигін, П.І. Ситніков, А.А. Вайсман, Л.І. Цигичко, Р.Б. Ноздрьова, В.Н. Городник, В.В. Зубик, А.І. Ільїн, В.Є. Хруцький та ін. Окремо варто виділити роботи І.Н. Герчикової, В.Я. Маштабея, Н.К. Моїсеевої, а також закордонних авторів М. Портера та І. Ансоффа, де дане питання висвітлене більш докладно.

Мета статті. Питання взаємодії промисловості та науки, комерціалізації наукових ідей і результатів досліджень, створення механізмів, здатних прискорити їхню реалізацію, відповідальності держави й ролі інституцій громадянського суспільства в сфері національної інноваційної політики є визначальними факторами формування ефективного господарського комплексу в готельно-ресторанному бізнесі на сучасно-

му етапі розвитку. Але проблеми вдосконалення моделювання ефективності інноваційної діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу висвітлені недостатньо. Тому поставала проблема вирішення поставлених завдань.

Виклад основного матеріалу. Вперше в науку термін «інновація» запровадив на початку XX століття австрійський вчений Йозеф Шумпетер. Досліджуючи основні поняття інноваційної теорії, він розглядав інновації як зміни технології і управління, як нові комбінації щодо техніки і технології, використання ресурсів, створення нових товарів тощо. Сучасна економічна наука тлумачить інновацію як певний процес, спрямований на досягнення результату, та інновацію як результат [3].

Згідно із Законом України «Про інноваційну діяльність» «Інновація» – це новостворені (застосовані, і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційні-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери» [2]. Таке трактування сутності інновацій пов'язане лише із засобами виробництва або технологічними процесами, що є необхідною але недостатньою умовою, яка має спрямовувати весь інвестиційний потік ресурсів у галузі народного господарства з його ефективним використанням. Саме ці аспекти необхідно мати на увазі при розгляді інноваційного розвитку.

З урахуванням викладеного пропонуємо таке визначення терміну «інновація» для підприємств галузі ресторанного господарства: інновація – це кінцевий результат інноваційної діяльності, вона виступає у вигляді удосконаленого організаційно-управлінського та торгово-технічного процесу з метою досягнення економічного та соціального ефекту [2].

Поняття «інноваційні технології» складається з двох слів, які мають свої характеристики і складають основу даного

поняття. Зміст поняття «інноваційні технології» представлено на рис. 1 [4].

Основними причинами вивчення та введення інновацій у підприємствах ресторанного господарства є: посилення конкурентної боротьби та намагання одержати на ринку конкурентні переваги та максимізувати прибуток; зростання попиту споживачів; забезпечення престижу підприємства та швидке вирішення проблем, що можуть виникнути на підприємстві; вивчення наукових новинок та їх впровадження у виробничий процес з метою поліпшення результатів діяльності підприємства [3].

Інновації як результат інноваційної діяльності, з одного боку, мають бути орієнтовані на краще, більш повне задоволення запитів споживачів, а з іншого – на отримання певного економічного ефекту у вигляді прибутку для підприємств, що ініціюють їх розробку і впровадження. На нашу думку, інноваційна діяльність – це вид діяльності, пов'язаний із трансформацією наукових досліджень і розробок у новий чи покращений продукт, який запропонований на ринку, в новий чи покращений технологічний процес або якісно новий підхід до виробництва та надання суспільно необхідних послуг [5].

Інноваційна діяльність багато в чому залежить від чинників різного характеру, які можна класифікувати як внутрішні та зовнішні. До внутрішніх чинників відносяться: наявність матеріальних та фінансових ресурсів, техніка, технологія, організація та управління виробництвом, кадровий потенціал, науковий потенціал, маркетинг, інноваційний клімат, рівень сприйнятливості до нововведень, ступінь самостійності підприємства. Зовнішні чинники поділяються на чинники прямої дії (стан ринку, споживачі, бюджетна і податкова системи, наявність конкурентів, науковий потенціал країни, експортно-імпортна політика, державна інноваційна політика,

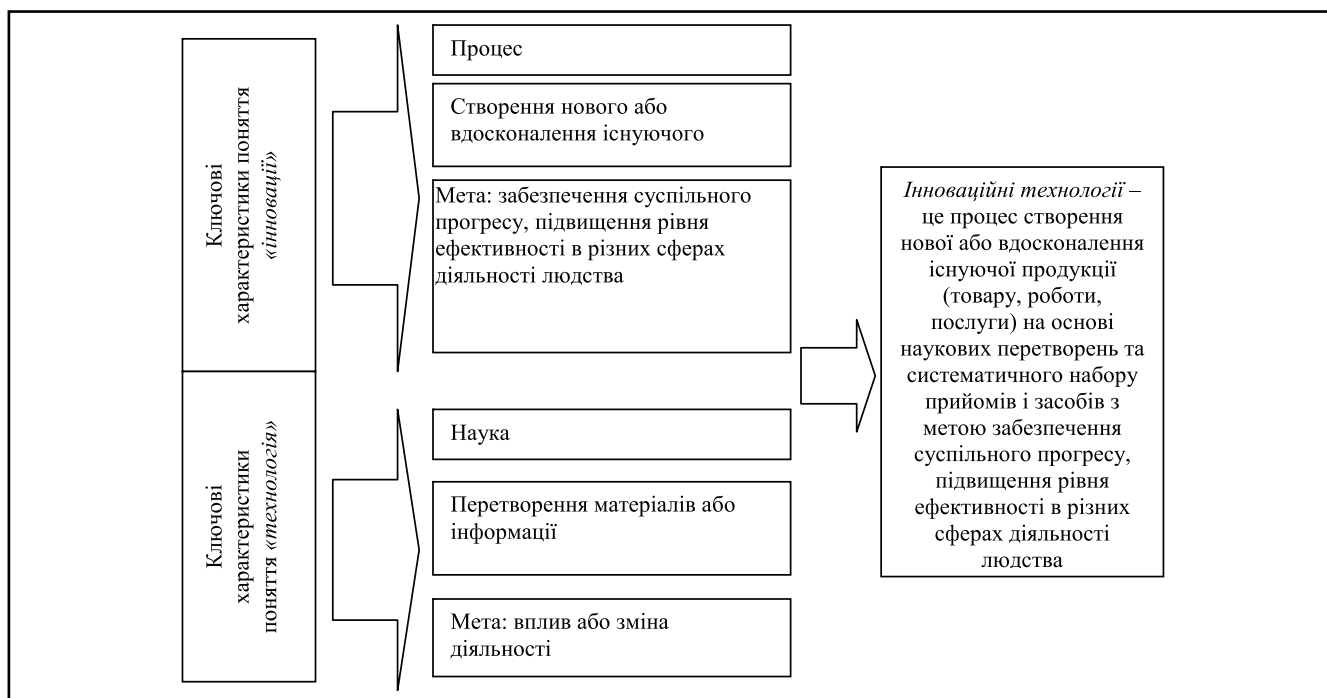


Рисунок 1. Сутність поняття «інноваційні технології»

наявність нормативно-правової інноваційних актів) та чинники прямої дії (стан макроекономіки, фінансово-кредитна та соціальна політика держави, наявність природних ресурсів, нормативно-правова база, міжнародне науково-технічне співробітництво, політичні чинники) [2].

Найважливішими інноваціями в сучасний час являються інформаційно-комп'ютерні технології, які розроблені для підприємств ресторанного господарства, дозволяють значно спростити, оптимізувати і прискорити цілий ряд рутинних, специфічних для цього бізнесу операцій. Проте їх розповсюдженню в секторі заважають, по-перше, ненасиченість попиту на послуги ресторанного господарства і дозвілля, по-друге, низька технологічна культура населення. Це все заважає розвитку інноваційних процесів.

Зручність автоматизації та інформатизації процесів на підприємстві ресторанного господарства очевидна не тільки з точки зору «ведення справ», а й з позицій клієнтів, оскільки ІС дозволяють більш оперативно працювати з розрахунками клієнтів, черговістю обслуговування, забезпеченістю пропонованого меню всіма необхідними інгредієнтами, без побоювання, що їх або не вистачить і всю другу половину вечора меню скоротиться наполовину, або, навпаки, їх виявиться в надлишку і вони згниють, так і не потрапивши на стіл у складі страви [6].

Головною проблемою при реалізації більшості інноваційних проектів підприємствами готельно-ресторанного бізнесу, туристичної індустрії є погіршення фінансового стану підприємств, тому цільове використання інвестицій на інноваційний розвиток підприємства виступає основним інструментом прогресивного розвитку виробництва та технологій.

Інноваційна діяльність підприємств характеризується змістом та складом конкретних дій, що здійснюються за певною технологією. Характер інноваційної діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу оцінюється за допомогою визначення їх інноваційної активності. Різниця в інноваційній активності підприємств готельно-ресторанного бізнесу визначає інноваційні результати їхньої діяльності.

Визначаючи основні характеристики інноваційної активності, варто звернути увагу на те, що для інноваційно активних підприємств готельно-ресторанного бізнесу інноваційна діяльність має відповідати стратегічному характеру та носити тактичний характер, визначаючи раціональність та послідовність дій, їх своєчасність та динамічність.

Стратегічну спрямованість інноваційної активності визначають показниками:

- якість інноваційної стратегії конкуренції (відповідність стратегії зовнішньому середовищу, потенціалу підприємств готельно-ресторанного бізнесу, цілям, функціональним стратегіям підприємств готельно-ресторанного бізнесу);
- рівень мобілізації інноваційного потенціалу (виявлена керівництвом здатність до залучення необхідного потенціалу, здатність залучити не лише відому частину, а й латентну частину потенціалу);

- рівень залучених інвестицій (здатність залучення інвестицій, необхідних за обсягом та придатних за джерелами);
- рівень методів та культури, що використовуються при здійсненні інноваційних змін (використання методів, спрямованих на одержання реальних конкурентних переваг);
- обґрунтованість рівня інноваційної активності, що реалізується (рівень стратегічної та тактичної активності має відповідати стану зовнішнього середовища та організації – необґрунтоване підсилення активності може перетворити організацію в «мертвого героя», а неадекватна пасивність – у невдачу).

Тактична оцінка інноваційної активності здійснюється за показниками:

- відповідності реакції підприємств готельно-ресторанного бізнесу характеру конкурентної стратегічної ситуації (можливе використання трьох типів поведінки підприємств готельно-ресторанного бізнесу або реакції на стратегічну ситуацію: реактивна поведінка, активна поведінка, планово-прогнозна поведінка);
- швидкістю (темпом) дій при проведенні стратегічних інноваційних змін (інтенсивність дій зі створення та просування новин, проведення стратегічних інноваційних змін, які можна вимірювати показниками оновлюваності продукції, технології та технологічного обладнання, знань персоналу, організаційних структур тощо).

Інноваційна активність визначає темпи та якість оновлення виробничого капіталу підприємств готельно-ресторанного бізнесу. Ключовими проблемами в площині підвищення інноваційної активності виступають:

- низький рівень активності бізнес-структур з просування власних інновацій і, як наслідок, недостатня інвестиційна привабливість наукових організацій та інноваційних підприємств готельно-ресторанного бізнесу;
- низька інформаційна прозорість інноваційної сфери, нестача нової інформації щодо нових технологій та можливих ринках збуту принципово нового (інноваційного) продукту;
- низький рівень активності суб'єктів господарювання в участі в цільових науково-технічних програмах;
- низький рівень активності у створенні інноваційної інфраструктури, комерціалізації передових технологій;
- відсутність системи стимулювання наукомістких виробництв та залучення нових технологій у діяльність підприємств готельно-ресторанного бізнесу.

Особливістю підходів до оцінки ефективності інновацій підприємств готельно-ресторанного бізнесу різних рівнів, діючих у ринкових умовах, слід вважати різницю в цілях, які вони визначають у своїй діяльності. Ефективність інноваційної діяльності слід визначати з урахуванням таких підходів:

- 1) оцінка економічної ефективності нововведення стосовно підприємств готельно-ресторанного бізнесу, тобто як воно забезпечує конкурентоспроможність, прибуток і фінансову стабільність підприємств готельно-ресторанного бізнесу;
- 2) оцінка ефективності управління інноваційною діяльністю з погляду забезпечення неперервності інноваційного

процесу і досягнення кінцевої мети одержання новинок (продукту, технологій), які відповідають вимогам ринку;

З) урахування часу, тобто здатність одержувати необхідні результати за визначений проміжок часу.

Як кількісні показники, що характеризують ефективність інноваційної діяльності, можна використовувати коефіцієнт фактичної результативності роботи, рекомендований ЮНІДО (Організацією Об'єднаних Націй з промислового розвитку). Цей показник розраховується за такою формулою:

$$r = \frac{R_c}{\sum_{i=1}^N Q_i - \sum_{i=1}^N (H_1 - H_2)} \quad (1)$$

де R_c – сумарні витрати на закінчені роботи, що прийняті до освоєння в серійному виробництві;

Q – фактичні витрати на НДДКР за i -й рік;

N – кількість років аналізованого періоду;

H_1 – незавершене виробництво на початок періоду, що аналізується, у вартісному виразі;

H_2 – так само на кінець періоду, що аналізується.

Як показник, що відображає зміни результативності стадії НДДКР як чинника ефективності, пропонується використовувати відношення кількості розроблених винаходів (технічних рішень, ідей), які відповідають вимогам підприємств готельно-ресторанного бізнесу, до загальної кількості розроблених інновацій (технічних рішень, ідей). У цілому показник результативності інноваційної діяльності має такий вигляд:

$$P_{\text{ндкр}} = \frac{\sum_{t=1}^T K_{\text{еф. } t} + \sum_{t=1}^T K_{\text{пр. } t}}{\sum_{t=1}^T K_{\text{заг. } t} - \sum_{t=1}^T K_{\text{реал. } t}} \quad (2)$$

де $P_{\text{ндкр}}$ – результативність інноваційної діяльності на стадії проведення НДДКР;

$K_{\text{еф. } t}$ – кількість самостійно розроблених новацій (винаходів, технічних рішень, ідей), які відповідають вимогам підприємств готельно-ресторанного бізнесу в t році;

$K_{\text{пр. } t}$ – кількість придбаних об'єктів інтелектуальної власності, що відповідають вимогам підприємств готельно-ресторанного бізнесу в t році;

$K_{\text{заг. } t}$ – загальна кількість новацій як результат проведення НДДКР і придбання об'єктів інтелектуальної власності в зовнішньому середовищі підприємств готельно-ресторанного бізнесу в t році;

$K_{\text{реал. } t}$ – кількість об'єктів інтелектуальної власності – результатів НДДКР, що реалізовані у зовнішньому середовищі і не використані в діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу в t році;

T – кількість років періоду, що аналізується.

Для оцінки економічної ефективності інновацій (інноваційних проектів) у вітчизняній практиці використовується система показників, які широко висвітлюються в науковій літературі. Ці показники відображають співвідношення витрат і отриманих результатів, тобто тих вигід, які будуть одержані від реалізації інновацій. На рис. 2 наведені показники ефективності інноваційного проекту.

До складу витрат включаються передбачені в проекті і необхідні для його реалізації побічні й одночасні витрати всіх учасників проекту, обчислених без повторного врахування однакових витрат одних учасників у складі результатів інших учасників. Оцінюючи ефективність інноваційного проекту, порівняння різночасових показників здійснюють шляхом приведення (дисконтування) їх до цінності в початковому періоді (до одного моменту). Таким моментом може бути, наприклад, рік початку реалізації інновацій. При оцінці ефективності інноваційних проектів передбачається розрахунок таких важливих показників, як:

- інтегральний ефект (чистий дисконтований дохід) (NPV);
- внутрішня норма прибутковості (дохідності) (IRR);
- рентабельність інвестицій (PI);
- період і строк окупності (PP).

Інтегральний ефект визначається як сума поточних ефектів за весь розрахунковий період, приведена до початкового року, або як перевищення інтегральних результатів над інтегральними витратами [45]. Інтегральний ефект ще на-

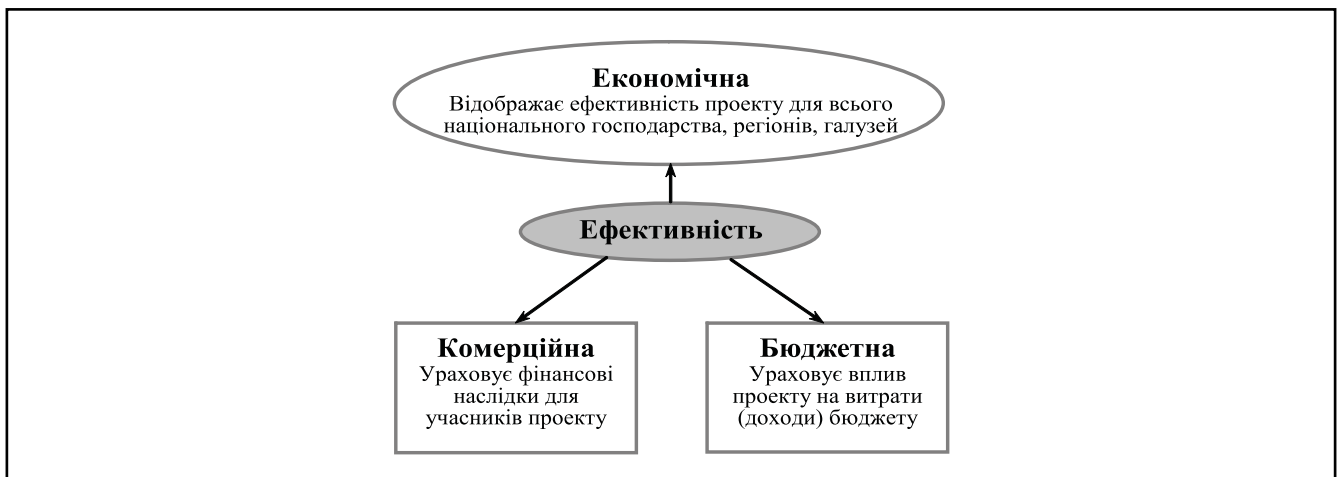


Рисунок 2. Показники ефективності інноваційного проекту розвитку підприємств готельно-ресторанного бізнесу

зивають приведеною вартістю, яка характеризує загальний абсолютний результат інвестиційного проекту:

$$NPV = \sum_{t=1}^{T_p} \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t}, \quad (3)$$

де NPV – чиста приведена вартість (англ. net present value);
 B_t – вигода (дохід) від проекту в t році;
 C_t – витрати на проект в t році;
 i – ставка дисконту;
 t – кількість років циклу життя проекту.

Внутрішня норма прибутковості (дохідності) – IRR (англ. internal rate of return) – це розрахункова відсоткова ставка, за якої одержані доходи (вигоди) від проекту стають рівними витратам на проект, або дається ще таке визначення – це той максимальний відсоток, який може бути сплачений для мобілізації капіталовкладень у проект. Рекомендується відбирати такі інноваційні проекти, внутрішня норма дохідності яких не нижча 15–20%.

Рентабельність (R) визначається як співвідношення ефекту від реалізації проекту і витрат на нього. На практиці оцінки інноваційних проектів розраховують відношення приведених доходів до інвестиційних витрат (benefit/cost ratio). У зарубіжній літературі цей показник називають індексом дохідності (profitability index). Розрахунок індексу рентабельності здійснюється за формулою:

$$JR = \frac{\sum_{t=0}^{T_p} D_j r^t}{\sum_{t=0}^{T_p} K_{int}}, \quad (4)$$

де D_j – дохід у періоді j ;
 K_t – розмір інвестицій в інноваційний проект у періоді t .

У чисельнику цього виразу – величина доходів, приведених до моменту початку реалізації інновацій, а в знаменнику – величина інвестицій в інновації (інноваційний проект), дисконтованих до початку процесу інвестування, тобто тут порівнюються дві частини потоку платежів – дохідної та інвестиційної.

Індекс рентабельності тісно пов'язаний з інтегральним ефектом. Якщо інтегральний ефект позитивний, то індекс рентабельності $JR > 1$, і навпаки, якщо $JR < 1$, інноваційний проект вважається неефективним.

Строк окупності показує, протягом якого часу можуть окупитися інвестиції в інноваційний проект. Він, як правило, розраховується на базі недисконтованих доходів. У міжнародній практиці застосовується показник періоду окупності.

Під періодом окупності розуміється тривалість періоду, протягом якого сума чистих доходів, дисконтованих на момент завершення інвестицій, дорівнюватиме сумі інвестицій. Це період, необхідний для відшкодування початкових капіталовкладень за рахунок прибутків від проекту (чистий прибуток після відрахування податку + фінансові витрати + амортизація) [49]. Строк окупності може бути розрахований таким чином:

$$T_{ок} = \frac{I}{NP_t + P_t + D_t}, \quad (5)$$

де $T_{ок}$ – період окупності;
 I – загальні інвестиції;
 NP_t – чистий прибуток за час t ;
 D_t – амортизація;
 P_t – відсотки за кредит (позика капіталу).

Загальним для всіх показників ефективності інноваційного проекту є розрахунок коефіцієнта (K_e) ефективності за такими формулами:

$$K_e = \frac{E}{B} \quad (\text{прямий показник}), \quad (6)$$

$$K_e = \frac{B}{E} \quad (\text{зворотний показник}),$$

де E – ефект, результат від реалізації проекту;
 B – витрати, пов'язані з реалізацією проекту.
 Критерієм відбору може бути $\min \rightarrow$ витрат на реалізацію проекту.

За наявності кількох варіантів проектів найефективніший вибирається за мінімумом приведених витрат:

$$B_i = C_i + E_n K_i = \min, \quad (7)$$

де B_i – приведені витрати для кожного варіанта;
 C_i – собівартість (витрати виробництва) з того ж варіанта;
 E_n – норматив ефективності капітальних вкладень;
 K_i – інвестиції з того ж варіанта.

У плановій економіці величина E_n встановлювалася централізовано, у ринковій економіці кожна окрема фірма встановлює такий норматив або на рівні відсоткової ставки, або як норматив рентабельності інвестицій R_n . Виходячи з цього приведені витрати можна подати таким чином:

$$B_i = C_i + i K_i \rightarrow \min,$$

$$B_i = C_i + R_n K_i \rightarrow \min.$$

Після цього розраховується строк окупності додаткових інвестицій в інновації, який являє собою період, протягом якого додаткові інвестиційні витрати на дорожчий варіант інновацій можуть окупитися завдяки приросту економічних результатів, зумовлених реалізацією інновацій.

Розрахунковий строк окупності T_p визначається за формулою:

$$T_p = \frac{K_2 - K_1}{C_1 - C_2}, \quad (8)$$

де K_1, K_2 – інвестиції в інноваційні проекти за порівняльними варіантами;

C_1, C_2 – річні витрати відповідних варіантів.

При виборі варіанта розрахункове значення строку окупності порівнюється з його нормативним значенням $T_n = 1/E$. Ефективним буде варіант, коли $T_p < T_n$.

Розвиток і поширення в народному господарстві інновацій супроводжується багатоваріантністю економічних резуль-



Рисунок 3. Ефекти інноваційної діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу та їх взаємозв'язок

татів (ефектів) різного масштабу і тривалості, які показані на рис. 3.

Величина, зворотна строку окупності, називається коефіцієнтом ефективності додаткових інвестиційних вкладень в інновації, або коефіцієнтом порівняльної ефективності – E_p . Він розраховується за формулою:

$$E_p = \frac{\Delta C}{\Delta K}. \quad (9)$$

Розрахункові значення коефіцієнта ефективності порівнюються з нормативною величиною E_n . Якщо $E_p > E_n$, то додаткові інвестиції в інноваційний проект ефективні. Таким чином, для відбору інноваційних проектів використовуються показники відповідної економічної ефективності, які враховують зміни вартості порівнюваних варіантів: приведені витрати; строк окупності додаткових інвестицій; коефіцієнт ефективності додаткових інвестицій.

Отже, ефективність інноваційної діяльності визначається її конкретною спроможністю створювати інновації, які зберігають відповідну кількість праці, часу, матеріально-технічних ресурсів, коштів у розрахунку на одиницю всіх необхідних і передбачених корисних ефектів продуктів, послуг, технічних систем або дають змогу збільшувати виробництво знарядь праці, предметів споживання, які створюють комфортні умови життя людей, нові правила соціальних відносин.

Висновки

Для успішної реалізації інноваційних проектів підприємства можуть використати одну з двох альтернатив:

– підприємства самостійно розробляють інноваційно-технічні передумови і реалізують на ринку одержані результати. Такий підхід пов'язаний зі значними фінансовими витратами, які зумовлюються науково-технічним прогресом, і супроводжується значними економічними та комерційними ризиками. Використання такого підходу збільшує ймовірність створення продукції високого технічного рівня і підвищеної складності. Такий підхід собі можуть дозволити лише фінансово стійкі великі підприємства, які мають розширений доступ до зовнішніх джерел фінансування та значні власні фінансові можливості. Цей підхід продемонстровано в моделях нової хвилі, які були зосереджені на поясненні

походження технічного прогресу та детальній розробці виникнення та структури інновацій;

– підприємства купують інновації, не займаючись самостійними науковими розробками. Такі моделі виокремлювали виробництво інновацій як особливий виробничий сектор, зосереджувалися на деталях функціонування цього виробництва, особливостях та джерелах його фінансування тощо. Відтворення основних засобів підприємств напряду залежать від того, яку з моделей інноваційного розвитку вони можуть собі дозволити.

Так, якщо підприємство має обмежені фінансові ресурси, вибір інноваційної стратегії буде побудований на придбанні інновацій, при відсутності власних розробок. Темпи оновлення основних засобів відповідають амортизаційній політиці підприємства, а сам процес відтворення реалізується через горизонтальну модель інновацій.

Інноваційне спрямування інвестиційних коштів визначає довгостроковий характер джерел інвестиційних вкладень. За даними досліджень, більше 80% підприємств потребують інвестицій і відчувають проблеми із залученням інвестиційних ресурсів.

Список використаних джерел

1. Левицька І.В., Скопенко Н.С. Інвестиційне забезпечення оновлення основних засобів підприємств харчової промисловості // Наукові праці. – К., Національний університет харчових технологій, №32, 2010. – С. 127–128.
2. Левицька І.В. Амортизація як чинник прискорення процесів відтворення на підприємствах // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. – №2. Т. 1. – С. 106–113.
3. Стадник В.В. Інноваційний менеджмент: навч. посібник / Стадник В.В., Йохна М.А. – К.: Академвидав, 2006. – 464 с.
4. Стельмащук А.М. Економіка і організація інноваційної діяльності: навч. посібник / Стельмащук А.М., Гладич Б.Б., Погрішук Б.В. – Т.: Економічна думка, 2001. – 176 с.
5. Тувакова Н. Банківські кредити як джерело фінансування інноваційно-інвестиційних процесів // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Т. 9: Збірник наукових праць: Наукове видання. – Суми: Мрія-1 ЛТД; УАБС, 2004. – 374 с.

6. Ухваткін Д.П. Теорія регулювання та основні поняття інноваційної діяльності // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 1. – С. 49–53.

7. Smith R. Efficiency Gains From Strategic Investment // Journal of Industrial Economics. 1981. №30. – P. 1–23.

8. Feldstein M., Rothschild M. Towards an Economic Theory of Replacement Investment // Econometrica. 1974. №42. – P. 393–424.

9. William T. Gavin. Journal of Monetary Economics // William T. Gavin, Finn E. Kydland, Michael R. Pakko. – 2007. – Vol. 54. No. 6. – P. 1587–1611.

I.B. КУЧЕРУК,
к.е.н., Європейський університет

Депозитні операції комерційних банків України, їхня організація та депозитна політика

У статті розкрито сутність депозитної діяльності банку, висвітлено особливості депозитної політики банку та шляхи підвищення ефективності управління депозитними операціями банку.

Ключові слова: ресурсна база, капітал банку, резервний капітал, нерозподілений прибуток, довгострокові зобов'язання, депозит, депозитні операції, організація депозитних операцій, депозитна політика.

В статье раскрыта суть депозитной деятельности банка, отражены особенности депозитной политики банка и пути повышения эффективности управления депозитными операциями банка.

Ключевые слова: ресурсная база, капитал банка, резервный капитал, нераспределенная прибыль, долгосрочные обязательства, депозит, депозитные операции, организация депозитных операций, депозитная политика.

The article revealed the essence of the deposit Bank's activities, calls out features of the deposit policy and ways to improve the efficiency of the management on the operations of the Bank.

Keywords: resource base, capital of bank, operating surplus, retained earnings, long-term debt, deposit, deposit operations, organization of deposit operations, deposit politics.

Постановка проблеми. Переважна частина ресурсів банку формується за рахунок залученого капіталу, а не власного. Банки залучають вільні грошові кошти юридичних та фізичних осіб шляхом виконання депозитних операцій, у процесі яких використовують різні види банківських рахунків. З розвитком банківських установ йде розвиток і видів залучення коштів в банки. Тому питання депозитних операцій, їх покращення і підвищення вкладів є актуальними в умовах фінансової нестабільності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значний внесок у розвиток пасивних операцій, вивчення ролі депозиту у формуванні ресурсів банку зробили відомі вчені: О. Моргенштерн, Дж.Ф. Сінкі, Й. Шумпетер, Г.І. Бірман, О.І. Лаврушин, О.Л. Смірнов, В.М. Усоскін, О.В. Васюренко,

М.І. Крупка, В.Д. Лагутіна, Д.Г. Лук'яненко, Б.Л. Луців, А.М. Мороз, А.А. Пересада, Л.О. Примостка, М.І. Савлук, О.Я. Стойко, В. Лагутін, Р. Коцовська, В. Ричаківська.

Метою статті є розкриття сутності депозитної діяльності банку, висвітлення депозитної політики банку та встановлення причин, які впливають на депозитні операції.

Виклад основного матеріалу. Формування ресурсної бази комерційних банків є одним із найважливіших завдань для забезпечення економічного зростання. Банківська система має володіти сукупністю ресурсів, достатніх як для кредитування поточних потреб суб'єктів господарської діяльності, так і для фінансування інвестиційної діяльності, формування відповідних резервів і підтримки власної ліквідності. Ресурси комерційного банку – це сукупність грошових коштів, що перебувають в його розпорядженні і використовуються для виконання активних операцій [1, с. 39]. Основними пріоритетами формування ресурсів є принцип достатності власного капіталу банку для його життєдіяльності і принцип відповідності характеру банківських активів специфіці мобілізованих їм ресурсів.

Згідно з існуючими у банківській практиці традиціями ресурси комерційних банків поділяють на власні, залучені та позичені кошти [1, с. 39].

В основу групування пасивів комерційного банку покладено власність банку на ті чи інші ресурси та його зобов'язання щодо їх повернення. Отже, пасиви комерційного банку можуть бути поділені на такі групи: капітал банку, кошти до запитання інших банків, кошти до запитання клієнтів банку, короткострокові кредити інших банків, короткострокові депозити клієнтів банку, строкові залучені ресурси, цінні папери власного боргу [2, с. 17].

Організація депозитних операцій має здійснюватися при дотриманні ряду принципів: одержання прибутку й створення умов для одержання прибутку в майбутньому; гнучка політика при керуванні депозитними операціями для підтримки оперативної ліквідності банку; погодженість між депозитною політикою й прибутковістю активів; розвиток банківських послуг з метою залучення клієнтів.

Кошти, що залучаються банками, різноманітні за складом. Головними їхніми видами є кошти, залучені в процесі роботи із клієнтурою (так звані депозити), кошти, акумульовані шляхом випуску власних боргових зобов'язань (депозитних й ощадних сертифікатів, векселів, облігацій), і кошти, запозичені в інших кредитних установах за допомогою міжбанківського кредиту.

Депозитні рахунки можуть бути різноманітними. В основу їхньої класифікації можуть бути покладені такі критерії, як джерела внесків, їх цільове призначення, ступінь прибутковості, категорія вкладника й форми вилучення внеску [4].

Виходячи з категорії вкладників розрізняють депозити юридичних осіб (підприємств, організацій, інших банків) та депозити фізичних осіб [1, с. 49].

По економічному змісту всі внески-депозити можуть бути згруповані з урахуванням категорії вкладників, за формами вилучення, за способами використання збережених коштів [2, с. 17].

Розглядаючи інший підхід, бачимо, що за економічним змістом виділяють: поточні рахунки; строкові депозити; цінні папери [1, с. 49–52].

За формою використання рахунків депозити поділяються на: депозити до запитання; термінові, або строкові, депозити; умовні депозити [1, с. 49].

Депозити є джерелом утворення позичкового капіталу банку, що використовується на видачу кредитів, здійснення інвестицій і т.п. Ці банківські операції приносять банку доход. Тому банк оплачує клієнту його депозит. Відсоток на депозитні внески клієнта і є платою за вкладені гроші [5].

Загострення конкуренції між банками й іншими фінансовими структурами за внески фізичних і юридичних осіб привело до появи величезної розмаїтості депозитів, цін на них і методів обслуговування. Сучасна економічна ситуація змушує банки змінювати політику в області пасивних операцій за допомогою диверсифікованості депозитних операцій.

Для пересічного громадянина України проблема вкладення коштів зводиться до вибору між банком, кредитною спілкою та інвестиційним фондом. Але при цьому вкладення коштів на депозит в банківському секторі є найбільш розповсюдженим.

У наш час депозити розглядаються набагато ширше – як всі можливі види і форми внесення (залучення або розміщення) грошових коштів на рахунки банку.

Суб'єктами відносин щодо обслуговування депозитів виступають: комерційні банки, як позичальники, та підприємства (фірми, організації), банки та інші кредитні установи, фізичні особи – власники коштів, як кредитори.

Депозити до запитання – це зобов'язання, які не мають конкретного строку. Вклади до запитання можуть бути вилучені в будь-який час на першу вимогу вкладника. Це кошти, що знаходяться на поточних, бюджетних рахунках комерційних банків і використовуються власниками залежно від потреби в цих коштах. Умови сплати відсотків за залишка-

ми коштів за такими рахунками визначаються у двосторонніх угодах при відкритті цих рахунків. Закладами до запитання нараховується низький відсоток. Внески до запитання розміщують ті, кому потрібні кошти в ліквідній формі для здійснення поточних розрахунків [1, с. 50].

Строкові депозити – це зобов'язання, які мають певний строк. Це кошти, що зберігаються на депозитних рахунках у банку протягом строку, визначеного у депозитній угоді. Внески на визначений строк розміщуються у великих сумах. Банки виплачують за строковими депозитами більш високий відсоток, ніж за депозитами до запитання. Збереження коштів на строкових депозитах вигідно як клієнту, так і банку [1, с. 50].

Ощадні вклади – це вклади населення, розміщуванні у банках з метою зберігання і нагромадження. Для цього виду депозиту характерна наявність спеціальної ощадної книжки, яка видається банком вкладникові і в якій фіксуються операції з ощадним вкладом [1, с. 53].

До цінних паперів банків як виду депозитів відносять [6]: акції та облігації акціонерних товариств, що належать комерційному банку; акції та облігації, що знаходяться на зберіганні в банку і прийняті в забезпечення позик тощо.

Залучення депозитів (вкладів) юридичних і фізичних осіб оформляється банком шляхом відкриття строкового депозитного рахунку з укладенням договору банківського вкладу (видачею ощадної книжки) або видачі ощадного (депозитного) сертифікату. За договором банківського депозиту комерційний банк, який прийняв кошти від вкладника, зобов'язується виплатити вкладникові суму депозиту та нараховані відсотки на умовах та у порядку, що передбачені договором.

Депозитний договір засвідчує право комерційного банку управляти залученими коштами та право вкладників отримати в чітко визначений строк суму депозитного вкладу і відсотків за його користування.

Основними реквізитами та умовами депозитного договору мають бути: назва та адреса банку, яка приймає депозит (вклад); назва та адреса власника коштів; дата внесення депозиту; сума депозиту; дата вимоги вкладником своїх коштів; відсоткова ставка за користування депозитом; зобов'язання банку повернути суму, яка внесена на депозит; підписи сторін: керівника виконавчого органу банку або уповноваженої на це особи та вкладників.

Зобов'язання клієнта за депозитним договором полягають у своєчасному перерахуванні грошових коштів на депозитний рахунок банку; зобов'язання банку – прийняти грошові кошти на депозитний рахунок, нараховувати відсотки, забезпечити повне збереження суми внеску і повернути її після закінчення строку дії договору або достроково за заявою клієнта.

Власник депозитного вкладу зобов'язаний заздалегідь повідомити установу банку про дострокову вимогу вкладу.

Кошти на депозитні рахунки перераховуються з поточного рахунку господарських суб'єктів і після закінчення строку зберігання повертаються на цей же поточний рахунок.

Для фізичних осіб банки відкривають вкладні рахунки (ощадні вклади). Вкладні рахунки відкриваються з видачею вкладникові вкладного документу (ощадна книжка, ощадний сертифікат).

У разі укладення з банком договору ощадного вкладу «до запитання» за бажанням клієнта на цьому рахунку можуть здійснюватися безготівкові розрахунки. Після закінчення строку зберігання коштів, кошти з вкладного рахунку повертаються вкладникові, перераховуються на його розрахунковий рахунок або договір вважається продовженим на умовах вкладу «до запитання». Для комерційних банків вклади «до запитання» є нестабільними. Відсоткова ставка закладами до запитання завжди менше ставки за строковими депозитами.

Строкові вклади вносяться на більш довгий строк. Відповідно вкладник отримує й більш високий відсоток, ніж закладами до запитання. У зв'язку зі стабільністю строкових вкладів банк має можливість розпоряджатися коштами вкладника тривалий час і відповідно збільшувати обсяги своїх кредитних операцій.

У роботі банків із залучення депозитів важливу роль відіграє процентна політика, оскільки одержання доходів від вкладених коштів є для клієнтів суттєвим стимулом до активізації внесків. Процентна політика є одним із показників надійності і стабільності ресурсної бази банку і повинна вкладатися в рамки двох протилежних граничних вимог: по-перше, процентна ставка на депозити повинна бути достатньо привабливою для потенційних вкладників; по-друге, процентна ставка не повинна різко перевищувати нижню межу процентної маржі між активними і пасивними операціями банку.

Розмір депозитного проценту банк встановлює самостійно, виходячи з облікової ставки НБУ, стану грошового ринку і власної депозитної політики. Рівень прибутків за різноманітними видами депозитних рахунків різний. Найнижчі проценти банки сплачують за рахунками до запитання, оскільки вони характеризуються нестабільністю залишків.

При встановленні розміру процентної ставки на термінові депозити визначальним чинником є термін, на який розміщені кошти. Що триваліший термін, то вищі процентні ставки. Процентна ставка на терміновий депозит може залежати і від частоти виплати відсотків, чим частіше здійснюються виплати, тим вище рівень процентної ставки. Фактично депозитні ресурси — це основне джерело формування ресурсів банку, які спрямовуються на проведення активних операцій.

Слід зазначити, що питанню формування депозитної політики не приділялося належної уваги до жовтня 2008 року. Це було пов'язано з тим, що попит на банківські послуги значно перевищував пропозицію, а наявність міжбанківського кредитування дозволяло банкам особливо не хвилюватися за структуру своїх залучених коштів.

Депозитна політика являє собою складне економічне явище, її суть необхідно розглядати як у широкому, так і у вузькому значенні. У широкому значенні — депозитна політика комерційного банку характеризується як стратегія і тактика

банку при здійсненні ним діяльності щодо залучення ресурсів з метою повернення, а також при організації та управлінні депозитним процесом [4]. Під депозитною політикою у вузькому значенні розуміється стратегія і тактика банку по залученню коштів вкладників та інших кредиторів і визначенню найбільш оптимальної комбінації джерел коштів. Основною метою депозитної політики є залучення якомога більшого обсягу грошових коштів за найменшою ціною.

Депозитна політика повинна включати ряд напрямів, які були б спрямовані на поліпшення її якості. Якість депозитної політики є важливим фактором, що визначає ліквідність банку. Критерієм якості депозитів є їх стабільність, чим більша частка стабільних депозитів, тим вища ліквідність. В цьому випадку ресурси не покидають банк. Усі науковці і практики відмічають, що строкові і ощадні депозити є найстійкішою частиною депозитних ресурсів [2–5], вони дозволяють здійснювати кредитування на більш тривалі строки і під вищі відсотки. Однак строкові депозити повинні бути диференційовані до різних груп клієнтів. Частка великих депозитів визначає стабільність ресурсної бази, оскільки вплив дострокового вилучення депозиту на ресурсну базу зростає зі збільшенням його розмірів. Підвищення частки великих депозитів знижує стабільність ресурсної бази банку [5, с. 72].

Збільшення стабільності депозитів знижує потребу банку в ліквідних активах. Однак зростання частки строкових депозитів призводить до зростання процентних витрат, з іншого боку — висока питома вага депозитів до вимоги сприяє підвищенню рентабельності, але призводить до зниження рівня ліквідності балансу банку.

Загальні принципи депозитної політики єдині як для державної грошово-кредитної політики НБУ, що проводиться на макроекономічному рівні, так і для політики на рівні кожного конкретного комерційного банку. До специфічних принципів належать внутрішньобанківські принципи, пов'язані з витратами, безпекою, надійністю, оскільки банк, здійснюючи залучення коштів, намагається їх розмістити і отримати дохід не будь-якою ціною, а з урахуванням ринку, на якому він здійснює свою діяльність.

При здійсненні депозитних операцій комерційним банкам слід забезпечувати взаємозв'язок і узгодженість між цими операціями і операціями з видачі кредитів за термінами та сумами депозитних і кредитних вкладів, уживати дієві заходи щодо розвитку банківських послуг та підвищення якості і культури обслуговування.

В основі формування депозитної політики лежать як загальні, так і специфічні принципи. До загальних відносяться принципи: наукової обґрунтованості, цілісності системи, комплексного підходу, оптимальності та ефективності, єдності елементів. До специфічних відносяться принципи: забезпечення оптимального рівня витрат, безпеки операцій банку, забезпечення надійності.

Дотримання цих принципів дозволяє банку сформувати як стратегічні, так і тактичні напрями в організації депозитних

операцій, забезпечуючи тим самим ефективність і оптимізацію його депозитної політики. У сучасних умовах для ефективного функціонування, розвитку і досягнення цілей кожен банк розробляє свою власну депозитну політику. При цьому враховується багато факторів, що здійснює безпосередній вплив на діяльність банку.

Депозитна політика банку здебільшого визначається характером грошово-кредитної і фінансової політики держави. Серед них можна виділити: економічні (зовнішні) фактори, тобто ті, які діють на всі банки, і мікроекономічні (внутрішні) фактори, що впливають на роботу конкретного банку. Економічні фактори часто змінюються. До зовнішніх факторів відносять: облікову ставку НБУ, норматив обов'язкового резервування, конкуренцію банків, економічні нормативи діяльності банку, систему гарантування вкладів, розвиток фінансового ринку, доходи населення. До зовнішніх факторів відносять: розвиток банківських технологій, рівень відсоткових ставок та універсальність банку.

Механізм формування депозитної політики включає ряд етапів, які спрямовані на виконання мети і завдань, які стоять перед банком. Кожен з етапів безпосередньо пов'язаний з іншими і є обов'язковим для формування оптимальної депозитної політики і правильної організації депозитного процесу:

- перший, постановка цілей і визначення основних завдань депозитної політики, тобто проведення діяльності орієнтованої на залучення оптимального обсягу грошових коштів (за строками і валютами), необхідного і достатнього для роботи на фінансових ринках за умови забезпечення мінімального рівня витрат;
- другий, виділення відповідних підрозділів і розподіл повноважень співробітникам банку;
- третій, розробка відповідних процедур залучення ресурсів, яка визначає конкретні схеми, заходи, інструменти маркетингу для залучення грошових коштів юридичних та фізичних осіб шляхом прямої чи прихованої реклами;
- четвертий, організація контролю і управління в процесі здійснення депозитних операцій, з метою уникнення або зменшення ризиків, які виникають при здійсненні депозитних операцій.

У процесі розробки механізму депозитної політики банку беруть участь різні структурні підрозділи, зокрема відділи маркетингу, менеджменту, обліково-операційний відділ, депозитний відділ, робота яких орієнтована на залучення коштів на умовах: повернення, строковості, платності (якщо це передбачено договором), публічності (відносно умов залучення коштів).

У банківській практиці велике значення має розробка і впровадження системи депозитних рахунків. До головних елементів цієї системи належать: види депозитних рахунків; режим здійснення депозитних операцій; порядок внесення коштів на депозитні рахунки та умови їх вилучення; визначення термінів зберігання та величини процентних виплат.

Депозитна політика являє собою концепцію організації депозитних відносин, постановку завдань у частині залучення

ресурсів, а також практичних заходів щодо її реалізації. Її можна трактувати за такими напрямками: за суттю – це стратегія і тактика банку в частині організації депозитного процесу; за діяльністю – це комплекс заходів, що має на меті забезпечення ліквідності банку; за оформленням – це документ, детальний план керівництва до дій щодо залучення ресурсів.

Проблема управління ресурсами, залученими комерційними банками, має дві взаємодоповнюючі сторони: кількісну та якісну.

Кількісна сторона полягає у всезростаючому розвитку пасивних операцій банків із метою залучення якомога найбільшої кількості ресурсів. Для цього використовуються усі можливі заходи, що стимулюють залучення вкладів і забезпечують їх збереження. Основними напрямками даної діяльності є: розвиток нових видів вкладів, які б відповідали зростаючим потребам клієнтів; стимулювання залучення ресурсів через збільшення та диференціацію процентної ставки; удосконалення порядку та методів виплати відсотків; розвиток спектру додаткових послуг вкладникам; використання різних видів ЦП для залучення ресурсів; підвищення якості обслуговування клієнтів.

Якісна сторона управління залученими банківськими ресурсами тісно пов'язана з розробкою напрямів їх розміщення, що дозволяє найбільш ефективно їх використовувати. Якісне управління можливе лише при здійсненні комерційними банками тісного взаємозв'язку пасивних операцій з активами. Кожен із даних методів взаємодоповнює один одного, тому банки у своїй практиці застосовують їх не окремо, а спільно.

У сучасних умовах важливе практичне значення має ефективна організація управління проблемними активами банків, наприклад, реструктуризація боргу. Так, під час фінансової кризи 2008–2009 років постановою НБУ №49 від 5 лютого 2009 року комерційним банкам рекомендувалося здійснювати реструктуризацію заборгованості з дотриманням таких принципів:

- створення умов для забезпечення відновлення платежів за кредитом шляхом продовження строків дії кредитних договорів та/або зменшення щомісячних платежів до прийнятнього рівня, виходячи з фінансових можливостей позичальника;
- уникнення конфлікту інтересів банку та клієнтів під час реалізації застави за кредитом;

незастосування штрафних санкцій (пені, штрафи тощо) за реструктуризованими кредитами в разі забезпечення виконання позичальниками умов додаткового договору або дострокового їх погашення [3].

Ця постанова дозволила банкам за рахунок реструктуризації переводити «проблемні» кредити в розряд високоякісних, при цьому виключались штрафні санкції.

Висновки

Характеристика депозитної політики дозволила зробити висновок, що вона є однією зі складових управління діяльністю банку. Депозитна політика являє собою концепцію організації

депозитних відносин, постановку завдань у частині залучення ресурсів, а також практичних заходів щодо її реалізації.

Формування чіткої та гнучкої депозитної політики банку є необхідною умовою раціональної організації діяльності банку у сфері залучення депозитів та відповідних відносин між банком та його вкладниками. Це визначається, перш за все, правильною постановкою мети і стратегічних цілей депозитної політики банку, пріоритетів в обслуговуванні перспективних груп вкладників та використанні адекватних видів депозитних послуг як кінцевого банківського продукту, розробкою всіх необхідних технологічних процедур у формі спеціального алгоритму дій і заходів банківського персоналу та їх професійних обов'язків і повноважень у прийнятті рішень, що стосуються проведення депозитних операцій.

Створення раціональної системи депозитних рахунків та можливості акумулювати залучені кошти об'єктивно обмежуються та визначаються зовнішніми факторами: рівнем економічної активності; рівнем розвитку регіону; можливістю альтернативних вкладень; інфляційними очікуваннями тощо.

Можливо визначити такі шляхи підвищення ефективності управління депозитними операціями банку:

- розробка нових схем, методів і підходів в роботі з клієнтами щодо залучення депозитів;
- використання одночасно кількісної та якісної концепції, так як якість сформованого кредитного портфелю банку є головною запорукою повернення депозитів;
- ефективна організація управління проблемними активами, наприклад, реструктуризація боргу;

– розробка гнучкої процентної політики як для пасивних, так і активних операцій;

– зміна структури ресурсної бази у бік збільшення власного капіталу, що сприятиме зростанню довіри з боку населення, а також надійності та стійкості ресурсної бази з невисокою її вартістю.

Список використаної літератури

1. Банківські операції: Підручник. – 2-ге вид., випр. і доп. / А.М. Мороз, М.І. Савлук, М.Ф. Пуховкіна та ін.; за ред. д.е.н., проф. А.М. Мороза. – К.: КНЕУ, 2002. – 476 с.
2. Банківські операції: Підручник / О.Я. Стойко. – http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/books/_book-607.htm. – 164 с.
3. Постанова Правління Національного банку України від 05.02.2009 №49 «Про окремі питання діяльності банків» // www.rada.kiev.ua
4. Про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій з юридичними і фізичними особами №516 від 03.12.2003, зареєстровано в Міністерстві юстиції України від 29.12.2003, за №1256/8577 // portal.rada.gov.ua
5. Абалкин Л.И., Базилевич В.Д., Белоцерковец В.В., Бодров В.Г., Геец В.М. Проблемы экономики переходного общества: Сб. научных трудов ученых России и Украины / В.М. Геец (отв. ред.), Д.С. Львов (отв. ред.). – Запорожье: ГУ «ЗИГМУ», 2004. – 386 с.
6. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2006. – №5–6. – С. 50–53. // www.rada.kiev.ua

Н.В. ВАСЮТКІНА,
к.е.н., доцент, Європейський університет,
С.І. КРАСІКОВА,
аспірантка, Європейський університет

Управління комплексом маркетингу підприємств сфери послуг

У статті досліджено сутність процесу управління комплексом маркетингу, зміст та основні аспекти внутрішнього комплексу маркетингу, проаналізовано основні взаємозв'язки із зовнішнім маркетингом, запропоновано власне бачення щодо взаємодії елементів комплексу маркетингу.

Ключові слова: управління, комплекс внутрішнього маркетингу, взаємодія елементів, якість послуг.

В статье исследована суть процесса управления комплексом маркетинга, содержание и основные аспекты внутреннего комплекса маркетинга, проанализированы основные взаимосвязи с внешним маркетингом, предложено собственное видение относительно взаимодействия элементов комплекса маркетинга.

Ключевые слова: управление, комплекс внутреннего маркетинга, взаимодействие элементов, качество услуг.

The management process of marketing complex, the substance and main aspects of internal marketing complex are investigated in the article. The basic interconnections with external marketing are analyzed, personal understanding of corporation of marketing complex elements is offered in the article.

Keywords: management, internal marketing complex, elements interconnection, service quality.

Постановка проблеми. Процес управління послугами супроводжується наявністю ряду невирішених питань. Найважливішим з них є те, що зберігається невідповідність між якісними параметрами послуг, що надаються підприєм-

ствами сфери послуг, і характеристиками попиту, які видозмінюються під впливом ряду макроекономічних тенденцій – подолання кризових явищ у більшості галузей господарського комплексу України, вдосконалення ринку праці, появи розвинених ринкових сфер, в яких спостерігаються інтенсивні бізнес-процеси, прагнення українського суспільства до стабілізації, наростаючої глобалізації. Подібні тенденції вимагають удосконалення існуючих методик аналізу, розробки нових маркетингових методів і інструментів роботи на ринку і відповідно управління ними.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням питань управління комплексом маркетингу займався ряд зарубіжних вчених: Г. Беквит [1], D. Ballantyne [3], R.F. Brooks, I.N. Lings, M.A. Botschen [6], M. Bitner [12], Ch. Gronroos [2], A. Gudmundson, C. Lundberg [5], I.N. Lings [7], К. Лавлок [11], A. Parasuraman, V. Zeithaml, L.A. Berry [13], I.B. Киреев [10], S. Theopold, M. Schacherer [4], J.-P. Flipo [8], Jen-Te Yang [9] та ін. Серед українських та російських вчених слід виділити роботи: А.П. Дурович, Г.М. Накіпова, Е.В. Майдебури, Л.В. Ткаченко та ін. Питання управління комплексом маркетингу в сфері послуг на сьогодні мало досліджені вітчизняними вченими і потребують наукового пошуку.

Огляд вітчизняної наукової літератури з маркетингу виявив, що у дослідників, практиків і викладачів на сьогодні відсутній консенсус відносно базової загальноприйнятої моделі управління комплексом маркетингу в сфері послуг. Напрацювання зарубіжних дослідників носять досить різносторонній, дискусійний характер, тому вивчення досвіду, систематизація і адаптація його до сучасних умов є важливим питанням в розвитку маркетингу послуг.

Мета статті полягає у висвітленні сутності процесу управління комплексом маркетингу в сфері послуг, обґрунтуванні власного погляду щодо взаємодії елементів комплексу маркетингу.

Виклад основного матеріалу. Побудова ефективної системи управління комплексом маркетингу підприємства сфери послуг можлива тільки за допомогою основного суб'єкта даного процесу – персоналу або виконавця послуги. І отже, виникає проблема створення якісного виконавця. Це стає можливим, якщо організація обслуговування створює для власного персоналу такі умови (робочі місця), які дозволяють йому бути задоволеними в матеріальному і змістовному відношенні.

Створення всередині організації таких умов є внутрішнім маркетингом. Внутрішній маркетинг означає застосування філософії маркетингу і його підходів до людей, які обслуговують покупців організації так, щоб їх робота була краща, ніж у конкурентів і найголовніше, щоб це помічали покупці. Основна ідея такого підходу полягає в тому, що, якщо внутрішні покупці продуктів організації, тобто її співробітники будуть задоволені, то вони створюватимуть велику задоволеність зовнішніх покупців цієї організації. Більшість управлінців не звикли розглядати маркетинг з цих позицій. Маркетинговий підхід полягає в тому, що найманий персонал «купує» продукт (роботу) в

організації у працевластця, який зобов'язаний використати маркетинг для пропозиції таких робочих місць і робіт. Існує тісний взаємозв'язок між застосуванням інструментів і методів маркетингу для пропозиції кращих робочих місць і підвищенням рівня своїх можливостей і здібностей організації [1].

Представник скандинавської школи маркетингу К. Гренроос наголошує, що ідея внутрішнього маркетингу полягає в тому, що співробітники організації повинні мати мотиви щодо осмисленого обслуговування клієнтів, клієнтоорієнтованості і зацікавленості в результатах роботи за допомогою активного застосування маркетингового підходу до внутрішньо організаційного ринку співробітників [2].

Баллантайн визначає внутрішній маркетинг таким чином: «Внутрішній маркетинг – це будь-яка форма маркетингу усередині організації, яка акцентує увагу персоналу на внутрішніх діях, що мають бути змінені для поліпшення стану організації на ринку» [3].

Відповідно до існуючих точок зору, які, як правило, є не протилежними, а взаємодоповнюючими, концепцію внутрішнього маркетингу можна розглянути з трьох аспектів, що найбільш повно відображають її суть [4]:

- 1) внутрішній маркетинг як система взаємовідносин організації з персоналом;
- 2) внутрішній маркетинг як внутрішньофірмова філософія ринкової орієнтації;
- 3) внутрішній маркетинг як практична реалізація нової стратегії організації (чи коригування старої).

Основою першого підходу до внутрішнього маркетингу є залежність якості послуг, що надаються, задоволення зовнішніх клієнтів від якості роботи і задоволення співробітників, що надають ці послуги.

Враховуючи те, що кожен співробітник індивідуальний і має власну думку і відношення до того або іншого факту, якість послуг неоднакова, непостійна і невід'ємна від людей, що надають ці послуги.

Внутрішній маркетинг, що розглядається як система стосунків з контактним персоналом з приводу підвищення якості послуг, що надаються, вимагає рішення таких завдань:

- збір інформації про роботу персоналу, зокрема про його відносини з клієнтами;
- чітке визначення потреб внутрішніх клієнтів;
- усвідомлення і прийняття персоналом ідеї орієнтації на клієнта;
- навчання персоналу управлінню ситуаціями при взаємодії з клієнтами;
- створення організаційної культури, що сприятиме клієнтоорієнтованості;
- міжфункціональний альянс управління персоналом і маркетингу з метою оптимізації синергетичного потенціалу мотивованих співробітників, задоволених внутрішнім продуктом-роботою;
- створення щонайменше постійного кадрового складу з найменшою кількістю прогулів і плинністю кадрів і, у кращому

випадку, персоналу з високим рівнем моралі, ініціативності і відповідальності, необхідних при наданні послуг клієнтам [5].

Реалізація цих завдань здійснюється за допомогою методів, запозичених із зовнішнього маркетингу, які можуть бути застосовані до учасників внутрішнього ринку (внутрішнє навчання, внутрішні комунікації, внутрішня PR-політика, внутрішні маркетингові дослідження, внутрішня сегментація та ін.).

Вирішення даних питань вимагає методологічного і практичного зближення управління персоналом і маркетингу, зокрема застосування маркетингових методів при відборі, прийомі і навчанні персоналу.

Другий підхід до внутрішнього маркетингу ґрунтується на єдиній для всіх співробітників орієнтації на ринок. Ринкова орієнтація в даному випадку розглядається в двох аспектах:

а) орієнтація на клієнта, тобто розуміння і задоволення співробітниками організації потреб клієнтів;

б) орієнтація на конкурентів, тобто співробітники повинні мати інформацію про конкурентів організації, знати їх слабкі сторони, використати цю інформацію для повнішого задоволення клієнтів.

Третій підхід розглядає внутрішній маркетинг як спосіб реалізації стратегії організації і формування єдиних цінностей у всіх співробітників організації [6, 7].

Ця точка зору з'явилася у зв'язку з тим, що при впровадженні будь-яких нововведень керівництво організації, як правило, стикається з труднощами, пов'язаними з персоналом (нерозумінням, небажанням і так далі).

Ж.-П. Фліпо відмічає, що ефективно впровадження нових стратегій вимагає планомірних дій з подолання міжфункціональних конфліктів і вдосконалення внутрішніх комунікацій [8].

Узагальнюючи три основні підходи, можна сказати, що внутрішній маркетинг — це планомірні дії з використання маркетингових методів всередині організації, спрямованих на подолання опору змінам, мотивацію і міжфункціональну інтеграцію співробітників з метою ефективної реалізації стратегії задоволення клієнтів через філософію створення мотивованого і клієнтоорієнтованого персоналу [4].

Якість послуг невід'ємна від якості постачальника послуг (від співробітників). Одночасно співробітники розглядаються як споживачі специфічної послуги — роботи, отже, організація має застосовувати маркетингові інструменти відносно цієї послуги (роботи) з метою задоволеності внутрішніх споживачів (співробітників) цієї послуги.

Таким чином, внутрішній маркетинг — це застосування філософії і практики маркетингу до людей, обслуговуючих зовнішніх клієнтів.

Більшість визначень внутрішнього маркетингу, відрізняючись в деталях, зводяться до єдиної думки, що полягає у виявленні і задоволенні потреб співробітників, що є передумовою для задоволення потреб клієнтів.

Концепція внутрішнього маркетингу може бути розглянута по аналогії з традиційним комплексом маркетингу, який включає такі елементи: продукт, ціна, місце, просування.

Продукт — це робота, що пропонується організацією співробітникам. Розробка внутрішнього продукту (роботи) включає такі елементи [8;9]: відбір відповідного персоналу; ефективне внутрішнє навчання; правильний розподіл повноважень і обов'язків; створення умов роботи в команді.

Задоволення персоналу внутрішнім продуктом (роботою) залежить від того, наскільки споживчі властивості цього продукту відповідають очікуванням персоналу.

Ціна внутрішнього продукту — це альтернативна вартість вибраної роботи, так звана ціна вибору [9]. Визначення ціни внутрішнього продукту ґрунтується на тому, що отримувані співробітниками вигоди від роботи мають бути більше цієї альтернативної вартості, тобто співробітники мають розуміти, що на цій роботі вони отримують більше матеріальних, соціальних та інших вигод, ніж могли б отримати на іншій роботі. Тільки в цьому випадку організація може розраховувати на задоволений персонал, що виконує якісну роботу.

Іншими словами, ціна внутрішнього продукту визначається мірою мотивації співробітників [10]. Персональна мотивація співробітників визначається виходячи з міри затребуваності ними чинників, що визначають різні аспекти мотивації, наприклад такі, як спосіб формування заробітної плати, перспектива кар'єрного зростання, пільгові умови при використанні послуг власної організації, проведення колективних заходів розважального характеру, навчання, тренінги, семінари з підвищення кваліфікації і т.д.

Місце (спосіб доведення внутрішнього продукту) — правильний розподіл співробітників усередині організації. Цей компонент розглядається передусім з точки зору ефективності організаційної структури. В тому числі розглядається і зручність територіального розташування місця роботи для окремих співробітників, наприклад при розподілі співробітників по різних відділеннях, додаткових офісах та інших структурних підрозділах, розташованих у різних частинах міста.

Просування внутрішнього продукту — це формування корпоративної культури, яка сприяє задоволенню потреб внутрішніх клієнтів, створенню системи ефективних взаємовідносин між внутрішніми клієнтами і внутрішніми постачальниками, між внутрішніми клієнтами і зовнішніми клієнтами, розвитку внутрішніх комунікацій інших елементів внутрішнього PR.

Аналізуючи логіку ув'язування внутрішнього маркетингу із зовнішнім, у дослідженнях зарубіжних вчених особливої уваги заслуговує модель «8Р» К. Лавлока [11]. Включення елемента продуктивності і якості до складу комплексу маркетингу послуг є своєрідним інтеграційним поєднанням внутрішньої результативності діяльності компанії із зовнішньою ефективністю. Але її досягнення є непростим завданням. Дослідження показують, що питання продуктивності і якості послуг знаходяться у своєрідному протиріччі. Протиріччя витікає із стосунків керівництва фірми і контактного персоналу фірми. Це одна з трьох ланок трикутної моделі Ф. Котлера «фірма — персонал», яке регулюється стратегією внутрішнього маркетингу.

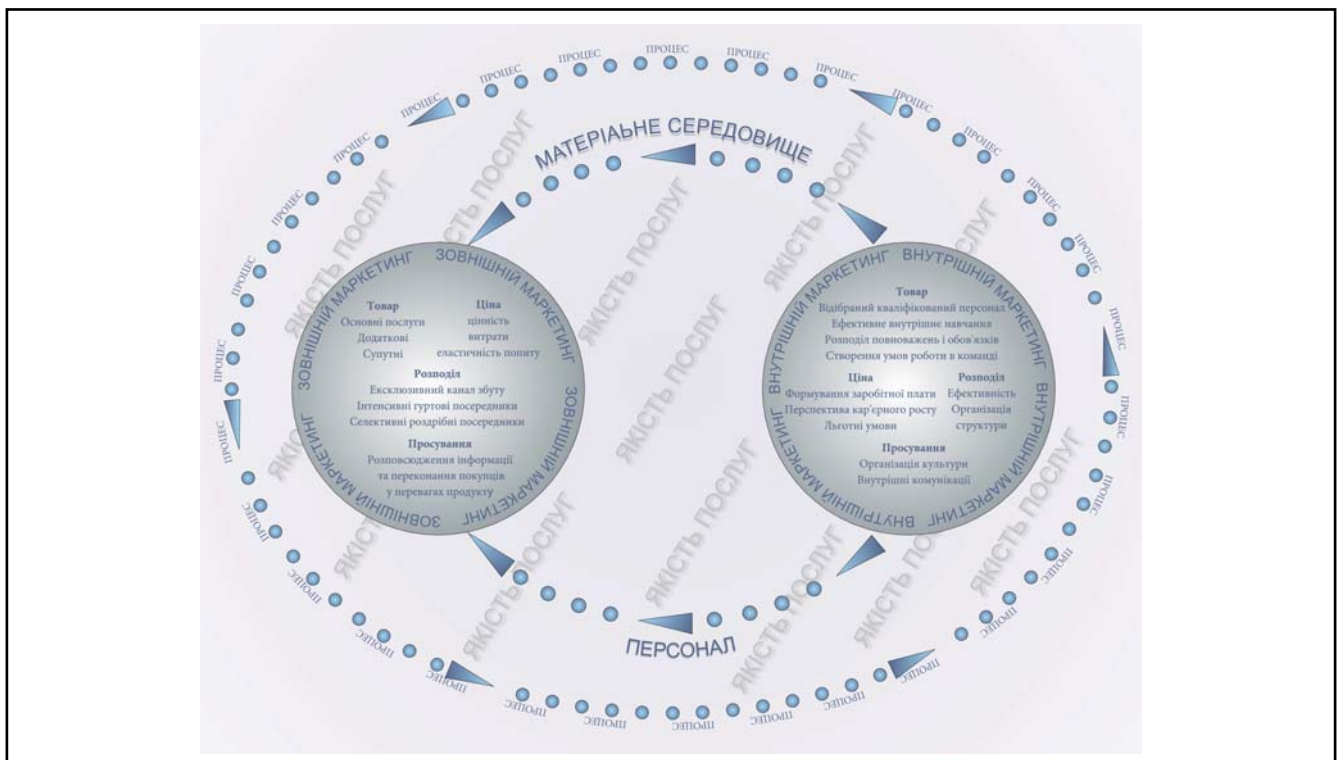
Дослідження доводять, що дилема «двох босів» породжує психологічний стрес для контактного персоналу [8]. Психологічний стрес викликає незадоволення роботою. У свою чергу, незадоволення роботою призводить до незадоволення клієнтів. З цієї причини порушується ланцюг «обслуговування – прибуток», запропонований професором Гарвардського університету Дж. Хіскеттом [2]. Тому одне з найважливіших завдань менеджера з маркетингу полягає в створенні оптимального балансу між двома конфліктними сторонами і максимальному скороченні стресу у контактного персоналу. Як правило, це і є питаннями розвитку та управління стратегією внутрішнього маркетингу.

Ще одним з важливих аспектів, який заслуговує уваги, є розгляд К. Лавлоком питання якості послуги не як традиційного, окремого від маркетинг-мікс об'єкта уваги менеджера і навіть не у складі стратегії «процес» або «продукт», а як рівноправного восьмого елементу маркетинг-міксу. Автори ранніх підручників з маркетингу послуг не дотримуються такого підходу [2]. Проте недавні дослідження вказують на поступовий перехід до розгляду теорії маркетингу послуг виключно з точки зору якості послуги [12]. Узагальнюючи концептуальні розробки дослідників у сфері управління комплексом маркетингу послуг, можна представити всі його елементи у вигляді моделі (див. рис.).

Стратегія традиційного зовнішнього маркетингу спрямована на ланку «фірма – споживач» і пов'язана з питаннями ціноутворення, каналів розподілу, комунікацій. Стратегія внутрішнього маркетингу спрямована на ланку «фірма – персонал» і пов'язана з мотивацією персоналу на якісне обслугову-

вання. Стратегія інтерактивного маркетингу спрямована на ланку «персонал – споживач» і пов'язана з контролем якості надання послуг. Суть моделі маркетингу послуг, запропонована М. Бітнером, полягає в тому, що він запропонував до традиційної формули «4Р» додати ще три елементи: process (процес), reople (люди), physical evidence (матеріальний доказ). Дана модель націлена на цільового споживача, в якій елементи маркетингу можна використати, щоб впливати на клієнта. Більш пізні дослідження, які ми проаналізували, розширюють сприйняття цих складових, викладаючи їх під іншим кутом. Саме додавання елементу reople (люди), з нашої точки зору, надало поштовх до розвитку теорій внутрішнього маркетингу, теорій зовнішній – внутрішній споживач, які в результаті дають можливість створити дійсно налаштовану ефективну роботу всього підприємства.

Індустрія послуг, як правило, є висококонтактною сферою, де якість обслуговування не віддільна від якості постачальника послуг. Висока контактність означає, що продажі послуг відбуваються в процесі зустрічі покупця і постачальника послуг. Постачальник послуги додає до результату обслуговування деяку матеріальність, що виражається у створенні купівельного досвіду, що ґрунтується на тому, що покупець бачить виконавця послуги, який поводить себе впевнено, професійно дає поради під час обслуговування і прислухається до зауважень і вимог покупця, використовує сучасне устаткування і інструменти. Всі ці елементи є видимими для покупця при купівлі невидимої послуги і тому створюють враження впевненості в тому, що послуга буде надана, і покупець буде задоволений. Таким чином, виконавець послуг



Модель взаємодії елементів комплексу маркетингу в сфері послуг

Джерело: розробка автора.

ги стає начебто частиною результату обслуговування, частиною самої послуги. Іншими словами, якість послуги зв'язується з якістю постачальника.

У даному аспекті йдеться про контроль маркетологами процесу матеріалізації послуг на етапі надання послуги і створенні необхідного матеріального середовища обслуговування до і під час процесу. Тобто мають проводитися заходи по створенню у свідомості споживачів за допомогою матеріальних предметів, іміджу, не лише самої туристичної послуги, що пропонується на ринку, а й додаткового обслуговування, що надається підприємством під час всього процесу взаємозв'язку зі споживачем. Цей процес полягає у взаємозв'язку як ефективності побудови внутрішніх елементів маркетингу на підприємстві, так і в зовнішній реалізації за допомогою різних засобів маркетингу.

Процес «якість послуги» є двохстороннім процесом, який пов'язує всі елементи комплексу маркетингу. Для оцінки якості послуг досліджується десять основних критеріїв (чинників): доступність; комунікабельність; компетентність; ввічливість; довірливість; надійність; чуйність; безпека; відчутність; розуміння/знання клієнта.

Дослідники встановили взаємозв'язок між деякими критеріями і спробували згрупувати їх. Наприклад, критерії «розуміння/знання клієнта» і «доступність» були об'єднані в єдину категорію «співпереживання», а критерії «безпека», «довірливість», «ввічливість», «компетентність» і «комунікабельність» — в «переконаність». Таким чином, завершальний список емпірично встановлених критеріїв якості послуги скоротився до п'яти. В загальному вигляді ці критерії такі: матеріальний доказ, надійність, чуйність, переконаність, співпереживання [13].

Західні вчені виробили три фундаментальні твердження для розуміння суті якості у сфері послуг. По-перше, встановлено, що споживачам набагато важче оцінити якість послуги як невідчутної дії в порівнянні з якістю товарів-виробів. У товарів-виробів існує безліч відчутних «доказів» і показників якості, тоді як у невідчутних послуг перелік подібних «доказів» не рідко зводиться до оцінки поведінки контактного персоналу, що надає послугу, і матеріальною середовища, в якому здійснюються виробництво і споживання послуги. Розуміння того, як відбувається споживча оцінка якості послуги і які чинники залучені в оцінний процес, створюються необхідні передумови для можливості управління якістю послуги.

По-друге, дослідники згодні з тим, що оцінка якості послуги припускає порівняння споживачем рівня особистих очікувань якості послуги з рівнем власного сприйняття якості. Цей оцінний процес споживачем кваліфікується як «парадигма підтвердження — не підтвердження очікувань». Якщо рівень очікувань споживача відносно якості послуги відповідає рівню прийнятної якості обслуговування (підтвердження) або нижче його (позитивне не підтвердження), споживач залишається задоволеним або захопленим якістю обслуговування. Якщо рівень очікувань споживача виявляється вище за рівень

прийнятної якості обслуговування (негативне не підтвердження), споживач залишається незадоволеним якістю обслуговування. Можливість цілеспрямованої дії на очікування і сприйняття споживачів послуги веде до можливості дії на результат задоволеності послугою.

По-третє, дослідники стверджують, що оцінка якості послуги споживачем не зводиться тільки до кінцевого результату обслуговування, а об'єктивно зачіпає і власне процес обслуговування. Кінцевий результат і процес обслуговування взаємопов'язані і являються ключовими факторами, які в комплексі висвітлюють результативність управління комплексом маркетингу підприємства.

Висновки

Узагальнюючи всі досліджені підходи щодо групування і взаємодії елементів комплексу маркетингу, слід зауважити, що якість послуги являє собою складову, яка є результатом ефективного процесу внутрішнього маркетингу, що формує розвиток і особливість побудови зовнішнього маркетингу, який виокремлює конкретне підприємство поміж конкурентів. Узгодженість і інтегрованість цих двох механізмів відбувається через реалізацію роботи персоналу і створення ним відповідного матеріального середовища.

Список використаних джерел

1. Беквит Г. Продавая незримое. Руководство по современному маркетингу услуг / Г. Беквит. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.
2. Gronroos, Ch. Service Management and Marketing: A Customer Relationship Approach. 2nd ed. Chichester / C. Gronroos. — UK: Wiley, 2000. — 284 p.
3. Ballantyne D. Reframing Internal Marketing for Relationship Marketing. — AMA International Marketing Educators' Conference, Argentina. [Електрон. ресурс] / 2000. <http://www.utdt.edu/congresos/empresarial/papers-ama/bal.PDF> — Заголов. з екрану.
4. Theopold S., Schacherer M. Internal marketing: review on broadened concept and its operationalisation. [Електрон. ресурс] // DBA Anglia Business School, Research Paper 2. — 2002. www.schacherer.de/marc/phd/p2.doc. — Заголов. з екрану.
5. Gudmundson A., Lundberg C. Internal Marketing: A Way of Improving Service Quality. [Електрон. ресурс] // <http://padua.wasa.shh.fi/konferens/abstract/d6-gudmundson-lundberg.pdf>. — Заголов. з екрану.
6. Brooks R.F., Lings I.N., Botschen M.A. Internal marketing and customer driven wavefronts // The Service Industries Journal. — 1999, Vol. 19, Issue 4. — P. 49–67.
7. Lings I.N. Balancing Internal and External Market Orientations / I.N. Lings // Journal of Marketing Management. — 1999, Volume 15, (4). — P. 239–263.
8. Flipo, J-P. Service firms: interdependence of external and internal marketing strategies / J-P. Flipo // Journal of European Marketing. — 1986. — Vol. 20. No. 8. — P. 5–14.
9. Yang Jen-Te. The development and emergence of the internal marketing concept. [Електрон. ресурс] // www.hicbusiness.org/biz2003proceedings/Jen-Te%20Yang.pdf. — Заголов. з екрану.

10. Киреев И.В. Содержание отдельных составляющих маркетингового комплекса компаний, работающих в сфере услуг // Маркетинг в России и за рубежом. – 2002. – №3. – С. 3–12.

11. Лавлок К. Маркетинг услуг: персонал, технологии, стратегии: [пер. с англ.] / К. Лавлок. – 4-е изд. – М.: Вильямс, 2005. – 1008 с.

12. Bitner M. Services marketing / M.J. Bitner, V. Zeithaml. – Massachusetts, 1996.

13. Parasuraman A., Zeithaml V., Berry L. A Conceptual Model of Service Quality and Its Implications for Future Research // Journal of Marketing. 1985. – Vol. 49. Fall. – P. 41–50.

Т.В. СЕРДЮК,
к.е.н., доцент

СРО як інституційний чинник зменшення трансакційних витрат у житловому будівництві

У статті розглядаються питання формування сучасних системних механізмів державного регулювання будівельного сектору, зокрема особливості впровадження інституту саморегулювання. Аргументується, що цей інструмент може сприяти зниженню трансакційних витрат.

Ключові слова: саморегулювання, трансакційні витрати, житлове будівництво, інституції, саморегулююча організація, доступність житла.

В статье рассматриваются вопросы формирования современных системных механизмов государственного регулирования строительного сектора, в частности особенности внедрения института саморегулирования. Аргументируется, что данный инструмент может способствовать снижению трансакционных издержек.

Ключевые слова: саморегулирование, трансакционные издержки, жилищное строительство, институты, саморегулируемая организация, доступность жилья.

The article deals with the formation of modern systemic mechanisms of state regulation of the construction sector, in particular the introduction of the institution of self-regulation features. It is argued that this tool can help to reduce transactional costs.

Keywords: self-regulation, transaction costs, housing, institutions, self-regulation, organization, housing affordability.

Постановка проблеми. Світовий досвід свідчить, що інтенсивність інвестиційно-будівельної діяльності в країні – це індикатор її економічного і соціального добробуту. Внаслідок функціонування будівельного комплексу капітальні вкладення перетворюються в основні фонди, реалізується інвестиційна політика суспільства. Додатково створене робоче місце в будівельній галузі забезпечує роботою 6–10 робітників інших галузей.

Однією з найгостріших соціальних проблем в Україні залишається низький рівень забезпечення житлом громадян, що потребують поліпшення житлових умов. Існуючі темпи житлового будівництва в Україні є абсолютно не прийнятними і недостатніми для задоволення попиту на житло.

Виходячи зі світового досвіду для забезпечення доступності житла його має будуватися в 5–10 разів більше, ніж будується в останні 20 років в Україні, або більше 1000 кв. м на 1 тис. осіб в рік, або 55–60 млн. кв. м житла щороку. Натомість у 2009 році було побудовано 6,4 млн. кв. м, в 2010 і 2011 роках відповідно 9,339 і 9,41 млн. кв. м.

Приріст відносних обсягів житла в 2010–2011 роках зумовлений тим, що відповідно до постанови КМУ від 09.09.2009 №1035 площа дачних і садових будинків, будинків, побудованих без реєстрації в попередні роки, а це відповідно 4,36 млн. кв. м у 2010 році і 2,27 млн. кв. м житла в 2011 році, були зареєстровані власниками за спрощеною схемою, а органами державної статистики віднесені в залік нового побудованого житла.

Очікування власного житла у квартирній черзі стало в Україні безнадійним. Великі житлові площі, характерні для приватних котеджів заможних людей, привели до зростання середньої площі квартир в Україні до 108 кв. м. У 2011 році за рахунок коштів державного бюджету побудовано лише 72,0 тис. кв. м загальної площі житла (0,8% від загального обсягу), що в 2,2 рази більше, ніж в 2010 році [1]. Розділивши 72,0 тис. кв. м на площу однієї квартири, отримаємо 667 квартир. Прогнозований термін очікування в черзі можна порівняти, якщо поділити величину черги – більше 1,2 млн. сімей на кількість виданих і побудованих квартир за рахунок коштів державного бюджету. Тривалість очікування за умови незмінності інших параметрів розрахунку становить абсолютно неприйнятну величину – 1799 років. За такого стану справ основна функція держави зводиться до створення максимально прийнятних умов будівництва житла за залучені або власні кошти населення.

На фоні низької платоспроможності населення України (країна займає передостаннє місце в Європі за рівнем заробітної плати) проблема доступності житла ускладнюється великими трансакційними витратами, корупцією та шахрайством у будівельній сфері, які призводять до додаткового зростання цін на житло на 40–50%, ошукування інвесторів.

Незадовільний стан вирішення житлової проблеми пов'язаний з тим, що діючий ринок житла на цей час доступний переважно для громадян із високим рівнем доходу, кредити банків внаслідок їх високої вартості є недоступними для більшості громадян, комерційні житлові кредити надаються громадянам переважно на придбання житла на вторинному ринку, що не сприяє збільшенню обсягів житлового будівництва та зниженню його вартості і не дозволяє задовольнити попит на житло, який постійно зростає.

Затверджені Кабінетом Міністрів України спеціальні програми, що реалізуються через різні механізми кредитування на пільгових умовах із залученням державних коштів, не охоплюють усіх категорій громадян, які потребують поліпшення житлових умов. Цілоком зрозуміло, що за таких умов держава має негайно здійснити низку заходів, направлених на поглиблення ринкових реформ.

На стадії опрацювання в уряді та Мінрегіонбуді розробляється ряд заходів щодо здешевлення житла, які зводяться до того, що вартість кредитів для людей має становити не більше 2–3%. Останнє має компенсувати банкам держава. Терміни таких кредитів будуть розраховані на 10–15 років. На законодавчому рівні прийнято два ключових закони для будівельної галузі – «Про регулювання містобудівної діяльності» та «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення відповідальності та вдосконалення державного регулювання у сфері містобудівної діяльності».

На рівні закону заборонено вимагати від замовника надання будь-яких послуг, у тому числі з будівництва об'єктів і передачі частини житла, крім пайової участі в розвитку інфраструктури населеного пункту; дещо спрощені дозвільні процедури при будівництві та прийнятті в експлуатацію об'єктів містобудування; підвищено поріг державних закупівель у будівництві, при яких застосовуються тендерні процедури (для товарів і послуг – до 300 тис. грн., а для робіт – до 1 млн. грн.); введено касовий метод оподаткування ПДВ операцій з виконання підрядних будівельних робіт.

Мінрегіонбуд виходячи з можливостей бюджету вважає, що насамперед необхідно розвивати програми, спрямовані на створення умов для самостійного будівництва і придбання житла громадянами.

Мета статті. Оцінка впливу саморегулюючих організацій (СРО) на зменшення трансакційних витрат в будівництві та сприяння доступності житла.

Виклад основного матеріалу. У 2011 році ХК «Київ-міськбуд» передала інвесторам «Еліта-Центру» 133 квартири, в 2012 році мала намір передати ще 150 квартир. Прогнозується завершення забезпечення житлом інвесторів, що постраждали від афери «Еліта-Центру», в 2014–2015 роках. У результаті афери, виявленої в 2006 році, постраждали 1693 інвестора будівництва житла. Постраждалі зможуть отримати не всі кошти, які були ними втрачені в результаті злочинних дій компанії, – тільки 90 з 383 млн. грн.

У сусідній РФ ошуканих забудовників налічується 124 тис. сімей. Новообраний президент РФ заявив, що в 2012 році всі ошукані громадяни отримають житло. В Україні вирішення проблеми з ошуканими громадянами розтягується на декілька років.

Світовий досвід свідчить, що коли існуючі державні інституції і механізми неспроможні забезпечити належний контроль за певною сферою економічної діяльності і якщо державний контроль та управління являється неефективним, його має замінити та доповнити контроль самих учасників ринку шляхом створення саморегулюючих організацій.

Поставлені керівництвом держави завдання щодо збільшення введення в експлуатацію житлових будинків в рамках реалізації багатьох державних програм передбачають кардинальне підвищення ефективності будівельної діяльності, формування оптимальних механізмів регулювання та контролю у даній сфері, нового рівня взаємодії держави та будівельного бізнесу.

Крім того, на сучасному етапі багато будівельних компаній готові взяти участь у регулюванні як власних технологічних процесів (у формі розробки і впровадження технічних регламентів, національних і спеціальних стандартів), так і діяльності на ринку будівельних робіт і послуг. У цьому випадку передбачувана участь може бути у формі розробки єдиних правил оперування на ринку і створення механізмів додаткової відповідальності, що гарантують виконання зобов'язань перед споживачами послуг (рис. 1).

Механізми саморегулювання вводяться паралельно з діючими механізмами державного регулювання. При цьому у держави залишається можливість підстрахувати галузь на перехідному етапі становлення саморегулювання від можливих «помилкозростання» [2].

Інститут саморегулювання давно й успішно працює за кордоном. Вперше терміни, подібні термінам «саморегулювання» і «саморегульована організація (СРО)», з'явилися в США і Великобританії, де зазначені організації виникли на початку XX століття на ринку цінних паперів. Їх поява мала місце внаслідок еволюційного, природного процесу розвитку ринкових інститутів в економіці, необхідності впорядкування та регламентації взаємин бізнесу і держави.

Поступово назріла необхідність для об'єднання суб'єктів підприємницької і професійної діяльності в організації з метою вироблення єдиних правил і стандартів, представлення та захисту інтересів членів саморегулювальної організації перед державою. Таким чином, поява саморегулювання переважно була ініціативою професійних об'єднань і диктувалася необхідністю альтернативи державному регулюванню.

Суть саморегулювання: СРО сама декларує перед державою і споживачами право своїх членів на виробництво продукції або надання послуг певного виду, гарантуючи при цьому безпеку і певний споживчий рівень якості цих товарів, робіт, послуг, а також офіційно доводить до максимального широкого кола інтересантів основні принципи та способи



Рисунок 1. Базові складові моделі саморегулювання

досягнення цих показників і забезпечення відповідальності (правової, економічної, моральної) СРО та її членів за порушення цих вимог і гарантії усунення таких порушень.

СРО на свій ризик допускає своїх членів до виробництва тих чи інших видів робіт, встановлює для них правила поведінки на ринку і всередині СРО, розробляє і затверджує для них норми і правила виконання робіт у формі стандартів СРО, жорстко «пов'язуючи» їх усіма видами відповідальності за результати підприємницької діяльності (навчання, виховання, заохочення та відшкодування) [3].

Саморегулювання є однією з форм, яка законодавчо прийнята на сучасному етапі економічного розвитку Росії. При цьому самі суб'єкти підприємницької діяльності (учасники ринку) для залучення в процес державного регулювання економікою повинні об'єднуватися в так звані саморегульовані організації (СРО) за галузевою або професійною ознакою (схожість виробленої продукції, виконуваних робіт або послуг, що надаються). Згідно з Федеральним законом від 02.07.2008 № 148-ФЗ СРО – некомерційна організація, що створюється, як правило, у формі некомерційного партнерства.

Виходячи з досвіду зарубіжних країн можна стверджувати, що найбільш висока результативність притаманна системі обмежень, встановленої безпосередньо самими учасниками ринку. Компанії, що відносяться до однієї галузі, мають мати повне розуміння того, за якими критеріями слід оцінювати діяльність організацій, які вимоги з безпеки слід встановити по відношенню до продукції з метою обмеження допуску на ринок несумлінних компаній. Крім того, перевагою такого підходу до регулювання є можливість швидкого усунення тих обмежень, застосування яких уповільнює загальний розвиток технологій в галузі.

Економічним процесам, які відбуваються в Україні, внаслідок недосконалості ринкових механізмів та недостатнього якісного державного регулювання характерна складність ведення бізнесу (рис. 2).

Складність ведення бізнесу пов'язана зі значною тінізацією економіки, значним податковим тиском й недостатністю встановлення і забезпечення прав власності та досить високий рівень трансакційних витрат [4]. Особливо проблемними питаннями стали дозвільні процедури, ліцензування, відвід земельних ділянок, прийом об'єкта в експлуатацію та різноманітні узгодження протягом всього інвестиційного процесу будівництва об'єкта.

В умовах, які склалися при вирішенні поліпшення житлових умов громадян, мають бути посилені існуючі механізми державної підтримки окремих категорій громадян на будівництво (придбання) житла та подальший розвиток механізмів фінансування будівництва житла, зокрема запровадження системи залучення не бюджетних коштів, передовсім заощаджень населення шляхом використання кредитних інструментів, притаманних інфраструктурі ринкової економіки. Зважаючи на кризовий стан будівельної галузі через загострення фінансової кризи, нагальною є проблема гарантування майнових прав інвесторів з метою запобігання масштабних шахрайств [5].

Проведення єдиної технічної політики при одночасному розширенні прав і самостійності самих виробників та участі їх у створенні і розвитку нормативно-технічної бази, встановлення конкретного мінімального набору вимог до СРО певного виду діяльності – складу і кількості членів, правил поведінки саморегульованої організації на ринку, форм і розмірів усіх видів її відповідальності перед споживачами послуг її членів і т.д., реєстрації цих СРО, ведення їхнього єдиного реєстру та

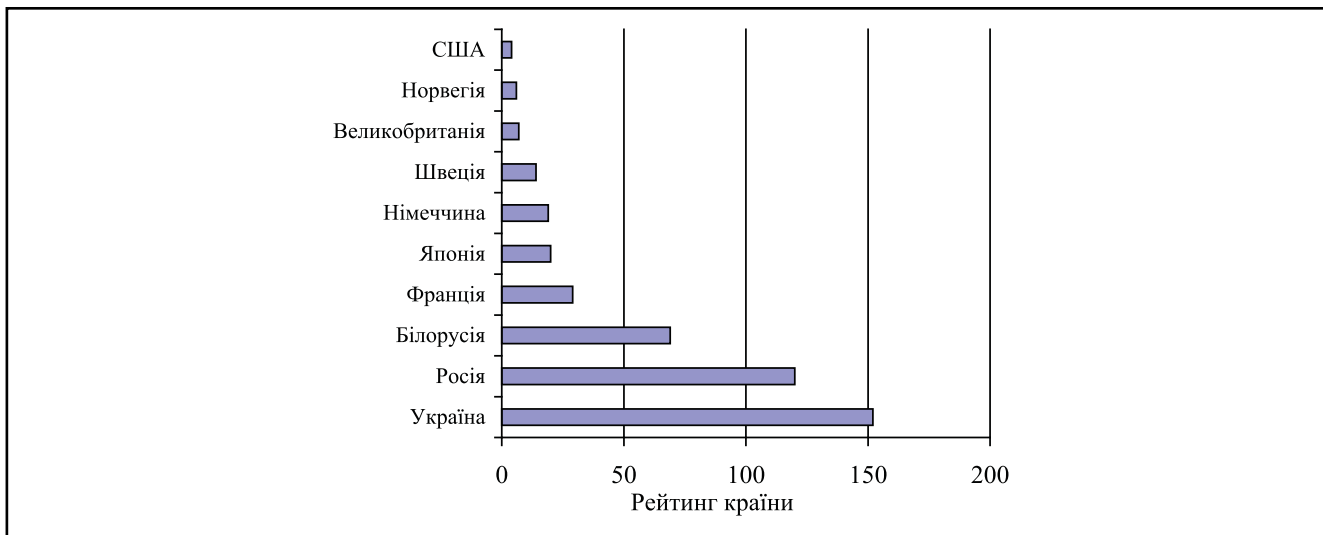


Рисунок 2. Місце України у рейтингу Світового банку за показником «Ведення бізнесу 2012»

здійснення контролю за їхньою діяльністю — ключові завдання, від якості вирішення яких залежить ефективність регулювання будівництва та рівень трансакційних витрат у галузі.

На сьогодні немає єдиного чіткого категоріального поняття трансакційних витрат, але існують підходи, за якими певні витрати відносять на рахунок трансакційних. Перш за все це — витрати на переговори, моніторинг і виконання угод, які дозволяють сторонам дійти згоди, плата за послуги посередників, витрати пошуку та збору інформації; витрати на обслуговування механізму сплати податків тощо.

З метою забезпечення правопорядку в господарських відносинах і захисту законних прав та інтересів споживачів будівельної продукції передбачений принцип, згідно з яким у господарському договорі неприпустимі застереження щодо виключення або обмеження відповідальності виробника (продавця) продукції. Якби цей принцип передбачав невідворотність відповідальності за скоєне правопорушення. Розуміння господарсько-правової відповідальності закріплене в чинному законодавстві, зокрема у ст. 216 Господарського кодексу України. Згідно з цією статтею відповідальність за правопорушення, здійснене у сфері господарювання, полягає в застосуванні до правопорушників — учасників господарської діяльності — правового впливу (санкцій) на підставах і в порядку, передбачених Господарським кодексом України й іншими законодавчими актами чи договором.

Отже, відповідальність застосовується у формі певної системи господарських санкцій, передбачених господарським законодавством, укладеними договорами і локальними актами нормативного характеру суб'єктів господарювання за протиправні дії чи бездіяльність учасників господарських відносин. [6] Проте, як свідчить практика, приватному інвесторові практично неможливо отримати компенсацію за не своєчасно збудоване або і не збудоване житло, або навіть повернути свої кошти.

На думку [7], в будівельному комплексі об'єктивно виділяють чотири основні групи трансакційних витрат — дослі-

дження, контрактинг, забезпечення технологічних процесів, захист прав власності. Даний підхід обґрунтований на методологічному рівні сучасних уявлень інституціональної економіки і відображає структуру трансакційних витрат в інвестиційно-будівельній діяльності.

Питання зниження трансакційних витрат в інституціональних ринкових системах носить методологічний характер і є предметом дослідження в сучасній економічній теорії. Будівельна сфера має свою виражену специфіку структури трансакційних витрат і, відповідно, власні підходи до їх оптимізації.

Після розпаду СРСР і перших кроків до ринкової економіки стало очевидно, що необхідно, з одного боку, дати можливість функціонувати будівельній бізнес-спільноті, з іншого — контролювати її діяльність. Введення державного ліцензування будівельної діяльності мало за мету захист прав та інтересів споживачів будівельної продукції. В зв'язку з бурхливим розвитком будівельної галузі, появою величезного числа приватних підприємств і збільшенням обсягів будівництва стали очевидні недоліки системи ліцензування в будівництві, і найбільш істотним фактором став надзвичайно низький рівень розвитку механізмів суспільної відповідальності учасників будівництва.

На практиці механізм ліцензування не захищає кінцевого споживача від несумлінного виконання учасником будівництва своїх зобов'язань. Ліцензія просто продається, адже замість більше 400 трестів державні органи ліцензування неспроможні проконтролювати діяльність 42 тис. будівельних підприємств.

Слід зазначити, що заміна інституту ліцензування будівельної діяльності механізмом саморегулювання на даному етапі для всіх учасників ринку створює певний обсяг додаткових труднощів і обтяжень, що стане особливо відчутно в умовах розвитку кризи світової фінансово-економічної системи. І часто в цих умовах у підприємців просто не буде вистачати сил, часу, матеріальних ресурсів та правової підготовки для успішного вирішення цих проблем. Особливо це стосується малих

Види та структура трансакційних витрат

Вид трансакційних витрат	Структура виду трансакційних витрат
Витрати, пов'язані з реалізацією трансакцій	Витрати на утримання служби маркетингу
	Витрати на придбання інформаційного забезпечення
	Витрати на дослідження ринку і рекламу
	Витрати на підготовку укладання і реалізацію контрактів
	Витрати на забезпечення якості продукції
	Витрати з обслуговування дебіторської заборгованості
	Витрати на дослідження і розробки
	Втрати
Втрати, що пов'язані з функціонуванням державних та громадських інститутів та інституцій	Витрати на реєстрацію юридичної особи
	Витрати на утримання юридичної служби
	Витрати на захист майнових прав
	Витрати із здійснення в легальній економіці
	Витрати на оплату послуг спеціалізованих установ
	Витрати з відходу в нелегальну економіку
	Витрати на участь в заходах
	Витрати на утримання вищих установ і політичних партій
	Витрати на підвищення ділової репутації

будівельних фірм, які не завжди спроможні внести кошти (вступний, членський внесок та в компенсаційний фонд).

Щодо віднесення податків до трансакційних витрат – це є дискусійним. Деякі вчені відносять податки до непродуктивних трансакційних витрат, оскільки для підприємств вони є обтяжливою статтею необхідних витрат, проте несправедливих з точки зору найважливішої мети господарювання – отримання прибутку. Існує інша думка щодо віднесення податків до трансакційних витрат – до них відносяться не самі податки, а витрати на обслуговування системи та механізмів нарахування податків, їх сплати, контролю тощо. Це витрати на утримання бухгалтерських, фінансових, економічних та інших служб (підрозділів) підприємств, витрати часу на заповнення декларацій, судові витрати тощо [8].

На нашу думку, до трансакційних витрат відносяться як власне податки, так і витрати, пов'язані з їх нарахуванням, сплатою, судові витрати у справах оподаткування тощо. Суми податків та платежів, що сплачуються до бюджету, повністю відображаються в бухгалтерському обліку. Тому їхній розмір як складова трансакційних витрат може бути точно визначений, чого не можна сказати про інші витрати, пов'язані з обслуговуванням системи нарахування, сплати, контролю податків.

Для економічних процесів, що відбуваються в Україні, внаслідок недосконалості ринкових механізмів та недостатньо якісного державного регулювання характерний досить високий рівень трансакційних витрат. Їм властива специфічна природа, пов'язана зі значною тінізацією економіки, значним податковим тиском й недостатністю встановлення й забезпечення прав власності [9].

Оскільки ефективність виробничо-господарської діяльності залежить від багатьох чинників – як внутрішніх, так і зовнішніх (щодо суб'єкта ринку), – наступним завданням є вдосконалення інституціонального (зовнішнього) середовища суб'єкта ринку та, відповідно, зовнішніх чинників формування трансакційних витрат [10].

Висновки

Будівельна галузь є своєрідним індикатором економічної стабільності й ефективності розвитку економіки держави. Разом із тим будівництво житла є ризиковим видом господарювання з огляду на негативні наслідки, що можуть настати у випадку недотримання встановлених державою й апробованих будівельною практикою норм та стандартів, а тому потребує регулювання з боку держави. Виходячи з того що розвиток багатокладної економіки України з орієнтацією на послідовну інтеграцію до світового ринку неможливий без перетворення будівництва на інвестиційно привабливу та інноваційно придатну галузь, питання формування сучасних і системних механізмів державного регулювання сфери будівництва належить до загальнодержавних пріоритетів.

Позитивні сторони, як і негативні наслідки заходів регулювання будівельної діяльності варто шукати в таких інституціональних чинниках, як наявність адміністративних бар'єрів та ефективність нормативно-правового забезпечення. Будівництво нині потерпає від недосконалих й неефективних законів, які, з одного боку, придушують інвестиційну активність підприємств через відсутність державної підтримки та значну зарегульованість галузі, а з іншого – часто мають лише декларативний характер і не виконуються через відсутність відповідного інституціонального середовища та недостатність фінансування.

Щодо питання зниження рівня трансакційних витрат, то воно може бути певною мірою вирішено саме за рахунок наявності повноцінного і дієвого інституціонального забезпечення в галузі будівництва. Причому усвідомлення необхідності ведення прозорої, чесної і легітимної діяльності має бути не поодиноким ініціативним підприємством, а стратегічним завданням держави в особі представників її регулюючих органів задля реалізації максимально ефективної співпраці між владою та суб'єктами господарювання.

Список використаних джерел

1. Итоги строительства жилья за 2011 год. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: www.ibuild.org.ua/analytics
2. Сердюк Т.В. Вдосконалення управління будівництвом через організацію саморегулювання / Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин: Збірник наукових праць. – Вип. 23. – К.: КНУБА, 2010. – С. 133–143.
3. Сердюк Т.В. Перспективи впровадження саморегулювання в будівництві / Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць НДЕІ. Вип. 2 (117) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2011. – С. 149–155.
4. Милошук В.І. Проблеми визначення трансакційних витрат. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/portal>
5. Момот Т.В. Будівництво в Україні: динаміка розвитку та механізми фінансування / Матер. міжн. наук. прак. конф. Стратегічні напрямки підвищення економічної ефективності реалізації інвестиційних будівельних проєктів в умовах трансформації економіки України до ринкових відносин. – Харків: ХНАМГ, 2008. – С. 6–8.
6. Правове регулювання господарсько-фінансової діяльності підприємства: монографія / В.І. Торкатюк, Г.В. Стадник, А.Л. Шутенко та ін.; За заг. ред. В.І. Торкатюка; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2011. – 346 с.
7. Асаул А. Н. Снижение трансакционных затрат в строительстве за счет оптимизации информационного пространства. – СПб: АНО ИПЭВ, 2008. – 300 с.
8. Булеев И.П. Управление трансакционными издержками в переходной экономике. НАН Украины. Ин-т экон. пром-сти. – Донецк, 2002. – 154 с.
9. Милошук В.І. Проблеми визначення трансакційних витрат. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc>
10. Ткач А.А. Інституціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія: навч. посіб. – К.: Центр навчальної літератури. 2007. – С. 63.

В.В. ЧОРНИЙ,

*к.е.н., проректор з науково-виробничих питань та перспектив розвитку,
Державний економіко-технологічний університет транспорту*

Стратегічні цінності національних залізниць у системі підвищення конкурентоспроможності

У статті розглядаються потреби вантажовласників на сучасному етапі економічного розвитку. Виявлені стратегічні цінності залізниць у системі підвищення їхньої конкурентоспроможності на ринку вантажних перевезень.

Ключові слова: конкурентна перевага, конкурентоспроможність, цінність, вантажні перевезення, залізниця.

В статье рассматриваются потребности грузовладельцев на современном этапе экономического развития. Выявлены стратегические ценности железных дорог в системе повышения их конкурентоспособности на рынке грузовых перевозок.

Ключевые слова: конкурентное преимущество, конкурентоспособность, ценность, грузовые перевозки, железная дорога.

In the article the necessities of owners of goods are examined on the modern stage of economic development. The strategic values of railways are educed in the system of increase of their competitiveness at the market of freight transportations.

Keywords: competitive edge, competitiveness, value, freight transportations, railway.

Постановка проблеми. В системі підвищення конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта на відповідному

ринку, у тому числі залізниць на ринку вантажних перевезень, великого значення набувають конкурентні переваги (концентрований прояв переваги над конкурентами в економічній, техніко-технологічній, організаційній сферах, яка приводить до кількісно-якісного покращення кінцевих результатів діяльності). Суб'єкти господарювання, що вступають у конкурентну боротьбу, змушені формувати конкурентні переваги з метою забезпечення власної конкурентостійкості на відповідному ринку. Джерелом формування або отримання конкурентної переваги виступає цінність, під якою розуміють важливість, значущість чого-небудь для суб'єкта господарювання [1]. Відомий російський дослідник у галузі конкурентоспроможності Р.А. Фатхутдінов вважає, що цінність – це щось особливе, чим система володіє (містить у собі), прагне зберегти або мати в майбутньому [2, с. 26]. Саме тому цінності перетворюються на конкурентні переваги, а конкурентні переваги в остаточному підсумку втілюються в продукцію (товари, послуги), яку суб'єкт господарювання пропонує на ринку. Це обумовлює актуальність та необхідність формування стратегічних цінностей залізниць України в системі підвищення їхньої конкурентоспроможності на ринку вантажних перевезень.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Базові теоретико-методологічні положення щодо формування конкурентних переваг суб'єктів господарювання в ринковому се-

редовищі знайшли відображення в роботах А.Г. Агангбєяна, Г.Л. Азоева, П.С. Зав'ялова, О.О. Костусева, Б.А. Райзберга, Р.А. Фатхутдінова, О.В. Царенко, А.Ю. Юданова та ін. [2–7]. На залізничному транспорті проблемам підвищення конкурентоспроможності присвячені праці таких відомих українських вчених, як М.В. Макаренко, Ю.М. Цветов, Є.М. Сич, Н.В. Чебанова, Ю.С. Бараш, Г.Д. Ейтутис та ін. Серед російських вчених, які досліджували проблеми підвищення конкурентоспроможності залізниць, слід відзначити Б.А. Волкова, В.Г. Галабурду, О.В. Іваницького, Б.М. Лапидуса, Л.П. Левицьку, Д.А. Мачерета, О.Ф. Мирошніченко, Ф.С. Пехтерева, Н.П. Терьошиної, В.П. Третяк та ін. [8]. При цьому в публікаціях зазначених вчених відсутня інформація стосовно формування цінностей залізниць в системі забезпечення їхньої конкурентоспроможності на ринку вантажних перевезень.

Мета статті полягає в дослідженні економічних інтересів вантажовласників та виявленні стратегічних цінностей залізниць, які мають бути перетворені на конкурентні переваги, що забезпечать високий рівень конкурентоспроможності залізничного транспорту на ринку вантажних перевезень.

Виклад основного матеріалу. На ринку вантажних перевезень цінністю є значення, якого надають споживачі цього ринку послугам як об'єктам задоволення їхніх потреб. При визначенні цінностей залізниць у системі забезпечення їхньої конкурентоспроможності на ринку вантажних перевезень слід виходити, перш за все, з потреб вантажовласників. Найважливішою ознакою потреб є їхній динамічний, мінливий характер. Безперервний економічний і духовний прогрес суспільства неминує зумовлює як кількісне, так і якісне зростання потреб. Виникнення нових потреб супроводжується постійним урізноманітненням, примноженням, збагаченням та ускладненням їхньої структури. Прагнення задовольнити зростаючі потреби є спонукальним мотивом удосконалення економічної діяльності та розробки відповідної стратегії (способу дій, лінії поведінки, спрямованої на досягнення поставленої мети).

Отже, з часом потреби зазнають кількісно-якісних змін. Оскільки потреби сприяють формуванню цінностей, то через зміни потреб у часі будь-яка цінність обмежена тривалістю її життєвого циклу, який, у свою чергу, залежить від динаміки кількісно-якісних змін потреб. Виходячи з цього стратегічними цінностями залізниць на ринку вантажних перевезень слід вважати такі, які будуть зберігатися важливістю та значущістю для залізниць протягом тривалого часу, перетворюючись на конкурентні переваги.

У процесі конкурентних відносин між суб'єктами ринку вантажних перевезень найбільшої важливості набувають економічні цінності, які являють собою господарське значення благ. На ринку вантажних перевезень економічна цінність – це різноманітні за походженням, формами тощо об'єкти задоволення потреб клієнтури, які є безмежними і перебувають у постійному русі, змінюються з розвитком конкурентного середовища. Економічні цінності на ринку

вантажних перевезень з'являються лише як результат відношення, що існує між попитом і пропозицією. Діалектична залежність попиту і пропозиції полягає передусім у тому, що пропозиція формує попит через асортимент вироблених товарів і запропонованих послуг та їхні ціни, а попит визначає обсяг і структуру пропозиції, впливаючи на виробництво.

Зважаючи на викладене, базисними стратегічними цінностями залізниць у системі підвищення конкурентоспроможності на ринку вантажних перевезень є те, чим володіють або мають володіти залізниці для максимального задоволення потреб вантажовласників протягом тривалого періоду часу.

На сучасному етапі економічного розвитку потреби вантажовласників полягають в якісному задоволенні їхнього попиту на перевезення вантажів. Вантажі, що знаходяться у процесі транспортування, являють собою оборотні засоби вантажовласників. Прискорення їхньої доставки до пунктів споживання сприяє прискоренню обігу оборотних засобів, що, у свою чергу, приводить до отримання додаткового економічного ефекту. Саме тому вантажовласники об'єктивно зацікавлені в найскорішому відправленні вантажів, призначених до транспортування, та скороченні термінів їхньої доставки вантажоодержувачам. Крім того, важливого значення набуває схоронність вантажів під час їхнього транспортування, а також інформаційне супроводження процесу транспортування, яке забезпечить вантажовласника інформацією про прослідкування його вантажу на маршруті прямування. Поряд із зазначеним ключовим фактором, що визначає вибір вантажовласником перевізника, є транспортні витрати вантажовласника, які складаються з плати за перевезення вантажів та плати за додаткові послуги, пов'язані з вантажними перевезеннями, та збільшують вартість вантажу у пункті його споживання.

Зважаючи на викладене, базисні стратегічні цінності утворюють систему, під якою розуміють комплекс елементів (як елементи виступають цінності) та їхніх властивостей, взаємодія між якими зумовлює появу якісно нової цілісності. Це пояснюється тим, що на залізницях зосереджена певна сукупність продуктивних сил (засобів праці, працівників, товарно-матеріальних цінностей та ін.) і відносин власності (економічної – системи виробничих відносин між людьми з приводу привласнення об'єктів власності (засобів виробництва, предметів споживання, послуг, робочої сили тощо) в усіх сферах суспільного відтворення: безпосередньому виробництві, розподілі, обміні і споживанні; колективної – привласненні об'єктів власності колективом фізичних або юридичних осіб; юридичної – загальної умови виробництва, вияву волі певної соціально-політичної сили і правове оформлення цієї волі в юридичних актах і нормах, у праві власності).

Відносини власності функціонують з приводу привласнення сконцентрованих на залізницях об'єктів власності та розподілу створеного необхідного й додаткового продукту. На залізницях відбувається поєднання працівників із засобами виробництва, здійснюється одиничний поділ праці між

працівниками за професіями, спеціальностями, рівнями кваліфікації тощо. Залізниці вступають у відносини власності з іншими підприємствами як залізничної галузі, так і інших галузей економіки, з державою, з банками. Зазначене зумовлює формування цінностей у межах того етапу економічного розвитку, на якому знаходяться як залізниці, так і економічна система країни в цілому, а також глобальна економічна система, що утворюється у планетарному масштабі під впливом процесів глобалізації та інтеграції.

Система базисних стратегічних цінностей залізниць у системі підвищення конкурентоспроможності на ринку вантажних перевезень складається з організаційних, економічних, технічних, технологічних, нормативно-правових, психологічних та професійно-кваліфікаційних цінностей, які містять корисність для вантажовласників і затрати суб'єктів господарювання, що забезпечують вантажне перевезення.

Організаційні цінності залізниць у системі забезпечення конкурентоспроможності на ринку вантажних перевезень пов'язані з позитивними і якісними змінами на залізницях, які стосуються головним чином організаційної структури (взаємозв'язків, які існують між структурними підрозділами залізниць і їхніх працівників, способів і форм об'єднання людей для досягнення спільних виробничих і соціальних цілей). Корисність організаційних цінностей для вантажовласників полягає в забезпеченні прозорості, надійності та оперативності взаємодії вантажовласників і залізниць щодо вантажних перевезень.

В умовах високодинамічного ринкового середовища прозорість, надійність та оперативність взаємодії вантажовласників і залізниць найкращим чином буде забезпечена за умови створення адаптивної організаційної структури залізниць, під якою розуміють організаційну структуру господарюючого суб'єкту, здатну оперативно пристосовуватися до нових завдань, а також до економічних, правових та інших умов на національному і світовому ринках.

Економічні цінності залізниць у системі забезпечення конкурентоспроможності на ринку вантажних перевезень пов'язані із забезпеченням високого рівня економічної ефективності вантажовласників та залізниць. До економічних цінностей належать забезпечення високого рівня інвестиційної привабливості вантажних залізничних перевезень та формування ефективного попиту на вантажні залізничні перевезення.

Під інвестиційною привабливістю вантажних залізничних перевезень слід розуміти сукупність об'єктивних і суб'єктивних умов, що сприяють або перешкоджають процесу інвестування в рухомий склад, об'єкти інфраструктури, які використовуються для забезпечення вантажних залізничних перевезень. Користь підвищення інвестиційної привабливості залізниць для вантажовласників полягає у більш повному забезпеченні їхнього платоспроможного попиту. При цьому інвестиції приводять до кількісно-якісних змін матеріально-технічної бази залізниць, що супроводжується оптимізацією витрат по вантажних перевезеннях.

Формування ефективного попиту на вантажні залізничні перевезення обумовлюється необхідністю оптимізації витрат вантажовласників і перевізників з метою оптимізації загальних витрат на створення валового внутрішнього продукту в країні. Оскільки під ефективним розуміють попит на товари і послуги, забезпечений ресурсами для їх придбання, то безпосередній вплив на формування ефективного попиту по вантажних залізничних перевезеннях справляє ціноутворення.

Технічні цінності залізниць у системі забезпечення конкурентоспроможності на ринку вантажних перевезень пов'язані з основними засобами, що використовуються для забезпечення вантажних перевезень. Згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання яких більше одного року.

Існування основних засобів виробництва та природа функціонування тісно пов'язані з їх відтворенням – постійним повторенням і безперервним відновленням засобів праці в натуральному і вартісному вираженні. На залізничному транспорті строк експлуатації основних засобів становить кілька десятків років, тому в результаті повного відновлення вони відтворюються, як правило, не в первісній формі, а у формі, відповідній сучасному розвитку виробничих сил під впливом дії науково-технічного прогресу.

Зважаючи на це, слід говорити про нормальне відтворення, яке відображає об'єктивно необхідні, циклічно-висхідні процеси, що зумовлені економічною природою виробничо-господарської діяльності. Невід'ємною передумовою такого відтворення є постійна адаптація до змін зовнішнього середовища та надання послуг у відповідності до ринкового попиту, який знаходиться під кількісно-якісним впливом дії об'єктивних економічних законів.

Виходячи зі стабільності проведення виробничо-господарської діяльності нормальне відтворення основних засобів – це внутрішньо необхідний процес, що поєднує елементи простого та розширеного відтворення. Просте відтворення передбачає підтримання виробничого потенціалу залізниць на постійному рівні, розширене – його прогресивний розвиток. Нормальне відтворення відображає ступінь задоволення потреби в заміні об'єктів на нові і використовується в значенні «повне, достатнє».

На сьогодні знос основних засобів залізниць України перевищує поріг економічної безпеки і становить загрозу безпеці руху поїздів. З різних причин на залізничному транспорті не забезпечується нормальне відтворення основних засобів, що сприяє зниженню конкурентоспроможності залізниць на ринку вантажних перевезень, оскільки зменшуються провізні та пропускні спроможності, не зростають швидкості руху поїздів. Саме тому забезпечення нормального відтворення основних засобів залізничного транспорту на сучасному етапі його

функціонування набуває ознак цінності, яка має перетворитися на конкурентні переваги вищого порядку.

Технологічні цінності залізниць у системі забезпечення конкурентоспроможності на ринку вантажних перевезень пов'язані з технологіями перевезень та технологіями експлуатації рухомого складу. Користь технологічних цінностей для вантажовласників полягає в повному забезпеченні їхніх потреб в перевезеннях при оптимальній транспортній складовій в кінцевій ціні вантажу. При цьому оптимальність транспортної складової досягається за рахунок використання відповідного типу вантажних вагонів, максимального використання їхньої вантажопідйомності, оптимізації експлуатації вагонів різних форм власності, формування раціональних логістичних ланцюгів, відповідного ціноутворення тощо.

Нормативно-правові цінності залізниць у системі забезпечення конкурентоспроможності на ринку вантажних перевезень на сучасному етапі пов'язані з рівнем використання транзитного потенціалу країни. Їхня користь для вантажовласників обумовлена тим, що територією України проходять найкоротші відстані між ємними західноєвропейськими та азійськими ринками, використання яких значно знизить транспортну складову в кінцевій ціні вантажів. Зростання обсягів вантажних залізничних перевезень за рахунок підвищення рівня використання транзитного потенціалу сприяє зниженню собівартості перевезень вантажів залізничним транспортом, що дозволить залізницям отримувати додаткові прибутки і підвищити фінансові можливості.

Психологічні цінності залізниць у системі забезпечення конкурентоспроможності пов'язані з формуванням відповідного іміджу – навмисно спроектованому в інтересах підприємства, що ґрунтується на особливостях діяльності, внутрішніх закономірностях, властивостях, перевагах, якостях і характеристиках образу, який цілеспрямовано входить у свідомість (підсвідомість) цільової аудиторії, відповідає її очікуванням і вирізняє компанію від аналогічних.

Імідж залізниць на ринку вантажних перевезень – це сукупність асоціацій і вражень про залізницю, які формуються у свідомості вантажовласників і які визначають їх становище на ринку. В умовах активізації конкуренції на ринку вантажних перевезень між його учасниками загострюються питання залучення потенційних клієнтів. Одним з основних інструментів покращення становища на ринку є позитивний імідж підприємства, який вирізняє його серед аналогічних за видом діяльності організацій, підсилює ринкові позиції, збільшує ринкову вартість підприємства, розширює коло постійних споживачів.

Професійно-кваліфікаційні цінності залізниць у системі забезпечення конкурентоспроможності на ринку вантажних перевезень пов'язані з постійним підвищенням професійно-кваліфікаційного рівня працівників залізниць, зайнятих у вантажних перевезеннях. Розвиток науково-технічного прогресу і впровадження його досягнень у практику роботи залізниць приводить до ускладнення системи розподілу праці, що вимагає відмови від окремих професій та формування нових, більш сучасних професій, які потребують спеціальної підготовки та підвищення кваліфікації працівників.

Користь для вантажовласників від реалізації професійно-кваліфікаційних цінностей залізниць полягає у підвищенні якості їх обслуговування, що в умовах посилення конкуренції є важливим фактором залучення додаткових клієнтів.

Висновки

Визначення стратегічних цінностей залізниць дозволить сформулювати конкурентні переваги вищого порядку, реалізація яких забезпечить стабільне та довготривале зростання конкурентоспроможності залізничного транспорту на ринку вантажних перевезень.

Список використаних джерел

1. Словник української мови. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://sum.in.ua/s/cinnistj/> – Назва з екрану.
2. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг [Текст] / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Интел-Синтез, 2000. – 640 с.
3. Костусев А.А. Конкурентная политика в Украине: [монография] / А.А. Костусев. – К.: КНЕУ, 2004. – 310 с.
4. Костусев О.О. Приоритети конкурентної політики / О.О. Костусев // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2003. – №1. – С. 22–26.
5. Костусев О.О. Розвиток конкурентних відносин в Україні та завдання конкурентної політики на сучасному етапі // Економіст. – 2004. – №1. – С. 38–41.
6. Костусев О.О., Пугачова М.В. Стан конкурентного середовища в економіці України // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2004. – №1. – С. 10–18.
7. Царенко О.В. Генезис та еволюція теорії конкурентних переваг / О.В. Царенко // Економіка та держава. – 2007. – №12. – С. 16–18.
8. Губанова А.А. Повышение конкурентоспособности предприятий транспортной отрасли на основе развития инновационной деятельности (на примере ОАО «ФПК»): автореф. дис. на соискание науч. степени кандидата экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (маркетинг)» / А.А. Губанова. – М., 2012. – 24 с.

Класифікація трудових ресурсів та їхнє використання в управлінні підприємств

У статті проаналізовані існуючі підходи до класифікації трудових ресурсів підприємств. Обґрунтовано авторське бачення щодо удосконалення класифікації трудових ресурсів.

Ключові слова: трудові ресурси, класифікація, управління трудовим потенціалом, підприємства.

В статье проанализированы существующие подходы к классификации трудовых ресурсов предприятий. Обосновано авторское видение совершенствования классификации трудовых ресурсов.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, классификация, управление трудовым потенциалом, предприятия.

The paper analyzes existing approaches to classifying human resources companies. Reasonably author's vision to improve the classification of labor.

Keywords: human resources, classification, management of labor potential of the enterprise.

Постановка проблеми. Найважливішим критерієм раціональності суспільної системи є її орієнтація на максимально можливий розвиток людей і використання здібностей людини. Дане твердження має лежати в основі функціонування будь-якої системи: від держави до підприємства і колективу, зайнятого суспільно корисною діяльністю. Сьогодні стало безперечним твердження, що від правильного підбору персоналу залежать результати виробничо–господарської діяльності підприємства, його конкурентоспроможність, перспективи розвитку. При цьому дослідження трудових ресурсів підприємства неможливе без уточнення класифікації трудових ресурсів. Тому проблема, піднята в статті, є актуальною.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Необхідно зауважити, що класифікація трудових ресурсів представлена багатьма авторами і має неоднозначні підходи. Існуючі класифікації мають суперечливі судження і не повністю розкривають зміст даної категорії.

Метою даної статті є аналіз існуючих класифікацій трудових ресурсів підприємств та розробка і обґрунтування авторського підходу до класифікації трудових ресурсів, що сприятиме підвищенню ефективності управління його трудовим потенціалом.

Виклад основного матеріалу. Пізнання суті будь-якої дослідницької проблеми вимагає уточнення понятійного апарату, виділення в його складі базового поняття, встановлення його співвідношення з іншими поняттями, що розкривають суть предмета дослідження, розгляду підходів до класифікації.

В управлінні трудовими ресурсами підприємства як таке поняття широко використовується термін «трудові ресурси», що має збірне значення і визначає сукупність людей як об'єкта управління з акцентом на відмітну характеристику групових ознак.

Введення категорії «трудові ресурси» в науковий обіг не було випадковим, оскільки було обумовлено особливостями соціально–економічного розвитку економіки на основі командно–адміністративних методів управління. Тому трудові ресурси розглядалися з кількісної точки зору як один з видів природних ресурсів, необхідних для суспільного відтворення. Якісні аспекти формування трудових ресурсів, їхньої структури були відірвані від самого носія робочої сили.

У сучасних соціально–економічних уявленнях категорія «трудові ресурси» трансформується, збагачується новим, більш широким змістом.

Кожна управлінська школа і доктрина визнає домінуючу роль трудових ресурсів у процесі суспільного відтворення. Сучасна доктрина управління трудовими ресурсами являє собою поєднання доктрин їх споживання (використання) і розвитку, що відбивається її основними положеннями. Невизначеність у понятійному апараті, що розкриває трудову ресурсну складову економіки, обумовлює відсутність чіткого уявлення про класифікацію трудових ресурсів, необхідність якої зумовлюється їхньою соціальною неоднорідністю.

У процесі вивчення літературних джерел було виявлено, що класифікацію трудових ресурсів стосовно до мікрорівня економіки дослідники висловлюють різними варіантами класифікації персоналу.

Наприклад, у логіці В.Р. Весняна класифікація персоналу тотожна його структурі, яка дається автором у двох варіантах. У першому з них персонал об'єднує «кадрове ядро» і тимчасово залучених працівників, а в сукупності з адміністрацією утворює особовий склад найманих працівників підприємства [1, с. 11].

Подібному поданню структури персоналу, на наш погляд, характерно кілька дискусійних моментів. По–перше, категорія тимчасово залучених працівників, тобто працюючих по кожному з цивільно–правових договорів (підряду, доручення, авторського договору), з позицій їхнього правового статусу не входить до складу штатних працівників підприємства. По–друге, поділ адміністрації та персоналу, на нашу думку, є неправомірним, оскільки адміністрація виступає особливою категорією персоналу – управлінською. По–третє, об'єднання персоналу і адміністрації в «особовий склад найманих працівників» сумнівно в частині віднесення адміністрації до категорії «найманих» працівників. На практиці, як

відомо, адміністрація часто представлена власниками підприємства.

Другий варіант визначення структури персоналу, пропонує В.Р. Весняним [1, с. 12], полягає в тому, що вона поділена на «статистичну» і «аналітичну» компоненти. Групувальні ознаки «статистичної» компоненти визначають групи посад, види діяльності, функції, а «аналітичної» – категорії персоналу, «загальну» структуру (за стажем, освітою, професією) і «приватну» структуру (за окремими категоріями зайнятих).

У даному випадку, на наш погляд, поділ структури персоналу на «загальну» і «приватну» є некоректним, тим більше що сутнісних ознака «приватної» структури (по окремих категоріях зайнятих) не розкриває склад цих категорій. Крім того, на нашу думку, немає необхідності виділення у складі працівників за функціями, поряд зі службовцями, самостійної категорії «інших працівників, що відносяться до службовців».

Н.В. Федорова і Л.О. Мінченкова дають більш конкретну класифікацію персоналу підприємств, систематизуючи його за рядом ознак: стосовно власності; чисельності і термінам роботи на підприємстві; якісним характеристикам; структурі [2, с. 23–25]. У наведених авторами поясненнях до класифікації широко використовується термін «працівники», що свідчить про авторське розуміння персоналу і працівників як тотожних термінів.

Найбільш повна класифікація персоналу дана Є.І. Макріною, що виділяє 17 класифікаційних ознак: ставлення до власності; відношення до системи управління; принцип участі у виробничому процесі; рівень зайнятості; термін роботи; штатна структура; ставлення до «ядра» підприємства; стадія життєвого циклу персоналу на підприємстві; характер праці; зміст праці; чисельність; склад; стать, вік, стаж; рівень освіти; рівень кваліфікації [3, с. 221–222].

Крім розглянутих, у літературі представлені й інші варіанти класифікації трудових ресурсів підприємств, використувані в їхній «фактичній» частині. Деякий відміну характерно поданням структури трудових ресурсів у варіанті, запропонованому Р.Г. Мумладзе і Г.І. Гужин, який розділяє трудові ресурси за віком, статтю, професією, зайнятістю за секторами економіки, зайнятістю за сферами діяльності, освітою, місцем проживання, громадськими групами, національністю та мовою, релігією, зайнятістю по регіонах, зайнятістю по галузях економіки [4, с. 40].

У нашому дослідженні трудові ресурси підприємства розглядаються не тільки у фактичній частині, а й з урахуванням «потенційної» частини, тобто ті трудові ресурси, які формуються в макросередовищі, не використовуються підприємством у даний час, але можуть використовуватися ним у майбутньому.

Дане положення визначається предметом нашого дослідження (управління трудовими ресурсами підприємства у відтворювальному аспекті), яке не може бути забезпечене без залучення ресурсів праці із зовнішнього середовища на стадії їхнього формування.

Виходячи з такої посилки ми вважаємо за необхідне деталізувати класифікацію трудових ресурсів суспільства, що розглядається як джерело формування трудових ресурсів підприємства (див. рис.).

Не ставлячи перед собою мету детального розгляду кожного з видів трудових ресурсів, відображених на наведеній схемі, прокоментуємо найбільш значимі з них, які підтверджують можливість розгляду трудових ресурсів підприємства як сукупності їх «фактичної» (використовуваної в підприємстві) і «потенційної» (ресурсної для підприємства, що знаходиться у зовнішньому середовищі) частин.

Загальновідомо, що з 1993 року Україна перейшла на міжнародну систему класифікації складу населення. За методологією Міжнародної організації праці (МОП) усе працездатне населення розділяється на економічно активне і економічно неактивне [4, с. 39]. При цьому вікові межі працездатності в методології МОП у порівнянні із законодавчою практикою, яка склалася в Україні, представлені більш широким діапазоном: за методологією МОП – від 17 до 72 років; в Україні – від 16 років до 60.

Розширення вікових меж працездатності, на наш погляд, є виправданим з точки зору як все ще низького рівня життя населення, що змушує підлітків і пенсіонерів «продавати» свою робочу силу, виходячи на ринок праці, так і з точки зору проявлення цими категоріями населення активності до праці.

Чинне українське трудове законодавство не забороняє використання праці підлітків і пенсіонерів, а отже, не обмежує можливості підприємств по залученню додаткових трудових ресурсів.

Інша справа із законодавчими обмеженнями використання праці осіб працездатного віку, що відносяться до категорій: інвалідів I і II груп; непрацюючих пенсіонерів, які отримують пенсію в більш ранньому віці (жінки, які народили п'ятеро дітей і більше і виховали їх до 8 років; матері інвалідів з дитинства, які по досягненні 50 років отримують пенсію незалежно від трудового стажу); осіб, які вийшли на пенсію раніше встановленого терміну в зв'язку з важкими та шкідливими умовами праці (жінки у віці 45–50 років, чоловіки – 50–55 років), та ін.

Потенційні трудові ресурси підприємства, тобто економічно неактивне населення, при офіційному працевлаштуванні переходить у категорію її фактичних трудових ресурсів, забезпечуючи таким чином безперервність процесу відтворення трудових ресурсів підприємства.

У процесі вивчення літературних джерел з досліджуваної проблеми нами виявлено, що в розумінні суті відтворення трудових ресурсів домінує виражений демографічний аспект, відповідно до якого термін «відтворення трудових ресурсів» застосовується для характеристики процесів відновлення чисельності населення, що представляє трудові ресурси суспільства [5, с. 128].

З позицій демографічного підходу основним джерелом відтворення трудових ресурсів є природний приріст насе-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

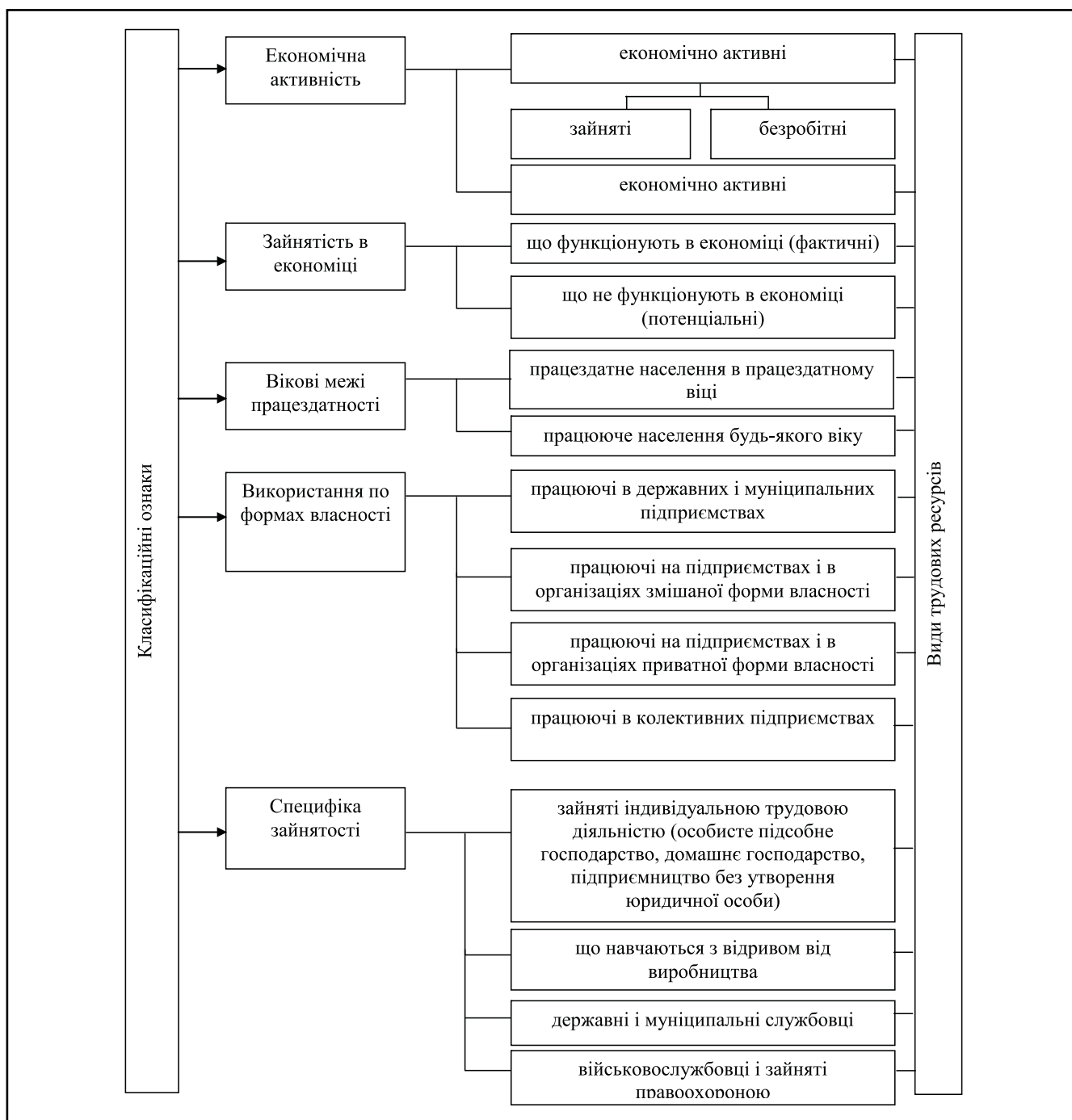
лення, який визначається темпами його відтворення, яке може бути простим, розширеним або звуженим.

«Просте відтворення здійснюється при чисельній рівності батьківського і дитячого поколінь. Воно можливе за сучасних умов дожиття, якщо на кожні 100 сімей припадає 250–260 народжень. Значення вище даного числа означає розширене відтворення населення, а нижче – звужене» [6, с. 332].

Звідси випливає, що зміна загального складу і чисельності населення відбивається на стані трудових ресурсів. Але при цьому зміни в природному русі населення і трудових ресурсів не збігаються за їхнім віковим складом. Наприклад, зміна рівня народжуваності та дитячої смертності про-

являється в стані трудових ресурсів лише через певний проміжок часу, до моменту вступу дітей у працездатний вік. Зміна рівня смертності, навпаки, відразу відбивається на зміні чисельності трудових ресурсів а отже, при відносно незмінній чисельності населення трудові ресурси можуть бути в кількісному вираженні більше або менше в залежності від вікової структури населення.

Тим самим відтворення трудових ресурсів розглядається в кількісному, але в не якісному аспекті. Лише в одному із визначень, близьких до предмета нашого дослідження (відтворення робочої сили), зачіпаються якісні аспекти відтворення трудових ресурсів «Відтворення робочої сили – відновлення і



Класифікація трудових ресурсів суспільства

розвиток витрачених у процесі виробництва розумових і фізичних здібностей людини... Просте відтворення робочої сили передбачає відновлення витраченої в процесі праці енергії, розширене викликає необхідність мати кожному працівнику сім'ю і дітей і постійне підвищення освітнього, професійного і культурного рівня кожного працівника» [7, с. 35].

Ми визнаємо значимість розвитку здібностей людини для відтворення робочої сили (тобто трудового ресурсу з точки зору його наявності на ринку праці), але разом із тим вважаємо, що зведення «відтворення» до відновлення витраченої людиною енергії або необхідності підвищення «рівня кожного працівника» є занадто спрощеним підходом до розуміння відтворення трудових ресурсів, вихолощує суть цього процесу.

Спробою об'єднання кількісного і якісного аспектів пояснення сутності відтворення трудових ресурсів є склад доданків даного процесу по Великій економічній енциклопедії: «відтворення трудових ресурсів охоплює: всі сфери людської діяльності; робочий і неробочий час; процеси продуктивного і особистого споживання. Ступінь ефективності використання трудових ресурсів характеризується рівнем плідності використання живої праці» [8, с. 548].

Однак наведене визначення ми не можемо взяти за основу при конкретизації предмета нашого дослідження, оскільки в ньому «сфери людської діяльності» та «процеси продуктивного і особистого споживання» явно виходять за межі формальних трудових відносин, а суб'єктом їх реалізації є людина як така, а не працівник.

Іншими словами, вказаний склад доданків відтворення трудових ресурсів відноситься не стільки до трудових, скільки до людських ресурсів.

У нашому дослідженні трудові ресурси розглядаються стосовно до мікрорівня економіки, де безпосередньо здійснюється використання живої праці, виробляються матеріальні блага або надаються послуги, відбувається розподіл ресурсів і обмін тієї їх частини, яка була спожита на створення продукту (товару, роботи, послуги), на грошовий еквівалент їхньої вартості, тобто реалізуються всі фази відтворювального процесу: виробництво, розподіл, обмін, споживання.

Отже, відтворення трудових ресурсів підприємства виступає одним із забезпечуючих умов відтворення як такого, серед основних чинників якого домінуюча роль належить саме трудовим ресурсам.

Виходячи з викладеної посилки відтворення трудових ресурсів підприємства ми розуміємо як безперервний, циклічний процес формування, використання та розвитку трудових ресурсів, реалізований у формальних (між працівниками і роботодавцем) і неформальних (між претендентами на працевлаштування на підприємстві і роботодавцем) трудових відносинах з приводу виробництва, розподілу, перерозподілу і використання (споживання) працездатності працівників (претендентів на працевлаштування), у процесі їх фактичної (працівники) або потенційної (претенденти на працевлаштування) трудової діяльності в рамках підприємства.

Висновки

Таким чином, трудові ресурси підприємства є невід'ємною частиною трудових ресурсів суспільства, мають здатність до відтворення під впливом організаційних умов трудової діяльності і, з позицій їх участі у формальних трудових відносинах, підрозділяються на фактичну і потенційну компоненти. Фактична компонента трудових ресурсів підприємства представлена працівниками (а в їхній сукупності – кадрами), а потенційна – трудовими резервами, складовою частиною яких є претенденти на працевлаштування на підприємство.

Список використаних джерел

1. Веснин В.Р. Управление персоналом в схемах / В.Р. Веснин. – М.: ТК Велби; Изд-во «Проспект», 2008. – 96 с.
2. Федорова Н.В., Минченкова О.Ю. Управление персоналом организации / Н.В. Федорова, О.Ю. Минченкова. – М.: КНОРУС, 2005. – 416 с.
3. Макринова Е.І. Проблеми та перспективи системного управління персоналом підприємств: [монографія] / Е.І. Макринова. – К.: КПІ, 2006. – 261 с.
4. Мумладзе Р.Г., Гужина Г.Н. Экономика и социология труда. – М.: КНОРУС, 2007. – 328 с.
5. Роздольская И.В., Макринова Е.И., Кондратьева Л.В. Управление трудовыми ресурсами / И.В. Роздольская, Е.И. Макринова, Л.В. Кондратьева. – Белгород: Образование, 2003. – 171 с.
6. Одегов Ю.Г., Руденко Г.Г., Луньова І.К. Ринок праці (практична макроекономіка праці) / Ю.Г. Одегов, Г.Г. Руденко, І.К. Луньова. – К.: Вид-во «Альфа-Прес», 2007. – 900 с.
7. Николаева И.П. Экономический словарь / И.П. Николаева. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. – 160 с.
8. Большая экономическая энциклопедия. – М.: Эксмо, 2007. – 816 с.

Оцінка ефективності людського капіталу в системі стратегічного планування підприємств

У статті висвітлено проблеми оцінки (кількісної і якісної) людського капіталу в системі стратегічного планування підприємства на основі статистичних даних підприємств кондитерської галузі Донецької області. Отримані показники дозволили зробити висновки стосовно напрямів удосконалення управління персоналом як важливішої складової інтелектуального забезпечення стратегічного планування діяльності підприємства.

Ключові слова: стратегічне планування, оцінка, людський капітал, персонал.

В статье освещены проблемы оценки (количественной и качественной) человеческого капитала в системе стратегического планирования предприятия на основе статистических данных предприятий кондитерской отрасли Донецкой области. Полученные показатели позволили сделать выводы относительно направлений совершенствования управления персоналом как важной составляющей интеллектуального обеспечения стратегического планирования деятельности предприятия.

Ключевые слова: стратегическое планирование, оценка, человеческий капитал, персонал.

The article highlights the issue of (quantitative and qualitative) of the human capital in the system of strategic planning company based on the statistics of the confectionery industry, Donetsk region. These indicators allow to draw conclusions about ways to improve human resource management as an important component of intelligent software for strategic planning of the company.

Keywords: strategic planning, assessment, human resources, personnel.

Постановка проблеми. Одним з ефективних механізмів, що допомагає забезпечити ухвалення управлінських рішень, направлених на успішну роботу підприємства, є стратегічне планування, яке є набором дій і рішень, що виробляються керівництвом компанії для досягнення корпоративних цілей. Стратегія є детальним всебічним комплексним планом, який має розроблятися з точки зору перспективи всього підприємства, а не конкретних індивідів (наприклад, засновників підприємства) [1]. Розробка стратегічного плану, остаточний варіант якого має обґрунтовуватися обширними дослідженнями і фактичними даними, є складною проблемою. Аби ефективно функціонувати в умовах жорсткої конкуренції, підприємство має постійно займатися збором і аналізом величезної кількості інформації про галузь, ринок, конкуренцію й інші чинники.

Сучасний темп збільшення знань є настільки високим, що стратегічне планування представляється єдиним способом формального прогнозування майбутніх проблем і можливостей, і, отже, дає основу для ухвалення відповідних управлінських рішень. Крім того, формальне планування сприяє зниженню ризиків при ухваленні відповідних рішень, у тому числі через помилкову або недостовірну інформацію про можливості підприємства або про зовнішню ситуацію.

Метою статті є дослідження складу показників оцінки людського капіталу та алгоритмів їх розрахунку як основного фактора ефективності системи стратегічного планування діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Стратегічне планування – одна з функцій стратегічного управління, яка забезпечує створення і підтримку стратегічної відповідності цілей підприємства його потенційним можливостям і наявним ресурсам. Воно забезпечує основу для всіх управлінських рішень. Стратегічне планування потерпає від дефіциту знань, орієнтується на майбутнє.

Планування, оскільки воно служить для формулювання цілей, допомагає також створити єдність загальної мети усередині організації. Стратегічне планування зазвичай включає чотири області управлінської діяльності [1]: розподіл ресурсів; адаптацію до зовнішнього середовища; внутрішню координацію; організаційне стратегічне передбачення. Розподіл ресурсів включає розподіл таких зазвичай обмежених організаційних ресурсів, як фонди, дефіцитні управлінські кадри і технологічний досвід. Адаптація до зовнішнього середовища охоплює всі дії стратегічного характеру, які покращують стосунки компанії з її оточенням. Компаніям необхідно адаптуватися до зовнішніх як сприятливих можливостей, так і небезпек, виявляти відповідні оптимальні варіанти дій і забезпечити ефективне пристосування стратегії до довколишніх умов, перш за все за допомогою розробки досконаліших виробничих систем, шляхом взаємодії з органами влади, створення сприятливого іміджу тощо. Внутрішня координація включає координацію стратегічної діяльності для відображення сильних і слабких сторін підприємства з метою досягнення ефективної інтеграції внутрішніх дій складових її організацій. Забезпечення ефективних внутрішніх операцій в організаціях, великих або малих, є невід'ємною частиною управлінської діяльності підприємства. Пошук організаційних стратегій є основною метою організаційного стратегічного передбачення. В його рамках вирішуються, окрім інших

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

організаційних завдань, завдання систематичного розвитку мислення менеджерів шляхом створення такої організації навчання, при якій вони можуть вчитися на раніше прийнятих стратегічних рішеннях. Здатність вчитися на досвіді дає можливість підприємству правильно скоректувати свій стратегічний напрям і підвищити професіоналізм менеджерів в області стратегічного управління. Вироблення стратегії розвитку підприємства забезпечує ефективний розподіл і використання всіх ресурсів: матеріальних, фінансових, трудових ресурсів, землі і технологій і на цій основі – стійке положення на ринку в конкурентному середовищі [2]. В зв'язку з цим насамперед необхідний перехід від реактивної форми управління (ухвалення управлінських рішень як реакція на поточні проблеми) до управління на основі аналізу й прогнозів.

Сучасна наука виділяє три основних фактора, від яких залежить ефективність системи стратегічного планування діяльності підприємства:

- стратегія – розробка довгострокових планів, а також передбачення і формулювання своїх цілей допомагають вищому керівництву підприємства усвідомити, в якому напрямі потрібно рухатися для їх досягнення;

- професійність – висока культура топ-менеджменту, та його інтелект є основою успішної діяльності, за відсутності в керівництва необхідних знань і достатнього досвіду діяльність підприємств може бути неефективною;

- персонал – керівництво підприємства має добиватися від своїх співробітників достатньої кваліфікації для виконання посадових обов'язків із метою збільшення акціонерної вартості капіталу, отримання прибутку.

Таблиця 1. Алгоритми розрахунку показників ефективності людського капіталу (факторів персоналу і професійності)

№ з/с	Показники ефективності людського капіталу	Алгоритм розрахунку
Фінансові		
1	Прибуток від людського капіталу, т. грн.	(Прибуток/Еквівалент повної зайнятості)
2	Коефіцієнт окупності інвестицій у людський капітал	(Прибуток – (Усі операційні витрати–Витрати на робочу силу)/Витрати на робочу силу)
3	Додана вартість людського капіталу, т. грн.	(Прибуток – (Усі операційні витрати–Витрати на робочу силу)/Еквівалент повної зайнятості)
Людські		
4	Показник плинності кадрів, %	(Кількість звільнених / Середньооблікова кількість співробітників)
5	Показник підвищення кваліфікації, %	(Кількість осіб, що підвищили кваліфікацію / Середньооблікова кількість співробітників)

Таблиця 2. Система показників корпоративного людського капіталу (факторів персоналу і професійності) на прикладі підприємств кондитерської галузі Донецької області

Рік	Показники				
	фінансові			людські	
	прибуток від людського капіталу, тис. грн.	коефіцієнт окупності інвестицій у людський капітал	додана вартість людського капіталу, тис. грн.	показник плинності кадрів, %	показник підвищення кваліфікації, %
ПрАТ «Донецький булочно-кондитерський комбінат»					
2008	5,87	–3,60	–86,20	40,14	1,74
2009	12,31	–3,25	–96,63	23,94	18,07
2010	7,44	–3,77	–127,99	4,02	1,61
ПАТ «Кондитерська фабрика «А.В.К.», Донецьк					
2008	11,15	1,07	39,17	97,10	63,18
2009	–4,80	–2,10	–51,77	16,46	0,00
2010	–1,15	–1,73	–56,14	4,76	25,95
ПАТ «Маріупольська кондитерська фабрика «Рошен»					
2008	–0,4	–1,10	–42,92	2,78	3,30
2009	0,91	–0,99	–59,72	5,28	10,56
2010	5,72	–0,96	–60,74	4,94	1,55
ПрАТ «А.В.К.»					
2008	–245,82	–54,28	–3058,18	11,97	0,35
2009	77,48	–104,43	–3620,60	11,39	10,95
2010	8,79	–90,79	–3673,52	3,04	4,17
ЗАТ «Баренс шоколад»					
2008	0,01	–11,92	–357,22	6,29	2,58
2009	0,00	–24,08	–233,10	83,46	1,50
2010	0,00	0,00	0,00	321,21	0,00
ТОВ «Дружківська харчосмакова фабрика»					
2008	9,49	–8,16	–147,14	199,11	1,79
2009	1,59	–8,53	–156,44	32,63	1,47
2010	3,16	–10,32	–250,28	6,18	0,00

Ключ до підтримки прибутковості підприємства – це продуктивність робочої сили, людський капітал. Такі фактори, як персонал і професійність, виступають на перший план в умовах економіки, заснованої на знаннях.

Проблема управління людським капіталом у системі стратегічного планування пов'язана зі специфікою цього активу. Людський капітал не відбивається у складі активів підприємства, оскільки він підприємству не належить.

Людські активи в системі стратегічного планування можна оцінити, створивши систему спеціальних показників [3], які враховують фактори персоналу і професійності. Необхідно виділити дві групи показників: фінансові і «людські» (табл. 1).

Вихідними даними для виконання розрахунків за цими алгоритмами були дані з форм фінансової звітності (ф. №1, ф. №2) та звітності з праці (1–ПВ, 3–ПВ, 6–ПВ) за відповідні періоди (табл. 2).

Як свідчать дані табл. 2, підприємства кондитерської галузі Донецької області неефективно використовують потенціал людського капіталу, хоча окремі підприємства за певні періоди мають позитивне значення прибутку. Інвестуючи кошти у розвиток персоналу, жодне підприємство не отримало прибутку від цих дій. У зв'язку з цим розробка стратегії підприємства в таких умовах є дуже ризикованою процедурою, тому що більшість фінансових показників мають від'ємні значення. Однак слід відмітити скорочення значення показника плінності кадрів, що говорить про можливе покращення умов праці і розвиток корпоративної культури. Показник підвищення кваліфікації за підприємствами не має стійкої тенденції, в різних періодах він збільшується або зменшується. За досліджуванний період, як свідчать статистичні дані і розраховані показники, ТОВ «Баренс шоколад» припинило свою діяльність.

Робочу силу треба диференціювати за рівнями, функціями, професійними групами або географічно. Це дозволить вчасно отримувати сигнали з різних сегментів. Для того щоб збільшити ефективність людського капіталу, необхідно

впроваджувати у свою діяльність різноманітні заходи, спрямовані на підвищення мотивації, координацію та підтримку персоналу підприємства.

Висновки

Таким чином, основною метою управління людським капіталом у системі корпоративного стратегічного планування є попереджуваче забезпечення цього бізнес-процесу необхідними людськими ресурсами (відповідними кількісними і якісними показниками), а також приведення у відповідність з вимогами бізнес-процесу процедур пошуку, відбору, адаптації, навчання, мотивації персоналу з метою його ефективного використання, як у процесі стратегічного планування, так і у господарчій діяльності всього підприємства. Проведений аналіз показників людського капіталу підприємств кондитерської галузі Донецької області свідчить про великі резерви удосконалення інтелектуального забезпечення стратегічного планування за рахунок підвищення кваліфікації, зменшення плінності. Економічна ефективність функціонування досліджуваних підприємств може зростати за рахунок розвитку чинника персоналу і його професійності, що дозволить отримувати прибуток та окупати інвестиції у людський капітал.

Список використаних джерел

1. Бандурин А.В., Зинатулин Л.Ф. Экономико-правовое регулирование деятельности корпораций в России. Внутренняя структура корпорации. – Режим доступа < http://business.polbu.ru/bandurin_corporations/ch32_iv.html > /
2. Мінцберг Г. Зліт і падіння стратегічного планування / Пер. з англ. К. Сисоева. – К.: Видавництво Олексія Капусти, 2008. – 412 с.
3. Фитц-енц Як. Рентабельность инвестиций в персонал: измерение экономической ценности персонала / Як Фитц-енц; пер. с англ.: [Меньшикова М.С., Леонова Ю.П.]; под общ. ред. В.И. Ярных. – М.: Вершина, 2006. – 320 с.

Ю.С. РЕБРИК,
к.е.н., Севастопольський інститут банківської справи УАБС НБУ

Особливості сучасних підходів до діагностики кризових явищ у банку

У статті здійснено критичний аналіз трактувань поняття «діагностика». Систематизовано існуючі підходи до визначення діагностики, наведено власне трактування даного поняття. Виділено діапазон цільової орієнтації діагностування кризових явищ у банківських установах. Здійснено універсальну класифікацію видів діагностики кризи. Запропоновано систематизацію методів діагностування криз, що застосовуються в банківській діяльності. Досліджено сучасні методи діагностики кризових явищ у банку, виявлено їхні переваги та недоліки.

Обґрунтовано необхідність застосування сценарного стрес-тестування в контексті діагностики потенційної кризи в банку.

Ключові слова: криза, діагностика, рейтингові оцінки, кластерний аналіз, моделі попереджувачих індикаторів, дискримінантний аналіз.

В статье осуществлен критический анализ трактовки понятия «диагностика». Систематизированы существующие подходы к определению диагностики, приве-

дена собственная трактовка данного понятия. Выделен диапазон целевой ориентации диагностирования кризисных явлений в банковских учреждениях. Осуществлена универсальная классификация видов диагностики кризиса. Предложена систематизация методов диагностирования кризисов, применяемых в банковской деятельности. Исследованы современные методы диагностики кризисных явлений в банке, выявлены их преимущества и недостатки. Обоснована необходимость применения сценарного стресс-тестирования в контексте диагностики потенциального кризиса в банке.

Ключевые слова: кризис, диагностика, рейтинговые оценки, кластерный анализ, модели предупреждающих индикаторов, дискриминантный анализ.

The article presents a critical analysis of the interpretations of the «diagnostics» concept. The existing approaches to diagnostics are systematized, their own interpretation of this concept is given. The target orientation range of the crisis diagnostics in the banking industry is allocated. The universal crisis diagnostics classification is done. A systematization of crises diagnostics methods used in banking is proposed. Actual bank crises diagnostics methods are researched, their advantages and disadvantages are found. The necessity of a scenario stress testing in the context of bank potential crisis diagnostics is substantiated.

Keywords: crisis, diagnostics, rating, cluster analysis, warning indicators model, discriminant analysis.

Постановка проблеми. Протягом 2008–2010 років стан вітчизняної економічної системи характеризувався процесами динамічного розкручування кризової спіралі у всіх її сферах. Найбільший деструктивний вплив відчули банки, про що свідчать значні збитки, отримані в процесі їхньої діяльності протягом періоду фінансово-економічної кризи. До недавнього часу в економіці країни протікали процеси поступового відновлення ділової активності. Однак останні події на вітчизняних фінансових ринках сигналізують про загрозу зародження нової хвилі кризових явищ, яка проявляється через погіршення стану ліквідності банків, про що свідчить постійна мінливість обсягу коштів на кореспондентських рахунках в НБУ, пасивність банків у сфері кредитування, суттєве зростання вартості ресурсів на фінансових ринках. Проблема загострюється на фоні розгортання боргової кризи країн ЄС, яка справляє значний деструктивний вплив на всі сфери вітчизняної економіки, особливо в умовах інтеграції України у світову спільноту. Зважаючи на те, що кризи у банківському секторі набули систематичного характеру, значної актуальності набуває дослідження сучасних підходів до діагностики кризових явищ у банку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню теоретичних та практичних аспектів діагностики кризи приділяється увага великої кількості науковців, зокрема Е. Виборової [1], О. Гетьмана [2], Н. Євдокимової [3], Т. Косянчук [4], Г. Котенка [5], О. Найдена [6], С. Ніколен-

ко, В. Губачова, Т. Гудзь [7], О. Сметанюк [8], С. Черниш [9], Н. Чопко [10] та ін.

Ураховуючи численні дослідження з даної проблематики, слід зазначити, що дослідженням методологічних засад антикризової діагностики займаються в основному в розрізі фінансового менеджменту підприємств. У банківській сфері ведуться розробки моделей діагностики банкрутства, призначених для здійснення дистанційного банківського нагляду НБУ. Однак недостатньо уваги приділяється проблемам діагностики кризи як превентивного інструменту на рівні банку.

Метою статті є дослідження особливостей сучасних підходів до діагностики кризових явищ у банку.

Виклад основного матеріалу. Високо оцінюючи розробки науковців у сфері визначення змісту поняття «діагностика», слід зауважити, що в сучасній економічній літературі немає однозначності щодо його трактування. Критичний аналіз та систематизація праць дослідників зумовили виділення основних підходів до розуміння сутності поняття «діагностика»: 1) діагностика як частина антикризового управління; 2) діагностика як частина звичайного управління; 3) діагностика з позиції системного підходу; 4) діагностика з позиції процесного підходу; 5) діагностика як частина аналізу фінансово-господарського стану підприємства; 6) діагностика як аналіз та оцінка; 7) отождошення діагностики та аналізу.

З позиції антикризового управління діагностика розглядається О. Сметанюк, яка тлумачить дане поняття як «здатність оперативно розпізнавати дестабілізуючі фактори та процеси на підприємстві, забезпечувати прийняття випереджуваних управлінських заходів з метою запобігання виникнення проблем у розвитку організації та підвищення ефективності системи управління в цілому» [8, с. 9]. Як складова звичайного управління діагностика розглядається науковцями у праці [2], де наведено таке визначення: «діагностика – це оцінка показників роботи підприємства на основі вивчення окремих результатів з метою виявлення можливих перспектив його розвитку і наслідків ухвалення поточних управлінських рішень».

З позиції системного підходу діагностику розглядає С. Черниш: «повна система, яка включає методологічні основи економічного аналізу, господарського обліку, різноманітні концепції, підходи та механізми встановлення слабких сторін підприємства» [9]. З точки зору процесу надає визначення Н. Чопко: «діагностика – це процес розпізнавання стану досліджуваного об'єкта, пов'язаного з формуванням структури фінансування, виявлення проблем, пов'язаних із залученням фінансових ресурсів та розробка шляхів і напрямків їх можливого розв'язання» [10].

Слід зауважити, що серед науковців також не досягнуто консенсусу і в співвідношенні діагностики, аналізу та оцінки як складових процесу управління. Так, Е. Виборова вважає, що діагностика – це «часть фінансового аналізу, акумулюючого знання о финансовом состоянии объекта диагностирования, причинах и перспективах его изменения и обеспечи-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ваючого соответствующие заключения» [1]. Т. Косянчук трактує дане поняття як «аналіз та оцінка економічних показників роботи підприємства на основі вивчення окремих результатів з метою виявлення можливих перспектив розвитку підприємства і наслідків управлінських рішень» [4]. Іншої позиції притримуються автори у праці [3]: «діагностика – це визначення стану об'єкта, що досліджується (економічної організації), за прямими та непрямими ознаками».

З огляду на різноманітність підходів до трактування поняття «діагностика», що застосовується на рівні підприємства, та з урахуванням специфіки діяльності банку як фінансового посередника під поняттям «діагностика кризи банку» пропонуємо розуміти процес дослідження окремих аспектів діяльності банку чи його загального фінансового стану через застос-

ування специфічного інструментарію з метою виявлення ознак кризи, встановлення причин порушення стабільного розвитку та забезпечення прогнозування тенденцій діяльності на будь-якому часовому горизонті функціонування банку.

Формування змісту зазначеного поняття обумовило виділення сукупності завдань, які мають вирішуватися у процесі здійснення діагностики кризових явищ у банку, а саме: своєчасна ідентифікація загрози кризи; оцінка діяльності банку як цілісної системи; визначення факторів деструктивного впливу на діяльність банку; прогнозування фінансового стану банку з урахуванням сценаріїв впливу факторів; оцінка масштабу розгортання кризи; виявлення причин виникнення кризи; оцінка ефективності застосування інструментарію з подолання кризи.

Класифікація видів діагностики, що здійснюється в системі антикризового управління суб'єкта господарювання

№ п/п	Класифікаційна ознака	Види діагностики
1	За характером отриманих результатів	Прогнозуюча; описова
2	За належністю до типу антикризового управління	Попереджувача; реактивна
3	За масштабами дослідження	Системна; локальна
4	Залежно від мети проведення	Оперативна; тактична; стратегічна
5	За предметом дослідження	Управлінська; економічна; фінансова
6	За періодичністю проведення	Регулярна; разова
7	Залежно від деталізації	Експрес-діагностика; фундаментальна діагностика
8	За рівнем динамічності	Статична; динамічна; змішана
9	За часовим горизонтом дослідження	Ретроспективна; поточного стану; перспективна
10	За планом проведення	Планова; непланова
11	За суб'єктом проведення	Зовнішня; внутрішня



Рисунок 1. Класифікація методів діагностики кризи

Однак слід зауважити, що широкий діапазон цільової орієнтації діагностики обумовлений значною диференціацією її видової структури. З огляду на це на основі узагальнення праць [5–7] нами здійснена класифікація видів діагностики кризи підприємств будь-якої галузі (див. табл.).

Різноманітність видів діагностики в антикризовому управлінні суб'єкта господарювання зумовлює необхідність застосування диференційованого підходу до їх методичного забезпечення. З огляду на це пропонуємо таку класифікацію методів діагностики кризових явищ (рис. 1).

Зазначена класифікація є універсальною для діагностування кризових явищ суб'єктів господарювання будь-якої галузі економіки. Однак, зважаючи на специфіку діяльності банку, важливим є виділення конкретних методів діагностики кризи, яка може виникнути через підвищений рівень ризику діяльності банку, порівняно з іншими підприємствами реального сектору економіки. З урахуванням цього пропонуємо авторську систематизацію методів, що застосовуються для діагностики кризових явищ у банку (рис. 2).

Серед зазначених груп методів найбільш простим у застосуванні є графічний аналіз. Він передбачає побудову графіків, діаграм чи гістограм за показниками, які обираються для дослідження з метою визначення загальної динаміки значень показників. Даний метод дає можливість наочного представлення результатів аналізу та формує ін-

формаційну базу для здійснення експертного прогнозування. Головним недоліком методу є неможливість проведення комплексної оцінки об'єкта дослідження та складність прогнозування, що обумовлено обмеженістю інформації.

Дискримінантний аналіз базується на побудові дискримінантної функції, аргументами якої є фінансові коефіцієнти, що можуть сигналізувати про загрозу розвитку кризи, з урахуванням вагомості кожного із них. Даний метод дозволяє прогнозувати виникнення кризової ситуації до перших проявів її очевидних ознак та забезпечує однозначність трактування результату на основі застосування ключа інтерпретації визначеного інтегрального показника, розрахованого за дискримінантною функцією. Однак, незважаючи на значні переваги, слід наголосити, що даний метод не позбавлений і окремих недоліків. Зокрема, проблемним є його застосування для діагностики кризи банку, оскільки метод вимагає значного масиву історичних даних для побудови моделі дискримінантної функції.

У вітчизняній практиці діагностики банківської діяльності в основному використовуються рейтингові оцінки, що дозволяють оцінити фінансовий стан банківської установи чи окремі напрями її діяльності на основі синтезованого показника – рейтингу, розрахованого у балах. Рейтинг дає змогу узагальнити результат оцінки за кількісними та якісними показниками, що обрані для дослідження. Проте недоліком

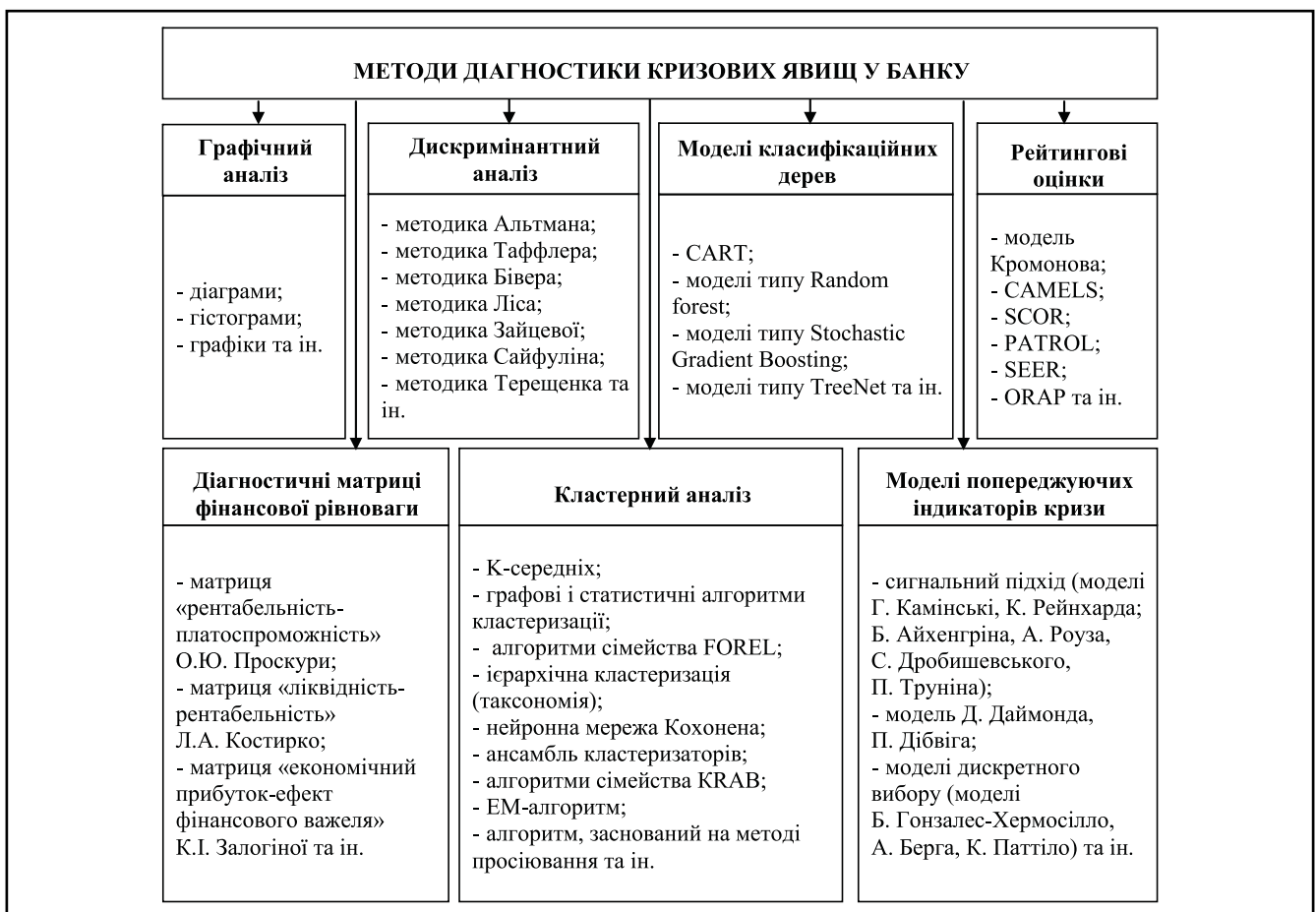


Рисунок 2. Методи діагностики кризи в банку

застосування рейтингових оцінок є високий рівень суб'єктивності, що проявляється під час фільтрації досліджуваних показників, визначення критичних точок для їх значень та вагових коефіцієнтів.

Протягом останнього часу все більше дослідників приділяють увагу розробці моделей діагностики шляхом кластеризації об'єктів дослідження. Слід зазначити, що головною метою кластерного аналізу є розмежування загальної множини об'єктів дослідження на так звані кластери, в розрізі яких об'єкти мають спільні характеристики. Варто наголосити, що зазначений аналіз дає високий рівень візуалізації представлення даних та відносно простий у застосуванні, оскільки проводиться на базі спеціалізованого програмного забезпечення. Однак метод унеможливує отримання числового результату, вимагає значного масиву даних для здійснення кластеризації та є незрозумілим для дослідника, оскільки в основі кластеризації лежить принцип «чорного ящика».

Відносно новими в економіці є методичні підходи до діагностування кризи на основі застосування діагностичних матриць фінансової рівноваги, що базуються на побудові в координатній площині визначеного співвідношення двох показників чи оціночних агрегатів, які характеризують фінансовий стан банку. В межах даної площини матриця розподіляється на певну кількість квадрантів, диференційованих за рівнем розвитку кризових явищ. Відповідно до цього загроза розвитку кризи визначається залежно від поточної позиції банку в матриці та прогнозування її зміни на основі історичних даних. Слід зазначити, що застосування матриць фінансової рівноваги дає можливість наочного представлення результатів та забезпечує прогнозування напрямів розвитку банку. Проте суттєвим недоліком даного методу є обмеженість застосування оціночних показників, оскільки розглядаються лише два показники у двохвимірній координатній площині.

Не набули широкого розповсюдження у вітчизняній банківській практиці моделі класифікаційних дерев, в основі яких лежать так звані гілки значень цільової функції та умови переходу до них відповідно до критерію істинності, що попередньо встановлюється експертним шляхом. Варто зазначити, що метод забезпечує високий рівень наочності та легкості інтерпретації результатів. Однак застосування моделей класифікаційних дерев формує високий рівень суб'єктивізму дослідження, супроводжується надмірною кількістю процедур оцінки, а також характеризується складністю у виборі оціночних питань на кожному рівні ієрархії.

Слід зауважити, що розглянуті вище методи застосовуються для ідентифікації реальної кризи, ознаки якої на момент діагностики вже проявилися. Однак в умовах високого рівня невизначеності на фінансових ринках ефективність існуючих методів діагностування криз значно знижується, що обумовлює необхідність розробки та впровадження методик діагностування потенційних криз, ознаки яких на момент дослідження не проявилися, проте вони можуть виникнути

внаслідок реалізації виключних, але імовірних подій. Причому наслідки таких подій, як правило, є масштабними з позиції їх деструктивного впливу на фінансовий стан банку. Зважаючи на це, окрім наведених методів діагностики криз слід застосовувати сценарний аналіз, що передбачає моделювання імовірних ситуацій в майбутньому, в контексті яких визначаються наслідки впливу заданих факторів на об'єкт дослідження. При цьому виявляються потенційні загрози та можливості подальшого розвитку об'єкта аналізу, що дає змогу завчасно приймати адекватні управлінські рішення щодо уникнення загроз та реалізації можливостей.

На сучасному етапі розвитку економічної думки все більше дослідників працюють над розробкою моделей стрес-тестування, що є підвидом сценарного аналізу. Застосування стрес-тестів надають змогу оцінити потенційний вплив на об'єкт дослідження низки заздалегідь визначених деструктивних факторів, які відповідають екстраординарним, але ймовірним подіям. Окрім того, стрес-тестування дозволяє визначити рівень стійкості банку до реалізації різного роду «шоків» зовнішнього середовища, ідентифікувати найбільш значимі фактори негативного впливу та розробляти превентивні заходи щодо попередження кризи.

Висновки

Підбиваючи підсумок, слід зауважити, що значні деструктивні процеси зовнішнього середовища та високий рівень їхнього впливу на діяльність банку обумовлюють необхідність впровадження в систему банківського менеджменту ефективних методів діагностики кризи. Множинність різновидів діагностики кризових явищ та їх методичного забезпечення значно ускладнює проблему вибору найбільш оптимального для конкретного банку. З огляду на це нами було систематизовано сучасні методичні підходи до діагностування кризи, досліджено механізм їхньої реалізації та виділено основні переваги і недоліки застосування на рівні банку. Подальші дослідження в даній сфері необхідно направити на розробку комплексного інструментарію щодо діагностики реальної та потенційної кризи банку, заснованих на моделях попереджуючих індикаторів загрози кризи та сценарного стрес-тестування.

Список використаних джерел

1. Выборава Е.Н. Проблемы современной экономики / Е.Н. Выборава // Евразийский международный научно-аналитический журнал. – 2004. – №3 (11). – С. 52–58.
2. Гетьман О.О. Економіка підприємства: навч. посіб. / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – 2-ге вид. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
3. Евдокимова Н.М. Економічна діагностика: навч.-метод. посіб. / Н.М. Евдокимова, А.В. Кірієнко – К.: КНЕУ, 2005. – 110 с.
4. Косянчук Т.Ф. Економічна діагностика: навч. посібник / Т.Ф. Косянчук, В.В. Лук'янова, Н.І. Майорова, В.В. Швид; за ред. Т.Ф. Косянчук. – Львів: Новий Світ – 2000, 2007. – 452 с.

5. Котенок Г.М. Діагностика фінансового стану підприємства / Г.М. Котенок // Коммунальное хозяйство городов. – 2008. – Вип. 85. – С. 239–247.

6. Найдено О.Е. Методика діагностики стану внутрішнього середовища підприємства / О.Е. Найдено // Вісник Східноукраїнського нац. ун-ту ім. В. Даля. – 2005. – №2 (84). – С. 162–170.

7. Ніколенко С.С. Діагностика в антикризовому управлінні / С.С. Ніколенко, В.П. Губачов, Т.П. Гудзь // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. пр. – Вип. 201. – Дніпропетровськ: ДНУ. – 2005. – Т.4. – С. 882–889.

8. Сметанюк О.А. Діагностика фінансового стану підприємства в системі антикризового управління: автореф. дис.... канд. екон. наук / О.А. Сметанюк – Хмельницький: ХНУ, 2006. – 20 с.

9. Черниш С. Економічна діагностика підприємств [Електрон. ресурс] / С. Черниш // Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2010_3/111.pdf.

10. Чопко Н. Діагностика стану фінансового забезпечення розвитку підприємства / Н. Чопко // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 503–506.

О.О. СИДОРЕНКО,

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту, Чернігівський державний технологічний університет

Облік курсових різниць, пов'язаних із формуванням технічних резервів страховиків України

У статті розглянуто методичні засади обліку курсових різниць, пов'язаних із формуванням технічних резервів. Розроблено методику розрахунку технічних резервів, сформованих в іноземній валюті, та порядок визначення курсових різниць за цими резервами. Виділено проблемні аспекти в їх розрахунку та обліку, запропоновано шляхи їхнього вирішення.

Ключові слова: технічні резерви, страховик, курсова різниця, облік.

В статье рассмотрены методические основы учета курсовых разниц, связанных с формированием технических резервов. Разработана методика расчета технических резервов, сформированных в иностранной валюте, и порядок определения курсовых разниц по этим резервам. Определены проблемные моменты в их расчете и учете, предложены пути их решения.

Ключевые слова: технические резервы, страховщик, курсовая разница, учет.

The article deals with methodological principles of accounting of exchange rate differences associated with creation of technical reserves. The calculation method of technical reserves formed in foreign currency and the procedure for determining of their exchange differences were developed. The problematic aspects of their calculation and accounting were highlighted, the solution of the problem aspects is proposed.

Keywords: technical reserves, insurer, exchange rate difference, accounting.

Постановка проблеми. Формування технічних резервів має важливе значення не тільки на розмір зарезервованих коштів, необхідних для виконання в майбутньому взятих на

себе страховиком зобов'язань, а й на достовірність визначення фінансового результату та зобов'язань страховика у фінансовій звітності. Крім того, згідно з Податковим кодексом України результат зміни технічних резервів та суми курсових різниць, пов'язаних із формуванням технічних резервів в іноземній валюті, відносяться до доходів (витрат), які враховуються при визначенні бази оподаткування податком на прибуток. Отже, процес формування технічних резервів в іноземній валюті та визначення розміру курсових різниць, пов'язаних з їхнім формуванням є одним з ключових питань в обліку страховиків та потребує всебічного дослідження з метою вирішення існуючих проблем.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженнями щодо обліку формування технічних резервів у страхових компаніях України займаються такі вчені, як Д.Г. Буханець, В. Вареня, О.О. Гаманкова, Т.О. Гарматій, О.О. Гончаренко, О.В. Заремба, О.М. Кисельова, В.С. Лень, Є.В. Мних, В.С. Приходько [4–14], та інші, в працях яких вивчається переважно порядок обліку формування технічних резервів, сформованих у національній валюті. Проте мало вивченими залишаються питання обліку формування технічних резервів в іноземній валюті та відображення пов'язаних з цим курсових різниць на рахунках обліку.

Порядок розрахунку технічних резервів в іноземній валюті має враховувати зміни курсових різниць на цю валюту. Водночас нормативно затверджені методичні засади формування технічних резервів є однаковими як для технічних резервів, сформованих у національній, так і в іноземній валюті, і не враховують зміни курсових різниць. Отже, вирішення цієї проблеми передбачає розроблення методичних засад формування технічних резервів в іноземній валюті та розроблення методики обліку курсових різниць, пов'язаних з їхнім форму-

ванням, що свідчить про актуальність здійсненого нами дослідження з теоретичної та практичної точки зору.

Мета статті полягає у виявленні проблемних питань обліку формування технічних резервів в іноземній валюті та курсових різниць, пов'язаних з їхнім створенням, страховими компаніями України і розробка пропозиції щодо їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Згідно із Законом України «Про страхування» страхові компанії України зобов'язані утворювати страхові резерви «у тих валютах, в яких несуть відповідальність за своїми страховими зобов'язаннями» [1], при цьому вони мають бути достатніми «для майбутніх виплат страхових сум і страхових відшкодувань» [1].

Страхові компанії, які надають послуги страхування інші, ніж страхування життя, можуть формувати технічні резерви, склад яких наведено на рисунку.

Усі з наведених вище видів технічних резервів можуть бути сформовані в іноземній валюті, що відповідно потребує розроблення методики їхнього формування з урахуванням зміни курсу валют на відповідну іноземну грошову одиницю з урахуванням вже існуючих методичних засад розрахунку технічних резервів, сформованих у національній валюті, які встановлені Правилами формування, обліку та розміщення страхових резервів за видами страхування, іншими, ніж страхування життя, затвердженими розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 17.12.2004 №3104 та іншими документами.

Одним з обов'язкових технічних резервів є резерв незароблених премій.

Резерв незароблених премій (unearned premium reserve) включає частки від сум надходжень страхових платежів (страхових внесків, страхових премій), що відповідають страховим ризикам, які не минули на звітну дату [2]. Резерв незароблених премій може бути розрахований одним з трьох методів: «плаваючих кварталів»; $1/24$ «паушальним»

методом та методом $1/365$ pro rata temporis, які базуються на припущенні, що рівень зобов'язань страховика зменшується прямо пропорційно зменшенню строку, який залишився до кінця дії договору.

Методика розрахунку резерву незароблених премій, сформованого у національній валюті, визначена [2], проте для розрахунку цього резерву, сформованого в іноземній валюті, вона потребує доопрацювання. Так, такий розрахунок можна проводити за розробленими нами формулами 1–3.

У разі розрахунку резерву незароблених премій (РНП), сформованого в іноземній валюті, за методом «плаваючих кварталів» слід скористатися формулою 1.

$$РНП = \sum_{i=1}^n (0,25 \cdot П1i + 0,5 \cdot П2i + 0,75 \cdot П3i) \cdot 0,8 \cdot Кzi, \quad (1)$$

де $П1i$ – сума надходжень страхових платежів за перші три місяці (в першому кварталі) розрахункового періоду виражена у i -й іноземній валюті;

$П2i$ – сума надходжень страхових платежів за наступні три місяці (в другому кварталі) розрахункового періоду виражена у i -й іноземній валюті;

$П3i$ – сума надходжень страхових платежів за останні три місяці (в третьому кварталі) розрахункового періоду виражена у i -й іноземній валюті;

$0,8$ – мінімальний коефіцієнт, встановлений статтею 31 Закону України «Про страхування» (встановлюється страховиком самостійно в межах $0,8-1,0$);

$Кzi$ – курс i -ї іноземної валюти на звітну дату розрахунку (кінець звітного періоду);

i – відповідний вид валюти (долари, рублі, євро тощо).

Для розрахунку резерву незароблених премій, сформованого в іноземній валюті, за методом $1/365$ pro rata temporis слід скористатися формулою 2, в якій величина резерву незароблених премій буде визначатися як сумарна величина незароблених страхових премій за кожним договором.



Види технічних резервів страховиків

* Для страховиків, які надають послуги з обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів, крім зазначених, також формують резерв збитків, які виникли, але не заявлені та резерв коливань збитковості [2].

** Для страховиків, які надають послуги з обов'язкового страхування цивільної відповідальності за ядерну шкоду, крім зазначених, формують резерв катастроф [3].

Джерело: складено автором

$$PНП = \sum_{i=1}^K HЗП_i = \sum_{i=1}^K \left(\frac{П_{ij}(m_i - n_i)}{m_i} \cdot 0,8 \cdot Kзij \right), \quad (2)$$

де $HЗП_i$ – незароблена страхова премія на звітну дату за i -м договором страхування;

$П_{ij}$ – частка надходжень суми страхового платежу за i -м договором страхування, виражена в іноземній валюті;

m_i – строк дії i -го договору страхування;

n_i – число днів, що минули з моменту, коли i -й договір набрав чинності до дати розрахунку;

i – договір з множини від 1 до K ;

$Kзij$ – курс j -ї іноземної валюти на звітну дату розрахунку (кінець звітного періоду) за i -м договором страхування;

Для розрахунку резерву незароблених премій, сформованого в іноземній валюті, за методом 1/24 «паушальний» метод слід скористатися формулою 3. За якою резерв незароблених премій у цілому за видом страхування визначається шляхом підсумовування резервів незароблених премій за групами договорів (у межах одного виду страхування договори групуються: за датами початку дії договорів, які припадають на однакові місяці; за строками дії договорів (у місяцях)). Резерв незароблених премій за групою договорів визначається як добуток загальної суми часток надходжень страхових платежів за договорами на коефіцієнти для розрахунку цього резерву [2].

$$PНП = \sum_{i=1}^K PНПг_i = \sum_{i=1}^K \left(\frac{Пг_{ij}(n_i \cdot 2 + 1)}{m_i \cdot 2} \cdot 0,8 \cdot Kзij \right), \quad (3)$$

де $PНПг_i$ – резерв незароблених страхових премій на звітну дату за i -ю групою договорів страхування;

$Пг_{ij}$ – частка надходжень суми страхових платежів за i -ю групою договорів страхування, виражена в j -ї іноземній валюті;

m_i – строк дії i -ї групи договорів страхування в цілих місяцях;

n_i – число цілих місяців, що залишилися до кінця дії i -ї групи договорів (при цьому припускається, що договір укладено 15-го числа місяця незалежно від реальної дати);

i – група договорів з множини від 1 до K ;

$Kзij$ – курс j -ї іноземної валюти на звітну дату розрахунку (кінець звітного періоду) за i -ю групою договорів страхування, згрупованою за такою валютою;

Слід зазначити, що для розрахунку резерву незароблених премій за формулами 2 та 3 всі договори слід групувати за ознакою виду валюти.

Знаючи методику формування резерву незароблених премій в іноземній валюті, можна перейти до визначення курсових різниць, пов'язаних з їхнім формуванням. На нашу думку, визначення курсових різниць, які виникають на звітну дату, при формуванні резерву незароблених премій в іноземній валюті ($KрPНП$) можна проводити з використанням запропонованої нами табл. 1.

Резерв заявлених, але не виплачених збитків (RBNS) – оцінка обсягу зобов'язань страховика для здійснення виплат страхових сум (страхового відшкодування) за відомими вимогами страхувальників, включаючи витрати на врегулювання збитків (експертні, консультаційні та інші витрати, пов'язані з оцінкою розміру збитку), які не оплачені або оплачені не в повному обсязі на звітну дату та які виникли в зв'язку зі страховими подіями, що мали місце у звітному або попередніх періодах та про факт настання яких страховика повідомлено відповідно до вимог законодавства України та/або умов договору [2].

У попередній праці [15] ми вже розглядали питання формування резерву заявлених, але не виплачених збитків,

Таблиця 1. Допоміжна таблиця для розрахунку курсових різниць, на звітну дату, пов'язаних із формуванням резерву незароблених премій в іноземній валюті*

Показники	Обсяг показників по кварталах		
	I квартал	II квартал	III квартал
Страхові платежі, євро	100	150	200
Курс валюти на кінець попереднього кварталу, грн./євро	9,00	9,15	8,95
Курс валюти на кінець кварталу, грн./євро	9,15	8,95	9,25
РНПк розрахований за методом кварталів, грн.	$100 \cdot 0,75 \cdot 9,15 = 686,25$	$(150 \cdot 0,75 + 100 \cdot 0,5) \cdot 8,95 = 1454,38$	$(200 \cdot 0,75 + 150 \cdot 0,5 + 100 \cdot 0,25) \cdot 9,25 = 2312,50$
РНПк розрахований за методом 1/365, грн.	$(100 \cdot 275 / 365) \cdot 9,15 = 689,38$	$(150 \cdot 274 / 365 + 100 \cdot 184 / 365) \cdot 8,95 = 1458,95$	$(200 \cdot 273 / 365 + 150 \cdot 182 / 365 + 100 \cdot 92 / 365) \cdot 9,25 = 2308,71$
РНПк розрахований за методом 1/24, грн.	$(100 \cdot 19 / 24) \cdot 9,15 = 724,37$	$(150 \cdot 19 / 24 + 100 \cdot 13 / 24) \cdot 8,95 = 1547,60$	$(200 \cdot 19 / 24 + 150 \cdot 13 / 24 + 100 \cdot 7 / 24) \cdot 9,25 = 2485,94$
КрPНП при використанні методу кварталів, грн.	–	$(100 \cdot 0,5) \cdot (8,95 - 9,15) = -10$	$(150 \cdot 0,5 + 100 \cdot 0,25) \cdot (9,25 - 8,95) = 30$
КрPНП при використанні методу 1/365, грн.	–	$(100 \cdot 184 / 365) \cdot (8,95 - 9,15) = -10,08$	$(150 \cdot 182 / 365 + 100 \cdot 92 / 365) \cdot (9,25 - 8,95) = 30$
КрPНП при використанні методу, 1/24, грн.	–	$(100 \cdot 13 / 24) \cdot (8,95 - 9,15) = -10,83$	$(150 \cdot 13 / 24 + 100 \cdot 7 / 24) \cdot (9,25 - 8,95) = 33,13$

* У прикладі умовно взято, що резерв незароблених премій на початок року дорівнює нулю. Всі цифри, крім розрахункових, взято умовно. Умовно прийнято, що всі договори вступають в дію з 1-го числа кварталу, в якому вони надійшли на строк 1 рік, а коефіцієнт відрахування страхових платежів до резерву дорівнює 1.
Джерело: складено автором.

проте в ній ми наводили порядок розрахунку відповідного резерву, який слід використовувати у випадку одночасного формування резерву в національній та іноземній валюті. Тому розрахунок резерву заявлених, але не виплачених збитків, сформований виключно в іноземній валюті, слід здійснювати за розробленою нами формулою 4:

$$RBNS_K = RBNS_{\Pi} + \sum_{i=1}^n ((RBNS_{\Pi}^{ei} - Bz^{ei}) \cdot (Kzi - Kni) + 3z^{ei} \cdot Kzi) \cdot 1,03, \quad (4)$$

де $RBNS_K$ – резерв заявлених, але не виплачених збитків на дату розрахунку (кінець періоду), що сформований в іноземній валюті та відображений у національній валюті за курсом НБУ на кінець періоду (звітну дату);

$RBNS_{\Pi}$ – резерв заявлених, але не виплачених збитків на початок періоду, що сформований в іноземній валюті та відображений у національній валюті за курсом НБУ на початок періоду (попередню звітну дату);

i – відповідний вид валюти (долари, рублі, євро тощо);

$RBNS_{\Pi}^{ei}$ – резерв заявлених, але не виплачених збитків на початок періоду визначений у i -й іноземній валюті;

Kzi – курс i -ї іноземної валюти на звітну дату розрахунку (кінець звітного періоду);

Kni – курс i -ї іноземної валюти на попередню звітну дату розрахунку (кінець попереднього звітного періоду);

$3z^{ei}$ – сума заявлених збитків у i -й іноземній валюті у звітному періоді, які неоплачені або оплачені не в повному обсязі на звітну дату;

Bz^{ei} – сума виплачених збитків у звітному періоді, які були заявлені, але не оплачені в попередніх періодах у i -й іноземній валюті;

1,03 – коефіцієнт, що збільшує резерв заявлених, але не виплачених збитків на 3% витрат на ведення справи.

Отже, з урахуванням вище наведеної формули курсову різницю, яка виникне на кінець звітного періоду у результаті формування резерву заявлених, але не виплачених збитків в іноземній валюті ($KpRBNS$), можна розрахувати за розробленою нами формулою 5:

$$KpRBNS = \sum_{i=1}^n ((RBNS_{\Pi}^{ei} - Bz^{ei}) \cdot (Kzi - Kni)). \quad (5)$$

Для оцінки величини зобов'язань, які виникли у звітному періоді, але про настання яких не заявлено на звітну дату, страхова компанія може формувати резерв збитків, які виникли, але не заявлені.

Резерв збитків, які виникли, але не заявлені ($IBNS$), – оцінка обсягу зобов'язань страховика для здійснення страхових виплат, включаючи витрати на врегулювання збитків, які виникли у зв'язку зі страховими випадками у звітному та попередніх періодах, про факт настання яких страховику не було заявлено на звітну дату в установленому законодавством України та/або договором порядку [2].

Розрахунок резерву збитків, які виникли, але не заявлені, здійснюється із застосуванням таких методів: модифікація ланцюго-

вого методу (Chain Ladder); метод фіксованого відсотка; метод Борнхуеттера – Фергюсона (Bornhuetter – Ferguson).

Методи модифікація ланцюгового методу (Chain Ladder) та метод Борнхуеттера – Фергюсона (Bornhuetter – Ferguson) є досить складними (трудомісткими) та вимагають наявності бухгалтерсько-статистичних даних щодо сплати збитків за тривалий проміжок часу (не менше 12 кварталів). Отже, малоімовірно, що ці методи будуть використовуватися для розрахунку резерву збитків, які виникли, але не заявлені в іноземній валюті.

Для розрахунку резерву збитків, які виникли, але не заявлені, законодавством України передбачений спрощений метод (метод фіксованого відсотка), за яким резерв «визначається у розмірі 10 відсотків від заробленої страхової премії з попередніх чотирьох кварталів, які передують звітній даті» [2].

На нашу думку, такий порядок доцільно використовувати також для розрахунку цього резерву в іноземній валюті, лише з урахуванням того, що зароблені страхові премії (платежі) будуть визначені в іноземній валюті. Після цього одержане значення слід перевести в національну валюту, здійснивши добуток отриманого при розрахунку резерву в іноземній валюті та курсу цієї валюти на звітну дату розрахунку.

Отже, курсову різницю, яка може виникнути в результаті формування в іноземній валюті резерву збитків, які виникли, але не заявлені ($KpIBNS$), можна визначити за формулою 6:

$$KpIBNS = \sum_{i=1}^n (3C\Pi n_i) \cdot 0,1 \cdot (Kzi - Kni), \quad (6)$$

де $3C\Pi n_i$ – зароблені страхові платежі виражені в i -й іноземній валюті, за минулі звітні періоди, які використовувалися в розрахунку даного резерву, як на кінець звітного, так і попереднього періоду.

Страховики, які надають послуги страхування інші, ніж страхування життя, мають право формувати резерв коливань збитковості.

Резерв коливань збитковості (equalization reserve) призначений для компенсації виплат страховика, що пов'язані з відшкодуванням збитків, у разі, якщо фактична збитковість за видами страхування у звітному періоді перевищує очікуваний середній рівень збитковості, узятий за основу при розрахунку тарифної ставки за цими видами страхування [2].

Резерв коливань збитковості (PKZ) розраховують за формулою 7:

$$PKZ = PKZ_{\Pi} - (3\Phi - 3P) \cdot 3C\Pi, \quad (7)$$

де PKZ_{Π} – резерв коливань збитковості на початок звітного періоду;

3Φ – показник фактичного рівня збитковості за видом страхування у звітному періоді;

$3P$ – показник середнього очікуваного рівня збитковості, який взято за основу при розрахунку тарифної ставки за видом страхування;

$3C\Pi$ – зароблена страхова премія у звітному періоді.

Проте для розрахунку резерву коливань збитковості в іноземній валюті наведену формулу необхідно дещо удоскона-

лити, зокрема врахувати в ній результат зміни курсу валют. На нашу думку, розрахунок резерву коливань збитковості в іноземній валюті необхідно здійснювати за розробленою нами формулою 8:

$$PKZ = \sum_{i=1}^n ((PKZ_{\Gamma i} - (3\Phi i - 3Pi) \cdot 3C\Pi i) \cdot Kzi), \quad (8)$$

де $PKZ_{\Gamma i}$ – резерв коливань збитковості на початок звітного періоду, визначений в i -й іноземній валюті;

$3\Phi i$ – показник фактичного рівня збитковості за видом страхування у звітному періоді, визначений в i -й іноземній валюті;

$3Pi$ – показник середнього очікуваного рівня збитковості, який взято за основу при розрахунку тарифної ставки за видом страхування, визначений в i -й іноземній валюті;

$3C\Pi i$ – зароблена страхова премія у звітному періоді, визначена в i -й іноземній валюті.

Зважаючи на те, що курсові різниці необхідно визначати лише на ту суму іноземної валюти, яка була зарезервована в резерві коливань збитковості на минулу звітну дату та залишається в цьому резерві на звітну дату, для розрахунку курсової різниці, яка може виникнути в результаті формування резерву коливань збитковості ($KpPKZ$), слід скористатися розробленим нами алгоритмом (див. формулу 9). Крім випадку, за якого розрахункове значення резерву коливань збитковості набуває від'ємного значення, а отже прирівнюється до нуля, що відповідно вказує на відсутність курсових різниць.

$$KpPKZ = \begin{cases} PKZ_{\Gamma i} \cdot (Kzi - Kni), & \text{якщо } PKZ_{\Gamma i} > PKZ_{\Pi i} \\ PKZ_{\Pi i} \cdot (Kzi - Kni), & \text{якщо } PKZ_{\Gamma i} < PKZ_{\Pi i} \end{cases}, \quad (9)$$

де $PKZ_{\Gamma i}$ – резерв коливань збитковості на кінець звітного періоду, визначений в i -й іноземній валюті ($PKZ_{\Gamma i} = (PKZ_{\Gamma i} - (3\Phi i - 3Pi) \cdot 3C\Pi i)$).

Останнім видом технічних резервів є резерв катастроф.

Резерв катастроф формується з метою здійснення страхових виплат у разі настання природних катастроф або значних промислових аварій, у результаті яких буде завдано збитків численним страховим об'єктам і коли настає потреба здійснювати виплати страхового відшкодування в сумах, що значно перевищують середні розміри збитків, узяті за основу при розрахунку страхових тарифів [2].

Методика розрахунку резерву катастроф передбачена лише для страховиків, які надають послуги з обов'язкового страхування цивільної відповідальності за ядерну шкоду. Проте, на нашу думку, цю методику можна використовувати для розрахунку резерву катастроф за іншими видами страхування, щодо яких можливі значні збитки, пов'язані з природними катастрофами тощо.

Резерв катастроф (PK) у національній валюті розраховують за формулою 10:

$$PK = Pn + 3C\Pi \cdot K - Pk, \quad (10)$$

де PK – величина резерву катастроф на кінець звітного періоду;

Pn – величина резерву катастроф на початок звітного періоду;

$3C\Pi$ – зароблені страхові платежі у звітному періоді;

K – відрахування у резерв катастроф у розмірі не менше 80% загальної величини зароблених у звітному періоді страхових премій;

Pk – сума повернень з резерву катастроф.

Отже, для розрахунку резерву катастроф, сформованого в іноземній валюті, рекомендуємо використовувати формулу 11:

$$PK = \sum_{i=1}^n (Pnvi \cdot Kni + (Pnvi - Pkvi) \cdot (Kzi - Kni) + 3C\Pi i \cdot K \cdot Kzi), \quad (11)$$

де $Pnvi$ – величина резерву катастроф на початок звітного періоду, визначена в i -й іноземній валюті;

$3C\Pi i$ – зароблені страхові платежі у звітному періоді, визначені в i -й іноземній валюті;

$Pkvi$ – сума повернень з резерву катастроф, визначена в i -й іноземній валюті.

Відповідно, для розрахунку курсових різниць, які можуть виникнути при формуванні резерву катастроф в іноземній валюті ($KpPK$), можна скористатися розробленою нами формулою 12:

$$KpPK = \sum_{i=1}^n (Pnvi - Pkvi) \cdot (Kzi - Kni). \quad (12)$$

Отже, розробивши методичні засади щодо формування технічних резервів в іноземній валюті та визначення курсових різниць на звітну дату пов'язаних з формуванням таких технічних резервів, необхідно розглянути порядок відображення на рахунках обліку курсових різниць.

Слід зазначити, що діючою інструкцією по застосуванню плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій №291 від 30.11.99 та Правилами формування, обліку та розміщення страхових резервів за видами страхування, іншими, ніж страхування життя, №3104 від 17.12.2004 чи іншими нормативним документами не передбачено методу обліку курсових різниць, пов'язаних із формуванням технічних резервів.

Враховуючи те, що формування технічних резервів є необхідною умовою для виконання в майбутньому страховиком своїх страхових зобов'язань, тобто є забезпеченням основної діяльності страховика, курсові різниці слід відображати в результатах операційної діяльності з використанням субрахунків 714 «Дохід від операційної курсової різниці» та 945 «Втрати від операційної курсової різниці».

Зазначимо, що оскільки страхові резерви відображають рівень зобов'язань страховика, то збільшення курсу валют призведе до збільшення зобов'язань страховика перед страхувальниками (іншими особами), тобто в обліку буде визнано витратами, і навпаки, зменшення курсу валют приведе до зменшення зобов'язань, що для цілей обліку є доходом.

Бухгалтерські проведення з обліку курсових різниць, пов'язаних із формуванням технічних резервів в іноземній валюті, наведені в табл. 2.

Таблиця 2. Бухгалтерські проведення з обліку курсових різниць, пов'язаних із формуванням технічних резервів в іноземній валюті

Господарські операції	Дебет	Кредит	Сума, грн.
1. Проведення із обліку резерву незароблених премій, сформованого в іноземній валюті, та пов'язаних з цим курсових різниць			
а) курс валюти зріс			
Нараховано на кінець звітного періоду РНП	495	491	132 000,00
Відображено РНП на початок звітного періоду	491	495	120 000,00
Списано курсову різницю**	945	495	10 000,00
Результат зміни РНП списано на доход	703	495	2 000,00
б) курс валюти зменшився			
Нараховано на кінець звітного періоду РНП	495	491	132 000,00
Відображено РНП на початок звітного періоду	491	495	120 000,00
Списано курсову різницю**	495	714	10 000,00
Результат зміни РНП списано на доход	703	495	22 000,00
2. Проведення з обліку технічних резервів*, сформованих в іноземній валюті (крім резерву незароблених премій) та пов'язаних з цим курсових різниць			
а) курс валюти зріс			
Відображено технічний резерв на звітну дату	495	491	132 000,00
Списано технічний резерв на початок періоду	491	495	120 000,00
Списано курсову різницю**	945	495	10 000,00
Списано результат зміни технічного резерву	949	495	2 000,00
б) курс валюти зменшився			
Відображено технічний резерв на звітну дату	495	491	132 000,00
Списано технічний резерв на початок періоду	491	495	120 000,00
Списано курсову різницю**	495	714	10 000,00
Списано результат зміни технічного резерву	949	495	22 000,00

* У прикладі наведено загальну кореспонденцію без застосування субрахунків за видами технічних резервів, на практиці для кожного технічного резерву має бути виділений окремий субрахунок наступного порядку до субрахунків 491 та 495.

** У прикладі суми курсових різниць та інші є умовними, на практиці в залежності від виду резерву необхідно застосовувати наведені нами вище формули для розрахунку технічних резервів в іноземній валюті та визначення курсових різниць.

Висновки

У результаті дослідження виявлено, що науковці, які досліджують окремі аспекти обліку страхових резервів, значну увагу приділяють питанням обліку формування технічних резервів у національній валюті, відображенню доходів та витрат, пов'язаних із розміщенням страхових резервів, та розкриттю інформації про страхові резерви у звітності. Водночас питання формування технічних резервів в іноземній валюті залишається практично недослідженими та нерозкритими, як на рівні нормативно-правових актів, так і на науковому рівні.

У зв'язку з цим у даному дослідженні було розроблено методичні засади формування технічних резервів в іноземній валюті, запропоновано методику розрахунку курсових різниць на звітну дату для кожного виду технічного резерву, виникнення яких безпосередньо пов'язане з їхнім формуванням в іноземній валюті. Крім того, враховуючи відсутність методики обліку курсових різниць, які виникають в результаті формування технічних резервів в іноземній валюті, в роботі було розроблено таку методику з наведенням практичного прикладу її застосування, що сукупно вказує на теоретичну та практичну цінність проведеного дослідження.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про страхування» №85/96-ВР від 07.03.96 [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=85%2F96-%E2%FO&pass=4/UMfPEG-znhhkDb.ZiHwyAkvHdIOUsFggkRbl1c>. – Назва з екрану

2. Правила формування, обліку та розміщення страхових резервів за видами страхування, іншими, ніж страхування життя, затверджені Розпорядженням Держфінпослуг України від 17.12.2004 №3104 [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0019-05>. – Назва з екрану.

3. Порядок і правила формування, розміщення та обліку страхових резервів з обов'язкового страхування цивільної відповідальності за ядерну шкоду, затверджені розпорядженням Держфінпослуг України від 13.11.2003 №123 [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z1107-03>. – Назва з екрану.

4. Буханець Д.Г. Методика формування та обліку технічних резервів страхових компаній: досвід України та зарубіжних країн / Д.Г. Буханець // Економіка та підприємництво: Збірник наукових праць молодих вчених та аспірантів. Вип. 2. – К.: КНЕУ, 1998. – С. 139–145.

5. Вареня В. Бухгалтерський облік страхових резервів / В. Вареня // Вестник бухгалтера и аудитора Украины. – 2006. – №3–4. – С. 12–17.

6. Вареня В. Технічні резерви в бухгалтерії страховика / В. Вареня // «Дебет–кредит». – 2005. – №40. – С. 40–43.

7. Гаманкова О.О. Облік і аудит у страхових організаціях: [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / О.О. Гаманкова; М-во освіти і науки України, КНЕУ. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 183 с.

8. Гарматій Т.О. Облік та аудит в страхових компаніях: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / Т.О. Гарматій; М-во освіти і науки України, Тернопільська академія народного господарства, Ін-т фінансів. – Тернопіль, 2004. – 180 с.

9. Заремба О.В. Облік і контроль страхування майна: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / О.В. Заремба. – Київ, 2005. – 26 с.

10. Кисельова О.М. Технічні резерви страховиків та їх функція в формуванні інвестиційних ресурсів / О.М. Кисельова // Науковий журнал. Зовнішня торгівля: право та економіка. – Київ.: 2008. – №6 (41). – С. 77–84.

11. Лень В.С. Облік і аудит в страхових організаціях [навч. посібник] / В.С. Лень. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 408 с.

12. Мних Є.В. Облік розміщення страхових резервів у банківській метали / Є.В. Мних, В.С. Лень // Вісник Чернігівського державного технологічного університету: зб. – Чернігів: ЧДТУ, 2011 – №1(48). – С. 405–410.

13. Обліково-аналітичне забезпечення управління небанківськими фінансовими установами: Монографія / [М.Й. Гедз, О.О. Гончаренко, О.В. Лук'янець та ін.]; За наук. ред. к.е.н., доц. М.Й. Гедза. К.: ТОВ «ДКС центр», 2009. – 392 с.

14. Приходько В.С. Бухгалтерський облік страхової діяльності [навч. посіб. 2-ге видання, доповнене й перероблене] / В.С. Приходько. – К.: Лібра. – 2002. – 216 с.

15. Сидоренко О.О. Резерв заявлених, але не виплачених збитків за претензіями нерезидентів / О.О. Сидоренко // Aktualne problemy nowoczesnych nauk – 2010: materialy VI Miedzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji (Przemysl, 7–15 czerwiec 2010 r). Ekonomiczne nauki. – Przemysl: Nauka i studia, 2010. – V. 10. – S. 27–29.

Т.А. КЛІМОВИЧ,
доцент, Кременчуцький університет економіки, інформаційних технологій і управління,
О.Є. ІГНАТОВ,
магістр, Кременчуцький університет економіки, інформаційних технологій і управління

Логістика як основа ефективного управління організацією

Запропоновано розширення сфери застосування логістики, що дозволить вирішити ряд проблем агропромислового комплексу. Рациональне застосування інструментарію логістики в сільському господарстві дозволить використати наявний потенціал: спростити процеси виробництва та зберігання сільгосппродукції, підвищити ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств, підвищити продовольчу безпеку країни та вивести вітчизняний аграрний бізнес на принципово новий рівень.

Ключові слова: логістика, розподільча мережа, матеріальні потоки, логістична інфраструктура, логістичні системи, агропромисловий комплекс.

Предложено расширение сферы применения логистики, что позволит решить ряд проблем агропромышленного комплекса. Рациональное применение инструментария логистики в сельском хозяйстве позволит использовать имеющийся потенциал: упростить процессы производства и хранения сельхозпродукции, повысить эффективность деятельности сельхозпредприятий, повысить продовольственную безопасность страны и вывести отечественный аграрный бизнес на принципиально новый уровень.

Ключевые слова: логистика, распределительная сеть, материальные потоки, логистическая инфраструктура, логистические системы, агропромышленный комплекс.

An extension of the scope of logistics that will solve a number of problems of agriculture. When rational use tools logistics in agriculture existing potential: facilitation of processes for production and storage of / agricultural products, improve the performance of agricultural enter-

prises, improve food security and raise domestic agricultural business to a new level.

Keywords: logistics, distribution network, material flow, logistics infrastructure, logistics, agro-industrial complex.

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку нашого суспільства, посткризового стану економіки виникає потреба невідкладної всебічної перебудови й удосконалення господарської діяльності з метою подолання негативних наслідків тривалого періоду спаду обсягів виробництва.

Необхідно знаходити шляхи, які б забезпечили економічне зростання, резерви якого слід шукати насамперед серед статей найбільших витрат підприємств, які пов'язані з використанням матеріальних ресурсів та їх транспортуванням.

Логістика – досить нове для нас поняття: бібліографія ще не виділяє її як самостійний науковий напрям на підприємствах України, які тільки починають приділяти їй увагу, а вітчизняні літературні джерела, присвячені цій проблемі, можна перерахувати на пальцях.

Закордонні автори публікацій з логістики підкреслюють її самостійний, у тому числі й від маркетингу, характер. У нашій країні поки що немає єдності думок стосовно цього напрямку знань, і логістика не розглядається як автономна наука.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Застосування засад логістики на підприємстві породжує необхідність розуміти сутність логістики, її становлення, для подальшого її розвитку. Питанням становлення логістики як науки приділяли увагу такі вчені, як А.У. Альбеков, А.М. Гаджинський, Є.В. Крикавський, Л.Б. Миротин, О.А. Митько, Ю.М. Неруш, В.І. Сергєєв, та інші. Аналіз літературних дже-

рел, присвячених логістичі, дозволяє виявити широкий спектр проблем, що залишаються поза увагою вчених.

Мета статті. Реалії сучасного бізнесу такі, що без впровадження нових підходів, технологій і рішень утриматися на ринку дуже складно. Логістика з фундаментальної науки все більше перетворюється на практичну доміную діяльність підприємств. Застосування логістичного інструментарію дає змогу знизити витрати на виробництво, підвищити продуктивність праці, удосконалити обслуговування споживачів, а отже отримати значні конкурентні переваги на внутрішньому та зовнішньому ринках. Що, у свою чергу, є необхідним для однієї з галузей вітчизняного народного господарства, що володіє потужним експортним потенціалом та має безліч шляхів для вдосконалення.

Виклад основного матеріалу. Логістика – це сфера діяльності, об'єктом якої є організація та регулювання процесів надходження продукції, що виготовляється, від виробника до споживача. Тобто це управління матеріальними ресурсами під час їх закупівлі або виробництва, перевезення, зберігання.

Нині є багато визначень логістики. Автори ряду публікацій розглядають її передусім як науку, що дає змогу оптимізувати кооперативні зв'язки. Інші вважають основним середовищем застосування логістики внутрішньовиробничі процеси з обов'язковим включенням у логістику питань планування завантаження обладнання, визначення розмірів партій запуску деталей.

На думку деяких західних спеціалістів, логістика – це «Інтеграція процесу перевезень з виробничою сферою і включає вантажно-розвантажувальні операції, зберігання і транспортування товарів, а також необхідні інформаційні процеси». Німецький учений Пфоль вважає, що «Логістика – це процес планування, реалізації і контролю ефективних та економічних, з огляду на витрати, переміщень та зберігання матеріалів, напівфабрикатів і готової продукції, а також одержання інформації про постачання товарів від місця виробництва до місця споживання згідно з вимогами клієнтури».

Російський учений Б.К. Плоткін дає таке стисле визначення логістики: це наукова дисципліна про управління потоками в системах.

Така різноманітність визначень логістики пояснюється тим, що ця наука поки що перебуває у стадії формування і її базова термінологія ще не є уніфікованою [1].

Необхідність застосування логістики на сучасному підприємстві пояснюється рядом причин: розвиток ринку, забезпечення конкурентних переваг логістично організованих систем товароруху за рахунок зниження собівартості продукції і поліпшення якості поставок, енергетична криза, розвиток науково-технічного прогресу і насамперед комп'ютеризація процесу управління [2].

Основними завданнями будь-якого виду логістики є:

- максимізація прибутку підприємства при більш повному задоволенні попиту споживачів;

- ефективне використання виробничого апарату підприємства за рахунок оптимального завантаження виробничих потужностей замовленнями споживачів;

- раціоналізація поведінки на ринку з урахуванням його постійно змінної кон'юнктури.

Як логістичні функції найчастіше виділяють: підтримку стандартів обслуговування споживачів; управління закупівлями; транспортування; управління запасами; управління процедурами замовлень; управління виробничими процедурами; ціноутворення; фізичний розподіл продукції.

Сьогодні здійснюються спроби подальшого розширення сфери застосування логістики шляхом виділення нових об'єктів її дослідження енергетичних, трудових та інших потоків, які присутні в економічних системах [3].

Розглянувши логістику в різних сферах діяльності, за участі яких підприємство може подолати наслідки фінансово-економічної кризи, можна констатувати, що логістика може зайняти визначне місце у розвитку підприємства. Логістика є не лише наукою, а й галуззю діяльності підприємства, яка охоплює майже всі види його діяльності. Логістику використовують у різних сферах виробництва, розподілу та обміну продукції. Впровадження логістики у сферах інновацій та інвестицій, які є показниками економічної активності діяльності підприємства, дозволить більш раціонально використовувати ресурси, що значно впливають на кінцевий результат, а це завдання ставить перед собою будь-яке підприємство.

Вітчизняними економістами визначено суть логістики як наукового напрямку, взаємопов'язаного з розробкою раціональних методів управління наскрізними матеріальними, інформаційними та фінансовими потоками з метою одержання максимальної сукупної ефективності роботи керованої системи та підвищення ступеня її адаптації до впливів екзогенних та ендогенних факторів.

Для підприємств, що випускають широкий асортимент виробів, обслуговують велику кількість територіально відокремлених споживачів і мають розвинуту розподільчу мережу, пріоритетом структурних змін вважалася фіксація зусиль на зниженні витрат, що виникають у каналах фізичного розподілу. Акцент робиться на зменшенні надлишкових товарних запасів, використанні прогресивних видів тари, раціональному розміщенні фірмових магазинів, станцій технічного обслуговування, гарантійних майстерень, регіональних складських комплексів, виборі найкращих маршрутів руху і транспортних засобів. Це є важливим як з точки зору економізації поставок, так і для забезпечення високого стандарту якості сервісу.

Ефективність функціонування діяльності підприємств залежить в більшості від розвитку логістичної інфраструктури. Як стверджують професійні логісти, «щоб заробляти більше, необхідно мати добре оснащення, а щоб придбати його – необхідно більше заробляти» [4].

Новий підхід до логістики на основі всього підприємства полягає в тому, що логістичні системи мають створюватися та керуватися з максимальною ефективністю діяльності, адже

основний принцип і метод логістики полягає в пошуку раціональних (оптимальних), тобто не тільки припустимих, а й найкращих у певному розумінні керівних впливів на економічні об'єкти при заданих умовах їх функціонування. Тому велику увагу почали приділяти міжфункціональним компромісам.

Отже, можна констатувати, що логістика залежно від її сучасного рівня розвитку є комплексним (системним) методом розробки стратегій і механізму оптимізації господарчих зв'язків на основі міжфірмових чи міжфункціональних економічних компромісів.

Ефективність логістичного управління підтверджують дані, отримані під час опитування 1450 бізнесменів з Німеччини, ілюстрацію цього дослідження зображено на графіку (див. рис.).

Окрім цього, результати експерименту наведені у праці спеціаліста з логістики Х. Петерса «Торгівля, виробництво та індустрія сервісу».

На думку спеціаліста з логістики Х. Штабенау, якщо нині транспортно-складські витрати у виробництві становлять до 15%, а у торгівлі – до 25% від загальних витрат, то при застосуванні логістичного підходу до управління витрати можуть бути зменшені на третину, що дає можливість значно збільшити прибуток підприємства [8].

Логістика як наукова дисципліна і практика менеджменту може стати надійним помічником в удосконаленні діяльності підприємств. Тому в Україні необхідно створити розгалужену мережу логістичних утворень, яка в нинішніх посткризових умовах допоможе підприємствам швидше встановити нові господарські зв'язки. Такі утворення, як ніякі інші, спроможні швидко відновити виробничий ритм, зняти бар'єри в господарських стосунках.

Система управління матеріальними потоками, що склалася нині в державі, більшою мірою виявляє свою традиційність.

Однак логістика представляється сьогодні:

– як сучасна конкурентоспроможна стратегія господарюючих суб'єктів, головним чинником якої є ресурсозберігаючий алгоритм роботи підприємства;

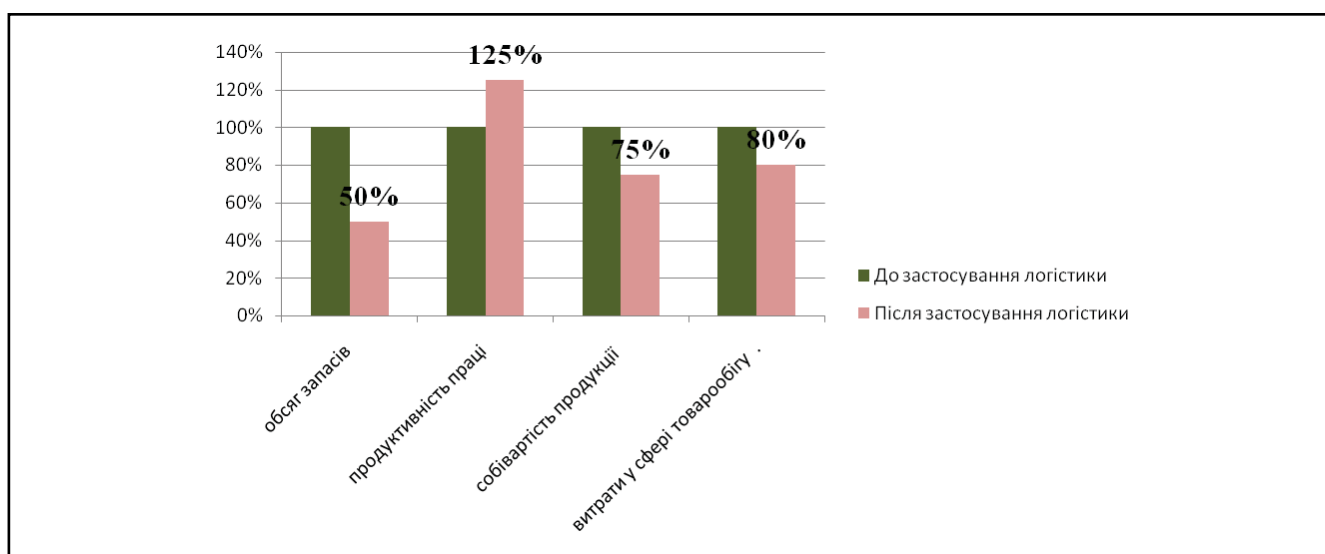
– як системний підхід, що представляє переміщення і розвиток матеріальних, інформаційних, фінансових і трудових ресурсів у категоріях потоків і запасів;

– як алгоритм організації раціонального переміщення матеріальних потоків і супутніх ним потоків інформації і фінансів на всіх стадіях відтворювального процесу;

– як вид підприємницької діяльності, що спеціалізується на закупівлі, зберіганні і доставці сировини, матеріалів, продукції споживачеві [5].

Концепція логістики знаходить усе більш широке застосування, вона розглядається особами, що ухвалюють рішення, як ефективний мотивований підхід до управління з метою зниження як загальних витрат, так і витрат виробництва. Логістика пропонує іншу логіку управління сукупними ресурсами і дозволяє забезпечити тісну координацію власне логістичної організації і виробничої стратегії. Результатами реалізації цієї стратегії є: необхідний асортимент запасів у належному місці в потрібний час; узгодженість зовнішнього і внутрішнього транспорту, що гарантує своєчасну доставку відповідно до вимог виробництва; синхронність складського господарства і транспорту і відповідність упаковки вимогам транспортування, що дозволяє мінімізувати витрату ресурсів, знизити виробничі запаси і запаси готової продукції; синхронізацію споживчих замовлень і транспортних послуг.

Обґрунтованість застосування логістичного підходу до управління матеріальними потоками на підприємстві пов'язана з тим, що налагоджуються партнерські відносини з контрагентами, скорочуються простой устаткування внаслідок наявності запасів на робочих місцях, виробництво чітко орієнтоване на ринок, швидко реагує на зміну економічної кон'юнктури, поліпшується якість продукції, скорочуються втрати матеріалів, оптимізуються запаси, поліпшується використання виробничих і складських площ, скорочуються кількість допоміжних робітників, знижується травматизм, і отже, обсяги витрат підприємства [4].



Ефект від застосування логістики

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Сучасні методи підвищення ефективності управління матеріальними потоками мають практичний інтерес для української економіки, їхнє використання дасть можливість підприємствам нашої країни ефективно діяти як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Оскільки Україна має експортноорієнтовану економіку, застосування логістики в зовнішньоекономічних зв'язках є теж досить перспективним та необхідним шляхом розвитку народного господарства.

Окрім цього, головною умовою проведення зовнішньоекономічної операції є її ефективність. На сучасному етапі будь-який суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності вирішує проблему підвищення ефективності зовнішньоекономічних операцій, з цією метою пропонується використовувати логістичний системний підхід до операцій. Позитивні та негативні аспекти застосування логістичного системного підходу до зовнішньоекономічних операцій наведено у таблиці.

Застосування логістики підвищить ефективності проведення зовнішньоекономічних операцій і допоможе у вирішенні таких питань: орієнтація з асортиментом продукції на відповідні ринки, нарощування обсягів доходів на ринках, підвищення конкурентоспроможності, нарощування темпів зростання продуктивності праці працівників, зменшення собівартості продукції та її збут, ефективне використання фінансових ресурсів, одержання оптимального ефекту від використання прибутку від господарської діяльності, укладання ефективних договорів, врахування своєчасної практики ціноутворення [7].

Розвиток логістики стимулює необхідність швидкого реагування виробників на кон'юнктуру ринку, породжує прагнення за короткий термін адаптуватися в нових умовах. У результаті створюється логістика підприємства. Але основні цілі логістики коригуються у зв'язку з розвитком інтеграційних процесів у світовому економічному просторі. Створюється простір для впровадження міжнародних логістичних систем, характерною ознакою яких є рух товарів через державні кордони. За доцільне слід вважати застосування логістики і в аграрному секторі економіки України.

Україна – держава з потенційно експортоспроможним сільським господарством. Продовольча небезпека та дефіцит можуть бути подолані завдяки наявності в Україні

сприятливих природно-кліматичних умов, зокрема запасів родючих чорноземів та можливості виробництва екологічно чистої продукції. Тому успішне вирішення завдань ефективного розвитку аграрного сектору економіки України, зростання його конкурентоспроможності набуває особливого значення в умовах кризи.

Майже 80% території України займають сільськогосподарські угіддя. Це набагато більше, ніж у країнах Європи. Тому проблеми сільського господарства в нашій країні є дуже важливими, особливо на сучасному етапі розвитку країни.

Громадськості постійно нав'язується думка, що ефективним є тільки великотоварне виробництво, забезпечити яке може лише великий бізнес на великих площах. Від самого початку фермерські та особисті селянські господарства до нього не належали, і ставку на їхній розвиток ніхто не робив. Великотоварне виробництво має риси інноваційного спрямування, а саме: високий рівень концентрації, впровадження інвестиційно-інноваційних технологій на виробництві товарної продукції [9].

Уже важко уявити, але в радянський період частка сільського господарства у ВВП країни становила більш ніж 26%, була основою економіки та процвітання країни, а у 2011 році цей показник не перевищив 10%. Сільське господарство України от уже двадцять років перебуває у стані постійної кризи. У результаті розвалено колись потужні сільгоспприємства, збанкрутували господарства-мільйонери, на 70% зменшився технічний парк, відсутність добрив призвела до скорочення посівів технічних і зернових культур, різко зменшилося поголів'я великої рогатої худоби, свиней і птахів. Наявні в Україні фермерські господарства ледве зводять кінці з кінцями. Адже тільки 66% з них мають трактори, 39% – автомобілі, 28% – сіялки та інше причіпне обладнання, до цього призвела відсутність фінансування з боку держави та занепад вітчизняного машинобудування.

Для подолання зазначених проблем доцільно застосовувати логістику. Застосування логістичного підходу в агропромисловому дозволить вирішити безліч питань, зокрема доцільно виділити логістичні системи на макрорівні: виробники продукції, складське господарство, переробні підприємства та споживачі об'єднуються в єдину систему.

Переваги та недоліки застосування логістики до зовнішньоекономічних операцій

	Переваги	Недоліки
Використання логістичного системного підходу до зовнішньоекономічних операцій	– Логістичний підхід – це універсальний інструмент вирішення різноманітних проблем; – його використання веде до позитивних, в ідеалі оптимальних результатів; – взаємопов'язані функції процесу розглядаються як єдиний потік; – сумарний ефект від оптимізації потоку може значно перевищувати прибуток від локальної оптимізації окремих його функцій та операцій; – здійснюється перерозподіл витрат, при якому їх збільшення в одній ділянці дає економію в іншій та по системі в цілому; – логістичний підхід може бути використаний не тільки для вирішення виключно логістичних, але й інших економічних проблем підприємства. може привести до економії в розмірі 10–20% від загальних корпоративних витрат	Необхідність структурування організації на основі інтегральних функцій. Логістичні системи можуть бути сформовані тільки на мікроекономічному рівні. Логістичні системи функціонують в умовах планомірних зв'язків між виробництвом та споживанням

Це дозволить отримати позитивні результати для кожного з її елементів:

- виготовляти продукцію, орієнтовану на ринок;
- зменшити втрати в зв'язку з несвоєчасним збором та недотриманням умов зберігання врожаю;
- реалізовувати продукцію по ринкових цінах;
- забезпечити певну стабільність запасів продовольства;
- виробникам отримувати вищі доходи за рахунок зменшення витрат, розширення діяльності та ринкових змін;
- споживачам – купувати якісну продукцію від вітчизняного виробника протягом значно довшого періоду.

Окрім цього, необхідний розвиток логістичної системи і в глобальному масштабі, адже, за висновками експертів, в над урожайні роки Україна втрачала значну частину прибутків саме через нерозвиненість логістичних систем.

Тому для ефективності сільського господарства потрібно не лише забезпечити виробництво продукції, а й попіклуватися про мережі її збуту, тому варто акцентувати увагу на розвитку логістики у сфері АПК. Саме ефективне управління матеріальними потоками слід вважати головною умовою розвитку сільського господарства як однієї з основних бюджетоутворюючих галузей економіки України.

Висновки

У сучасних умовах розвитку економіки виникає потреба досягнення підприємством стабільності на ринку та закріплення його позицій серед конкурентів. Вирішення цієї проблеми пов'язане із формуванням власної ринкової стратегії, проведенням постійних маркетингових досліджень, моніторингу мікро- і макросередовища фірми та виробленням певної моделі поведінки, що дасть змогу розвиватися та освоювати нові ринкові сегменти. Для підприємства дуже важливим є раціональне підприємництво, що означає вдало організовану в часі і просторі комерційну діяльність, яка забезпечується відповідним механізмом та технологією його

розвитку. Саме підприємство можна розглядати як логістичну систему, оскільки в широкому розумінні логістика охоплює всі процеси, забезпечуючи планування, регулювання, управління і контроль. Проблема полягає в тому, що в практичній діяльності українських підприємств логістичним підходам надається неналежне значення, тому особливості актуальності набуває проблема пошуку шляхів розвитку логістики на підприємствах та в потенційно конкурентоспроможних галузях народного господарства України, що в підсумку має не лише збільшити експортний потенціал вітчизняних підприємств, а й забезпечити певну стабільність розвитку як окремих галузей, так і економіки в цілому.

Список використаних джерел

1. Ларіна Р.Р. Логістика: Навчальний посібник / Р.Р. Ларіна // Д.: ВІК, 2005. – 335 с.
2. Івженко А.С. Проблеми сучасної логістики та шляхи їх вирішення / А.С. Івженко // АПЕ. – 2008 р.
3. Судакова О. Логістизація як засіб забезпечення економічної безпеки підприємства / О. Судакова // Схід. – 2008. – №3(87).
4. Кобзева К.В. Теоретичне обґрунтування становлення логістики як науки // Економіка, Менеджмент, Підприємництво. Збірник наукових праць // Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2007. – №18. – С. 61–66.
5. Чорнописька Н.В. Методичні підходи оцінювання логістичної діяльності підприємства / Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – №608. – С. 265–271.
6. Богач А. Принципи та напрямки аналізу витрат на функціонування логістичних систем // Логістичні системи. – 2006. – №2.
7. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства. – ЦУЛ, 2002.
8. Москвітін Т.Д. Торговельна логістика: Навч. посіб. / Т.Д. Москвітін // К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. – 161 с.
9. Мойса М.Я. Організаційно-економічні чинники підвищення ефективності аграрних підприємств / М.Я. Мойса, Є.В. Голубков // Економіка АПК №1, 2010. – С. 86–93.

Т.М. КОПІЄНКО,
здобувач, ст. викладач, Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

Моніторинг сучасного стану ринку хлібобулочних виробів

У статті розглядається сучасний стан ринку хлібобулочних виробів, розкривається асортимент і обсяги випуску хлібобулочних виробів, зростання конкуренції на ринку збуту, нарощування експорту продукції.

Ключові слова: стратегічна галузь, асортимент, конкуренція, експорт, хлібобулочні вироби, ринок.

В статье рассматривается современное состояние рынка хлебобулочных изделий, рост конкуренции на рынке сбыта, наращивание экспорта продукции.

Ключевые слова: стратегическая отрасль, ассортимент, конкуренция, экспорт, хлебобулочные изделия, рынок.

The article considers the modern state of competition on the seller's market, the increase of products export.

Keywords: strategic branch, assortment, competition, export, bread products, market.

Постановка проблеми. Харчова промисловість була і залишається стратегічно важливою галуззю народного господар-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ства, від якої залежить добробут українського народу. Її прискорений розвиток є важливою передумовою подолання кризових явищ та забезпечення сталого економічного зростання.

За станом виробничо-технічної бази, структурою, техніко-економічними показниками й розвитком інфраструктури харчова промисловість України значно відстає від економічного розвинених країн, особливо щодо комплексної переробки сировини, механізації і автоматизації виробничих процесів, якості продукції, а також її фасування та пакування. Незважаючи на винятково сприятливі ґрунтовно-кліматичні умови, населення країни ще не повністю забезпечене високоякісними продовольчими товарами.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Останнім часом все більше приділяється уваги розвитку сучасного стану хлібопекарської галузі. Основоположниками досліджень питань з управління якістю і асортиментом продукції в харчовій промисловості прийнято вважати таких зарубіжних вчених: Е. Демінга, Дж. Джурана, К. Ісікаву, Г. Доджа, В. Шухарта, А. Фейгенбаума, Ф. Тейлора. Серед вітчизняних вчених вагомих внесок у розвиток теорії і практики управління якістю внесли В.П. Адлер, Г.Г. Азгальдов, В.Г. Версан, А.В. Глічев, В.А. Огвоздін, О.В. Глудкін, В.А. Лапідус, Ж.К. Сіднева, Тюха, Д.С. Львов, М.З. Свиткін, В.М. Мішин, Д.К. Шевченко, І.І. Мазур, І.М. Бойчик, В.А. Павлова, Л.Д. Титоренко, В.Д. Малигіна, Т.Л. Мостенська, Л.В. Дейнеко, А.О. Заїнчковський, В.Б. Захожай, А.Ю. Чорний, І.В. Новойтенко, М.І. Шаповал, С.О. Юшин та ін.

Метою статті є вивчення сучасного стану виробництва, реалізації, конкуренції та впливу факторів на якість продукції з метою нарощення експорту.

Виклад основного матеріалу. Зростання конкурентної боротьби за споживача вимагає суттєвих змін в умовах роботи підприємств харчової промисловості щодо поліпшення якості товарів та послуг, зокрема необхідні ефективні заходи контролю за якістю продукції харчової промисловості.

Позитивним фактором у вирішенні цієї проблеми можна вважати впровадження на вітчизняних підприємствах харчової промисловості міжнародних систем управління якістю харчової продукції. На сьогодні, за даними моніторингу, система менеджменту якості продукції та довілля вже впроваджена більш як на 150 підприємствах. Для України набирають актуальності питання щодо виробництва конкурентоспроможної продукції, яка могла б реалізовуватися в європейських країнах і відповідала б міжнародним стандартам.

Упродовж останніх десяти років у зв'язку зі зниженням купівельної спроможності населення, а також виникненням на ринку виробників хліба підприємств інших форм власності потужності підприємств з виробництва хліба та хлібобулочних виробів використовуються лише на 30–35% (крім Києва та окремих обласних хлібокомбінатів). Це свідчить про те, що хлібопекарська галузь забезпечена потужностями, які здатні щоденно виробляти близько 400 г хлібобулочних виробів у розрахунку на одного жителя країни, і має можливість повністю забезпечити потреби населення в цій продукції.

Показники виробництва свідчать, що найбільш вагомий внесок у розвиток галузі в період 2003–2011 років зробили: великі та середні підприємства м. Києва, Донецької, Дніпропетровської, Харківської, Луганської та Одеської областей, а динаміка обсягів виробництва за останні роки має негативну тенденцію через зниження обсягів виробництва [4].

Підприємства переходять на порційні способи приготування тіста; укомплектовують заводи імпортом обладнанням, що дозволяє значно розширити асортимент виробів; упроваджуються прискорені технології виробництва хліба, тому інноваційний та інвестиційний розвиток хлібо заводів відіграє важливу роль для їх ефективного функціонування [4, с. 3].

Проведемо дослідження інноваційного розвитку через аналіз динаміки придбаних та переданих технологій підприємствами у табл. 1.

З табл. 1 видно, що найбільша кількість придбаних нових технологій припадає на 2007 рік у період 2006–2011 років за межами України.

Аналізуючи динаміку обсягів фінансування інновацій у хлібопекарську галузь (табл. 2), можна стверджувати, що інвестування здійснювалося за допомогою кредитних та власних коштів за останні 2009–2011 роки.

Актуальним для галузі залишається питання збільшення інвестицій у хлібопекарську галузь.

У загальному обсязі виробництва більше хліба належить потужним підприємствам: «Укрхлібпрому» – 68%, «Укркооперації» – 6,9%, «Укрпродспілки» – 0,8%, пекарням – 17,2% (рис. 1).

Проведені соціологічні маркетингові дослідження з виявлення споживчих переваг при виборі хлібобулочних виробів в Україні показали, що серед респондентів найбільшою популярністю користується хліб на основі пшеничного борошна (рис. 2) [6].

Таблиця 1. Динаміка руху новітніх технологій хлібопекарських підприємств у 2006–2011 роках

№	Показники	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	Кількість придбаних нових технологій, шт.:	9	40	27	11	22	10
1.1	за межами України	5	37	2	10	22	10
1.2	у країнах СНД	4	3	1	1	0	0
2.	Кількість переданих нових технологій	0	0	1	0	0	0
2.1	за межами України	0	0	1	0	0	0
2.2	у країнах СНД	0	0	0	0	0	0
3	Всього	18	80	30	22	44	20

Джерело: складено заданими Державного комітету статистики України [6].

Таблиця 2. Джерела фінансування інновацій у хлібопекарську галузь в 2006–2011 роках

№	Джерело, тис. грн.	2006	2007	2008	2009	2010	2011
11	Вітчизняні інвестори				1,3		
22	Іноземні інвестори	665,8	7986	5 444,0			
33	Інші джерела		602,4	246			
44	Кредити:		19675,4	32 786,4	10 234,7	146 493	
55	з них на пільгових умовах		61			5734	
66	Державний бюджет						
77	Місцеві бюджети	10					
88	Внаслідок власних коштів	13 048,4	58 306,5	22 682,4	28236,2	86779	85456
99	Загальні витрати	13725,2	86 517,3	60681,8	38355,2	203346	161002

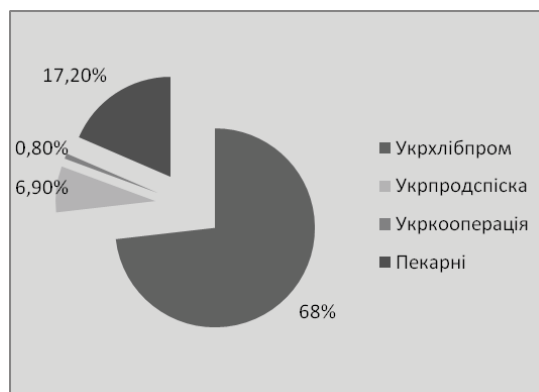


Рисунок 1. Структура хлібопекарського ринку України у 2011 році

Джерело: складено за даними [2].

Західні та центральні регіони більше споживають хліб із житнього та суміші житнього і пшеничного борошна (60–79%), східні та північні регіони надають перевагу хлібу з пшеничного борошна.

Згідно зі смаковими якостями споживачів найбільшу частку у вітчизняному хлібопеченні займає хліб із пшеничного борошна (включаючи батон) (45,8%), із житнього і суміші житнього та пшеничного борошна (31,3%).

В асортиментному ряду булочні вироби займають близько 22% ринку, всі інші 3,9% – здобні вироби, сухарі, грінки, пиріжки, пончики і т.д.

Низький процент становить виробництво лікувально-профілактичних сортів хліба (0,1%) (рис. 3) [3].

На сьогодні асортимент продукції налічує більше 400 найменувань.

Слід зауважити, що, по-перше, соціальний хліб як такий не визначений і не прописаний на законодавчому рівні. Це момент чисто політичний. По-друге, економіка і політика примусила хлібопекарні підприємства зробити значний перекіс у цінах на асортимент продукції, коли 200-грамовий хлібобулочний виріб по ціні дорівнює фактично 700-грамовому буханцю. В ситуації із соціальними сортами хліба підприємства не отримують жодного прибутку, але відмовитися від його виробництва не можливо. Здоровий ринок і нормальні ціни на хліб можуть формуватися і працювати лише в умовах здорової конкуренції. В тій же Київській області присутні щонайменше п'ять великих виробників хліба. І тому кожен з них має дивитися, а яка ціна на цей продукт актуальна, щоб мати змогу продавати його в цьому регіоні. Конкуренція по ціні існує і нікуди від неї не дінешся. Маємо її врахо-

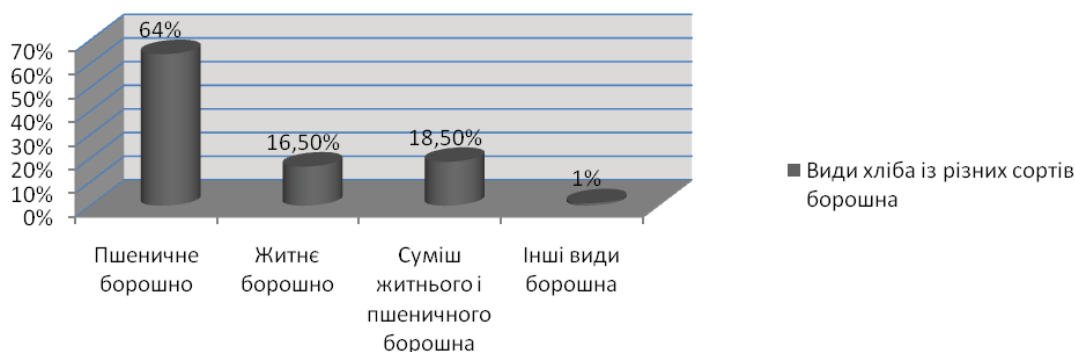


Рисунок 2. Діаграма переваг вибору хліба за сортами борошна

Джерело: складено за даними [7].

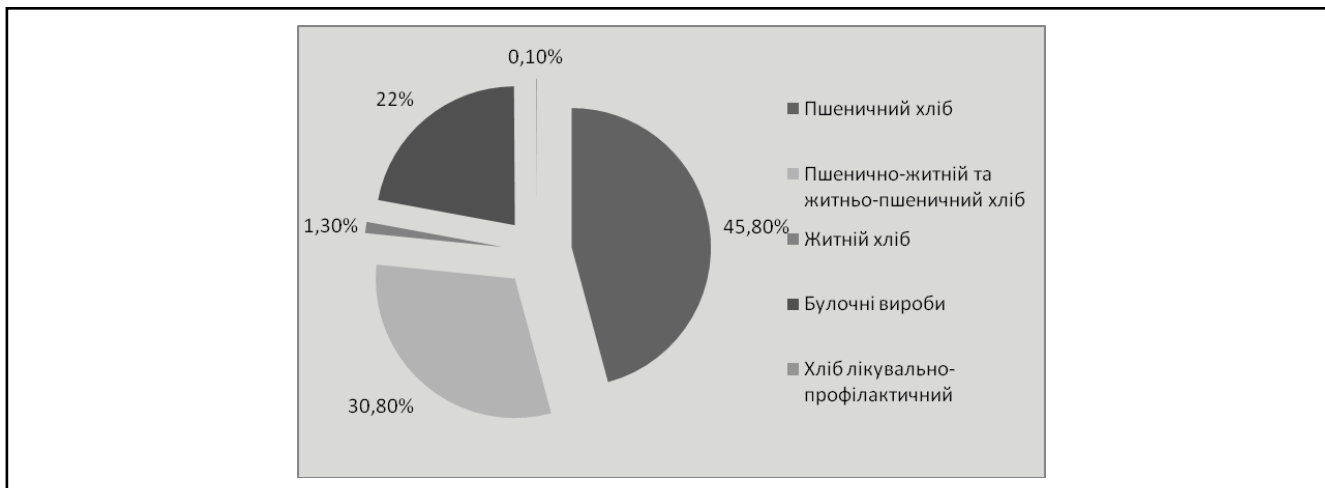


Рисунок 3. Структура асортименту виробництва хліба та хлібобулочної продукції

Джерело: складено за даними [1, с. 37].

увати і працювати не за вказівками та видуманими цифрами, а на вимогу ринку.

Ринок хліба в Україні взагалі є доволі консервативним. Стосовно основного хлібного портфеля попит українців традиційний: більше 50% продажів припадає на пшеничні та житньо-пшеничні сорти, як-от хліб «Український» та батон.

Поряд із випуском класичної продукції в 2012 році помітне позавлення у групі заварних сортів хліба.

По продукції ПАТ «Київхліб» попит у Києві та Київській області такий:

- пшеничний (вищий сорт/батон) – 4%;
- пшеничний 1–2 сорт («Традиційний») – 10%;
- житньо-пшеничний («Український») – 23%;
- житньо-пшеничний заварний («Білоруський», «Київський заварний», «Бородянський») – 13%.

Щодо ПАТ «Київхліб» випускає 750 т хлібобулочних і 10 т кондитерських виробів. У першому півріччі 2012 року підприємствами ПАТ «Київхліб» було вироблено та реалізовано більше 120 тис. т хлібобулочних, майже 4 тис. т кондитерських та 16,2 т макаронних виробів на загальну суму 680,4 млн. грн. Порівняно з першим півріччям 2011 року за минулі півроку було збільшено виробництво та реалізацію бараночних виробів на 2,3%, кремово-кондитерської продукції – на 1,8%, пряників – на 7,1%.

ПАТ «Київхліб» експортує продукцію до Німеччини, Литви, країн-сусідок, Ізраїлю, Середньої Азії, США. Це знову ж таки кондитерська продукція тривалого зберігання – сухарі, баранки, пряники і т.п.

Тільки сухарно-бараночних виробів було експортовано більше 70 т на місяць у першому півріччі 2012 року. А це 7% від загальних продажів ПАТ «Київхліб» у поточному році.

У закордонних країнах основна мотивація покупців – натуральність продукції.

Тому логічно робимо висновок – зростання відбувається за рахунок культури споживання хліба і кондитерських виробів, взагалі культури харчування людей. Коли українці перестануть економити на здоров'ї, покращиться ситуація не тільки у ви-

робників хліба, а й на всьому ринку харчових продуктів і у самих споживачів.

Весь ринок хлібобулочних виробів можна поділити на три споживчих сегменти:

- хлібобулочні вироби масового попиту, що складають основну частину асортименту виробників хлібобулочних виробів;
- елітні види хлібобулочних виробів – з постійно зростаючими витратами сегмента ринку, що потребує оригінальності виробів, які пропонуються для споживачів, привабливого зовнішнього вигляду та якості, естетичної і сучасної упаковки;
- лікувально-профілактичні види хлібобулочних виробів – сегмент, в якому в міру складності виробничого процесу майже немає конкурентів [8].

Аналіз ринку споживання хлібобулочних виробів в Україні за 2008–20011 роки показав, що 54% покупців вважають недостатнім на ринку лікувально-профілактичних сортів хліба, 27% – традиційних сортів хліба, 16% – елітних сортів, усі інші споживачі вважають, що на ринку хлібобулочних виробів не вистачає нових сортів хліба – 3% (національні сорти) (рис. 4) [1].

На сьогодні розвиток ринку відбувається внаслідок виробництва нетрадиційних та елітних видів хліба.

Так, ТМ «Київхліб» планує розпочати до кінця 2012 року випуск принципово нової для українського ринку лінійки хлібів. Це буде декілька найменувань хліба з групи заварних кисло-солодких сортів, оригінальних за своїми органолептичними характеристиками.

Споживачі все частіше хочуть бачити на прилавках «здоровий» хліб. Наприклад, злаковий, фітнес, бездріжджевий і т.д.

Асортиментний ринок із кожним роком збільшується, відновлюється, вдосконалюється за допомогою використання сучасних технологій та покращення складу хлібобулочних виробів різними смаковими добавками, підсилювачами, наповнювачами.

З метою стабілізації ситуації в хлібопекарській галузі, покращення фінансового стану підприємств і забезпечення працюючих соціальною гарантією Міністерством аграрної

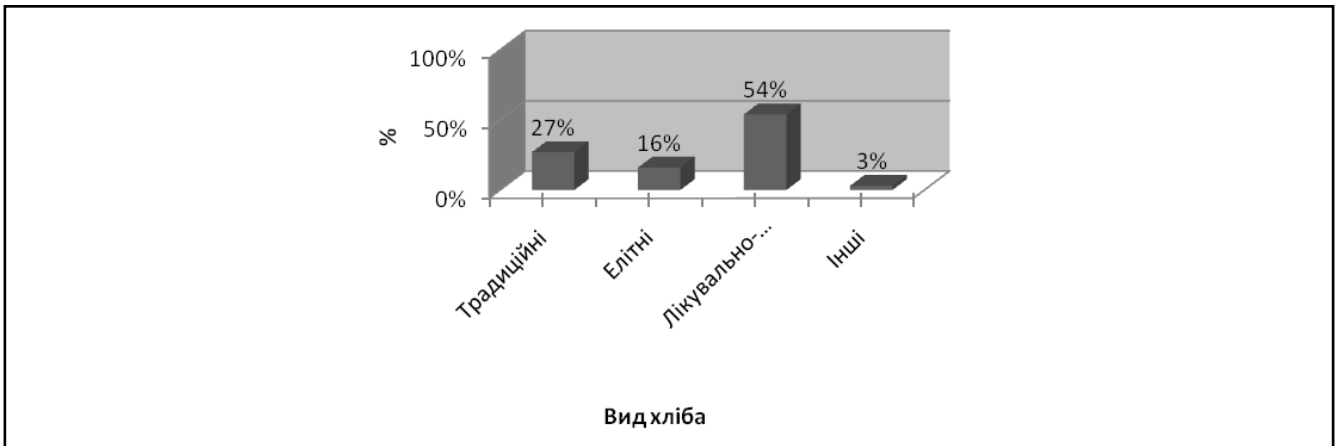


Рисунок 4. Структура попиту на хлібобулочну продукцію

Джерело: складено за даними [2].

політики та продовольства України було затверджено галузеву програму розвитку хлібопекарської галузі на період до 2015 року з метою забезпечення внутрішнього ринку борошном для стабілізації цін на хліб масових сортів. Ситуацію в галузі ускладнила фінансова криза.

Тому вважаємо за доцільне запропонувати традиційним хлібопекарним підприємствам для виживання нарощувати експорт, а також розширювати виробництво кондитерських виробів із борошна і нішевої продукції. За рахунок розширення споживання продукції високих і середніх цінкових сегментів і будуть надходити основні темпи зростання ринку в грошовому вираженні.

Цей напрям — преміальна і субпреміальна продукція — на сьогодні є найбільш привабливим з інвестиційної точки зору. З приблизними оцінками, на частку преміального сегмента може припадати близько 10% від загального обсягу продажів у грошовому вираженні, середнього — близько 20–25%. У той же час прогнозується збереження тенденції зниження обсягів ринку в товарній масі в середньостроковій перспективі за умови збереження стабільної макроекономічної ситуації.

Для періоду з 2004 по 2011 рік характерне постійне зростання індексу споживчих цін приблизно в середньому на 5% по Україні для хлібопродуктів та на 4,3% для хліба, а індекс цін виробників — на 4%.

Актуальним питанням залишається географічний поділ ринку хлібобулочних виробів [1].

Висновки

Таким чином до головних проблем хлібопекарської промисловості слід віднести такі:

- випереджаюче зростання цін на борошно та паливно-енергетичні ресурси при адміністративному стримуван-

ні цін на хліб, внаслідок чого відбувається стійке зниження рентабельності хлібо заводів;

- низька якість борошна;
- значне скорочення випуску хлібобулочних виробів на хлібо заводах через використання потужностей на 30–40%;
- значний фізичний та моральний знос основного обладнання хлібо заводів (у середньому на 70–80%);
- фактичне припинення оновлення основного технологічного обладнання хлібо заводів через відсутність коштів;
- відсутність фінансування та єдиної скоординованої технічної політики в питаннях створення хлібопекарського обладнання [2].

Список використаних джерел

1. Обзор рынка хлебобулочных и кондитерских изделий Украины // Хлебопекарское и кондитерское Дело. — 2011. — №3. — С. 26–29.
2. Обзор рынка хлебо-булочных и кондитерских изделий Украины // Хлебопекарское и кондитерское Дело. — 2011. — №4. — С. 26–29.
3. Огвоздин В.Ю. В дебрях терминологии / В.Ю. Огвоздин // Стандарты и качество. — 2005. — №7. — С. 79.
4. Саблук В. І досі ефективність державного регулювання ринку зерна в Україні залишається низькою / В. Каблук, О. Шпикуляк // Зерно і хліб. — К.: «Зіх», 2008. — №1. — С. 3–7.
5. Статистичний щорічник України за 2011 рік / Державний комітет статистики України / За ред. О.Г. Осауленка. — К.: «Техніка», 2011. — 604 с.
6. Технологія хліба житньо-пшеничного, що збагачений на гемове залізо, та оцінка якості // Хлебопекарское Дело. — 2011. — №1. — С. 48–51.
7. Хойер Р. Що таке якість? / Р. Хойер. — М.: Стандарти і якість, 2007. — №3. — С. 97–102.

Теоретичні основи контролінгу в управлінні туристичними підприємствами в умовах сучасного господарювання

У статті обґрунтовано теоретичні аспекти функціонування системи контролінгу, визначено передумови та шляхи покращення системи контролінгу підприємств туристичної індустрії.

Ключові слова: контролінг, стратегічний та оперативний контролінг, функції та завдання.

В статье обоснованы теоретические аспекты функционирования системы контроллинга, определены предпосылки и пути улучшения системы контроллинга предприятий туристической индустрии.

Ключевые слова: контроллинг, стратегический и оперативный контроллинг, функции и задачи.

In the article the theoretical aspects of the system controlling defined conditions and ways to improve the system of controlling enterprises tourism industry.

Keywords: konrolinh, strategic and operational controlling, functions and tasks.

Постановка проблеми. Системою управління досягнення цілей підприємства виступає контролінг. При цьому контролінг у системі управління туристичних підприємств спрямований на ефективне корегування і синтезування управлінських рішень, націлених на досягнення кінцевих цілей підприємства. Тому для підвищення ефективності управління туристичними підприємствами необхідне обґрунтування, впровадження системи контролінгу і її використання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню проблем передумов та шляхів розвитку контролінгу присвячені праці зарубіжних і вітчизняних вчених, зокрема Й. Вебера, А. Дайле, Х.-Ю. Кюппера, Е. Майера, Р. Манна, Т. Рейхмана, Д. Хана, П. Хорвата, А. Шмидта, Д. Шнайдера, Х.-Й. Фольмута, Н.Г. Данилочкіної, В.Б. Івашкевича, А.М. Карминського, С.Г. Фалько, М.С. Пушкаря, С.Н. Петренко. Незважаючи на те що вивченням поняття контролінгу займаються багато дослідників, до цього часу в економічній літературі немає однозначного тлумачення поняття «контролінг», його остаточних цілей та завдань.

Мета статті. Обґрунтувати теоретичні основи системи контролінгу, визначити головні функції, завдання, місце і роль для туристичних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Кожне підприємство, здійснюючи свої господарські функції, має певний набір цілей. Для

реалізації намічених цілей керівники виконують відповідні управлінські функції, до складу яких входять прийняття рішень, планування, оперативне управління, контроль за виконанням управлінських рішень за допомогою аналізу результатів фінансово-господарської діяльності підприємства.

Підприємство сфери туризму в умовах ринкових відносин стає юридично та економічно незалежним. Це об'єктивно призводить до ускладнень його орієнтації в системі економічних зв'язків, а отже й до збільшення значимості функцій управління підприємством. Підприємницька діяльність здійснюється в різних галузях економіки й у різних організаційно-правових формах. Але незалежно від форми та сфери діяльності успіх бізнесу безпосередньо залежить від спроможності залучення до його організації необхідного капіталу, правильного визначення об'єктів інвестування та ефективного використання в процесі господарських операцій наявних ресурсів. Тому будь-яке підприємство складається з трьох взаємопов'язаних елементів: інвестиційної, операційної та фінансової діяльності. Для їхнього узгодження існує специфічна функція – управління, яке забезпечує планування, організацію, мотивацію, контроль та регулювання діяльності (в ряді передових фірм світу він має назву «контролінг») [5].

Термін «контролінг» походить від англійського дієслова to control. У перекладі це дієслово має декілька значень, у тому числі в економічному аспекті означає «управління» і «спостереження». В сучасній економічній літературі приводиться достатньо багато різноманітних дефініцій контролінгу [1].

Формування національної концепції контролінгу неможливе без досвіду світової спільноти. Джерела контролінгу закладені в період формування державного управління в середні віки.

Першою спробою вирішувати завдання управління за допомогою ідей контролінгу вважають введення в XV ст. при дворі англійського короля посади countrollour, до обов'язків якого входило відображення і контроль грошових потоків. Зазвичай це не зовсім відповідає сучасному розумінню контролінгу [8].

На підприємствах контролінг став зароджуватися в США в кінці XIX ст. В економічній літературі зафіксовано, що з 1880 року посада контролера введена в компанії Atchison, а в 1892 році – в компанії General Electric. У зв'язку з цим можна констатувати, що контролінг як система на підприємстві народжений у кінці XIX ст. Проте перші пагони контролінгу залишалися непоміченими довгий час і отримали свій розвиток тільки з 20-х роках XX ст. Як констатує суча-

сна економічна історія, слово «контролінг» на підприємствах США залишалося невідомим аж до Великої депресії [1].

У 30-х роках, коли був створений Американський інститут контролерів (1931 року, з 1962 року – Financial Executives Institute). Так трапилося в Німеччині в 70–80-х роках минулого сторіччя, коли виявилось, що корпоративна культура й контролінг на підприємствах, скроєні за заоканським зразком або засновані на місцевих поданнях про облік та аудит, виявилися неспроможними вирішити проблеми економіки в процесі глобалізації [9].

Можна відзначити на сьогодні, що головною причиною народження і формування контролінгу як системи є промислове зростання в США в кінці XIX – початку XX ст., яке викликало ускладнення процесів обліку, планування, контролю і управління.

Значний вплив на подальший розвиток контролінгу і його впровадження на підприємствах виявила світова економічна криза 1929–1933 років, яка виявилася найглибшою кризою виробництва за всю історію капіталізму. За роки кризи відбулося різке падіння виробництва, розорилися й збанкрутували близько 130 тисяч промислових, торговельних і фінансових підприємств [3].

Ідеї впровадження контролінгу на підприємствах у багатьох країнах Європи прийшли з практики його застосування на дочірніх підприємствах американських компаній. У Німеччині, Австрії і Франції до контролінгу ставилися скептично, що було пов'язано з неправильним розумінням завдань і функцій контролінгу. З часом прийшло розуміння контролінгу, який був об'єктивно високо оцінений у багатьох країнах, а Німеччина стала поступово ставати центром формування і розвитку контролінгу.

Особливе місце серед теоретиків контролінгу займають Р. Манн, Е. Майер, Дж. Вербер, Х. – Дж. Фольмут, П. Хорват, П. Брамземанн Р. і Д. Хан та ін.

Поняття «контролінг» у зарубіжній літературі висвітлено достатньо широко і різноманітно. В одному з сучасних німецьких економічних словників контролінг визначається як концепція інформації та управління [6].

На сучасному етапі розвитку контролінгу поміж фахівців по контролінгу немає єдності в думках з питань мети і орієнтації на результат.

Х.Ю. Кюппер вважає метою контролінгу координацію системи управління підприємства. Контролінг відповідно до позиції автора орієнтований на систему мети.

Д. Шнайдер виступає за обмеження функцій контролінгу (розробка і координація окремих планів; внутрішньовиробничий облік і контроль).

Т. Райхман підтримує позицію економістів по орієнтації контролінгу на результат. Відповідно до цієї концепції виділяє як головне завдання збір, обробку інформації, координацію і контроль за виконанням планів.

Й. Вербер, підтримуючи концепції П. Хорвата і Х.Ю. Кюппера, вважає, що контролінг має виконувати функції підтримки керівництва.

Можна зробити висновок, що така велика кількість підходів говорить про те, що контролінг як система має ряд шкіл, що розрізняються за багатьма параметрами концепцій [1].

Деякі автори визначають контролінг як принципово нову концепцію інформації і управління, що забезпечує підтримку внутрішнього балансу економіки підприємства шляхом формування інформації про витрати і доходи як основи прийняття ефективних (оптимальних) управлінських рішень [4, 5, 7].

Конкретизація функцій і завдань контролінгу індивідуально для кожного підприємства і залежить від спеціалізації та типу виробництва.

Основна мета контролінгу – орієнтація управлінського процесу на досягнення всієї мети, що стоїть перед підприємством – забезпечення прибутковості та ліквідності підприємства шляхом виявлення причинно-наслідкових зв'язків при зіставленні фінансових результатів від реалізації та витрат, а також вживання заходів регулювання виявлених відхилень і оптимізація співвідношення «витрати – обсяг – прибуток». При цьому основною метою підприємства залишається збереження стабільності і успішний розвиток підприємства. З вищесказаного можна зробити висновок, що мета контролінгу – це похідна функція від мети самого підприємства [5].

Основні завдання контролінгу для туристичних підприємств можна згрупувати таким чином:

- координація і контроль виробничих і фінансових аспектів діяльності;
- планування (поточне, середньострокове, довгострокове);
- контроль (порівняння заданих і фактичних показників, аналіз взаємовідносин, аналіз пріоритетів і недоліків);
- управління (проведення заходів щодо підготовки, коректування стратегій і завдань) [1].

Контролінг виконує функції створення, обробки, аналізу і передачі системної управлінської інформації.

Функції контролінгу визначаються метою створення цієї системи. Вони поділяються на основні та спеціальні.

До основних функцій належить:

- планування процесів господарської діяльності (логістика, виробництво, збут, інвестування). Для процесу планування створюється нормативно-довідкова база, визначаються обсяг і структура необхідної інформації, розробляються методи складання планів за часом та змістом;
- облік показників контролінгу на основі методів і критеріїв оцінки діяльності підприємства та його структурних підрозділів. Для цього визначаються потреби системи управління в необхідній інформації, розробляється система показників контролінгу та звітні форми для збору та обробки даних;
- аналіз тенденцій, відхилень від прогнозованих показників. Для аналізу визначаються контрольовані показники за часом та змістом, знаходяться відхилення методом порівняння фактичних та прогнозованих даних, фактори впливу на відхилення, дається оцінка та інтерпретація відхилень, систематизуються дані з метою виявлення позитивних і негативних тенденцій у роботі підприємства.

До спеціальних функцій, характерних для туристичної індустрії, належать:

- інформаційно-аналітичне забезпечення, метою якого є розробка інформаційної системи, стандартизація документів і реєстрів обліку, комунікаційних зв'язків, організація збору і обробки даних контролінга. Розробка інструментарію для планування, контролю, аналізу та прийняття рішень, забезпечення менеджерів інформацією (обсяг, зміст, форми, строки, час подання);

- моніторинг зовнішнього середовища, в якому функціонує підприємство. До цієї функції входить збір і аналіз даних про ринки (сировини, праці, капіталу, товару), кон'юнктура ринку, конкурентів, ціни, формування досьє на конкурентів, огляди розвитку галузей, участь у виставках та ярмарках тощо.

Функції контролінгу реалізуються завжди в реальних умовах діяльності підприємства, тому ступінь їх прояву та ефективність використання залежить від таких факторів, як: 1) розуміння керівництвом важливості та корисності функцій контролінга; 2) рівень диверсифікації виробництва; 3) кваліфікація управлінського персоналу; 4) рівень економічної роботи та інших факторів.

Висновки

Таким чином, контролінг в управлінні туристичними підприємствами передбачає встановлення цілей діяльності підприємства шляхом систематичного збирання і обробки інформації, виконання функцій контролю відхилень фактичних даних від планових з метою прийняття управлінських рішень і спрямований на вдосконалення ефективності менеджменту підприємства. Управлінська діяльність охоплює збір інформації, її аналіз і на основі отриманих результатів прийняття управлінських рішень, що є головним завданням всієї діяльності контролінгу в туристичному підприємстві. Однак неможливим є прийняття управлінських рішень без аналізу

фінансово-господарської діяльності підприємства. Тому одним із суттєвих завдань ефективного управління підприємствами в сучасних умовах господарювання є інтегрування контролінгу в систему управління туристичними підприємствами.

Список використаних джерел

1. Ільїна С.Б., Журба Т.С. Контролінг процесів господарської діяльності на підприємствах харчової промисловості. – Навчальний посібник. – К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 592 с.
2. Коралева В.Д. Формирование системы контроллинга в условиях развития предпринимательской среды [Електрон. ресурс]: Nauka-shop.com – Режим доступа: <http://www.nauka-shop.com/mod/shop/productID/10753/>
3. Майер Э. Контроллинг как система мышления и управления / Пер. с нем. Ю.Г. Жукова; Под ред. С.А. Николаевой. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 94 с.
4. Петрусевич Н.Ю. Особливості інституціонального розвитку контролінгу в Україні / Н.Ю. Петрусевич // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2006. – Вип. №187. – С. 866–874.
5. Портна О.В. Контролінг: Навч. посіб. – 2-е вид., перероб. і доп.: «Магнолія 2006», 2009. – 262 с.
6. Сущность и цели контроллинга [Електрон. ресурс]: По данным Информационного сайта по экономике EKportal.ru, – 2008. – Режим доступа: <http://www.ekportal.ru/page-id-146.html>
7. Терещенко О.О. Контролінг у системі антикризового управління підприємством / О.О. Терещенко // Фінанси України. – 2009. – №9. – С. 48–55.
8. Портна О.В. Контролінг: [нав. посібник] / Портна О.В. – Львів: «Магнолія-2006», 2007. – 190 с.
9. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Хан Д. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 800 с.
10. Яковлев Ю.П. Контролінг на базі інформаційних технологій. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 318 с.

І.В. ШКУТА,

аспірантка кафедри обліку та аудиту, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Організація обліку та звітності в страхових компаніях

Визначено особливості організації обліку страхових компаній, розглянуто порядок створення, заповнення та зберігання специфічних первинних документів страховика. Проаналізовано склад звітності страховика, розкрито порядок її складання та подання, а також виділено особливості фінансової та податкової звітності страховика в 2012–2013 роках у зв'язку з переходом на Міжнародні стандарти фінансової звітності.

Ключові слова: вимоги до головного бухгалтера страховика, форма обліку страховика, складові облікової

політики страховика, акт на виплату страхового відшкодування, договір страхування, звіт страхового агента, розрахунок обсягу резервів, ковер-нота, декларація про доходи страховика.

Определены особенности организации учета страховых компаний, рассмотрен порядок составления, заполнения и хранения специфических первичных документов страховщика. Проанализирован состав отчетности страховщика, раскрыт порядок ее составления и представления, а также выделены особенности финансовой

и налоговой отчетности страховщика в 2012–2013 годах, обусловленные переходом на Международные стандарты финансовой отчетности.

Ключевые слова: требования к главному бухгалтеру страховщика, формы учета страховщика, составляющие учетной политики страховщика, акт на выплату страхового возмещения, договор страхования, отчет страхового агента, расчет объема резервов, ковер-нота, декларация о доходах страховщика.

Peculiarities of accounting arrangement at insurance companies were defined, and the procedure of drawing up and keeping the insurer's specific primary accounting documents was studied. Elements of the insurer's reporting were analyzed, and the procedure of its drawing up and submission was described, and peculiarities of the insurer's financial and tax reporting in 2012–2013 due to transition to the International Standards of Financial Reporting were specified.

Keywords: requirements to the insurer's chief accountant, the insurer's form of accounting, components of the insurer's accounting policy, act of insurance indemnity payment, insurance agreement, insurance agent report, calculation of reserve amount, cover note, the insurer's income declaration.

Постановка проблеми. В сучасних умовах бухгалтерський облік і звітність страхових компаній зазнають суттєвих змін, які пов'язані з обов'язковістю переходу на міжнародні стандарти обліку та звітності. Організація бухгалтерського обліку страхової компанії – це система послідовних дій, що включає складання облікових регістрів, первинних носіїв облікової інформації, облікову політику та безпосередньо організацію облікового процесу страховика. Завершальним етапом облікового процесу страховика є формування показників, які відображають результати діяльності за певний період або на певну дату у вигляді звітності. Отже, рівень організації звітності страховика залежить від якості організації первинного і поточного обліку страхової компанії. З огляду на це виникає велика кількість питань в обліку і звітності, яка набуває важливого практичного значення і потребує вирішення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичною основою дослідження особливостей організації обліку та звітності в страхових компаніях є наукові праці таких учених та фахівців, як: В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич, Ф.Ф. Бутинець, О.О. Гаманкова, Т.О. Гарматій, Н.О. Гура, В.С. Лень, Т.Г. Мельник, Є.В. Мних, С.С. Осадець, Р.В. Пікус, О.М. Петрук, В.К. Савчук, В.Б. Тропіна, О.І. Черняк, О.Ф. Філонюк, В.Г. Швець та ін. Незважаючи на значний доробок науковців, питання організації обліку та звітності страхової компанії потребують подальшого дослідження.

Метою статті є розкриття особливостей організації обліку та складання звітності страховиками на підставі дослідження національних та міжнародних нормативно-правових актів.

Виклад основного матеріалу. Бухгалтерський облік страхових організацій регламентується Законом «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» [1], Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій [2], Податковим кодексом України [3] та іншими нормативними документами.

Відповідно до статті 38 Закону України «Про страхування» керівниками страховика мають бути дієздатні фізичні особи. Голова виконавчого органу страховика або його перший заступник повинен мати вищу економічну або юридичну освіту, а головний бухгалтер страховика повинен мати вищу економічну освіту [4].

Згідно з Положенням про навчання, перепідготовку, підвищення кваліфікації та складання екзаменів особами, які провадять діяльність на ринках фінансових послуг, керівники страховика та посадові особи мають щорічно проходити курс навчання.

Професійні вимоги до головних бухгалтерів страхових компаній встановлені Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг. Порядок навчання та складання екзамену на відповідність Професійним вимогам головних бухгалтерів визначається Положенням про навчання, перепідготовку, підвищення кваліфікації [5].

Головний бухгалтер страховика має відповідати таким професійним вимогам:

а) мати повну або базову вищу освіту (освітньо-кваліфікаційний рівень спеціаліста, магістра, бакалавра);

б) пройти підвищення кваліфікації та скласти екзамен на відповідність знань професійним вимогам за типовою програмою підвищення кваліфікації головних бухгалтерів. Тривалість курсу підвищення кваліфікації має бути не менше 72 годин;

в) мати стаж роботи на керівних посадах, пов'язаних з фінансовою або бухгалтерською діяльністю, або стаж роботи на ринках фінансових послуг на посадах, пов'язаних із фінансовою або бухгалтерською діяльністю, – не менший двох років, зокрема на ринках фінансових послуг – не менший 1 року;

г) протягом останніх п'яти років не бути керівником, фінансовим директором або головним бухгалтером фінансової установи, визнаної банкрутом, підданої процедурі примусової ліквідації або до якої було застосовано захід впливу відповідним органом, який здійснює регулювання ринків фінансових послуг, у вигляді відсторонення керівництва від управління фінансовою установою та призначення тимчасової адміністрації;

г) не мати непогашеної судимості за умисні злочини, злочини у сфері господарської та службової діяльності, а також не бути позбавленим права обіймати певні посади та займатися певною діяльністю.

При зміні головного бухгалтера фінансової установи новопризначений головний бухгалтер у разі, якщо він не проходив підвищення кваліфікації і не складав екзамену за напрямом діяльності фінансової установи або протягом остан-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ніх трьох років не проходив підвищення кваліфікації за формою «спеціалізація», повинен у тримісячний строк з дати його призначення здати екзамен за напрямом діяльності фінансової установи.

Головні бухгалтери фінансових установ, які пройшли підвищення кваліфікації та склали екзамен за напрямом діяльності страхової компанії, кожні три роки повинні скласти екзамен на відповідність знань професійним вимогам за відповідною типовою програмою підвищення кваліфікації головних бухгалтерів, затвердженою Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг. З метою підготовки до складання екзамену на відповідність знань професійним вимогам головні бухгалтери можуть пройти навчання за відповідними типовими програмами підвищення кваліфікації головних бухгалтерів.

Особливості страхової діяльності висувають певні вимоги і до відображення господарських операцій страховика. Тому в страховій діяльності використовується ряд рахунків, які не застосовуються в інших галузях. Ці рахунки визначені Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій. Так, лише страховики використовують рахунки 49 «Страхові резерви», 705 «Перестраховування», 76 «Страхові платежі», 904 «Страхові виплати».

Форма бухгалтерського обліку розглядається як система реєстрів обліку, порядку і способу реєстрації та узагальнення інформації в них з дотриманням єдиних засад, встановлених законодавчо, та обирається підприємством самостійно з урахуванням особливостей діяльності й технології обробки облікових даних [1, ст. 8, п. 5].

Страховики, як і інші підприємства та організації, форму обліку обирають самостійно. Страховики можуть використовувати журнальну форму обліку з шести або семи журналів.

Сучасною формою ведення обліку є автоматизована форма, яка передбачає ведення обліку з використанням комп'ютерної техніки і відповідного програмного забезпечення. До переваг комп'ютеризованої форми належать: аналітичність, оперативність, доступність обробленої інфор-

мації, мінімізація обробки даних людиною. Все це дає можливість страховику:

- отримувати будь-яку фінансову, облікову та управлінську інформацію; спростити роботу обліковців, зменшити час очікування на потрібну інформацію та підвищити достовірність інформації бухгалтерського обліку;
- спростити процедуру отримання та обробки інформації;
- зменшити кількість помилок та втручань бухгалтерів при формуванні зведених аналітичних відомостей і звітів, за умови налагодженого аналітичного обліку.

Форми організації бухгалтерського обліку обираються страховиками відповідно до законодавства. Основними формами організації бухгалтерського обліку передбачено можливість введення до штату підприємства посади бухгалтера або створення бухгалтерської служби на чолі з головним бухгалтером; використання послуг спеціаліста з бухгалтерського обліку, зареєстрованого як підприємець, який здійснює підприємницьку діяльність без створення юридичної особи; ведення на договірних засадах бухгалтерського обліку централізованою бухгалтерією або аудиторською фірмою [1, ст. 8, п. 4].

Порядок використання форми ведення обліку залежить від особливостей діяльності страховика, кількості працюючих, організації управління та інших факторів, які обумовлюють формування відповідної моделі організації бухгалтерського обліку страхової компанії.

Основні організаційні аспекти обліку затверджуються страховиком у внутрішньому нормативному документі – наказі про облікову політику (табл. 1).

Важливою умовою дотримання облікової політики страхового бізнесу є порівнянність її звітності протягом певних звітних періодів. Положення про облікову політику страхової організації затверджується наказом керівника до початку нового календарного року. Цей документ визначає методику обліку окремих операцій та особливості організації і ведення бухгалтерського обліку. Внесення змін до Положення про облікову політику страховика протягом року зазвичай не допускається (крім випадків істотних змін у діяльності або нормативно-правовому забезпеченні).

Таблиця 1. Складові наказу про облікову політику страховика та їх нормативно-правове забезпечення

№	Складові елементи облікової політики	Нормативно-правове забезпечення	
1	Вибір організаційної форми обліку	Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», ст. 8	п. 4 (наприклад, бухгалтерська служба)
2	Вибір форми бухгалтерського обліку		п. 5 (наприклад, автоматизована)
3	Технологія обробки облікової інформації		п. 5, абз. 4 (наприклад, ручна із застосуванням автоматизованої системи обробки облікової інформації)
4	Відповідальність керівника. Обов'язки (відповідальність) бухгалтера	Визначається страховою організацією самостійно	
5	Визначення межі суттєвості		
6	Вартісна межа визначення нематеріальних активів, основних засобів		
7	Визначення операційного циклу		
8	Методи визначення собівартості послуг і база розподілу витрат		
9	Організація управлінського обліку		

Джерело: складено автором на основі Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» [1].

Теорія та практика бухгалтерського обліку виділяє складові елементи облікової політики підприємства. Якщо врахувати особливості ведення обліку в страховій організації, а саме облік формування собівартості страхових послуг, облік доходів страховика та особливості оподаткування, доцільно виділити такі складники облікової політики: особливості облікового процесу діяльності страхової компанії; організація бухгалтерського обліку та процедури складання звітності; облікова політика і оподаткування; пов'язані особи (табл. 2).

Оскільки страхова діяльність має особливості, доцільно розкрити специфічні види первинних документів, які складаються страховиками. До них відносяться: акт на виплату страхового відшкодування, договір страхування, звіт страхового агента (корінці страхових свідоцтв), розрахунок обсягу резервів довгострокових зобов'язань, розрахунок резервів збитків по видах страхування, звіт про перестрахування, звіт про реалізацію полісів обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів за звичайними договорами; звіт про реалізацію полісів обов'язкового страхування по «Зеленій карті», показники діяльності з обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів, службова записка про перерахування коштів з державного обов'язкового особистого страхування, ковер-нота, пояснення щодо операцій перестрахування (табл. 3).

Міністерством фінансів України розробляються документи, які регламентують порядок формування і розміщення резервів страховика, порядок складання та подання спеціалізованої звітності. Податкова звітність регламентується Податковим кодексом України, законами України та розробленими згідно з ними нормативними документами Державної податкової служби України.

Статтею 33 Закону України «Про страхування» встановлено, що страховики зобов'язані щоквартально подавати

фінансову звітність та інші звітні дані за формою, затверджені власником страховика [4].

Порядок складання звітних даних страховиків та форми спеціалізованої звітності затверджені розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [6].

Стаття 34 Закону України «Про страхування» визначає, що страховики публікують свій річний баланс за формою і в порядку, встановленими уповноваженим органом. Достовірність та повнота річного балансу і звітності страховиків має бути підтверджена аудитором (аудиторською фірмою) [4].

Відповідно до норм ст. 12–1 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» страховики складають фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за міжнародними стандартами, вони зобов'язані подавати фінансову звітність за МСФЗ вже з 1 січня 2012 року [1].

Відповідно до наказу Міністерства фінансів України №1591 [7] до всіх форм фінансової звітності було внесено новий реквізит, яким якраз і засвідчуватиметься, за якими стандартами складається звітність – за П(С)БО чи за МСФЗ. На нашу думку, складання фінансової звітності за міжнародними стандартами є складною, коштовною та працемісткою процедурою, яка містить набір своїх правил та алгоритмів. І наявність реквізиту з вписуваною «галочкою» у фінансовій звітності за національною формою проблему трансформації за МСФЗ не вирішує [7].

Особливості складання фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності за МСФЗ у 2012 році визначає МСФЗ 1 «Перше застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності». Оскільки датою переходу на МСФЗ для страховиків визначено 1 січня 2012 року, необхідно:

- у фінансовій звітності за звітні періоди 2012 року не наводити порівняльної інформації за 2011 рік (крім балансу);
- складати баланс станом на 01.01.2012 за вимогами МСФЗ.

Таблиця 2. Складові облікової політики стосовно об'єктів обліку при операціях страхової організації

№	Об'єкти	Складові облікової політики	Стандарти обліку
1	Основні засоби	1. Строки корисного використання основних засобів. 2. Методи нарахування амортизації. 3. Порядок переоцінки. 4. Порядок обліку витрат з утримання основних і засобів та їх ремонту	П(С)БО 7, ПКУ
2	Нематеріальні активи	1. Строки корисного використання нематеріальних активів. 2. Способи нарахування амортизації активів	П(С)БО 8, ПКУ
3	Запаси	1. Порядок розподілу заготівельно-складських витрат. 2. Порядок оцінки товарів в торгових організаціях. 3. Методи оцінки цінностей при їх вибутті	П(С)БО 9, П(С)БО 16, ПКУ
4	Поточна дебіторська заборгованість	1. Порядок оцінки. 2. Терміни виникнення. 3. Терміни погашення	П(С)БО 10, ПКУ
5	Забезпечення	1. Склад резервів наступних платежів. 2. Порядок їх утворення	П(С)БО 2, ПКУ
6	Доходи і витрати звітного періоду	1. Склад витрат, що формують собівартість страхової послуги. 2. Оцінка витрат, що враховуються за об'єктом обліку. 3. Встановлюється система оплати праці працівників страхової компанії. 4. Визначається склад витрат майбутніх періодів та порядок їх списання на витрати	П(С)БО 16, П(С)БО 15, ПКУ

Джерело: складено автором на основі національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та Податкового кодексу України.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 3. Первинні документи страховика, пов'язані з веденням бухгалтерського обліку

№ п/п	Вид документа	Структурний підрозділ, в якому створюється документ	Посадові особи, які затверджують чи підписують документ	Термін створення документа
1	Акт на виплату страхового відшкодування	Управління врегулювання збитків та аварійного комісарства	Голова правління (заступник голови правління), начальник управління, аварійний комісар, страховальник, працівники компетентних служб	Протягом 3 днів з дня отримання заяви
2	Договір страхування	Управління страхування, управління автотранспортного страхування, страхові агенти	Голова правління або інша особа, уповноважена довіреністю голови правління	У міру необхідності
3	Звіт страхового агента (корінці страхових свідоцтв)	Страхові агенти	Страховий агент, керівник структурного підрозділу, що здійснює контроль за роботою страхового агента	У строки, передбачені договором, та в останній день місяця
4	Розрахунок обсягу резервів довгострокових зобов'язань розрахований актуарно	Управління страхування, відділ методології, актуарного аналізу та статистики	Начальник відділу методології, актуарного аналізу та статистики, актуарій	На звітну дату
5	Розрахунок резервів збитків по видах страхування	Управління врегулювання збитків та аварійного комісарства	Начальник управління	На кінець звітного місяця
6	Звіт про реалізацію полісів обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів за звичайними договорами	Управління автотранспортного страхування	Голова правління (заступник), головний бухгалтер, начальник управління автотранспортного страхування	Відповідно до угоди до 20 числа наступного за наступним місяцем
7	Звіт про реалізацію полісів обов'язкового страхування по «Зеленій карті»	Управління автотранспортного страхування		
8	Показники діяльності з обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів	Управління автотранспортного страхування	Голова правління, головний бухгалтер	
9	Службова записка про перерахування коштів з державного обов'язкового особистого страхування	Управління державного страхування	Начальник управління	Протягом дня
10	Ковер-нота	Управління страхування, відділ перестрахування та андерайтингу	Начальник відділу перестрахування та андерайтингу	До 1 доби
11	Пояснення щодо операцій перестрахування	Управління страхування, відділ перестрахування та андерайтингу	Начальник відділу перестрахування та андерайтингу	Квартальний – до 15 числа місяця, що настає за звітним кварталом, річний – до 01.02 наступного за звітним року
12	Декларація про доходи страховика	Бухгалтерія, відділ оподаткування	Голова правління, головний бухгалтер	Через 40 днів після звітного кварталу

Джерело: складено автором на основі нормативно-правових актів України.

Для складання попередньої фінансової звітності та попередньої консолідованої фінансової звітності за МСФЗ за 2012 рік і фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності за МСФЗ за перший квартал 2013 року застосовуються МСФЗ, що будуть чинні на 31.12.2012.

Перша фінансова звітність та консолідована фінансова звітність за 2013 рік, складена за МСФЗ, має містити інформацію в балансі станом на 01.01.2012, 31.12.2012, 31.12.2013 та звіти про фінансові результати, звіти про рух грошових коштів, звіти про зміни у власному капіталі за 2012 і 2013 роки, відповідні примітки, в тому числі порівняльну інформацію.

Різниця, які виникають внаслідок застосування вимог МСФЗ до операцій та подій при складанні балансу на дату переходу на МСФЗ, відображаються у складі нерозподіленого прибутку (збитку) або інших складових власного капіталу.

Отже, дійсно, перехід страхових компаній на МСФЗ відбувся, але насправді звітність за міжнародними стандартами розпочне складатися з 2013 року, а протягом 2012 року страховики звітують за формами національних положень бухгалтерського обліку.

Звітність страховиків складається з двох груп звітів. Перша група – це звіти, які встановлені для всіх суб'єктів госпо-

Таблиця 4. Особливості заповнення окремих форм фінансової звітності страховика

№ з/п	Стаття звіту	Рядок звіту	Порядок заповнення	Джерела інформації (коди субрахунків)
Баланс (форма №1)				
1	Сума страхових резервів, II розділ пасиву	415	У описуваному рядку 415 наводять суму страхових резервів, а в рядку 416 у дужках наводять суму часток перестраховиків у страхових резервах, різниця між якими включається до підсумку II розділу Балансу	491, 492, 493
2	Сума часток перестраховиків у страхових резервах, II розділ пасиву	416		(494+495+496)
Звіт про фінансові результати (форма №2)				
3	Собівартість реалізованої продукції	40	Страховики у цій статті наводять виплати страхових сум та страхових відшкодувань	Оборот за рахунком 904 «Страхові виплати»

Джерело: складено автором на основі П(С)БО 1 «Баланс» та П(С)БО 2 «Звіт про фінансові результати».

дарювання і є однаковими та загальними. До складу першої групи звітності належать: баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів, звіт про власний капітал, примітки до річної фінансової звітності. Друга група – це спеціальна звітність, яка складається виключно страховиками згідно з чинним законодавством.

Крім того, страховики у фінансовій звітності заповнюють окремі статті, які не заповнюють інші суб'єкти господарської діяльності. Особливості заповнення окремих форм звітності подано в табл. 4.

До спеціальної звітності, яку складають виключно страховики, згідно з чинним законодавством належать: загальні відомості про страховика, звіт про доходи та витрати страховика, звіт про страхові платежі та виплати за структурними підрозділами страховика, пояснювальна записка до звітних даних страховика. Страхові компанії подають спеціальну звітність в електронній і паперовій формах до Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг протягом наступних 25 днів, що настають за звітним кварталом та у випадку річної звітності – до 20-го лютого включно року, наступного за звітним.

Також до складу спеціальної звітності страховика можна віднести і податкову звітність. Оскільки декларація з податку на прибуток (доходи) страховика заповнюється і подається виключно страховими компаніями. На сьогодні показники звітності ґрунтуються на даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Проте страховики складають фінансову звітність за МСФЗ, а податкову звітність, зокрема декларацію з податку на прибуток, – за нормами українського законодавства, прописаними в ПКУ. До проблемних питань трансформації для бухгалтерії страховика належать:

- підрахунок доходів і витрат за МСФЗ;
- врахування норм ПКУ;
- безпосереднє коригування розрахунків за вимогами ПКУ, але при посиланні ПКУ на національний стандарт необхідно брати до уваги саме міжнародний стандарт фінансової звітності.

Відповідно до норми пп. 14.1.84 ПКУ в разі відсутності визначення певного терміну в ПКУ можуть застосовувати визначення цих термінів за Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність», П(С)БО та МСФЗ. Отже, якщо якогось визначення бухгалтер у ПКУ не знаходить,

можна сміливо брати до уваги визначення цих термінів у вищезазначених нормативних актах.

Висновки

Від 1 січня 2012 року страхові компанії зобов'язані вести облік, складати та подавати звітність за міжнародними стандартами бухгалтерського обліку і фінансової звітності, що породжує ряд проблем, зокрема пов'язаних із організацією обліку та поданням звітності. В статті проаналізовано нормативні документи, які регулюють організацію обліку страхових компаній в Україні. Наведено вимоги до головного бухгалтера страхової компанії. Перелічено основні специфічні рахунки бухгалтерського обліку страховика. Визначено найбільш оптимальну форму бухгалтерського обліку страхової компанії для сучасних умов ведення бізнесу. Досліджено складові наказу про облікову політику страховика, а також виокремлено та охарактеризовано специфічні для обліку в страхуванні первинні документи. Здійснено порівняння фінансової звітності страховика з іншими суб'єктами господарської діяльності, проведено аналіз формування фінансової та податкової звітності страхової компанії за Міжнародними стандартами у 2012 та у 2013 роках.

Список використаних джерел

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України станом на 22.12.2011 // Верховна Рада України. – К.: Парламент. вид-во, 1999. – №40. – Ст. 365.
2. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій станом на 31.05.2012 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>
3. Податковий кодекс України (станом на 15.05.2012) // Верховна Рада України. – К.: Парламент. вид-во, 2011. – №13-17. – 556 с.
4. Про страхування: Закон України станом на 22.12.2011 // Верховна Рада України. – К.: Парламент. вид-во, 1996. – №18. – Ст. 78.
5. Положення про навчання, перепідготовку, підвищення кваліфікації та складання екзаменів особами, які провадять діяльність на ринках фінансових послуг станом на 04.11.2011 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0122-04>
6. Порядок складання звітних даних страховиків станом на 30.06.2011 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0517-04>

А.О. ЗАВІР'ЮХА,
аспірантка, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Економіко–математичне моделювання рекламних витрат за умови кооперативної ігрової моделі

У статті розглядається економіко–математичне моделювання рекламних витрат та функція кооперативного прибутку сумісної взаємодії підприємств виробника та ритейлера. Зображено поверхню розв'язку визначення рекламних витрат при різних значеннях змінних системи визначення прибутку.

Ключові слова: ритейлер, поверхня витрат на рекламу, функція кооперативного прибутку.

В статье рассматриваются экономико–математическое моделирование рекламных расходов и функция кооперативной прибыли совместного взаимодействия предприятий производителя и ритейлера. Изображены поверхности решения определения рекламных расходов при различных значениях переменных системы определения прибыли.

Ключевые слова: ритейлер, поверхность расходов на рекламу, функция кооперативной прибыли.

The article discusses the economic and mathematical modeling of advertising costs and the cooperative profit function of the joint interaction between manufacturer and retailer companies. Shows the surface of the solution of determining advertising costs for different values of the variables determining profit.

Keywords: Retailer, the surface of spending on advertising, cooperative profit function.

Постановка проблеми. В сучасних ринкових умовах питання формування та оцінки рекламних витрат у системі маркетингу підприємства визначає пошук оптимальних моделей та їх «налаштування» на конкретну ситуацію.

Аналіз вибору методів визначення витрат на маркетингові комунікації та їх використання на підприємствах має в комплексі враховувати всі чинники, що впливають на створення ефективної системи інтегрованих маркетингових комунікацій. Необхідно врахувати не лише наявні кошти на маркетинг та обсяг реалізованої продукції, а й більш широкий спектр чинників ринку, від яких залежить їх розподіл, що приводить до планування витрат за остаточним принципом [1 с. 265].

Кількість статей витрат, що включають в рекламний бюджет, визначається специфікою маркетингової стратегії підприємства, а їхній розподіл здійснюється за функціями

рекламної діяльності, збутовими територіями, засобами реклами та товарами.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Особливу увагу науковці О.В. Бріжашева [2], В.В. Нікішкін [3] А.Б. Цветкова [4] та О.В. Данніков [5] приділяють дослідженням прийняття маркетингових рішень у сфері діяльності торгівельних підприємств, які включають закупівлю товарів і формування торгівельного асортименту у відповідності з попитом споживачів, організацію торгівельних процесів, надання інформації споживачам, організацію внутрішньої реклами роздрібного магазину та ін. [4].

Тенденція зростання кількості великих організацій роздрібно-ї торгівлі та розміру торгових площ отримала можливість диктувати певні умови товаровиробникам, власникам товарних марок, брендів. Стратегії маркетингової діяльності роздрібних продавців часто визначаються активністю конкурентів. При цьому в позиціонуванні акцій операторам роздрібно-го ринку важлива ініціатива постачальника/товаровиробника, який знаходиться в ситуації, коли необхідним є застосування засобів і прийомів, що дозволяють збільшити збут [5]. Тому з метою зменшити конкурентний тиск ринку товаровиробники звертаються до певних маркетингових інструментів.

Сьогодні актуальними є функції реклами в роздрібній мережі, що посідає значне місце в системі маркетингу виробничо-торгівельного підприємства.

Важливою характеристикою рекламування роздрібно-ї торгівлі являється факт незалежності від маркетингової стратегії бренда. Метою виробників є бажання спільного контролю рекламування в роздрібній мережі та власної маркетингової та комунікативної стратегії в незалежності від цінової політики або споживчого та торгівельного просування товарів, пропонованих брендом.

Мета статті. Програми, направлені на конкретних роздрібних продавців (ритейлерів) та адаптовані до їх специфічних потреб, базуються на домовленості виробника та ритейлера в реалізації та забезпеченні ритейлером відповідного рівня продажу. Головною метою виробника в подібних відносинах являється можливість контролювати події на ринку. Зазвичай взяти участь у проекті спільної реклами має можливість будь-який роздрібний посередник торгової марки (бренда).

Єдиною умовою для цього являється обсяг продажів: чим більше продається бренд, тим більше коштів виділяється на спільну рекламу. Бренд забезпечує рекламні повідомлення та інші матеріали торговельного маркетингу, а ритейлер використовує їх на свій розсуд. Потім ритейлер періодично отримує компенсацію своїх витрат відповідно до умов договору про співпрацю.

Більшість ритейлерів оцінюють спільну рекламу з точки зору прибутку, направляючи кошти на погашення поточних витрат. Сучасні ритейлери, маючи вплив на рівень продажів, диктують виробникові необхідність участі в організованих ритейлером акціях стимулювання продажів, які часто не узгоджуються з маркетинговою комунікацією бренду в цілому. В іншому випадку вони відмовляються закуповувати (або реалізовувати) продукт виробника. Дії тактичного маркетингу виявляють бажання виробника краще контролювати використання коштів, які виділяються на спільну рекламу.

Виклад основного матеріалу. Отже, розглянемо можливість, яка дозволяє досягти координації маркетингової програми та оцінити вигоду ритейлера в можливості використання всього спектра маркетингових комунікацій бренду у відповідності з планом, оптимізованим для роздрібного продавця.

У роботі [6] були представлені формули прибутку відповідно для підприємства-виробника D_v та для підприємства роздрібною торгівлі D_R :

$$D_v = (x_v - c)(\alpha - \beta x_R) \left(A - \frac{B}{a^\gamma q^\delta} \right) - ta - q, \quad (1)$$

$$D_R = (x_R - x_v - d)(\alpha - \beta x_R) \left(A - \frac{B}{a^\gamma q^\delta} \right) - (1-t)a, \quad (2)$$

де x_v – трансфертна ціна одиниці продукції виробника для продавця, c – собівартість одиниці продукції у підприємства-виробника; x_R – ціна одиниці продукції, що встановлює продавець; $f(x_R) = \alpha - \beta \cdot x_R$, $\alpha, \beta \in R$, – функція попиту,

$$\varphi(a, q) = A - \frac{B}{a^\gamma q^\delta}, \quad A, B > 0, \quad a, q > 0, \quad \gamma + \delta = 1, \quad \text{– функція}$$

реакції рекламних асигнувань a – витрат на національну рекламу виробником продукції, q – рівня рекламних витрат продавця; t – витрати на рекламу, які підприємство-виробник погоджується розподілити з продавцем.

Розглянемо прибуток сумісної взаємодії підприємства-виробника та підприємства роздрібною торгівлі $D_v + D_R$:

$$D_{v+R} = D = (x_R - c - d)(\lambda - \beta x_R) \left(A - \frac{B}{a^\gamma q^\delta} \right) - a - q. \quad (3)$$

Застосовуючи систему безрозмірних величин до формули (3), одержимо функцію прибутку підприємства-виробника в безрозмірному вигляді (штрих означає, що змінні подаєні в безрозмірному вигляді):

$$D' = x'_R(1 - x'_R) \left(\frac{A'}{B'^{\gamma+\delta+1}} - \frac{1}{a'^\gamma q'^\delta} \right) - a' - q'. \quad (4)$$

Домовимосся опустити штрихи та перепишемо формулу у вигляді:

$$D = x_R(1 - x_R) \left(\frac{A}{B^{\gamma+\delta+1}} - \frac{1}{a^\gamma q^\delta} \right) - a - q. \quad (5)$$

Функція кооперативного прибутку залежить від трьох змінних: $D = D(x_R, a, q)$.

Знайдемо

$$\max_{x_R, a, q} D(x_R, a, q) = \max_{x_R, a, q} \left[x_R(1 - x_R) \left(\frac{A}{B^{\gamma+\delta+1}} - \frac{1}{a^\gamma q^\delta} \right) - a - q \right]. \quad (6)$$

Запишемо необхідні умови екстремуму функції кооперативного прибутку (візьмемо частинні похідні по кожній змінній та прирівняємо їх до нуля):

$$\begin{cases} \frac{\partial D}{\partial x_R} = (1 - 2x_R) \cdot \left(\frac{A}{B^{\gamma+\delta+1}} - \frac{1}{a^\gamma q^\delta} \right) = 0, \\ \frac{\partial D}{\partial a} = \gamma \cdot x_R \cdot (1 - x_R) \cdot a^{-(\gamma+1)} \cdot q^{-\delta} - 1 = 0, \\ \frac{\partial D}{\partial q} = \delta \cdot x_R \cdot (1 - x_R) \cdot a^{-\gamma} \cdot q^{-(\delta+1)} - 1 = 0, \end{cases} \quad (7)$$

З першого рівняння системи (7) знаходимо:

$$(1 - 2x_R) = 0 \Rightarrow x_R = \frac{1}{2}.$$

З другого та третього рівняння системи (7) одержимо:

$$\gamma \cdot x_R \cdot (1 - x_R) \cdot a^{-(\gamma+1)} \cdot q^{-\delta} = \delta \cdot x_R \cdot (1 - x_R) \cdot a^{-\gamma} \cdot q^{-(\delta+1)}.$$

Звідси

$$\gamma \cdot q = \delta \cdot a \Rightarrow q = \frac{\delta}{\gamma} \cdot a.$$

Підставляючи значення q в третє рівняння системи (7), маємо:

$$\frac{1}{4} \delta \cdot a^{-\gamma} \cdot \left(\frac{\delta}{\gamma} a \right)^{-(\delta+1)} = 1,$$

або

$$\frac{1}{4} \delta \cdot \left(\frac{\gamma}{\delta} \right) \cdot a^{-(\delta+\gamma+1)} \cdot \left(\frac{\delta}{\gamma} \right)^{-\delta} = 1, \Rightarrow a^{(\delta+\gamma+1)} = \frac{\gamma}{4} \cdot \left(\frac{\delta}{\gamma} \right)^{-\delta}.$$

Звідси знаходимо:

$$a = \left[\frac{\gamma}{4} \cdot \left(\frac{\gamma}{\delta} \right)^\delta \right]^{\frac{1}{(\delta+\gamma+1)}}.$$

Таким чином отримуємо розв'язки для максимального значення функції кооперативного прибутку у вигляді:

$$\begin{cases} x_R = \frac{1}{2}, \\ a(\gamma, \delta) = \left[\frac{\gamma}{4} \cdot \left(\frac{\gamma}{\delta} \right)^\delta \right]^{\frac{1}{(\delta+\gamma+1)}}, \\ q(\gamma, \delta) = \frac{\delta}{\gamma} \cdot a(\gamma, \delta) \Rightarrow q(\gamma, \delta) = \delta^{\frac{1}{(\delta+\gamma+1)}} \cdot \gamma^{\frac{1+\delta}{(\delta+\gamma+1)}}. \end{cases} \quad (8)$$

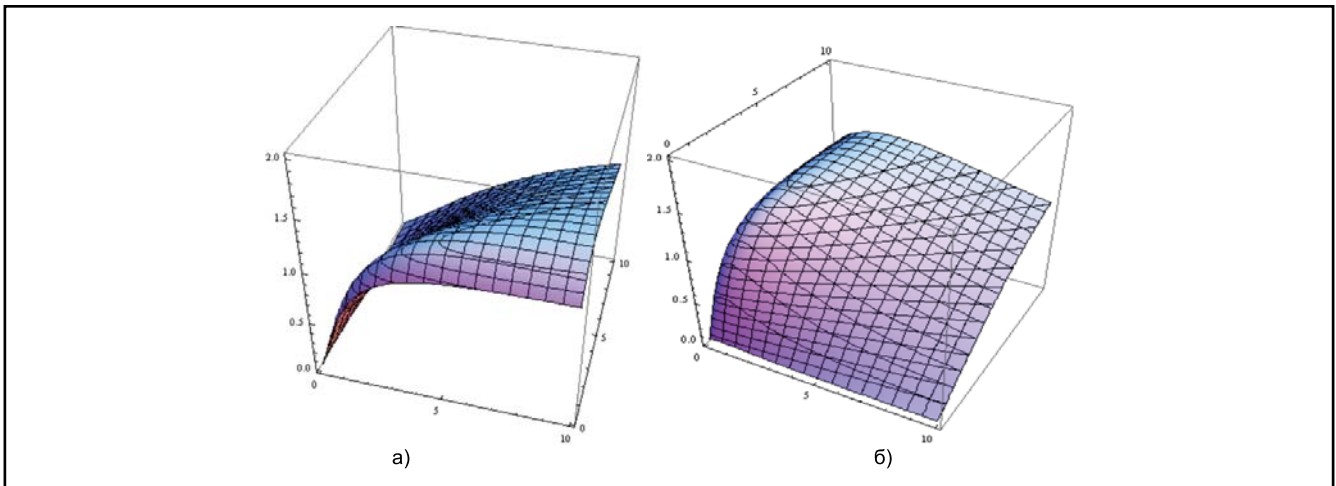


Рисунок 1. Поверхня витрат на національну рекламу виробником продукції $a(\gamma, \delta)$ (а) та поверхня рівня рекламних витрат продавця (γ, δ) (б) при $\gamma \in [0.1; 10]$, $\delta \in [0.1; 10]$, $a \in [0.01; 10]$

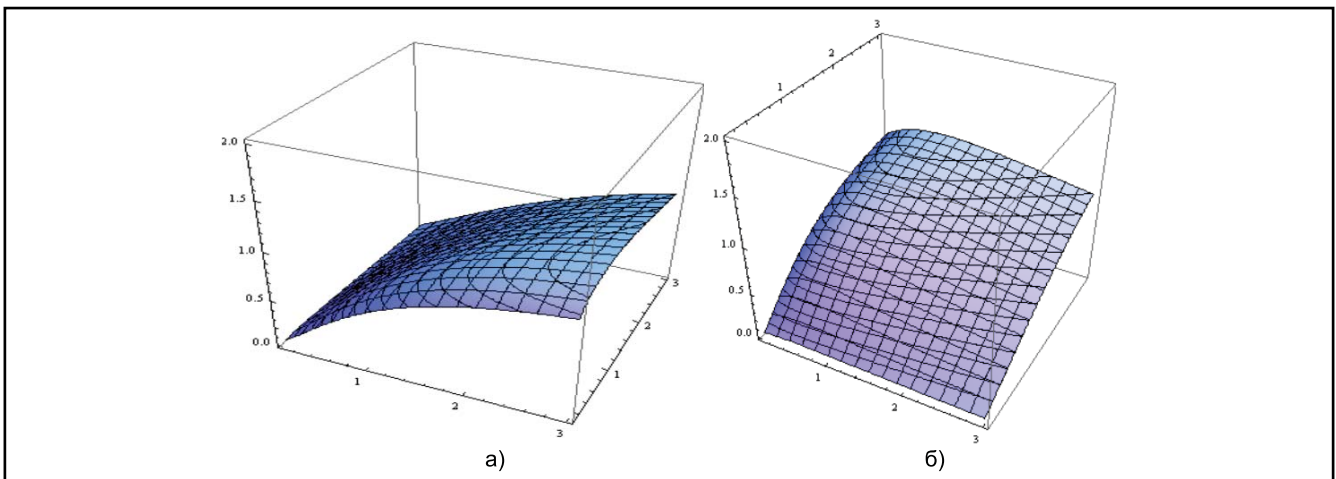


Рисунок 2. Поверхня витрат на національну рекламу виробником продукції $a(\gamma, \delta)$ (а) та поверхня рівня рекламних витрат продавця (γ, δ) (б) при $\gamma \in [0.1; 3]$, $\delta \in [0.1; 3]$, $a \in [0.01; 2]$

На рис. 1, 2 зображено поверхні витрат на національну рекламу виробником продукції $a(\gamma, \delta)$ та поверхні рівня рекламних витрат продавця (γ, δ) при значеннях змінних.

Висновки

Прибутки виробника та роздрібного продавця залежать від ціни та рівня відрахувань на спільну (кооперативну) рекламу. Припускається, що більш точно максимізувати індивідуальний прибуток і для виробника, і для ритейлера буде складніше, ніж у випадку системного співробітництва.

Мотивуючою ціллю виробника є отримання додаткового прибутку, а також послідовний механізм розподілення даного прибутку, який виробник та ритейлер досягають, рухаючись до співпраці.

Для виробника вибір узгодженої, координованої програми, навіть у випадку диктованих умов роздрібного продавця, завжди кращий, ніж ситуація конфлікту.

Результати додаткових статистичних досліджень нададуть можливість оцінити конкурентні позиції та якість співробітництва

через оптимізацію політики ціноутворення та кооперативну рекламну компанію між учасниками взаємодії.

Список використаних джерел

1. Павленко А.Ф., Войчак А.В., Примак Т.О. Маркетингові кумунікації: сучасна теорія і практика: Монографія. – К.: КНЕУ, 2005. – 408 с.
2. Брижашева О.В. Маркетинг торгівлі. Маркетинг торгівлі: Учебное пособие. – Ул.: УлГТУ, 2007. – С. 170.
3. Никишкин В.В. Торговый маркетинг. – М.: Изд-во Рос. экон.акад., 2002.
4. Никишкин В.В., Цветкова А.Б. // Маркетинг в России и за рубежом. – №4. – 2001.
5. Данніко О.В. Місце та роль маркетингу в підприємницькій діяльності торгівельно-посередницьких підприємств Науковий журнал «Формування ринкової економіки». – 2010, №23.
6. Завірюха А.О. Ігрова модель рівноваги Штакельберга в координаті послідовної несумісної гри підприємств // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць. Вип. 5/1(132) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2012. – 204 с.

Шляхи реалізації корпоративних інтересів зацікавлених осіб холдингової компанії

У статті розглянуто питання підвищення ефективності функціонування холдингової компанії на основі узгодження корпоративних інтересів акціонерів, топ-менеджерів та працівників підлеглих компаній, досліджено актуальні проблеми розрахунку показників доданої вартості капіталу, розроблено етапи реалізації корпоративних інтересів зацікавлених осіб.

Ключові слова: холдингова компанія, корпоративні інтереси акціонерів, топ-менеджери, додана вартість капіталу.

В статье рассмотрен вопрос повышения эффективности функционирования холдинговой компании на основе согласования корпоративных интересов акционеров, топ-менеджеров и работников подчиненных компаний, исследованы актуальные проблемы расчета показателей добавленной стоимости капитала, разработаны этапы реализации корпоративных интересов заинтересованных лиц.

Ключевые слова: холдинговая компания, корпоративные интересы акционеров, топ-менеджеры, добавленная стоимость капитала.

In the article the question of increasing efficiency of holding company's activity was discussed, researched actual problems of calculating EVA, proposed the stages of realization corporate interests interested persons (stockholders, top-management and personal).

Постановка проблеми. В умовах трансформації економіки України постійно виникає питання формування підходів до підвищення ефективності функціонування компаній. Глобалізація господарських відносин потребує приділення уваги якості людського капіталу, освіти та ступеню використання науки й техніки у виробництві. Особливо це набуває актуальності в холдингових компаніях, для яких першочерговим завданням стає підвищення ефективності керованості підлеглих компаній задля виконання загальної холдингової стратегії. У зв'язку з цим посилюється значення дотримання управлінською компанією корпоративних інтересів осіб, які безпосередньо впливають на реалізацію завдань стратегічного управління: акціонерів, топ-менеджменту та працівників підлеглих компаній.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Аналіз робіт [1–7] з питань підвищення ефективності функціонування холдингової компанії виявив недостатність приділення уваги авторами проблемам реалізації корпоративних інтересів зацікавлених осіб та зумовив необхідність подальшого дослідження.

Мета статті – розглянути шляхи реалізації корпоративних інтересів зацікавлених осіб. Для досягнення зазначеної мети поставлено і вирішено такі завдання: кількісно визначити складові корпоративних інтересів зацікавлених осіб, встановити їхній вплив на економічні показники оцінки діяльності підлеглих компаній; розробити етапи реалізації узгодженості корпоративних інтересів

Виклад основного матеріалу. Розгляд економічних цілей суб'єктів управління та ступеню їх лояльності виявив високий рівень бажання співробітництва з боку акціонерів та менеджменту. Так, акціонери готові не втручатися в діяльність компанії та почекати з прибутком у разі довгострокової перспективи, топ-менеджмент охоче буде впроваджувати нові ідеї за матеріальну винагороду. А от співробітники мають середній ступінь лояльності, що пов'язано з невідповідністю темпів зростання оплати праці сучасним вимогам функціонування системи управління, яка вимагає від них емоційної та психологічної стійкості, багатофункціональності, оперативного реагування, швидкого прийняття управлінських рішень, гнучкості, позитивного ставлення до постійного процесу вдосконалення, творчого та інноваційного підходу. В разі незадоволення їх економічних інтересів створюється емоційна напруга між робітниками та топ-менеджментом. Дієвим засобом стимулювання в усі часи залишається матеріальне стимулювання, але в кризових умовах достойне матеріальне стимулювання стає обов'язковим напрямом управління, а узгодження корпоративних інтересів набуває все більшої актуальності.

Останнім часом особливої уваги набула концепція економічної доданої вартості капіталу, яка є логічним результатом пошуку об'єктивних критеріїв оцінки ефективності бізнесу. Її застосовують світові компанії Coca-Cola та General Electric. Ідейний розробник цієї концепції С. Стюарт визначив напрямки її застосування: визначення результатів роботи компанії, розробка механізмів фінансового управління, побудова системи зацікавленості та мотивації діяльності всього персоналу. В статті як мету узгодження корпоративних інтересів розглянуто максимізацію економічної доданої вартості капіталу холдингової компанії у довгостроковій перспективі шляхом узгодження корпоративних інтересів.

Реалізація узгодженості корпоративних інтересів дозволяє знизити напругу між працівниками та топ-менеджментом; поліпшити виконання завдання працівниками; створити стабільні умови для роботи трудового колективу; підвищити рівень задоволеності та зацікавленості працівників; відкрити

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

можливості для самовдосконалення, творчого розвитку компанії; створити суспільно корисний продукт або послугу.

Запропоновано реалізувати ідею узгодження корпоративних інтересів у чотири етапи, які наведені на рис. 1.

За результатами розрахунку ΔVi управлінською компанією коригуються економічні показники діяльності підлеглих компаній (рис. 2).

Актуальні питання розрахунку складових показників доданої вартості капіталу. Для збільшення точності розрахунку очікуваної ставки вартості позичкового капіталу холдингові компанії можуть використовувати багатofакторні моделі, такі як ARM (Arbitrage Price Model) [9], С. Россіа [10], міжчасову модель ціноутворення Дж. Шенкена IAPM (Intertemporal Asset Pricing Model), трифакторну модель Фамі – Френча. В загальному вигляді модель Фамі – Френча представлена таким чином:

$$R_b = y_i + \beta (R_m - R_f) + S_i * SMB_t + h_i * HML_t + \varepsilon_i, \quad (1)$$

де R_b – очікувана ставка вартості позичкового капіталу, %; R_f – безризикова ставка, %; R_m – доходність ринку, %; SMB_t – різниця між доходностями середньо зважених портфелів акцій малої та великої капіталізації, %; HML_t – різниця між доходностями середньозважених портфелів акцій з великими та малими відношеннями балансової вартості до ринкової вартості, %; β , s_i , h_i – коефіцієнти, які говорять про вплив параметрів R_m , SMB , HML на доходність власного капіталу; y_i – очікувана доходність капіталу за відсутності впливу на нього трьох факторів ризику, %; ε – помилка розрахунку доходності; t – часовий інтервал. Основною перевагою використання наведеної моделі є врахування структурних здвигов у галузі, тобто збільшення або зменшення розміру компанії завдяки використанню додаткових критеріїв оцінки вартості капіталу, що ускладнює і без того складний розрахунок (бета-фактор).

Щодо показника β , то холдингові компанії можуть розраховувати таким чином: для розрахунку слід обробити статистичні дані, які характеризують варіацію рентабельності аналізованого активу за декілька попередніх періодів, без ризикову процентну ставку та середню доходність ринково-

го портфеля. На практиці найбільш частіше аналізується інформація за п'ять років з інтервалом в один місяць. Згідно з дослідженнями швейцарських вчених на практиці лише близько 10% фінансових аналітиків самостійно розраховують бета-фактор, решта користується послугами провідних агентств: Bloomberg, Barra, Standard&Poor's та інші. В Україні надання таких послуг не є поширеною практикою та не характеризується системністю та відкритістю інформації. Особливо проблематичним являється розрахунок бета-фактору для холдингових компаній, цінні папери яких не мають обігу на фондовому ринку. В роботі [8] ця проблема вирішується шляхом застосування аналогового підходу, який передбачає розрахунок на основі:

1) порівняння з рекомендованим підприємством (Pure Play Beta);

2) порівняння із середнім показником бета по контрольній групі (Peer Group Beta);

3) порівняння з агрегованим значенням бета по відповідній галузі (Industry Beta).

Рекомендовані такі етапи розрахунку бета-фактора:

1. Відповідно до виду діяльності об'єкта оцінки відбираються компанії-аналоги (не менше п'яти), корпоративні права яких мають обіг на організованому фондовому ринку.

2. Робиться вибірка показників бета для обраних аналогів (відповідна інформація надається крупними аналітичними агентствами).

3. Із розрахунку відкидаються крайні значення бета і розраховуються середнє значення фактора, який і буде вважатися аналоговим (або галузевим). У разі, якщо компанія займається декількома видами діяльності, слід розраховувати аналогові бети за відповідними видами діяльності, а потім зважити їхню частку відповідного виду діяльності у структурі виручки (чи доходів) аналізованої компанії. Якщо у розпорядженні аналітика є інформація про боргове навантаження (структуру капіталу) підприємств-аналогів, рекомендується очистити аналоговий бета від боргового навантаження. Для цього слід скористатися таким алгоритмом:

$$\beta_u = \beta_A / [1 + (1-S) \text{ПК/ВК}], \quad (2)$$



Рисунок 1. Етапи розробки показників корпоративних інтересів

$\Delta Bi = 0$	$\Delta Bi < 0$	$\Delta Bi > 0$
1. Коригування фактичної величини операційного прибутку $ОПfi$, операційного прибутку та амортизації $ОПАfi$ та чистого прибутку $ЧПfi$:		
$ОПi = ОПfi$	$ОПi = ОПfi + \Delta Bi$	$ОПi = ОПfi - \Delta Bi$
$ОПАi = ОПАfi$	$ОПАi = ОПАfi + \Delta Bi$	$ОПАi = ОПАfi - \Delta Bi$
$ЧПi = ЧПfi$	$ЧПi = ЧПfi + \Delta Bi$	$ЧПi = ЧПfi - \Delta Bi$
2. Коригування фактичної величини власного капіталу підлеглої компанії Wi в частині її нерозподіленого прибутку $Wnpi$ на величину ΔBi :		
$Wi = W_{yi} + Wnpi$	$Wi = W_{yi} + (Wnpi + \Delta Bi)$	$Wi = W_{yi} + (Wnpi - \Delta Bi)$
$Wsi = Wi / CEi$		
де W_{yi} – сумарна величина складників власного капіталу, CEi – сукупний інвестований капітал, Wsi – частка власного капіталу у сукупному інвестованому капіталі.		
3. Розрахунок середньозваженої вартості капіталу $WACCi$:		
$WACCi = Ksi * Wsi + Kdi * Wdi * (1 - Ti)$		
де Ksi – очікувана ставка вартості власного капіталу (%); Kdi – очікувана ставка вартості позичкового капіталу (%); Wdi – частка позичкового капіталу у сукупному інвестованому капіталі; Ti – коефіцієнт, який характеризує ставку податку на прибуток.		
4. Розрахунок показників економічної доданої вартості $EVAi$, доходності інвестованого капіталу $ROCEi$ та різниці між доходністю інвестованого капіталу та середньозваженої вартості капіталу $SPREADi$:		
$EVAi = NOPATi - WACCi * CEi / 100\%$	$EVAi = (NOPATi + \Delta Bi) - WACCi * (CEi + \Delta Bi) / 100\%$	$EVAi = (NOPATi - \Delta Bi) - WACCi * (CEi - \Delta Bi) / 100\%$
$ROCEi = NOPATi / CEi$	$ROCEi = (NOPATi + \Delta Bi) / (CEi + \Delta Bi)$	$ROCEi = (NOPATi - \Delta Bi) / (CEi - \Delta Bi)$
$SPREADi = ROCEi - WACCi$		
5. Розрахунок виплати дивідендів підлеглим компаніям (Di):		
$Di = D * EVAi / EVA$		
де D – розмір дивідендів згідно консолідованої фінансової звітності, EVA – економічна додана вартість холдингової компанії за минулий період		

Рисунок 2. Економічні показники діяльності підлеглих компаній

де βl (levered) – значення бета фактора з урахуванням та без урахування ризику структури капіталу та податкового мультиплікатора, βu – коефіцієнт бета без урахування ризику структури капіталу, s – коефіцієнт, що характеризує ставку податку на прибуток, $ПК$ – позичковий капітал, грн., BK – сума власного капіталу, грн.

Отримане із урахуванням зазначених рекомендацій аналогове значення бета позначається як unlevered (без урахування ефекту ризику фінансового левеїджу). Аналоговий бета (βu , unlevered) не враховує ризик структури капіталу аналізованого підприємства.

4. За наявності інформації щодо співвідношення постійних та змінних витрат по аналізованій компанії отримане аналогове значення бета слід скоригувати на чинник операційного ризику через урахування операційного важеля. Для цього рекомендується використовувати такий алгоритм:

$$\beta uo = \beta u / (1 + F / V), \quad (3)$$

де βuo – аналоговий бета з урахуванням операційного важеля; F – постійні витрати підприємства, грн.; V – загальні змінні витрати, грн.

5. Для урахування у показнику бета ризику структури капіталу аналізованої компанії розраховується так званий фактор бета levered (з урахуванням ефекту фінансового важеля), який можна отримати у результаті коригування ви на рівень ризику структури капіталу з урахуванням податкового мультиплікатора. Використовується така формула:

$$\beta l = \beta uo * [1 + (1 - s)ПК / BK]. \quad (4)$$

Вдосконалення показників матеріального стимулювання. Для підвищення зацікавленості працівників та топ-менед-

жменту підлеглої компанії пропонуємо такий розрахунок витрат на їхнє матеріальне стимулювання:

1) працівники:

$$B\phi 4i = Bn4i * Km\phi, \quad (5)$$

де $Bn4i$ – планові витрати на матеріальне стимулювання та винагороду, грн.;

$K\phi$ – коефіцієнт виконання планового обсягу товарної продукції;

2) топ-менеджмент (у разі $\Delta Bi = 0$):

$$B\phi 4i = \sum_{s=1}^7 Cs, \quad (6)$$

де $C1$ – премія за виконання планового обсягу товарної продукції, грн.; $C2$ – премія за виконання планового обсягу реалізованої продукції, грн.; $C3$ – премія за отримання планового операційного прибутку, грн.; $C4$ – премія за отримання планового операційного прибутку та амортизації, грн.; $C5$ – премія за отримання планового чистого прибутку, грн.; $C6$ – премія за підвищення планової економічної доданої вартості, грн.; $C7$ – премія за виконання корпоративних інтересів ($\Delta Bi = 0$), грн. Розмір суми матеріального стимулювання розраховується шляхом коригування планової величини премії на коефіцієнт виконання певного показника.

У розрахунку витрат на матеріальне стимулювання топ-менеджменту підлеглої компанії задіяний показник підвищення планової економічної доданої вартості капіталу ($C6$), який залежить від виконання корпоративних інтересів. У разі $\Delta Bi > 0$ або $\Delta Bi < 0$ показник $C7$ не враховується при визначенні премії топ-менеджменту.

Висновки

Для підвищення ефективності функціонування холдингової компанії було запропоновано та реалізовано корпоративні інтереси акціонерів, топ-менеджерів та працівників таким чином:

1) кількісно визначено показники корпоративних інтересів топ-менеджменту та працівників підлеглої компанії та розраховано сумарну величину відхилень їх фактичних значень від планових (ΔB_i);

2) розраховані показники прибутковості підлеглої компанії з урахуванням ΔB_i ;

3) застосовано ΔB_i до розрахунку показників економічної доданої вартості капіталу, розглянуто актуальні проблеми розрахунку складових показників доданої вартості капіталу;

4) вдосконалено показники матеріального стимулювання топ-менеджменту підлеглих компаній.

У результаті запропонованих заходів холдингова компанія має можливість створити фонд регулювання корпоративних інтересів за рахунок коригування чистого прибутку підлеглих компаній на величину ΔB_i та підвищити ефективність керування підлеглими компаніями.

Список використаних джерел

1. Бузько І.Р. Стратегічне управління персоналом підприємства в умовах ринкової економіки / І.Р. Бузько, О.В. Вартанова, Г.О. Надьон. Монографія. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2010. – 237 с.

2. Баюра Д.О. Система корпоративного управління в Україні: стан та перспективи розвитку / Д.О. Баюра. Монографія. – К.: ВПЦ «Київський університет», 2009. – 288 с.

3. Стратегічне управління персоналом підприємства в умовах сучасного розвитку ринку праці / [І.Р. Бузько, О.В. Вартанова, Г.О. Надьон та інш.]. Монографія. – Луганськ: Вид-во СЧУ ім. В. Даля, 2009. – 304 с.

4. Квач Я.П. Корпоративне управління організаційним розвитком: креативні засади / Я.П. Квач, К.С. Шапошников, М.М. Адамкович. Монографія. – Ізмаїл: СМІЛ, 2008. – 272 с.

5. Кныш М.И. Стратегическое управление корпорациями / М.И. Кныш, В.В. Пучков, Ю.П. Тютиков. – СПб.: КультИнформПресс, 2002. – 239 с.

6. Пилипенко А.А. Стратегічна інтеграція підприємств: механізм управління та моделювання розвитку / А.А. Пилипенко. Монографія / НАН України; Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку; Харківський національний економічний ун-т. – Х.: ІНЖЕК, 2008. – 408 с.

7. Саллі В.І. Стратегічне управління виробництвом конкурентоспроможної продукції машинобудування: монографія / В.І. Саллі, О.А. Паршина. – Д.: НГУ, 2008. – 231 с.

8. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку: в 3 т.: т. 3: Фінанси підприємств: тенденції, стан і проблеми управління / За ред. чл.-кор. НАН України А.І. Даниленка. – К.: Фенікс, 2008. – 308 с.

9. Nahmias, Steven Production and operations analysis: Student CD-ROM. – 4ed. – Boston etc.: McGraw-Hill: Irwin, 2001. – 1 CDR

10. Rossi M. Performance persistence of equity funds in the Russian stock market, 2008, pp. 32–36.

Н.Д. МОЗГОВИЙ,
студент кафедри економіки підприємства, Київський національний університет ім. Т. Шевченка,
Г.Ю. КОБЛЯНСЬКА,
к.е.н., асистент кафедри обліку та аудиту

Сучасні інформаційні системи управління, їх впровадження та використання на українських підприємствах

У статті проаналізовано поняття інформаційних систем управління як ефективного інструменту управління, який створює переваги в ринковому середовищі і забезпечує підприємство ключовою інформацією. Проаналізовані найбільш типові проблеми, що виникають в сучасних умовах при впровадженні інформаційних систем управління на підприємствах України, запропоновано шляхи вирішення цих проблем.

Ключові слова: інформаційні системи управління, управління підприємством, ERP-системи, CRM-системи.

В статье проанализировано понятие информационных систем управления как эффективного инструмента управления, который создает конкурентные преимуще-

ства в рыночной среде и обеспечивает предприятие ключевой информацией. Проанализированы самые распространенные проблемы, возникающие в современных условиях при внедрении информационных систем управления на предприятиях Украины, и предложены пути их решения.

Ключевые слова: информационные системы управления, управление предприятием, ERP-системы, CRM-системы.

This article highlighted the concept of management information systems as an effective management tool, which creates advantages in the market environment and provides key information for company's management. Were de-

terminated the most common problems that arise in the present conditions in the implementation of information management systems in Ukraine and proposed solutions to these problems.

Keywords: *management information systems, business management, ERP-systems, CRM-systems.*

Постановка проблеми. Сьогодні основним фактором створення тривалої конкурентної переваги і зростання інвестиційної привабливості компанії стають оптимальні стратегії управління бізнесом. Ефективне управління – це такий самий ресурс, як гроші або матеріальні цінності. Саме цей ресурс допомагає динамічно реагувати на постійно мінливу ринкову ситуацію, контролювати всі аспекти діяльності підприємства, оперативно виявляти «вузькі місця» і концентрувати зусилля саме там, де вони найбільш необхідні в даний момент.

Ефективне управління являє собою цінний ресурс організації, поряд із фінансовими, матеріальними, людськими та іншими ресурсами. Отже, підвищення ефективності управлінської діяльності стає одним із напрямів вдосконалення роботи українського підприємства в цілому. Найбільш очевидним способом підвищення ефективності протікання тривалого процесу є його автоматизація.

Використання найкращих засобів виробництва на підприємстві – запорука успіху будь-якої підприємницької діяльності. На сьогодні найпрогресивніші інформаційні продукти для оптимізації ведення бізнесу залишаються поза увагою українських підприємців, що погіршує їхню конкурентоспроможність та діловий імідж у світовому співтоваристві. Саме тому доцільною є відмова від споживання малоефективних вітчизняних інформаційних продуктів та переорієнтація бізнесу на інформаційні системи управління світових лідерів, що робить розгляд цієї теми дуже актуальним у наш час. На сьогодні необхідним є визначення шляхів застосування провідних інформаційних систем управління для оптимізації та підвищення ефективності діяльності українських підприємств.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми становлення та розвитку інформаційних технологій на підприємствах у своїх роботах висвітлювали зарубіжні та вітчизняні вчені: О.І. Черняк, А.В. Ставицький, Д. Аакер, А. Глинських, В. Кумар, Дж. Дей, С. Пірогов, Д. Еймор, Л. Брагін, О. Кобелев, С. Лаудон, В. Алексунін, В. Родігіна, Л. Вінарік, А. Щедрін, В. Дубницький, А. Лозікова, М. Савицький, Д. Турбіде.

Мета статті – аналіз найважливіших завдань, які постають перед українським підприємством, вироблення пропозицій з їхнього вирішення засобами автоматизації виробництва та використання ERP – як одного з найперспективніших напрямів інноваційного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Традиційний підхід до автоматизації управління на підприємстві ґрунтується на придбанні потужних інтегрованих систем управління і поступовому їх модульному впровадженні, але набагато простіше використовувати функціональність ERP- та CRM-системи.

Сьогодні широкого розповсюдження набувають корпоративні інформаційні системи (KIC). Корпоративна інформаційна система управління на підприємстві – це єдина система управління, яка відповідає запитам співробітників усіх підрозділів. Кожен з підрозділів може мати власне програмне забезпечення, оптимізоване під свої особливості роботи. Інформаційна система може скомбінувати все в рамках однієї інтегрованої програми, яка працює з єдиною базою даних, так, що всі департаменти можуть легше обмінюватися інформацією і спілкуватися один з одним. Такий інтегрований підхід обіцяє обернутися дуже великою віддачею, якщо компанії зможуть коректно налаштувати систему управління.

Найбільш популярним на даний момент новим видом інформаційних систем управління, які справляються з усіма вищезазначеними завданнями, є системи стандарту ERP – Enterprise Resource Planning. За даними Словника APICS [3] (American Production and Inventory Control Society), термін «ERP-система» (Enterprise Resource Planning – Управління ресурсами підприємства) може вживатися у двох значеннях. По-перше, це – інформаційна система управління для ідентифікації та планування всіх ресурсів підприємства, які необхідні для здійснення продажів, виробництва, закупівель і обліку в процесі виконання клієнтських замовлень. По-друге (у більш загальному контексті), це – методологія ефективного планування і управління всіма ресурсами підприємства, які необхідні для здійснення продажів, виробництва, закупівель і обліку при виконанні замовлень клієнтів у сферах виробництва, дистрибуції і надання послуг.

ERP-системи у своїй функціональності охоплюють не тільки складський облік і управління матеріалами, що в повному обсязі надають вищепов'язані системи, а й додають до цього всі інші ресурси підприємства, перш за все грошові. Тобто ERP-системи мають охоплювати всі сфери підприємства, безпосередньо пов'язані з його діяльністю. Насамперед маються на увазі виробничі підприємства. Системи даного стандарту підтримують здійснення основних як фінансових, так і управлінських функцій.

Сучасна інформаційна система управління для українських промислових підприємств має поєднувати в собі максимально можливий комплекс функцій для керування всіма бізнес-процесами підприємства. Подібну функціональність включають в себе системи ERP-класу і можуть забезпечити для промислового підприємства:

- Управління фінансами.
- Планування та управління виробництвом.
- Управління розміщенням та розподілом запасів.
- Управління реалізацією та маркетингом.
- Управління постачанням.
- Управління проектами.
- Управління сервісним обслуговуванням.
- Управління процедурами забезпечення якості продукції.

Нині для будь-якого українського підприємства дуже важливий управлінський контроль, а також прозора картина

бізнесу, адже в умовах сучасного ринкового середовища можна спостерігати велику кількість стохастичної інформації, яка, за відсутності її групування, здатна демонетизувати та викривляти існуючі бізнес-процеси. Необхідно створити єдиний інформаційний простір і забезпечити ефективне управління бізнес-процесами, крім того, необхідно надавати співробітникам компанії актуальну та ймовірну інформацію про виробничі процеси [1]. Саме створення інформаційної системи управління дає змогу організувати комплексну автоматизацію бізнесу. Систему, що об'єднує інформаційні потоки за відповідними блоками, зображено на рис. 1.

У системі управління має бути реалізована стратегія виробництва, орієнтованого на споживача, незалежно від того, розробляє підприємство продукцію на замовлення, робить на склад, веде дрібносерійне, середньосерійне або великосерійне виробництво. Система повинна керувати виробничим процесом (дискретним і процесним) і безперервно контролювати його параметри на відхилення від допустимих значень, починаючи зі стадії планування замовлення на реалізацію до відвантаження готової продукції споживачеві. В сучасних умовах функціонування підприємства абсолютно необхідно, щоб дані, введені в систему, були доступні відразу після реєстрації фінансово-господарської операції всім, хто відчуває в них потребу: від обліковця в цеху до керуючого підприємством.

Ринок ERP-систем надзвичайно конкурентний на світовому рівні, але варто зауважити, що українські провайдери ERP-систем відстають від світових за рівнем розвитку своїх технологій набагато років, тому доцільно зосередити увагу саме на світових лідерах. За останнє десятиліття внаслідок

постійних процесів злиття та поглинання сформувався певний дебют лідерів програмного забезпечення, до якого належать такі компанії, як Oracle Corporation та SAP, що є основними конкурентними гравцями в цій галузі.

Корпорація Oracle є найбільшим у світі постачальником корпоративного програмного забезпечення. Компанія пропонує повний комплекс технологій для побудови IT-інфраструктури і управління сучасним підприємством: сімейство базових програмних технологій Oracle10g, готове рішення для колективної роботи Oracle Collaboration Suite, повнофункціональний комплекс бізнес-додатків Oracle E-Business Suite та інтеграційне рішення для управління даними Oracle Data Hub.

Oracle – перша софтверна компанія, яка розробила корпоративне програмне забезпечення, повністю інтегроване з Інтернетом та мобільними мережами. Продукти Oracle працюють на самих різних апаратних платформах та операційних системах. Oracle має більш ніж 230 тис. підприємств-клієнтів по всьому світу: від підприємств малого та середнього бізнесу до глобальних корпорацій.

ERP-система, розроблена Oracle Corporation – Oracle eBusiness Suite. Oracle E-Business Suite – це повнофункціональний комплекс інтегрованих бізнес-додатків, що забезпечує ефективне управління всіма аспектами діяльності компанії: фінансами, виробництвом, кадрами, закупівлями, логістикою, маркетингом, продажами, обслуговуванням, відносинами з постачальниками і клієнтами. Oracle E-Business Suite володіє розширеними можливостями бізнес-аналізу і враховує специфічні завдання різних галузей, серед яких: ВПК і авіапром, машинобудування, хімія, телеко-

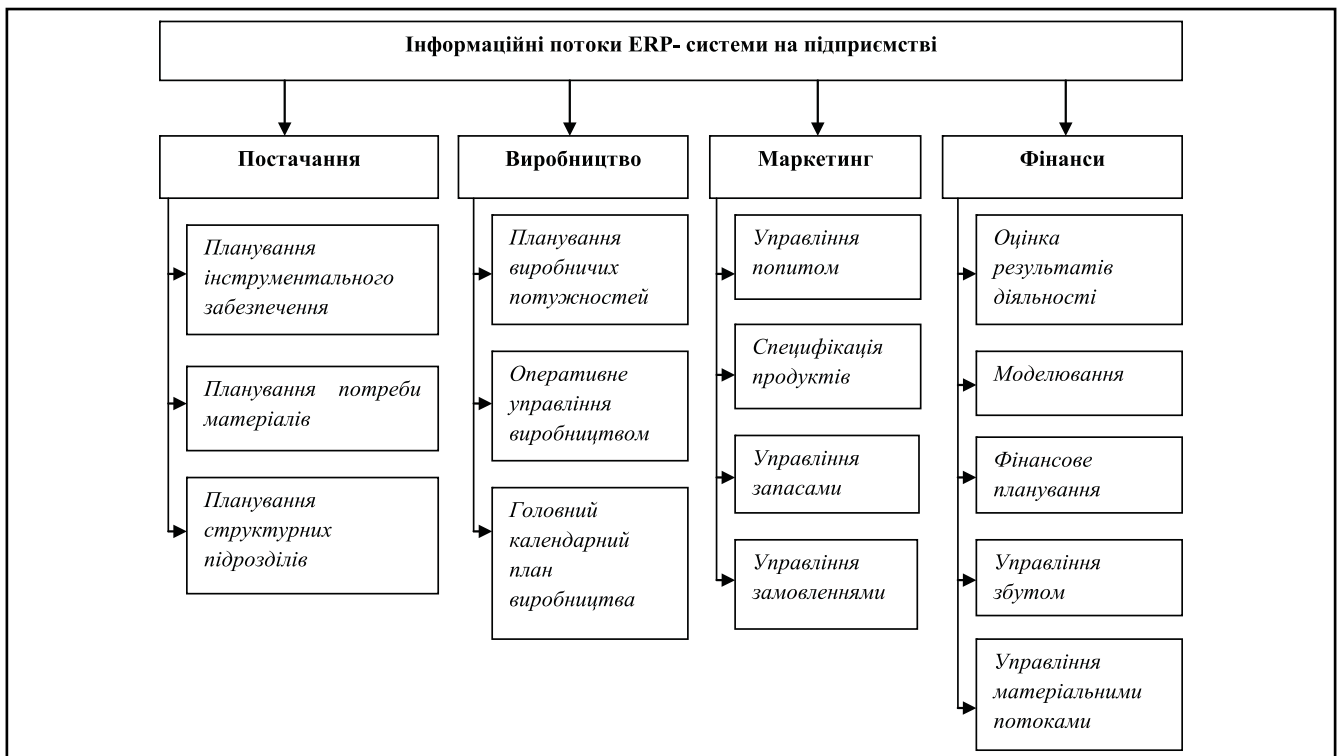


Рисунок 1. Інформаційні потоки ERP-систем на підприємстві

мунікації, енергетика, державний і фінансовий сектори, охорона здоров'я, торгівля і дистрибуція, будівництво, транспортні та комунальні послуги.

Другою за популярністю в іноземних компаній інформаційною системою є система управління взаємодією з клієнтами (від англ. Customer Relationship Management System, CRM-система) – корпоративна інформаційна система, призначена для автоматизації CRM-стратегії компанії, зокрема для підвищення рівня продажів, маркетингу оптимізації і поліпшення обслуговування клієнтів шляхом збереження інформації про клієнтів (контрагентів) та історії взаємин з ними, встановлення та поліпшення бізнес-процедур і подальшого аналізу результатів. Основні принципи системи управління взаємодією з клієнтами представлені на рис. 2.

Цей підхід до організації системи управління взаємодією з клієнтами має на увазі, що при будь-якій взаємодії з клієнтом з будь-якого каналу співробітнику компанії доступна повна інформація про всі взаємини з цим клієнтом, і рішення приймається на основі цієї інформації (інформація про рішення, у свою чергу, теж зберігається).

Технології для підтримки моделі CRM мають бути частиною загальної клієнтоорієнтованої стратегії компанії. Часто компанії обмежуються установкою CRM-системи, не змінюючи бізнес-процеси та загальні принципи роботи. Варто відзначити, що будь-яка CRM-система є лише інструментом і не дозволить реалізувати модель CRM без вибудовування загальної клієнтоорієнтованої стратегії компанії. Засоби автоматизації (програмні додатки) CRM-стратегії дозволяють підвищити ефективність управління взаємовідносинами, а також надають всю необхідну для цього інфраструктуру. До них відносять:

- системи управління взаємодією з клієнтами (CRM-системи);

- програмно-апаратні рішення для call-центрів;
- системи технічної підтримки зовнішніх і внутрішніх замовників (системи класу Service Desk).

CRM – модель взаємодії, що визначає центром всієї філософії бізнесу – клієнта, а основні напрями діяльності – заходи з підтримки ефективного маркетингу, продажу та обслуговування клієнтів. Підтримка цих бізнес-цілей включає збирання, зберігання та аналіз інформації про споживачів, постачальників, партнерів, а також про внутрішні процеси компанії [6]. Функції для підтримки цих бізнес-цілей включають продажі, маркетинг, підтримку споживачів, управління якістю, навчання і підвищення кваліфікації співробітників компанії, найм і розвиток персоналу, управління мотивацією персоналу. Класифікація CRM-систем наведена в таблиці.

Раніше CRM-системи, як правило, були «однобічні» (так звані менеджери контактів, або системи підтримки маркетингових заходів, або системи для автоматизації сервісних служб). Проте до 2006 року практично всі сучасні CRM-системи отримали більшою чи меншою мірою всі зазначені можливості та рівні обробки інформації. В останні роки у світі набула широкого поширення модель продажів CRM-систем SaaS (Software as a service – Програмне забезпечення як послуга: замовники платять не за володіння програмним забезпеченням, а за його оренду, тобто використання через веб-інтерфейс).

Світовим лідером на ринку CRM-систем також виступає Oracle Corporation. Завдяки придбанню компанії Siebel корпорація Oracle змогла у значній мірі розширити свою пропозицію з управління відносинами з клієнтами (CRM) і зараз пропонує компаніям з різних галузей повне, інтегроване рішення, що включає в себе кращі у своєму класі бізнес-додатки [5].

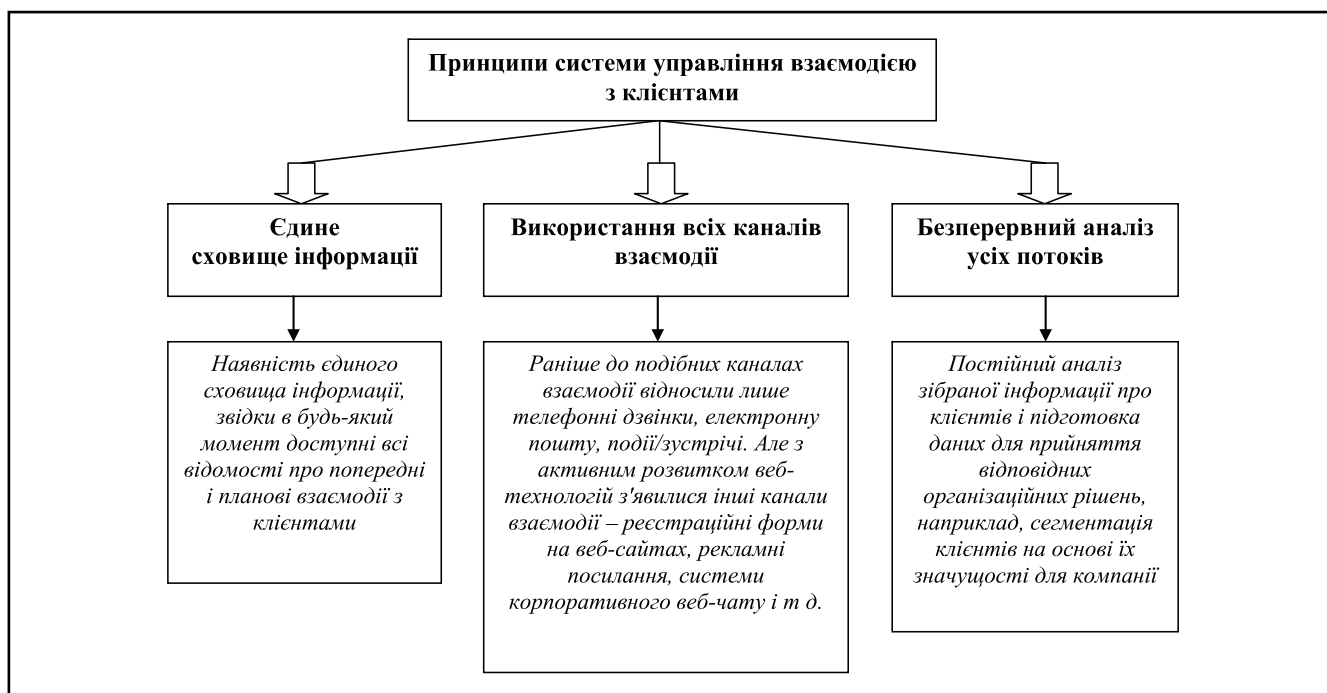


Рисунок 2. Принципи організації системи управління взаємодією з клієнтами

Класифікація CRM-систем

Класифікаційна ознака	Види	Характеристика
1. Функціональні можливості	Управління продажами	Засіб автоматизації складних продажів, що надає продавцям, дистриб'юторам, реселлерам і керівникам підрозділів збуту всю необхідну інформацію про клієнтів, контактних осіб, потенційні угоди і т.д.
	Управління маркетингом	Засіб управління всіма ключовими аспектами маркетингової діяльності від планування та проведення кампаній до подальшої обробки та аналізу їх результатів, який забезпечує надзвичайно ефективне управління декількома одночасно проведеними кампаніями, кожна з яких передбачає оперативну зміну спрямованості маркетингових заходів відповідно до реакцією цільової аудиторії
	Управління сервісом і call-центри	Системи з обробки скарг від абонентів, фіксація і подальша робота зі зверненнями клієнтів
2. Рівень обробки інформації	Операційний	Реєстрація та оперативний доступ до первинної інформації щодо подій, компаній, проектів, контактів, документів і т.д.
	Аналітичний	Звітність за первинними даними, глибокий аналіз інформації в різних розрізах (воронка продажів, аналіз результатів маркетингових заходів, аналіз ефективності продажів у розрізі продуктів, сегментів клієнтів, регіонів і т.п.)
	Колабораційний	Рівень організації тісної взаємодії з кінцевими споживачами, клієнтами, аж до впливу клієнта на внутрішні процеси компанії (опитування, для зміни якостей продукту або порядку обслуговування, web-сторінки для відстеження клієнтами стану замовлення, повідомлення по SMS про проведені транзакції по банківському рахунку, можливість для клієнта самостійно скомплектувати і замовити в online, наприклад, автомобіль або комп'ютер з доступних блоків і опцій та ін.)

У нинішніх ринкових умовах компаніям необхідно підтримувати роботу зі своїми замовниками через усі можливі канали комунікацій. Ключова мета компанії – зробити взаємодію клієнта з вашою компанією максимально зручною, комфортною і, що особливо актуально в сучасному світі, можливою в будь-який час, в будь-якій точці земної кулі і на одній із замовником мові. Рішення Oracle Siebel CRM створено для роботи в організаціях будь-якого масштабу і для надання їм можливості ефективної роботи з клієнтами та партнерами компанії в рамках всього ланцюжка взаємодії з ним і на рівні будь-якого відділу.

Будучи розроблені з урахуванням особливостей більше 20 галузей економіки, додатки Oracle Siebel CRM використовують найкращі методики і технології продажів, маркетингу і клієнтського обслуговування [3]. За допомогою інтерактивних аналітичних панелей управління вони забезпечують усіх користувачів оперативною інформацією, дозволяючи їм приймати більш розумні і продумані рішення. Програмні рішення Oracle Siebel CRM легко і ефективно інтегруються з будь-якими додатками і підтримуються цілим рядом послуг, що включають десять років досвіду в області CRM.

Більше двох мільйонів співробітників у більш ніж 4000 організаціях по всьому світу використовують рішення Siebel для підвищення рентабельності підприємства та задоволеності клієнтів при знижених оперативних витратах.

До складу Oracle Siebel CRM входять такі рішення:

- бізнес-аналітика;
- управління продажами;
- управління маркетингом;
- контакт-центри та центри телефонного обслуговування;
- управління обробкою замовлень;
- управління відносинами з партнерами;

– управління відносинами з співробітниками.

Бізнес-аналітика Siebel – це універсальний набір сучасних додатків, що пропонує абсолютно новий спосіб застосування в організаціях. Ці програми дозволяють організаціям більш ефективно управляти своєю діяльністю і відносинами з клієнтами, сприяючи прийняттю продуманих, швидких і прибуткових рішень. Рішення Oracle Siebel для автоматизації діяльності відділу продажів надають широкий спектр повністю інтегрованих програм, що відповідають вимогам організацій всіх видів і розмірів.

Маркетингові рішення Oracle Siebel дозволяють організаціям підвищити якість відносин з кожним клієнтом, допомагаючи їм проявляти глибоке розуміння індивідуальних потреб і переваг клієнтів при взаємодії з ними.

Рішення Oracle Siebel для контакт-центрів допомагають організаціям більш послідовно і професійно взаємодіяти з клієнтами через будь-які засоби зв'язку, включаючи телефон, електронну пошту, бездротові пристрої, особисте спілкування та Інтернет. Сприяючи наданню індивідуального клієнтського обслуговування через усі канали зв'язку, додатки Oracle Siebel для контакт-центрів дозволяють організаціям підвищити рівень задоволеності клієнтів, знизити витрати на кожен контакт і збільшити загальну прибутковість сервісу.

Рішення Oracle Siebel для управління обробкою замовлень надають можливість комплексного огляду інформації про клієнта, його запити, замовлення, зроблені угоди і розцінки, дозволяючи організаціям становити більш вигідні замовлення і будувати міцні взаємини з клієнтом [7].

Рішення Oracle Siebel для управління взаєминами з партнерами (Partner Relationship Management, PRM) надають компаніям платформу масштабу підприємства для управління взаєминами з партнерами та дилерами. За допомо-

гою Oracle Siebel PRM компанії можуть планувати і реалізувати спільні програми продажу, маркетингу та обслуговування; підвищити точність прогнозів і надійність інформаційних каналів; знизити витрати на управління партнерськими відносинами, а також удосконалити можливості глобального контролю над каналом збуту.

Рішення Oracle Siebel для управління взаєминами зі співробітниками (Employee Relationship Management, ERM) – це єдина система додатків, що дозволяють компаніям значно удосконалити штатне навчання, якість роботи співробітників і рівень їх обслуговування в різних галузях бізнесу [7].

З метою аналізу впровадження сучасних інформаційних систем управління на українських підприємствах було проаналізовано молокопереробні українські підприємства, серед яких підприємство ЗАТ «Лакталіс–Миколаїв». ЗАТ «Лакталіс–Миколаїв» є спільним підприємством, створеним в 1996 році з метою об'єднання виробництв переробки і закупівлі молока, здійснює свою діяльність на принципах господарської самостійності, одним з яких є поєднання планового керівництва з боку ЗАТ із делегуванням прав своїм структурним підрозділам.

Французька компанія Groupe Lactalis після придбання 90% акцій Миколаївського міського маточного комбінату отримала у спадок неефективну організацію всіх бізнес-процесів на підприємстві. При аналізі інформаційних систем управління було зроблено висновок про те, що виробничий процес молокопереробних українських підприємств, і зокрема ЗАТ «Лакталіс–Миколаїв», характеризується складною структурою, великою кількістю стадій переробки сировини та необхідністю постійного контролю її стану за ключовими біохімічними показниками. Все вищезазначене потребує інтеграції та обробки величезних обсягів інформації постійного моніторингу всіх технологічних процесів з метою визначення показників результативності виробництва.

Французькі інвестори одразу почали реорганізовувати систему управління на підприємстві та оптимізувати її завдяки запровадженню KIC, яка дозволила б інтегрувати процес закупівлі сировини, виробництва, збуту готової продукції в єдине ціле. Створення унікальної інформаційної системи управління на підприємстві дозволило заощадити на рік мільйони гривень на різних ділянках виробництва. Зокрема, була впроваджена електронна система контролю виробничих процесів, що надало змогу зменшити кількість необхідного персоналу для обслуговування виробництва на 34% (з 388 до 256 осіб). Окрім автоматизації виробничого процесу спостігалось значне скорочення втрат сировини та готової продукції через ліквідацію практично всіх способів крадіжки. В процесі виробництва молочна сировина не вступає в контакт з людиною та постійно знаходиться в закритих виробничих потужностях, а після отримання готової продукції вона одразу ж стикерується, що дає змогу відстежувати процес переміщення готової продукції по підприємству. Електронна система контролю виробництва на ЗАТ «Лакталіс–Миколаїв» повні-

стю інтегрована з роботою адміністративного відділу та відділу збуту, що дозволяє одразу визначати собівартість продукції та можливі обсяги поставки продукції споживачам.

2009 року на підприємстві проводилася планова модернізація виробничих потужностей, у результаті якої було проаналізовано структура витрат виробництва та визначено, що термінової модернізації потребують системи постачання енергоресурсів. У результаті на тендерній основі була запрошена німецька компанія Schneider Electric, яка впровадила електронну систему моніторингу споживання електроенергії, води та газу. Електронна система моніторингу енерговитрат була синхронізована із загальною KIC, що дозволило оптимізувати енергобаланси підприємства на 2,5 млн. грн. на рік, чи зменшити собівартість виготовленої продукції на 2%.

На момент закінчення проекту побудови інтегрованої KIC на ЗАТ «Лакталіс–Миколаїв» налічувалося близько 1000 користувачів системи. Їхнє число збільшується в міру розширення локальної обчислювальної мережі. В систему управління було занесено понад 20 тис. договорів, 25 тис. контрагентів, враховується 145 тис. основних засобів, а також величезна кількість іншої інформації (всього на місяць проходить більше 800 тис. господарських операцій). Для роботи з нею налаштовані і використовуються понад 1000 звітів. У побудованій ERP-системі відбиваються і зберігаються всі операції з руху ресурсів. Уся інформація знаходиться в єдиній базі даних і доступна з будь-якого робочого місця відповідно до наданих користувачеві прав доступу. При цьому введення первинних документів відбувається переважно в місцях їх виникнення на підприємстві. Підвищилася якість та актуальність інформації, необхідної для прийняття рішень на ЗАТ «Лакталіс–Миколаїв». Оперативна інформація може бути отримана з інформаційної системи в режимі реального часу. Повністю перероблена і значно деталізована структура збору та розподілу інформації про витрати дозволяє максимально глибоко аналізувати діяльність комбінату як великого виробничого підприємства. Будь-яка зведена інформація може бути деталізована до рівня первинного документа, крім того, завжди може бути отримана інформація про користувачів, які зробили первинні дані.

Сьогодні виробничі можливості ЗАТ «Лакталіс–Миколаїв» характеризуються такими показниками: переробка 80–100 тис. т молока, 3–4 тис. т масла, 2–2,5 тис. т харчового казеїну в рік. Під торговою маркою підприємства – «Президент» – виробляється 11 видів молочних десертів і 11 сортів йогуртів, що не містять консервантів. Такі продукти з молока, як кефір, сметана, масло тощо, користуються особливим попитом у покупців.

Будучи ядром інформаційної інфраструктури комбінату, інформаційна система управління ресурсами стала фундаментом для подальшого розвитку та проникнення «вглиб» на українських підприємства нових управлінських практик, підкріплених інформаційними технологіями, постійного розвитку необхідних і найбільш важливих функцій KIC.

Висновки

1. Процес запровадження інформаційних систем управління на українських підприємствах є складним та тривалим. Така складна схема запровадження нового продукту виправдана, адже некоректна робота програмного забезпечення може призвести до втрати даних, що є не бажаним для будь-якого українського підприємства. Відновлення втраченої інформації може тривати досить довго, а іноді повернути цілісність втрачених даних просто не можливо. Крім цього, різка зміна принципів роботи – це стрес для всього підприємства, тому процес запровадження не можна прискорювати штучно. Персонал підприємства має поступово звикнути до змін, які вносить запровадження ERP-системи. Необхідним є визначення етапів та методів поступового запровадження нової інформаційної системи управління на підприємстві та адаптації працівників до неї.

2. За результатами проведеного дослідження було встановлено, що технологічне налагодження системи управління займає 15–20% усього обсягу робіт з її запровадження на підприємстві. Технологічному запровадженню передують довготривалий етап виконання необхідних управлінських реформ та реорганізації діяльності підприємства відповідно до бізнес-логіки, закладеної в ERP-системі, які є запорукою ефективності здійснюваних нововведень.

3. Постійний моніторинг результатів реалізації проекту з боку керівництва підприємства на завершальному етапі забезпечує можливість значно мінімізувати ризики запрова-

дження інформаційних систем управління на українських підприємствах.

Список використаних джерел

1. Бідюк П.І., Коршевнік Л.О. Проектування комп'ютерних інформаційних систем підтримки прийняття рішень: Навчальний посібник. – Київ: ННК «ІПСА» НТУУ, «КПІ», 2010. – 340 с.
2. Вовк І.О. Проблеми автоматизації управління ресурсами підприємства завдяки використанню ERP-систем: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/ejournals/Sepid/2011_2/2011_2/11vipres.pdf
3. Друкер Питер Ф. Задачи менеджмента в XXI веке: уч. пос. / Пер. с англ. / Питер Ф. Друкер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2008. – 272 с.
4. Майкл Еббі, Майк Корі, Йен Абрамсон, «Oracle 9i. Перше знайомство» – Лори, 2003.
5. Офіційний сайт Oracle Corporation: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oracle.com/>
6. Петруня Ю.Є., Говоруха В.Б., Літовченко Б.В. та ін. Прийняття управлінських рішень. Навч. посіб. / За ред. Ю.Є. Петруні. – 2-ге вид. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 216 с.
7. Смірнов С.Н., Задворьев І.С. Працюємо з Oracle: навчальний посібник. – Геліос АРВ, 2002.
8. Laudon K. C. Management information system, 8th edition / K. C. Laudon, J. P. Laudon. – Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall, 2003. – 543 p.
9. Turbide D. A. APS and ERP: A White Paper about Advanced Planning and Sheduling's Integration with Enterprise Resource Planning. – Production Solutions Inc., 1998.

П.О. ФЕНЕНКО,
аспірант, Європейський університет

Генезис та еволюція державного регулювання зовнішньої торгівлі сільськогосподарською продукцією в Україні

Стаття присвячена аналізу етапів розвитку та адаптації до європейських норм зовнішньоторговельної політики України відносно сільськогосподарської продукції.

Ключові слова: зовнішньоторговельна політика країни, митно-тарифне регулювання, нетарифні бар'єри, експортно-імпортні операції продукції сільського господарства.

Статья посвящена анализу развития и адаптации к европейским нормам внешнеторговой политики Украины относительно продукции сельского хозяйства.

Ключевые слова: внешнеторговая политика страны, таможенно-тарифное регулирование, нетарифные

барьеры, экспортно-импортные операции продукции сельского хозяйства.

This article is about the analyze of development and adaptation to the European standards of the external trade policy of Ukraine concern to agricultural products.

Keywords: external trade policy of the country, customs and tariff regulations, non-tariff barriers, export and import of agricultural products.

Постановка проблеми. Визначною особливістю функціонування світового господарства на початку XXI сторіччя є інтенсивний розвиток міжнародних економічних відносин.

Одним із найважливіших елементів механізму управління міжнародними економічними відносинами, що здійснюються шляхом проведення комерційних операцій, є зовнішньоекономічна діяльність.

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) – багатогранне поняття, яке включає в себе такі види діяльності, як зовнішня торгівля, міжнародне виробниче кооперування, міжнародне науково-технічне співробітництво, міжнародне інвестиційне співробітництво, валютно-фінансові та кредитні операції.

Після проголошення в 1991 році незалежності України були здійснені заходи, спрямовані на істотну лібералізацію зовнішньоекономічної діяльності в країні, розширення прав підприємств і організацій у цій сфері. Зовнішньоекономічна діяльність починає розглядатися не тільки як складова господарської діяльності підприємства, а й як важливий фактор економічного зростання, створення передумов більш інтенсивного розвитку інтеграційних процесів на мікро- та макrorівні.

У сучасних умовах зростає необхідність реалізації адекватної політики в галузі сільського господарства, одним з елементів якої є визначення зовнішньоекономічних векторів розвитку даної галузі. Торговельна політика держави має сприяти формуванню експортного потенціалу сільськогосподарської продукції, рівень якого безпосередньо впливає на ефективність функціонування аграрного сектору економіки в цілому.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Особливостям трансформацій у зовнішній торгівлі сільськогосподарською продукцією та політики країни щодо її регулювання та нарощування експортного потенціалу присвячені дослідження таких вітчизняних вчених, як І. Бураковський, В. Вишневський, О. Гребельник, О. Лукьяненко, Р. Рута, А. Філіпенко та ін. Окремі аспекти розвитку зовнішньоторговельної політики знайшли відображення в роботах В. Будкіна, А. Гальчинського та А. Яновського.

Проте вступ у 2008 році України до Світової організації торгівлі (СОТ) та активна участь в євроінтеграційних процесах викликали необхідність зміни курсу в державній політиці стосовно зовнішньої торгівлі сільськогосподарською продукцією. У свою чергу, такі трансформації створюють підвалини для подальшого аналізу та дослідження інструментів та механізмів, що використовує держава в регулюванні зовнішньоторговельної політики, і відповідно, які наслідки має така політика для сільськогосподарських підприємств та галузі в цілому.

Метою статті є аналіз етапів розвитку зовнішньоторговельної політики держави, інструментів, які використовуються для її регулювання на кожному етапі, та вплив, який чинить така політика на обсяги експортно-імпорتنних операцій сільськогосподарської продукції, а також на процеси подальшого інтегрування економіки країни у світове господарство.

Виклад основного матеріалу. Зовнішньоторговельна політика являє собою цілеспрямований вплив держави на торговельні відносини з іншими країнами. Її основними цілями є зміна ступеня і способу включення країни в міжнародний поділ праці, зміна обсягу експорту й імпорту, зміна

структури зовнішньої торгівлі, забезпечення країни необхідними ресурсами (сировиною, енергією тощо), зміна співвідношення експортних і імпорتنних цін.

Певним стадіям історичного розвитку та формування державності в Україні притаманні різні системи зовнішньоторговельної політики.

У період становлення України як незалежної держави типовою системою зовнішньоторговельної політики був протекціонізм. Високими ввізними митами країна відгороджувалася від іноземної конкуренції. В цей період протекціонізм відігравав прогресивну роль, сприяючи швидкому розвитку економіки в цілому.

У сучасній політиці регулювання зовнішньоторговельного обміну виявляється об'єктивна потреба в полегшенні міжнародного спілкування. В області міжнародних економічних відносин це виражається в послабленні обмежень зовнішньоторговельного обміну, прагненні до усунення перешкод на його шляху. Такому курсові відповідає політика лібералізації торгівлі, під якою мається на увазі весь комплекс державних заходів щодо регулювання внутрішньої економіки і зовнішніх зв'язків для сприяння зовнішньоторговельному обігу і зниженню митних та інших бар'єрів.

До інструментів зовнішньоторговельної політики відноситься система двосторонніх і багатосторонніх договорів, однак найчастіше в умовах розвинутих ринкових відносин застосовуються тарифи і нетарифні бар'єри.

Традиційно велику частку в загальному експорті України займає експорт продукції сільського господарства. Після набуття незалежності Україна майже постійно була нето-експортером такої продукції, за винятком початку 90-х років. Проте торговельні показники значно змінювалися завдяки таким чинникам: змінам у торговельних відносинах із головними партнерами, зокрема з Росією; змінам у торговельній політиці (переходу від підтримки імпорту та обмеження експорту до захисту національного виробника через застосування тарифних та нетарифних бар'єрів на імпорту); коливанням обсягу сільськогосподарського виробництва завдяки змінам у національній політиці; змінам макроекономічної політики, зокрема політики валютних курсів [5].

У формуванні та розвитку політики України щодо регулювання зовнішньої торгівлі сільськогосподарською продукцією, на нашу думку, можна виділити п'ять основних етапів.

На першому етапі (1991–1994), в період ринкових перетворень в зовнішньоторговельній політиці України, реалізовувалася концепція «захисту внутрішнього ринку». Вживався комплекс заходів, спрямованих фактично на обмеження експорту товарів, дефіцит яких відчувався на внутрішньому ринку. Оскільки в умовах значного надлишку грошей дефіцит відчувався майже за всіма товарними групами, ця концепція набула антиекспортної спрямованості. Для такого підходу застосовувалися різні інструменти, такі як оподаткування валютної виручки експортерів, зобов'язання експортерів продавати частину валютної виручки за надвисоким,

штучно завищеним курсом національної валюти (фактично приховане оподаткування експортної виручки), стягнення вивізного мита, спрямоване на компенсацію приблизно половини різниці між внутрішніми та світовими цінами. Застосовувалося також ліцензування та квотування експорту [1].

Так, у січні 1993 року урядовим декретом «Про квотування та ліцензування експорту товарів та послуг» було розширено перелік продуктів, експорт яких підпадав під кількісні обмеження, та поширено їх на всі основні види продукції сільськогосподарства. На початку 1993 року квотуванню підлягало більше 80% українського експорту, наприкінці того ж року – близько 60%, у травні 1994 року – 30% експорту.

У той же час іншим декретом «Про експортне мито у 1993 році» було запроваджено систему експортних мит щодо 53 груп товарів. Так, ставка мита на пшеницю, ячмінь, пшеничну муку, крупи дрібного, середнього та грубого помелу, насіння соняшнику, насіння льону та ріжю, соняшникової олії, цукру, столового спирту в січні 1993 року була встановлена в розмірі 30%, а в грудні того ж року – скасована [6].

На початковому етапі нетто-баланс експорту продукції сільськогосподарства був негативним також ще й через втрату традиційних ринків унаслідок розпаду Радянського Союзу та скорочення сільськогосподарського виробництва.

Що стосується імпоротної політики, то до квітня 1994 року спостерігалася майже повна відмова від митного захисту ключових галузей національного виробництва, відповідно і сільськогосподарства. Лише з січня 1993 року була введена система імпортного мита на основі Єдиного митного тарифу України. Для більшості товарів ставки встановлювалися на рівні 0–10%, для незначної кількості товарів – 15–30%, максимум досягав помірної навіть за міжнародними стандартами величини – 50%. Для країн, що користувалися режимом найбільшого сприяння, імпортний тариф становив 2–5%.

На цьому етапі застосовувалася значна кількість заходів планової економіки, однак нові підходи наблизили режим імпорту продукції сільськогосподарства до ринкових умов. Наприклад, імпорт круп та цукру підлягав квотуванню та ліцензуванню [1].

Ліберальний митний режим нейтралізувався знеціненням національної валюти, що вело до подорожчання імпортних товарів, а також відсутністю вільного ринкового доступу до іноземної валюти, необхідної для фінансування імпортних операцій.

Отже, на першому етапі політика уряду була спрямована на регулювання експорту, по відношенню до імпорту проводилася політика лібералізації, що характеризувалася практичною відсутністю тарифного регулювання.

Другий етап (1994–1996) розвитку зовнішньоторговельної політики ознаменувався радикальною лібералізацією економіки в цілому і відповідно переходом до якісно іншої експортної політики. Значно скорочується перелік товарів, експорт яких підлягає квотуванню та ліцензуванню. З 1995 року були вжиті заходи з відміни системи державних

замовлень, завдяки яким раніше здійснювалося інтенсивне втручання держави у сферу експортних операцій.

Одним із нових інструментів регулювання експорту стали так звані індикативні ціни, які вказували експортерам мінімальні рівні експортних цін для широкого спектра товарів.

Іншим заходом контролю за експортом з листопада 1994 року стала реєстрація певних категорій зовнішньоекономічних контрактів (особливо бартерних операцій). Однак дуже скоро цей захід був обмежений під впливом суб'єктів ЗЕД України та міжнародних фінансових організацій [1].

У 1994–1996 роках збільшився експорт продукції сільськогосподарства, торгівельний баланс щодо цієї продукції значно поліпшився. До 1996 року експорт продукції сільськогосподарства та харчової промисловості досяг \$3,0 млрд., складаючи 21 відсоток загального товарного експорту. Це обумовлено тим, що більшість кількісних обмежень щодо експорту було скасовано і частково поновлено торгівельні зв'язки з новими незалежними країнами.

У 1996 році були спроби відновити експортне мито для низки «високоліквідних» товарних позицій, обсяги експорту за якими були значні. У квітні 1996 року було введено мито в розмірі 50–75% на експорт живої худоби. Однак під сильним внутрішнім та зовнішнім тиском уряд пішов на значні поступки [6].

На другому етапі в імпортній політиці спостерігається чітка тенденція переходу до протекціонізму. Нарощення протягом 1994–1995 років захисних антиімпортних заходів відбувалося головним чином через тарифні інструменти, нетарифні обмеження були несистематичними. З другої половини 1995 року застосовувався диференційований підхід у митному регулюванні залежно від групи виробів, що виготовляються в межах країни «на недостатньому, достатньому та надлишковому рівні».

Хоча перелік продукції сільськогосподарства, що підлягає квотуванню та ліцензуванню, значно скоротився у 1996 році, кілька постанов Кабінету Міністрів того ж року запровадили вищі адвалерні ставки мит та скомбінували їх із специфічними митами. Наприклад, значно зросли тарифи на насіння соняшнику, цукор, фрукти та овочі. Тарифи на основні види зерна були вперше запроваджені у вигляді специфічних мит [4].

Отже, на другому етапі посилюється протекціонізм у системі митно-тарифного регулювання імпорту сільськогосподарської продукції в поєднанні із заходами щодо змін у зовнішньоторговельній політиці згідно з переговорним процесом щодо вступу в СОТ, а також впроваджуються економічні заходи нетарифного регулювання.

Важливим напрямом удосконалення інструментарію регулювання стало перешкоджання ухилянню від сплати ввізного мита та митних платежів (ПДВ, акцизів), для чого на більшість товарних позицій поширювалася дія специфічних митних ставок замість адвалерних.

Однак у цілому політика посилення протекціонізму в Україні виявилася неефективною.

Третій етап (1997–2000). На даному етапі розвитку зовнішньоторговельної політики експорт продукції сільського господарства України зазнав значного впливу окремих негативних факторів. У 1996–1997 роках Росія, яка була найважливішим експортним ринком для України, запровадила деякі торговельні бар'єри щодо імпорту з України. Крім того, фінансова криза 1998 року в Росії та значне знецінення рубля підірвали конкурентоспроможність України на російському ринку. В результаті загальний обсяг експорту продукції сільського господарства скоротився приблизно наполовину порівняно з показником 1996 року, а його частка в загальному експорті впала до 7%; позитивне сальдо торговельного балансу щодо продукції сільського господарства та харчової промисловості скоротилося до \$0,5 млрд. у 2000 році.

У вересні 1999 року було встановлено митний тариф на вивезення насіння соняшнику, насіння льону та рижю в розмірі 23%, а з жовтня 2002 року – відповідно 17% [6].

Задля недопущення збільшення обсягів імпорту продукції сільського господарства уряд посилював захисні заходи щодо її імпорту. У 1997 році тариф на пшеницю збільшився до 30% (але не менш ніж 40 екю/т). Постановою, прийнятою у грудні 1998 року, уряд продовжував зміцнювати митні бар'єри. Багато тарифів було позбавлено вигляду адвалерних ставок, а специфічні мита на більшість товарів було подвоєно.

Така політика призвела до значного зменшення імпорту продукції сільського господарства у 1997–1999 роках та підштовхнула імпортерів до пошуку «вікон» в існуючому законодавстві. Відповідно до Декрету Кабінету Міністрів «Про режим іноземного інвестування», прийнятому в травні 1993 року, спільним підприємствам та їх філіям в Україні було дозволено безмитний імпорт. Фактично, за оцінками Міністерства економіки України, близько 24% загального імпорту продукції сільського господарства було ввезено без сплати мита через спільні підприємства за період 1998–1999 років. З метою уникнення подальших збитків для бюджету України цей привілей було скасовано новим законодавчим актом, прийнятим у лютому 2000 року. В результаті імпорт деяких видів продукції значно скоротився. Зокрема, імпорт м'яса птиці зменшився від \$87 млн. у 1999 році до \$18 млн. у 2000 році [5].

У період від 1996 до 1998 року при імпорті круп, фруктів та овочів застосовувалася оцінка мінімальної митної вартості, щоб запобігти заниженню декларованих цін. У 1999–2000 роках такі заходи було поступово припинено.

Окрім тарифів Україна застосовувала окремі нетарифні бар'єри, в тому числі квоти, ліцензії та заборону на імпорт, яким досить часто бракувало прозорості і які становили додаткові операційні витрати для імпортерів.

Крім того, у відповідності до постанови уряду, прийнятої у квітні 1998 року, імпортери рису та цукру були зобов'язані надавати так звані попередні митні декларації і сплачувати депозит на спеціальний рахунок митниці. Депозит мав відображати суму податків та мит на імпорт цих товарів. У березні 2002 року перелік продукції, що підлягав цій вимозі,

дещо змінився, включивши серед продукції рослинництва зрізані квіти та тютюнову продукцію.

На третьому етапі система державного регулювання удосконалювалася відповідно до норм ГАТТ/СОТ, скорочувалася кількість прийнятих рішень щодо зміни ставок ввізного мита, запроваджувалися кількісні показники об'єкта оподаткування, збільшувалася кількість пільг зі сплати ПДВ у зв'язку із застосуванням Угод про вільну торгівлю.

Четвертий етап (2000–2005). На початку 2000-х років в організації й управлінні зовнішньоекономічною діяльністю в Україні залишалося ще багато невирішених проблем. Структура зовнішньоторговельного обороту, як і раніше, мала переважно сировинний характер, вусе ще нераціональним був імпорт, недостатньо ефективно функціонували підприємства з іноземним капіталом. Великої уваги потребували і такі питання, як створення стабільної правової бази, сприятливого інвестиційного клімату, ефективної системи управління ЗЕД на рівні підприємства, підвищення якості експортної продукції і багато іншого.

У 2001 та 2002 роках ситуація в зовнішній торгівлі продукцією сільського господарства мала позитивні тенденції. Сприятливі погодні умови, деякий прогрес у реструктуризації господарств та нові заходи сільськогосподарської політики щодо полегшення доступу господарств до кредитних ресурсів призвели до стимулювання виробництва, зокрема зернових та насіння соняшнику. В результаті експорт продукції сільського господарства та харчової промисловості у 2002 році досяг \$2,4 млрд., а чистий експорт становив \$1,3 млрд.

Загальна вартість імпорту продукції сільського господарства в Україну залишалася більш стабільною, ніж вартість експорту. Основна продукція, що імпортувалася у 2001–2002 роках, – тютюн та тютюнова продукція, цукор та кондитерські вироби, жири та олія – становила 34% імпорту продукції сільського господарства та харчової промисловості в Україну [6].

Даний етап розвитку зовнішньоекономічної діяльності для сільськогосподарських підприємств також ознаменувався переорієнтацією на зовнішніх ринках збуту продукції. Частка країн СНД у загальному експорті продукції сільського господарства скоротилася з 74% у 1996 році до 46% у 2001–2002 роках. Упродовж цього періоду частка інших основних регіонів експорту продукції сільського господарства України зросла. Європейський Союз став другим найбільшим ринком експорту, частка якого зросла від 9% у 1996 році до 18% у 2001–2002 роках.

У цей період тарифи залишалися на високому рівні. Закон «Про Митний тариф України», прийнятий у квітні 2001 року, навіть збільшив специфічні мита на деякі види продукції, зокрема пшеницю (з 40 до 80 євро за тонну), м'ясо птиці, насіння соняшнику та цукор, а також встановив специфічні тарифи на деякі продукти, зокрема соняшникову олію. Проте було зроблено деякі спроби створити нетарифні методи регулювання більш прозорими [5].

Окремим питанням у переговорах України щодо вступу у СОТ було питання тарифної квоти на імпорту цукру. В липні 2000 року уряд України запровадив тарифну квоту на імпорту цукрової сировини у розмірі 260 тис. т. Адвалерна ставка мита в межах квоти була встановлена на рівні 1% митної вартості, але не менше 5 євро/т. Імпорт у межах квоти дозволявся у період від 4 липня до 1 вересня 2000 року. Мита на імпорту білого цукру та цукрової сировини поза межами квоти, а також на всі імпортні операції після 1 вересня 2000 року було встановлено на рівні 50%, але не менше 300 євро/т. Майже однакові умови щодо імпорту цукру було встановлено у 2001 році Законом «Про імпорту тростинного цукру-сирцю в Україну у 2001 році». В 2002 році не було оголошено жодної квоти на імпорту цукру, тобто весь імпорту цукру підлягав 50% миту, але не менше 300 євро/т [3].

Аналіз діючих тарифів в Україні за період 1993–2002 років підтверджує різке зростання діючих тарифів між 1997 та 1999 роками з наступною стабілізацією у 2000–2002 роках.

На четвертому етапі проводилася політика лібералізації зовнішньої торгівлі та вибіркового протекціонізму в умовах пристосування до інтеграційних процесів. Так, максимальний рівень ставок імпортного мита знизився до 25%, почали застосовуватися антидемпінгові мита, зводиться до мінімуму кількість податкових пільг зі сплати акцизного збору та збільшується кількість пільг зі сплати ПДВ за рахунок інтеграційних процесів.

П'ятий етап (з 2005 року і дотепер). Етап, на якому політика держави щодо регулювання зовнішньої торгівлі сільськогосподарською продукцією, відбувається з урахуванням вектору євроінтеграції та адаптації до норм СОТ, оскільки Україна стала її членом ще у 2008 році. Тобто відбувається процес суттєвої лібералізації торгівлі сільськогосподарською продукцією, зокрема значного скорочення рівнів субсидування та тарифів.

Протягом 2005 року Верховною Радою України було прийнято низку законів України, спрямованих на приведення рівня митно-тарифного захисту у відповідність до норм СОТ.

З метою ефективного захисту внутрішнього ринку України домовилася про перехідні періоди, які дають можливість поступової адаптації чутливих секторів вітчизняної промисловості до діяльності в умовах конкуренції з країнами – членами СОТ, зокрема це стосується окремих видів сільськогосподарської та промислової продукції.

На сьогодні обкладення ввізним митом при ввезенні товарів на митну територію України здійснюється відповідно до Закону України «Про Митний тариф України» від 05.04.2001 №2371–III зі змінами та доповненнями.

Нова редакція Митного тарифу відповідає останній версії Гармонізованої системи опису і кодування товарів 2007 року і має на меті адаптацію статистичної системи України до міжнародних методів, стандартів та класифікації, а також приведення ставок ввізного мита на товари у відповідність з рівнем, визначеним для товарів у угоді про вступ.

Водночас згідно з міжнародними зобов'язаннями України залишаються окремі товари, такі як плоди, горіхи та інші їстівні частини рослин, приготовлені або консервовані, митні ставки на які підлягають трансформації у 2013 році [10].

Заходи контролю за цінами застосовуються у відповідності до принципів СОТ і беруть до уваги інтереси експортуючих країн – членів СОТ.

З дати вступу до СОТ Україна не застосовує обов'язкових мінімальних цін на імпортовані товари, а також Україна продовжує публікувати перелік товарів і послуг, ціни на які визначаються державою.

Україна залишила за собою право застосовувати тарифну квоту на тростинний цукор-сирець (щорічно з першого року членства в обсязі 260 тис. т із подальшим збільшенням до 267,8 тис. т з 2010 року зі ставкою ввізного мита 2% у межах квоти, поза межами квоти ставка захисного митного тарифу становить 50%). Квота розподіляється у порядку надходження заявок [7].

Податки, в тому числі ПДВ та акциз, застосовуються на недискримінаційній основі до імпорту з країн – членів СОТ і товарів вітчизняного виробництва. Це є одним з базових принципів СОТ – забезпечення національного режиму щодо внутрішнього оподаткування та регулювання, тобто імпортним товарам надається режим, не гірший, ніж товарам вітчизняного виробництва.

З дати вступу до СОТ Україна скасовує і не буде впроваджувати, повторно впроваджувати або застосовувати кількісні обмеження на імпорту або інші нетарифні заходи, такі як ліцензування, квотування, заборони, дозволи, вимоги попереднього санкціонування, вимоги ліцензування та інші обмеження з подібним ефектом, які не можуть бути обґрунтованими згідно з положеннями відповідної Угоди СОТ [9].

Отже, Україна має дотримуватися правил СОТ при застосуванні заходів, які можуть справити обмежувальний вплив на торгівлю, зокрема при ліцензуванні імпорту. Заходи, спрямовані на захист здоров'я чи життя людини, тварини, рослин, захист навколишнього середовища, здійснюються відповідно до норм Угоди про санітарні та фітосанітарні заходи та Угоди про технічні бар'єри в торгівлі СОТ.

З дати вступу до СОТ Україна внесла зміни до своїх законодавчих актів щодо антидемпінгових, компенсаційних та захисних заходів з метою забезпечення застосування вказаних заходів у повній відповідності до норм СОТ. На сьогодні законодавство України у сфері застосування зазначених заходів відповідає нормам організації [3].

Що стосується змін в експортній політиці продукції сільськогосподарства, то вона зазнала змін, як і в цілому експортна політика країни. Передовсім слід зазначити, що Україна погодилася не здійснювати субсидування експорту. Членство України в СОТ сприяло обмеженню нетарифних бар'єрів щодо українського експорту.

Експортне мито як інструмент тарифного регулювання використовується країнами СОТ, проте високі його рівні справляють викривлюючий вплив на міжнародну торгівлю.

Україна поступово знижує свої експортні митні тарифи на насіння соняшнику, живу худобу, шкури тварин. З дати вступу до СОТ Україна не застосовує обов'язкових мінімальних експортних цін.

Експортне мито на насіння олійних культур (соняшника, ріжю, льону) зменшується щороку протягом шести років на 1% до значення 10%, у 2012 році ставка ввізного мита становить 10%.

Експортне мито на живу худобу зменшується щороку на 5 відсоткових пунктів до значення 10% – так, ставка ввізного мита на 2012 рік становить 30%; на шкірсировину – зменшується на 1 відсотковий пункт до значення 20% і у 2012 році становить 26% [8].

Загалом, уже протягом першого року перебування в СОТ Україна майже вдвічі збільшила експорт сільськогосподарської продукції. Фінансово-економічна криза продемонструвала, що в період стрімкого зниження активності майже на всіх ринках, а отже відсутності попиту на продукцію, зменшення обсягів експорту сільського господарства порівняно зі зменшенням в інших галузях було незначним. Саме протягом 2009 року частка сільськогосподарських товарів у загальному експорті країни зросла на 6,2% порівняно з попереднім роком. Відбулося зростання частки сільськогосподарської продукції у загальному експорті країни. Якщо в період 2005–2007 років ця частка не перевищувала 9%, то в період 2008–2010 років вона не опускалася нижче 12%.

Попри значне зростання обсягів торгівлі сільськогосподарською продукцією після приєднання до СОТ (якщо в період 2005–2007 років середній річний експорт сільськогосподарської продукції становив \$3050 млн., то за період 2008–2010 років цей показник дорівнював \$7689 млн.), не відбулося значної географічної диверсифікації експорту. Основними імпортерами сільськогосподарської продукції з України залишилися країни Близького Сходу. Ринок більшості розвинених країн, насамперед країн ЄС, залишився закритим для України. Значною мірою це пов'язано з доволі значними нетарифними бар'єрами, насамперед санітарними та фітосанітарними нормами. Крім того, розвинені країни мають потужну систему підтримки власних виробників сільськогосподарської продукції через значний обсяг субсидій. Країни ОЕСР загалом на субсидії витрачають приблизно \$300 млрд. на рік. Саме субсидії та нетарифні бар'єри не дозволили Україні в повному обсязі скористатися відкритістю ринків, отриманою через членство у СОТ. Важливе значення для України на сьогодні має питання доступу на ринки сільськогосподарської продукції. Проте питання торгівлі сільськогосподарською продукцією значною мірою знаходяться поза межами правил СОТ [2].

На даному етапі зовнішньоторговельна політика уряду є лібералізованою і впродовж останніх років оподаткування зовнішньої торгівлі пристосовується до вимог СОТ. Ставки ввізного мита на сільськогосподарську продукцію знижуються поступово з кожним роком, проте останнім часом уряд застосовує тарифні та нетарифні методи для регулю-

вання експорту зернових культур, що у свою чергу негативну впливає на його обсяги.

У 2010–2011 році уряд задля регулювання внутрішньої ціни на зернові культури ввів кількісні обмеження експорту, впровадивши квоти на зерно та кукурудзу (квота на експорт 2,7 млн. т зерна, з якої 2 млн. т – кукурудзи). В результаті дії квот скоротилися обсяги експорту й помітно змінилося співвідношення видів зерна – зменшилася частка пшениці та ячменю і збільшилася кукурудзи.

Наприкінці 2010–2011 маркетингового року всі квоти на експорт зернових було скасовано, натомість у липні 2011 року запровадили експортні мита: 9% (щонайменше 17 євро за тонну) на пшеницю, 12% (понад 20 євро за тонну) на кукурудзу та 14% (близько 23 євро за тонну) на ячмінь. Такі ставки мита мали діяти до 1 січня 2012 року, проте в жовтні 2011 року Верховна Рада прийняла закон про скасування мита на експорт пшениці та кукурудзи, але зберегла мито на експорт ячменю в розмірі 14%, але не менше 23 євро за тонну. У той же час парламент прийняв закон, згідно з яким експорт соєвих бобів і ріпаку з Україною буде обкладатися митом у розмірі 3%, але не більше 2 євро за тонну, а експорт соняшникової олії – 3%, але не більше 5 євро за тонну.

Водночас у період перебування України в СОТ відбулося стрімке зростання імпорту деяких видів аграрної продукції та продукції харчової промисловості, зокрема зростання становило 61,2 і 19,8% відповідно. Найбільш суттєво зріс імпорт цукру. Якщо в 2007 році, за даними Державної служби статистики, імпорт цукру з цукрової тростини або з цукрових буряків становив \$7 млн., то за підсумками 2010 року імпорт цієї товарної позиції становив \$183 млн., тобто зріс у 26 разів. Проте зазначимо, що таке зростання імпорту цукру лише частково можна пояснити членством України в СОТ, адже 31,6% від загального імпорту припадає на країни, що не є членами СОТ. Так, імпорт цукру з Білорусі, з якою Україна має відносини вільної торгівлі, в 2010 році становив майже \$58 млн. Отже, проблема полягає не стільки в лібералізації режиму торгівлі цукром, скільки в нездатності вітчизняної цукрової промисловості задовольнити внутрішній попит за конкурентоспроможною ціною [2].

Розглядаючи структуру експорту-імпорту сільськогосподарської продукції варто відмітити, що нині спостерігається тенденція до зростання питомої ваги експорту сільськогосподарської продукції в загальному обсязі експорту товарів з України та зменшення частини імпорту сільгосппродукції в загальній структурі імпорту. Також слід відмітити, що після отримання Україною статусу члена СОТ відповідно до консолідованої тарифної пропозиції середньоарифметична ставка ввізного мита на сільськогосподарську продукцію зменшилася з 13,8 до 11,2%.

Висновки

Політика країни стосовно регулювання зовнішньої торгівлі сільськогосподарською продукцією формується під впли-

вом загальних тенденцій та зовнішньоторговельних напрямів. Умовно виділивши п'ять етапів розвитку зовнішньоторговельної політики України щодо сільськогосподарської продукції, можна зробити висновок, що з кожним етапом зовнішньоторговельна політика набуває все більше ознак лібералізації та інструментарій її регулювання стає більш досконалим. Причому на сучасному етапі зовнішня торгівля та політика, яка її визначає, відбувається під впливом двох визначальних подій: членства в СОТ, набутого у 2008 році, та наслідками, що спричинила світова економічна криза 2008–2010 років. Вступ України до СОТ призвів до поглиблення лібералізації торгівлі, причому багато змін відбулося до або відразу ж після вступу.

Найбільший вплив на зовнішньоекономічну сферу фактор вступу в СОТ спричинив через механізм зниження тарифних бар'єрів. Проте навіть лібералізація митного тарифу в розрізі імпорту не є визначальною щодо характеристик сучасного стану зовнішньоекономічної позиції України. Стосовно експортної компоненти, членство в СОТ в аспекті лібералізації доступу на міжнародні ринки також не стало провідним чинником формування експортної пропозиції українських сільськогосподарських виробників. У цьому аспекті преважують чинники зовнішнього попиту на продукцію традиційного українського експорту.

Стосовно внутрішніх обмежувачів використання потенціалу СОТ для посилення міжнародної конкурентоспроможності України, наразі актуальними є більш глибока гармонізація національного законодавства, що регулює, наприклад, санітарні та фітосанітарні заходи, технічні норми та стандарти. Невідповідність національного регулювання міжнародним практикам (особливо тим, що діють у промислово розвинутих країнах) закриває перед українськими сільгоспвиробниками найбільш платоспроможні світові ринки. Станом на середину 2011 року за напрямками адаптації та гармонізації законодавства Україна виконала ще не всі зобов'язання перед СОТ. Причому частина з них пов'язана з домовленим перехідним періодом, а інша – потребує часу для внесення законодавчих змін (як у випадку, наприклад, з регулюванням загальної безпеки продукції).

На сучасному етапі торговельна політика України спрямована на приведення у відповідність до зобов'язань перед СОТ системи інструментів митно-тарифного регулювання, зокрема скорочення ставок ввізних мит.

Аналіз умов розвитку зовнішньої торгівлі України після набуття членства в СОТ показує, що під впливом глибокої світової фінансово-економічної кризи очікувані позитивні наслідки від поглиблення інтеграції вітчизняної економіки до глобального торговельного простору не реалізувалися.

Негативний вплив на розвиток зовнішньої торгівлі продукцією сільського господарства в Україні мали такі чин-

ники в державній політиці, як відсутність чіткої стратегії структурних змін економіки, слабкий механізм фінансової державної підтримки розвитку експорту, низький рівень інвестування в інноваційну модернізацію сільськогосподарської галузі, слабкість протидії спекулюванню з відшкодуванням ПДВ.

У цілому зазначимо, що вплив на економіку України перебування в складі СОТ протягом останніх років не набув системного характеру. Уряд здійснював виконання взятих на себе зобов'язань щодо змін у торговельній політиці, проте еквівалентного полегшення доступу сільськогосподарської продукції до зовнішніх ринків не відбулося. Також наслідки світової фінансово-економічної кризи не дозволили Україні відчутти повною мірою позитивний ефект від спрощення режиму торгівлі з країнами – членами СОТ.

Список використаних джерел

1. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства. Навчальний посібник / К.: Знання, 2006. – 462 с.
2. Клименко І.В., Федірко О.А., Ус І.В. Три роки членства у СОТ: тенденції зовнішньої торгівлі України у посткризовий період. – К.: НІСД, 2011. – 72 с.
3. Кобута І. Гармонізація національного законодавства у сфері сільського господарства з нормами і правилами СОТ // У кн.: Актуальні питання аграрної економіки: Збірник робіт. – К., 2005. – 407 с.
4. Ліпихіна Т.Д. Оподаткування експортно-імпортних операцій в Україні: навч. посіб. / Т.Д. Ліпихіна; [редкол.: Д.Г. Лук'яненко (голова) та ін.]; М-во освіти і науки України, Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К.: КНЕУ, 2008. – 672 с.
5. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / [Дахно І.І., Барановська В.М., Бовтрук Ю.А. та ін.]; за ред. І.І. Дахно. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.
6. Шпичак О.О. Оподаткування експорту-імпорту продукції рослинництва та продуктів її переробки. – К.: [ІНЦ «Ін-т аграр. економіки»], 2004. – 255 с.
7. Постанова Кабінету Міністрів України від 28.02.2011 №204 «Про внесення змін до Порядку розподілу тарифної квоти на ввезення в Україну цукру-сирцю з тростини» // Офіційний вісник України від 18.03.2011. – 2011, №18. – 169 с.
8. Закон України від 10.04.2008 №250 «Про ратифікацію Протоколу про вступ України до СОТ» // Відомості Верховної Ради України від 06.06.2008. – 2008, №23. – 612 с.
9. Звіт Робочої групи зі вступу України до СОТ (документ WT/ACC/UKR/152) – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/ukraine_e.htm
10. Графік поступок і зобов'язань України по товарам (документ WT/ACC/UKR/152/Add.1: частина 1, частина 2). – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/ukraine_e.htm

Обґрунтування суті малого підприємництва та особливості його функціонування

У статті розглянуто теоретичні основи формування наукової думки щодо суті малого підприємництва, трактування його змісту виходячи із його соціально-економічного призначення. Обґрунтовано особливості функціонування малого підприємництва як суб'єкта ринкової економіки.

Ключові слова: мале підприємництво, малий бізнес, мале підприємство, функції малого підприємництва.

В статье рассмотрены теоретические основы формирования научной мысли относительно сути малого предпринимательства, трактовки его содержания исходя из его социально-экономического назначения. Обоснованы особенности функционирования малого предпринимательства как субъекта рыночной экономики.

Ключевые слова: малое предпринимательство, малый бизнес, малое предприятие, функции малого предпринимательства.

The article deals with the theoretical foundations of the scientific opinion on the merits of small business, the interpretation of its content, based on its socio-economic objectives. The peculiarities of functioning of small business as the subject of a market economy.

Keywords: small business, small business, small business, small business functions.

Постановка проблеми. Всебічний розвиток та активна діяльність суб'єктів малого бізнесу є необхідною умовою ефективного функціонування економіки держави в цілому та її переходу на ринкові засади господарювання зокрема. Мале підприємництво як динамічний елемент національної економіки здатний створювати перспективні засади розвитку конкурентного ринкового середовища, оскільки швидко реагує на його зміни.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Неоцінений вклад у фінансову теорію становлення малого підприємництва внесли науковці, яких по праву можна назвати засновниками вчення про підприємництво: Р. Кантильон, А. Маршалл, К. Маркс, Ж.-Б. Сей, А. Сміт та Д. Рікардо, Ф. Хайєк, Й. Шумпетер та ін. Їхні праці присвячені дослідженню економічної природи та характеристики підприємця як суб'єкта, що здійснює виробничо-господарську діяльність. Серед сучасних adeptів у досліджуваній сфері варто відзначити праці В. Афанасьєва, О. Барановського, П. Друкера, М. Білика, З. Варналія, Г. Васіна, Л. Воротіни, Л. Верхова, М. Долішнього, А. Даниленко, Ю. Єханурова,

О. Кузьміна, І. Кірцнер, М. Козоріз, В. Мікловда, С. Мочерного, В. Павлова, С. Реверчука та ін. Як право, вони акцентують увагу на різноманітних проблемах функціонування малого підприємництва та шляхах їх вирішення через сприятливу державну та регіональну фінансово-кредитну підтримку, удосконалення механізму функціонування та управління діяльністю згаданих суб'єктів.

Синтезуючи наукові доробки як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, на нашу думку, необхідно більш детально розглянути становлення цієї форми організації господарської діяльності із глибин його виникнення задля вирішення проблемних питань його функціонування в Україні. Відповідно це й зумовило актуальність досліджуваної проблематики та визначення її мети.

Саме тому **мета статті** полягає у розкритті суті, змісту та визначенні економічної природи малого підприємництва виходячи із його призначення та особливостей функціонування в ринковій економіці.

Виклад основного матеріалу. Мале підприємництво як широковживане економічне явище в економічній теорії та практиці можна розглядати як з ретроспективного, так і функціонального аспекту.

Зміст ретроспективного аналізу полягає в тому, що формування досліджень суті, природи та функціонального призначення суб'єктів малого підприємництва є результатом надбавь вчених не одного покоління, кожен з яких зробив свій вагомий внесок у розвиток теорії досліджуваного поняття. Тому обізнаність із значною науковою спадщиною в сфері малого підприємництва на основі ретроспективного аналізу допоможе краще зрозуміти не лише зміст малого підприємництва, а й в історичному аспекті дослідити еволюцію його становлення як економічного явища.

Роль та функції малого бізнесу з погляду загальноекономічних позицій полягають не тільки в тому, що він є одним із найважливіших дієвих чинників економічного розвитку суспільства, що опирається на ринкові методи господарювання. Його важливою функцією є сприяння соціально-політичній стабільності суспільства, тобто він відкриває простір вільному вибору шляхів і методів роботи на користь суспільства та забезпечення власного добробуту. За умов дестабілізації економіки, обмеження фінансових ресурсів саме суб'єкти малого бізнесу, які не потребують великих стартових інвестицій, мають швидкий обіг ресурсів, спроможні за певної підтримки найшвидше і економічно доцільно вирішувати проблеми демонополізації, стимулювати розвиток еко-

номічної конкуренції. Таким чином, малий бізнес є невід'ємною рисою будь-якої ринкової господарської системи, без чого така економіка і суспільство загалом не можуть не тільки розвиватися, а навіть існувати [1, с. 155].

Становлення малого підприємництва як виду діяльності та форми організації бізнесу відбулося історично. Внаслідок формування вчень його теоретичного, а згодом і практичного застосування в економіці під впливом надбань вітчизняних та іноземних дослідників виокремилися такі наукові концепції становлення малого підприємництва:

- *класична концепція* (XVII–XVIII ст.), що ґрунтується на спорідненості підприємницької діяльності і організації процесу праці, внаслідок чого підприємець несе ризик, на який він іде задля отримання певної соціальної (організація праці, задоволення потреб споживачів) та комерційної ефективності (прибутку) в процесі здійснення ним підприємницької діяльності. Прихильники цієї концепції – Р. Кантільон, К. Маркс, Дж. Міль, Ф. Найт, А. Сміт та ін.;

- *неокласична концепція* – опирається на прагнення підприємців максимізувати власні вигоди внаслідок ефективного використання факторів виробництва, вміння вчасно відреагувати на кон'юнктурні зміни і потреби ринку; особлива увага приділяється осмисленню підприємницької діяльності у взаємозв'язку з інноваційною діяльністю. Послідовниками цього концептуального напрямку є Й. Шумпетер, М. Туган-Барановський, В. Зомбарт, Ф. фон Хайек, Л. Мізес, І. Кірнец та ін.;

- *інституційна концепція* – наголошує на елементах державного контролю підприємницької діяльності поряд із її саморегуляцією, що дозволяє вирішувати як практичні, так і теоретичні проблеми функціонування суб'єктів підприємницької діяльності шляхом їх фінансової, правової та адміністративної підтримки. Прибічниками цієї концепції є Ж.–Б. Сей, А. Маршалл, Д. Книш, С. Іванов, Н. Полтораки, І. Комарова та ін.;

- *еволюційна концепція* – характеризується перенесенням уваги на управлінський аспект, враховуючи внутрішні та зовнішні чинники впливу на розвиток підприємницьких структур. В основі концепції – вміння підприємця прогнозувати виходячи з наявної ситуації в економічному середовищі, а не діяти наосліп. Основний акцепт – максимізація прибутків – переноситься на вміння ефективно управляти власною справою, бізнес-процесами, приймати оптимізаційні рішення, змінювати внаслідок їх змін ділового підприємницького середовища. Серед прихильників варто виділити Р. Хізріч, М. Пітере, Е. Дж. Долан, С. Брю, К.Р. Макконнелл, К.Татеїсі, П. Друкер та ін.;

- *капіталістична концепція*, яка ґрунтується на вмінні правильно та ефективно використовувати капітал у процесі підприємницької діяльності, що за різних можливих комбінацій може призвести до максимізації прибутків підприємців. Підприємство згідно з цією концепцією виступає об'єктом вкладання капіталу, оптимізація структури якого (співвідношення власного та позикового) за умов діючої процентної ставки показує рівень ефективності його використання. Адептами цієї концепції є І. Тюнен, З. Варналій, Л. Фредріх та ін.

Унаслідок постійного розвитку фундаментальних досліджень серед прихильників різних концепцій сформувалися розбіжні наукові погляди на сутність та економічний зміст малого підприємництва. Проведений морфологічний аналіз суті зазначеного поняття дозволив узагальнити думки дослідників через призму діяльності підприємця, інноваційну орієнтованість діяльності суб'єкта, асоціюючи його з малим бізнесом, підприємницькою діяльністю фізичних осіб – підприємців і юридичних осіб (див. табл.).

Заслугує на увагу думка А. Агеева, який зазначає, що підприємство як економічне явище виникає внаслідок дії двох взаємопов'язаних обставин: організаційно-господарського новаторства та економічної свободи. На його думку, такі характеристики, як підлягання ризику, прийняття рішень, володіння ресурсами, лідерство та інше, є або набутими, або другорядними. Економічна свобода означає наявність у підприємця відповідної сукупності прав, що гарантують незалежне, самостійне рішення щодо пошуку чи вибору виду, форми і сфери господарської активності, методів її реалізації, використання продукції і доходу, що отриманий від цієї діяльності [2, с. 10–12].

Уперше теоретичне осмислення поняття «підприємство» здійснено французьким економістом Річардом Кантільоном в XVII ст. Він ввів в економічну термінологію поняття «підприємець», який володіє такими рисами: за визначеної ціни купує засоби виробництва для зобов'язання щодо витрат, не знає, за якими цінами може здійснюватися реалізація; володіє фіксованим прибутком і несе ризик внаслідок власної справи; приймає рішення і задовольняє власні потреби за умов невизначеності; готовий брати на себе ризик, спрямований у майбутнє, чії дії характеризуються сподіванням отримати дохід та готовністю до витрат [3, с. 29–32].

Варто відзначити, що спочатку підприємницьку діяльність розглядали виключно з позиції здійснення виробничої чи комерційної (торгівельної) діяльності. Однак згідно з новою концепцією Й. Шумпетера підприємця визначено як суб'єкта, який повинен здійснювати свою діяльність не так, як інші, а через використання інновацій. Тобто започатковується новий напрям діяльності, яким поряд із виробничою та комерційною діяльністю може займатися підприємець – інноваційна діяльність.

У сучасних наукових дослідженнях інноваційність малих підприємств трактується так: «вони виконують роль першопрохідників у науково-технічному прогресі, «полігонів», де відпрацьовуються нові технології та розробки, нова техніка тощо. Це дає змогу не ризикувати всім обсягом виробництва, капіталу, робочої сили, а в малих формах моделювати нові виробничі ідеї і лише після певного досвіду перенести їх у суспільне виробництво в цілому» [4, с. 62].

Отже, багатоаспектність малого підприємництва, як з точки зору кількісних, так і якісних властивостей, наділяє його як економічну категорію такими змістовими ознаками [5, с. 5]: незалежність, ініціативність, індивідуалізація, суспільний ха-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Морфологічний аналіз дефініції «мале підприємництво»

Автор	Визначення суті поняття «мале підприємництво»
<i>Мале підприємництво як діяльність підприємця</i>	
Р. Кантільйон	Підприємництво – це особлива економічна функція, що реалізовується через ризикову діяльність підприємця... Підприємець – це людина на основі самостійно придбаних засобів виробництва здійснює виробничу діяльність; несе витрати пов'язані господарською діяльністю; готовий до ризику з метою отримання доходу; має нефіксовані прибутки, що спричинені нестабільністю ринкових умов
А. Сміт	Підприємництво – це явище, що виникає спонтанно за умов наявності та функціонування капіталу, праці та матеріальних ресурсів (сировини), яке орієнтоване на отримання доходу. Підприємець (бізнесмен) – власник капіталу, що йде на ризик задля реалізації власної комерційної ідеї, що має принести в майбутньому прибуток
Д. Рікардо	Підприємництво розглядає як обов'язковий елемент ефективного господарювання, що діє в умовах ринкового механізму саморегулювання. Підприємець – капіталіст або інвестор, який здійснює власну діяльність в умовах ризику, але з метою отримання прибутку; шукає прибуткового застосування власних засобів та ресурсів в тому чи іншому виді господарської діяльності; готовий поступитися частиною прибутку заради ефективного використання ресурсів
Ж.-Б. Сей	Підприємництво – це раціональна та творча діяльність з організації людей в межах виробничої одиниці, яка поєднує фактори виробництва. Підприємець – це особа, яка об'єднує у спільній діяльності інших людей; діє на власний розсуд та ризик; раціонально використовує знання, вміння та фактори виробництва в процесі виробничої діяльності
Й. фон Тюнен	Підприємництво – діяльність підприємця, спрямовані на отримання доходу, не лише за умови ризику, але й як підприємницьке мистецтво. Підприємець – це новатор-винахідник, який отримує непередбачений прибуток внаслідок новаторської та одночасно ризикової діяльності
Й. Шумпетер	Підприємництво – діяльність спрямована на мотивацію та реформування виробництва шляхом використання нових чи удосконалених товарів, виробничих процесів, джерел сировини, ринків збуту. Підприємець – особа, яка є лідером і новатором, виробляє те, чого інші не роблять
Л. Мізес	Підприємництво – сфера застосування факторів виробництва. Підприємець – це функція, що полягає у визначенні сфер застосування факторів виробництва; завжди спекулянт, успіх якого залежить від точності передбачуваних несподіваних подій та здатності прогнозувати попит споживачів
М. Вебер	Підприємництво – це спосіб життя. Підприємець – це особа, що займається підприємницькою діяльністю не для збагачення, а для виконання обов'язку, їй притаманні такі риси: стриманість, обачність, рішучість, скромність, вміння, знання, наполегливість, відданість справі
К. Макконнелл та С. Брю	Підприємництво – це особливий вид діяльності, в основі якої лежить низка неодмінних умов і вимог: підприємець приймає послідовні рішення і виступає ініціатором поєднання факторів виробництва в єдиний виробничий процес задля отримання прибутку; підприємець бере на себе відповідальність за результати виробництва вкладеними коштами, затратами часу й праці, діловою репутацією і свої майбутнім прибутком; підприємець виступає новатор, який на комерційній основі вводить у побут нові продукти, технології, форми організації бізнесу
<i>Мале підприємництво з точки зору ведення бізнесу</i>	
Д. Книш	Малий бізнес – це складна соціально-економічна система (з центральною, напівпериферійною і периферійною підсистемами), для якої характерні високий динамізм проходження внутрішніх процесів, просторово-детермінований доступ до ринку того чи іншого виду ресурсів або ж збуту продукції, взаємодії з іншими підсистемами регіону
Л. Чубарева	Малий бізнес – елемент механізму взаємодії різномірних соціально-економічних типів виробництва в процесі переходу багатуукладної економіки до сучасного науково-технічного рівня розвитку продуктивних сил
Н. Полторак	Малий бізнес – система відносин суб'єктів господарювання з виробництва й реалізації товарів (робіт, послуг) для взаємної вигоди учасників цих процесів, що відповідно до встановлених законодавством ознак відносяться до суб'єктів малого бізнесу
Г. Кампо	Малий бізнес – особливий сектор ринкової економіки, в рамках якого суб'єкти малого бізнесу (фізичні та юридичні особи) реалізують свої підприємницькі здібності, тоді як мале підприємництво пов'язане із такими ознаками, як ризик, новаторство
О. Колісник	Малий бізнес – це мобільна, незалежна, самостійна ризикована діяльність суб'єктів господарювання різних організаційно-правових форм, головним структурним елементом якої є приватна власність, яка спрямована на задоволення потреб суспільства і отримання власного прибутку
В. Збарський	Малий бізнес – це самостійна, систематична господарська діяльність малих підприємств будь-якої форми власності та громадян-підприємців (фізичних осіб), здійснювана на власний ризик з метою отримання прибутку. Практично це будь-яка діяльність (виробнича, комерційна, фінансова, страхова тощо) зазначених суб'єктів господарювання, спрямована на реалізацію власного економічного інтересу
С. Мочерний	Малий бізнес – самостійне організаційно-правове та господарське новаторство власників малих підприємств власним коштом і на власний ризик на основі оперативнішого управління, швидшої адаптації до постійно змінюваних потреб споживачів, реалізації власних ідей для привласнення підприємницького доходу і реалізації рис підприємця
<i>Мале підприємництво як діяльність малих підприємств та фізичних осіб-підприємців</i>	
С. Коробка	Мале підприємництво – це самостійна, систематична ініціативна діяльність малих підприємств та громадян-підприємців (фізичних осіб), яка проводиться ними на власний ризик з метою отримання прибутку
Л. Воротіна	Малі підприємства – це підприємства ризикової виробничої діяльності, тобто підприємства-підприємці, що за власною ініціативою, за власним розсудом та бажанням (можливістю) здійснюють підприємницьку діяльність
С. Іванов	Мале підприємництво – це сектор ринкової економіки, де господарюють суб'єкти, що володіють єдністю права власності і управління, характеризуються низькою капіталомісткістю, малою кількістю працівників, функціонує в умовах підвищеного ризику в силу неліквідності невизначеностей, що характерні підприємницькій діяльності і повній економічній відповідальності, забезпечують взаємозв'язок ринкових відносин з метою отримання прибутку через збалансованість попиту і пропозиції
<i>Мале підприємництво як інноваційно орієнтована діяльність</i>	
З. Варналій	Мале підприємництво – це самостійна (за рахунок власних коштів) систематична інноваційна діяльність громадян-підприємців та малих підприємств на власний ризик з метою отримання підприємницького доходу (надприбутку)
Л. Буряк	Мале підприємництво – це особливий вид виробничо-торговельної діяльності, надання послуг чи посередництва, яке характеризується повною свободою вибору та інноваційним характером здійснення, значною ймовірністю економічного ризику та чіткою орієнтацією на досягнення певного комерційного зиску
С. Дрига	Мале підприємництво – це самостійна, систематична, інноваційна діяльність громадян-підприємців та малих підприємств на власний ризик з метою отримання підприємницького доходу
А. Виноградська	мале підприємництво – це особлива форма економічної активності, що передбачає орієнтацію на досягнення комерційного успіху, інноваційний та ринковий характер діяльності; перспективність спрямування та подальший розвиток; розширення масштабів і сфери діяльності; майнова відповідальність за результати господарювання; свобода та самостійність суб'єктів у прийнятті управлінських рішень та здійсненні бізнесу; постійний характер господарської діяльності, укладання регулярних, а не разових угод (бізнес-операції)

Джерело: сформовано автором на основі проведених досліджень.

ракти, адаптивність, динамічність, інноваційність (креативність), ризиковість і майнова відповідальність, результативність. Тоді, як зазначає З. Варналій, «соціально-економічна природа малого підприємництва доповнюється й іншими обставинами, а саме: мале підприємство може бути засноване на особистій праці власника та членів його сім'ї, а також – на використанні найманої праці у поєднанні з виробничо-управлінською діяльністю господаря (його сім'ї)» [3, с. 22].

Якщо зіставити сучасні критерії віднесення суб'єктів до малого підприємництва, то саме підприємець є одним із ключових суб'єктів цієї форми організації бізнесу, яку так широко досліджувало багато науковців. Однак із розвитком капіталістичних відносин все ширшого розгляду набувають вчення, присвячені дослідженню відмінностей між капіталістами, підприємцями та менеджером. Це спонукало до виникнення великої кількості нових форм підприємницької діяльності – корпоративних та індивідуальних компаній, де капіталіст вже не виступав у ролі підприємця, а підприємець – відповідно капіталістом, а роль менеджера зводилася до професійної діяльності, виконання функції управління діяльністю суб'єкта господарювання.

Унаслідок постійних змін мале та середнє підприємництво стрімко розширюється з середини 50-х років у капіталістичних країнах і з кінця 80-х – у колишніх соціалістичних країнах XIX ст. Приватизація з середини 70-х років перетворилася на загальносвітове явище і мала за мету глобальне перетворення системи виробництва і пристосування його до запитів постіндустріальної епохи, різко підвищила значимість індивідуальної підприємницької ініціативи. З одного боку, реструктуризація економіки змусила значне число людей, що працювали в стагнуючих галузях, зайнятися самостійно підприємницькою діяльністю. З іншого боку, малий бізнес став не тільки джерелом засобів до існування, а й способом розкриття внутрішнього потенціалу особистості. Малий бізнес формує середовище і дух підприємництва, без яких ринкова економіка неможлива [6].

Отже, саме через розкриття суті та призначення суб'єктів підприємництва (підприємця) можна найбільш повно розкрити зміст та значення малого підприємництва. Тому, враховуючи перетворення, що відбулися як в соціальному, так і економічному житті, сучасна наука визначає підприємця як особу, що займається особливим видом діяльності, в основі якої є такі ознаки [4, с. 5–6]: свобода вибору видів і методів діяльності (підприємець має право без обмежень приймати рішення і здійснювати самостійно будь-яку діяльність, що не суперечить чинному законодавству); наявність фактора ризику для початку та розвитку бізнесу (підприємець несе персональну майнову відповідальність за прийняті рішення та їх наслідки); орієнтація на досягнення комерційного успіху (підприємство – це діяльність, спрямована на досягнення прибутку); інноваційний характер (підприємство – це спроба створити щось нове або поліпшити вже існуюче).

Сьогодні мале підприємництво функціонує в так сферах суспільного відтворення: виробнича, комерційна, інноваційна. Як правило, переважає комерційна діяльність, оскільки забезпечує високу прибутковість суб'єктів господарювання. Прикро за те, що частка виробничої є дуже низькою, а інноваційна діяльність практично відсутня у сфері малого підприємництва.

Серед фундаментальних досліджень, присвячених визначенню суті малого підприємництва, також досі зустрічаємось із суперечливими твердженнями і відсутністю однозначного тлумачення цього економічного явища. Нерідко зустрічаються праці, що ґрунтуються на ототожненні малого бізнесу та малого підприємництва. Серед прихильників такої думки В. Карсекін, В. Миска, В. Білик, Л. Чубарева, які наділяють бізнес кількісними характеристиками, а підприємництво – якісними.

Більшість із прихильників зазначеного підходу вважають, що ці дві категорії не можна розглядати окремо, особливо коли розглядати роль та значення їх у соціально-економічному розвитку. З цього приводу варто уваги твердження А. Хімченка, який відзначає, що «поняття «підприємництво» не може бути основою кількісного виміру, а може виступати лише у формі якісної оцінки ролі і місця визначеного суб'єкта економічних відносин у структурі суспільного виробництва. Кількісну оцінку можна дати тільки фірмі (чи бізнесу – у значенні фірми, підприємства). Саме фірма може бути віднесена до категорії малих, середніх та великих. Розуміння цього дає підґрунт для побудови ефективних підсистем управління функціонування та розвитку малих підприємств» [7, с. 2].

Окрім зазначеного у багатьох наукових доробках аргументується, що ці поняття не є синонімами. Як відзначають провідні експерти, «вони дійсно є дуже близькими, але не тотожними. Бізнес – поняття набагато ширше, ніж підприємництво, воно охоплює всі відносини, що виникають між учасниками ринкових відносин, і включає діяльність не лише підприємців, а й споживачів, найманих працівників, а також державних структур. Тобто бізнес на відміну від підприємництва включає будь-який вид діяльності, що приносить дохід або особисту користь» [8, с. 52].

Як зазначено у праці [8, с. 42], бізнес як соціально-економічне явище містить у собі широкий спектр суспільних відносин, а саме: історичні, юридичні, економічні та психологічні моменти. За економічною природою бізнес являє собою економічні відносини, що виникають між людьми, з приводу організації власної справи, виробництва, його функціонування з метою отримання прибутку.

Дещо інший зміст бізнесу відзначає С. Дрига, що полягає у наступному: «суворо науковому розумінні когнітивні шаблони «бізнес» та «підприємництво» відрізняються інноваційною спрямованістю останнього на відміну від будь-якого виду господарської діяльності, що охоплює більш широке поняття «бізнес» [9, с. 11]. Подібної думки дотримується і російський науковець П.І. Ряховський, акцентуючи увагу на тому, що не будь-який бізнес може бути підприємством, а лише той, який за своєю суттю є інноваційним, тобто

пов'язаний із новими рішеннями в області використання ресурсів і організації бізнесу [10, с. 10].

На думку Л. Ускової, поняття «бізнес» та похідне від нього поняття «підприємництво» мають багато спільного, за винятком моменту новизни і особливої мотивації підприємництва, тобто отримання задоволення від створення нової справи, нового підприємства. Категоризованість дослідників, що відносять до поняття підприємництва тільки по-справжньому новаторські проекти, на її думку, видається необґрунтованою. Розуміння підприємницької діяльності як бізнесу, а підприємця – як юридичної або фізичної особи, що займається будь-яким видом бізнесу, прийнято нині і в законодавчих актах нашої країни отримання прибутку [11, с. 7].

Слушно, на нашу думку, з цього приводу зазначає З. Варналії, що «при визначенні «мале підприємництво» треба враховувати не стільки кількісні критерії (кількість працюючих, розміри капіталу, прибутку, грошового обігу, обсяги валової продукції, продажу тощо), скільки якісні характеристики (правова незалежність, єдність права власності та безпосередньо управління фірмою; безпосередній характер відносин між господарем та робітником; повна відповідальність за результати господарювання; невеликий ринок збуту; сімейне відання справи тощо)... На відміну від малого підприємництва, діяльність малого бізнесу не обов'язково має бути особливо ризикована та інноваційна на засадах певної економічної відповідальності. На думку автора, саме в цьому якісному чиннику й полягає різниця між досліджуваними поняттями» [3, с. 23–25].

Отже, складна організаційно-економічна, соціально-психологічна природа категорії «підприємництва» характеризується специфічними змістовими ознаками, без яких воно не існує як таке: незалежність, ініціативність, індивідуалізація, суспільний характер, адаптивність, динамічність, інноваційність (креативність), ризиковість і майнова відповідальність, результативність [5, с. 5].

З огляду на сказане дослідження засвідчують, що досі важко розмежувати ці дві категорії. Вважаємо невірним твердження окремих науковців, які вважають, що малий бізнес є більш ширшим поняттям, тоді як самі ж стверджують, що мале підприємництво відрізняється від малого бізнесу лише наявністю інноваційної складової. Із сказаного випливає, що все ж таки мале підприємництво є більш ширшим поняттям, і для його більш системного та ґрунтовного аналізу необхідно розглядати, як зазначає З. Варналії [3, с. 23], через призму базових та похідних властивостей.

Особливої уваги заслуговує підхід щодо трактування малого підприємництва у праці Л. Чубаревої, яка малий бізнес розглядає як [12, с. 4]:

1) економічну категорію, що відображає систему економічних відносин, які виникають у процесі особливої форми економічної діяльності між суб'єктами малого бізнесу, між малим та великим бізнесом, між державою та суб'єктами малого бізнесу;

2) типологічну форму підприємницької активності, заснованої на інноваційному підході до вибору та комбінації ресурсів у процесі виробництва продукції, на економічній самостійності та вільному виборі напрямів і методів діяльності, на особистій майновій відповідальності в умовах постійного ризику та систематичності, спрямованої на отримання підприємницького доходу, задоволення потреби у самореалізації та особистісній самоідентифікації громадян, яка має якісні особливості (поєднання підприємця, власника та управляючого в одній особі; правову та економічну незалежність; індивідуальну відповідальність за результати діяльності; обмеженість ресурсів і виробничої потужності; суттєву роль особи підприємця в управлінні та ін.);

3) сектор національної економіки, що об'єднує сукупність суб'єктів господарювання, яких визнано суб'єктами малого бізнесу відповідно законодавству держави;

4) елемент механізму взаємодії різномірних соціально-економічних типів виробництва в процесі переходу багатокласової економіки до сучасного науково-технічного рівня розвитку продуктивних сил.

Отже, малий бізнес як одну з найбільш динамічних форм організації підприємницької діяльності сьогодні можна розглядати як економічну категорію, як тип економічного мислення, як метод господарювання, як сектор економіки.

Як економічна категорія – відображає взаємини між його суб'єктами з приводу виробництва, розподілу і привласнення благ та послуг; як тип економічного мислення – зводиться до ініціативної, новаторської, самостійної діяльності; як метод господарювання – до найбільш повного та ефективного використання факторів виробництва і прагнення реалізувати свої творчі здібності» [14, с. 246]. В ньому найбільш повно узгоджуються та системно реалізуються особисті, регіональні (місцеві) та національні економічні інтереси [15, с. 209].

Як сектор економіки мале підприємництво функціонує через єдність двох сторін суспільного виробництва: соціально-економічної та організаційно-технічної. Перша сторона – це виробничі відносини, які утворюють суспільну форму виробництва. Друга сторона – це продуктивні сили, тобто сукупність матеріально-речових елементів виробництва, робочої сили та форм організації виробництва. Причому остання відображає способи та систему концентрації, централізації та спеціалізації виробництва [13, с. 12].

Як феномен ринкової економіки малий бізнес варто розглядати також з позиції як внутрішнього, так і зовнішнього ринку. З цього приводу слухним є твердження В.М. Литвиненка, який відзначає, що «донедавна малий бізнес ідентифікувався з позицій значущості відносно внутрішнього ринку, але наростаюча інтеграція національних економік у світові господарські процеси та глобалізація об'єктивізували перетворення малого підприємництва на рівноправний суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності... Малий бізнес, який чутливо реагує на коливання зовнішньої та внутрішньої кон'юнктури, складає підґрунтя функціонування світової економіки,

сприяє її транснаціоналізації, глобалізації світових ринків і підвищенню конкурентоспроможності національних економічних комплексів. Спрямованість на забезпечення лише внутрішніх потреб пов'язана з небезпекою витіснення національних виробників зарубіжними та зменшення у подальшому можливостей зайняття певних позицій на ринку...» [3, с. 1–6].

Висновки

Підбиваючи підсумок, варто наголосити на тому, що роль малого підприємництва зводиться до його всеохопленості та динамічності в соціально-економічну житті суспільства та держави зокрема. Під малим підприємництвом, на думку автора, варто розуміти цілеспрямовану, раціональну, ініціативну і водночас ризикову діяльність суб'єктів господарювання (фізичних осіб – підприємців та юридичних осіб) орієнтовану на комерційний ефект, отримання прибутку внаслідок ефективного використання фінансових та виробничих ресурсів, інновацій та раціонального управління виробничо-господарською діяльністю.

З огляду на проведені дослідження мале підприємництво, як складне та багаторівневе явище, характеризується дуже великою кількістю критеріїв, згідно з якими види і форми підприємництва можна класифікувати тим або іншим способом. Це спонукає до проведення більш ґрунтовних подальших досліджень суті, форм та критеріїв віднесення суб'єктів господарювання до малого підприємництва.

Список використаних джерел

1. Черничко Т.В. Місце та значення малого бізнесу в розвитку національної економіки / Т.В. Черничко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.4. – С. 151–156.
2. Агеев А.И. Предпринимательство: проблемы собственности и культуры: [монография] / А.И. Агеев. – М., 1991. – С. 180.
3. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики: [монографія] / З.С. Варналій. – 3-тє вид., стер. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2005. – 302 с.
4. Малий бізнес та підприємництво в ринкових умовах господарювання: [навч. посіб.]. / Л.І. Вороніна, В.Є. Воротін, Л.А. Мартинюк, Т.В. Черняк; за ред. проф. Л.І. Вороніної. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2002. – 307 с.
5. Богатирьов І.О. Управління розвитком підприємства (за матеріалами малих підприємств меблевої промисловості України): автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / Європейський ун-т фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу. – К., 2004. – 22 с. (с. 6–7).

6. Баранова И.В. Государственное финансовое регулирование развития малого предпринимательства: региональный аспект: автореф. дис. на соискание ученой степени канд. эк. наук.: спец. 08.00.10 – «Финансы, денежное обращение и кредит» / И.В. Баранова. – Новосибирск, 1999. – 23 с.
7. Хімченко А.М. Розвиток в Україні системи підприємництва: формування малого бізнесу: автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. ек. наук: спец. 08.01.01 – «Економічна теорія» / А.М. Хімченко. – Донецьк, 2005. – 20 с.
8. Бех М.С. Сутнісна характеристика малого і середнього бізнесу в трансформаційних умовах реформування економіки України [Електрон. ресурс] / М.С. Бех, Н.М. Бех // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки». – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2011_2/53.pdf
9. Дрига С.Г. Формування ефективного механізму державного регулювання малого підприємництва в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступ. док. ек. наук: спец. 08.00.03 – «Економіка та управління національним господарством» / С.Г. Дрига. – Київ, 2010. – 37 с.
10. Ряховский П.И. Механизм управления развитием малого бизнеса в монопрофильных городах: автореф. дис. на соискание ученой степени канд. эк. наук.: спец. 08.00.05 – «Экономика и управление народным хозяйством (экономика предпринимательства)» / П.И. Ряховский. – М., 1999. – 23 с.
11. Ускова Л.В. Мале підприємництво в системі регіонального розвитку: автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. ек. наук: спец. 08.00.05 – «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» / Л.В. Ускова. – К., 2002. – 17 с.
12. Чубарева Л.І. Малий бізнес: теорія, механізми підтримки становлення та розвитку: автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. ек. наук: спец. 08.00.01 – «Економічна теорія та історія економічної думки» / Л.І. Чубарева. – Донецьк, 2008. – 21 с.
13. Анчишкин А. Наука – техника – экономика / А. Анчишкин. – 2-е изд. – М.: Экономика, 1989. – 383 с.
14. Сівков В.С. Розвиток і розміщення малого підприємництва у виробничій сфері економіки країни: автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. ек. наук: спец. 08.00.05 – «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» / В.С. Сівков. – К., 2002. – 20 с.
15. Донченко Т.А. Розвиток малого бізнесу в Україні: проблеми формування та перспективи розвитку / Т.А. Донченко, К.М. Алеїникова // Управління у сфері фінансів, страхування та кредиту [тези доповідей Всеукраїнської наук.-практ. Конференції, Львів, 8–10 листопада 2007 р.]. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2007. – С. 209–211.

Суспільно–транспортні суперечності в сфері перевезення пасажирів

Розглянуто теоретико–прикладні основи формування концепцій сервісної економіки та соціальної держави, виходячи з базових складових яких встановлено суспільно–транспортні суперечності в сфері перевезення пасажирів.

Ключові слова: *сервісна економіка, соціальна держава, суспільно–транспортні суперечності, сфера перевезення пасажирів.*

Рассмотрены теоретико–прикладные основы формирования концепций сервисной экономики и социального государства, исходя из базовых составляющих которых установлены общественно–транспортные противоречия в сфере перевозки пассажиров.

Ключевые слова: *сервисная экономика, социальное государство, общественно–транспортные противоречия, сфера перевозки пассажиров.*

The theoretical and applied principles of the formation of concepts service economy and the welfare state, on the basis of the basic components of which are set public transportation controversy in the transport of passengers.

Keywords: *service economy, welfare state, public transportation controversy, sphere of passenger transportation.*

Постановка проблеми. Причини виникнення суспільно–транспортних суперечностей мають еволюційну природу і виявляються в процесі поступового суспільного розвитку. Сучасний етап соціальної трансформації характеризують тенденції, враховані в двох тісно пов'язаних між собою концепціях: концепції сервісної економіки і концепції соціальної держави, ідеологічно об'єднаних у теорії постіндустріального суспільства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Будучи синтезом знань економічних, філософських, соціологічних і політологічних наук, теорія постіндустріального суспільства передбачає створення нової, найрозвинутішої стадії людської цивілізації [1, с. 64]. В економічному сенсі такий світогляд бере початок з фундаментальних досліджень структури індустріального виробництва і виділення первинного, вторинного та третинного господарських секторів (К. Кларк). У такому розмежуванні поняття третинного сектору позначило сукупність галузей нематеріального виробництва (сферу послуг) і в теоретичному контексті мало остаточний характер формування, охопив всі види діяльності, що не ввійшли в інші (первинний – сільське господарство і видобувні галузі та вторинний – переробна промисловість) сектори. Саме третинному сектору економіст і соціолог Ж. Фурастьє передбачав бурхли-

ве зростання в новому суспільстві споживачів, а майбутню соціальну систему називав цивілізацією послуг.

Категорія постіндустріального суспільства вперше була використана в наукових працях соціологів, але сучасне розуміння та економічне тлумачення отримала завдяки економісту Д. Беллу, позначивши соціум, в якому індустріальний сектор втрачає провідну роль унаслідок зростаючої технологізації та активного розвитку сфери послуг, а потенціал розвитку у зростаючій мірі визначається масштабами інформації та знань. До трисекторної моделі індустріального суспільства К. Кларка Д. Белл додає четвертий (торгівля, фінанси, страхування, нерухомість) і п'ятий (охорона здоров'я, освіта, наукові дослідження, державне управління) сектори, залишаючи у третинному секторі економіки транспорт і комунальне господарство. Виявляючи ключові характеристики чотирьох основних типів суспільства (примітивного, сільськогосподарського, індустріального та суспільства знань), Р. Кроуфорд розрізняє технологічні особливості транспортної системи в індустріальному суспільстві (виявляються у будівництві залізниць, виробництві пароплавів, автомобілів, повітроплаванні) і суспільства знань (забезпечують освоєння простору), визначає економічні зміни (з формуванням інтегрованої глобальної економіки, мережевою організацією зв'язків, використанням якості основного ресурсу людського капіталу) і соціальні зрушення (в бік диверсифікації та індивідуалізації світосприйняття).

Значний внесок у розробку нових економічних положень теорії постіндустріального суспільства зробили російські і українські вчені. Досліджуючи теорію постіндустріального суспільства через сукупність протиріч, В.Л. Іноземцев визнає її єдиною соціологічною концепцією ХХ століття, в повній мірі підтвердженою історичною практикою, та наголошує, що суспільство масового споживання породило сервісну економіку, екологічна ситуація радикально змінилася під впливом використання ресурсо– і енергозберігаючих технологій, кризи збуту фактично подолано завдяки формуванню інформаційного сектору [2]. Розглядаючи проблеми довготермінового техніко–економічного зростання, С.Ю. Глазьев підкреслює пріоритетний розвиток технологічних укладів [3]. При цьому виникнення і активне розповсюдження інформаційних технологій і високотехнологічних галузей, за думкою І.О. Стрелець, взагалі обумовлює утворення окремої «нової економіки» [4]. А перехід до економіки знань має радикальні особливості (Д.С. Львов [5]). Проблеми становлення економіки знань та інноваційні перспективи глобальних постіндустріальних трансформацій стають предметом вивчення у працях В.М. Гейця [6, 7]. В дослідженнях А.А. Чухно формування нової, постінду-

стріальної парадигми досліджується через призму утвердження цивілізаційного підходу, як наслідок переходу від людини економічної до людини творчої, в результаті істотної модифікації товарного виробництва і виникнення якісно нової категорії – вартість, створена знаннями [8].

Між тим деякі вчені критично сприймають теорію постіндустріалізації. Зокрема, С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна, О.А. Устенко, С.І. Юрій [9, с. 140–141] відзначають її методологічну ваду (характеристику суспільства лише з позиції однієї із складових економічної системи – продуктивних сил і частково – суспільного поділу праці), підкреслюють однобічне тлумачення сутності власності (виключно з боку юридичного аспекту цього поняття), висловлюються критично стосовно секторного сприйняття економіки (з відображенням окремих сторін технологічного способу виробництва) та відсутності системного підходу до аналізу суспільних відносин (ігноруванні всіх аспектів власності), тощо. Але виявлені недоліки свідчать лише про недостатній рівень теоретичного і методологічного опрацювання окремих складових, при цьому не заперечуючи принципів положень, які відображають реальність сучасних соціально-економічних зрушень.

Мета статті. Отже, тенденції розвитку, враховані в теорії постіндустріального суспільства, поступово і системно поглиблюють соціальну спрямованість економічних процесів. З одного боку, вказують на перетворення господарської складової соціуму в сервісну економіку. З іншого – свідчать про орієнтацію суспільства на побудову соціальної держави. Тим самим спрямовують сучасний розвиток сфери перевезення пасажирів (далі – СПП) та, маючи поляризований характер впливу, обумовлюють виникнення суспільно-транспортних суперечностей, потребуючих детального вивчення.

Виклад основного матеріалу. Згідно з концепцією сервісної економіки найбільш фундаментальною ознакою сучасних трансформаційних змін є переорієнтація з виробництва матеріальних благ на надання послуг, що супроводжується соціальним спрямуванням економічних процесів, значною технологізацією та інформатизацією господарювання, активним розвитком персоніфікованого обслуговування з відповідним пришвидшенням темпів зростання індивідуального споживання, підтримкою діалогового та інтерактивного виробничо-споживчого зв'язку і реалізацією послуг в межах контактної зони, типізацією і стандартизацією вимог до товарних властивостей. Відповідно до узагальнень Б.М. Чернишева такого роду перетворення ставлять за основу виявлення довгих і складних ланцюжків особистих і суспільних потреб та обумовлюють певну хронологічно послідовну зміну економічних моделей розвитку і відповідних парадигм господарського управління [9]. За запропонованою періодизацією в процесі формування сервісної економіки виділяються періоди: орієнтації підприємства на можливості виробництва (з ефективним використанням ресурсного потенціалу і споживанням в межах пропозиції), домінування виробничо-маркетингового підходу (з обслу-

говуванням крупних сегментів масового ринку) і кастомізації, тобто орієнтації на особисті вимоги певного споживача та впровадження індивідуалізованого процесу обслуговування. Як наслідок, на відміну від індустріального підходу виробники націлені ні на максимізацію випуску товарної продукції, а на досягнення більшого ефекту корисності шляхом повнішого задоволення специфічних особистих вимог, основна увага приділяється ефективності функціонування матеріально-сервісних систем, а якість забезпечується інтерактивним зв'язком із споживачем. Практично всі галузі матеріального виробництва стають більш сервісними як внутрішньо, так і зовні. Внутрішньо, оскільки досить широке коло осіб виконує функції, що не мають безпосереднього відношення до виробничого процесу. Зовні – оскільки для промислових підприємств стало звичайним явищем створення та розширення мережі сервісних служб і центрів роботи з клієнтами. Характерних ознак набувають процеси економічного розвитку. Згідно з дослідженнями Л.Г. Кухти-нової можливості економічного зростання все більше визначаються станом і розвитком обслуговування, людський фактор перетворюється на головний рушійний фактор, підвищується роль держави у відтворенні трудових ресурсів та формуванні людського капіталу, соціальні потреби змінюються у напрямі визначеності споживання, відбувається диференціація і індивідуалізація попиту з переходом на довгострокові відносини між споживачем і виробником, під впливом процесу глобалізації з'являється тенденція типізації (стандартизації) послуг [11, с. 11].

У сучасному суспільстві значний рівень розвитку та вагомості частка сфери послуг (залучення від двох третин до понад трьох четвертих працездатного населення) є ознакою розвиненої країни, тобто країни з передовим технологічним способом виробництва і високим рівнем життя переважної більшості громадян [9, т. 2, с. 274]. Згідно з встановленими стандартами країна не може бути зарахована до розвинених, якщо у сфері послуг створюється менше 65% ВВП [12, с. 34]. За офіційними даними, середня світова частка валової доданої вартості (ВДВ) третинного сектору досягає 64%. В економіці Люксембургу – становить 86,3% ВВП, Кіпру – 81,2%, Фінляндії і Франції – 79,2%, Сполученого Королівства – 78,2%, США – 77,4%, Німеччини – 72,7%, Австралії – 69,5%, Канади – 70,3% [12]. При цьому у США на сферу послуг припадає близько 80% робочих місць, зайнято більше 85% кадрів вищої кваліфікації, зосереджено 40% основних виробничих фондів. Аналогічна тенденція спостерігається і в країнах Західної Європи, де в третинному секторі працює більше 66% загального числа зайнятих. У країнах ЄС на сферу послуг припадає 65–75% ВВП і 65% зайнятих. В Японії – 62 і 60% відповідно. У світовому масштабі в обслуговуванні розміщено 40% прямих іноземних інвестицій. У загальному торговому експорті частка послуг дорівнює 20%, а вартість швидко зростає, за тридцять років збільшившись у 15 разів – з \$155 млрд. (1975 рік) до \$2,5 трлн.

(2005 рік). Слід зауважити, що в Україні частка ВДВ послуг у ВВП має досить вагомий рівень (64,4%) і наближається до нормативного значення, вказуючи на поступове набуття характерних ознак країни з сервісною економікою [14].

Виходячи з концепції соціальної держави, або держави загального добробуту, суспільна діяльність має бути спрямована на забезпечення високого рівня життя та всебічної безпеки населення. В теоретико-методологічному розумінні соціальною визнається держава, яка окрім створення прогресивного суспільно-гуманітарного простору, сприятливого для розвитку творчих здібностей особистості та задоволення матеріально-духовно-соціальних потреб населення, забезпечує справедливий перерозподіл доходів між соціальними групами та захист громадян від негативних аспектів механізму ринкової економіки. Сучасні вчені відносять соціальну державу до найдосконалішого за всю історію розвитку людської цивілізації типу конституційно-правової системи [9, т. 2, с. 336]. На думку Л.М. Кочетової, генезис соціальної держави невіддільний від генезису соціальних функцій, трансформація яких у державні обов'язки і обумовила появу досліджуваного феномена, подальше удосконалення моделей соціальної держави відбувається як реакція на негативні явища (утриманство, небажання працювати, обмеження ініціативи і свободи особистості), що супроводжують надмірну турботу про добробут громадян і необмежений патерналізм [15, с. 14–15]. При цьому згідно з висновками О.А. Александрової істотне зниження соціальних витрат перешкоджає запуску мультиплікативних механізмів, стримуючи рівень і якість економічного зростання через гальмування розвитку наукоємних секторів економіки і посилення залежності економіки та соціальної сфери від слабо контрольованих чинників. Позитивний соціально-економічний ефект у відносно короткі терміни здатне дати послідовне визнання пріоритету суспільного блага із застосуванням ефективних перерозподільних відносин [16, с. 10]. Зважаючи на невирішеність і надзвичайну актуальність проблем побудови соціальної держави в процесі дослідження системи соціального захисту, Т.І. Артьомова зазначає, що на даний час сформульовано дилеми, які не одержали свого однозначного розв'язання дотепер, а саме: соціальна солідарність або індивідуальна соціальна відповідальність, задоволення соціальних потреб колективно або індивідуально, доступ до соціальних фондів для всіх громадян або для окремих категорій [18, с. 110]. На необхідності істотної трансформації соціальних норм, формуванні суспільної довіри та розмежування і чіткої фіксації відповідальності між державою, бізне-

сом і громадськістю наголошується у працях Е.М. Лібанової, В.М. Гейця, Б.М. Даниленка та багатьох інших.

Формальними ознаками формування даного типу політичної організації суспільства є використання 50% державних витрат на соціальні цілі за умови одержавлення 40% (для розвинених країн 35%) ВВП та не перевищення коефіцієнтом диференціації доходів 10% найбагатших і найбідніших верств населення рівня у 8 разів – інакше вірогідним стає виникнення соціального конфлікту [9, т. 2, с. 337]. У буквальному сенсі розуміючи дані, встановлені відповідно до методології МВФ [21], можна зробити висновок про дуже низьку соціальну спрямованість консолідованого бюджету України. Питома вага соціальної допомоги (або, за визначенням МВФ [21, п. 6.67], трансфертів у грошовій та натуральній формах з метою захисту населення в цілому або окремих категорій громадян від певних соціальних ризиків) становить лише 3,4%, у той час як у країнах з розвинутою економікою становить частку, більшу щонайменше у десять разів. Проте слід зауважити, що, по-перше, поріг однієї з формальних ознак соціальної держави взагалі перевищили лише Німеччина (в державному бюджеті якої частка соціальної допомоги становить 55,9%) та Люксембург (із часткою у 51,1%), наближаються до цього рівня Австрія (49,0%), Бельгія (47,1%), Словацька Республіка (45,7%), Франція (45,4%), Нідерланди (45,0%). По-друге, повною мірою встановити величину соціальних витрат держави лише на підставі сум соціальної допомоги неможливо, а надавати оцінку виключно за цією інформацією некоректно. Між тим з упевненістю можна стверджувати, що соціальна політика є однією з невід'ємних складових внутрішньої політики України, а соціальна орієнтація та підвищення якості життя населення становить один з основних напрямів стратегічного розвитку держави.

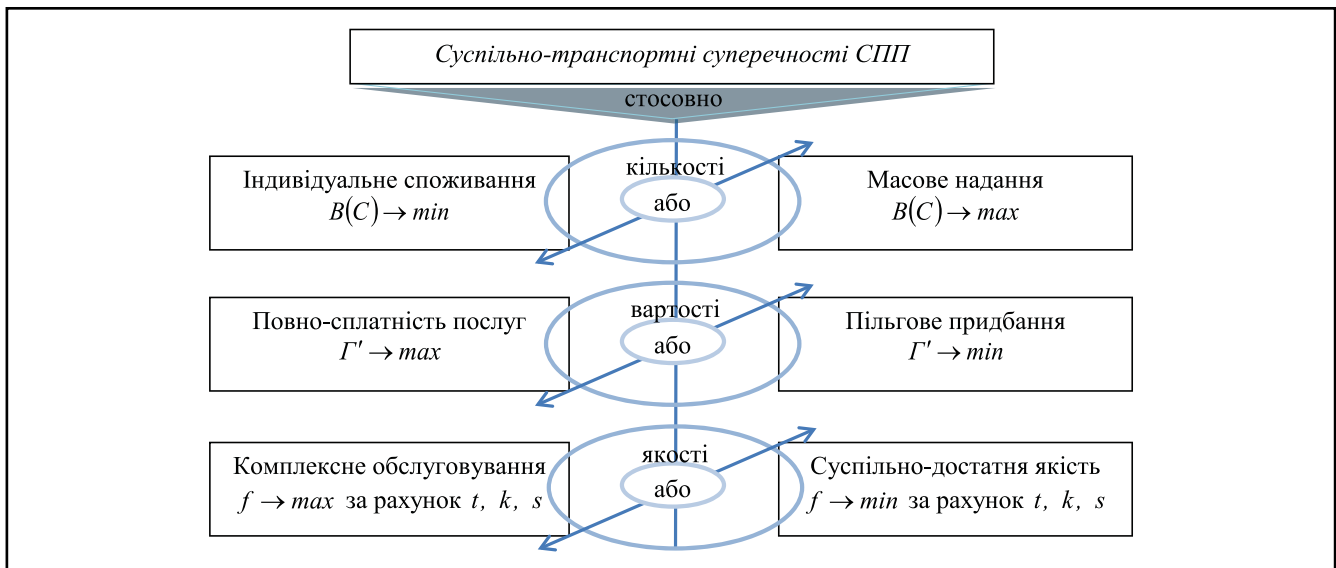
Принципові ідеологічні положення обох концепцій зведено у таблиці.

Теоретичні узагальнення сучасних процесів розвитку свідчать про безумовну одночасну спрямованість економічної системи до набуття ознак сервісної економіки, а суспільного устрою – до формування соціальної держави. Розуміючи суспільно-транспортні вимоги, що висуває середовище згідно з тенденціями, встановленими у концепціях, стає прозорим зміст виникаючих протиріч. При цьому суперечності в межах СПП набувають особливої складності у зв'язку з одночасною соціальною і економічною важливістю транспортного обслуговування для окремих користувачів і для суспільства в цілому.

Перша з невирішених суперечностей зводиться до проблеми вибору між індивідуальним обслуговуванням та масовим

Базові складові концепцій сервісної економіки і соціальної держави

Концепція сервісної економіки	Концепція соціальної держави
Орієнтація на потреби людини (соціальна зорієнтованість)	
Технологізація та інформатизація виробництва	Соціальна справедливість і високий рівень добробуту населення
Діалоговий та інтерактивний виробничо-споживчий зв'язок	Солідарність і субсидіарність взаємовідносин
Індивідуалізація та персоніфікація обслуговування	Загальна доступність і суспільно прийнятна якість соціальних благ
Типізація і стандартизація товарних властивостей	



Головні суспільно–транспортні суперечності в СПП

наданням послуг СПП. З одного боку, пасажирські перевезення є необхідною умовою формування соціальних і економічних зв'язків у державі. Легка досяжність територіально розосереджених об'єктів, значна мобільність населення та свобода пересування обов'язкові для забезпечення відповідних сучасному етапу розвитку суспільних процесів, для задоволення не лише матеріальних (переміщення з трудовою, побутовою метою та з метою відпочинку), а й духовних (поїздки культурного, туристичного, пізнавального призначення) потреб спільноти. Завдяки розгалуженості шляхів сполучення поряд із доступністю транспортних засобів послуги СПП набувають ознак масовості та надаються у великій кількості широким колам населення. На формальному рівні вказані тенденції можна позначити як максимізацію виробничо–споживчої ($B(C)$) ланки ланцюга кругообігу економічних ресурсів або як: $B(C) \rightarrow \max$. З іншого боку, за вимогами сервісної економіки кожному користувачеві мають бути створені індивідуальні умови для споживання, а транспортні послуги персоналізовані. Лише в такому випадку повною мірою буде забезпечена орієнтація виробництва на потреби людини. Проте врахування особливих запитів кожного індивідуума супроводжується певним виділенням транспортних послуг із сукупності та відокремленим обслуговуванням кожного споживача особисто. Персоналізований підхід вимагає додаткових витрат ресурсів, збільшуючи витрати виробництва і звужуючи обсяги споживання, тобто величина виробничо–споживчої ланки прагне до мінімуму: $B(C) \rightarrow \min$. Таким чином, із вказаного протиріччя виникає перше проблемне питання: або намагатися максимально задовольнити транспортні потреби суспільства, або забезпечувати індивідуальні потреби окремого споживача?

Друга суспільно–транспортна суперечність виникає у випадку необхідності вирішення проблеми повно–сплатного обслуговування або пільгового придбання послуг СПП. Природа даного протиріччя однакова з попереднім, але якщо питання «індивідуальне або масове?» є принциповим, надаючи по–

яснення стосовно «до чого прагнемо?» під час функціонування і в процесі розвитку, то альтернатива «платна або пільгова?» стає одним з інструментів або способів досягнення цільових орієнтирів. З одного боку, однією з базових ознак соціальної держави є загальна доступність соціальних благ, соціальних – у широкому розумінні, у сприйнятті як товарів і послуг, необхідних для задоволення особистих і колективних потреб. Транспортне обслуговування населення є невід'ємною частиною загальної системи взаємодії та задоволення суспільних інтересів, як наслідок доступність послуг СПП стає обов'язковою вимогою формування адекватних вимогам соціальної держави суспільно–транспортних відносин. В економічному сенсі доступність забезпечується головним чином вартісними характеристиками споживання (в умовах високих цін зменшується, при наданні знижок зростає), а в філологічному – взагалі є синонімом поняття «дешевий». Тому широке застосування пільг на пасажирські перевезення, або іншою мовою виключних і найбільш привабливих для користувача цінових умов, є необхідним, а в окремих випадках єдиною можливістю забезпечення доступності. Повертаючись до ланцюга кругообігу економічних ресурсів, це означає мінімізацію вартісної ланки, тобто: $\Gamma \rightarrow \min$. З іншого боку, зацікавленість підприємств СПП до максимального задоволення особистих вимог індивідуумів виникає лише у випадку здобуття перевізниками очевидних економічних вигід. Отримання вигід, зокрема у вигляді прибутків, можливе в умовах сплати пасажиром повної вартості спожитих послуг. При цьому чим з більших властивостей формується транспортне обслуговування, чим вищі вимоги висуває користувач, тим суттєвішими стають витрати споживання, збільшуючи грошові потоки виробників, або: $\Gamma \rightarrow \max$. Як наслідок, з другого протиріччя слідує наступне проблемне питання: або створювати умови для організації перевезень за пільговими умовами та зниженими тарифами, або спрямовувати економічні відносини на персоналізацію пропозиції і повну оплату спожитих послуг?

Третя суспільно-транспортна суперечність, розв'язуючи проблему комплексного обслуговування або обслуговування з суспільно-достатнім рівнем якості, логічно уточнює зміст попередніх двох та демонструючи ін. спосіб вирішення принципового завдання (забезпечення індивідуального або масового обслуговування). З одного боку, в умовах соціалізації економічної системи питання якості має обмежений характер. Так, наголошується на безумовній потребі в якісних шляхах сполучення, комфортних та безпечних транспортних засобах, високопрофесійному обслуговуючому персоналі, додаткових зручностях для особливих категорій пасажирів, але при цьому не мається на увазі створення виключних умов споживання для кожного користувача. Загальні виробничо-споживчі характеристики спрямовуються до достатнього для суспільства мінімуму, виходячи з раніше відміченої потреби щодо освоєння простору, соціально важливою властивістю стає відстань переміщення, у меншому ступені – параметри часу, тобто функція транспортного обслуговування обмежено зменшується: $f \rightarrow \min$ за рахунок t (час), k (комфорт), s (сервіс). З іншого боку, в умовах розвитку сервісної економіки, розширення споживчих можливостей і, як наслідок, вимог до корисних властивостей послуг саме час (отже швидкість), комфорт і додатковий сервіс для пасажирів набувають особливого значення. Суттєво ускладнюється диференціація транспортного обслуговування, особисті потреби обумовлюють значну персоніфікацію функціональних ланцюгів, отже: $f \rightarrow \max$ за рахунок t, k, s .

Висновки

Розглядаючи суспільно-транспортні суперечності у загальному зв'язку і логічній послідовності, формується системне уявлення про спрямованість економічного збалансування: 1) «індивідуалізація споживання – повносплатність послуг – комплексне обслуговування»; 2) «масове надання – пільгове придбання – суспільно достатня якість»; 3) органічне поєднання ідеологічних основ обох концептуальних підходів. Зважаючи на особливості формування постіндустріального суспільства саме третій шлях забезпечення соціально-економічної рівноваги найбільш повно відповідає сучасним вимогам та враховує світові тенденції розвитку. Шлях, утворений у межах концепції сервісної економіки, та шлях, що відповідає вимогам соціальної держави, – дві органічні складові загального механізму функціонування і розвитку СПП, і головна складність врегулювання зв'язків між його елементами полягає у визначенні оптимальних меж комерціалізації та соціалізації економічних відносин та встановленні засобів збалансування економічних процесів кожного з зазначених сегментів.

Список використаних джерел

1. Економічна теорія / За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання-Прес, 2008. – 719 с.
2. Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспектива / В.Л. Иноземцев. – М.: Логос, 2000. – 194 с.

3. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. – М.: ВлаДар, 1993. – 310 с.
4. Стрелец И.А. Новая экономика и информационные технологии / И.А. Стрелец. – М.: Изд-во «Экзамен», 2003. – 256 с.
5. Львов Д.С. Экономика развития / Д.С. Львов. – М.: Экзамен, 2002. – 610 с.
6. Геець В.М. Характер перехідних процесів до економіки знань / В.М. Геець // Економіка України. – 2004. – №4. – С. 4–14.
7. Геець В.М. Інноваційні перспективи України: Монографія / В.М. Геець, В.П. Семиноженко. – Харків: Константа, 2006. – 272 с.
8. Чухно А.А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України / А.А. Чухно. – К.: Логос, 2003. – 617 с.
9. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. / [Мочерний С.В., Ларіна Я.С., Устенко О.А., Юрій С.І.]. За ред. С.В. Мочерного. – Львів: Світ, 2005. – Т. 1. – 616 с.; Т. 2. – 568 с.
10. Чернышев Б.Н. Менеджмент в сервисной экономике: сущность и содержание / Б.Н. Чернышев // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – №1. – С. 107–113.
11. Кухтинова Л.Г. Экономический механизм управления сферой социальных услуг (теория и практика): автореф. дис.... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Кухтинова Л.Г. – Самара, 2007. – 47 с.
12. Сфера услуг: экономика / Т.Д. Бурменко, Н.Н. Даниленко, Т.А. Туренко, Л.Г. Ермакова; под ред. д-ра экон. наук Бурменко Т.Д. – М.: Кнорус, 2006. – 322 с.
13. Services as percent of GDP [Електрон. ресурс] <http://www.theglobaleconomy.com>
14. <http://www.ukrstat.gov.ua/>
15. Кочетова Л.М. Теория и практика социального государства: социально-философский анализ: автореф. дис.... д-ра философии наук: 09.00.11 / Кочеткова Л.Н. – М., 2010. – 45 с.
16. Александрова О.А. Институциональные основы становления социального государства в современной России: автореф. дис.... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Александрова О.А. – М., 2009. – 48 с.
17. Сочнева Е.Н. Роль социальной политики в построении социального государства: автореф. дис.... д-ра экон. наук: 08.00.01 / Сочнева Е.Н. – М., 2009. – 49 с.
18. Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів: Монографія: у 2 ч. / за ред. В.М. Гейця, А.А. Мазаракі. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – Ч. 1 – 389 с.; Ч. 2. – 273 с.
19. Лібанова Е.М. Гуманізм, суспільна інтеграція та соціальний розвиток / Е.М. Лібанова // Демографія та соціальна економіка. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України. – №2(14). – 2010. – С. 3–15.
20. Новый курс: реформы в Украине 2010–2015. Национальна доповідь / За заг. ред. В.М. Гейця [та ін.]. – К.: НБЦ НБУВ, 2010. – 232 с.
21. Expense // Government Finance Statistics Manual 2001 (GFSM 2001). Ordering Information. International Monetary Fund. – 2001. – December 19 [Електрон. ресурс] <http://www.imf.org/external/pubs/ft/gfs/manual/pdf/ch6.pdf>.
22. Сич Є.М. Пасажирський комплекс залізничного транспорту: розвиток і ефективність: Монографія / Є.М. Сич, В.П. Гудкова. – К.: Вид-во «Аспект-Поліграф», 2004. – 248 с.

Сутність та тенденції зростання продуктивності праці в сучасних умовах розвитку економіки України

Стаття присвячена питанням визначення сутності продуктивності праці та аналізу цього показника протягом 2002–2011 років на макrorівні та причинам низького її рівня в ринкових умовах розвитку економіки.

Ключові слова: продуктивність праці, макrorівень, ринкові умови, розвиток економіки.

Статья посвящена вопросам определения сути производительности труда и анализа этого показателя в течение 2002–2011 годов на макроуровне и причинам низкого ее уровня в рыночных условиях развития экономики.

Ключевые слова: продуктивность труда, макроуровень, рыночные условия, развитие экономики.

The article is sacred to the questions of determination of essence of the labour and analysis of this index productivity during 2002–2011 pp. on a macrolevel and to reasons of her low level in the market conditions of development of economy.

Keywords: the labour productivity, labour force, economic efficiency of production, results, charges

Показник продуктивності є базовим критерієм здоров'я економіки. Ця позиція визнана в міжнародній практиці і знаходить застосування в багатьох країнах. У нашій країні останніми роками показник продуктивності зник з офіційної статистики, припинилася робота по плануванню підвищення продуктивності на всіх рівнях управління, починаючи з організацій, перестав пропагуватися передовий досвід у цій сфері. Жоден з центральних органів виконавчої влади України не вважає себе відповідальним за використання цього показника в економічних розрахунках, програмах, розвитку методології управління підвищенням продуктивності на мікро- і макrorівнях економіки. Тоді як в усіх розвинених країнах зростання продуктивності праці є головним завданням стратегії розвитку економіки в цілому, окремих галузей, територій тощо. На цілі, пов'язані зі зростанням продуктивності праці, в окремих країнах виділяються кредити, що забезпечують фінансування програми по зростанню продуктивності праці. Підвищення ролі показника продуктивності праці в управлінських рішеннях держави є актуальним.

Постановка проблеми. В радянські часи багато досліджень було присвячено проблемі зростання продуктивності праці. Вважалося, що існував економічний закон підвищення продуктивності праці, що обумовлювало загальне зростання. В ринкових умовах такий закон працює не завжди,

що обумовлюється різною дією факторів впливу на продуктивність праці. Тому постає необхідність дослідження можливостей зростання продуктивності в сучасних умовах.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемами визначення та оцінки продуктивності праці переймалися такі вчені, як А. Ревенко, К. Крищенко, С. Музиченко, О. Сологуб, Р. Яковлев.

У сучасній російській економічній літературі значний внесок у розробку проблеми оцінки продуктивності зробили І. Борщевський, Н. Власова, Р. Гаврилов, В. Новожилов, А. Петров, Н. Петров, С. Струмилін, А. Френкель та інші автори.

Зарубіжні підходи до розуміння продуктивності і її кількісної оцінки представлені в роботах Д. Кендрика, К. Куросави, А. Лоулора, С. Мосса, К. Нортон, І. Прокопенко, Д. Синка, Г. Емерсона та ін.

Метою статті є питання сутності продуктивності праці в цілому по економіці, аналізу причин і особливостей її змін за деякими видами економічної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Вивчення основ продуктивності праці в економіці, а також її проблем доцільно починати з формулювання самого поняття «продуктивність праці». В економічній теорії і практиці продуктивність праці є достатньо науковим і оцінним показником, одним із головних критеріїв економічної ефективності виробництва, показником розвитку техніки, технології і організації виробництва, трудового і людського потенціалу в існуючих економічних системах. Наукове пояснення місця і ролі продуктивності праці в системі категорій ринкової економіки неможливо без з'ясування її суті стосовно ринкових умов господарювання.

Продуктивність праці – це ступінь ефективності діяльності людей, що відображає здатність виробляти за одиницю робочого часу певний обсяг споживчих вартостей. Рівень продуктивності праці є одним із найважливіших показників, що характеризують ефективність суспільного виробництва. Під ефективністю праці слід розуміти досягнення працівниками найкращих результатів із найменшими витратами [4].

Існують різні підходи до визначення суті продуктивності праці, розкриття змісту і обґрунтування її економічної структури і функцій. Основними з них є підходи до трактування продуктивності праці представників таких економічних шкіл, як класична політична економіка (А. Сміт, Д. Рікардо, У. Петті та ін.) і марксизм (К. Маркс, Ф. Енгельс).

Вихідними для розуміння сутності продуктивності праці являються висловлювання представників класичної політекономії, які базувалися на тому, що продуктивним є пра-

цівник, який оплачується з капіталу і створює прибуток своєму наймачеві, тобто продуктивна праця – це праця, що обмінюється на капітал. З точки зору Адама Сміта продуктивною є праця, що виробляє товари, а непродуктивною – праця по наданню послуг[1].

С.А. Музиченко стверджує, що продуктивність праці – це ефективність затрат конкретної праці, яка визначається кількістю продукції, виробленої за одиницю робочого часу, або кількістю часу, витраченого на одиницю продукції [2].

О. Сологуб вважає, що центральним фактором у досягненні більш високих показників продуктивності виступає якість робочої сили, соціальна активність працівника [3].

Якщо аналізувати продуктивність праці в розрізі видів економічної діяльності, то необхідно відмітити, що у 2002–2011 роках відбувалося зростання продуктивності праці в усіх галузях, однак чинники цього зростання були досить різні.

Найбільш вражаюче відновлення продуктивності праці зі всіх галузей економіки відбувається в сільському господарстві, хоч і з дуже низького початкового рівня. Протягом досліджуваного періоду кількість зайнятих у сільському господарстві скоротилася на 991 тис. осіб, і переміщення значної їх кількості в інші сфери економіки стало об'єктивним явищем, оскільки зростання рівня технічного оснащення аграрного виробництва призводить до заміни ручної праці механізованою. Скорочення зайнятості в сільському господарстві в економічній теорії і практиці завжди розглядалося як позитивний момент, сприяючий переходу до постіндустріального типу економічного розвитку. Проте сільське господарство до 2020 року може втратити майже половину зайнятих. В умовах невирішеності багатьох проблем у цій галузі, до яких насамперед відносяться диспаритет цін на сільськогосподарську продукцію і високий знос основних засобів, це може призвести до посилення продовольчої залежності, створити перешкоди для розвитку експортного потенціалу, що дозволило б зайняти стійкі позиції на світовому аграрному ринку. В цьому плані показовий зарубіжний досвід – ні в одній високорозвиненій країні не було такого

масштабного за величиною скорочення зайнятості в цьому виді діяльності за аналогічний проміжок часу.

В останні роки значний інвестиційний спад у сільському господарстві, що тривав впродовж 1991–2000 років, вдалося подолати і, за даними Держстату в 2008 році, обсяги інвестицій в галузь порівняно з 2001 роком зросли у дев'ять разів і становили 16,9 млрд. грн., що створило передумови для зміцнення матеріально-технічної бази, підвищення капіталоозброєності та продуктивності праці і поліпшення економічного стану підприємств аграрного сектору економіки

У виробництві електроенергії, газу та води продуктивність праці почала зростати лише у 2010–2011 роках. Найвищий рівень продуктивності праці та постійне його збільшення спостерігалось в добувній та переробній промисловості. Схожі висновки (як для сільського господарства) можна зробити і про динаміку, що складається на перспективу, зайнятих у промисловому виробництві. Спостерігається зменшення на 777 тис. осіб у переробній промисловості, що, поза сумнівом, є негативним моментом, що перешкоджає підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної промисловості, в якій зосереджені найбільш високотехнологічні виробництва. Головною причиною низького рівня продуктивності праці в промисловості є зношеність основних виробничих фондів, використання застарілих техніки і технологій. Такі висновки підтверджені в багатьох дослідженнях і викладені у вітчизняних наукових працях.

У сфері послуг найвищий рівень продуктивності праці демонстрували такі види діяльності, як транспорт та зв'язок, фінансова діяльність, операції з нерухомим майном.

Зростання продуктивності в цих галузях протягом 2002–2008 років перевищувало середнє зростання приросту продуктивності праці по економіці в цілому. Підвищення ефективності діяльності таких галузей, як транспорт та зв'язок, а також фінансова діяльність, певною мірою впливало і на зростання продуктивності в інших видах економічної діяльності, збільшувало обсяги експорту послуг та було одним із чинників зростання економіки.

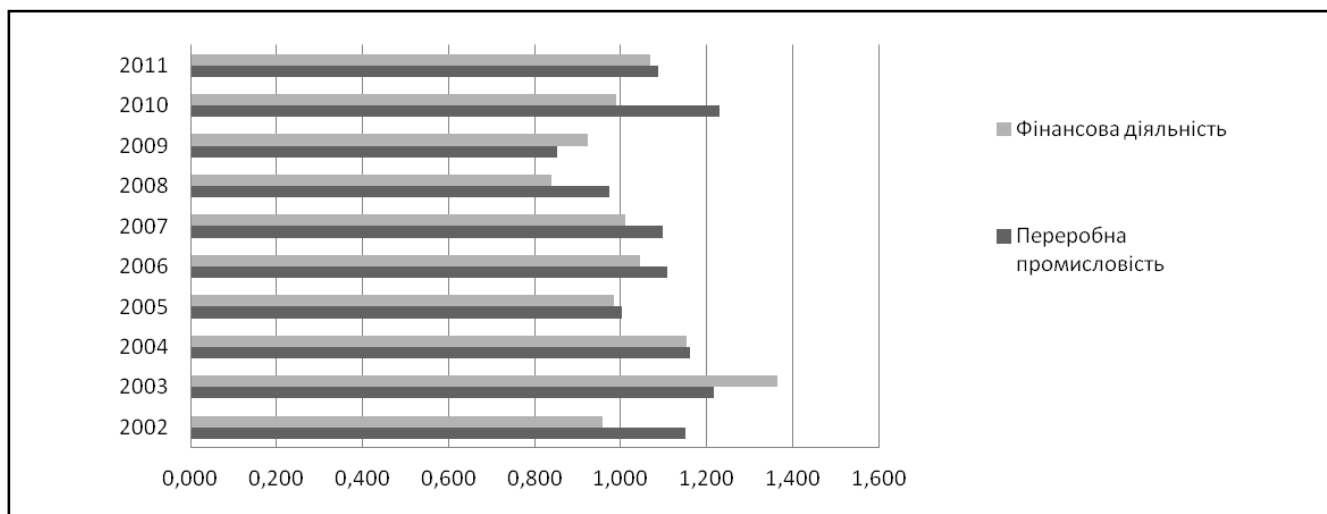


Рисунок 1. Динаміка продуктивності праці у фінансовій діяльності та переробній промисловості, до попереднього року

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Динаміка продуктивності праці за видами економічної діяльності в Україні

Види економічної діяльності	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2009/2001
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	1,02	0,89	1,21	1,00	1,13	0,99	1,23	1,115	0,919	1,078	1,70
Добувна промисловість	1,08	1,10	1,07	1,06	1,10	1,09	1,08	0,95	1,01	1,08	1,65
Переробна промисловість	1,150	1,22	1,16	1,00	1,11	1,10	0,97	0,85	1,23	1,09	1,65
Виробництво електроенергії, газу та води	0,99	1,02	0,97	0,99	0,99	1,09	0,99	0,88	1,13	1,52	0,91
Будівництво	1,00	1,29	0,75	1,24	0,96	1,09	0,70	0,74	0,84	1,16	0,66
Торгівля	1,012	1,184	1,069	0,812	1,106	1,062	0,985	0,92	0,87	1,09	1,10
Діяльність транспорту та зв'язку	1,052	1,105	1,104	1,063	1,056	1,076	1,086	0,97	1,06	0,00	1,63
Фінансова діяльність	0,957	1,364	1,153	0,983	1,046	1,010	0,839	0,92	0,99	1,07	1,21
Операції з нерухомим майном	1,106	1,019	1,223	1,091	0,961	1,102	1,159	0,94	0,97	0,88	1,73
Державне управління	1,057	1,018	1,253	1,022	0,893	1,034	0,964	1,03	0,87	1,15	1,27
Освіта	0,990	1,099	0,996	0,989	1,008	0,977	0,991	1,01	1,02	0,97	1,05
Охорона здоров'я	1,047	1,083	1,031	0,996	1,025	0,999	0,982	1,06	1,03	1,02	1,24
Надання комунальних та індивідуальних послуг	1,193	1,060	0,990	1,171	1,102	1,091	1,083	0,806	1,519	1,177	1,54
Продуктивність праці, всього	1,052	1,111	1,103	0,999	1,061	1,076	1,018	0,895	1,041	1,048	1,34

У сфері неринкових послуг спостерігаються незначні темпи зростання продуктивності праці, за виключенням надання комунальних та індивідуальних послуг. У 2004 році спостерігалася помітне зростання продуктивності праці за таким видом економічної діяльності як «державне управління» на 25,3%. В освіті практично не відбувається зростання продуктивності праці, і її рівень нижчий порівняно з промисловими видами економічної діяльності товарів майже в 3 рази.

У табл. 2 здійснено розрахунки рівнів продуктивності праці за видами економічної діяльності та в цілому по економіці. Як показують розрахунки, найвищий рівень продуктивності праці складає у фінансовій діяльності, що становить більше 101 тис. грн. У добувній і переробній промисловості відповідно становить 67 770 та 54 921 грн., що є недостатнім в порівнянні з розвиненими країнами.

Згідно з дослідженнями Міжнародної організації праці Україна перебуває на 89-му місці з продуктивності праці – між Марокко і Пакистаном. Серед країн СНД ми займа-

ємо четверту позицію. Україну випереджають Білорусь, Казахстан і Росія.

«Усі країни СНД зазнали спаду продуктивності праці у зв'язку з перехідним періодом, що зайняв велику частину 90-х. Зараз вони далеко відстають за рівнем продуктивності праці, або «ВВП на працівника», від розвинених країн і навіть багатших країн Східної Європи», – зазначається в дослідженні Євразійського банку розвитку.

Темпи зростання продуктивності праці в окремих країнах СНД досить високі. «Впродовж періоду до кризи темпи зростання продуктивності праці в Росії і Казахстані залишалися досить високими. Україна продовжує відставати в зростанні від сусідів», – наголошується в дослідженні.

Якщо в 2010 році загальновизнаний показник продуктивності праці «ВВП на працівника» для України становив \$ 17,8 тис., то для Росії дорівнював \$37,6 тис., а для США – \$103 тис.

Проте на даний момент середні показники продуктивності праці в країні в 3–5 разів нижчі, ніж в Америці і Європі.

Таблиця 2. Рівень продуктивності праці в цілому по економіці та за видами економічної діяльності (в порівнянних цінах 2007 року) грн.

Види економічної діяльності	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	11236	10051	12211	12225	13872	13672	16749	18678	17160	18500
Добувна промисловість	40630	44579	47597	50654	55751	60579	65181	62159	62731	67770
Переробна промисловість	28696	34913	40547	40706	45096	49499	48231	41124	50534	54921
Виробництво електроенергії, газу та води	39997	40736	39453	39076	38652	42095	41486	36714	41468	62843
Будівництво	23493	30302	22670	28168	27022	29563	20698	15373	12937	15065
Торгівля	18321	21696	23188	18825	20826	22108	21776	19961	17317	18850
Діяльність транспорту та зв'язку	32754	36197	39975	42488	44851	48256	52396	50652	53927	
Фінансова діяльність	75315	102722	118478	116458	121821	123095	103248	95393	94408	101004
Операції з нерухомим майном	38980	39704	48572	52977	50923	56140	65063	61142	59022	51967
Державне управління	26829	27299	34212	34974	31248	32323	31160	32198	27883	32133
Освіта	18240	20045	19956	19729	19878	19428	19244	19360	19665	19134
Охорона здоров'я	14568	15783	16267	16207	16606	16587	16289	17199	17679	18072
Надання комунальних та індивідуальних послуг	10852	11501	11385	13328	14684	16020	17354	13990	21250	25012
ПП – всього за видами економічної діяльності	21729	24133	26625	26598	28227	30366	30904	27655	28781	30164



Рисунок 2. Причини низької продуктивності праці в Україні

Джерело: складено автором за [2, 3].

Причинами низького рівня продуктивності праці є: неефективна організація праці, непрозоре і надлишкове регулювання, застарілі потужності і методи виробництва, рідкісне застосування комплексного підходу до планування розвитку територій, дефіцит професійних навичок, нерозвиненість фінансової системи.

Більшість експертів сходяться на думці, що для подальшого збільшення продуктивності праці в Україні потрібно впровадження нових технологій в технологічний процес, тобто переведення економіки на так звані «інноваційні шляхи» розвитку.

На основі аналізу факторів та умов щодо формування рівня продуктивності праці в Україні можна систематизувати причини її низького рівня з відокремленням на макро- і мікрорівні (рис. 2).

Застосування сучасних технологій дозволить скоротити споживання електроенергії і енергоносіїв, збільшити конкурентоспроможність вироблюваної продукції, економічніше використовувати сировину. Впровадження інновацій вимагає розвитку ринку кваліфікованої робочої сили, а також наявності самих інноваційних розробок.

Висновки

Для зростання продуктивності праці в Україні, та і в будь-якій країні з ринковою економікою, необхідно змінити відношення до робочої сили. В умовах ринкової економіки працівник розглядається як деякий «людський ресурс» разом з інформацією, капіталом і матеріалами. Активна участь працівників у житті підприємства, а також ефективне стимулювання їхньої діяльності може значною мірою підвищити продуктивність їх праці. Таким чином, на підставі перелічених вище чинників напрошується висновок про те, що вивіреним зваженим комплексним підхід до рішення економічних проблем приведе до зростання продуктивності праці в Україні.

Список використаних джерел

1. Основи економічної теорії: Підручник / [А.А. Чухно, П.С. Єщенко, Г.Н. Климко та ін.]; За ред. А.А. Чухна. – К.: Вища шк., 2001. – 606 с.
2. Музиченко С.А. Продуктивність праці, соціально-економічна сутність категорії // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – №6. – С. 24–28.
3. Сологуб О. Оцінка сукупної продуктивності підприємства на основі факторного аналізу // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2008. – №4. – С. 54–57.

Розвиток зовнішньоекономічної діяльності і роль у ньому договірних відносин

У статті розглядаються стратегічні напрями підвищення ефективності зовнішньоекономічних зв'язків і роль у них договорів поставки.

Ключові слова: зовнішньоекономічні зв'язки, зовнішньоекономічна діяльність, договори поставки, договірні відносини.

В статье рассматриваются стратегические направления повышения эффективности внешнеэкономических связей и роль в них договоров поставки.

Ключевые слова: внешнеэкономические связи, внешнеэкономическая деятельность, договоры поставки, договорные отношения.

In the article strategic directions of increase efficiency of external economic connections and role are examined in them agreements of delivery

Постановка проблеми. Специфіка народного господарства України визначає тактику поступової лібералізації економіки, послідовного демонтажу державної монополії. Через слабкість та невідповідність до жорсткої конкурентної боротьби на світовому ринку українським товаровиробникам необхідна реальна підтримка з боку держави. І передовсім це стосується договірних відносин у зовнішньоекономічній діяльності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання покращення зовнішньоекономічної діяльності досліджувало досить багато вчених, серед яких можна виділити таких науковців: В.Д. Базиливіча, С.В. Войтко, В.Г. Герасимчука, В.М. Ковальчука, А.Г. Савченко та інших. Але процес покращення договірних відносин у зовнішньоекономічній діяльності є динамічним явищем і потребує подальшого дослідження та впровадження.

Метою договірних відносин є збільшення обсягів та підвищення ефективності експорту / імпорту за рахунок вдосконалення порядку укладання і виконання договорів поставки в зовнішньоекономічній діяльності.

Виклад основного матеріалу. Аналіз показує, що зовнішньоекономічна діяльність має бути націлена на вирішення таких основних завдань:

- зміцнення і розширення зовнішньої торгівлі та забезпечення прогресуючої інтеграції у світовий економічний простір за рахунок нарощування експортного потенціалу;
- підвищення ефективності та збалансованості зовнішньої торгівлі, зміцнення економічної безпеки держави на основі послідовного поліпшення товарної і географічної структури експорту та імпорту;

– вдосконалення системи договірних відносин, підтримки національного товаровиробника, усунення загрози інтервенціоністських імпортних поставок, запобігання заподіяно матеріальних збитків галузям вітчизняної економіки відповідно до прийнятих у світовій торгівлі правових норм;

– нарощування експортного потенціалу шляхом зміцнення і розвитку галузей і видів виробництва, орієнтованих на збільшення частки наукомісткої, високотехнологічної продукції і доведення її до структурних співвідношень, характерних для розвинених країн;

– визначення конкретних її заходів та обсягів вдосконалення системи державної підтримки експортерів;

– поступове, по мірі структурної перебудови, збільшення ступеня відкритості економіки;

– поліпшення механізму і вдосконалення системи управління зовнішньоекономічної діяльності, впровадження в практику найбільш ефективних форм взаємодії із зарубіжними країнами на основі поступового збільшення мобільності товарів, послуг, капіталів і робочої сили;

– збереження попередніх обсягів збуту продукції на традиційних ринках;

– освоєння нових регіональних ринків країн Азії, Близького Сходу, Латинської Америки, Африки тощо;

– підвищення рівня обробки традиційної продукції українського експорту, освоєння нових видів продукції високого рівня обробки для виходу на нові товарні і регіональні ринки збуту при зменшенні питомої ваги та обсягів продукції невисокого ступеню переробки та напівфабрикатів.

Стратегія розвитку економіки України передбачає спрямування на структурну перебудову економіки, вдосконалення галузевої та територіальної структури виробництва, збільшення питомої ваги і обсягів продукції з високим ступенем обробки, особливо наукомісткої, скорочення вивозу сировини, екологічно шкідливих і ресурсомістких виробництв, що обумовлюють сильну залежність від поставок енергоносіїв, сировини та напівфабрикатів, створення умов для поступового, поетапного послаблення режиму жорсткої залежності від імпортерів-монополістів стратегічних сировинних ресурсів. Тому експортна стратегія передбачає:

- рівні умови для всіх учасників зовнішньоекономічної діяльності;
- запровадження ефективної системи експортного контролю, виходячи з економічної безпеки України;
- використання прогресивних форм міжнародної економічної взаємодії;

- розвиток традиційних напрямів інвестиційної діяльності України за кордоном (експорт капіталу);
- стабільність законодавства, передбаченість дій державних органів;
- активізацію діяльності України в міжнародних економічних та валютно-фінансових організаціях;
- визначення пріоритетів та підвищення ефективності використання зарубіжних кредитів та інвестицій;
- проведення зваженої політики валютного курсу, не допускаючи як надмірної девальвації, так і ревальвації національної грошової одиниці;
- прийняття комплексних заходів по радикальному поліпшенню інвестиційного клімату в Україні;
- активізацію діяльності спілки підприємств України по розвитку багатосторонніх зв'язків із закордонними партнерами;
- широке використання тендерів при залученні зарубіжних капіталів у пріоритетні галузі народного господарства.
- активну участь України в міжнародних тендерах по будівництву, постачанню устаткування і послуг за кордон, включаючи проекти «під ключ», як самостійно, так і з залученням закордонних партнерів;
- створення національних промислово-фінансових груп та консорціумів на пріоритетних експортних напрямках із залученням при необхідності закордонних партнерів;
- запровадження механізму зустрічного товарного кредитування Україною інших держав за рахунок внутрішніх ресурсів.

Послідовне вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності при додержанні загальнодержавних інтересів та пріоритетів експортної стратегії перетворить зовнішньоекономічні зв'язки в активний фактор поглиблення ринкових реформ та включення України в міжнародний поділ праці та світогосподарські інтеграційні процеси.

Економічна політика розвитку зовнішньої торгівлі має враховувати конкурентні переваги та слабкості експорту, які склалися на цей час. До конкурентних переваг України можна віднести:

- високий рівень кваліфікації ряду професійних категорій;
- наявність технологічно передових секторів промисловості, здатних до швидкого освоєння нових видів продукції;
- наявність окремих значних сировинних ресурсів;
- наявність традиційних ринків машинобудівної продукції (країни СНД, Східної Європи, ряд країн, що розвиваються).

Разом із тим реалізація цих переваг ускладнена низькою ефективністю виробництва, високою енерго- та матеріаломісткістю, високим ступенем старіння основних виробничих фондів, відсталістю технологічної бази більшості галузей народного господарства (що не дозволяє переносити конкурентоспроможні технології, які є, у військовопромислому комплексі та цивільні галузі), залежністю від імпорту енергоносіїв, багатьох споживчих товарів, проміжної продукції, машин і устаткування, відсутністю фінансової, організаційної та інформаційної структури підтримки експорту, слабким експортним та валютним контролем.

Виходячи з існуючого стану економіки пріоритетними напрямками нарощування експортного потенціалу України можна вважати:

- експортну спеціалізацію в аерокосмічній галузі, автобудуванні, суднобудуванні, загальному і точному машинобудуванні, виробництві електрозварювальної техніки, продукції порошкової металургії та виробництві надтвердих матеріалів на світовому або близькому до нього науково-технічному рівні;
 - нарощування науково-технічних розробок, патентно-ліцензійної торгівлі, ноу-хау, інжинірингу, послуг з підготовки та забезпечення процесів виробництва і реалізації продукції по обслуговуванню продукції, що експортується, послуг з підготовки спеціалістів;
 - збільшення випуску виробів легкої і харчової промисловості, сільського господарства на основі сучасних технологій переробки, зберігання, пакування, транспортування та реалізації продукції;
 - розвиток видобувних та металургійних галузей з їх переорієнтацією на виробництво висококондиційної продукції за сучасними енерго- та екологічнобезпечними ефективними технологіями;
 - міжнародні транспортно-експедиторські послуги та транзитні перевезення (автомобільним, авіаційним, водним, залізничним та трубопровідним транспортом) з урахуванням геополітичних факторів, створення відповідних транспортних коридорів;
 - створення матеріальної бази для прийому іноземних туристів та інфраструктури туристичної галузі на рівні сучасних світових вимог;
 - експортну спеціалізацію в складному енергетичному машинобудуванні (турбіни гідравлічні, парові, генератори, парогазові установки, потужні трансформатори та інше електроустаткування);
 - реалізацію комплексних енергетичних проектів за кордоном за рахунок кооперації підприємств і організацій енергомашино-будівельного комплексу і створення інституту національного експортера;
 - створення умов щодо використання потенціалу енергетичної системи для збільшення експорту електричної енергії;
 - експорт насіння сортів і гібридів сільськогосподарських культур, збільшення виробництва виноробної, лікеро-горілчаної, плодово-виноградної і овочевої продукції та переробної промисловості;
 - розвиток медичної та мікробіологічної промисловості, збільшення випуску медичного обладнання, лікарських засобів, продуктів лікувально-профілактичного харчування.
- Особливого значення набуває збільшення глибини переробки та поліпшення якості сировинних товарів та напівфабрикатів, що вивозяться з країни, оптимізація цінових та інших умов контрактів, гнучке маневрування сукупним експортним потенціалом сировинних галузей у залежності від кон'юнктури на зовнішніх ринках.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Позиції українського машинобудівного експорту останнім часом погіршилися. При загальносвітовій тенденції до зростання питомої ваги продукції машинобудування у структурі міжнародної торгівлі, що досягає 1/3 та більше експорту, їхня частка в загальній вартості українського експорту становить 10–15%.

Динаміка експорту машин та устаткування свідчить не тільки про певну втрату традиційних ринків, а й про тяжкий стан вітчизняного машинобудування у порівнянні з іншими галузями. Ті конкурентні переваги, що існували раніше у виробництві капіталомісткої та енергомісткої продукції, втрачаються через випереджаюче зростання цін на первинні ресурси, звуження серійності, погіршення економічного стану виробників.

В умовах відносно вузьких ринків збуту для української машинобудівної продукції основним засобом стабілізації її експорту буде залишатися вивезення обладнання, устаткування та машин, технологій, конструкцій, матеріалів разом з послугами, ліцензіями та ноу-хау в складі комплексного пакета для об'єктів технічного сприяння.

Традиційним напрямом інвестиційного співробітництва із зарубіжними країнами є будівництво об'єктів енергетики, металургії, об'єктів транспортування газу, реконструкція та модернізація побудованих за кордоном підприємств. Інвестиції в ці проекти забезпечать вихід на ринки українським технологіям та машинам.

Ключовим елементом моделі інтеграції у світогосподарські зв'язки є залучення іноземного капіталу та підключення до глобальних технологічних ланцюгів. В умовах України це може бути реалізовано через:

- створення експортних виробництв по складанню кінцевої продукції з компонентів, що надходять із-за кордону;
- розміщення в Україні замовлень на виконання технологічних розробок, прикладних наукових досліджень, створення чи налагодження програмного забезпечення та інші види наукомістких послуг у галузях, де Україна має висококваліфіковані кадри та значні досягнення, що відповідають світовому рівню.

У структурі української промисловості є ряд секторів, що мають унікальні високі технології та високий експортний потенціал. Це, зокрема, авіакосмічна галузь, судно- та літакобудування, зварювання, важке енергомашинобудування тощо. Інтеграція цих секторів у світогосподарські зв'язки є пріоритетним завданням. Ці сектори можуть стати і відправними у структурній перебудові економіки.

Важливим завданням є також більш повне розкриття експортних потенціалів окремих регіонів, що розширює склад учасників зовнішньоекономічної діяльності. Не менш важливим є і те, що створення нових конкурентоспроможних експортних виробництв означає створення нових робочих місць, поповнення прибуткової частини бюджету за рахунок додаткових податкових надходжень.

Виходячи з геополітичних цілей експортна стратегія України має орієнтуватися на:

– проведення політики диверсифікації економічних зв'язків, що пов'язане з інтересами економічної безпеки України, яка має бути обумовлена більш рівномірним, збалансованим розвитком економічних зв'язків з різними країнами світу;

– розширення всебічного співробітництва з країнами СНД, Східної, Центральної та Західної Європи, США, Японією тощо. Ці відносини мають будуватися на принципах рівності торгівельно-економічного співробітництва.

Реалізацію завдань перебудови зовнішньоекономічних зв'язків слід передбачити шляхом:

- вивчення і прогнозування кон'юнктури ринків;
- всебічної державної підтримки експортерів, створення сприятливих умов для нарощування обсягу експорту та диверсифікації товарної структури експорту;
- стимулювання інвесторів;
- технічного та технологічного переозброєння потужностей для виробництва експортної продукції;
- диверсифікації товарної структури експорту;
- закріплення на традиційних ринках експорту та освоєння нових;
- активізації участі у міжнародному виробничому співробітництві;
- підвищення якості і покращення дизайну продукції;
- проведення ряду організаційно-правових заходів.

У той же час необхідно постійну увагу приділяти кон'юктурі світових товарних ринків, що визначаються постійною зміною ситуації. На неї впливають:

- перспективи розвитку світового, регіонального та товарного ринків;
- розвиток науково-технічного прогресу;
- поглиблення світогосподарських зв'язків;
- зростання темпів та поглиблення інтеграційних процесів;
- зростання взаємозалежності між суб'єктами господарської діяльності;
- втрата світовою торгівлею рис «класичного» вільного ринкового обміну;
- подальше зростання поставок на базі угод про виробничу кооперацію;
- розширення практики довгострокових контрактів торгівлею сировиною, що зумовлюється певною стабілізацією цін на сировинні товари;
- зміна вимог до конкурентоспроможності країн, фірм, товарів.

Висновки

Найважливішим принципом зовнішньоекономічної стратегії України в розвитку зовнішньоекономічних зв'язків буде підхід до проблеми включення у світове господарство та світовий ринок не з точки зору існуючої у неї економіки та її структури, а з точки зору кінцевих потреб та тенденцій розвитку світових товарних ринків і забезпечення національної безпеки.

Важливим заходом у зовнішньоекономічних зв'язках є процес укладання та виконання договорів (контрактів) по-

ставки в зовнішньоекономічній діяльності, які будуть сприяти зменшенню конфліктних ситуацій та суперечок між сторонами, а при їх виникненні – більш швидкому їх врегулюванню.

Список використаних джерел

1. Балабанов И.Т. Внешнеэкономические связи: Уч. пос. / И.Т. Балабанов, А.И. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 512 с.
2. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник для вузов. – М.: Международные отношения, 2001. – 544 с.
3. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: навч. посіб. / Г.М. Дроздова. – К.: ЦУЛ, 2002. – 172 с.

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

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

6. 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.

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

Л.І. МИХОВ,
к.е.н., доцент, Бердянський університет менеджменту і бізнесу

Експортна стратегія і вимоги до укладання договорів поставки

У статті розглянуті питання вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності при додержанні загальнодержавних інтересів та пріоритетів експортної стратегії. Показана роль підвищення вимог до якості укладання договорів поставки у зовнішньоекономічній діяльності.

Ключові слова: експортна стратегія, зовнішньоекономічна діяльність, договірні відносини, договір поставки.

В статье рассматриваются вопросы усовершенствования внешнеэкономической деятельности при соблюдении общегосударственных интересов и приоритетов экспортной стратегии. Показана роль повышения требований к качеству заключения договоров поставки во внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: экспортная стратегия, внешнеэкономическая деятельность, договорные отношения, договор поставки.

In the article the questions of improvement of foreign economic activity are examined at the observance of national interests and priorities of export strategy. Rotined role of povisheniya requirements to quality of entering into the contracts of delivery in foreign economic activity.

Keywords: export strategy, foreign economic activity, contractual relations, agreement of delivery.

Постановка проблеми. З огляду на сучасний рівень розвитку світової економіки, зовнішньоекономічна стратегія набуває дедалі більшого значення. У зв'язку з цим питання про її вдосконалення стає більш актуальним. У свою чергу, підвищуються вимоги до договору (контракту) поставки для правильного розуміння процесу його укладання та виконання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання експортної стратегії та процесу здійснення поставок продукції в

зовнішньоекономічній діяльності досліджувало досить багато вчених, серед яких можна виділити наступних науковців: В.М. Геєць, Л.І. Антошкіна, І.Г. Манцуров, В. Сиденко, М. І. Дінківський, В.К. Мамутов, Б.А. Обритько та інші. Але питання вдосконалення експортної стратегії та самого процесу поставки у зовнішньоекономічній діяльності досліджено в недостатній мірі.

Мета статті: аналіз експортної стратегії, розгляд її основних елементів та питань укладання договорів поставки в зовнішньоекономічній діяльності.

Виклад основного матеріалу. Специфіка народного господарства України визначає тактику поступової лібералізації економіки, послідовного демонтажу державної монополії. Через слабкість та невідповідність до жорстокої конкурентної боротьби на світовому ринку українським товаровиробникам необхідна реальна підтримка з боку держави.

Аналіз експортної стратегії розвинених країн свідчить, що вона спрямована на структурну перебудову економіки, вдосконалення галузевої та територіальної структури виробництва, збільшення питомої ваги і обсягів продукції з високим ступенем обробки, особливо наукомісткої, скорочення вивозу сировини, екологічно шкідливих і ресурсомістких виробництв, що обумовлюють сильну залежність від поставок енергоносіїв, сировини та напівфабрикатів, створення умов для поступового, поетапного послаблення режиму жорстокої залежності від імпортерів-монополістів стратегічних сировинних ресурсів.

Відповідно для умов України експортна стратегія повинна передбачати:

- рівні умови для всіх учасників зовнішньоекономічної діяльності;
- запровадження ефективної системи експортного контролю виходячи з економічної безпеки України;

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- використання прогресивних форм міжнародної економічної взаємодії;
- розвиток традиційних напрямків інвестиційної діяльності України за кордоном (експорт капіталу);
- стабільність законодавства, передбаченість дій державних органів;
- активізацію діяльності України в міжнародних економічних та валютно-фінансових організаціях;
- визначення пріоритетів та підвищення ефективності використання зарубіжних кредитів та інвестицій;
- проведення зваженої політики валютного курсу, не допускаючи як надмірної девальвації, так і ревальвації національної грошової одиниці;
- прийняття комплексних заходів по радикальному поліпшенню інвестиційного клімату в Україні;
- активізацію діяльності спілки підприємців України по розвитку багатосторонніх зв'язків із закордонними партнерами;
- широке використання тендерів при залученні зарубіжних капіталів у пріоритетні галузі народного господарства.
- активну участь України в міжнародних тендерах по будівництву, постачанні устаткування і послуг за кордон, включаючи проекти «під ключ», як самостійно, так і з залученням закордонних партнерів;
- створення національних промислово-фінансових груп та консорціумів на пріоритетних експортних напрямках із залученням при необхідності закордонних партнерів;
- запровадження механізму зустрічного товарного кредитування Україною інших держав за рахунок внутрішніх ресурсів.

Послідовне вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності при додержанні загальнодержавних інтересів та пріоритетів експортної стратегії перетворить зовнішньоекономічні зв'язки в активний фактор поглиблення ринкових реформ та включення України в міжнародний поділ праці та світогосподарські інтеграційні процеси.

Експортна стратегія кожного потенціалу враховує конкурентні переваги та слабкості експорту, які склалися на цей час. До конкурентних переваг України відносяться:

- високий рівень кваліфікації ряду професійних категорій;
- наявність технологічно передових секторів промисловості, здатних до швидкого освоєння нових видів продукції (в основному ВПК);
- наявність окремих значних сировинних ресурсів;
- наявність традиційних ринків машинобудівної продукції (країни СНД, Східної Європи, ряд країн, що розвиваються).

Разом із тим реалізація цих переваг ускладнена низькою ефективністю виробництва, високою енерго- та матеріаломісткістю, високим ступенем старіння основних виробничих фондів, відсталістю технологічної бази більшості галузей народного господарства, залежністю від імпорту енергоносіїв, багатьох споживчих товарів, проміжної продукції, машин і устаткування, відсутністю фінансової, організаційної та інформаційної структури підтримки експорту, слабким експортним та валютним контролем.

У цих умовах пріоритетними напрямками нарощування експортного потенціалу повинні бути:

- експортна спеціалізація в аерокосмічній галузі, автобудуванні, суднобудуванні, загальному і точному машинобудуванні, виробництві електрозварювальної техніки, продукції порошкової металургії та виробництві надтвердих матеріалів на світовому або близькому до нього науково-технічному рівні;
- нарощування науково-технічних розробок, патентно-ліцензійної торгівлі, «ноу-хау», інжинірингу, послуг по підготовці та забезпеченню процесів виробництва і реалізації продукції по обслуговуванню продукції, що експортується, послуг по підготовці спеціалістів;
- збільшення випуску виробів легкої і харчової промисловості, сільського господарства на основі сучасних технологій переробки, зберігання, пакування, транспортування та реалізації продукції;
- розвиток видобувних та металургійних галузей з їх переорієнтацією на виробництво висококондиційної продукції за сучасними енерго- та екологічнобезпечними ефективними технологіями;
- міжнародні транспортно-експедиторські послуги та транзитні перевезення (автомобільним, авіаційним, водним, залізничним та трубопровідним транспортом) з урахуванням геополітичних факторів, створення відповідних транспортних коридорів;
- конверсія оборонної промисловості, а також експорт (під державним контролем) військової техніки і майна з урахуванням відповідних міжнародних угод і норм міжнародного права;
- створення матеріальної бази для прийому іноземних туристів та інфраструктури туристичної галузі на рівні сучасних світових вимог.
- експортна спеціалізація в складному енергетичному машинобудуванні (турбіни гідравлічні, парові, генератори, парогазові установки, потужні трансформатори та інше електроустаткування);
- реалізація комплексних енергетичних проектів за кордоном за рахунок кооперації підприємств і організацій енергомашино-будівельного комплексу і створення інституту національного експортера;
- створення умов щодо використання потенціалу енергетичної системи для збільшення експорту електричної енергії;
- експорт насіння сортів і гібридів сільськогосподарських культур, збільшення виробництва виноробної, лікеро-горілчаної, плодово-виноградної і овочевої продукції та переробної промисловості;
- розвиток медичної та мікробіологічної промисловості, збільшення випуску медичного обладнання, лікарських засобів, продуктів лікувально-профілактичного харчування.

Особливого значення у теперішній час набуває збільшення глибини переробки та поліпшення якості сировинних товарів та напівфабрикатів, що вивозяться з країни, оптимізація цінових та інших умов контрактів, гнучке маневрування

сукупним експортним потенціалом сировинних галузей у залежності від кон'юнктури на зовнішніх ринках.

Але позиції українського машинобудівного експорту останнім часом значно погіршилися. При загальносвітовій тенденції до зростання питомої ваги продукції машинобудування у структурі міжнародної торгівлі, що досягає 1/3 та більше експорту, їх частка в загальній вартості українського експорту щорічно зменшується.

Динаміка експорту машин та устаткування свідчить не тільки про певну втрату традиційних ринків, а й про тяжкий стан вітчизняного машинобудування у порівнянні з іншими галузями. Ті конкурентні переваги, що існували раніше у виробництві капіталомісткої та енергомісткої продукції, втрачаються через випереджаюче зростання цін на первинні ресурси, звуження серійності, погіршення економічного стану виробників.

В умовах відносно вузьких ринків збуту для української машинобудівної продукції основним засобом стабілізації її експорту буде залишатися вивезення обладнання, устаткування та машин, технологій, конструкцій, матеріалів разом з послугами, ліцензіями та «ноу-хау» у складі комплексного поста для об'єктів технічного сприяння.

Традиційним напрямком інвестиційного співробітництва із зарубіжними країнами є будівництво об'єктів енергетики, металургії, об'єктів транспортування газу, реконструкція та модернізація побудованих за кордоном підприємств. Інвестиції в ці проекти забезпечать вихід на ринки українським технологіям та машинам.

Роль поставок у країни СНД буде забезпечена на базі розширення виробничої кооперації, прямих господарських зв'язків. У взаєминах з країнами, що розвиваються, важливу роль відіграє збільшення їх частки у світовому споживанні енергії, металів та інших сировинних товарів та матеріалів.

Експортна стратегія передбачає суттєве підвищення ролі договірних відносин у зовнішньоекономічній діяльності.

Процес здійснення поставки у зовнішньоекономічній діяльності (ЗЕД) включає підготовку до укладання та виконання договору поставки. Вибір контрагента та встановлення з ним зв'язку є підготовчим етапом до укладання договору поставки в ЗЕД та має дуже важливе значення для забезпечення ефективності ЗЕД. Тут необхідно проаналізувати ринок, обрати потенційного контрагента, встановити з ним зв'язок та отримати від нього документи, що посвідчують можливість укладання з ним договору поставки в ЗЕД.

При виборі контрагента потрібно враховувати такі фактори: предмет угоди, країну укладання та виконання контракту, місткість ринку та його кон'юнктуру, ступінь монополізації ринку великими фірмами, можливість проникнення на ри-

нок, тривалість торгових відносин з тією чи іншою фірмою, характер діяльності фірми (виробник чи посередник), зв'язки та рекомендації [6, с. 317–318].

Безпосередньо ж укладання договору (контракту) поставки в ЗЕД полягає в зустрічних договірних процедурних дій двох або більше суб'єктів господарювання щодо вироблення умов договору, які відповідають їх реальним намірам та економічним інтересам, а також юридичне оформлення договору.

Договір поставки повинен містити максимальну кількість умов. Це полегшує його виконання та мінімізує конфлікти між сторонами договору поставки у ЗЕД.

Висновки

1. Найважливішим принципом зовнішньоекономічної стратегії України в розвитку регіональних зв'язків буде підхід до проблеми включення у світове господарство та світовий ринок не з точки зору існуючої у неї економіки та її структури, а з точки зору кінцевих потреб та тенденцій розвитку світових товарних ринків і забезпечення національної безпеки.

2. Правильно укладений договір поставки, що відображає інтереси як постачальника, так і покупця, є основою ефективної діяльності сторін у зовнішньоекономічній діяльності. Наслідками неповного або неточного врегулювання умов договору (контракту) можуть стати суперечки й спори між сторонами, а також невиконання або неналежне виконання самого договору (контракту) поставки у ЗЕД.

Список використаних джерел

1. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом європейської інтеграції» / Авт. кол.: А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін.; Нац. ін-т стратег. дослідж., Ін-т екон. прогнозування НАН України. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
2. Беликов О. Договір поставки / О. Беликов // Отдел маркетинга. – 2007. – № 10. – С. 61–63.
3. Беседіна Т.І. Проблема визначення сторін в договорі (контракті) поставки в зовнішньоекономічній діяльності / Т.І. Беседіна // Збірник наукових праць «Держава і право» (юридичні і політичні науки). – 2010. – № 47. – 748 с. – С. 383–388.
4. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства. Видання 2-е: перероб. і допов. [за ред. Ю.Г. Козака]. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 792 с.
5. 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.
6. Обрицько Б.А. Менеджмент посередницької та біржової діяльності [навч. посіб.] / Б.А. Обрицько. – К.: МАУП, 2003. – 264 с.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

М.В. НОВИКОВА,
к.е.н., доцент, Національний авіаційний університет

Визначення індикаторів наявності передумов трансформації на територіальних авіавиробничих комплексах регіонів України

У статті встановлено причини інтеграційної трансформації територіальних авіавиробничих комплексів. Визначено причини диверсифікованості виробництва.

Ключові слова: регіональна політика, авіапромислові підприємства, територіальні авіавиробничі комплекси, авіавиробнича продукція.

В статье установлены причины интеграционной трансформации территориальных авиационных производственных комплексов. Определены причины диверсификации производства.

Ключевые слова: региональная политика, авиапроизводственные предприятия, территориальные авиапроизводственные комплексы, авиапроизводственная продукция.

In the article the reasons of territorial integration transformation aircraft production complexes. The reasons diversify production.

Keywords: regional policy, aviapromyslovi enterprise territorial aircraft production facilities, aircraft manufacturing production.

Постановка проблеми. На шляху до економічних реформ та з метою прискорення післякризового відновлення промисловості та створення передумов для забезпечення довгострокового економічного зростання постає завдання форму-

вання сучасних механізмів промислової політики, які дозволять модернізувати її структуру на засадах підвищення частки виробництва товарів із високою доданою вартістю, насамперед високотехнологічних, таких, якими визначається продукція авіавиробництва [1]. Організація ефективного територіально-виробничого устрою національної економіки неможлива без певного розвитку провідних секторів економіки, яким визначається авіаційна галузь в особі авіавиробничих підприємств та їх організацій в сучасні регіональні комплекси, що являє собою один з найбільш пріоритетних напрямів розвитку економіки держави. Забезпечуючи економічні зв'язки на внутрішньорегіональному та міжрегіональному рівнях, авіавиробничі комплекси є одними з найбільш високотехнологічних і капіталомістких сфер економічної діяльності і за своїм призначенням повинні мати виражену територіальну організацію. Рівень регіональної організації авіавиробничих систем, найефективнішою формою якої сьогодні є територіально-виробничий комплекс, створює територіальні авіавиробничі комплекси – як одну зі складових економічного розвитку регіону.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Визначення методичних підходів щодо оцінки економічного розвитку регіонів простежується у працях Б. Адамова, С. Айвазяна, О. Амоші, В. Артеменко, Г. Балабанова, Б. Буркинського, В. Геєця, О. Гранберга, З. Герасимчук, М. Долішнього, Б. Данилишина, Еріної, О. Євченко, М. Каришева, Т. Клеба-

нової, Л. Кузьменко, Е. Лібанової, В. Максимова, Л. Чернюк та інших. Сучасним розвитком теорії і практики щодо вирішення проблемних питань функціонування та розвитку авіавиробничих підприємств займалися такі вчені України, як І. Аксьонов, О. Ареф'єва, Г. Астапова, Ю. Голляк, В. Єлагін, В. Загорулько, В.Г. Коба, Ю. Кулаєв, В. Мова, С. Подреза, Ю. Прохорова, Е. Сич, В. Щелкунов, Г. Юн, та інші.

Процес взаємного впливу розвитку територіальних авіавиробничих комплексів і регіону як середовища їх функціонування представляє інтерес для наукових досліджень. Незважаючи на багатоаспектність питання, що досліджується, та на високий рівень теоретичних та прикладних розробок, визначення напрямів щодо розвитку територіальних авіавиробничих комплексів (ТАВК) та їх регіонів, залишаються актуальними завдання щодо вирішення, з позиції формування сучасної національної економічної політики в умовах нестабільності та трансформації.

Головною **метою статті** є обґрунтування теоретико-методологічних засад і розроблення рекомендацій щодо визначення індикаторів наявності передумов трансформації на територіальних авіавиробничих комплексах регіонів України.

Виклад основного матеріалу. Причини інтеграційних трансформацій звичайно групують по трьом напрямам:

- стосовно ТАВК – зовнішні й внутрішні;
- по області дії – організаційні, економічні, технічні, соціальні, інформаційні;
- по способу дії – еволюційні (плавні) і революційні (стрибокподібні).

Головними причинами трансформації є зовнішні причини, тому розглянемо їх у першу чергу (табл. 1).

Організаційні причини [2, 3]. Причиною, що виявляє найбільший вплив на проведення трансформацій, є наявна криза в галузі, яка приводить до ліквідації частини ТАВК: багато або зливаються, щоб вижити, або поглинають слабкі.

Істотний вплив на трансформації може виявити різкий стрибок рівня конкуренції, який може бути обумовлений по-

явою нових ТАВК–конкурентів або нових товарів–замінників. На рівень конкуренції впливає також зростання здатностей диктувати свої вимоги з боку покупців і постачальників.

Автор визначає: зовнішню організаційну причину – комбінування взаємодоповнюючих ресурсів і дві внутрішні економічні причини – можливість використання надлишкових ресурсів і усунення неефективності. Хоча першу з визначених причин Д.А. Аакер відносить до мотивів родинної диверсифікованості, а дві другі є внутрішніми еволюційними [4]. З погляду автора (і із цим можливо погодитися), до трансформації приводять тільки революційні причини.

Створення й розвиток полюсів зростання на регіональному рівні може стати важливою причиною трансформації ТАВК.

Економічні причини. Найважливішою економічною причиною трансформації є стрибок цін на продукцію галузі [5, 6]. Приклад – перегони цін на енергоносії. Суттєво вплинути на економіку галузі може і новий закон про податки або відрахування в позабюджетні фонди. До еволюційних економічних причин необхідно віднести стан економіки галузі. Благополучна галузь не сприяє трансформації, однак у ній звичайно поступово накопичуються тенденції до змін (кількість переходить у якість).

Технічні причини. До революційних технічних причин слід віднести появу принципово нової технології, коли знову створене ТАВК бурхливо поглинає інші або поєднується з ними. Хоча цей процес може відбуватися й еволюційно.

Соціальні причини. До революційних причин відносять різку зміну підприємницького клімату, до еволюційних – плавну зміну підприємницького клімату.

Інформаційні причини. До революційних причин можливо віднести появу принципово нового способу передачі, зберігання, переробки інформації. Еволюційними причинами є нагромадження нових науково-технічних знань.

Класифікація внутрішніх причин проведення інтеграційної трансформації дана в табл. 2. Внутрішні причини, що приводять до трансформації, – це причини революційні.

Таблиця 1. Зовнішні причини інтеграційної трансформації ТАВК

№	Область дії	Спосіб дії	Причини
1	Організаційні	Революційні	1. Криза в галузі. 2. Різкий стрибок рівня конкуренції, обумовлений: – новими конкурентами; – новими товарами. 3. Новий організаційно-економічний закон. 4. Поява нових організаційних форм у бізнесі
		Еволюційні	Плавна зміна рівня конкуренції, обумовлена: – постачальниками; – споживачами; – конкурентами
2	Економічні	Революційні	Стрибок цін на продукцію, сировину, технологію, робочу силу, інформацію
		Еволюційні	Стан економіки галузі
3	Технічні	Революційні	Поява принципово нової технології
		Еволюційні	Поступова зміна технології в галузі
4	Соціальні	Революційні	Різка зміна підприємницького клімату
		Еволюційні	Плавна зміна підприємницького клімату
5	Інформаційні	Революційні	Поява нового способу передачі, зберігання, переробки інформації
		Еволюційні	Нагромадження нових науково-технічних знань.

Таблиця 2. Внутрішні причини проведення трансформації

№	Область дії	Спосіб дії	Причини дії
1	Організаційні	Революційні	1. Зміна стратегії ТАВК у бік: – інтеграції; – диверсифікованості, – спеціалізації; – партнерства
2	Економічні	Революційні	1. Зміна структури собівартості. 2. Значні збитки
3	Технічні	Революційні	1. Зміна технологічного типу ТАВК. 2. Зміна технологічної динаміки ТАВК
4	Соціальні	Революційні	1. Зміна лідера. 2. Зміна керуючої команди
5	Інформаційні	Революційні	Зміна інформаційного носія

До основних організаційних причин відносяться такі зміни стратегії у бік [7]:

- горизонтальної або вертикальної інтеграції;
- диверсифікованості;
- спеціалізації бізнесу, тобто скорочення його номенклатури шляхом поділу на незалежні або напівзалежні ТАВК;
- партнерства, тобто взаємодії з партнерами шляхом створення союзів або асоціацій.

Принципово важливою економічною причиною є зміна власника, тому що це приводить до досить різких змін, нерідко пов'язаних із трансформацією. Інша економічна причина проведення трансформації – низький прибуток або прямі збитки. Обумовлене це двома обставинами: низькою рентабельністю активів (при високих обсягах продажів) або низькими обсягами продажів (при високій рентабельності активів). Для збільшення обсягів продажів здобуваються родинні ТАВК (горизонтальна диверсифікованість). Збільшують рентабельність декількома способами, головним з яких є збільшення ціни та зменшення витрат. Збільшити ціну можливо шляхом поглинання конкурентів і зменшення рівня конкуренції на авіаринку. Мінімізувати витрати також можливо за допомогою трансформації, в тому числі за рахунок скорочення трансакційних витрат [8, 9].

Технічні причини проведення трансформації – це зміна технологічного типу й типу технологічної динаміки ТАВК. Розрізняють чотири технологічні типи ТАВК: базовий, кон'юнктурна, маркетингова і технологічна атаки.

ТАВК базового типу функціонують на основі базових технологій, що рідко зазнають еволюційних змін. Зміни зазнають конструкція авіавиробів, а технологія залишається стійкою. ТАВК кон'юнктурного типу засновані на реактивній взаємодії з ринком, не мають стабільної технології й роблять вироби, що не вимагають складного освоєння. Орієнтуються на задоволення поточних запитів авіаринку. До цього типу відносяться ТАВК торгівлі, посередницькі, деякі складальні ТАВК.

ТАВК маркетингового типу не тільки орієнтуються на поточний запит, а й намагаються заздалегідь підготувати технологію до майбутніх запитів авіаринку. ТАВК цього типу випускають авіатовари еластичного попиту.

ТАВК типу технологічної атаки виявляються в змозі не тільки еволюційно, а й стрибкоподібно змінювати технологію, випереджаючи в цьому плані конкурентів.

З визначення трансформації як революційних стрибків у життєвому циклі ТАВК випливає, що технологічний стрибок неминуче приводить до трансформації. Найбільш здатні до трансформації ТАВК «технологічної атаки». Під нову технологію створюються інноваційні ТАВК. Організація бурхливо розбудовується, приєднуючи або поглинаючи конкурентів і інтегруючись із фірмами, що забезпечують нову технологію. Технологічна динаміка характеризується такими типами технології: стабільна, технологічний дрейф, технологічний стрибок, хаотичні зміни технології, її плавні коливання й пилкоподібні зміни технології в поєднанні з технологічним дрейфом у вигляді сукупності технологічних стрибків навколо деякого тренда.

Соціальні причини проведення трансформації пов'язані зі зміною лідера й командою управлінців в тому випадку, коли новий лідер – незалежна, активна, енергійна, спрямована до успіху людина, оточена такою ж по соціально-психологічних якостях групою провідних співробітників [10].

Внутрішні інформаційні причини більш рідкі як причини трансформації. Закордонні вчені при дослідженні процесів трансформації явно віддають перевагу диверсифікованості, під якою розуміють вихід ТАВК за межі традиційних для неї сфер діяльності на нові товарні авіаринки або розвиток у рамках традиційних ринків за допомогою нової технології.

Автор у результат аналізу диверсифікованості в українській авіапромисловості встановив причини переходу ТАВК у нові сфери бізнесу. Ці причини полягають у наступному:

1. При зростанні динамізму зовнішнього середовища й підвищенні ризику бізнесу диверсифікованість дозволяє розподілити ризики на більш широкий бізнес-портфель.

2. При систематичному падінні прибутку в рамках існуючого портфеля (незважаючи на звільнення персоналу, скорочення запасів, зниження накладних витрат, цінові війни і проведення інших заходів).

3. Поява нових технологій служить поштовхом у диверсифікованості в тих випадках, коли їх ефективно використовувати можливо не на традиційному, а на новому авіаринку.

4. Використання нової технології із ціллю продовження обслуговування традиційного авіаринку, але за допомогою нового авіапродукту. Така диверсифікованість називається «пов'язана з потребами».

5. Коли вони не можуть досягти поставлених цілей у рамках наявного бізнес-портфеля в зв'язку з насиченням авіаринку, зменшенням попиту, сильною конкуренцією або старінням авіапродукції ТАВК.

6. Якщо розмір прибутку, що залишився в неї, недостатній для виконання планів по розширенню поточної діяльності.

7. Якщо це дозволить їй дістати більший прибуток, ніж простої розширення авіавиробництва.

Сучасною причиною диверсифікованості є новий для ТАВК авіаринок, в якому вона може застосовувати свої стрижневі компетенції, під якими ми розуміємо навички й здатності працівників, взаємозалежні з оригінальною технологією, з виготовленням унікальних вузлів, агрегатів, на основі яких створюють стрижневі вироби як складові частини кінцевої продукції, привабливої для споживача. Автор визначає та розрізняє специфічні родинну й неспоріднену диверсифікованості. До родинної диверсифікованості звертаються в таких випадках: обмін або спільне використання активів або навичок, тобто експорт: торговельної марки, маркетингових навичок, збутових і дистриб'юторських систем, виробничого досвіду, досліджень і розробок; економія, обумовлена масштабами авіавиробництва [11].

Неспоріднена диверсифікованість стає привабливою такою у ряді випадків:

- управління й перерозподіл грошових потоків;
- збільшення норми повернення інвестицій (НПІ (ROI));
- покупка бізнесу, але за низькою ціною;
- переорієнтація організації;
- зниження ризиків шляхом операцій відразу на декількох авіаринках;
- податкові вигоди;
- придбання ліквідних активів;
- вертикальна інтеграція;
- захист від ворожих поглинань;
- інтереси вищого керівництва.

Родинна диверсифікованість означає, що нова сфера бізнесу має істотну спільність (синергізмом) із традиційними сферами діяльності ТАВК. Передбачається насамперед технологічна пов'язаність видів діяльності організації. Прикладом може служити пов'язана вертикальна і горизонтальна диверсифікованість. Перша з них поєднує кілька послідовних технологічних стадій авіавиробництва (вертикальна інтеграція) на противагу об'єднанню процесів у межах однієї стадії (горизонтальна інтеграція). Пов'язана горизонтальна інтеграція припускає проникнення ТАВК у близькі сфери діяльності, що стикаються з існуючими в рамках однієї фази авіавиробництва, що обумовлює синергізм від обміну активами, маркетинговими навичками тощо.

Розглянемо мотиви родинної диверсифікованості. Родинна диверсифікованість може розбудовуватися двома способами: по-перше, за рахунок внутрішнього розширення; по-друге, шляхом поглинання або злиття з іншою ТАВК. У першому випадку ТАВК ставить перед собою ціль експорту

активів і навичок у новий вид діяльності, а в другому випадку висувається мета об'єднання двох комплексів взаємопов'язаних активів і компетенцій, коли кожна сторона дає іншій те, чого їй не вистачає. Експорт активів і навичок включає торговельні марки, маркетингові навички, збутові й дистриб'юторські системи, виробничий досвід, науково-дослідну базу. Найпоширенішим експортованим ресурсом є торговельна марка. При наявності відомої торговельної марки процес виходу на ринок нового товару спрощується, тому що створювати поінформованість, довіру, інтерес, а також стимулювати поведінку споживача в цьому випадку значно простіше. Нерідко компанії створюють широкий диверсифікований бізнес навколо сильної торговельної марки (авіазавод «Антонов») для дрібних і середніх компаній, в яких служби маркетингу зазвичай слабкі.

Збутові й дистриб'юторські системи дають можливість ТАВК, що експортує їх з родинних організацій, активно вводити на авіаринки нові товари і послуги, що розширюють її асортименти. Але основою для входу в нову сферу бізнесу є виробничі або обробні здатності ТАВК.

Значний ефект одержують диверсифіковані ТАВК за рахунок експорту базової технології та науково-дослідницької бази в інші, приєднані до бізнес-портфелю галузі промисловості. Це нерідко приводить до прориву в нові області бізнесу. Родинна диверсифікованість веде також до ефекту масштабу. Діяльність ТАВК стає ефективною тільки після того, як вона набирає критичну масу. Це дозволяє закуповувати дороге устаткування, оновлювати технологію, здійснити НДДКР, а також створювати ефективну систему збуту.

Неспоріднена (непов'язана) диверсифікованість припускає вторгнення ТАВК у будь-які сфери діяльності й випуск продукції, що не співпадає за профілем із традиційною. В цьому випадку в підрозділах ТАВК диференційовані авіаринки, ресурси, технології. Об'єктом такої диверсифікованості є насамперед капітал. Вона має на меті ефективне вкладення вільних коштів і формування корпоративного портфеля акцій. Цей вид диверсифікованості дозволяє зберігати й відновлювати баланс грошових потоків стратегічних бізнес-одиниць (СБО) ТАВК. Якщо СБО вимагають інвестицій, ТАВК може придбати або об'єднатися з «дійною коровою» і за рахунок цього одержати джерело фінансування. У ТАВК, що має «дійну коровету», може виникнути зворотна мета – знайти можливість для зростання і одержання майбутніх доходів. У цьому випадку вона входить у нові сфери бізнесу, тобто диверсифікується.

Важливий мотив неспорідненої диверсифікованості – збільшення норми повернення інвестицій (НПІ (ROI)) за рахунок проникнення в сфери бізнесу з гарними перспективами зростання й збільшення НПІ. Інший спосіб збільшення НПІ – придбання ТАВК за низькою ціною. В цьому випадку обсяг інвестицій відносно невеликий, а показник НПІ може бути високим. Наступний мотив диверсифікованості – можливість переорієнтації, що поглинається, здобувається в обох фірм, тому що в цьому випадку ціль придбання – радикальна зміна

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

комплексу галузей, в яких оперує ТАВК. При цьому важливо визначити фірми—«мішені», потенціал яких недооцінюється ринком і може бути розвинений після його переорієнтації. Для цього підрозділу ТАВК групують по таких категоріях:

1. Основні види бізнесу. Цей підрозділ повинен мати міцні позиції, стійкі конкурентні переваги і приносити ТАВК від 25 до 60% товарообігу.

2. Вдала диверсифікованість. СБО займають міцні позиції на привабливих авіаринках.

3. Невдала диверсифікованість. Істотна частина товарообігу ТАВК зі заниженою вартістю пов'язана з невдало диверсифікованою СБО, що негативно впливає на загальні показники діяльності.

4. Непрацюючі інвестиції — це інвестиції в цінні папери або майно, оцінюване нижче ринкової вартості.

Стрижневі види бізнесу, міцні СБО й непрацюючі інвестиції можуть коштувати набагато більше, ніж уся фірма в теперішній момент часу. Один з варіантів реалізації цієї вартості — ліквідація або продаж невдалих СБО. Інший варіант — відділення стрижневого бізнесу, який сам по собі може бути оцінений досить високо, і в цьому випадку доцільне створення нового бізнесу на базі вдало диверсифікованих СБО. Якщо оригінальний стрижневий бізнес ТАВК пов'язаний з непопулярною в інвесторів галуззю, новий бізнес може бути оцінений ними значно вище.

Невдала диверсифікованість викликає в інвесторів відчуття ризику, що призводить до недооцінки ТАВК. Зниження ризиків — не менш важливий мотив неспорідненої диверсифікованості. Залежність ТАВК від єдиної товарної лінії — ситуація ризикована, тому що падіння попиту на ці товари викличе кризову ситуацію. В цьому випадку намагаються знизити ризик шляхом входження в нові сфери бізнесу. Згладжування циклічності одержуваних ТАВК доходів із боку нового бізнесу сприяє зниженню ризиків. Податкові вигоди також приводять до злиття і поглинання неспоріднених ТАВК. ТАВК може накопичувати перехідні податкові збитки й використовувати їх з користю для себе. Стимулом диверсифікованості можуть стати й амбіції вищого керівництва ТАВК. Посилення особистої влади глави ТАВК в міру зростання обсягу продажів може стати мотивом об'єднання організацій. Недоліки неспорідненої диверсифікованості: труднощі організації, управління й

контролю; неможливість використання стратегічної відповідності, підібрати галузі з різним життєвим циклом.

На початкових етапах здійснення неспорідненої диверсифікованості це може призвести до деякого ослаблення конкурентних позицій ТАВК, оскільки з організацією нових виробництв та попадає в більшу залежність від постачальників і споживачів. Взагалі до негативних аспектів будь-якої диверсифікованості можливо віднести: ускладнення структури ТАВК у цілому, виробничого апарата, персоналу, ринків, підвищення суб'єктивізму в прийнятті стратегічних рішень [12].

Поряд із диверсифікованістю може відбуватися дезінтеграція (відмова від окремих видів виробництва і підрозділів). До неї прибігають у таких випадках:

— діяльність не є важливою і не формує конкурентні переваги, причому може бути виконана більш ефективно незалежними агентами;

— послабляється погроза зовнішнього впливу;

— підсилюється організаційна гнучкість;

— скорочується час на розробку нового продукту;

— з'являється можливість зосередитися на основному бізнесі.

На основі розглянутих вище причин (мотивів) диверсифікованості авіавиробництва виділені основні індикатори наявності передумов її здійснення ТАВК регіону. До складу індикаторів не ввійшли деякі з розглянутих причин диверсифікованості. Так, «зростання динамізму середовища» стосується більшості авіапідприємств регіону і тим самим має розмитий характер. Мотив «інтереси вищого керівництва» також неконкретний. Природно, що виділені індикатори не можуть охопити всі без винятку передумови трансформації. При оцінці доцільності трансформації, яку має намір здійснювати керівництво ТАВК, проводиться обґрунтування рішення за схемою пошуку привабливих партнерів трансформації також за допомогою інтеграційних стратегій. При цьому можуть бути виявлені ефективні трансформації, сигнали про які не зробили експертам. У цьому випадку проводяться переговори з керівництвом відповідних підприємств про бажаність і необхідність здійснення знайдених варіантів і, у випадку їх згоди останні включаються в програму реалізації стратегії розвитку ТАВК регіону.

Таблиця 3. Додатковий перелік індикаторів інтеграційної трансформації ТАВК

№	Зміст індикатора	Вид інтеграції
1.	Можливість нейтралізувати зайвого конкурента	Горизонтальна інтеграція
2.	Можливість досягти критичної маси для одержання ефекту масштабу	
3.	Можливість одержати виграв на взаємодоповнюваності гами товарів	
4.	Можливість одержати доступ до збутової мережі або бажаних сегментів ринку	
5.	Можливість досягати повної або часткової інтеграції галузевого ланцюжка цінностей	Вертикальна інтеграція
6.	Стабілізація або захист стратегічно важливого джерела постачання	
7.	Забезпечення доступу до нової технології, критичної для успіху діяльності ТАВК	
8.	Підвищення ефективності авіавиробництва й конкурентоспроможності за рахунок злиття з постачальником, що мають значні прибутки	Вертикальна інтеграція. Інтеграція «назад»
9.	Інтеграція з більш економічним постачальником, що й забезпечує більш висока якість авіадеталей і вузлів	Вертикальна інтеграція. Інтеграція «назад»
10.	Злиття з оптовими або роздрібними торговцями з метою зниження витрат і встановлення більш низьких цін на товари	Вертикальна інтеграція. Інтеграція «уперед»

Аналіз стратегій інтеграції дозволяє доповнити перелік індикаторів трансформації ТАВК, сформований переважно на базі диверсифікованості авіавиробництва. При цьому ми не будемо повторювати опис схем, що підтверджують вірогідність індикаторів проведення трансформації ТАВК, оскільки вони прийнятні і для додаткового інтегратора, а обмежимося тільки переліком індикаторів (табл. 3).

При виборі варіантів трансформації ТАВК перевіряється також їх цільова сумісність, тобто їх соціально-економічні результати мають лежати «у руслі» уже встановлених цілей стратегією розвитку регіональних ТАВК, регіональною політикою і стратегічним планом розвитку регіону.

У зв'язку з можливістю використання регіональних кредитів при реалізації стратегії розвитку ТАВК регіону і необхідністю визначення її впливу на регіональний бюджет необхідно розраховувати бюджетну ефективність трансформації.

Основним показником бюджетної ефективності, використаним для обґрунтування передбачених у проекті заходів регіональної фінансової підтримки, є бюджетний ефект. Бюджетний ефект (B_t) для t -го кроку здійснення проекту визначається як перевищення доходів відповідного бюджету (D_t) над витратами (T_t) у зв'язку зі здійсненням даного проекту:

$$B_t = D_t - T_t \quad (1)$$

Інтегральний бюджетний ефект B_{int} розраховується як сума дисконтованих річних бюджетних ефектів по формулі 5.1 або як перевищення інтегральних доходів бюджету (D_{int}) над інтегральними бюджетними витратами (T_{int}).

До складу витрат бюджету включаються:

- кошти, виділені для прямого бюджетного фінансування II проекту;
- кредити цін регіональних банків для окремих учасників реалізації проекту, виділені як позикові кошти, що підлягають компенсації за рахунок бюджету;
- прямі бюджетні асигнування на надбавки до ринкових цін на паливо і енергосистеми;
- виплати для осіб, що залишаються без роботи у зв'язку зі здійсненням проекту (в тому числі при використанні імпортоного устаткування і матеріалів замість аналогічних вітчизняних);
- виплати по державних цінних паперах;
- державні, регіональні гарантії інвестиційних ризиків іноземним і вітчизняним учасникам;
- кошти, виділені з бюджету для ліквідації наслідків при здійсненні проекту надзвичайних ситуацій і компенсацій можливого збитку від реалізації проекту.

До складу доходів бюджету включаються:

- податок на додану вартість, спеціальний податок і всі інші податкові надходження (з урахуванням пільг) і рентні платежі даного року в бюджет з українських і іноземних ТАВК і фірм-учасників у частині, що відноситься до здійснення проекту;
- збільшення (зі знаком «мінус» – зменшення) податкових надходжень від сторонніх ТАВК, обумовлене впливом реалізації II проекту на їх фінансове становище;

– емісійний дохід від випуску цінних паперів під здійснення проекту;

– дивіденди по приналежних державі, регіонам акціям та іншим цінним паперам, випущеним з метою фінансування проекту;

– надходження в бюджет прибуткового податку із заробітної плати українських і іноземних працівників, нарахованої за виконання робіт, передбачених проектом;

– надходження в бюджет плати за користування землею, водою й іншими природними ресурсами, плати за надра, ліцензії на право проведення геологорозвідувальних робіт і т.п. у частині, що залежить від здійснення проекту;

– доходи від ліцензування, конкурсів і тендерів на розвідку, будівництво та експлуатацію об'єктів, передбачених проектом;

– погашення пільгових кредитів на проект, виділених за рахунок коштів бюджету і обслуговування цих кредитів;

– штрафи та санкції, пов'язані з проектом, за нерациональне використання матеріальних, паливно-енергетичних і природних ресурсів.

До доходів бюджету прирівнюються також надходження в позабюджетні фонди – Пенсійний фонд, фонди зайнятості, медичного й соціального страхування – у формі обов'язкових відрахувань по заробітній платі, що нараховується за виконання робіт, передбачених проектом. На основі показників річних бюджетних ефектів визначаються також додаткові показники бюджетної ефективності:

- внутрішня норма бюджетної ефективності;
- ступінь фінансової участі держави (регіону) у реалізації проекту, що розраховується за формулою

$$d = P_{int} / Z_{int} \quad (2)$$

де P_{int} – інтегральні бюджетні витрати;

Z_{int} – інтегральні затрати проекту, що розраховуються на рівні держави й регіону.

Остаточне рішення про вибір виду трансформації ухвалюється в тому випадку, якщо воно економічно ефективне. Автор розділив усі трансформації ТАВК на види, що вимагають:

- тільки поточних витрат – об'єднання, перетворення, поділ і виділення підприємств;
- поточних витрат і інвестицій – створення й об'єднання підприємств, створення спільних підприємств і франчайзинг;
- поточних затрат, що приводять до повернення вкладених коштів: продаж частини ТАВК, роз'єднання й ліквідація підприємств.

Ефективність трансформацій, що вимагають поточних витрат, визначається по балансовому прибутку (Π) і рентабельності продажів (P_n) з таких рівнянь:

$$\Pi = B - Z, \quad (3)$$

де B – виторг від реалізації; Z – витрати;

$$P_n = \Pi / Z, \quad (4)$$

Для трансформацій, що вимагають поточних витрат і інвестицій, також розраховуються показники трансформації та визначається ефективність інвестицій. Розрахунки ефек-

тивності інвестицій проводяться методом потоку готівки. Згідно з цим методом визначається розрахункове значення чистих доходів, очікуваних до одержання на кінець кожного кроку (звичайного року) протягом усього періоду господарської діяльності, починаючи зі створення об'єкта трансформації до кінця його експлуатації, їх приведення до єдиного моменту часу (зазвичай до початку розглянутого періоду) і визначення суми наведених до єдиного моменту часу чистих доходів – сумарного економічного ефекту.

Метод потоку готівки виходить із зіставлення планованих величин надходжень і відтоків коштів. Надходження коштів містять у собі надходження від реалізації продукції; позареалізаційні доходи; збільшення основного акціонерного капіталу за рахунок додаткових емісій акцій. Відтоки – це інвестиційні витрати, включаючи витрати на формування обігового капіталу; поточні витрати; платежі в бюджет (податки й відрахування); обслуговування зовнішньої заборгованості (відсотки та погашення позик; дивідендні виплати).

Найбільш надійним є метод потоку готівки з наступним дисконтуванням касових залишків. Перерахування потоків майбутніх надходжень і платежів коефіцієнтів приведення $DF(t)$ (discount factor – фактор дисконтування). Значення цих коефіцієнтів для кожного інтервалу (кроку) планування розраховується за формулою

$$DF(t) = 1 / (1+i)^t, \quad (5)$$

де t – порядковий номер інтервалу, за умови, що за нульовий прийнятий інтервал початку здійснення проекту, тобто $DF(0) = 1$;

i – ставка порівняння, як наближене значення якої використовують усереднені процентні ставки по довгостроковим банківським кредитах.

Чистий дисконтований дохід (Net Present Value, NPV) визначається як сума поточних вступів за весь розрахунковий період, наведених до початкового кроку, або перевищення інтегральних результатів над інтегральними за затратами:

$$NPV = \sum (\Pi_t - Z_t) / (1+i)^t, \quad (6)$$

де Π_t – надходження в t -му році;

Z_t – витрати в t -му році;

i – ставка дисконту;

T – строк функціонування об'єкта.

Чисту дисконтовану вартість визначають так само, як різницю між поточною дисконтованою на базі розрахункової ставки відсотка, вартістю надходжень від інвестицій і величиною капітальних вкладень. Дисконтування проводиться з приведенням витрат і вступів у часі до року початку здійснення проекту (первісний етап).

Автор приводить зауваження до порядку здійснення дисконтування фінансових потоків на кінець кроку розрахунків, значення якого можуть бути рівні 1 місяцю, 1 кварталу або 1 року. Цей порядок розрахунків застосовується закордонними економістами для умов стабільної економіки. В умовах української економіки перехідного періоду, для якої характерні

значні темпи інфляції й висока ризикованість тривалих капітальних вкладень, а отже високі ставки дисконту, рекомендована схема розрахунків може призвести до погіршності. При високих ставках дисконту величина NPV зменшується в міру збільшення кроку розрахунків. У закордонній історії бізнесу відомий спосіб обліку розподіленого в часі характеру надходжень коштів, коли коефіцієнт дисконтування Df_t розраховується не на кінець, а на середину кроку розрахунків, що зменшує погіршність загальних розрахунків NPV. Особливо це стає актуальним у тих випадках, коли ставка дисконту збільшується на темпи інфляції за відповідний період.

Другим параметром ефективності є внутрішня норма прибутковості (Internal Rate of Return, IRR). Його також називають внутрішньою нормою доходу (прибутки). Внутрішня норма прибутковості являє собою коефіцієнт дисконтування, який при даній величині припливів готівки рівний поточній величині відтоків готівки. Це коефіцієнт, при якому поточна величина надходжень по проекту дорівнює поточній сумі інвестицій, а величина чистої поточної вартості дорівнює нулю. Показник внутрішньої норми рентабельності визначається виходячи з рівняння 5.6 методом ітеративного добору ставок дисконту (i):

$$I - \sum (\Pi_t - Z_t) / (1+i)^t = 0, \quad (7)$$

Тоді $IRR = i$, де i задовольняє рівнянню.

t – число років будівництва і експлуатації об'єкта;

Π_t – надходження в t -му році;

Z_t – витрати в t -му році;

I – сума інвестицій у проект.

При створенні нового TABK розраховується також точка беззбитковості і запас фінансової міцності. Точка беззбитковості розраховується за формулою:

$$K = Z_{\text{пост}} / (C_{\text{од}} - Z_{\text{пер.од}}), \quad (8)$$

де K – кількість виробів у точці беззбитковості;

$Z_{\text{пост}}$ – постійні витрати в собівартості продукції;

$C_{\text{од}}$ – ціна одиниці виробу;

$Z_{\text{пер.од}}$ – змінні витрати на одиницю виробу.

Якщо кількість товарів незначна, формула 5.8 видозмінюється:

$$K = Z_{\text{пост}} * Y_{bt} / (C_{\text{од}} - Z_{\text{пер.од}}), \quad (9)$$

де i – i -й товар;

Y_{bt} – питома вага i -го товару в загальному випуску.

Якщо номенклатура товарів велика, розраховується поріг рентабельності:

$$PR = Z_{\text{пост}} / OBM, \quad (10)$$

де OBM – валова маржа у відносному вираженні до виручку від реалізації.

Валова маржа розраховується за формулою

$$BM = B - Z_{\text{пер}}, \quad (11)$$

де $Z_{\text{пер}}$ – змінні витрати.

Визначено, що для реалізації ІІРТАВК регіону в системі наявних операційних представлень окрема трансформація не вирішує питання різкого підвищення ефективності авіавиробничої діяльності без паралельного запуску процесів реструктуризації.

Висновки

Таким чином, нами визначені порядок і зміст етапів процесу підготовки і проведення трансформації промислових структур, індикатори передумов і методи трансформації ТАВК регіону. Встановлено, що трансформація підприємств має проходити в рамках стратегії розвитку авіавиробничих підприємств регіону. Стадія ухвалення рішення про трансформацію територіальних авіавиробничих комплексів закінчується юридичним оформленням процесу інтеграції. Стратегічна ефективність визначає повноту виконання намічених стратегічних цілей. Тактична ефективність вимірюється показниками ефективності інвестицій. При цьому важливо встановити не тільки величину відхилень практичних результатів від проектних (планових) значень, а й їхні причини, що дозволяє внести відповідні корективи в плани та програмні документи. У зв'язку з можливістю використання регіональних кредитів при реалізації стратегії розвитку ТАВК регіону і необхідністю визначення її впливу на регіональний бюджет необхідно розраховувати також бюджетну ефективність трансформації.

Список використаних джерел

1. Новикова М.В., Решетило О.С. Перспективи та пріоритети економічного розвитку авіаційної галузі України у контексті глобального конкурентного середовища [Текст] / М.В. Новикова, О.С. Решетило // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: Зб. наук. пр. – К.: НАУ, 2008. – Вип. 20. – С. 11–14.
2. Новикова М.В. Формування фінансових ресурсів для забезпечення необхідного рівня ефективності і якості виробництва та експлуатації повітряних суден [Текст] / М.В. Новикова // Управління проектами, системний аналіз і логістика. – 2006. – Вип. 3. – С. 268–272.
3. Экономика гражданской авиации Украины [Текст]: монография / Ю.Ф. Кулаев, В.И. Щелкунов – К.: Феникс, 2010. – 736 с.
4. Аакер Д.А. Стратегическое рыночное управление // Изд. Питер. – М.: 2011. – 496 с.
5. Коломойцев В.Е. Структурна трансформація промислового комплексу України: [монографія] / В.Е. Коломойцев. – К.: Українська енциклопедія, 1997. – 304 с.
6. Кіндзерський Ю.В. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку: Монографія / В.В. Микитенко, Ю.В. Кіндзерський, М.М. Якубовський та ін.; НАН України; Ін-т екон. та прогнозів. – К.: 2009. – 928 с.
7. Новикова М.В. Організаційно-економічне забезпечення формування ефективних умов функціонування інституту власності для підприємств авіаційного комплексу в умовах глобальних змін [Текст] / Монографія за заг. ред. Г.М. Юна // Проблеми та перспективи організації авіаційних перевезень, застосування авіації в галузях економіки та розвитку транспортних систем – К.: НАУ, 2011. – 184 с. (С. 14–30).
8. Іщук С.О. Циклічність економічних процесів: моделювання операційного циклу / С.О. Іщук // Економіка промисловості. – 2005. – №1. – С. 138–143.
9. Пельтек Л.В. Розвиток регіональної промислової політики держави: теорія, методологія, механізми [Текст]: монографія / Л.В. Пельтек. – Миколаїв: Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. – 268 с.
10. Теоретические и прикладные аспекты функционирования производственного комплекса региона: монография / Науч. ред. А.И. Амоша. – Донецк: НАН Украины, ин-т эк-ки пром-ти, 2004. – 424 с.
11. Новикова М.В. Детермінанти регіональної авіапромислової політики України [Текст] / М.В. Новикова // Проблеми системного підходу в економіці Зб. наук. пр. – К.: НАУ, 2012. – Вип. 41. – С. 211–218.
12. Новикова М.В. Визначення шляхів структурної перебудови авіаційної промисловості України [Текст] / М.В. Новикова, Т.В. Смітюх // Сучасні проблеми менеджменту: Матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції. – К.: НАУ, 2010. – С. 61–62.

О.Б. ПІРІАШВІЛІ,
с.н.с., к.е.н., Інститут економіки та прогнозування НАН України

Інституційне забезпечення процесу регіонального стратегічного управління в Україні

У статті розглядаються проблеми інституційного забезпечення процесу регіонального стратегічного управління в Україні на сучасному етапі розвитку. В процесі дослідження використано методи аналізу та синтезу, системний підхід та метод порівняльного аналізу. Обґрунтовано комплекс заходів щодо вдосконалення інституційного забезпечення процесу регіонального стратегічного управління в державі.

Ключові слова: інституціональні перетворення, інститут, процес, регіон, стратегічне управління.

В статье рассматриваются проблемы институционального обеспечения процесса регионального стратегического управления в Украине на современном этапе развития. В процессе исследования использованы методы анализа и синтеза, системный подход и метод сравнительного анализа. Обоснован комплекс меро-

приятний по совершенствованию институционального обеспечения процесса регионального стратегического управления в государстве.

Ключевые слова: институциональные преобразования, институт, процесс, регион, стратегическое управление.

This article examines the problems of institutional support of the process of regional strategic management in Ukraine at the present stage of development. The study used the methods of analysis and synthesis, system approach and the method of comparative analysis. The set of measures to improve the institutional support of the process of regional strategic management in the state are grounded.

Keywords: institutional reform, institution, process, region, strategic management.

Постановка проблеми. Процес стратегічного управління економічним розвитком регіонів України на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки знаходиться в зародковому стані та потребує подальшого розвитку та вдосконалення цього процесу на регіональному рівні. Однією з проблем у сфері регіонального стратегічного управління є розвиток інституційного забезпечення, а саме розвиток відповідної інституційної інфраструктури в регіонах України. Зазначені інституції мають сприяти ефективній реалізації Державної стратегії регіонального розвитку до 2015 року та Стратегії регіонального розвитку областей та міст України. Разом із цим слід зазначити, що на сучасному етапі розвитку країни одним із найважливіших напрямів державної політики в соціально-економічній сфері є інституціональний.

Досвід провідних економічно розвинутих країн світу, зокрема США, Японії, Франції, Німеччини, Великобританії та Австралії, свідчить про важливість та необхідність змін в інституціональній системі країни, які безпосередньо впливають на економічне зростання та розвиток держави та її регіонів. У світовій практиці господарювання виділяють два принципово різних підходи щодо формування та розвитку інституціональної системи в державі, а саме: схема 1 – це шлях природного розвитку інституту (облагороджування) та схема 2 – це шлях запозичення, або штучний розвиток інститутів (культивування) [1, с. 16–20; 2, с. 65–74]. Так, Україна пішла другим шляхом стосовно розвитку інституційної інфраструктури регіонального стратегічного управління, а саме: шляхом запозичення інститутів у сфері регіонального управління з передового досвіду та практики більш успішних країн Америки, Європи та Азії. Така схема (схема 2) формування та розвитку інституцій на сучасному етапі соціально-економічного розвитку часто зустрічається в перехідних економіках, в країнах, що відстають в економічному розвитку, та країнах, які наздоганяють провідні країни світу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню проблем формування та розвитку системи стратегічного управління економічним розвитком на регіонально-

му рівні присвячено багато наукових праць як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, зокрема українських: З. Герасимчук, Ю. Орловська, Д. Ісаченко, С. Козловський, О. Черевко; російських: Д. Львов, В. Селіверстов, В. Гневко, Є. Рохчин, А. Гапоненко та інші. Проблемам інституціональних перетворень в економічній системі присвячено багато праць, зокрема таких українських вчених, як В. Геець, А. Гриценко, А. Коврига, Т. Єфименко, С. Біла та інші; російських вчених: А. Аузан, Г. Сатаров, Я. Кузмінов, В. Радаєв, А. Яковлев, Є. Ясін, О. Бесонова, Л. Григор'єв, зарубіжних вчених: Д. Норт, М. Еллман, Дж. Ходжсона, Т. Еггертсон. У працях зазначених вчених розглядаються різні аспекти інституціональних перетворень на сучасному етапі розвитку в державі, зокрема теоретико-методичні, фінансові, інноваційні та соціальні аспекти. Проте недостатньо дослідженими залишаються, на нашу думку, питання щодо формування та розвитку інституціонального забезпечення процесу стратегічного управління регіональним розвитком, зокрема щодо розвитку інституційної інфраструктури регіонального стратегічного управління в державі.

Мета даної статті полягає в аналізі інституційного забезпечення процесу регіонального стратегічного управління в Україні. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

- визначити основні інституції в сфері регіонального стратегічного управління на сучасному етапі розвитку економіки України;
- здійснити аналіз діяльності зазначених інституцій у сфері регіонального стратегічного управління в Україні за останні роки;
- визначити основні проблеми розвитку інституційної інфраструктури регіонального стратегічного управління в регіонах України на сучасному етапі розвитку;
- розробити та обґрунтувати комплекс заходів щодо вдосконалення інституційного забезпечення процесу регіонального стратегічного управління в Україні на сучасному етапі соціально-економічного розвитку держави.

У процесі даного часткового дослідження були використані такі загальнонаукові методи дослідження: системний підхід, метод порівняльного аналізу, метод аналізу та синтезу.

Виклад основного матеріалу. З метою ефективної реалізації державної регіональної політики в Україні та її регіонах необхідно створити відповідне інституційне забезпечення регіонального стратегічного управління. Це дозволить підвищити роль і відповідальність органів державної регіональної влади, територіальних громад, представників бізнес-структур та громадянського суспільства у розвитку відповідних територій (областей, міст), забезпечить їм можливість реальної участі та впливу на вирішення актуальних соціально-економічних проблем територіального розвитку на різних рівнях (від місцевого до регіонального). Це обумовило необхідність створення та розвитку нових інститутів у сфері регіонального стратегічного управління, зокрема:

агентств регіонального розвитку (далі – АРР); Державного фонду регіонального розвитку (далі – ДФРР); угод щодо регіонального розвитку між Кабінетом Міністрів України та обласними державними адміністраціями; торгово-промислових палат (далі – ТПП) та інституту публічно-приватного партнерства (далі – ППП).

Схематично основні складові інституційного забезпечення процесу регіонального стратегічного управління в Україні та її регіонах на сучасному етапі розвитку представлені на рисунку.

Діяльність зазначених вище інститутів спрямована на пошук механізмів оптимального поєднання економічних інтересів органів державної виконавчої влади регіонального рівня, бізнес-структур та громадянського суспільства на певній території (область, місто) з урахуванням загальнонаціональних та регіональних стратегічних пріоритетів соціально-економічного розвитку. Розглянемо основні інституції у сфері регіонального стратегічного управління окремо.

Нормативно-правовим підґрунтям для створення та функціонування мережі агентств регіонального розвитку як провідних інститутів регіонального розвитку в Україні є «Концепція державної регіональної політики» (затверджена Указом Президента України від 25 травня 2001 року №341/2001). У розділі 2 цього документу зазначається, що формування мережі агентств регіонального розвитку є необхідним основним елементом розбудови інфраструктури регіонального розвитку. Згідно з Концепцією мережу АРР в Україні передбачалося сформувати на першому етапі (2001–2003), з цією метою у 2001 році в Україні було створено Асоціацію агенцій регіонального розвитку України, яка станом на 01.01.2010 об'єднує 43 агенції з усіх регіонів (областей, міст) України. Слід зазначити, що в статті 23 проекту Закону України «Про засади державної регіональної політики» від 01.06.2010 №6462 визначено агенцію ре-

гіонального розвитку (АРР) як неприбуткову організацію, створену на засадах партнерства між державним, приватним та громадським секторами економіки.

Предбачалося, що АРР мали сприяти повноцінному використанню економічного потенціалу регіонів, підвищенню інвестиційної привабливості областей та міст України, впровадженню інноваційної моделі розвитку в регіонах, підвищенню кваліфікації фахівців з регіонального управління та координуванню програм та проектів технічної допомоги, спрямованих на підтримку сталого економічного зростання в регіонах України, але цього не було досягнуто в повній мірі.

За оцінками експертів, діяльність та функціонування АРР в Україні та її регіонах за період 2001–2011 років характеризується певними особливостями їх створення та функціонування, а саме:

- АРР часто створюються як громадські організації відповідно до Закону «Про об'єднання громадян». Засновниками цих інститутів регіонального розвитку можуть бути лише фізичні особи, що, по-перше, усуває від процесу створення та функціонування АРР юридичних осіб (у тому числі органи державної регіональної влади) та, по-друге, обмежує можливості створення відповідної матеріально-фінансової бази для ефективної їх діяльності;

- створення АРР в Україні та її регіонах також базується на нормах Закону України «Про благодійництво і благодійницькі організації», що зводить діяльність цих інституцій лише до благодійницьких заходів і не відповідає сучасним викликам та потребам соціально-економічного розвитку регіонів держави [4, 498 с.];

- АРР в областях реалізують велику кількість соціально-економічних та інших проектів, проте не мають власних програмних документів щодо перспектив регіонального розвитку (принаймні, їх наявність не анонсована). Із цього по-



Основні складові елементи інституційного забезпечення регіонального стратегічного управління в Україні

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

гляду АРР регіонів України повною мірою не можна вважати дієвими інститутами регіонального розвитку (наприклад, як у країнах Євросоюзу);

– як і в деяких європейських країнах, АРР в Україні існують у різних формах, зберігаючи при цьому статус неприбуткової організації: благодійні організації (чернігівська обласна агенція регіонального розвитку «Вектор»); громадські організації (Інститут громадянського суспільства, Сокальська агенція регіонального розвитку); дослідницькі організації (Інститут регіональних та євроінтеграційних досліджень «ЄвроРегіо Україна»). Агенція розвитку Євро регіону «Буг» узагалі є комунальною установою, а Агентство з розвитку бізнесу в м. Славутич – комунальним підприємством. В умовах відсутності єдиного нормативного узаконеного визначення агенцією регіонального розвитку в Україні вважається мало не кожна громадська організація, що декларує намір працювати на регіональному рівні або досліджувати регіональні процеси [5, 80 с.].

Однією з основних проблем створення та функціонування АРР в Україні та її регіонах є відсутність достовірної інформації (статистичної та аналітичної) щодо діяльності цих інституцій в державі, зокрема узагальненої бази даних, що містила б матеріали про точну кількість АРР у країні, точну інформацію про напрями діяльності АРР, їхні статuti, мету, завдання, приклади реалізованих проєктів, іноземних партнерів чи інвесторів, з якими співпрацюють АРР, тощо.

Усе вище викладене дає можливість зробити висновки стосовно функціонування та розвитку АРР в Україні та її регіонах, а саме:

– на сучасному етапі соціально-економічного розвитку України та її регіонів АРР не забезпечують належного виконання поставлених перед цими інституціями стратегічних завдань стосовно економічного розвитку регіонів, оскільки існують неузгодженості нормативно-правової бази їх функціонування;

– інституційно-правовим підґрунтям перетворення АРР на дієвих та активних учасників вирішення внутрішніх проблем розвитку регіону є унормування законодавчого визначення поняття «агентство регіонального розвитку», підстав та порядку створення агентств, засад участі у формуванні та реалізації стратегічних пріоритетів розвитку регіону та ін. Ці питання мають знайти відповідне відображення у нормах ще не прийнятого Закону України «Про засади державної регіональної політики».

Ефективна реалізація в регіонах України основних положень Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року та регіональних стратегій розвитку на період до 2015 року в певній мірі залежить від ефективної діяльності новоствореного спеціального Державного фонду регіонального розвитку (ДФРР). Так, Президент України на засіданні Ради регіонів, яке відбулося 24.01.2011, наголошував на необхідності застосування ДФРР як дієвого інноваційного фінансового інструменту регіонального розвитку та міжрегіональної співпраці¹.

Отже, ДФРР в Україні повинен стати такою державною інституцією в умовах ринкової економіки, яка забезпечить довгострокове фінансування регіональних проєктів, координацію бюджетних фінансових потоків і коштів зарубіжних інвесторів та їх спрямування на інноваційно-інвестиційний розвиток регіонів України, тобто має стати дієвим механізмом фінансування регіональних інвестиційних програм та проєктів.

Так, у Бюджетному кодексі України від 08.07.2010 №2456–VI (зі змінами, внесеними законом від 12.01.2012 №4318–VI) згідно із п. 1 статті 24–1 ДФРР створюється у складі загального фонду державного бюджету, при цьому формування фонду передбачається в обсязі не менше 1% прогнозного обсягу доходів загального фонду проєкту Державного бюджету України на відповідний бюджетний період.

За інформацією Інституту громадянського суспільства, на основі аналізу Закону України «Про Державний бюджет України на 2012 рік» станом на червень 2012 року фінансування Державного фонду регіонального розвитку представлено такими положеннями:

1) сума закладених у бюджеті коштів фонду становить всього 40% від визначеної законом – замість майже 2,9 млрд. грн. (1% від обсягу доходів загального фонду державного бюджету) фонд передбачено сформувати у розмірі всього 1,14 млрд. грн.;

2) існують суттєві ризики невиконання закладених у бюджеті обсягів наповнення фонду, оскільки єдиним джерелом його формування визначено понадпланові надходження від приватизації державного майна.

Такі надходження традиційно вважаються непевним джерелом наповнення бюджету, особливо в умовах кризи, коли вартість об'єктів приватизації є невисокою. Слід також враховувати нинішні тенденції до різкого зниження прозорості приватизаційних процесів. На нашу думку, через це Державний фонд регіонального розвитку може у поточному році виявитись частково чи навіть взагалі несформованим. Ще однією проблемою може стати надходження коштів у фонд наприкінці року, коли їх ефективне використання буде вже неможливим [8].

Також слід зазначити, що в Бюджетному кодексі України від 08.07.2010 №2456–VI не визначені конкретні статті, за якими буде здійснюватися фінансування пріоритетних напрямків стратегічного розвитку України та її регіонів за рахунок коштів спеціального фонду ДФРР, що не відповідає діючому законодавству в сфері регіонального стратегічного управління. Зауважимо, що до переліку об'єктів і заходів, що фінансуються у 2012 році за рахунок коштів ДФРР (затверджено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 25.04.2012 №243–р), у розрізі регіонів України (областей) включені тільки об'єкти соціальної сфери (загальноосвітні навчальні заклади, дошкільні заклади освіти, лікарні та амбулаторно-поліклінічні заклади, житлові будинки, будинки куль-

¹ Під головуванням Президента України відбулося засідання Ради регіонів [Електрон. ресурс] / Офіц. сайт Президента України. – Доступний з: <<http://www.president.gov.ua/news/19183.html>>

тури та спортивні об'єкти) та об'єкти інфраструктури (котельні, водопроводи, газифікація населених пунктів) і, разом із цим відсутні проекти щодо фінансування стратегічних пріоритетів розвитку регіонів, «точок зростання» щодо угод регіонального розвитку та проектів стосовно транскордонного співробітництва. Фінансування зазначених вище об'єктів соціальної сфери та інфраструктури здійснюється за рахунок коштів місцевих бюджетів, а не за рахунок спеціального фонду ДФРР.

Отже, ДФРР на сучасному етапі розвитку економіки держави створено як окрему бюджетну програму, що передбачає встановлення чітких напрямів використання коштів фонду, зокрема необхідно прийняти та затвердити на державному рівні «Порядок підготовки, оцінки та відбору інвестиційних програм (проектів) і заходів, що можуть реалізовуватися за рахунок коштів Державного фонду регіонального розвитку», проект якого розроблено Міністерством економічного розвитку і торгівлі України.

Головним інструментом реалізації Державної стратегії регіонального розвитку до 2015 року є угоди щодо регіонального розвитку, які, у свою чергу, є одним із механізмів здійснення державної регіональної політики в Україні. Так, Законом України «Про стимулювання розвитку регіонів» передбачається реалізація регіональних стратегій розвитку на основі укладання угод щодо регіонального розвитку, які укладаються між Кабінетом Міністрів України та Верховною Радою Автономної Республіки Крим, обласними, Київською та Севастопольською міськими радами, та визначено відповідну процедуру підготовки та укладання угод щодо регіонального розвитку на засадах партнерства. Відповідно до ст. 4 та ст. 5 Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів» затверджена постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку підготовки, укладання та виконання угоди щодо регіонального розвитку і відповідної типової угоди» зі змінами та доповненнями. Слід зазначити, що система угод вводиться одночасно із запровадженням стратегічного планування просторового розвитку як на державному, так і на регіональному рівні.

Договірні засади угоди визначають взаємну відповідальність центральних та місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування щодо реалізації в регіонах спільних заходів ДСРР на період до 2015 року та відповідних РСР у регіональному розрізі. Так, на сучасному етапі розвитку держави виконуються угоди щодо регіонального розвитку Вінницької (період дії 2010–2015); Волинської (2010–2014); Донецької (2008–2011), Додаткова угода до Угоди щодо регіонального розвитку Донецької області; Івано–Франківської (2011–2015); Львівської (2009–2013), Херсонської (2011–2013) областей.

Також слід зазначити, що у найближчій перспективі передбачається укладання угоди щодо регіонального розвитку між Житомирською обласною радою та Кабінетом Міністрів України, яка визначатиме взаємну відповідальність обласної ради та уряду за реалізацію в області спільних заходів, визначених Стратегією розвитку Житомирської обла-

сті на період до 2015 року, та державних пріоритетів розвитку області, визначених у Державній стратегії регіонального розвитку, з урахуванням положень Програми економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава».

Так, у 2011 році спільні заходи щодо реалізації Угоди Вінницької області було профінансовано на суму 162,3 млн. грн. (34,3% від запланованих обсягів), у тому числі за рахунок коштів державного бюджету – 54,1 млн. грн. (19,4%), з місцевих бюджетів – 22,9 млн. грн. (32,6%) та з інших джерел фінансування – 85,3 млн. грн. (69,1%). Так, за період реалізації в 2008–2011 роках угоди щодо регіонального розвитку Донецької області спільні заходи профінансовані у сумі 2179,4 млн. грн. (49,4% від передбачених обсягів), у тому числі за рахунок коштів державного бюджету – 1785,6 млн. грн. (47,5%), місцевих бюджетів – 214,1 млн. грн. (65,3%) та з інших джерел фінансування – 179,7 млн. грн. (55,8%). У 2011 році в цілому у Волинській області спільні заходи Угоди було профінансовано на суму 146,3 млн. грн. (68% від запланованих обсягів), у тому числі з державного бюджету – 83,7 млн. грн. (97,5%), з місцевих бюджетів – 62,0 млн. грн. (111,1%) та інших джерел фінансування – 0,5 млн. грн. (0,7%). В Івано–Франківській області в 2011 році фактичний обсяг фінансування спільних заходів становив 49,3 млн. грн. (49,6% передбачених Угодою), в тому числі з державного бюджету – 40,3 млн. грн. (105,6%), з місцевих бюджетів – 7,5 млн. грн. (42,8%) та з інших джерел фінансування – 1,5 млн. грн. (3,5%). У 2011 році фактичний обсяг фінансування спільних заходів у Львівській області в рамках Угоди становив 734,7 млн. грн. (96,4% передбачених Угодою), в тому числі за рахунок коштів державного бюджету – 440,9 млн. грн. (106,3%), коштів місцевих бюджетів – 120,8 млн. грн. (36,3%) та з інших джерел фінансування – 173,1 млн. грн. (в 11,8 рази більше). В Херсонській області в цілому за 2011 рік спільні заходи Угоди було профінансовано на суму 218,6 млн. грн. (68,1% від запланованих обсягів), у тому числі з державного бюджету – 13,0 млн. грн. (22,8%), з місцевих бюджетів – 0,7 млн. грн. (1,7%) та з інших джерел фінансування – 204,9 млн. грн. (92,3%).

Таким чином, фінансування спільних заходів у рамках Угод перевиконано за рахунок коштів державного бюджету в Івано–Франківській (105,6%) та Львівській (106,3%) областях; коштів місцевих бюджетів – у Волинській області (111,1%) та інших джерел фінансування – у Львівській області (в 11,8 рази більше). В інших випадках фінансування спільних заходів у рамках Угод здійснювалося не в повному обсязі, який передбачався угодами щодо регіонального розвитку на 2011 рік по зазначених вище регіонах. З вищевикладеного видно, що фінансування спільних заходів в рамках Угод здійснюється не в повному обсязі.

Основними проблемами в процесі укладання та реалізації угод щодо регіонального розвитку в Україні на сучасному етапі розвитку економіки є:

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

– досить тривалий період часу на розроблення й укладання Угод з моменту підписання протоколу намірів про укладання угод до моменту їх фактичного підписання сторонами (1–2 роки);

– недостатня обґрунтованість переліку об'єктів угоди, які потребують фінансування в рамках спільних заходів щодо реалізації стратегічних пріоритетів регіонального розвитку, що передбачає фінансування тільки «точок зростання» на регіональному рівні з метою прискорення економічного зростання регіональних економік;

– пріоритетність щодо укладання угод для регіонів з високим та середнім рівнем соціально-економічного розвитку, що обумовлено насамперед порівняно меншими обсягами фінансування проектів у рамках угоди;

– часткове ігнорування висновків та зауважень експертних робочих груп, які здійснюють експертну оцінку угод щодо регіонального розвитку по ряду регіонів (областей) України з боку органів державної регіональної влади.

Головною проблемою інституційного забезпечення регіонального стратегічного управління в Україні є несформованість системи інституцій (організацій, установ, органів), спроможних скоординовано здійснювати ефективну реалізацію Державної стратегії регіонального розвитку до 2015 року та регіональних (обласних) стратегій розвитку до 2015 року, адже процес адаптації імпортованих (запозичених) інституцій у сфері регіонального стратегічного управління потребує тривалого часу.

Також надзвичайно актуальною проблемою у сфері реалізації ДСРР на період до 2015 року та відповідних РСР за областями, АР Крим та міст Києва і Севастополя слід назвати низьке кадрове забезпечення процесу регіонального стратегічного управління, особливо на регіональному (області, міста) рівні та недостатнє розуміння процесу регіонального стратегічного управління. Поліпшення якості професійної підготовки кадрів системи стратегічного управління регіональним розвитком є важливою умовою підвищення ролі державних органів регіональної влади в ефективному використанні економічного потенціалу певного регіону. Що, у свою чергу, вимагає створення та розвитку відповідної мережі навчальних закладів та центрів підвищення кваліфікації в Україні та її регіонах.

Висновки

Отже, пропонується наступна система документів, які визначають соціально-економічний розвиток України та її регіонів на перспективу та реалізують стратегічні цілі розвитку держави на даний час. Основний документ стратегічного характеру – «Стратегія економічного та соціального розвитку України на 2004–2015 роки «Шляхом європейської інтеграції», яка є рамковим документом для формування інших довгострокових стратегій розвитку на всіх рівнях господарювання. Стратегія розробляється на 10–15 років та актуалізується в процесі її реалізації з урахуванням змін динаміки зовнішнього середовища. Також до стратегічних документів на довгостроковий період на-

лежать Державна стратегія регіонального розвитку до 2020 року, Генеральна схема планування території України та Схема розвитку та розміщення продуктивних сил України, які грають ключову роль на цьому етапі державного планування та прогнозування. Регіональний блок перспективних документів стратегічного характеру включає Концепцію державної регіональної політики, яка носить комплексний характер та визначає стратегічне бачення та цілі соціально-економічного розвитку регіонів України, завдання національних програм та потенціал регіонів (областей) країни. Відповідно до цього на регіональному рівні формуються та реалізуються регіональні стратегії розвитку до 2020 року та розробляються Схеми розвитку та розміщення продуктивних сил регіонів (областей) України.

Наступний блок стратегічних документів на середньостроковий період (від 1 до 5 років) включає прогноз соціально-економічного розвитку держави та прогноз соціально-економічного розвитку регіонів (областей). Зазначені прогнози є передплановими документами, на основі яких розробляються державна та регіональні програми соціально-економічного розвитку, а також формуються Державний бюджет України та місцеві бюджети регіонів (областей) на відповідний рік.

На короткостроковий період (до 1 року) розробляється прогноз соціально-економічного розвитку держави. Як наукове обґрунтування зазначених документів стратегічного характеру мають виступати довгострокові, середньострокові та короткострокові прогнози. Необхідно зазначену комплексну систему стратегічних документів зробити на практиці обов'язковою для виконання на всіх рівнях господарювання в Україні та її регіонах.

Також необхідно враховувати положення Генеральної схеми планування території України в процесі формування ДСРР на період до 2020 року та відповідних РСР по областях на довгострокову перспективу, що на сучасному етапі проігноровано. Також простежується неузгодженість програм соціально-економічного розвитку України та її регіонів на відповідний рік, з відповідним процесом бюджетного планування, а саме врахування показників соціально-економічного розвитку закладених у програмах при формуванні та внесенні змін до відповідних бюджетів.

Пропонуємо внести зміни в останній абзац статті 4 розділу II Закону України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» щодо роз'яснення та конкретизації строків горизонту стратегічного планування на більш тривалий період, а саме на 15–20 років. З метою впровадження принципово нових підходів у сфері стратегічного планування та прогнозування, вважаємо за доцільне пропонувати прийняття нового Закону України «Про державне прогнозування та стратегічне планування в Україні», який буде відповідати сучасним європейським нормам та стандартам стратегічного управління в державі та її регіонах.

Перспективи подальших досліджень у напрямі інституційного забезпечення процесу регіонального стратегічно-

го управління полягають, на нашу думку, у вивченні територіальних особливостей побудови та розвитку інституцій процесу регіонального стратегічного управління та відповідної нормативно-правової бази в контексті просторового економічного розвитку держави та її регіонів.

Список використаних джерел

1. Кузьминов Я. Институты: от заимствования к выращиванию (опыт российских реформ и возможность культивирования институциональных изменений) / Кузьминов Я., Радаев В., Яковлев А., Ясин Е. // Вопросы экономики. – 2005. – №5. – С. 5–27.
2. Аузан А. Приоритеты институциональных преобразований в условиях экономической модернизации / Аузан А., Сатаров Г. // Вопросы экономики. – 2012. – №6. – С. 65–74.
3. Про Концепцію державної регіональної політики [Електрон. ресурс] / Офіц. сайт Верховної Ради України. – Доступний з: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/341/2001>
4. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку: Монографія / За ред. З.С. Варналія. – К.: Знання України, 2005. – 498 с.
5. Інноваційні підходи до регіонального розвитку в Україні: аналіз. доп. / [С.О. Біла, Я.А. Жаліло, О.В. Шевченко, В.І. Жук та ін.]; за ред. С.О. Білої. – К.: НІСД, 2011. – 80 с.
6. Бюджетний кодекс України [Електрон. ресурс] / Офіц. сайт Верховної Ради України. – Доступний з: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
7. Під головуванням Президента України відбулося засідання Ради регіонів [Електрон. ресурс] / Офіц. сайт Президента України. – Доступний з: <http://www.president.gov.ua/news/19183.html>

8. Абрам'юк І. Держбюджет–2012: як фінансуватиметься регіональний розвиток [Електрон. ресурс] / Офіц. сайт Інституту громадянського суспільства. – Доступний з: <http://www.csi.org.ua/www/?p=2399#more-2399>

9. Про затвердження переліку об'єктів і заходів, що фінансуються у 2012 році за рахунок коштів державного фонду регіонального розвитку [Електрон. ресурс] / Офіц. сайт Верховної Ради України. – Доступний з: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/243-2012-p>

10. Про стимулювання розвитку регіонів [Електрон. ресурс] / Офіц. сайт Верховної Ради України. – Доступний з: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/про%20стимулювання%20розвитку%20регіонів>

11. Про затвердження порядку підготовки, укладення та виконання угоди щодо регіонального розвитку і відповідної типової угоди [Електрон. ресурс] / Офіц. сайт Верховної Ради України. – Доступний з: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/751-2007-p>

12. Угоди регіонального розвитку [Електрон. ресурс] / Офіц. сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. – Доступний з: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=180425

13. Звіти про виконання угод регіонального розвитку [Електрон. ресурс] / Офіц. сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. – Доступний з: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=180426

14. Безручко К.О. Оцінка сучасного нормативно-правового забезпечення прогнозування та планування регіонального розвитку [Електрон. ресурс] / Офіц. сайт Національної бібліотеки ім. Вернадського. – Доступний з: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2011_17/Bezruchko.pdf

Т.В. МАНЖОС,
к. ф.-м. н., доцент, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Процес формування оптимального матеріального резерву регіонального рівня

У статті розглянуто задачу визначення оптимального розміру матеріального резерву для здійснення заходів з ліквідації наслідків непередбачуваних надзвичайних ситуацій. Зокрема, описано алгоритми знаходження розмірів резерву на основі статистичних даних, якщо витрати на здійснення заходів, пов'язаних з безпекою регіону, мають нормальний закон розподілу або за законом розподілу Парето.

Ключові слова: безпека регіону, матеріальний резерв, оптимальний розмір резерву, закон розподілу Парето.

Исследуется задача определения оптимального размера материального резерва региона для осуществления мероприятий по ликвидации последствий непредвиденных чрезвычайных ситуаций. Описан алгоритм на-

хождения размеров резерва на основании статистических данных, если издержки, связанные с обеспечением безопасности региона, распределены нормально или по закону распределения Парето.

Ключевые слова: безопасность региона, материальный резерв, оптимальный размер резерва, закон распределения Парето.

We study the question of optimal size of reserve stock for liquidation of emergencies consequences. This algorithm for determination size of reserve stock was found for normal and Pareto distributions on the basis of statistic data.

Keywords: safety of region, material reserve, optimal size of reserve stock, Pareto distribution.

Постановка проблеми. У сучасному суспільстві значне місце займають проблеми захисту населення від впливу різноманітних факторів. Зростання темпів господарської діяльності, комерційних промислових підприємств (об'єктів), ускладнених технологічних процесів, застосування нових, не завжди безпечних, виробництв значно впливають на кількість виробничих та техногенних катастроф, що призводить до травматизму і людських жертв. Особливою небезпекою сьогодення є також тероризм, який може виражатися в найбільш непередбачуваних формах впливу на населення. Стаття 3 Конституції України визначає: людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканість і безпека в Україні є найвищою соціальною цінністю, тому одним із пріоритетних напрямів діяльності всіх органів виконавчої влади є попередження загибелі людей та надання допомоги постраждалим під час надзвичайних ситуацій. Отже, забезпечення здійснення запобіжних заходів у разі загрози виникнення надзвичайних ситуацій техногенного і природного характеру, заходів з ліквідації їхніх наслідків, проведення невідкладних відновних робіт є актуальними проблемами сьогодення.

Державна політика у сфері захисту населення і територій від надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру здійснюється на принципах пріоритетності завдань, спрямованих на рятування життя і збереження здоров'я людей та довкілля й безумовного надання переваги раціональній і превентивній безпеці відповідно до вимог постанови Кабінету Міністрів України від 29.03.2001 №308 «Про Порядок створення і використання матеріальних резервів для запобігання, ліквідації надзвичайних ситуацій техногенного і природного характеру та їх наслідків».

Наявність районного матеріального резерву дозволить аварійно-відновлювальним силам своєчасно виконати заходи, спрямовані на запобігання, ліквідацію надзвичайних ситуацій та надання термінової допомоги постраждалому населенню.

Наприклад, протягом 2010–2011 років на території Сумського району виникло 371 надзвичайна подія техногенного та природного характеру. Аналіз надзвичайних подій свідчить, що їхня загальна кількість за останні роки не зменшується, а навпаки – збільшується. За видами серед надзвичайних ситуацій техногенного характеру найбільшу кількість становлять пожежі, які разом із транспортними надзвичайними подіями становлять 91% від усіх надзвичайних ситуацій техногенного характеру; 16% від загальної кількості надзвичайних ситуацій техногенного характеру становлять автотранспортні аварії. Значних втрат завдають ускладнення погодних умов. Практично щороку спостерігається посилення вітру, в тому числі шквали, хуртовини, ожеледь, налипання мокрого снігу, а 2010 року – посуха. Найбільшої шкоди небезпечні метеорологічні явища завдають тоді, коли спостерігається їхнє поєднання.

На теренах Львівщини нараховується шість потенційно небезпечних територій I групи ризику, які потребують по-

стійного виконання першочергових запобіжних заходів за рахунок державного та обласного бюджетів, відомих коштів. Крім того, в області обліковано понад 3200 промислових підприємств, з яких близько 790 потенційно небезпечні об'єкти, а 25 з них використовують у виробництві значну кількість хімічно небезпечних речовин. Максимальна кількість хімічно небезпечних речовин, які перевозяться залізницею по території області за добу, сягає більше 1200 т. На території області розташовано понад 50 великих вибухонебезпечних промислових підприємств, які виробляють, зберігають і використовують у виробництві понад 150 тис. т різних горючих речовин. Крім того, територією області проходять нафтопровід філії МН «Дружба» ВАТ «Укртранснафта», газопровід високого тиску Уренгой – Ужгород, продуктопроводи «Прикарпаттранснафтопродукт» та ЗАТ «ЛукОР», внутрішньообласні газопроводи, при можливих аваріях на яких створиться загроза забруднення довкілля.

Виокремимо основні фактори ризику виникнення надзвичайних ситуацій природного характеру. Наприклад, якщо територією області протікають ріки, то в періоди весняних повеней і паводків при значній кількості опадів вони створюють зони затоплення з порушенням та пошкодженням берегоукріплень, доріг і мостів; сильні вітри (шквали) пошкоджують значну кількість ліній електропередачі, електрозв'язку, аварійні житлові будинки та інші споруди. Внаслідок снігових заметів ускладнюється автодорожній рух. Може існувати реальна загроза виникнення зсувних процесів, сезонних селевих потоків, торф'яних пожеж, а також загроза виникнення землетрусу.

Вищевказане дає змогу зробити висновок, що створення районного матеріального резерву є життєво необхідним, оскільки забезпечує матеріальну основу для оперативного проведення першочергових робіт з ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій, забезпечення зниження матеріальних збитків та зменшення кількості можливих втрат населення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Знаходження оптимальних розмірів будь-якого матеріального запасу підприємства, об'єднання підприємств чи державних органів для здійснення різних заходів, спрямованих на забезпечення фінансової чи будь-якої іншої безпеки регіону, є одним з основних завдань планування бюджету.

Перші спроби розв'язати за допомогою математичних методів задачу управління запасами були зроблені ще в 20-х роках минулого століття. Вперше виведення формули, яку називають простою формулою розмірів партії, було зроблене Ф. Гаррісом [1] у 1915 році. Ця ж формула потім була отримана незалежно й іншими дослідниками. Зараз вона широко відома під назвою формули Уілсона, за ім'ям одного з них. Перша книга, повністю присвячена теорії запасів, була написана співробітником Массачусетського технологічного інституту Ф. Реймондом [2]. У ній була зроблена спроба пояснити, як різні узагальнення простої моделі розміру партії можна застосовувати на практиці.

Після закінчення Другої світової війни почала активно розвиватися наука про методи управління та дослідження операцій. Саме тоді було звернуто увагу на те, що характер процесів управління запасами є випадковим, адже до того часу всі досліджувані системи вважалися детермінованими. У 1953 році Уайтином [3] була написана перша книга, в якій досить детально були описані ймовірнісні методи управління запасами.

З 60-х років активно почали займатися теорією запасів і в Радянському Союзі. Серед перших найбільш активних дослідників слід відмітити О.В. Булинську, Ю.І. Рижикова, під редакцією якого вийшла перша монографія на російській мові [4].

Протягом останніх десятиліть інтерес до теорії запасів не зменшується. Вченими різних країн розробляються різні напрями цієї теорії, написана значна кількість монографій, присвячених зазначеній проблемі, серед яких відмітимо [5]. Та, незважаючи на достатньо різнопланове вивчення даного питання, випадок прикладання цієї теорії до задач бюджетування на регіональному рівні досі не розглядався.

Слід відмітити також деякі роботи російських авторів Г.Г. Малинецького [6], Д.В. Токарева [7], в яких розглянуто різні аспекти прогнозування та статистики природних катастроф. У зазначених роботах зроблено спроби дати оцінку ймовірності виникнення аварій як глобального масштабу, так і в межах однієї галузі небезпечного виробництва. В даній же роботі буде розглянуто питання оцінки та прогнозування витрат, пов'язаних із непередбачуваними катастрофами.

Основною **метою статті** є описання алгоритму знаходження оптимального розміру матеріального резерву регіону за умови стохастичного характеру потреб. Зрозуміло, що за створення великого резерву, небезпека недостатнього забезпечення регіону в разі виникнення техногенних чи природних катастроф зменшується. Але основним питанням є формування резерву в такому розмірі, щоб з наперед заданою ймовірністю він міг покрити всі непередбачувані витрати і разом з тим не був фінансовим тягарем регіону. Адже не задіяні у виробництві чи в інших фінансових та соціальних проектах кошти призводять до певних матеріальних втрат.

Виклад основного матеріалу. Нехай річні витрати регіону на заходи, що пов'язані з безпекою населення та довколишнього середовища, – це випадкова величина V , що має щільність розподілу ймовірностей $f_V(x)$, середнє $M(V) = Q$ і середньоквадратичне відхилення $\sigma(V) = \sigma$. Зрозуміло, що основний запас коштів (або інший матеріальний запас), що закладається в бюджет на витрати, що будуть забезпечувати ліквідацію наслідків або причин певних катастрофізмів, доцільно прийняти рівним Q . Але, оскільки величина V є випадковою, а катастрофи часом мають значні масштаби і, відповідно, витрати на їхню ліквідацію великі, слід створити певний резерв, що покривав би в разі потреби витрати, пов'язані з дефіцитом коштів у таких випадках. Позначимо розмір такого резерву через R . Основною задачею буде встановлення оптимальних розмірів такого резерву за різ-

них законів розподілу випадкової величини V . Адже зрозуміло, що якщо регіон створює великий резерв, то він може покрити усі можливі витрати у зв'язку з непередбачуваними подіями, але в цьому випадку залишкові кошти не будуть в обігу і створюватимуть фінансовий тягар регіону.

Визначимо розмір матеріального резерву виходячи з вимоги, щоб ризик того, що матеріальний резерв виявиться недостатнім, був би рівний наперед заданій величині ймовірності, наприклад $p = 0,01$. Таким чином, матеріальний резерв R має бути таким, щоб ймовірність того, що значення випадкової змінної V буде більшою від суми $Q + R$, тобто розміру фіксованого запасу плюс матеріальний резерв, дорівнювала б p :

$$P(V > Q + R) = p. \quad (1)$$

Розглянемо випадок, коли щорічні витрати V розподілені нормально $N(Q, \sigma)$ з щільністю розподілу ймовірностей

$$f_V(x) = \frac{1}{\sigma\sqrt{2\pi}} e^{-\frac{(x-Q)^2}{2\sigma^2}}, \quad -\infty < x < \infty.$$

Тоді маємо [8]:

$$P(V > Q + R) = 0,5 - \Phi\left(\frac{R}{\sigma}\right), \quad (2)$$

де $\Phi(x) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_0^x e^{-t^2/2} dt$ – функція Лапласа, її значення можна знайти в спеціальних таблицях (див., наприклад, [8]). Отже, з рівностей (1) і (2) маємо:

$$\Phi\left(\frac{R}{\sigma}\right) = 0,5 - p. \quad (3)$$

Таким чином, наприклад, при $p = 0,05$ знаходимо аргумент функції Лапласа, при якому вона набуває значення $0,5 - 0,05 = 0,45$:

$$\Phi\left(\frac{R}{\sigma}\right) = 0,45 \Rightarrow \frac{R}{\sigma} = 1,65 \Rightarrow R = 1,65\sigma.$$

Аналогічно для різних p можна отримати різні значення розміру резерву:

$$p = 0,1 \Rightarrow \Phi\left(\frac{R}{\sigma}\right) = 0,4 \Rightarrow R = 1,28\sigma;$$

$$p = 0,01 \Rightarrow \Phi\left(\frac{R}{\sigma}\right) = 0,49 \Rightarrow R = 2,34\sigma.$$

Отже, у даному випадку розмір резерву залежить від ймовірності p , з якою ми готові допустити випадок дефіциту коштів, та середньоквадратичного відхилення щорічних витрат, яке може бути знайдене за результатами статистичних спостережень.

Нормальний закон розподілу, описаний вище, був відкритий Муавром ще у XVIII столітті та детально вивчався Гаусом і Лапласом. Було встановлено, що випадкові величини, які залежать від великої кількості незалежних факторів, мають нор-

мальний закон розподілу. Крім того, має місце так зване правило трьох сігм, в якому стверджується, що відхилення випадкової величини від її середнього значення на величину, більшу ніж три середньоквадратичних відхилення, є малоімовірною подією, її ймовірність становить менше ніж 0,001. Але у випадку природних та техногенних катастроф цей закон розподілу не завжди точно описує характер їхнього розподілу. Адже згідно з викладеним вище у випадку нормального закону ймовірності великомасштабних катастроф є настільки малими, що ці випадки можна не розглядати. Як показує практика, це не завжди так. Наприклад, якщо розглядати природні широкимасштабні катаклізми, то вони трапляються рідко, але витрати, пов'язані з їхньою ліквідацією, можуть у десятки разів перевищувати сумарні витрати на ліквідацію «рядових», частіших, невеликих за масштабами надзвичайних випадків. Саме тому нехтувати ними не варто, адже в протилежному випадку не враховані й не закладені в бюджет регіону резерви можуть спричинити дефіцит коштів із досить високою ймовірністю.

У таких випадках мають справу з степеневими законами, які мають більш «важкий хвіст» (див. рис., пунктиром зображена степенева функція, суцільною лінією – диференціальна функція нормального розподілу), що відображає більшу ймовірність отримання екстремальних значень (в англійській літературі heavy tails або fat tails).

Такого виду закон був описаний В. Парето на початку минулого століття. Саме ним було помічено, що у великій кількості реальних ситуацій випадкові величини, що розглядаються, мають відмінний від нормального, а саме степеневий закон розподілу:

$$f_X(x) = \begin{cases} \frac{(\alpha-1)x_m^{\alpha-1}}{x^\alpha}, & x \geq x_m, \\ 0, & x < x_m; \end{cases} \quad (4)$$

де α – показник Парето.

Коротко опишемо механізми оцінки параметрів даного розподілу та його характеристики.

Зазначимо, що в загальному випадку щільність розподілу ймовірностей, задана виразом [4], має бути дещо видозмінена для виконання умови нормування та існування момен-

тів різних порядків $\nu_k = \int_{x_m}^{+\infty} x^k f(x) dx$. Адже при $\alpha \leq 2$ не існують усі моменти ν_k , тобто відповідні невласні інтеграли роз-

біжні; при $2 < \alpha \leq 3$ існує лише момент першого порядку (скінченне математичне сподівання); при $3 < \alpha \leq 4$ існують лише моменти першого та другого порядку (скінченні математичне сподівання та дисперсія) і т.д. Таким чином, слід вказати таке граничне значення x_{MAX} , яким обмежена область значень випадкової величини X . Це означає, що при $x > x_{MAX}$, значення $f_X(x)$ швидко зменшуються так, що

вклад інтеграла $\int_{x_{max}}^{+\infty} f(x) dx$ близький до нуля, і таким чином його формально можна відкинути або ж в деяких випадках його поведінку описати окремо.

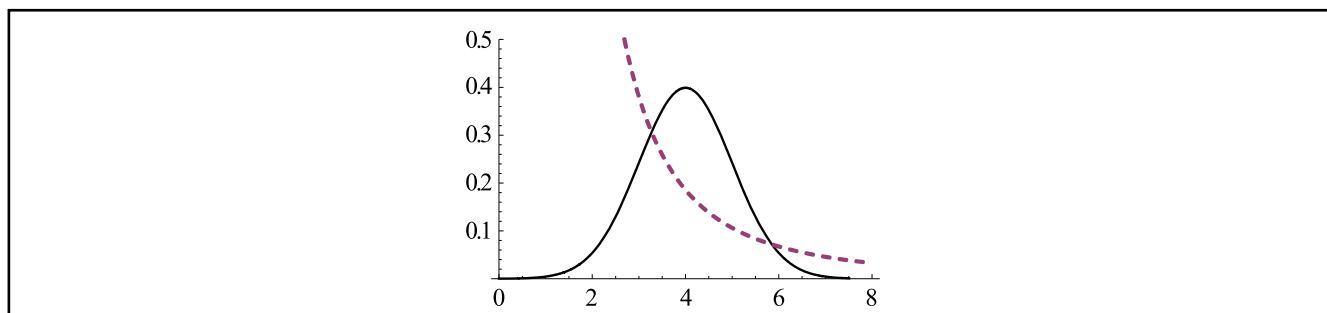
Крім того, при значеннях x , близьких праворуч до x_m , функція (4) швидко зростає, зліва ж від значення x_m вона дорівнює нулю. Це теж не завжди відображає реальну ситуацію, тому часто приймають, що при $0 \leq x < x_m$ має місце інша функція щільності ймовірностей, яка стикується в точці $x = x_m$ з розподілом Парето. Тоді величини x_m , x_{MAX} та α є параметрами закону розподілу і характеризують вклад розподілу Парето у закон розподілу випадкової величини, що вивчається.

$$\kappa = \int_{x_m}^{x_{max}} f(x) dx = 1 - \left(\frac{x_m}{x_{MAX}} \right)^{\alpha-1}$$

Таким чином, у більшості випадків закон розподілу Парето не є загальним, але для досить широкого діапазону значень випадкової величини X він достатньо добре описує характер її розподілу.

Слід відмітити, що іноді на практиці зустрічаються випадки, коли в діапазоні значень $x_m \leq x < x_{MAX}$ функція щільності складається з скінченного числа функцій щільності розподілу Парето з різними значеннями параметра α .

Перейдемо до основних математичних прийомів для оцінки параметрів закону розподілу Парето. За емпіричними даними на логарифмічній шкалі слід відкласти по осі Ox десятикові логарифми значень випадкової величини (або кінці інтервалів, на які розбитий діапазон $[lgx_1; lgx_N]$, де x_1 та x_N – перша та остання варіанти у варіаційному ряду), що зустрілися у вибірці, по осі Oy – логарифми відповідних частот. Виділивши проміжки, де залежність лінійна $lgy = -klgx + c$ (це можна встановити за близькістю абсолютного значення коефіцієнта кореляції до одиниці), наприклад, методом найменших квадратів можна знайти параметри k і c . Зазначи-



Типовий вигляд кривих щільності нормального розподілу та розподілу Парето

мо, що знайдений таким чином параметр k і буде оцінкою невідомого параметра α . Більш детальний опис побудови за емпіричними даними закону розподілу Парето можна знайти, наприклад, у роботах [9, 10].

Перейдемо до вивчення питання про розмір оптимального матеріального резерву, недостатність якого відповідати заданій ймовірності p . Нехай обсяг витрат, пов'язаних з різного роду катаклізмами, має класичний закон розподілу Парето зі щільністю

$$f_V(x) = \begin{cases} \frac{(\alpha-1)x_m^{\alpha-1}}{x^\alpha}, & x \geq x_m, \\ 0, & x < x_m. \end{cases}$$

Тоді математичне сподівання:

$$M(V) = \int_{x_m}^{\infty} x f(x) dx = \int_{x_m}^{\infty} \frac{(\alpha-1)x_m^{\alpha-1}}{x^{\alpha-1}} dx = (\alpha-1)x_m^{\alpha-1} \lim_{A \rightarrow \infty} \left(\frac{A^{-\alpha+2}}{-\alpha+2} - \frac{x_m^{-\alpha+2}}{-\alpha+2} \right) = \frac{\alpha-1}{\alpha-2} x_m, \text{ при } \alpha > 2.$$

Таким чином, середній очікуваний обсяг річних витрат становить

$$Q = \frac{\alpha-1}{\alpha-2} x_m. \quad (5)$$

Знайдемо розмір резерву в залежності від ймовірності p . Отже,

$$P(V > Q + R) = \int_{Q+R}^{\infty} \frac{(\alpha-1)x_m^{\alpha-1}}{x^\alpha} dx = (\alpha-1)x_m^{\alpha-1} \lim_{A \rightarrow \infty} \left(\frac{A^{-\alpha+1}}{-\alpha+1} - \frac{(Q+R)^{-\alpha+1}}{-\alpha+1} \right) = \left(\frac{x_m}{Q+R} \right)^{\alpha-1} = p.$$

Звідси отримаємо вираз розміру резерву:

$$R = \frac{x_m}{\alpha-1 \sqrt[\alpha-1]{p}} - Q.$$

З урахуванням рівності (5) остаточно отримаємо

$$R = Q \left(\frac{\alpha-2}{\alpha-1} \cdot \frac{1}{\alpha-1 \sqrt[\alpha-1]{p}} - 1 \right). \quad (6)$$

Таким чином, наприклад, при $p = 0,05$ і $\alpha = 4$ за формулою (6) маємо

$$R = Q \left(\frac{2}{3} \cdot \frac{1}{\sqrt[3]{0,05}} - 1 \right) \approx 0,81Q.$$

Аналогічно при такому ж значенні α для різних p можна отримати різні значення розміру резерву:

$$\begin{aligned} p = 0,1 &\Rightarrow R \approx 0,44Q; \\ p = 0,01 &\Rightarrow R \approx 2,1Q. \end{aligned}$$

Висновки

У випадку, коли розподіл ймовірностей можливих потреб у коштах є нормальним, середній розмір основного запасу і розмір матеріального резерву незалежні один від одного.

Крім того, розмір матеріального резерву прямо пропорційний середньоквадратичному відхиленню, тобто по мірі розсіювання потреб у непередбачуваних коштах. Величину середньоквадратичного відхилення можна визначити на основі аналізу коливань матеріальних потреб у попередні періоди з урахуванням можливих змін, що мали місце останнім часом.

У випадку, коли розмір потреб у коштах розподілений за законом Парето, обсяг матеріального резерву та розмір основного запасу залежать одне від одного, а саме має місце прямо пропорційна залежність. Крім того, величина резерву залежить від параметра розподілу α .

Напрямами подальшого дослідження може стати вивчення питання про оптимальний розмір матеріального резерву у випадках модифікованого розподілу Парето, коли витрати розподілені за законом, диференціальна функція розподілу якого на різних відрізках є степеневою функцією з різними показниками степеня та у випадках, коли при $0 \leq x < x_m$ щільність ймовірностей є деяка функція, відмінна від нуля.

Список використаних джерел

1. Harris F.W. What quantity to make at once. [Text] / F.W. Harris // The Factory Management Series: Operation and Costs. A.W. Shaw Company, Chicago. – 1915. – Vol. V. – P. 48–52.
2. Raymond F.E. Quantity and Economy in Manufacture. [Text] / F.E. Raymond. – McGraw-Hill, Chicago, 1931. – 375 p.
3. Whitin T.W. The Theory of Inventory Management. [Text] / T.W. Whitin. – Princeton University Press, Princeton, N. J., 1953. – 234 p.
4. Рыжиков Ю.И. Теория очередей и управление запасами. [Текст] / Ю.И. Рыжиков. – СПб: Питер, 2001. – 384 с.
5. Хедли Дж. Анализ систем управления запасами. [Текст] / Дж. Хедли, Т. Уайтин; пер. с англ. М.А. Каснера, А.С. Манделя, А.Л. Райкина. – М.: Наука-Физмат, 1969. – 512 с.
6. Малинецкий Г.Г. Управление риском и редкие катастрофические события. [Текст] / Г.Г. Малинецкий // Математическое моделирование. – 2002. – Т. 14. – №8. – С. 107–112.
7. Токарев Д.В. Оценка вероятности возникновения аварий на нефтеперерабатывающих, нефтехимических и химических предприятиях. [Электрон. ресурс] / http://www.ogbus.ru/authors/Tokarev/Tokarev_2.pdf
8. Блудова Т.В. Теория вероятностей. [Текст] / Т.В. Блудова – Львів: ЛБІ НБУ, 2005. – 318 с.
9. Малинецкий Г.Г. Управление риском. Риск, устойчивое развитие, синергетика. [Текст] / В.А. Владимиров, Ю.Л. Воробьев, Г.Г. Малинецкий и др.; под ред. Г.Г. Малинецкого. – М.: «Наука», 2000. – 432 с.
10. Чернавский Д.С. О возникновении распределения Парето в нелинейных динамических системах. [Текст] / Д.С. Чернавский, А.П. Никитин, О.Д. Чернавская // Биофизика. – 2008. – Т. 53. – №2. – С. 351–358.

Управление региональным развитием экономики в рамках новой концепции выбора приоритетных направлений

В статье рассмотрены теоретические аспекты формирования системы стратегического планирования развития региональной экономики. Ведущий принцип выбора приоритетных направлений планирования основан на применении структуры целостных социально-экономических процессов региональных образований, объединяющих «точки роста» экономического развития в единую систему.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие регионов, конкурентоспособность экономики, интеграция хозяйственных процессов, иерархия процессов при выборе приоритетов стратегического планирования.

У статті розглянуті теоретичні аспекти формування системи стратегічного планування розвитку регіональної економіки. Провідний принцип вибору пріоритетних напрямів планування заснований на застосуванні структури цілісних соціально-економічних процесів регіональних утворень, що об'єднують «точки зростання» економічного розвитку в єдину систему.

Ключові слова: соціально-економічний розвиток регіонів, конкурентоспроможність економіки, інтеграція господарських процесів, ієрархія процесів при виборі пріоритетів стратегічного планування.

The article theoretically examines the formation of a strategic planning system of regional economic development. The main principle of choosing priority directions of the planning is based on the application of the structure of socio-economic processes operated on the regional level that unite the growing-points of economical development.

Keywords: socio-economic development on the region level, economic competitiveness, integration of economic processes, principles of decision-making in the field of strategic planning.

Постановка проблемы. Выбор и обоснование приоритетов социально-экономического развития регионов является центральной задачей создания эффективных систем стратегического планирования и управления. Решение этой задачи связано с разработкой новой концепции выбора точек роста экономики в региональных образованиях.

Цель статьи. Обосновать теоретические принципы дифференциации приоритетов социально-экономического развития региональной экономики.

Изложение основного материала. Программное управление развитием экономики любого государства яв-

ляется актуальной задачей. От ее успешного решения зависит как формирование моделей экономического развития страны, так и построение моделей управления научно-техническим прогрессом на новой инновационной основе, обеспечивающей развитие конкурентоспособности национальной экономики.

Новая инновационная основа развития государства должна предусматривать системное включение отраслей и сфер экономики в систему международного разделения труда.

В рамках этой системы любой продукт или услуга, произведенные в стране, должны быть:

- во-первых, конечными с точки зрения их дальнейшего использования;
- во-вторых, конкурентоспособными среди множества продуктов и услуг, производимых в странах мирового сообщества;
- в-третьих, быть новыми или функционально развитыми с точки зрения соответствия их параметров динамично изменяющейся системе потребностей развитой личности на первых этапах потребления;
- в-четвертых, обеспечивать естественную интеграцию сфер материального производства и услуг в направлениях формирования кластеров, корпораций, концернов, в структурах которых и развивается инновационная экономика;
- в-пятых, должны системно решать задачи развития государства как целостной системы, ориентированной на первоочередное удовлетворение структуры потребностей социально-развитой личности;
- в-шестых, программы реализации продуктов и услуг должны четко выстраивать приоритеты социально-экономического развития конкретной страны с позиции создания, прежде всего, внутреннего рынка товаров и услуг, конкурирующего с рынком стран, входящих в структуру Всемирной торговой организации, а также рынками мирового пространства в целом.

Очевидно, что программы социально-экономического развития как страны в целом, так и ее региональных образований, реализующие указанные цели, должны быть ориентированы на решение данных задач с позиции формирования целостной структуры экономической системы.

Существующая во многих государствах линия совершенствования системы управления, основанная на использовании тех или иных инновационных и/или инвестиционных программ, не всегда является оптимальной в силу следующих причин:

1. Большинство программ социально-экономического развития не обеспечивают системность процессов функционирования и развития экономики в целом, так как системность развития экономики не может допускать несбалансированного (по важнейшим направлениям) и неравномерного развития отраслей промышленности и услуг в структурах хозяйствующих субъектов, в случаях когда это развитие осуществляется за счет государственных, комбинированных или частных средств.

Рыночная экономика развитого государства не исключает того, что важнейшие проектные решения, созданные с участием как государственных, так и комбинированных средств, должны быть достоянием всех субъектов экономики как частной, так и государственной формы хозяйствования.

Проектные решения, детерминированные частными капиталовложениями, также могут быть достоянием всех субъектов экономики как частной, так и других форм хозяйствования в том случае, если возможна справедливая оценка вклада этих компаний в развитие конкурентоспособности своей страны с одновременным участием государства в создании условий глобальной защиты этой конкурентоспособности с его стороны.

Подобными шагами обеспечивается одновременный рост всех уровней развития отраслей и кластеров экономической системы.

Система программ социально-экономического развития конкурентоспособности любой страны должна создаваться таким путем, при котором максимально учитывается эффект типизации важнейших проектных решений при решении задач социально-экономического развития, а их реализация должна обеспечивать решение первоочередных проблем развития личности во всех субъектах хозяйствования одновременно.

2. Генеральная линия развития экономики любой страны – обеспечение конкурентоспособности ее в структуре международного разделения труда.

Государство, как известно, не обеспечивает конкурентоспособность сфер материального и нематериального производства. Задача государственного управления развитием конкурентоспособности, как правило, заключается в том, чтобы политически, организационно и экономически создать такие условия социально-экономического развития объектов сферы материального и нематериального производства, при которых указанные выше критерии априори всегда выступают в качестве закономерностей и законов развития хозяйствующих субъектов государства.

Как правило, данная задача в большинстве случаев решается путем оптимизации деятельности «точек роста» экономики как на национальном, так и на региональном уровне.

Но точки роста экономики не являются единственными элементами, которые необходимо учитывать при разработке программ социально-экономического развития эконо-

мической системы. Более того, точки роста не являются приоритетными элементами экономической системы.

Экономику определяют функциональные процессы, которые выступают в качестве главных направляющих движения экономической среды. В рамках каждого функционального процесса целостной системы экономики существуют «точки роста». Кроме них существуют еще и внутренние связи между точками (внутренние процессы), внешние связи (каналы взаимодействия системы с внешней средой), объединения элементов систем в различные иерархические и сетевые структуры. Все компоненты экономической системы и составляют ее элементную базу. В этой связи при разработке программ развития экономики необходим такой подход, который формирует ее как целостную систему с учетом приоритетной роли того или иного экономического объекта системы.

Это значит, что не только «точки роста» экономики, но и все хозяйственные процессы и необходимые для этого структурные образования должны быть нацелены на решение указанных задач.

3. Обеспечение конкурентоспособности страны одновременно предполагает необходимость решения следующей главной задачи развития экономики – интеграции хозяйственных процессов экономической системы в структуру единого целого, в рамках которого факторы конкурентоспособности сфер материального и нематериального производства стимулируют развитие всего хозяйственного комплекса как целостной системы. Это значит, что в экономике должен работать как механизм тиражирования инновационных разработок для всех заинтересованных сторон, созданных за счет государственного и/или смешанного финансирования, так и механизм интеграции хозяйственных процессов, обеспечиваемый в том числе и за типовых проектных решений.

Рассмотрим более детально принципы формирования инвестиционных программ в структуре хозяйственного механизма региональной экономики, которые, на наш взгляд, позволят обеспечивать эффективное решение указанных выше проблем.

Исходная среда построения инвестиционных программ, где решается также проблема инновационного развития страны, – это корневая система базовых элементов экономической системы.

Эту систему, как известно, определяют:

- население и его важнейшие составляющие, в том числе: расовая, этническая, национальная, социальная, половозрастная, семейная, профессиональная и образовательная структуры, имущественная дифференциация, образ жизни, ценностные ориентации, состояние здоровья, степень урбанизации;
- механизм управления социально-экономическими отношениями в обществе (доминирующие принципы собственности элементов производственной и непроизводственной сфер, типы экономического и социального регулирования);

- экономика конкретной отрасли, кластера (производство услуг, потребление услуг, накопление капитала, принципы поведения элементов структуры на макроуровне конкретной страны);
- рекреационные ресурсы (региональное распределение и их использование в различных целях);
- научно–технические достижения в обществе (генерация новых технологий, их отбор и тиражирование);
- среда обитания (почва, растительность, вода, атмосфера, животный мир, климат);
- межрегиональные взаимодействия (рынки услуг, межрегиональные ресурсные и людские потоки, перемещение специалистов и перемещение капиталов, рынок новых технологий, информационные процессы, межрегиональные экономические отношения);
- страны и регионы [1].

Данная система корневых элементов формирует на уровне управления региональными образованиями следующие важнейшие подсистемы: здравоохранения, физической культуры и спорта, образования и просвещения, науки и научного обслуживания, культуры и искусства, общественного питания, бытового обслуживания, финансов, торговли, страхования, транспорта, связи, и др.

Административно–территориальная структура Украины является той средой, в рамках которой необходимо внедрять указанные подсистемы для всех ее регионов. Деятельность подсистем в структуре региональной экономики описывается соответствующими процессами, имманентными указанным подсистемам, например управление здравоохранением, физической культурой и спортом и др.

Совершенно очевидно, что системное развитие страны как интегрального сообщества не может игнорировать эти процессы во всех структурных образованиях.

Это значит, что процессы, интегрирующие экономику Украины в единое целое, подлежат программному управлению прежде всего, что должно быть стратегической целью развития системы управления национального уровня.

Одновременно необходимо обосновать такой подход к управлению государством, при котором можно обеспечить предельно допустимый уровень типизации проектных решений, касающийся решения указанных выше задач.

Это не значит, что точки роста экономики не нужны. Наоборот, они обязательно должны присутствовать в каждом процессе при условии, что совершенствование социально–экономических процессов деятельности субъектов хозяйствования, реализуемое посредством точек роста, должно быть, во–первых, направлено на интеграцию каждого из указанных процессов во всех региональных образованиях, а во–вторых, каждый из указанных процессов осуществлялся бы одновременно во всех регионах.

В последнем случае решается только одна из задач развития интеграционных процессов в экономике страны.

Выбор в качестве приоритетной области разработки инвестиционных программ, необходимых для реализации функциональных процессов, дополненных точками роста, не только отражает концепцию системного подхода к управлению страной, но и одновременно будет способствовать разработке концептуальной линии развития подходов по созданию модели социально–экономического развития страны как единого целого, которое пока не выдерживается.

А это значит, что любые решения по поиску параметров эффективного функционирования экономики должны рассматриваться не только по отношению к процессам хозяйствования, но и по отношению к точкам роста. Их взаимодействие должно объединять процессы и точки роста в единые целостные системы и подсистемы, что позволит обеспечивать эффективное развитие интеграционных процессов в экономике.

Интеграция процессов хозяйствования является важнейшей задачей управления, так как посредством ее решается проблема объединения точек роста и превращения их в системы и подсистемы хозяйствования, что способствует поэтапной интеграции экономики на пути к единому целому.

Оптимизация процесса позволяет объединять точки роста экономики, выделенные внутри процесса, а объединение точек роста, вне процессной дифференциации, практически не приводит к обеспечению целостности процесса, так как функциональный аспект деятельности экономических систем, во–первых, всегда является определяющим, а во–вторых, разорванные элементы в цепи хозяйственных отношений практически трудно интегрировать и объединять в процессы.

Таким образом, в качестве приоритетного направления управления развитием страны как единого целого выступает, по нашему мнению, прежде всего управление функциональными экономическими процессами.

Данное положение представляет собой первый этап методологии управления региональным развитием экономики в рамках новой концепции выбора приоритетных направлений.

Этот этап является исходным для всех экономических процессов, определяющих законы функционирования и управления тех или иных региональных объектов. Вместе с тем для каждого экономического процесса существует еще и собственная концепция декомпозиции и оптимизации формирования внутренних подпроцессов при определении точек роста экономики по процессу в целом и по каждому подпроцессу в отдельности при решении проблем управления социально–экономическим развитием регионов.

Указанные выше экономические функциональные процессы представляют собой интегральные процессы макроуровня, определяющие деятельность однородных экономических объектов региональных образований в целом. Каждый из них включает в себя подпроцессы, которые определяются содержательной деятельностью этих объектов.

Обозначим начальный уровень декомпозиции любого интегрального процесса макроуровня как экономический

функциональный процесс мезоуровня. Этот процесс определяет законы функционирования и управления экономическими объектами, которые вместе обеспечивают функциональную реализацию интегрального процесса макроуровня. Количество уровней декомпозиции экономического функционального процесса мезоуровня для конкретного интегрального процесса макроуровня определяется условиями его проявления в структуре органов управления конкретным экономическим объектом или в его связях с другими объектами в структуре конкретного регионального комплекса.

Завершающий уровень дифференциации экономического функционального процесса мезоуровня проявляется на уровне конечных функций управления, определяющих его целевую функцию и формирование связей как внутри объекта, так и между объектами.

На завершающем уровне дифференциации функционируют как объектные функциональные, так и объектные обеспечивающие подсистемы. Функциональные подсистемы решают задачу управления экономическим объектом в рамках непосредственного контакта его с производством продукта или услуги. Обеспечивающие подсистемы создают условия для организации производства продукта или услуги.

Очевидно, что эффективное управление хозяйствующими объектами будет в первую очередь зависеть от технологий, которые заложены в основу их деятельности. И эти технологии определяют лицо современной экономики, которая сегодня проявляется в сконцентрированном выражении технологий.

Рассмотрим эту задачу на примере управления развитием здравоохранения. Концептуально в управлении здравоохранением выделяются два важнейших направления.

Первое направление совершенствования здравоохранения касается организации управления важнейшими базовыми составляющими здоровья.

Центральной фигурой сферы здравоохранения выступает человек, жизнедеятельность которого зависит от нормального функционирования следующих функциональных подсистем организма: центральной нервной, сердечнососудистой, кровообращения, опорно-двигательной, мочеполовой, выделительной, дыхательной, гормональной, обмена веществ, мышечной, иммунной, эндокринной. Каждая из указанных функциональных подсистем организма человека должна находиться под контролем органов здравоохранения, так как она не только позволяет определить группу соответствующих заболеваний, их распространение в той или иной группе населения, но и определить задачи здравоохранения в целом для профилактики и лечения населения в указанной сфере.

Так, например, в Российской Федерации при определении направлений управления здравоохранением исходили из того, что на 2005 год в России ежегодно регистрировалось более 200 млн. различных заболеваний; основными из них являются болезни органов дыхания (26%), болезни системы кровообращения (14%), органов пищеварения (8%) [2].

Это положение доказывает, что функциональные подпроцессы, определяющие жизнедеятельность человека, формируют первоочередные направления управления реализацией интегрального процесса «здоровоохранение» в каждом региональном образовании.

Второе направление в организации управления здравоохранением касается ежедневной работы всех медицинских учреждений государства, которые обеспечивают первоочередные услуги населения в этой сфере. Они включают в себя, например, такие виды деятельности, как услуги стационарных лечебных учреждений; постановка диагноза; проведение диагностических процедур; консультации и лечение врачами-специалистами и хирургами-специалистами; процедуры, выполняемые врачами; услуги, оказываемые в поликлиниках (поликлинических отделениях): проведение диагностических процедур, консультации и лечение врачами-специалистами и хирургами-специалистами; услуги по: профилактике болезней (медицинские осмотры, профилактические прививки и т.д.), лечению дефектов речи, гомеопатии, оказанию помощи наркологическим больным; оказание услуг врачами, консультативный прием врачами-специалистами; услуги по: лечению зубов, лечению болезней полости рта, зубопротезированию; услуги, оказываемые косметологическими подразделениями; процедуры врачебные; электрохирургия; пластическая хирургия; услуги, оказываемые санитарно-профилактическими подразделениями; проведение консультаций по вопросам здорового образа жизни; услуги лабораторий контактной коррекции зрения, учреждений медико-социальной помощи, скорой медицинской помощи и др. [3].

Реализация указанных направлений организации здравоохранения имеет определенные отличия.

Первое направление, как отмечалось выше, касается управления функциональными подсистемами организма.

Функциональные подсистемы организма человека в своей массе определяют содержание экономического функционального процесса мезоуровня в виде объектной функциональной подсистемы соответствующего назначения конкретного регионального образования (региональных образований).

Информационная база данных, касающаяся содержания, структуры и направлений оздоровления человека в области функциональных систем организма, представляет собой среду, определяемую нами как объектная функциональная база данных по оздоровлению граждан конкретного регионального пространства (региональных пространств).

Объектные функциональные базы данных по оздоровлению граждан, созданные на основе объединения баз данных, граничащих друг с другом региональных пространств, формируют общую информационную базу данных объектного функционального назначения. На основании этих данных представляется возможным определять структуру конкретных «точек оздоровления» по тому или иному объектному функциональному процессу, которые могут рассматриваться

в качестве точек роста социально-экономического развития регионального или группы региональных образований.

Обоснование и выбор точек роста социально-экономического развития на основании данных общей информационной базы объектного функционального назначения необходимо разрабатывать исходя из социально-экономических потребностей реализации соответствующих объектов оздоровления.

Мы полагаем, что специфика второго этапа методологии управления региональным развитием экономики в рамках новой концепции выбора приоритетных направлений состоит в том, что «точки роста» экономики должны определяться в рамках единых информационных пространств межрегионального взаимодействия для всех объектных функциональных подсистем каждого интегрального процесса макроуровня конкретного регионального образования (региональных образований).

Главной особенностью формирования «точек роста» объектных функциональных подсистем соответствующего назначения конкретного регионального образования (региональных образований) является то, что эти системы могут иметь как региональное, так и межрегиональное назначение. Размещение этих объектов должно определяться как с экономической, так и социальных точек зрения.

Для выбора мест размещения этих центров необходимо определять уровни пропускной способности существующих (будущих) «точек оздоровления» (медицинских центров), обеспечивающих выполнение необходимых медицинских процедур. Эти данные кладутся в основу создания «точек оздоровления» в конкретном регионе (для группы регионов) по той или иной функциональной подсистеме.

Сложность и дороговизна оснащения центров лечения и оздоровления объектных функциональных подсистем соответствующего назначения исключает потребность размещения этих центров только на уровне конкретного регионального образования. Как правило, центры подобного рода должны рассматриваться, прежде всего, с позиции создания и внедрения их как центров межрегионального назначения. Разумеется, выбор типа организации подобного центра определяется объемами профессиональных заболеваний в том или ином региональном образовании.

Очевидно, что этот класс задач детерминирует соответствующую управленческую среду в структуре интегрального процесса здравоохранения, которая носит как региональный, так и межрегиональный характер.

Эта концепция формирования центров лечения и оздоровления объектных функциональных подсистем соответствующего назначения еще раз подтверждает целесообразность процессного подхода к разработке программ социально-экономического развития регионов в области здравоохранения.

Создание и совершенствование деятельности центров подобного рода позволяет обеспечивать на национальном

уровне единую стратегию методов лечения однотипных заболеваний, утверждаемых Министерством здравоохранения. Отбор и тиражирование требуемых для всей страны проектных решений позволяет не только решать задачи сертификации проектных решений по процедурам оздоровления, но и сертификацию объектов здравоохранения, типизацию управленческих решений в части создания медицинских структур, кадрового состава и организации внутренних функций управления в этих структурах. Минимизация затрат в сфере управления здравоохранением, достигаемая за счет типизации проектных решений, является показателем роста эффективности экономики в указанной области.

Второе направление создания и развития центров оздоровления показывает, что указанные выше виды лечения населения в силу кратковременности их реализации представляют собой класс обеспечивающих задач, так как допускают нестационарное лечение больных. Эти задачи являются традиционными для центров поликлинического обслуживания, которые имеют достаточно широкое распространение. Главной задачей развития деятельности этих центров также является максимально широкая типизация современных методов лечения во всех центрах подобного рода.

Подсистемы оздоровления, реализующие указанные задачи, относятся к обеспечивающим, так как решают главную задачу медицины – обеспечение профилактики заболеваний и достижения максимального контроля за здоровьем граждан непосредственно в местах их проживания.

На примере дифференциации интегрального процесса «здравоохранение» на объектные функциональные и объектные обеспечивающие подсистемы можно утверждать, что формирование структур объектных функциональных и объектных обеспечивающих подпроцессов определяет второй этап методологии управления региональным развитием экономики в сфере здравоохранения в виде соответствующих объектов с позиции новой концепции выбора приоритетных направлений.

Очевидно, что в каждом региональном образовании выбор исходного проекта реализации (функциональные или обеспечивающие подсистемы) определяется уровнем развития существующей системы оздоровления.

Подробный анализ специфики управления региональным развитием экономики в рамках новой концепции выбора приоритетных направлений на примере здравоохранения позволяет задать вопрос: оправдана ли данная концепция формирования планов развития процессного управления для других интегральных процессов макроуровня?

Анализ особенностей управления региональным развитием экономики в контексте процессного управления для других интегральных процессов макроуровня показывает, что структура объектных функциональных и обеспечивающих подпроцессов должна определять второй этап методологии управления региональным развитием экономики и для других интегральных процессов макроуровня.

Этот положение является безусловным при решении задач системного управления региональной экономикой.

Выводы

1. Инвестиционные программы регионального развития должны обеспечивать органическое единство процессов роста конкурентоспособности, сбалансированности и типизации проектных решений для всех сторон экономической деятельности региональных образований.

2. Управление функциональными экономическими процессами является приоритетным направлением разработки инвестиционных программ в структуре региональной экономики.

3. Инвестиционные программы управления региональным развитием должны усиливать системность процессов функционирования и развития экономики в целом. Ее суть состоит в том, что в структуре каждого интегрального процесса макроуровня необходимо выделять прежде всего функциональные процессы, точки роста, связи и отношения между элементами экономической среды, формирующими требуемые иерархические и сетевые структуры экономики в контексте их взаимодействия как друг с другом, так и с внешней средой.

4. Системность управления экономическими процессами в региональной экономике состоит также в том, что управление ими должно быть направлено, во-первых, на интеграцию каждого из указанных процессов во всех региональных образованиях, а во-вторых, каждый из указанных процессов осуществлялся бы одновременно во всех регионах.

5. Количество уровней декомпозиции экономического функционального процесса мезоуровня конкретного интегрального процесса макроуровня определяется условиями

его проявления в структуре органов управления конкретным экономическим объектом или в его связях с другими объектами в структуре конкретного регионального комплекса.

6. Обоснование и выбор направлений развития систем здравоохранения в региональных образованиях необходимо разрабатывать на основании данных общей информационной базы объектного функционального назначения исходя из социально-экономических потребностей реализации соответствующих объектов оздоровления.

7. Точки роста региональной экономики должны определяться в рамках единых информационных пространств межрегионального взаимодействия для всех объектных функциональных подсистем каждого интегрального процесса макроуровня конкретного регионального образования (региональных образований).

8. Формирование структур объектных функциональных и объектных обеспечивающих подпроцессов определяют второй этап методологии управления региональным развитием экономики как в сфере здравоохранения, в виде соответствующих объектов с позиции новой концепции выбора приоритетных направлений, так и для других сфер, представленных соответствующими интегральными процессами макроуровня.

Список использованных источников

1. Геловани В.А., Дубовский С.В. Системное моделирование процессов глобального развития. В кн.: Диалектика и системный анализ. – М.: Наука, 1986. – С. 190.
2. Приоритетный национальный проект в сфере здравоохранения / Электрон. ресурс / <http://zdorovie.perm.ru/>
3. Общероссийский классификатор услуг населению (ОКУН). / <http://mvf.klerk.ru/spr70.htm>

В.А. ДЕНИСЮК,
к.т.н., с.н.с., Центр досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва НАН України

Аналіз конкурентоспроможності регіонів для формування стратегії регіональної кластеризації

Досліджені сильні і слабкі складові конкурентоспроможності регіонів України у групуванні їх за макрорегіонами та розроблено методологічний підхід щодо застосування показників конкурентоспроможності регіонів для формування стратегії регіональної кластеризації з урахуванням розвитку інноваційних кластерів.

Ключові слова: конкурентоспроможність, кластер, кластеризація, інноваційний кластер, продуктивність праці, інноваційна діяльність, наукоємні галузі, соціально-економічний розвиток, макрорегіон.

Исследованы сильные и слабые составляющие конкурентоспособности регионов Украины в группировании их по макрорегионам и разработан методологический подход по применению показателей конкурентоспособности регионов для формирования стратегий региональной кластеризации с учетом развития инновационных кластеров.

Ключевые слова: конкурентоспособность, кластеры, кластеризация, инновационный кластер, производительность труда, инновационная деятельность, наукоёмкие отрасли, социально-экономическое развитие, макрорегион.

Investigated the strengths and weaknesses make up the competitiveness of regions of Ukraine in gruppuvannii them macroregions and developed a methodological approach to the use of indicators of regional competitiveness strategy for the formation of regional klasterizatsiis into account the development of innovative clusters.

Keywords: competitiveness, cluster, clustering, innovation cluster, productivity, innovation, knowledge-based industries, socio-economic development, macro-region.

Постановка проблеми. Подолання наслідків світової фінансової економічної кризи неможливо на основі традиційних факторів конкурентоспроможності, до яких відносять вигідне географічне положення, забезпеченість великими запасами природних ресурсів, відносно низькі ціни на основні фактори виробництва та ін. За сучасними вимогами основою конкурентоспроможності виступають вже інші чинники – темпи появи і розповсюдження нових технологій, що сприяють створенню наукомістких товарів і послуг, що вимагає постійних капіталовкладень, наукових досліджень і якості людських ресурсів, підвищення продуктивності та конкурентоспроможності компаній і секторів економіки; підвищення інноваційного потенціалу, сприйняття і впровадження інновацій; рівень життя основної маси населення; застосування інформаційних технологій; вироблення успішної глобальної конкурентної стратегії та ін. Серед них, як показує світова практика, особливого значення має надаватися формуванню та реалізації стратегії регіональної кластеризації, спрямованої на підвищення стратегічної конкурентоспроможності регіонів і держави з урахуванням інноваційних компонент економічного розвитку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В останні кілька років для України та інших країн з перехідною економікою підвищення конкурентоспроможності країн є одним з найважливіших стратегічних завдань, від вирішення якого залежить ступінь задоволення внутрішнього попиту і можливість успішного включення в сучасний світовий ринок товарів, послуг та технологій. Згідно з концепцією М. Портера конкурентоспроможність держави визначається як «продуктивність використання ресурсів, і в першу чергу робочої сили і капіталу, яка інтегрується у величині і динаміці валового регіонального продукту (ВРП) на душу населення (та / або одного працюючого), а також визначається іншими показниками [1]. У даний час Всесвітній економічний форум (ВЕФ) застосовує подібну дефініцію конкурентоспроможності «як сукупності інститутів, норм і факторів, які визначають рівень продуктивності праці в країні» [2], відповідно якої реальна конкурентоспроможність, що реалізована в умовах існуючого певного економічного середовища, визначається продуктивністю праці, що є одним з найважливіших показників ефективності суспільного виробництва та темпів економічного зростання.

За М. Портером факторами формування конкурентної переваги країн на основі детермінант «конкурентного ромба» є

«факторні умови», «умови внутрішнього попиту», «суміжні і обслуговуючі галузі (кластери галузей)», а також «стратегія і структура фірм, внутрішньогалузева конкуренція», а розвиток конкурентоспроможності країни відбувається за чотирма стадіями конкуренції: на основі факторів виробництва; на основі інвестицій; на основі нововведень; на основі багатства. Перші три стадії забезпечують економічне зростання, остання стадія – застій і спад.

Разом із тим вважається [3], що конкурентоспроможність країни не може бути виражена за допомогою одного економічного показника. Для вирішення питань реалізації довгострокової мети підвищення рівня життя для оцінки конкурентоспроможності країн необхідно поєднання чотирьох підходів: продуктивності, що є передумовою сталого зростання доходів населення; цінової конкурентоспроможності, яка визначається з урахуванням реального обмінного курсу, впливає на здатність країни вести конкурентну боротьбу і тим самим створювати робочі місця; інноваційної діяльності та технологічної спеціалізації, а також інвестиційної привабливості, що розглядається не тільки як привабливість для іноземних інвестицій.

На даний час запропоновано ряд підходів до аналізу конкурентоспроможності регіонів. Розглянемо деякі з них. Так, європейський експерт Д. Сепік зазначає, що конкурентоспроможність на рівні регіону зазвичай асоціюється з конкурентоспроможністю країни, а передумови для регіональної конкурентоспроможності створюються на національному рівні [4]. Цим експертом також відзначено, що в західних наукових публікаціях в якості рушійної сили конкурентоспроможності регіонів на перше місце ставляться будь-які з таких факторів: кластери; людський капітал; наявні підприємства та мережі; інноваційні/регіональні інноваційні системи; управління та інституціональний потенціал; інфраструктура; типологія регіонів та рівень інтеграції підприємств; інтернаціоналізація та характер прямих іноземних інвестицій; інвестиційна привабливість.

Європейською комісією для визначення індикаторів вимірювання конкурентоспроможності регіонів ЄС використовується методика бенчмаркінгу, а в Звітах про економічну та соціальну інтеграцію в числі індикаторів застосовують: економіку (ВРП на душу населення, зайнятість по галузях, кількість заявок на європейський патент на 1 млн. осіб); ринок праці (рівень безробіття, застійне безробіття, рівень зайнятості населення у віці 15–64 років); демографію (чисельність населення, щільність населення на один квадратний метр, відсоток населення у віці до 15 років, 15–64 і більше 65 років); освіту (освітній рівень осіб у віці 25–59 років) [5]. У роботі [6] запропоновано оцінювати конкурентоспроможність регіонів по відношенню ВРП регіону до ВВП країни в душовому обчисленні, а оцінка факторів конкурентоспроможності заснована на відносних показниках, таких як територія регіону, капіталовкладення, основні фонди, грошові доходи, щільність залізниць і автодоріг, кредити, кількість зайнятих у НДДКР.

Серед розглянутих детермінантів конкурентоспроможності на національному та регіональних рівнях важливе значення мають кластери. Поняття «кластер» має на увазі об'єднання окремих елементів в єдине ціле з метою виконання (реалізації) певної функції. Подібне значення має поняття «економічний кластер» – це групи успішно конкуруючих фірм, які в результаті свого об'єднання забезпечують конкурентні позиції на ринках – галузевому, регіональному, національному та світовому. Відповідно до матеріалів Організації промислового розвитку ООН (ЮНІДО) кластер визначається як локальна агломерація підприємств, що виробляють і реалізують певний асортимент пов'язаної або взаємодоповнюючої продукції у рамках окремого промислового сектору або субсектору. Фахівці під регіональним кластером також розуміють сукупність фірм, університетів та інших організацій, пов'язаних у певній виробничій області в певному регіоні, де синергія досягається за допомогою конкуренції і кооперації між учасниками.

Кластери є новітнім типом просторової регіональної організації виробництва й ринків та функціональним ланцюгом створення доданої вартості. Кластери забезпечують одночасно горизонтальну конкуренцію та вертикальну кооперацію, оскільки виробничі процеси проходять між різними економічними суб'єктами і протікають у різних вимірюваннях. Реалізація процесів регіональної кластеризації сприяє включенню економічних територій у глобальні виробничо-інноваційні та інформаційні системи, забезпечуючи інтеграцію економіки території в глобальні ланцюжка створення доданої вартості, що дозволяє істотно підняти рівень національної технологічної бази, підвищити темпи і якість економічного зростання за рахунок підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємств, що входять до складу кластера. В роботі [7] проведені порівняльні дослідження регіональних кластерів в Японії, Великобританії, Німеччині, Франції, США та Китаї, визначені особливості стимулювання їхнього розвитку в країнах та перспективність просування ідей кластерів.

Дослідженням питань теорії і практики конкурентоспроможності на регіональному та національному рівнях, а також формуванню та розвитку регіональних кластерів були присвячені наукові праці таких українських учених, як А. Амоша, Ю. Бажал, В. Вишневський, З. Варналій, М. Войнаренко, В. Геець, Я. Жаліло, В. Захарченко, І. Крючкова, Ю. Макогон, Б. Маліцький, Л. Мусіна, С. Соколенко, В. Соловйов, Л. Федулова, та ін. Визначені формулювання категорії національної конкурентоспроможності, в яких підкреслюються такі головні її ознаки, як здатність забезпечити пропозицію товарів і послуг, виготовлених за умов застосування новітніх технологій, вільного і справедливого ринку і зростаючих доходів населення та використання національних конкурентних переваг саме на інноваційній основі, вплив на підвищення ефективності національного виробництва і на досягнення кращих, ніж у конкурентів, соціально-економічних параметрів [8, 9].

Проведені також дослідження, що вказують на вплив інноваційного розвитку економіки на конкурентоспромож-

ність [10] та технологічну конкурентоспроможність країни [11, 12]. В роботі [13] з урахуванням особливостей країн із перехідною економікою конкурентоспроможність сформульована як «здатність країни забезпечувати стабільно високі темпи підвищення рівня споживання і реального душевого доходу на основі інституціональних перетворень, що сприяють структурним зрушенням в економіці і неухильному зростанні продуктивності праці». Все більше приділяється уваги застосуванню кластерного підходу для розвитку конкурентоспроможності регіонів та країни [14, 15]. Але поки владою в регіонах та на державному рівні ігнорується широкий досвід розвинутих країн щодо формування та реалізації стратегії регіональної кластеризації.

Значну увагу вивченню конкурентоспроможності України та її регіонів приділяє ВЕФ. Так, у 2011 році Фонд «Ефективне управління» спільно з ВЕФ представили результати унікального дослідження конкурентоспроможності регіонів України [16], в якому на підставі детальніших спостережень та аналітичних підходів виявлені специфічні регіональні чинники, що перешкоджають зростанню соціально-економічному розвитку кожного з регіонів та їх конкурентоспроможності, надана можливість їх сьогоденного міжрегіонального порівняння за багатьма показниками. Результати цього дослідження призначені для стимулювання впровадження економічних реформ і довготермінових програм економічного розвитку. Але для їх повноцінного використання у різних сферах національної економіки потрібна розробка відповідних методологічних підходів.

Мета статті. Дослідження сильних і слабких позицій конкурентоспроможності регіонів України з урахуванням їх територіальної близькості, розробка методологічного підходу щодо застосування показників конкурентоспроможності регіонів та рекомендацій для активізації формування і реалізації стратегій регіональної кластеризації з урахуванням розвитку інноваційних кластерів.

Виклад основного матеріалу. В цілому на мезорівні конкурентоспроможність регіонів відображає положення товаровиробників регіону на внутрішньому і зовнішніх ринках, що характеризується через відповідні показники (індикатори) та динамікою їх змін. Одним із важливіших з них фахівці вважають величину валового регіонального продукту (ВРП) на душу населення, що свідчить про продуктивність використання регіональних ресурсів. Проведемо дослідження сильних і слабких позицій конкурентоспроможності регіонів України у відповідності із вище зазначеними результатами їх моніторингу Фондом «Ефективне управління» у 2011 році спільно з ВЕФ, із застосуванням для більш детального вивчення конкурентоспроможності регіонів України у групуванні їх за географічними ознаками за підходами що використані в НАН України та деякими науковцями з регіонального розвитку, які автор називає в статті макрорегіонами, та даними щодо показників ВРП на душу населення (див. табл.).

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Показники ВРП на душу населення* та конкурентоспроможності за регіонами та макрорегіонами**

Регіон	Рейтинг серед регіонів України	Валовий регіональний продукт на душу населення, грн.	Субінд. 1 – Базові вимоги	Субінд. 2 – Підсилювачі ефективності	Субінд. 3 – Фактори розвитку та інноваційного потенціалу	Інституції	Інфраструктура	Макроекономічна стабільність	Охорона здоров'я та початкова освіта	Вища освіта та професійна підготовка	Ефективність ринку товарів	Ефективність ринку праці	Рівень розвитку фінансового ринку	Технологічна готовність	Розмір ринку	Рівень розвитку бізнесу	Інновації		
						Субін.1				Субін.2							Субін.3		
						Номери складових конкурентоспроможності регіонів													
						1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
Донецький та Північно-Східний																			
Донецька	5	23137	7	4	2	11	5	15	24	12	12	15	2	5	3	2	2		
Луганська	13	16562	18	10	9	21	12	12	17	14	16	19	16	16	8	5	11		
Полтавська	9	22337	10	8	8	6	10	22	16	8	8	9	4	11	10	8	7		
Сумська	15	13631	16	16	6	5	13	17	22	9	24	12	10	17	15	9	6		
Харківська	3	21228	5	3	3	25	4	6	11	2	15	18	8	6	4	6	1		
Західний																			
Волинська	12	11796	13	13	12	1	23	18	10	15	9	14	1	12	21	10	12		
Закарпатська	18	10081	9	21	24	4	19	9	2	26	1	21	25	18	16	23	22		
Івано–Франківська	19	12485	21	18	19	20	20	16	13	18	20	7	14	19	17	24	14		
Львівська	10	14093	22	9	15	24	15	8	6	7	13	22	12	9	7	20	15		
Рівненська	17	11699	17	17	14	7	22	11	15	11	11	1	18	24	22	16	17		
Тернопільська	24	10240	25	22	17	10	27	23	9	10	23	23	11	20	25	22	15		
Хмельницька	20	11780	20	20	20	3	25	26	8	21	19	10	13	23	19	18	20		
Чернівецька	21	9383	12	23	25	2	16	25	4	20	17	4	7	21	27	25	24		
Кримський та Південний																			
АР Крим	22	13933	11	24	23	22	7	5	20	23	26	26	26	22	11	14	25		
Севастополь	7	16966	2	11	4	17	2	24	1	3	9	24	5	7	26	4	4		
Миколаївська	11	17050	12	15	5	18	11	7	27	19	6	20	15	8	12	11	5		
Одеська	8	20341	8	6	22	26	3	20	5	5	14	25	24	4	5	19	21		
Херсонська	27	12256	27	27	26	23	18	27	23	25	27	27	27	26	23	27	26		
Підніпровський																			
Дніпропетровська	2	27737	4	2	1	15	6	2	19	6	2	3	3	3	2	1	3		
Запорізька	6	20614	6	7	7	19	8	4	12	4	7	16	6	10	9	3	8		
Кіровоградська	26	13096	26	26	18	16	26	14	26	27	22	17	22	27	24	13	23		
Центрально-Київський																			
Київ	1	61088	1	1	11	27	1	3	7	1	10	2	17	1	1	12	10		
Вінницька	14	12145	14	14	10	5	14	10	14	22	3	5	19	13	13	7	9		
Житомирська	23	11419	24	19	16	13	24	21	21	16	21	13	21	14	18	17	18		
Київська	4	21769	3	5	13	9	9	1	3	17	4	11	9	2	6	15	13		
Черкаська	16	14393	19	15	21	12	17	13	18	13	18	6	20	15	14	21	19		
Чернігівська	25	13121	23	25	27	14	21	19	25	24	25	8	23	25	20	26	27		

* ВРП на душу населення за 2009 рік, за даними Держкомстату України.

** Розроблено автором з використанням [18].

Серед регіонів України першу позицію за конкурентоспроможністю займає місто Київ, в якому валовий регіональний продукт (ВРП) на душу населення – 61 088 грн. в 2,2 раза перевищує такий же показник Дніпропетровської області – 27 737 грн. Друге місце в рейтингу та в 6,5 раза найнижчий ВРП в Україні у Чернівецької області – 9383 грн., яка зайняла 21-ше місце в рейтингу. Київ також займає перші позиції за субіндексами «Базові вимоги» та «Підсилювачі ефективності» та 11-ту позицію за субіндексом «Фактори розвитку та інноваційного потенціалу», що обумовлено посередніми показниками складових «Рівня розвитку бізнесу» та «Інновації».

Достатньо несподіваним є для столиці 27-ме останнє місце за складовою «Інституції», що свідчить про значні проблеми взаємодії підприємців та компаній із державними структурами в питання збільшення їх продуктивності.

Дніпропетровська область зайняла другу позицію в рейтингу конкурентоспроможності, випередивши Харківську область за рахунок кращих рейтингів субіндексів «Підсилювачі ефективності» та «Фактори розвитку та інноваційного потенціалу». Значні недоліки в забезпеченні конкурентоспроможності виявлені в Чернігівському, Кіровоградському та Херсонському регіонах, що посіли останні 25–27-ме місця в рейтингу, незважаючи на більш високий ВРП на душу насе-

лення у порівнянні із таким областями, як Чернівецька (21—ше місце), Закарпатська (18—те місце), Житомирська (23—те місце), Волинська (12—те місце). Відзначимо досить велику диференціацію регіонів України за ВРП на душу населення, а також за конкурентоспроможністю. До причин територіальної диференціації, що зумовлена економічними показниками регіонів, відносять такі як відмінності в природних умовах і ресурсах, в географічному положенні регіонів та доступі до сировини, в накопиченому ними виробничо-технологічному, науковому і освітньому потенціалах, в наявності необхідної інфраструктури. Диференціація регіонів за конкурентоспроможністю відображає різницю між територіями, що обумовлена якістю економічного простору, що визначає конкурентоспроможність регіону, наявності в регіонах підприємств конкурентоспроможних на ринку, а також у конкурентних перевагах для реалізації стратегій і програм їх розвитку.

Більш детальний аналіз сильних і слабких позицій конкурентоспроможності регіонів України можна виконати за допомогою розподілу складових конкурентоспроможності для кожного регіону на чотири групи: найбільш розвинені, розвинені, слабкі та дуже слабкі. Наприклад, для Харківської області найбільш розвиненими є «Вища освіта й професійну підготовку» (складова 5) та «Інновації» (складова 12), а дуже слабкими «Інституції» (складова 1) та «Ефективність ринку праці» (складова 7). Для Львівської області найбільш розвиненими є «Охорона здоров'я і початкова освіта» (складова 4), «Вища освіта та професійна підготовка» (складова 5) та «Розмір ринку» (складова 10), а дуже слабкими «Інституції» (складова 1) та «Ефективність ринку праці» (складова 7). Подібний підхід для виявлення сильних і слабких позицій регіону потрібно виконати також за кожною складовою конкурентоспроможності регіону шляхом детального аналізу індикаторів, що включені до тих чи інших складових.

Аналіз макрорегіонів України також свідчить, що, незважаючи на територіальну близькість регіонів у всіх макрорегіонах, існує суттєва диференціація між регіонами за результатами їх економічної діяльності та конкурентоспроможністю. Наприклад, у Донецькому та Північно-Східному макрорегіонах у Сумській області визначені найнижчий ВРП на душу населення — 13 631 грн. та 15—те місце за рейтингом конкурентоспроможності. У Придніпровському макрорегіоні Кіровоградська область значно відстає від своїх сусідів — Дніпропетровської та Запорізької областей. Подібна ситуація і в інших макрорегіонах.

Для комплексного аналізу конкурентоспроможності регіонів України згадаємо також результати їх моніторингу Фондом «Ефективне управління» у 2010 році спільно з ВЕФ [17]. Його особливість полягає в тому, що в ньому проведено рейтингування 20 обраних регіонів України між собою, а виконані також і міжнародні їх співставлення з іншими 133 країнами. За результатами цього дослідження, наприклад, Київ зайняв 59—те місце за рейтингом у міжнародному порівнянні, Донецька і Харківська зайняли 73 та 76—те місця, Сумська,

Житомирська та Вінницька області (замикаючи групу українського рейтингу) зайняли 106, 107 та 111—те місця в міжнародному порівнянні. Як бачимо, міжнародне порівняння конкурентоспроможності українських регіонів свідчить про ширші відмінності між ними на глобальному рівні та про значне відставання конкурентоспроможності багатьох регіонів від загального рейтингу України (89—те місце) за Індексом глобальної конкурентоспроможності ВЕФ 2010–2011.

Виконаний аналіз свідчить про те, що в Україні потрібно активізувати діяльність щодо кластерного підходу в регіонах або стратегії регіональної кластеризації для формування сучасних регіональних кластерів, що здатні прискорити темпи економічного зростання та диверсифікації регіональної економіки, а також сприяти сталому розвитку регіонів та підвищенню стратегічної конкурентоспроможності регіонів і держави з урахуванням інноваційно-інвестиційних компонент економічного розвитку. В такій стратегії мають ефективно використовуватися наявні ресурси, а мета досягатися через вирішення проміжних тактичних завдань.

Саме результати аналізу конкурентоспроможності регіонів за методологію ВЕФ, на нашу думку, мають використовуватися як базова основа для формування стратегії регіональної кластеризації. Наукова та практична цінність з аналізу чинників конкурентоспроможності регіонів може бути поглиблена шляхом вивчення індикаторів інноваційної та наукової діяльності, що містять загальну кількість підприємств в регіоні та макрорегіонах, питому вагу інноваційно-активних підприємств за галузями промисловості, кількість наукових організацій та вищих навчальних закладів, обсягами фінансування інноваційних та наукових робіт, наявності інтелектуального та інноваційного потенціалу, а також результатами діяльності у вигляді створених та впроваджених технологій, продуктів та послуг, а також експортної діяльності регіонів та макрорегіонів за рівнями технологічності (укладності) продукції та послуг.

Як інформативний критерій пропонується застосовувати також показники створення та використання «передових виробничих технологій» (ПВТ) у регіонах. Це новий клас технологій для України [18]. Основне призначення ПВТ полягає у підвищенні продуктивності та якості праці. ПВТ відображають реальне використання в національній економіці науково-технічного прогресу. За результатами оцінок створення ПВТ можна судити про дії різних складових інноваційної економіки. Насамперед про інтелектуальний потенціал країни та її регіонів. Використання ПВТ відображає якісні зміни в матеріально-технічній базі виробництва на основі технічного переозброєння національної економіки, ефективність вдосконалення методів організації виробництва, праці та управління, інноваційну активність підприємств і сприяє якісному економічному зростанню.

Суттєве значення для характеристики регіонів надасть також використання методології кількісного визначення рівня та ступеня ефективності соціально-економічного ро-

звитку (СЕР) країни та регіону – та можливостями отримання нової інформації щодо впливу економічної та соціальної політики на СЕР шляхом виділення з інтегрального критерію економічної (узагальнена продуктивність, технологія виробництва, рівень використання потенційних можливостей) та соціальної (соціальна справедливість, тіньова економіка, рівень використання праці) складових [19]. Її реалізація дозволяє розрахувати також і показники динаміки ефективності соціального та економічного розвитку країни та регіону за основними видами економічної діяльності.

У цілому для активізації формування і реалізації стратегій регіональної кластеризації актуальними для є такі напрями діяльності: сприяння інституційному розвитку кластерів за допомогою створення спеціалізованих установ щодо розвитку кластерів (центрів кластерного розвитку), вироблення пропозицій по стратегічному плануванню розвитку кластера, включаючи об'єкти інноваційної інфраструктури; розвиток державно–приватного партнерства, що представляє собою відповідно до відомих підходів середньо– і довгострокову спільну діяльність державних або місцевих органів влади та приватного бізнесу щодо вирішення завдань суспільно значущих для регіонів; стимулювання поширення та комерціалізації нових технологій і співпраці між дослідницькими колективами та підприємствами; сприяння маркетингу продукції (товарів, послуг), що випускається підприємствами–учасниками кластеру та залученню прямих інвестицій; цільова підготовка та перепідготовка кадрів, включаючи кадри вищої кваліфікації, для органів державного і регіонального управління та інноваційних підприємств.

Особлива увага має приділятися формуванню стратегії регіональних (територіальних) інноваційних кластерів, що представляють собою мережеву організацію функціонально і територіально зв'язаних суб'єктів господарювання що спеціалізуються у наукоємних галузях, та забезпечують найбільш ефективну форму досягнення високого рівня конкурентоспроможності регіонів та країни. Статус інноваційного регіонального кластера має стати пріоритетом для влади регіонів.

Висновки

Визначені особливості дефініцій та концепцій конкурентоспроможності країни та регіону. Запропоновано підхід для аналізу сильних і слабких позицій конкурентоспроможності регіонів України з допомогою якого виконано аналіз деяких регіонів. Виявлено досить значну диференціацію регіонів України за ВРП на душу населення та за конкурентоспроможністю на рівні регіонів та макрорегіонів, обговорені причини, що їх обумовлюють, встановлено доцільність використання результатів аналізу конкурентоспроможності регіонів як базову основу для формування стратегії регіональної кластеризації, включаючи інноваційні кластери. Запропоновано шляхи для поглиблення аналізу чинників конкурентоспроможності регіонів.

Ураховуючи виключну важливість дослідження Фондом «Ефективне управління» спільно з ВЕФ конкурентоспромож-

ності регіонів України для реалізації сталого підвищення конкурентоспроможності та соціально–економічного розвитку держави рекомендується продовжити їх виконання щорічно або раз на два роки та на підставі їхніх результатів у кожному з регіонів місцевим органам влади із залученням представників бізнесу та науковців розробляти заходи щодо підвищення конкурентоспроможності регіонів, інформувати про такі заходи суспільство на сайтах державних адміністрацій.

Напрями подальших досліджень – це поглиблення аналізу конкурентоспроможності на рівні регіонів та макрорегіонів, оптимізація факторів та стратегій кластеризації для регіонів із різними рівнем економічної діяльності та конкурентоспроможності, а також формування стратегій кластеризації та інноваційних кластерів на рівні макрорегіонів.

Список використаних джерел

1. Портер М. Конкуренция / Портер М. // Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 496 с.
2. The Global Competitiveness report 2010–2011. Word Economic Forum.
3. Бенаройа Ф. Европейская интеграция и конкурентоспособность: их значение для России / Бенаройа Ф. // РЕЦЕП. Москва 2005. Режим доступу: <http://recep.ru>
4. Сепик Д. Конкурентоспособность регионов: некоторые аспекты / Бенаройа Ф. // РЕЦЕП. Москва 2005. Режим доступу: <http://recep.ru>
5. Шеховцева Л.С. Концепция конкурентоспособности региона / Бенаройа Ф. // Проблемы современной экономики, №3 (23), 2007. Режим доступу: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1528>
6. Казанцев С.В. Потенциал экономики регионов России как основа их внутренней конкурентоспособности // Регион. – 2004. – №1. – С. 191–199.
7. Stimulation of Regional Clusters and International Exchange (International Comparative Survey for Vitalization of the Japanese Economy). Japan External Trade Organization (JETRO). Tokyo, June 2004.
8. Конкурентоспроможність національної економіки / За ред. д.е.н. Б.Є. Кваснюка // К.: Фенікс, 2005. – 582 с.
9. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я.А. Жаліло, Я.Б. Базилук, Я.В. Белінська та ін.; За ред. Я.А. Жаліла // К.: НІСД, 2005. – 388 с.
10. Денисюк В.А. Модель связи конкурентоспособности и инновационной активности государств / Денисюк В.А. // Инновации. – 2006. – №9(96). – С. 45–50.
11. Федулова Л.І. Технологічна конкурентоспроможність економіки: виклики та шляхи для України / Федулова Л.І. // Економіст с 2007. – №12. – С. 30–33.
12. Технологічний імператив стратегії соціально економічного розвитку: монографія / Федулова Л.І., Бажал Ю.М., Осецький В.Л. та ін. За ред. д.е.н., проф. Федулової Л.І. НАН України; Ін–т екон. та прогн. // К., 2011. – 656 с.
13. Денисюк В.А. Глобальная конкурентоспособность стран: дефиниции и методика анализа факторов / Денисюк В.А. // Проблемы и

перспективы инновационного развития экономики в контексте преодоления мирового финансового кризиса. Материал 14-й Международной научно-практической конференции по инновационной деятельности. – Алушта, 14–19 сентября 2009 г. – С. 91–97.

14. Соколенко С.И. О кластеризации в странах ОЧЭС / Соколенко С.И. // Деловой вестник. – №12(163), 2007. – С. 21.

15. Захарченко В.И. Кластерная форма территориально-производственной организации. – Ч. 2. Повышение региональной конкурентоспособности на основе кластерного подхода / Захарченко В.И., Осипов В.Н. // Одесса: «Фаворит» – «Печатный дом», 2010. – 236 с.

16. Звіт про конкурентоспроможність України 2011. Фонд «Ефективне Управління». – 198 с. Режим доступу: <http://www.feg.org.ua>

17. Звіт про конкурентоспроможність України 2010. Фонд «Ефективне Управління». – 162 с. Режим доступу: <http://www.feg.org.ua>

18. Денисюк В.А. Аналіз результатів першого державного статистичного спостереження передових виробничих технологій в Україні // Проблеми и перспективы инновационного развития экономики. Материалы XVI Международной научно-практической конференции, 12–16 сентября 2011 г. – Киев – Симферополь – Алушта, 2011. – С. 102–110.

19. Харазішвілі Ю.М. Удосконалення методології оцінювання ефективності економічного та соціального розвитку регіонів на прикладі Автономної Республіки Крим / Харазішвілі Ю.М., Денисюк В.А. // Проблеми науки. – 2010. – №11. – С. 3–11.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

В.В. МИКИТЕНКО,
д.е.н., професор, Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України,
О.О. ДЕМЕШОК,
к.е.н.,
В.Ю. ХУДОЛЕЙ,
к.е.н., доцент, Міжнародний науково-технічний університет ім. акад. Юрія Бугая

Політика забезпечення екологічної рівноваги та сталого людського розвитку в регіональних економічних системах України

*Запропоновано та обґрунтовано до використання домі-
нанти політики забезпечення екологічної рівноваги та
сталого людського розвитку регіональних соціально-еко-
номічних систем. Їхній добір базується на реалізації поло-
жень ціннісно-вартісної концепції нарахування розмірів
відшкодувань за нанесені збитки виробничо-господарсь-
кою діяльністю регіональних промислових комплексів
навколишньому природному середовищу держави.*

Ключові слова: екологічна рівновага, регіональні со-
ціально-економічні системи, регіональні промислові
комплекси.

*Предложены и обоснованы доминанты политики
обеспечения экологического равновесия и устойчивого
человеческого развития региональных социально-эко-
номических систем. Их отбор базируется на реализации
базовых принципов ценностно-стоимостной концепции
начисления размеров возмещений за нанесенные
окружающей естественной среде государства убытки в
результате производственно-хозяйственной деятель-
ности региональных промышленных комплексов.*

Ключевые слова: экологическое равновесие, ре-
гиональные социально-экономические системы, ре-
гиональные промышленные комплексы.

*Offered and grounded dominants of policy of providing
of ecological equilibrium and steady human development
of the regional socio-economic systems. Their selection
is based on realization of base principles of valued-cost
conception of extra charge of compensations for
inflicted the natural environment of the state losses as a
result of by production and economic activity of regional
industrial complexes.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарю-
вання ключовим фактором економічного зростання країни є
забезпечення екологічної збалансованості сталого людсько-
го розвитку за рахунок розроблення та запровадження відпо-
відної дієвої політики. Головна роль у забезпеченні позитивних
результатів на цьому шляху в Україні належить державі. При
цьому одне з найскладніших завдань, яке стоїть перед дер-
жавною системою управління, – формування ефективного
управління природоохоронною діяльністю в контексті забез-
печення раціонального ресурсовикористання, збалансовано-
го розвитку всіх регіонів держави й нарощення життєвого рів-
ня населення територій, що потерпають від постійного техно-
генного навантаження внаслідок виробничо-господарської
діяльності реального сектору економіки України.

Поряд із наведеним нагальним є визнати, що оптимізація зусиль у досягненні поставленої мети потребує: а) забезпечення системного підходу у формуванні стратегії сталого розвитку держави, орієнтованої на досягнення соціальної й екологічної рівноваги в регіонах; б) визначення як пріоритетної проблеми удосконалення системи управління регіональними промисловими комплексами, орієнтованої на реструктуризацію реального сектору задля зменшення, з одного боку, частки техногенно небезпечних виробництв, а з іншого – збільшення наукоємних еколого- й енергоефективних підприємств; в) впровадження оптимальної для України моделі формування, нарощення та використання трудового потенціалу економіки і його потенційної компоненти та її реалізація в умовах ресурсних і соціально-демографічних обмежень, що існують в межах держави; г) обґрунтування масштабів залучення фундаментальних резервів і можливостей регенерації соціально-економічної системи України з формалізацією механізмів їхнього нагромадження задля забезпечення макросистемної еволюції в регіональних економічних системах держави; д) забезпечення комплексного наукового еколого-економічного і медико-соціального обґрунтування процесів відтворення потенційно-функціональної компоненти економічно активного населення в контексті гармонічного поєднання соціально-економічних, інституціональних і політичних заходів досягнення в Україні визначених орієнтирів сталого людського розвитку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Окремі теоретичні положення з наведеного вище та методологічні розробки було деталізовано в попередніх наукових працях науковців, що здійснюють системні дослідження у різних галузях науки, зокрема: О. Алімова, С. Бандура, І. Бистрякова, Є. Гречаніної, Л. Ільчука, О. Тимченко, Є. Хлобистова та ін. [1–7]. Однак, віддаючи належне попереднім здобуткам, визнаємо, що розв'язання комплексних завдань із реалізації політики екологічної рівноваги та сталого людського розвитку потребує формування оновлених теоретико-концептуальних підходів на основі сучасного знання, а також здійснення об'єктивного моделювання й прогнозування організаційної, виробничої та технологічної структури регіональної економіки в контексті розроблення й обґрунтування домінант стратегії еколого-збалансованого сталого людського розвитку України в цілому.

Мета статті. Метою проведення даного дослідження є:

- 1) розроблення методологічних засад об'єктивної оцінки ефективності прийнятих і реалізованих управлінських рішень у контексті провадження політики забезпечення екологічної рівноваги і сталого людського розвитку в регіонах України;
- 2) визначення найвагоміших домінант відповідної стратегії, орієнтованої на генерування якісних ознак надійності функціонування реального сектору економіки регіонів та забезпечення високого рівня якості життя населення, реалізація якої передбачає локалізацію зусиль на пріоритетних об'єктах сталого розвитку (в системі: економіка – екологія –

соціум) при синхронному запровадженні медико-генетичного моніторингу задля забезпечення медико-соціальної безпеки в Україні.

Виклад основного матеріалу. Перспективним напрямом упорядкування діяльності суб'єктів державного управління щодо забезпечення соціально-економічної та екологічної рівноваги є використання проривних політичних, соціальних та виробничих технологій, які ґрунтуються на домінантах, обумовлених реальною структурою стратегічного ресурсу, задіяному в трансформації українського суспільства, включаючи економічні, екологічні та соціальні складові. Експертні оцінки засвідчують, що застосування кроків у цьому напрямі суттєво підвищує результативність управлінських рішень, зокрема при підготовці відповідних стандартів і нормативних документів щодо упорядкування економічної, екологічної та соціальної діяльності.

Визнаємо, що на даний час існує гостра потреба у проведенні додаткових системних досліджень із питань: 1) формування джерел екологічного фінансування з позицій оптимізації розміру платежів юридичних і фізичних осіб за забруднення навколишнього природного середовища регіонів; 2) прискореного вирішення проблем щодо раціоналізації природокористування у техногенно небезпечних регіональних промислових комплексах; 3) забезпечення достатнього рівня медико-соціальної безпеки регіональних соціально-економічних систем. При цьому необхідність запровадження організаційно-економічного і економіко-правового стимулювання забезпечення надійності функціонування соціально-економічної системи держави зумовлює нагальну необхідність вдосконалення теоретико-методичних засад ціннісно-вартісно-орієнтованого моделювання різноспрямованих процесів, які відбуваються в регіональних соціально-економічних системах. Тому автори статті і передбачили необхідність запровадження техніко-економічного обґрунтування та розроблення відповідних вартісно орієнтованих моделей прийняття оптимізаційних управлінських рішень щодо реалізації політики забезпечення екологічної рівноваги та сталого людського розвитку в регіонах держави. Останнє, на думку дослідників, має враховувати сучасне підвищення рівня кореляційної залежності між складовими екологічної, медико-соціальної та промислової державної політики задля активізації сталого людського розвитку.

На даний час в Україні основним забруднювачем навколишнього природного середовища продовжує бути реальний сектор економіки, зокрема:

- підприємства гірничо-металургійного комплексу (33,0% забруднюючих викидів) – відоме базове їхнє розташування Дніпропетровський та Криворізький басейн; паливно-енергетичний комплекс (30,1%); вугільна промисловість (11,0%) – більшість підприємств розташовано у Донецькій та Луганській областях;
- хімічна, фармацевтична та нафтохімічна промисловість (10,9%).



Рисунок 1. Структура викидів шкідливих речовин в НПС України у 2011 році

Загальну структуру забруднення навколишнього середовища у 2011 році представлено дослідниками на рис. 1.

Внаслідок виробничо-господарської й суспільної діяльності регіональних промислових комплексів України продовжує генерувати ефект накопичення парникових газів (їх наразі, у кількості шести видів, а саме: CO_2 , CH_4 , N_2O , $HFCs$, $PFCs$, SF_6). Ступінь їхньої шкідливості оцінюється нормами за найвищим класом небезпеки (I – високонебезпечні). Крім того, до шкідливих речовин забруднення навколишнього середовища відносяться пил та інші шкідливі речовини, основними виробниками яких є теплові електростанції, підприємства чорної і кольорової металургії, виробники будівельних матеріалів, транспорт тощо. Щорічно в атмосферу за наслідками виробничо-господарської діяльності поступає понад 250 млн. т пилу, 200 млн. т оксиду вуглецю, 50,0 млн. т різноманітних вуглеводнів, 150 млн. т діоксиду сірки, 50 млн. т оксидів азоту – що є особливо небезпечним для здоров'я українського суспільства. Ці речовини становлять менше ніж 0,001% атмосферної маси, але загроза полягає в тому, що забруднення накопичуються, а деякі з них є шкідливими навіть у малій концентрації для людського організму (бо є мутагенними і канцерогенними).

З огляду на класифікацію забруднень, яку приведено нами у табл. 1, можна стверджувати таке: забруднення атмосфери є значним фактором у формуванні надзвичайно шкідливого оточуючого середовища, яке становить загрозу навіть існуванню українського соціуму. Підкреслимо, що за структурою забруднюючих речовин у навколишньому середовищі превалюють: а) легкі сполуки, які є наслідком функціонування стаціонарних генеруючих джерел енергії та підприємств паливно-енергетичного комплексу (ПЕК); б) вуглеводи та пил, що утворюються підприємствами видобувної галузі; в) оксид вуглецю, за наслідками функціонування хімічних підприємств, що функціонують в межах обробної промисловості України тощо. З огляду на зазначене вище надзвичайно актуальним ста-

ло вирішення проблеми зі збереження екологічної рівноваги в регіонах за комплексом факторів, включаючи не лише показники забруднення атмосфери, а й води та ґрунту, що обумовлює вирішення питання щодо визначення кореляційних залежностей в контексті сталого людського розвитку з процесом нагромадження загроз світової фінансової й екологічної кризи.

Визначальним кроком у напрямі вирішення визначених проблем є прийняття в Україні Закону 1430-IV від 04.02.2004 «Про ратифікацію Кіотського протоколу до Рамкової Конвенції Організації Об'єднаних Націй про зміну клімату» та підтвердження ст. 17 Кіотського протоколу, за якою дозволяється покупка і продаж квот на викиди. Однак підкреслимо, що в рамках протоколу визначено начебто привабливі для України гнучкі механізми покращення екологічного стану за рахунок торгівлі викидами та добору і реалізації проектів спільного впровадження прогресивних технологій в енерго- й ресурсоемних галузях. Утім, існують певні організаційно-економічні й фінансові проблеми щодо їхньої реалізації, включаючи питання щодо формалізації їхньої результативності та визначення дієвості у разі запровадження. Зокрема, слід відмітити, що:

– реалізація певної кількості одиниць викидів Україна здійснювалася до 2012 року лише за умов різкого скорочення енергоємного низько технологічного виробництва, що вказує на екстенсивний характер підходу до зниження шкідливих викидів в атмосферу. Оскільки на подальший період, після 2012 року, квоти на торгівлю передбачається зменшити на 20% до 1990 року, то зазначене обумовило спрямування промислової регіональної політики на закриття певного ряду підприємств добувної промисловості в Донецькій обл., включаючи, наприклад, шахти, оскільки ставиться питання про їх неприбутковість. Проте фахівцям відомо, що будівництво та експлуатація шахт продовжується протягом 15–16 років, а на першому етапі розробки, в перші п'ять років, нові виробничо-економічні системи помилково вважати неприбутковими;

Таблиця 1. Класифікація існуючих забруднень та їхня систематизація за характером впливу на український соціум та розвиток регіональних економічних систем держави*

Забруднення, їхня природа та окремі характеристики				
матеріальні			енергетичні	
Механічні: неутилізовані хімічні інертні відходи низько-технологічного промислового виробництва	Хімічні: хімічно активні сполуки та елементи, що попадають в біосферу і вступають у взаємодію з її компонентами		Промислові: теплові викиди та генерування; викиди внаслідок постійного радіаційного випромінювання в межах енергетично-універсального й інформаційно низько/ високочастотного регулюемого й операційного простору; вплив різноманітних магнітних і радіаційних полів.	
Матеріальні забруднення та рівні апоптозного впливу на живі організми й істоти				
1) загально – соматичні: викликають отруєння всього організму (внаслідок викидів різних сполук: оксид вуглецю, ціаністи складні речовини, свинець, ртуть, бензол, миш'як та їхні похідні, урановий пил і забруднення переробки залізної руди збагачувальними фабриками, агломерати і коксокомбінатами тощо)	2) дратівливої дії: викликають подразнення органів дихання та слизових оболонок (хлор, аміак, сірчаний газ, фтористий водень, оксиди азоту, озон, ацетон тощо), що обумовлює постійне нарощення кількості хворих на відкриті форми туберкульозу	3) сенсibiliзуючі: діють як алергени (зокрема, формальдегід, різноманітні розчинники та лаки на основі нітросполук тощо), що призводить до патологічного зниження резистентності організмів до дії деструктивних факторів зовнішнього середовища	4) канцерогенні: викликають злоякісні пухлини (3, 4-бензапірен, нікель та його сполуки, аміни, оксиди хрому, азбест, радон та тощо) та суттєві шкідливі зміни у генетичній побудові живих організмів впливають на генетичний апарат молодих особистостей	5) мутагенні: приводять до змін у спадковій генній інформаційній структурі істот (свинець, марганець, радій, уран, залізна руда тощо), виникнення/ генерування умов для формування синдрому імунного дефіциту у більшості населення молодшого віку тощо

Охарактеризовано та систематизовано авторами дослідження.

– проекти спільного впровадження оцінюються позитивно лише у разі залучення значного обсягу саме іноземних інвестицій. Проте з цього списку виключено такі інвестиційні проекти, як встановлення закордонного енергозберігаючого обладнання. Прийнятий за цим положенням пункт в жодній мірі не посилює технологічний потенціал та конкурентоспроможність країни, а також не відкриває світові ринки для вітчизняного виробника;

– реалізація природоохисних заходів та провадження нововведень щодо зменшення обсягу парникових газів обумовлює збільшення собівартості промислової продукції. Це пов'язується із необхідністю заміни вугілля в процесах трансформації на природний газ. Але при цьому зростає обсяг викидів вуглекислого газу. Крім того, для певних енерго- й ресурсоемних виробництв, які функціонують у межах реального сектору регіональної економіки України, фінансова та інноваційна політика реалізується у протилежних напрямках. Так, наприклад, суб'єктам економічної діяльності в межах техногенно небезпечних регіональних промислових комплексів стає вигіднішим придбати квоти на викиди, ніж упроваджувати прогресивні технології та нововведення.

Окремою проблемою на сьогодні є встановлення корелятивів стану забруднення навколишнього середовища із показниками рівня здоров'я населення. Констатуємо, що ще у 1993 році в Україні було розроблено та започатковано певні механізми упередження захворюваності на генетичні патології, які виникають внаслідок постійного зростання рівня смертності при нарощенні загроз виникнення демографіч-

ної кризи в державі. Відповідно до Державної програми генетичного відродження нації значне місце було відведено проблемі активної медико-соціальної адаптації цих хворих. Як показують дослідження, головними чинниками нагромадження генетично хворих немовлят та надзвичайно високої частки їхньої смертності та репродуктивних втрат (89,3%) є існування ризиків внаслідок:

– інфекційних захворювань батьків, які передаються статевим шляхом (63,4%); перманентного існування малих доз опромінення за наслідками аварії на ЧАЕС (33,4%); зростання кількості психічно хворих, наркоманів і схильності до алкоголізму у ранньому віці (22,3%);

– канцерогенного й мутагенного впливу навколишнього середовища, де концентрація промислових викидів постійно підвищується (42,3%). Слід відмітити результативність попередньої діяльності за Програмою відродження української нації щодо провадження генетичного моніторингу, за яким було розроблено та функціонувала чітка система превентивних заходів за трьома реєстрами;

– подальшого нарощення демографічної кризи в державі. Оскільки, епігенетичні зрушення у людському організмі передаються у спадок. Відтак, хворі з невеликим генетичним здвигом, вже надалі ніколи не будуть мати здорового спадкоємця, що призводить до повної втрати економічної активності хворого суб'єкта та смертності у юному віці. Тому зазначений чинник зростання соціально-економічної небезпеки в українському суспільстві й обумовлює різке падіння частки економічно активного населення в державі та зниження ВРП і ВВП¹.

Таблиця 2. Обґрунтування показника спроможності довкілля до самоочищення за рахунок асиміляційного потенціалу регіональної економічної системи та ранжування регіонів за потенційною здатністю до регенерації*

Регіон, область	Коефіцієнт сам- очищення	Регіон, область	Коефіцієнт сам- очищення	Регіон, область	Коефіцієнт сам- очищення
		регіони з відносно середнім рівнем самоочищення		регіони з відносно низьким рівнем самоочищення	
Україна	0,755	Львівська	0,829	Вінницька	0,736
		Житомирська	0,825	Донецька	0,736
Регіони з відносно високим рівнем самоочищення		Волинська	0,798	Кіровоградська	0,730
		Тернопільська	0,794	Одеська	0,724
		Чернігівська	0,785	Полтавська	0,714
		Харківська	0,775	Черкаська	0,713
Закарпатська	0,898	Луганська	0,769	Дніпропетровська	0,712
Чернівецька	0,852	Київська	0,769	Автономна Респу- бліка Крим	0,705
Рівненська	0,843	Сумська	0,761		
Івано-Франків- ська	0,841	Хмельницька	0,759	Миколаївська	0,701
		Запорізька	0,755	Херсонська	0,701

Сформовано авторами дослідження за обґрунтуваннями, приведеними у [6].

З метою підвищення результативності державного управ-
ління сталим розвитком та враховуючи вагомість впливу
на людину шкідливих викидів, слід визнати наступне.
По-перше, необхідно задля визначення пріоритетності при-
родоохоронних заходів в межах політики формування еко-
логічної рівноваги держави встановити нормативи макси-
мальної разової та середньодобової допустимої концентра-
ції канцерогенів, врахування меж за якими можна. По-дру-
ге, доцільним вбачається при розробленні інструментарію
політики територіального еколого-збалансованого сталого
розвитку та обґрунтуванні оптимізаційних управлінських рі-
шень використати критерій ідентифікації можливостей нав-
колишнього природного середовища певної території до ре-
генерації, тобто самоочищення. Авторами даного дослі-
дження регіональні економічні системи згруповано у відпо-
відності до кількісного значення відносного показника реге-
нерації та класифіковано за трьома групами: з відносно
низькими показниками (0,50–0,74); з відносно середніми
(0,75–0,84); з відносно високим (0,85–0,99)² (табл. 2).
Зазначене дозволяє визначати пріоритетність реалізації
політики екологічної рівноваги і сталого розвитку в регіонах.

Пояснення щодо доцільності формування вартісно-орі-
єнтованих домінант політики екологічної рівноваги і сталого
розвитку передбачають врахування додаткові нормативи
платежів і податків за перевищення навантаження встано-
влених параметрів мутагенних і канцерогенних викидів за
наслідками виробничо-господарської діяльності. При цьо-
му, нами враховуються наступні показники задля здійснен-
ня розрахунків: кількість впроваджених охоронних заходів;
обсяг інвестиційних витрат на реалізацію екологічної політи-
ки в державі; витрати на реалізацію превентивних меди-
ко-соціальних заходів в межах регіонів (табл. 2).

Звідси прогнозно-аналітичну оцінку реалізації політики
екологічної рівноваги і сталого розвитку (табл. 3) розробле-
но з урахуванням імовірності подальшого розвитку наступ-
них подій: 1) підтримання існуючих тенденцій в межах ре-
ального сектору економіки із зміною характеру економічної,

медико-соціальної та екологічної політики, що знайшло від-
повідну формалізацію у лінійному прогнозі мінімально мо-
жливих значень показників; 2) відмови від застосування ді-
євих механізмів державного регулювання природоохорон-
ною діяльністю та реалізації відповідної медико-соціальної і
промислової політики, тобто визначення експоненціаль-
но-зростаючих максимально можливих значень викидів у
навколишнє природне середовище при відповідних інвести-
ційних вкладень. За даними табл. 3, можна стверджувати
таке: у разі збереження існуючих тенденцій зростання обся-
гу шкідливих викидів у 2040–2050 роках, стан навколиш-
нього природного середовища прирівняється до показника
1990 року. При цьому враховано, що, за даними Міністер-
ства екології та природних ресурсів України, у 2010 році бу-
ло витрачено 965,8 млн. грн. на провадження 692 повітро-
охоронних й ресурсозберігаючих заходів, за результатами
яких очікувалося зменшення на 206,3 тис. т викидів канце-

¹ Об'єктивним є визнати суттєві результати 1993–1998 рр. провадження генетичних
моніторингових та реабілітаційних заходів за цією Програмою. Так, наприклад, частота
репродуктивних втрат знизилася до 1999 р. у 1,75 раза, а з 1999 по 2003 рр. у 1,34
раза. Причому, за результатами провадження медико-соціальних і медико-генетич-
них заходів, якщо у середньому у Київській обл. народжувалося у рік 120000 дітей, то
за 1994–1999 рр. додатково народилося 58600 дітей (нехай навіть із частковою па-
тологією, проте «живучих»). Можна визнати, що на цей час їм вже виповнилося 16 0 18
років – це як раз економічно активний вік. За 2000–2004 рр. народилося додатково
під контролем цієї Програми щодо відродження нації за рахунок об'єктивізації заходів із
генетичного моніторингу – 18000 дітей (у 2012 р. – їм вже по 6–7 років – відтак, во-
ни можуть бути активними членами виробничо-економічної діяльності та українського
суспільства). Проте ситуація з виникненням генетичних патологій стала критичною –
30,9% вагітностей завершуються викиднями; 12,8% малят народжуються мертвими;
17,5% – на дев'ятому місяці закінчуються спонтанними абортми. Створені в Україні
моніторингові підсистеми підтверджують: народжені у 2008–2011 рр. діти – 54,3% –
мають генетичну патологію, що обумовлює високу смертність при народженні наступних
поколінь, деградацію у дитячому віці, ДЦП, ушкодження дихальних систем і захворюва-
ність на нервову систему. Поряд із цим, визнаємо, що: сучасні вимоги щодо збережен-
ня за будь-яку ціну патологічних вагітностей, призводять до смертності новонародже-
них у перші місяці життя (до одного року смертність немовлят складає 38,3%); суттєво
збільшилася кількість носіїв і хворих на СПІД в Україні й алкоголізм, наркоманію (звід-
си понад 68,3% молодих пар не можуть мати дітей).

² Рівнів (відносно високій, середній, низький рівень самоочищення) приведено лише для
національної економіки, без урахування відповідних макропоказників інших країн світу.

Таблиця 3. Обґрунтування обсягу викидів шкідливих речовин і парникових газів в навколишнє природне середовище (НПС) та капітальних інвестицій на поточні витрати на його охорону з побудованими пороговими межами сценарного прогнозу*

Обсяги техно- генного наванта- ження на НПС	Ретроспективний період, роки										
	1990	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011**
Ретроспективний період, роки											
Викиди, тис. т	15549,4	7483,5	5908,6	6325,9	6615,6	7027,6	7380,0	7373,6	7450,4	7555,2	7573,1
Інвестиції на по- точні витрати на охорону НПС, млн. грн. (у порів- няльних цінах 2011 року)			1216,2	3532,6	2841,2	3318,8	3380,6	3731,4	3318,8	3380,6	3731,4
Прогнозний період, роки											
Викиди, тис. т	2015	2020	2030	2040	2050						
	8759,1–9144,8	9763,0–10656,4	11770,9–14470,3	13778,7–19649,2	15786,6–26681,7						

* Розраховано й формалізовано авторами дослідження за оригінальними динамічними моделями.

** Попереднє значення.

рогенних і мутагенних речовин. Утім, фактично, їх зменшилося на 73,4 тис. т. З огляду на наведені дані та попередній аналіз структури інвестиційних витрат на регенерацію навколишнього природного середовища (рис. 2) доцільним вбачається проведення прогнозних розрахунків показників техногенного навантаження з урахуванням дієвості провадження екологічної політики в Україні. А саме за урахуванням параметрів щодо швидкості змін обсягу, як у накопиченні за існуючими темпами викидів шкідливих речовин та парникових газів, так й характеристиках інвестиційних витрат, капітальних інвестицій на охорону навколишнього природного середовища при збереженні кліматичних умов на території, а також витрат, або суб'єктивних відрахувань, які мали місце при впровадженні природоохоронних заходів.

У прогнозно-аналітичних розрахунках задля провадження дослідно-експериментальної перевірки адекватності формалізованих модельних вирішень було враховано частку очікуваного зменшення обсягу шкідливих викидів від загальної кількості забруднень та коефіцієнт самоочищення економічного простору держави в цілому і за окремими регіонами, зокрема.

Використовуючи модельні вирішення, що представлено авторами дослідження у формалізованому вигляді за формулами (1), розраховано щільність взаємозв'язку масштабу викидів шкідливих канцерогенних і мутагенних речовин, а також парникових газів на 1 кв. км території та обсягу капітальних інвестицій на природоохоронну діяльність й реалізацію превентивних медико-соціальних заходів в державі. Звідси при формалізації економетричних рішень нами розраховано відповідні значення коефіцієнтів $(0,301Z - 2,811; -2,561 \cdot 10^{-4}C + ,867; 1,172 \cdot 10^{-2}; 2,291 \cdot 10^{-6}; 0,760Z)$ та представлена графічна інтерпретація їхніх значень при інкорпорації до узагальненої моделі (рис. 3) структурно-динамічного зв'язку.

$$\frac{dZ}{dt} = (0,301Z - 2,811)Z - 2,291 \cdot 10^{-6} CZ - 0,760Z, \quad (1)$$

$$\frac{dC}{dt} = (-2,561 \cdot 10^{-4} C + 1,867)C - 1,172 \cdot 10^{-2} CZ$$

де Z – викиди шкідливих канцерогенних і мутагенних речовин і парникових газів в атмосферне повітря т на кв. км;

C – капітальні інвестиції на охорону атмосферного повітря й реалізацію превентивних медико-соціальних заходів, млн. грн.

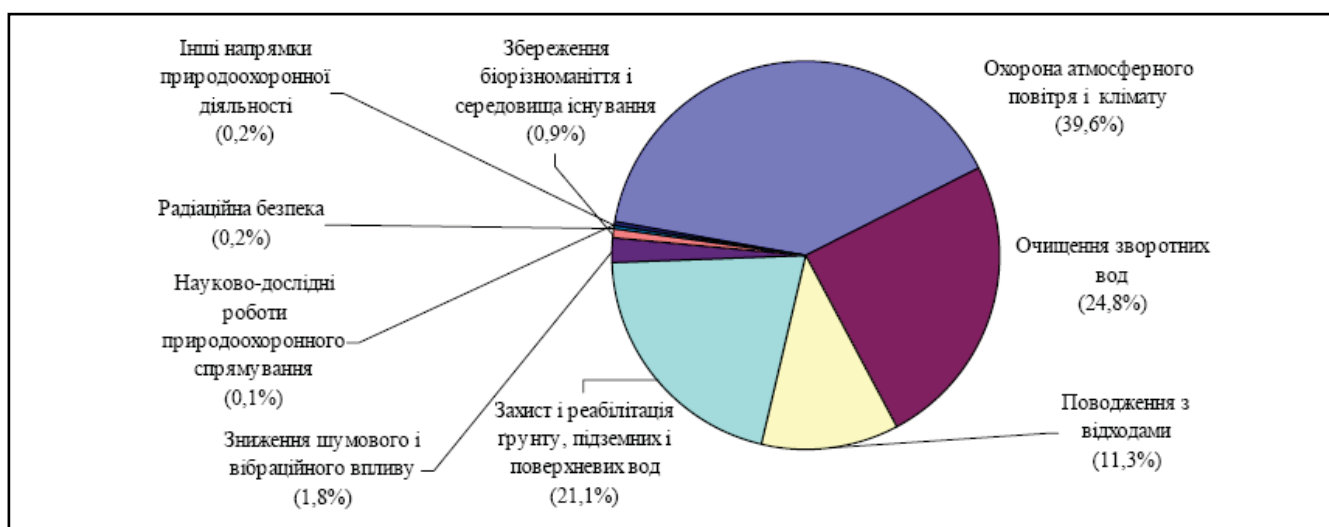


Рисунок 2. Ретроспективна оцінка структури інвестиційних витрат на охорону НПС та провадження превентивних заходів у 2010 році

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Встановлені за графічним образом моделі (рис. 3) залежності за отриманими коефіцієнтами детермінації (0,785; 0,735 – що є достатньо високими значеннями) дозволяють стверджувати, що зменшення капітальних інвестицій на регенерацію навколишнього природного середовища і проведення медико-соціальних заходів призводить до різкого й безповоротного руйнування сформованої системи національної безпеки, оскільки, щільно залежить у пропорційному зростанні, від обсягу шкідливих канцерогенних і мутагенних викидів, які накопичено/ буде накопичуватися у навколишньому природному середовищі України. Експериментальна перевірка кореляційного зв'язку між ключовими регресорами здійснена за статистичними даними регіонів, які найбільш відчувають техногенне навантаження на навколишнє природне середовище (НПС) та мають наявні ознаки демографічної кризи (Донецька та Луганська області).

Поряд із цим як приклад нами виконано порівняння тенденцій техногенного навантаження на навколишнє природне середовище між середніми показниками по Україні та промислово-розвинутим простором Донбасу. Узагальнення аналітичної бази релевантної інформації у табл. 4 засвідчило, що обсяги викидів в навколишнє природне середовище Донецької обл. у 6 разів перевищують середнє канцерогенне і мутагенне навантаження по Україні. А відповідний показник навантаження у Луганській обл. – у 2 рази перевищує середнє значення.

Графічний образ, відтворений і формалізований авторами у наведених на рис. 4 моделях, посвідчує об'єктивність наведених вище розрахунків, а визначені за формулою (1) кореляційні залежності стали основою для побудови сценарного прогнозу за зазначеними регіональними економічними системами (табл. 5).

За приведеними прогнозними розрахунками обсяги викидів в НПС у Донецькій обл., навіть у разі певної активізації інструментарію екологічної політики в межах держави, досягнуть позначки 1990 року – лише у 2050 році. Такі обсяги канцерогенів, що наразі навантажено у НПС, несуть суттєву загрозу подальшому існуванню людини, в тому числі й значному зниженню показників народжуваності тощо. В Луганській області прогнозується наступне: у 2030–2040 роках показники техногенного навантаження будуть відповідати їхнього рівня 1990 року.

У табл. 6 наведено порівняльні показники параметрів екологічних зборів у Донецькому регіоні (Донецька та Луганська області), які сплачуються промисловими підприємствами, організаціями та установами із середніми значеннями по Україні. Відповідно до приведених даних, за 2008–2011 роки в розрахунку на 1 особу обсяги викидів склали у Донецькій обл. – понад 339,4 кг, а у Луганській – понад 241,8 кг (середнє значення по Україні становило 97,8 кг). Звісно, що це свідчить про загрозливий стан забезпечення якості життя населення цих територій, оскільки по Донецькій обл. навантаження на НПС перевищує середньостатистичні аж у 7,8 раза, а на душу населення майже у 4 рази. Зазначимо, що у Донецькій області, як видно з табл. 6 і 7, пред'явлено екологічних зборів на суму, що сягає понад 30,0% від загальних екологічних зборів по Україні. Проте оскільки у зазначеному регіоні постійно зростають обсяги навантаження на НПС, можна визнати таке: обсяги викидів на 1 тис. т протягом 2005–2010 років значно перевищували відповідні показники техногенного навантаження по Україні. В Луганській області реальні значення показників навпаки є меншими від зборів на 1 тис. т, ніж у середньому по Україні.

З наведених даних видно, що впродовж 2000–2006 років сплачувалася лише певна частка пред'явлених збо-

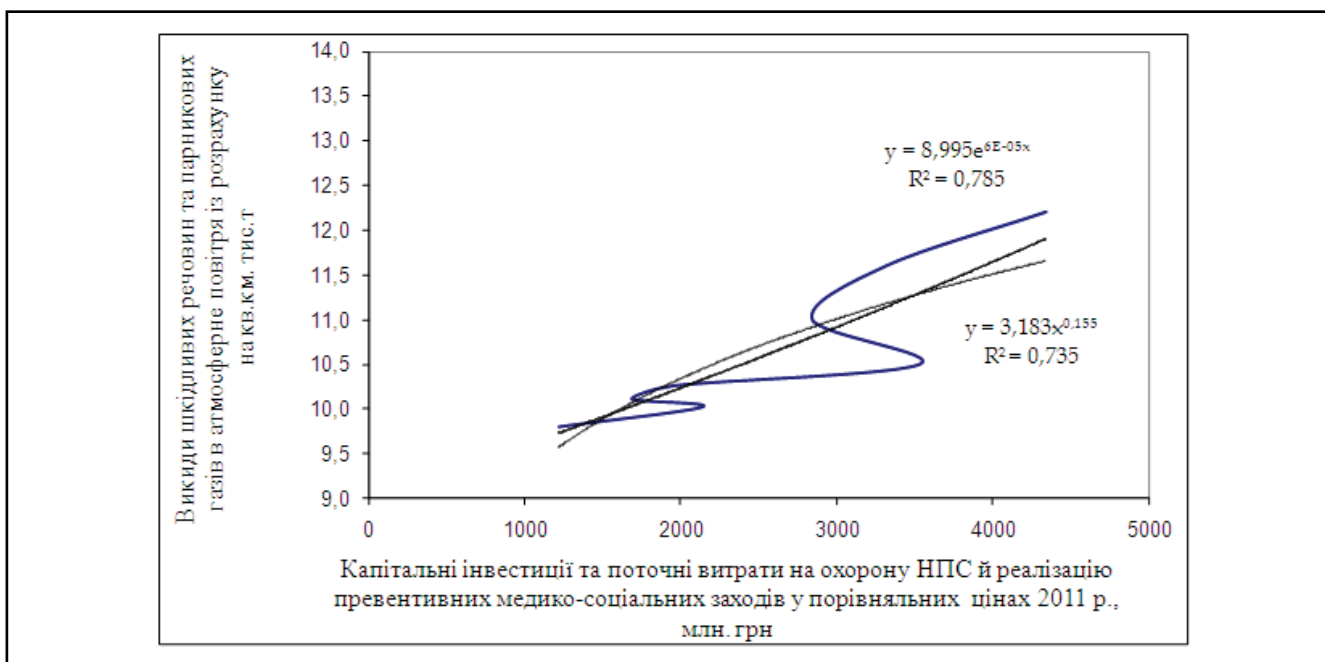


Рисунок 3. Кореляційна залежність викидів шкідливих речовин та парникових газів від капітальних інвестицій і поточні витрати на охорону НПС й реалізацію превентивних медико-соціальних заходів в державі

рів, і лише у 2007–2010 роках вони оплачені повністю. Але, якщо розглядати недоплати зборів по Україні, то в Донецькій області частка виплат зажди була найвищою. За результатами аналізу вихідних показників, які наведено на рис. 6, видно, що фактичні виплати екологічних зборів у Донецькій області випереджають обсяги виплат по Україні, а виплати у Луганській навпаки занижені. Тому з метою запровадження дієвого організаційно-економічного механізму реалізації політики екологічної рівноваги в регіонах, виникає необхідність удосконалення існуючої методики розрахунку розмірів відшкодування збитків, які заподіяні державі в результаті наднормативних викидів забруднюючих речовин (затв. Наказом Мінекології та природи України 10.12.2008 №639)³, а також обґрунтування

етапності цих відшкодувань за принципом «попередньої оплати» за потенційну можливість нанесення шкоди НПС. За результатами аналізу наведених вище викладів пропонується до використання вартісно орієнтований підхід до нарахування суми відшкодування екологічних збитків, нанесених навколишньому природному середовищу різними видами економічної діяльності.

³ За цією методикою можна обчислити розмір компенсації збитків за наднормативний викид однієї т забруднюючої речовини в НПС, що визначається на основі частки розміру мінімальної заробітної плати, встановленої на момент виявлення порушення, з урахуванням регулюючих коефіцієнтів і показника відносної небезпечності кожної забруднюючої речовини. Але, розмір цих платежів часто не є надто високим в зв'язку із побоювання стати непосильним для певного типу, наприклад, добувних державних підприємств, які обмежені у вільних коштах.

Таблиця 4. Ретроспективна оцінка масштабності викидів шкідливих канцерогенних і мутагенних речовин та парникових газів у НПС Донецької та Луганської областей*

Показники навантаження шкідливих речовин на НПС	Ретроспективний період, роки												
	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Донецька область													
Викиди, тис. т	3090,10	2294,30	1795,30	1795,20	1792,60	1791,80	1835,40	1862,90	1895,20	1871,20	1899,50	1999,50	1899,50
Викиди у розрахунку на кв. м	116,61	86,58	67,75	67,74	67,65	67,62	69,26	70,30	71,52	70,61	67,80	88,30	67,89
Частка викидів у розрахунку на кв. м до середньої величини по Україні, %	452,57	698,20	691,30	675,81	669,04	659,08	659,62	639,07	616,53	578,78	777,53	781,23	779,93
Луганська область													
Викиди, тис. т	1170,50	670,50	529,20	543,80	545,80	585,40	573,10	593,60	641,30	632,40	655,40	669,30	661,20
Викиди у розрахунку на кв. м	43,84	25,11	19,82	20,37	20,44	21,93	21,46	22,23	24,02	23,69	22,22	23,11	23,21
Частка викидів у середньої на кв. м до цієї величини по Україні, %	170,15	202,52	202,25	203,18	202,18	213,72	204,42	202,11	207,06	194,14	183,21	183,21	183,21
Викиди забруднюючих речовин по Україні, тис. т	15549,4	7483,5	5908,6	6222,8	6322,7	6402,8	6456,5	6615,6	7026,6	7380,0	7496,3	7655,3	7562,6

Тут і надалі обчислено та систематизовано авторами дослідження.

Таблиця 5. Сценарний прогноз обсягу викидів шкідливих канцерогенних речовин та парникових газів у НПС окремих регіональних економічних систем*

Показники техногенного навантаження за регіонами, областями	Прогнозний період, роки				
	2015	2020	2030	2040	2050
Викиди у Донецькій обл., тис. т	2006,0–2013,6	2082,5–2099,3	2235,6–2281,9	2388,7–2480,3	2541,7–2695,9
Викиди у Луганській обл., тис. т	764,2–794,0	844,0–910,6	1003,6–1197,7	1163,3–1575,4	1322,9–2072,1

Розраховано авторами дослідження за оригінальними модельними вирішеннями.

Таблиця 6. Обсяг екологічних зборів, пред'явлених промисловим підприємствам, організаціям та установам за 1 тис. т шкідливих викидів у НПС*

Регіон, область	Ретроспективний період, роки									
	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Донецька обл., тис. грн.	21,10	20,30	23,00	31,00	36,00	84,60	94,20	94,80	94,98	95,01
Відсоток до середнього значення показника по Україні, %	99,64	102,90	104,41	106,68	111,57	118,52	124,46	124,22	125,02	125,9
Луганська обл., тис. грн.	18,20	17,40	19,80	26,7	30,90	72,80	81,10	82,6	83,2	85,1
Відсоток до середнього значення показника по Україні, %	85,74	88,55	89,84	91,80	96,00	101,98	107,09	108,54	109,58	109,23
Середнє статистичний показник по Україні, тис. грн.	21,20	19,70	22,00	29,00	32,20	71,40	75,70	76,10	76,21	77,2

Розраховано та систематизовано авторами дослідження.

Таблиця 7. Екологічні збори, фактично сплачені підприємствами, організаціями, установами Донецької та Луганської обл. за 1 тис. тонн викидів у НПС у порівнянні із загальними значеннями по Україні*

Регіон, область	Ретроспективний період, роки										
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Донецька обл., тис. грн.	8,40	16,00	15,30	21,70	30,20	38,60	79,50	106,40	108,20	109,30	109,50
Відсоток до показника по Україні, %	109,55	112,16	113,13	114,79	117,29	122,66	130,30	136,83	140,88	142,93	143,08
Луганська обл., тис. грн.	5,90	11,30	10,80	15,40	21,40	27,30	56,20	75,30	74,80	74,93	75,10
Відсоток до середнього показника по Україні, %	77,50	79,35	80,04	81,21	82,98	86,78	92,18	96,80	97,38	97,44	97,81
Україна, тис. грн.	7,70	14,20	13,50	18,90	25,80	31,50	61,00	77,70	76,81	76,88	77,11
Частка фактично сплачених екологічних зборів у загальній сумі пред'явлених, %	36,2	64,20	68,60	86,00	88,70	97,60	85,40	102,70	106,1	105,8	104,1

Базовими положеннями мають стати екстерналії, що дозволяють змінити структуру екологічних нарахувань, спрямовуючи їх до попередніх розрахунків за імовірні збитки навколишньому природному середовищу, а не за пост втратами. Конститутивно-ключові засади наведено у табл. 8. До основних позицій визначеного підходу відносяться:

- удосконалення методів оцінювання нарахування розміру збитків, нанесених виробничо-господарською діяльністю певного підприємства, як вартість реальних заходів щодо відновлення регенеруючих показників біосфери до гранично допустимих норм накопичення канцерогенів та мутагенів. Причому заходи повинні містити не лише відбудову очисних споруд і устаткування, а й такі, що ймовірно суттєво підвищать коефіцієнт самоочищення навколишньої території, спрямованого на забезпечення регенерації українського соціуму;
- формування системи механізмів субсидування, яка б закладалася в цільові державні програми, з метою покращення умов сплачування екологічних зборів для промислових підприємств різних регіональних підсистем;

– впровадження у практику виробничих відносин зменшення екологічного збору для підприємств, в яких були реалізовані прогресивні заходи на впровадження превентивних технологій на суму витрачених/ інвестованих коштів;

- на основі вартісно орієнтованого підходу, запровадити цільову програму кредитування природоохоронних і превентивних заходів (у тому числі і медико-соціальних) з метою упередження щорічних збитків суб'єктів господарювання, нанесених навколишньому природному середовищу. При цьому, діяльність останніх спрямовувати на забезпечення збалансованого природокористування та дієву медико-соціальну допомогу хворим із генетичними патологіями;
- з метою упередження непередбачуваних витрат, пов'язаних із можливими аваріями і техногенними катастрофами, ввести обов'язкове екологічне страхування ви-

Таблиця 8. Вартісно орієнтований підхід нарахування збитків на реалізацію природозахисних заходів в Україні в контексті забезпечення сталого людського розвитку в державі*

Оцінювання нарахувань за новою системою упереджуючого встановлення розміру збитків нанесених суб'єктами господарювання НПС держави						
відшкодування збитків державі (можлива субсидія)	кредит на реалізацію природоохоронних заходів			оцінювання екологічної окупності наслідків господарювання підприємств		
Реалізація природоохоронних заходів в економічній системі держави	збитки, що нанесено соціуму	матеріальні втрати	порушення рівноваги в екосистемі	заміна обладнання та енергозберігаюче	заміна базових технологій	закриття виробництва
	екологічна регламентація господарської діяльності	екологічна освіта	створювання об'єктів екологічної інфраструктури	екологічне страхування	технологічний та екологічний аудит	екологічна паспортизація підприємств і виробництв
	відновлення природних комплексів	технічна ліквідація наслідків аварій	нормативно-правове відшкодування	формування асиміляційного потенціалу	упередження усіх видів збитків (фактичних, можливих, потенційних) та елімінування деструктивних факторів впливу.	
Економічний результат реалізації концепції	Відвернені економічні збитки					
	Приріст економічної ефективності використання природних ресурсів					
	Зростання якості та зменшення операційних витрат при визначені вартості реалізованої продукції					
	У матеріальній сфері: приріст обсягів чистої продукції та прибутку зі зниженням собівартості за окремими видами, зниження обсягів енерговитрат та забезпечення ефективності функціонування.					
	У невиробничій сфері: економія витрат на виробництво, надання послуг					
	У сфері приватного споживання: скорочення витрат та особистих коштів фізичних осіб					

* Запропоновано й обґрунтовано авторами дослідження.

робничо-господарської діяльності діючих підприємств, а також попередні відрахування для тих, що створюються (діяльність яких може принести суттєве навантаження на соціально-економічну систему) тощо.

Пропоновані до використання домінанти політики екологічної рівноваги та сталого розвитку базуються на положеннях концепції нарахування розмірів відшкодування за збитки й імовірне навантаження дозволить встановити рівень медико-соціальної та екологічної окупності наслідків виробничо-господарської діяльності підприємств. Проте для упередження зловживань слід зробити наступні кроки: 1) розробити цільову програму технологічного, медико-соціального й екологічного аудиту та провести реструктуризацію обладнання і технологій регіональних промислових комплексів; 2) змінити технології управління забезпеченням економічної безпеки держави; 3) перейти на випуск енергоефективної й наукоємної номенклатури промислової продукції; затвердити перелік шкідливої в екологічному і медико-соціальному аспекті продукції (використати свідчення екологічної експертизи, заборонивши її випуск, а за дозвоільною системою – дозволити лише у разі існування стратегічної необхідності); 4) відновити ґрунтовний медико-біологічний моніторинг і медико-генетичний аналіз задля ідентифікації генетичного статусу новонароджених у ризикових регіонах; 5) активізувати III рівень профілактики – здійснюючи, в тому числі, реабілітацію і адаптацію інвалідів (II і III гр. – вікова категорія 30–45 років), які можуть у певній мірі активно залучитися до роботи у певних видах наукоємної економічної діяльності; 6) регенерувати Програму тотального генетичного моніторингу за рахунок введення/ відновлення діяльності відповідної Державної служби, враховуючи, що кожен рік у зв'язку з репродуктивними втратами попередніх років на 30,3% втрачається бюджет України.

Висновки

Підсумовуючи, підкреслюємо що пропонуванний підхід цінісно-вартісного нарахування і відшкодування збитків повинен передбачати, як переведення екологічних і медико-соціальних зборів у площину попередніх оплат, так й визначення розміру компенсації збитків у відповідності до вартості проведених оновлюючих, превентивних і регенерувальних заходів. Об'єктивним є визнати, що загальносвітове значення, поза сумнівом, має пріоритетність вирішення проблем забезпечення сталого розвитку в контексті досягнення високого рівня соціальної та екологічної безпеки в системі: економіка – екологія – соціум. І від того, яка з національних еліт першою убезпечить себе цими рушійними засобами з урахуванням власних конкурентних переваг, високої конкурентоспроможності реального сектору інформаційного типу, та й стане в авангарді розвитку людства. З огляду на зазначене, усвідомлення змісту еколого-збалансованої політики сталого розвитку в Україні неможливе без чіткої формалізації факторів впливу на її сутнісні домінанти

та врахування динаміки знань, що незалежно від людських, часових, просторових, організаційних значень будь-якої країни та історичного минулого або сучасності призводить до необхідності вирішення суб'єктами державного управління двох взаємозалежних завдань, зокрема:

– у внутрішньому суспільно-економічному просторі української системи державного управління це: а) самозбереження держави та її економічного, соціального й екологічного простору, нарощення і раціональне використання стратегічного потенціалу сталого розвитку; б) забезпечення достатнього рівня медико-соціальної допомоги генетично хворим задля досягнення надійності та стабільності функціонування соціально-економічної системи держави; в) визначення темпів економічного зростання національної економіки та встановлення її цільових орієнтирів за використання органічних і дієвих методів макроекономічного регулювання природокористуванням та охороною здоров'я населення;

– щодо міжнародної арени, то конститутивно-ключовими завданнями для системи державного управління – є наступні: а) реалізація зовнішньоекономічного аспекту управління забезпеченням медико-соціальної допомоги і екологічної безпеки як вагової субструктури безпеки національної (оскільки, означені проблеми у зв'язку з активізацією глобалізаційних процесів можуть стати домінантними для усіх країн світу); б) поглиблення і розмежування відповідальності суб'єктів державного управління за зонами власного впливу на соціально-економічний простір за чітко формалізованим цільовим функціоналом; в) асиміляційна переробка та уважне транспортування небезпечних відходів задля убезпечення здоров'я населення із пріоритетним спрямуванням потенційно небезпечних компонент за межі держави.

Список використаних джерел

1. Стратегічний потенціал продуктивних сил регіонів України: Монографія / [Алимов О.М., Бандур С.І., Дейнеко Л.В., Микитенко В.В. та ін.] / За ред. д.е.н., проф. Б.М. Данилишина. – К.: Вид-во РВПС України НАН України., 2009. – 424 с.
2. Управління розвитком трудового потенціалу України: Монографія / [В.І. Барканов, О.В. Гребенюк, В.В. Микитенко та ін.] / за заг. ред. д.е.н. Савіної Г.Г.]. – Херсон, ХНТУ МОН України, Вид-во ПП Вишемирський В.С., 2010. – 372 с.
3. Соціальна політика в умовах поглиблення соціальної нерівності в Україні: Монографія / [О.О. Давидюк, Л.І. Ільчук, Д.О. Микитенко, В.В. Микитенко та ін.] / за заг. ред. Ільчука Л.І.] – Центр перспективних соціальних досліджень НАН України та Міністерства праці та соціальної політики України. – Херсон: Центр перспективних досліджень НАН України та Міністерства соціальної політики України, Вид-во ПП Вишемирський В.С., 2011. – 376 с.
4. Сталий розвиток та екологічна безпека суспільства: теорія, методологія, практика: Монографія / [О.М. Алимов, В.В. Микитенко, С.М. Шкарлет та ін.] / за наук. ред. д.е.н, проф. Хлобистова Є.В.] / ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України», ІПРЕЕД НАН України, СумДУ МОНмолодьспорту України,

НДІ Сталого розвитку та природокористування. – У 2 том. – Т. 1. – Сімферополь: ВД «АРИАЛ», 2011. – 464 с.

5. 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.

6. Генофонд і здоров'я: поширеність і чинники ризику виникнення щілин губи і/або піднебіння: Монографія / [Тимченко О.І., Приходько Т.А., Линчак І.П., Кривич І.П.] – К.: Вид-во Медінформ; 2008. – 155 с.

7. Поиск фенотипических соотношений при дефектах фолатного цикла за пределами обычной генетики (часть II) / Е. Я. Гречанина, Р. Маталон, Ю. Б. Гречанина [и др.] // Ультразвуковая перинатальная диагностика. – 2008. – №26. – С. 3–14.

О.І. КОРОЛЬОВА,
асистент, Національний транспортний університет

Інформаційне забезпечення господарського контролю

У статті розглянуто проблему низької якості інформаційного забезпечення зовнішнього господарського контролю. Це насамперед пов'язано з обмеженістю подання інформації в сучасній фінансовій звітності. Дотримання вимог нормативно-законодавчої бази при складанні фінансової звітності не гарантує відображення реального фінансового стану підприємства, оскільки в умовах нестабільної економіки виникає ряд факторів (інфляція, монополістичне становище та інші), вплив яких не враховується при формуванні показників фінансової звітності. Для підвищення інформативності фінансової звітності запропоновано доповнити її показниками ефективності виробництва.

Ключові слова: господарський контроль, фінансова звітність, економічна інформація, дохід, собівартість, ефективність виробництва.

В статье рассмотрена проблема низкого качества информационного обеспечения внешнего хозяйственного контроля. Это в первую очередь связано с ограниченностью предоставления информации в современной финансовой отчетности. Соблюдение требований нормативно-законодательной базы при составлении финансовой отчетности не гарантирует отражения реального финансового состояния предприятия, поскольку в условиях нестабильной экономики присутствует ряд факторов (инфляция, монополистическое положение и другие), влияние которых при формировании показателей финансовой отчетности не учитывается. Для повышения качества информации финансовой отчетности предложено дополнить ее показателями эффективности производства.

Ключевые слова: хозяйственный контроль, финансовая отчетность, экономическая информация, доход, себестоимость, эффективность производства.

In this article we examined the low quality dataware problem of economic activity external control. First of all the thing is that the providence of information in the on-going financial reporting is limited. While preparing a financial report the legislative base requirements would not guarantee the true reflection of enterprise financial condition as in

the case of unstable & low effective economic situation the set of factors (such as inflation, monopoly and so on) appears and is not taken into account. In order to approve the quality of financial report information it is offered to fulfill it with the indicator of production efficiency.

Постановка проблеми. Як відомо, основним джерелом інформації для проведення зовнішнього контролю є фінансова звітність підприємства. У П(С)БО 1 зазначено, що метою її складання є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації стосовно фінансового стану, результатів діяльності та руху коштів підприємства [1]. Однак, як свідчать дослідження, фінансова звітність в її сучасному вигляді не виконує покладених на неї функцій і не забезпечує користувачів необхідною інформацією для прийняття рішень, адекватних ситуації. Особливо це стосується підприємств машинобудування, серед яких переважають акціонерні товариства. Зазначені підприємства зобов'язані щороку здійснювати аудиторську перевірку з подальшим оприлюдненням її результатів. Проте дотримання вимог нормативних документів у процесі складання фінансової звітності не гарантує правильності і достовірності відображення дійсного стану речей на підприємстві. Більша частина інформації, яка стосується витрат виробництва, є конфіденційною і не знаходить відображення в показниках фінансової звітності. А використання виключно вартісних показників при складанні фінансової звітності унеможливує аналіз виробничого потенціалу підприємства.

У зв'язку з вище зазначеним підвищення інформативності фінансової звітності – це одна з багатьох проблем, яку потрібно вирішувати на сучасному етапі розвитку бухгалтерського обліку і контролю.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням зазначеної проблеми займалися С. Голов, А. Герасимович, Є. Калюга, В. Палій, Я. Соколов, С. Кузнецова, А. Рабошук, О. Терещенко та інші науковці. Однак дотепер це питання залишається відкритим і потребує подальшого дослідження.

Мета статті. Основною метою написання даної статті є визначення основних напрямів удосконалення інформаційного забезпечення господарського контролю виробничої діяльності машинобудівних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Впровадження господарського контролю на підприємствах машинобудування обумовлюється його надзвичайно важливою роллю в процесі управління підприємством. Контроль створює умови для найдодільнішого та максимально можливого внеску кожного учасника господарського процесу в розвиток підприємства.

Досліджуючи суть господарського контролю, Є. Калюга зазначає: «Господарський контроль – це система прийомів і способів, за допомогою яких здійснюється систематична перевірка і спостереження за господарською і фінансовою діяльністю підприємств, виявляються відхилення стану економіки на цих об'єктах від установлених критеріїв з метою забезпечення найсуворішого режиму економії, раціонального використання і забезпечення збереження майна, своєчасного усунення негативних явищ» [2, с. 21].

У сучасній практиці господарський контроль поділяється на внутрішній та зовнішній. Внутрішній контроль здійснюється фінансовими органами підприємства виходячи з потреб управління у процесі виробничого використання ресурсів. У результаті зазначеної форми контролю формується внутрішня інформація про діяльність підприємства для конкретних потреб, яка є комерційною таємницею. Насамперед це інформація про рівень витрат на виробництво в окремих підрозділах, статті витрат, центри відповідальності. Метою контролю є оцінка рівня витрат, виявлення невикористаних резервів ефективного використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, раціональне управління ними. Зовнішній контроль здійснюється за даними бухгалтерської звітності зацікавленими організаціями. Метою проведення даного виду контролю є перевірка достовірності фінансової звітності, встановлення відповідності і правильності відображення господарських операцій в обліку, дотримання чинного порядку проведення фінансово-господарських операцій. Здійснюється він в інтересах зовнішніх споживачів інформації (акціонери, кредитори, банки). Його завдання полягає у виявленні фактичного стану об'єкта контролю, порівнянні його з нормативним відповідно до чинно-

го законодавства та виробленні висновків щодо відповідності інформації, відображеної у фінансовій звітності підприємства, його фактичному фінансовому стану.

Як зазначає А. Герасимович: «Ефективна господарська діяльність в умовах ринкової економіки можлива тільки за умови забезпечення рівного доступу учасників ринку до фінансової інформації, яка дає змогу кожному з його учасників зробити висновки щодо очікуваної прибутковості або збитковості ще до проведення ділової операції і завдяки цьому запобігти зайвої витраті коштів» [3, с. 6].

Потреби користувачів в інформації, яку надає зовнішній контроль, досить різноманітні і залежать від характеру взаємовідносин, які виникли між ними і підприємством (табл. 1).

Виходячи з цього основним призначенням фінансового обліку є складання і надання користувачам правдивої фінансової звітності загального призначення. Проте, як свідчить аналіз публікацій з даної проблематики, більшість науковців схиляється до недосконалості сучасної фінансової звітності та її нездатності забезпечити інформаційні потреби користувачів у прийнятті управлінських рішень.

Досліджуючи фінансову звітність як джерело інформаційного забезпечення господарського контролю, Є. Калюга звертає увагу на ту обставину, що суворе дотримання вимог нормативних документів у процесі складання фінансової звітності не гарантує правильності і достовірності відображення дійсного стану речей. Це обумовлено різноманітністю практики і неможливістю заздалегідь передбачити всі життєві випадки та дати нормативні розпорядження [2, с. 179].

Сучасна фінансова звітність надає інформацію виключно фінансового характеру, проте якісна сторона процесу відтворення залишається недосяжною для зовнішнього користувача, що в кінцевому результаті зводить нанівець всю її цінність. Наприклад, такі вельми важливі чинники роботи підприємства, як працездатність та матеріаломісткість реалізованої продукції, залишаються поза увагою користувачів звітності.

У зв'язку з цим можна повністю погодитися з думкою С. Голова, який вважає, що існуюча базова теорія бухгалтерського обліку, по суті, є лише теорією фінансового обліку, методи якого не здатні задовольнити сучасні потреби користувачів [4, с. 20].

Таблиця 1. Інформаційні потреби основних користувачів фінансової звітності

Користувачі інформації	Інформаційні потреби
Інвестори, власники	Придбання, продаж та володіння цінними паперами.
	Участь у капіталі підприємства.
	Оцінка якості керування
	Визначення суми дивідендів
Керівники підприємства	Регулювання фінансово-господарської діяльності підприємства
Банки, постачальники та інші кредитори	Забезпечення зобов'язань підприємства.
	Оцінка здатності підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання, його кредитоспроможність
Замовники	Оцінка здатності підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання
Працівники підприємства	Оцінка здатності підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання.
	Забезпечення зобов'язань підприємства перед працівниками
Органи державного управління	Формування макроекономічних показників

Як показує практика економічного аналізу, більша частина існуючих показників ефективності роботи підприємства ґрунтується на різноманітному співставленні фактичних і нормативних витрат та активів підприємства з кінцевими результатами господарювання: доходом та прибутком. Однак в умовах нестабільної економіки, коли інфляція іноді сягає 30%, дохід і прибуток не можуть повною мірою бути критеріями оцінювання ефективності роботи підприємства.

Особливої уваги з цього приводу заслуговує позиція Є. Калюги, яка вважає, що інфляційне знецінення грошових коштів призводить до знецінення інформації, що формується у фінансовій звітності, і вона не дає користувачам змоги приймати рішення, адекватні ситуації, що виникла [2, с. 180].

Досліджуючи вплив інфляційних процесів на викривлення показників фінансової звітності, В. Палій виділив три групи користувачів бухгалтерської інформації, на дії яких впливають інфляційні процеси (табл. 2).

На нашу думку, відсутність механізму коригування вартості активів підприємства з метою приведення їхньої вартості у відповідність до ринкової на момент здійснення господарських операцій та складання фінансової звітності є причиною заниження вартості майна підприємства і витрат підприємства в частині матеріальних витрат і амортизаційних відрахувань. Заниження матеріальних витрат і амортизаційних відрахувань призводить до викривлення собівартості і завищення прибутку. Занижена собівартість призводить до неповного відшкодування реальної суми поточних витрат.

Відшкодована сума не покриває відтворення всіх матеріальних витрат, і підприємству потрібно залучати все більше обігових коштів у кожен новий цикл виробництва. Податок на прибуток і дивіденди нараховуються на завищену суму прибутку, внаслідок чого з підприємства необґрунтовано вилучаються обігові кошти.

Ще одна причина нездатності доходу і прибутку бути об'єктивними критеріями ефективності господарювання в сучасних економічних умовах – це наявність підприємств-монополістів. Висока рентабельність виробництва може бути наслідком монопольного становища на ринку, а не підтвердженням ефективності діяльності.

На цей факт звертає увагу М. Барун, підкреслюючи, що рівень прибутку залежить передовсім від того, наскільки продукція, що випускається, задовольняє попит споживача, а також від її собівартості та кількості, продуктивності праці, ступеню використання виробничих фондів. Тому прибуток

не завжди може виступати узагальнюючим показником, бо його зростання може відбуватися не тільки за рахунок більш ефективного використання ресурсів підприємства, а й якщо підприємство є монополістом на певному ринку [6, с. 162].

З іншого боку, маніпулюючи вартісними параметрами витрат в умовах невизначеності цін на сировину, матеріали і паливо, підприємства можуть створювати ілюзію низької рентабельності або збитковості виробництва. Відсутність технічно обґрунтованих норм витрат сировини і матеріалів, палива і енергії, трудових витрат, кошторисів витрат на утримання та експлуатацію обладнання, цехових і загальнозаводських витрат та інших нормативів дають «зелене світло» для різного роду маніпуляцій з витратами виробництва, що в кінцевому рахунку також спотворює інформацію, надану у фінансовій звітності.

Проте в науковій літературі існує й інша точка зору на проблему, що розглядається. Так, О. Терещенко з приводу складання фінансової звітності дотримується думки, що показники Балансу та інших форм звітності значною мірою можна розглядати як критерій ефективності діяльності підприємства, оскільки вони забезпечують інформаційні потреби користувачів (власників, кредиторів, виробничих партнерів, держави) під час прийняття рішення щодо: доцільності придбання корпоративних прав цього підприємства; спільної діяльності з підприємством; можливості підтримання кредитних відносин з таким підприємством; надання державних гарантій, відстрочення податкових платежів та інших форм державного сприяння; видачі ліцензій (дозволів) на здійснення певних видів діяльності [7, с. 49]. А, наприклад, С. Кузнєцова вважає, що безперечною перевагою використання фінансової звітності є забезпечення можливості порівнювати звітні показники різних суб'єктів господарювання за визначені періоди часу [8, с. 25].

На нашу ж думку, в умовах нестабільної економіки з неврегульованою ціновою політикою і відсутністю науково обґрунтованих норм витрат використання тільки вартісних показників у звітності для проведення порівняльного аналізу роботи різних підприємств є недоцільним.

У зв'язку з цим можна погодитися з думкою Я. Соколова, який, досліджуючи достовірність інформації, в тому числі бухгалтерської, робить висновок, що всі дані бухгалтерського обліку відносні, а введення єдиних суворих нормативних правил призведе не до порівняльності звітних даних, а до односпрямованості їх помилок. Інтереси різних груп користу-

Таблиця 2. Викривлення показників, оцінюваних для різних користувачів інформації [5, с. 251]

Користувачі бухгалтерської інформації		
адміністрація	інвестори	податкові органи
Знижені ціни продажу та вартість майна	Фінансова звітність не відображає реального стану господарської діяльності	Завищення бази оподатковуваного прибутку
Здійснюється виробництво збиткової продукції	Заниження власного капіталу та завищення рентабельності	Вилучення з податком на прибуток частини акціонерного капіталу
Собівартість продукції непорівнянна з доходом		Неплатежі податків і розорення підприємств
Рентабельність продукції завищена		

вачів відрізняються, а кожна група виходячи з власних інтересів висуває до бухгалтера свої вимоги. Як наслідок облік, який ведуть бухгалтери, – це наслідок компромісу інтересів учасників господарських процесів [9].

Небезпідставним є й зауваження А. Рабошук з приводу того, що з реформуванням до української облікової практики перенесено недоліки західної системи контролю і, як наслідок, маємо суцільну фальсифікацію звітності в державі [10].

Таким чином, в умовах посилення конкурентної боротьби зростає потреба в нових системах оцінки ефективності, що потребує перегляду ставлення до фінансових показників діяльності [11, с. 8].

Зазначені проблеми притаманні не лише машинобудуванню чи будь-якій іншій галузі. Вони мають універсальний характер. Пошук нових форм подання економічної інформації здійснюється на всіх рівнях управління економікою. Останніми роками у спеціальних дослідженнях усе ширше застосовуються показники порівняльної конкурентоспроможності, які розроблені Міжнародним валютним фондом. Ця система показників створена для співставлення цін та витрат в обробній промисловості країни по відношенню до середньозважених відповідних індикаторів найбільш розвинутих індустріальних країн. Таких показників п'ять:

1) питомі витрати на заробітну плату (в розрахунку на одиницю продукції);

2) нормалізовані питомі витрати на робочу силу (в розрахунку на одиницю продукції), тобто випуск продукції на відпрацьовану людину-годину;

3) рівень повних питомих витрат по елементах доданої вартості, тобто показники питомих витрат усіх первинних факторів виробництва;

4) порівняльний рівень оптових цін у промисловості;

5) порівняльний рівень експортних цін промислових товарів.

Звичайно, що й ця система не повною мірою характеризує економічну ефективність національної економіки. Однак одну з її сторін – конкурентоспроможність у міжнародній торгівлі – відображає достатньо достовірно [12, с. 44–45].

Особливої уваги заслуговує збалансована система показників (BSC), що її розробили Р. Каплан та Д. Норман. Суть системи в тому, що вона охоплює всі стадії діяльності підприємства – починаючи з моменту вивчення попиту, проектування, оцінки перспектив рентабельності виробництва та подальшого збуту нової продукції, а також формування якості продукції відповідно до потреб клієнтів, вивчення й розвиток творчого потенціалу співробітників, скорочення тривалості всіх стадій діяльності підприємства, розробку інформаційного забезпечення та системи показників на всіх названих ділянках і створення системи мотивації виконавців. Відповідно до наведених процесів було розроблено чотири збалансовані системи оцінок:

1) зовнішні фінансові показники для зацікавлених сторін і клієнтів, зокрема рентабельність задіяного капіталу (ROCE), залишковий прибуток (RI) та економічна додана вартість (EVA);

2) показники, які характеризують взаємовідносини з клієнтами, зокрема утримання клієнта й задоволення його потреб;

3) показники перспективи внутрішніх бізнес-проектів, зокрема тривалість циклу з метою поліпшення його складових та розробка нових;

4) система показників, які впливають на задоволення вимог клієнтів і фінансові результати діяльності [13, с. 606].

За оцінками фахівців, система BSC значно розширює сферу використання управління витратами, адже вона передбачає вивчення попиту споживачів, наукових і технологічних розробок, взяття на облік нематеріальних активів, збуту продукції. Все це свідчить про необхідність перегляду сталих уявлень про об'єкти обліку, насамперед витрат на дослідження й розробки (зокрема, щодо обґрунтованості їх включення до складу інших операційних витрат), облік нематеріальних активів, витрат на збут [14, с. 34].

Прихильник теорії багатоцільового бухгалтерського обліку С. Голов пропонує новий підхід до складання фінансової звітності – принцип збалансованості грошових і негрошових вимірників передбачає, що для відображення предмета бухгалтерського обліку на різних рівнях управління і в різних формах звітності слід застосовувати комплекс різноманітних вимірників, які дають змогу сформувати актуальну інформаційну сукупність [11, с. 9].

Таким чином, здійснений нами аналіз доводить, що сучасна фінансова звітність, яка побудована на використанні виключно вартісного вимірника і є єдиним доступним джерелом інформації про фінансовий стан підприємства для зовнішніх користувачів, не інформує останніх про ефективність роботи об'єкта дослідження та можливі ризики, пов'язані із його діяльністю. Тому, на наш погляд, доцільно доповнити її системою оціночних показників ефективності виробництва, за основу розрахунку яких пропонуємо брати як вартісні, так і натуральні вимірники господарської діяльності. Впровадження в практику господарського контролю зазначених показників дозволить значно підвищити аналітичність інформації та рівень поінформованості зовнішніх користувачів стосовно ефективності роботи підприємства.

Висновки

Підводячи підсумок проведеного дослідження, слід зазначити, що здійснення господарського контролю за показниками фінансової звітності вимагає вдосконалення змісту інформації, що містить фінансова звітність, пошуку нових форм її подання з метою підвищення достовірності і об'єктивності інформації. Тому на сучасному етапі розвитку теорії бухгалтерського обліку виникла гостра потреба в розробленні нових форм подання економічної інформації, що адекватно відображали б події, пов'язані не стільки з кількісними та вартісними параметрами виробництва, а й з якісним аспектом діяльності підприємства, обумовленим існуванням певного ринкового середовища, розвитком НТП та появою но-

вих видів активів, що не можуть бути чіткого виміряні вартісними показниками.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99 №87.
2. Калюга Є.В. Фінансово-господарський контроль у системі управління: Монографія. – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2002. – 360 с.
3. Герасимович А.М. Облік і аудит у банках: підручник. – К., КНЕУ, 2004. – 536 с.
4. Голов С.Ф. Сучасні підходи до теорії бухгалтерського обліку // Бухгалтерський облік і аудит. – К., 2011. – №3. – С. 18–23.
5. Палий В.Ф., Палий В.В. Финансовый учет: Учебное пособие; в 2 ч. – М.: ФБК – ПРЕСС, 1998. – Ч. 1. – 304 с.; Ч. 2. – 352 с.
6. Барун М.В. Ресурсоемність виробництва як узагальнюючий показник ефективності використання ресурсів підприємства // Коммунальное хозяйство городов. – Харків, 2009. – С. 160–163.

7. Терещенко О. Санація балансу АТ у контексті стандартизації фінансової звітності в Україні // Бухгалтерський облік і аудит. – 2000. – №10. – С. 49–53.

8. Кузнецова С. Регламентування фінансової бухгалтерської звітності в Україні // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – №1 – С. 25–28.

9. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 496 с.

10. Рабошук А.В. Професійне судження бухгалтера: проблеми застосування // Вісник ЖДТУ. – 2005. – №3 (33). – С. 185–196.

11. Голов С.Ф. Теорія багатоцільового бухгалтерського обліку // Бухгалтерський облік і аудит. – К., 2011. – №4. – С. 3–13.

12. Тищенко О.П., Никифоров А.Є., Куценко Т.Ф. Національна економіка: Тексти лекцій. – К.: КНЕУ, 2007. – 464 с.

13. Ластовецький В.О. Галузевий бухгалтерський облік: проблеми теорії і практики. – Чернівці, 2005. – 200 с.

14. Моссаковский В.В. Концепція побудови управління витратами у сільськогосподарських підприємствах // Бухгалтерський облік і аудит – 2009. – №6. – С. 32–42.

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

Корпоративна культура: зарубіжний та вітчизняний досвід

У статті розглядаються питання формування, структури та впливу корпоративної культури на ефективність розвитку соціально-трудових відносин в економічних системах.

Ключові слова: корпоративна культура, організація, підприємство, система, соціально-трудові відносини.

В статье рассматриваются вопросы формирования, структуры и влияния корпоративной культуры на эффективность развития социально трудовых отношений в экономических системах.

Ключевые слова: корпоративная культура, организация, предприятие, система, социально трудовые отношения.

This article deals with the formation, structure and impact of corporate culture on development effectiveness of social labor relations in economic systems.

Keywords: corporate culture, organization, company enterprise, system, socially labour relations.

Постановка проблеми. У сучасній літературі існує досить багато визначень культури організації. Як і багато інших термінів організаційно-управлінських дисциплін, культура організації не має єдиного вірного тлумачення. Кожен з авторів прагне дати своє власне визначення цьому поняттю. Існують як дуже вузькі, так і дуже широкі тлумачення того, що ж є культурою організації.

Більшість авторів сходяться на тому, що культура організації є складною композицією важливих припущень (часто непіддатливих формулюванню), що бездоказово приймаються і розділяються членами групи або організації. Часто культура організації трактується як організація, що приймаються переважно, філософія і ідеологія управління, ціннісні орієнтації, вірування, очікування, розташування і норми, лежачі в основі стосунків і взаємодій як усередині організації, так і за її межами. Культура організації виявляється у відносинах між людьми в організації. Тому різні люди або різні частини в організації схильні описувати її культуру в схожих термінах.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Перша група робіт пов'язана з актуалізацією в 70–80-ті роки проблематики корпоративізму – неокорпоративізму, що стала предметом дослідження в роботах зарубіжних авторів Дж. Гринвуда, А. Коусона, Дж. Лембруха, Ф. Шміттєра, Г. Штрека й ін., що відобразили корпоративістські тенденції у сфері партнерських стосунків в суспільстві: праці, капіталу і держави як свого роду «суспільного договору» [1]. Корпоративізм розглядається як багатогранний у своїх проявах феномен: в його практиці були виявлені негативні (антипродуктивні) і позитивні (продуктивні) різновиди. Саме позитивний корпоративізм (неокорпоративізм) відкрив можливості для його наповнення культурним змістом і сам став чинником культури. Нарешті, саме зіткнення корпоративізму і

культури привів до утворення інноваційної культурної форми – корпоративної культури.

Друга група наукових робіт стосується культурно обумовленого впливу на корпоративізм, який не може розглядатися поза контекстом теоретико-концептуальної орієнтації в розумінні культури, що є фундаментальним утворенням по відношенню до будь-якої субкультури. У роботах російських авторів С.С. Аверінцева, Ю.Н. Давидова, Л.Г. Іоніна, В.Н. Топорова, Е.А. Орлової, Л. Флієра та ін. розкривається альтернативна історичному матеріалізму проблема взаємин суспільства через окрему її одиницю – організації – і культури: остання розглядається як один з домінуючих інструментів поточних соціальних змін і свідомо використовується в організаційному розвитку і поведінці. В результаті з'єднання культурної і соціальної частин утворюється соціальна культура – це прояв культурного ускладнення, що відображає інтегральний духовно-матеріальний характер сфери соціально організованої практики на основі духовних цінностей, ідеалів, символів, норм і тощо, що є стійкими формами корпоратизації життя людей, їх сумісній цілеспрямованій життєдіяльності. Даний аспект ініціює перехід на тричастковий поділ культури – матеріальну, духовну і соціальну. Остання як культура взаємодії людей, соціальних груп і організацій кореспондує з корпоративізмом, що обумовлює розгляд корпоративної культури у сфері соціально-економічних відносин.

Третя група наукових досліджень пов'язана з розумінням соціального середовища формування корпоративної культури в процесі переходу індустріально-капіталістичного суспільства в останній третині ХХ ст. в постіндустріальне з постеконімічною системою, розкриване зарубіжними економістами – Д. Беллом, Дж. Гелбрайтом, Й. Масудой, А. Тоффлером і ін., а також вітчизняними – О.Н. Антіпіної, В.Л. Іноземцевим, В.А. Красілічковим і ін., в яких розглянуті інноваційні основи розвитку господарства, нові критерії праці, організації і управління, соціально-економічних стосунків, неокорпоративізм, що породжують, сучасні (креативні) корпорації-співтовариства, спілки, соціальне партнерство і адекватну їм нову форму культури – корпоративну культуру. Саме постіндустріальне суспільство є соціокультурним середовищем її виникнення, розвитку і функціонування.

Четверта група робіт присвячена встановленню в 80-ті роки в постіндустріальному товаристві безпосереднього зв'язку його стійкого зростання з принципами корпоративних стосунків, духу і управління, що забезпечують ефективний соціально-економічний розвиток організацій, згладжування соціальної нерівності і зняття соціальної напруги. Дана проблематика знаходить віддзеркалення в роботах з організаційно-управлінської проблематики І. Ансоффа, П. Друкера, М. Мескона, У. Оучи, Ф. Селзника, Р. Уотермана і ін., де розглянуті роль і вплив позитивних корпоративних установок на структуру організації, ефективне управління і консолідацію трьох основних груп бізнесу – підприємців, найнятих робітників і клієнтів. (Проте означена тема розгля-

дається в рамках організаційної культури, пов'язаної з організаційною поведінкою на основі прогресивних ціннісних установок, норм, правив і стандартів, прийнятих і підтримуваних в області організаційних стосунків).

П'ята група наукових досліджень пов'язана з введенням в 90-ті роки в управлінський і науковий лексикон поняття «корпоративна культура» і наповненням позитивних різновидів корпоративізму культурним змістом. У роботах Р. Акоффа, Д. Гревза, Т. Діла, С. Дейвса, А. Кеннеді, Дж. Коттера, Дж. Тернера, М. Хаммера і ін. корпоративна культура розглядається як символічний інструмент організаційно-управлінських змін і мотиваційної мобілізації («управління людьми») персоналу в корпораціях-співтовариствах на виконання заявлених цінностей (корпоративна філософія), що задають орієнтири для поведінки і дії, без чікого з організаційною культурою.

Особливо необхідно відзначити роботу І. Кунде («Корпоративна релігія», 1999), в якій розкривається проблема «корпоративної релігії» (лат. religio – зв'язувати разом у вірі) як чинника, що об'єднує організацію навколо місії, прихильності і єдиного (загального) бачення з вірою в себе, свої мрії, успіх в бізнесі, а також що обумовлює узгоджений рух внутрішньої культури, зовнішнього позиціонування і ринку.

На нашу думку, розгляд корпоративної концепції, корпоративного духу, духовного менеджменту, бренд-культури (бренд-менеджмент) необхідно здійснювати як точки зростання і зони розвитку сучасних конкурентних корпорацій: духовний фокус, що концентрує енергію людського ресурсу, грає роль попередньої і обов'язкової умови підвищення продуктивності праці, прибутковості, досягнення успіху, конкурентоспроможності в задоволенні своєю продукцією потреб споживача (покупця) тощо. По суті, це є основним змістом корпоративної культури як самостійної культурної форми і нової галузі знань, що входить до сфери управлінських наук.

Шоста група робіт пов'язана зі спеціальною галуззю управлінського знання, де проблема гармонізації соціально-трудових відносин і корпоративного консенсусу ключових сил суспільства є рушійною і є PR-технології. В такому аспекті її механізми і методологія є інструментами, що створюють корпоративістський контекст у життєдіяльності господарства, організації, співтовариства, держави і сприяють прояву потенціалу корпоративної культури, побудові практики з його реалізації. Даний аспект культурно-корпоративістської проблематики розкривається в роботах зарубіжних авторів: С. Блека, Ф. Буарі, Д. Дороті, С. Катлін, Би. Корбета, Д. Ньюсома, Л. Сафір, Дж. Честари і ін., а також вітчизняних дослідників: І.В. Алешиной, І.Л. Вікентьева, В.С. Комаровського, Ст.Л. Музиканта, І.М. Синяєвої, А.Н. Чумікова і ін.

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

Вітчизняні вчені М.М. Баб'як, Е.Н. Коренів, 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 – розглянути питання формування, структури та впливу корпоративної культури на ефективність розвитку соціально-трудових відносин в економічних системах.

Виклад основного матеріалу. Незважаючи на очевидне розмаїття визначень і тлумачень культури організації, в них є моменти. Так, у більшості визначень автори посиляються на базові припущення, яких дотримуються члени організації в своїй поведінці і діях. Ці припущення часто пов'язані з баченням навколишнього середовища індивіда (групи, організації, суспільства,) і регулюючих її змінних (природа, простір, час, робота, стосунки тощо). Нерідко буває важко сформулювати це бачення стосовно організації.

Із розвитком виробничих відносин удосконалювався і науковий менеджмент. Уже наприкінці XIX ст. вивченням впливу людських взаємин усередині корпорації почали займатися представники Школи людських відносин менеджменту. Дослідженню впливу організаційної поведінки на діяльність підприємства сприяв Хоуторнський експеримент. Його провела на початку 30-х років XX ст. у чиказькій компанії «Вестерн електрик» (Western Electric) група американських вчених, очолювана Елтоном Мейо. Метою роботи було дослідження діяльності корпорації в культурному аспекті. Висновки Мейо щодо необхідності «осмисленого життя для індивідуума у компанії», розвитку «почуття групової причетності» на основі загальних цінностей стали своєрідним поштовхом до подальших спроб дослідження потреб і поведінки працівників з точки зору культури їх організації.

У другій половині XX ст. почали з'являтися перші визначення культури організації. Поняття «корпоративна культура» охоплює явища духовного і матеріального життя колективу, а саме: домінуючі в ньому моральні норми та цінності, кодекс поведінки, ритуали та ін. Концепція цього явища не має єдиного трактування.

На думку українського вченого Г.Л. Хаєта, який, використовуючи метод членування епох, зазначив, що перехід від індустріального до постіндустріального, а потім до інформаційного суспільства остаточно веде до володарювання людської особистості, її духовних цінностей, освіченості й в цілому – культури. На основі цих позицій він сформулював визначення корпоративної культури: «корпоративна культу-

ра – це система цінностей, переконань, вірувань, уявлень, очікувань, символів, а також ділових принципів, норм поведінки, традицій, ритуалів і т.д., які склалися в організації або її підрозділах за час діяльності та які приймаються більшістю співробітників (щоб не принижувати роль людини, яка працює в організації на будь-якому рівні її ієрархії, замість слів «робітник», «виконавець», «працівник» (крім випадків, коли це необхідно для розкриття змісту якого-небудь твердження) буде вживатися слово «співробітник»» [1].

Наступна загальна категорія визначення корпоративної культури – цінності або ціннісні орієнтації індивіда, що дозволяють людині визначитися з припустимістю або неприпустимістю поведінки, зрозуміти, як вона повинна діяти у конкретній ситуації.

Останнім загальним атрибутом культури організації є символіка, за допомогою якої згадані орієнтації «передаються» працівникам, її зміст та значення найповніше розкриваються через історії, легенди. Впливають на людей більше, ніж цінності, записані в рекламному буклеті компанії [1, 5–11].

Отже, корпоративна культура є системою найсуттєвіших припущень, які приймаються членами організації як аксіома і виражаються у конкретних цінностях, що визначають людям орієнтири їх поведінки.

Е. Шейн визначав, що культура організації складається з певних рівнів (табл. 1), її пізнання розпочинається з першого, «зовнішнього» – що містить такі видимі зовнішні атрибути: унікальний фірмовий стиль, символи, організаційні церемонії, – тобто все, що можна відчувати і сприймати через п'ять чуттів людини (зір, слух, відчуття смаку і запаху, дотик). На цьому рівні речі і явища виявити легко, але не завжди їх легко інтерпретувати і розшифровувати у термінах корпоративної культури [4].

На наступному, «базовому» рівні відбувається глибше пізнання. Цінності цього рівня глибші порівняно з розташованими на попередньому рівні, хоча є їхнім продовженням. Вони становлять основу для норм і форм поведінки, які поділяють і декларують засновники, авторитетні працівники, це ключова ланка, яка формує єдність поглядів і дій всіх співробітників. Йдеться насамперед про місію компанії, її кодекс, правила взаємин співробітників компанії. Слід зазначити, що крім перших двох, у будь-якій організації завжди існує ще один рівень – «внутрішній». Він схований від сторонніх очей, оскільки включає незадекларовані правила, які регулюють відносини співробітників компанії як між собою, так і із зовнішнім світом. Вплинути на процес створення такого неписаного кодексу поведінки досить складно. Водночас він безумовно важливий через можливий позитивний або негативний вплив на формування і реалізацію перших двох рівнів.

Таблиця 1. Рівні корпоративної культури

Рівень	Характер атрибутів	Приклади атрибутів
Зовнішній	Зовнішні, або видимі	Фірмовий стиль, символи, слогани, організаційні церемонії
Базовий	Офіційні	Місія компанії, кодекс компанії
Внутрішній	Латентні, або приховані	Неписані правила взаємин співробітників

Організація функціонує і розвивається як складний організм, її життєвий потенціал, ефективність функціонування і виживання в конкурентній боротьбі залежать не тільки від стратегій, чіткої організаційної побудови, відповідних систем управління й висококваліфікованих співробітників. Успіх компанії визначається ще й сильною культурою, особливим стилем, які сприяють досягненню і збереженню провідних позицій на ринку.

Як зазначено у дослідженнях професорів теорії економіки і виробництва Терренса Е. Діла й Аллана А. Кеннеді, які дійшли такого висновку, високоефективні компанії скеровують свою діяльність відповідно до певних цінностей і переконань [5]. Вони, як правило, виражаються у відповідних девізах, де окреслюються призначення, основна причина існування компанії. Нижче представлені основні девізи деяких відомих компаній світу (табл. 2):

Вчені розробили профілі майже для вісімдесяти організацій (і «прибуткових», і «неприбуткових»). Результати дослідження переконують, що:

- лише у 30% досліджених підприємств вдалося виявити чітко сформульовані цінності й переконання;
- із цих 30% підприємств лише 2/3 однозначно орієнтувалися на якісні показники, в інших домінували фінансові цілі, тобто кількісні показники досягнень;
- з вісімнадцяти підприємств, орієнтованих на якісні показники, мова йшла лише про «видатних виробників», які є лідерами у своїй галузі; серед них були такі фірми: «Катерпіллар трактор», «Дженерал електрик», «Дюпон», «ЗМ», «Діджестел екіпмент», «ІБМ», «Проктор і Гембл», «Х'юлетт Паккард», «Джонсон і Джонсон» [4–6, 8–12].

При ретельнішому аналізі також виявлено, що всі ці підприємства заснували і розвинули сильні бізнесмени, які, можливо, інтуїтивно усвідомлювали важливість сильної культури. Мало того, такі люди, як Томас Уотсон («ІБМ»), Едвін Ленд («Полароїд»), Чарльз Штайнметц («Дженерал електрик»), Альфред Слоан («Дженерал моторз»), Білл Х'юлетт і Девід Паккард («Х'юлетт Паккард»), Вільям МакКнайт («ЗМ»), у свій час були одержимі ідеєю розвитку її у своїх фірмах.

Аналогічні висновки були зроблені консультантами Томасом Дж. Пітерсом і Робертом Х. Уотерменом [8, 12]. У процесі аналізу «наддосягнень» 62 американських фірм, вони, крім іншого, дійшли такого висновку:

- серед високоприбуткових фірм 88% мали спеціалізовані відділення, які відповідали безпосередньо за впровадження моральних цінностей;
- 65% фірм мали програми поєднання цих цінностей із заходами для підвищення рентабельності;

– 58% фірм розробили спеціальні програми культурної роботи серед працівників.

У компаній із середнім і низьким рівнем прибутку відповідні показники були нижчими майже вдвічі.

Таким чином, тенденція стає чіткішою: процвітаючі підприємства мають набір чітких цінностей і керівних принципів. На менш успішних підприємствах або взагалі про це не згадували, або уявлення про цінності не узгоджувалося із керівними принципами.

На жаль, погоджуємося с думкою Г.Л. Хаєта, що в українських наукових і ділових колах єдиної думки про корпоративну культуру і її значення поки ще немає. Також не можемо назвати повномасштабних вітчизняних досліджень, присвячених її впливу на життєдіяльність підприємств. Але Україна досить молода держава, і тому, описуючи ці процеси в нашій країні, можна опиратися лише на певні вибіркові дослідження.

Українські бізнесмени вже здобули певний досвід у впровадженні на своїх фірмах корпоративної культури. Наукові дослідження та звіти вітчизняних соціологів свідчать, що 55% сучасних українських керівників вважають, що в ідеалі вона має бути на підприємстві; 40% наших підприємців намагаються сформувати її за допомогою західних технологій; 35% визнають потребу в ній, але для цього в них не вистачає ні часу, ні ресурсів, і лише 25% взагалі вважають її непотрібною.

На нашу думку, обов'язково варто враховувати особливості українського менталітету, суспільної свідомості та психології, які завжди впливали на наше економічне середовище і економічну культуру. Велике значення в цьому контексті має, як зазначає А. Скуратівський, національний характер. Будучи важливою складовою будь-якої національної культури, зокрема корпоративної, він є не стільки сукупністю психологічних явищ, скільки буттям, формою народної самосвідомості. Соціально-економічний розвиток суспільства також зазнає його впливу, оскільки він залежить від стану соціуму, держави, можливостей людини реалізувати свої права [1].

Досліджуючи вплив характеру українців на формування корпоративної культури, варто враховувати, що для нашого народу характерне надання пріоритету не формальному розуму, а нормам морального життя суспільства, які базуються на принципах індивідуальності й людяності, гармонії з природою. У національному характері українців, ментальності вкорінена низка рис, пов'язаних із властивим для значної частини населення економічним нігілізмом.

Подвійну роль у побудові культури організації вітчизняних комерційних структур відіграє індивідуалізм українців, обумовлений специфікою громадського життя. Оскільки утво-

Таблиця 2. Елементи корпоративної культури зарубіжних компаній

«ІБМ»	«ІБМ – означає сервіс»
«ЗМ»	«Вирішувати проблеми, які не мають рішень, інноваційне»
«Найк»	«Відчути дух змагання, перемогти й розгромити конкурентів»
«Х'юлетт Паккард»	«Вносити технічний вклад у розвиток і добробут суспільства»
«Уолт Дісней»	«Зробити людей щасливими»
«Дженерал електрик»	«Наш найважливіший продукт – це прогрес»
«Дюпон»	«Кращі продукти для кращого життя – за допомогою хімії»

рення акціонерного капіталу здійснюється за принципом «через індивідуальне до колективного», з опосередкованим володінням власністю, ця риса національного характеру сприяє формуванню норм корпоративної філософії. З іншого боку, індивідуалізм (який має прогресивний історичний зміст як наслідок прагнення до свободи) призводить до самоізоляції, руйнування організаційних форм упорядкування суспільного, до невміння створювати й утримувати владу, що нині є гальмуючим чинником.

Негативно позначаються і психологічні фактори, пов'язані з недавнім тоталітарним минулим: безініціативність, безпорадність, подвійна мораль, звичка покладатися на опіку держави й водночас не довіряти їй (порушувати закони); так само впливає втрата почуття відповідальності, ірраціональна віра у всесилля «вождів», очікування на прихід «месії», який вирішить усі проблеми.

Усе вищенаведене пояснює важливість порушеної теми для вітчизняного підприємництва, а також те, чому закордонні маркетингові технології найчастіше не приживаються. «Сліпе» впровадження західних норм і методів призводить до жалюгідних наслідків. Глибоке дослідження елементів корпоративної культури потрібне як для сучасної управлінської науки, так і для практики використання цих ідей у діяльності. Світовий досвід ведення господарства переконує, що впровадження в корпоративні відносини норм, дотримання яких створило б атмосферу єдності цілей кожного учасника управління, дає змогу досягати високих рівнів організації діяльності корпорації. Чим сильніша корпоративна культура, тим сильніша компанія, а потужна корпорація є важливою складовою стабільності економічного й громадського життя держави.

На всіх етапах історичного розвитку України суттєвий вплив на її економічне середовище та економічну культуру мали ті чи інші особливості національного буття, національного характеру суспільної свідомості та психології українства. Особливо важливе значення в зазначеному контексті має, як зазначає А. Скуратівський, національний характер [2].

Національний характер є важливою складовою будь-якої національної культури, в тому числі корпоративної. Національний характер являє собою не стільки сукупність психологічних явищ, скільки буття, форми самоусвідомлення народу. З одного боку, розвиток національного характеру залежить від стану розвитку суспільства, держави, права, економічної культури, від можливості людини реалізувати свої права і свободи. З іншого боку, національний характер здійснює суттєвий вплив на соціально-економічний розвиток суспільства, в тому числі корпоративності, корпоративної культури, корпоративної свідомості.

Досліджуючи вплив національного характеру українців на формування корпоративної культури, слід враховувати ту обставину, що для української культури є характерним надання пріоритету не формальному розуму, а нормам морального життя суспільства. Ці норми базуються на принципах індивідуальності та людяності, гармонії з природою.

Формування корпоративної культури передбачає засвоєння людиною як акціонером, як індивідом, певного мінімуму із системи загальних корпоративних норм та принципів внутрішньої культури (корпоративності) акціонерного товариства. В цьому контексті слід мати на увазі, що, засвоївши свого часу візантійську культуру, Київська Русь, проте, не прийняла основного принципу візантизму – панування загального над індивідуальним. Як слушно зазначає С. Кримський, в українській культурі завжди домінували образи людей вільного ратного духу, «вогненні душі» козаків, степових лицарів, яким було притаманне «буяння вільної індивідуальності, особистісного завоювання світу, що було архетипічним для менталітету України» [3].

Висновки

Підсумовуючи, слід зазначити, що особливості національної культури українців, незважаючи на деякі негативні риси, які обумовлені історичним розвитком суспільства, характеризуються цілою низкою конструктивних рис української вдачі, які можуть сприяти засвоєнню нормативних цінностей корпоративної культури. Йдеться про високий рівень розвиненості волелюбства, природного демократизму, що можуть бути закріплені не тільки в політичній, а й у корпоративній культурі. Демократичні цінності українського суспільства, що впродовж кількох століть поступово слабшали, «вимивалися», та пов'язані з цим риси національного характеру в умовах незалежності України можуть бути відтворені. Це дає підстави стверджувати, що більшість конструктивних рис українського національного характеру можуть виступати важливими чинниками у побудові системи управління національним капіталом його складової – акціонерного капіталу.

Крім того, на нашу думку, на формування корпоративної культури впливає модель соціально-економічних перетворень українського суспільства. Виступаючи у пресі стосовно президентського послання «Європейський вибір...» у Верховній Раді України, помічник Президента України Анатолій Гальчинський зазначив: «Ми відверто заявляємо, що віддаємо перевагу західноєвропейській або, точніше, рейнської моделі... Вона органічно поєднує в собі три компоненти – загальну демократію, громадянське суспільство і не просто ринкову, а соціально-ринкову економіку, яка базується на принципах верховенства права і забезпечення прав людини» [5]. В цьому контексті щодо обрання західноєвропейської моделі слід зважити на існуючий опосередкований вплив українського капіталу на розробку вищезазначених норм. Це твердження не є безпідставним, якщо врахувати, що, за оцінкою журналу «Експерт», до 2005 року 70% виробленої в Україні продукції буде випускатися за участю українського капіталу [7]. Вплив, на нашу думку, буде здійснюватися через структурні елементи корпоративного управління акціонерним товариством, а саме: членство представників українських бізнесових кіл в органах управління (спостережна рада та правління товариства), а також вироблення та прий-

няття внутрішніх нормативних документів (положення про спостережну раду, правління товариства тощо) на загальних зборах акціонерів, в яких беруть участь акціонери — нерезиденти України. Як зазначав А. Гальчинський, «український напрямок і в подальшому буде залишатися одним із наріжних каменів української зовнішньої політики» [5].

Список використаних джерел

1. Корпоративна культура: Навчальний посібник. Під заг. ред. Г.Л. Хаєта. — Київ: Центр навчальної літератури, 2003. — 403 с.
2. Рудинская Е.В. Корпоративный менеджмент: Уч. пособие / Рудинская Е.В., Яромиш С.А. Корпоративный менеджмент [Текст]. — К.: КНТ. Эльга—Н. — 2008. — 416 с.
3. Силин А.Н. Организационное поведение: Учеб. 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.

Т.В. МІЗЕРНА,
аспірант, Хмельницький національний університет

Кадровий менеджмент у системі управління персоналом підприємств

У статті розглядаються питання структури, чинників впливу на ефективність кадрового менеджменту в системі управління персоналом підприємств.

Ключові слова: управління персоналом, колектив, кадровий менеджмент, менеджмент людських ресурсів, підприємство.

В статье рассматриваются вопросы структуры, факторов влияния на эффективность кадрового менеджмента в системе управления персоналом предприятий.

Ключевые слова: управление персоналом, коллектив, кадровый менеджмент, менеджмент человеческих ресурсов, предприятие.

The article discusses the issue of structure factors impact on the effectiveness of human resource management in the system of personnel management of enterprises.

Keywords: personnel management, staff, personnel management, management of human resources.

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку економічних відносин у світі вимагає все активнішого пошуку та використання найрізноманітніших факторів підвищення ефективності та конкурентоспроможності підприємств. Узагальнення досвіду роботи підприємств і організацій, а також оцінок вітчизняних і зарубіжних фахівців показує, що

в найближчі 10–15 років проблеми управління будуть головним чином у сфері роботи з кадрами. Управління кадрами в рамках підприємства, будучи невід'ємною частиною його господарської політики, має стратегічний і оперативний аспекти. Формування та організація управління персоналом виробляються на основі концепції розвитку підприємства, що складається з трьох частин: виробничої, фінансово-економічної і соціальної (кадрової політики підприємства).

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні підвалини сучасного розуміння механізмів управління персоналом закладено дослідниками різних часів, серед яких А. Сміт, Д. Рикардо, К. Маркс, Ф. Тейлор, Е. Мейо, А. Маслоу, Д. Мак—Грегор, М. Вебер, Ф. Герцберг, М. Туган—Барановський, В. Вернадський, Ф. Хайек, О. Чаянов, О. Гастев та ін.

Пошуки сучасних вчених—економістів України, таких як О.І. Амоша, С.І. Бандур, Д.П. Богиня, М.Д. Ведерніков, О.А. Грішнова, О.І. Гончар, В.М. Данюк, Г.А. Дмитренко, М.І. Долішній, А.П. Єгоршин, Г.Г. Зайцев, Л.В. Івановська, В.І. Крамаренко, О.В. Крушельницька, Д.П. Мельничук, Ф.Б. Михайлов, М.І. Мурашко, В.А. Поляков, В.В. Травін, М.І. Карлін, А.М. Колот, В.В. Онікієнко, І.Л. Петрова, М.В. Семикіна, І.В. Сорока, О.І. Синицька, С.В. Тютюнникова, А.В. Філіпова, А.А. Чухно, Г.В. Щекін та ін., істотно збагатили наукові уявлення про соціальні та економічні чинники й методи управління персоналу в системі управління підприємством.

Проте залишаються недостатньо розробленими теоретико-методологічні та методичні проблеми, пов'язані із вдосконаленням структури, важелів та взаємодії механізмів управління персоналом на підприємствах, оцінкою їх дієвості, визначенням невикористаних резервів щодо забезпечення їх ефективності в умовах формування конкурентного середовища.

Мета статті. Актуальність, теоретична й практична значимість дослідження вказаних проблем, недостатнє їх вивчення, а також необхідність пошуку напрямів вдосконалення та ефективізації механізмів управління персоналом підприємств і визначили вибір теми наукових досліджень.

Виклад основного матеріалу. Кадровий менеджмент визначає цілі, пов'язані з відношенням підприємства до зовнішнього оточення (ринок праці, взаємовідношення з державними органами та ін.) і свого персоналу (участь в управлінні, стиль керівництва, вдосконалення системи професійного навчання, соціальні питання і т.д.) та складається з двох головних напрямів – кадрової політики та кадрової стратегії [1, 3–5].

Кадрова політика здійснюється стратегічними і оперативними системами управління. Завдання кадрової стратегії – підіймати престиж підприємства, дослідити атмосферу всередині підприємства, аналізувати перспективи розвитку потенціалу робочої сили в даному регіоні, узагальнювати і попереджати причини звільнень з роботи тощо [5].

Складовими частинами формування персоналу підприємства є:

- планування потреби в кадрах – організаційний аналіз, аналіз існуючих посад, потреба в нових посадах і якісне кадрове планування, оцінка посад, поповнення штатів співробітників;
- навчання і підвищення кваліфікації – підвищення загальноосвітнього і професійного рівня, навчання в процесі роботи на місцях, ротація за посадами, закордонні відрядження, стажування, самоосвіта і ін.;
- система регулювання – цілеспрямоване керівництво, оцінка виконаної роботи, оцінка можливостей (здібностей) працівників, планування спадкоємності (робочі династії), планування службового зростання;
- оплата праці – загальна сукупність всіх видів оплати, оплата за обсягом і успішністю виконаної роботи, оплата в залежності від посади, соціальне забезпечення і ін. [3, 7].

Повсякденна реалізація завдань формування персоналу і одночасно допомога керівництву при виконанні ним завдань управління підприємством лежать в оперативній області управління кадрами. Стратегічне і оперативне управління персоналом на підприємстві здійснюють менеджер по кадрах і лінійні керівники. При цьому менеджер по кадрах є головним носієм і розповсюджувачем підприємницької культури, а лінійний керівник несе відповідальність за своїх співробітників, вивчає положення справ в організації, дає висновки і інформує керівництво. Вивчивши різні показники роботи колективу (наприклад, невиходи на роботу, нещасні випадки, скарги і претензії, продуктивність праці і плинність

кадрів), можна визначити існуючі і потенційні труднощі. Лінійний керівник також консультує і дає поради по роботі з персоналом [8].

До основних функцій менеджера по кадрах в області стратегічного і оперативного управління персоналом на підприємстві відносяться: допомога керівництву в здійсненні кадрової політики підприємства з питань найму, просування, переміщення, звільнення, скорочення штатів; активна участь в розробці структури підприємства; допомога лінійним і функціональним керівникам в роботі з персоналом з метою отримання найбільш ефективних результатів. Подібні послуги і методи роботи включають набір працівників, бесіди з кандидатами на вакантні посади, перевірку знань працівників, виконання програм по навчанню і підвищенню кваліфікації кадрів, обстеження і контроль в області оплати праці, реалізацію програм по соціальному забезпеченню та інше. Здійснюючи названі функції управління персоналом, менеджер по кадрах орієнтує працівників підприємства на результативну діяльність, сприяє формуванню у них почуттів задоволення і вірності підприємству, що сприяє досягненню цілей його кадрової і господарської політики [2–4].

Таким чином, підбір персоналу підприємства – це цілісна кадрова стратегія, що об'єднує різні форми кадрової роботи, стиль її проведення в організації і плани по використанню робочої сили. Кадрова політика має збільшувати можливість підприємства реагувати на вимоги технології, що змінюються, і ринку в майбутньому. Основними її властивостями є:

- зв'язок зі стратегією;
- орієнтація на довготривале планування;
- значущість ролі кадрів;
- коло взаємопов'язаних функцій і процедур по роботі з кадрами.

При цьому з точки зору адміністрації кадрова політика є складовою частиною всієї управлінської і виробничої політики організації. Вона передбачає створення згуртованої відповідальної і високопродуктивної робочої сили. При цьому необхідно враховувати існуючі положення і правила в області трудових відносин, а також важливу роль профспілок. З точки зору працівників кадрова політика повинна створювати не тільки сприятливі умови праці, що дають задоволення від роботи, а й забезпечувати можливість забезпечувати задоволення будь-яких виникаючих потреб у персоналу, формування цих потреб щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємства, просування по службі і необхідну міру упевненості в завтрашньому дні. Тому основне завдання ефективної кадрової політики підприємства – забезпечення в повсякденній кадровій роботі врахування інтересів усіх категорій працівників і соціальних груп трудового колективу [6].

Терміни «менеджмент людських ресурсів» та «кадровий менеджмент» виникли в 60–70-ті роки минулого століття. В цій управлінській моделі людські ресурси розглядаються як джерело невикористаних резервів та найважливіша можливість налагодити більш раціональне планування, організацію

та реалізацію рішень в загальній структурі підприємства. Задоволення потреб працівників вже не є кінцевою метою, а стає результатом особистої зацікавленості працівників [7, 8].

Кадровий менеджмент загалом розвивається разом із всесвітньою організацією. Рух за демократизацію в Європі закінчився тезою про те, що здійснення сприятливого робочого клімату само собою приведе до найкращих результатів. Виробничу організацію стали розглядати як переплетення інтересів різних груп, а людина була поставлена на початку всієї системи управління. Широке розповсюдження отримали різноманітні форми участі робітників в процесах організації праці (гуртки якості, робітничі засідання). Людський фактор і його вмиле використання на виробництві стає стратегічним фактором ефективного функціонування підприємства в сучасних важких та нестабільних умовах ринку.

У встановленні кадрового менеджменту як професійної діяльності протягом XX ст. достатньо чітко виділяються періоди, пов'язані з висунуттям принципово нових ідей, доктрин та підходів в кадровій роботі. В період між Першою та Другою світовими війнами, апелюючи головним чином до досвіду розвинутих країн Заходу, виділяють два основних підходи в роботі з персоналом:

- доктрину наукового управління, або наукової організації праці;
- доктрину людських ресурсів.

Якщо перша доктрина акцентувала увагу на використанні методів оптимізації організаційних, технічних та соціальних компонентів виробничих систем, то метою другої доктрини було розкриття значення морально-психологічних та соціально-організаційних факторів в ефективному функціонуванні персоналу організації [8].

Набагато складніше дати одномірну класифікацію для підходів, які пристосовувалися в роботі з кадрами в другій половині XX століття. Поява багатьох шкіл у галузі кадрового менеджменту, взаємний обмін досвідом роблять багато змін в підходах роботи з персоналом: проникнення ідей гуманістичної психології, зразки підприємницького героїзму, максимальне залучення персоналу в справи фірми, демократизація стилю організаційної поведінки та делегування відповідальності, якість продукції, послуг та робочого середовища персоналу, інвестування в людський капітал, багатофункціональні працівники та управлінські команди – це неповний перелік ключових характеристик вищезгаданих змін.

У дійсності існує багато визначень терміну «менеджмент людських ресурсів», які можна виділити в три основних:

- відношення до фактора праці як до джерела доходів;
- розвиток ініціативи співробітників за рахунок створення необхідних умов;
- інтеграція соціальної та кадрової політики в загальну політику підприємства;

Ціль кадрового менеджменту – задоволення потреби організації в кваліфікованих кадрах та ефективно використовувати їх з обліком можливостей самореалізації кожного працівника в рамках даної організації.

Більшість спеціалістів формують концепцію кадрового менеджменту ширше, підкреслюючи відмінності: за критеріями оцінки ефективності (більш повне використання людських ресурсів проти мінімізації витрат); за призначенням контролю (самоконтроль проти зовнішнього контролю); за формою організації (органічна, гнучка форма проти централізованої бюрократичної).

Характерною рисою в організації персоналу в рамках нової концепції є інтеграція кадрових служб усіх аспектів управління людськими ресурсами, всіх стадій їх життєвого циклу – від найму на роботу до пенсійних виплат[7].

Основною системою управління кадрами є кадрова політика, яка являє собою лінію, розраховану на дострокову перспективу покращення кадрів. Генеральний напрям у кадровій роботі визначається сукупністю найбільш важливих, принципових положень, які виражені в стратегічних рішеннях. Реалізацією кадрової політики є кадрова робота, яка направлена на вирішення завдань, що висувуються суспільством в господарській діяльності, шляхом оптимального використання і розвитку персоналу.

Виділяють три основні моделі кадрового менеджменту:

1) менеджер персоналу як опікун усіх працівників, який турбується про здорові умови праці та приємну моральну атмосферу на підприємстві. Ця модель сходить до соціал-реформістських ідей кінця XIX – початку XX ст. і знайшла своє втілення в багатьох варіаціях доктрини людських відносин. Посадовий статус менеджера по персоналу в цій моделі низький: це клерк, який має підготовку в галузі соціології або психології і який допомагає лінійним керівникам проводити ефективну політику підприємства у відношенні найманих працівників;

2) менеджер персоналу як спеціаліст по трудових договорах (контрактах), включаючи колективні договори. У великих організаціях, які використовують масову низько кваліфіковану працю, у нього роль: здійснення адміністративного контролю за дотриманням найманими працівниками умов трудового договору, облік посадових переміщень, регулювання трудових відносин в процесі переговорів з профспілками. Виконання цих функцій потребує, як правило, юридичної підготовки, яка забезпечує менеджеру персоналу високий статус на підприємстві;

3) менеджер персоналу як архітектор кадрового потенціалу підприємства, який відіграє головну роль у розробці та реалізації довгочасної стратегії підприємства. Його місія – забезпечення організаційної та професійної компетентності складових кадрового потенціалу підприємства. Він входить до складу його вищого керівництва та має підготовку в такій галузі управлінського знання, як управління людськими ресурсами [5].

Система кадрового менеджменту має складати єдине ціле зі стратегією та організаційною структурою підприємства в цілому (див. рис.).

Управління людськими ресурсами є частиною кадрової політики, яка включає взаємопов'язані ключові елементи.



Вплив стратегії та організаційної структури на кадровий менеджмент

Такі елементи називають циклом кадрового менеджменту. До таких елементів даного виду менеджменту належать:

- формування об'єктів структур управління, планування кадрової роботи;

- організація комплектування кадрами;
- формування стійких конкурентоспроможних колективів

Становлення системного менеджменту обумовило виникнення принципово нової технології кадрового менеджменту – управління людськими ресурсами. Ця операція була втілена в систему стратегічного менеджменту, а функція управління персоналом стала компетенцією вищих посадових осіб корпорацій. Змінився і характер кадрової політики: вона стала більш активною та цілеспрямованою.

Цикл кадрового менеджменту розпочинається з розробки внутрішньої кадрової політики – визначення цілей та завдань, основних напрямів та принципів, форм і методів організації. На цьому етапі формуються об'єкти і структури управління, прогнозується та планується кадрова робота, визначаються кадрові потреби.

Основними в управлінні є підбір та розміщення кадрів за їхніми особистими та діловими якостями. Цей принцип передбачає:

- приємність кадрів підбору і підготовку нових робітників;
- забезпечення умов для постійного підвищення ділової кваліфікації кадрів;
- чітке визначення прав, обов'язків та відповідальності кожного працівника;
- поєднання кваліфікованих працівників із молодими кадрами;
- забезпечення умов для професійного та посадового підвищення кадрів на основі критеріїв оцінки їхньої діяльності та особистих якостей;
- поєднання довіри кадрам із перевіркою виконання.

Організація комплектування кадрами як етап кадрового менеджменту дає можливість проводити ефективну профорієнтаційну роботу, найом та відбір персоналу, його професійну підготовку та розміщення, а також постійне підвищення кваліфікації.

Висновки

Організація процесу адаптації робітників, забезпечення їх загальноосвітнього та культурного зростання, управління процесами внутрішньої мобільності та мотивації, зміцнення дисципліни праці та скорочення плинності кадрів – усе це

складає третій основний напрям кадрового менеджменту – формування стабільних виробничих колективів.

Механізм управління кадрами включає різноманітні державні та суспільні формування:

- місцеві державні адміністрації, які забезпечують на відповідній території вирішення комплексу питань по управлінню трудовими ресурсами регіону, включаючи їх формування, перерозподіл та використання;
- профспілкові органи, які контролюють додержання адміністрацією підприємств прав робітників при прийомі на роботу, переводі, звільненні, створенні необхідних умов праці, надання відпусток, різноманітних пільг та компенсацій;
- підприємства, які визначають загальні напрями кадрової політики підприємств при вирішенні питань створення дочірніх підприємств, створення та покращення діяльності філіалів.

Список використаних джерел

1. Вейлл П. Искусство менеджмента. Новые идеи для мира хаотических перемен / Пер. с англ. – М.: Новости, – 1993. – 224 с.
2. Виханский О.С. Менеджмент. Человек, стратегия, организация, процесс: Уч. пособие / Виханский О.С., Наумов А.И. – М.: Изд-во МГУ, 1995. – 416 с.
3. Егоршин А.П. Управление персоналом. – Нижний Новгород: 1999. – 624 с.
4. Как работают японские предприятия / Под ред. Я. Мондена, Р. Сиваковы. – М.: Экономика – 1989. – 262 с.
5. Кнорринг В.И. Теория, практика и искусство управления. – М.: НОРМА-ИНФРА. – Москва, 2001. – 528 с.
6. Колот А.М. Соціально-трудові відносини: теорія і практика регулювання: Монографія. – К.: КНЕУ. – 2003. – С. 209–215. – 230 с.
7. Мескон М. Основы менеджмента / Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. / Пер. с англ. Общая редакция и вступительная статья профессора Евенко Л.И. – М.: Дело, 1992. – 800 с.
8. Синицька О.І. Мотиваційні елементи створення соціальних виробничих груп в Європі та Україні: спільні та відмінні риси // Синицька О.І., Чорна Л.О., Сіренко С.О. Проблеми економічної інтеграції України в Європейський Союз: європейські студії. Спец. випуск Вісника Тернопільської академії народного господарства. – 2000. – №15, ч. 4. – С. 63–68.
9. Синицька О.І. Мотиваційні механізми управління персоналом: структура, важелі, напрями ефективізації: Монографія. – Вінниця: Вид-во «Розвиток». – 2006. – 135 с.

Мотиваційні чинники у формуванні трудового потенціалу України

У статті досліджено особливості мотивації як чинника формування трудового потенціалу. Виявлено стимули, які впливають на раціональне формування якісного трудового потенціалу.

Ключові слова: мотивація, стимулювання, трудовий потенціал, трудова мотивація, мотиваційний механізм, економічна мотивація, винагорода.

В статье исследованы особенности мотивации как фактора формирования трудового потенциала. Выявлены стимулы, влияющие на рациональное формирование качественного трудового потенциала.

Ключевые слова: мотивация, стимулирование, трудовой потенциал, трудовая мотивация, мотивационный механизм, экономическая мотивация, вознаграждение.

In the article the peculiarities of motivation as a factor of labor potential. Were searched stimulus which influence on the rational formation of quality employment potential were discovered.

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку економіки засвідчує наявність кризових явищ у суспільному відтворенні. Однією з найбільш актуальних проблем, яка вимагає оперативного вирішення і є загрозою національній безпеці, є відсутність належної мотивації трудового потенціалу до високоефективної праці. Вже сьогодні нам необхідно формувати таку соціально-економічну систему, в якій трудовий потенціал виступав би в діалектичній єдності інтелектуальних, духовних і фізичних засад і не був би тільки засобом розвитку даної системи, але й її метою, де на першому місці знаходиться конкретна людина зі своїми потребами, інтересами, цінностями, ментальністю і т.п., де мотиваційний механізм відіграватиме визначальну роль у зростанні продуктивності праці, конкурентоспроможності вітчизняного виробництва, підвищенні добробуту населення.

Мотивація та стимулювання трудового потенціалу є однією з найгостріших проблем, які з'являються у процесі розвитку економіки й формування нового якісного стану зайнятості, властивого ринковим стосункам.

Гострота й актуальність проблеми вдосконалення вітчизняного мотиваційного механізму формування трудового потенціалу потребує негайного вирішення і має ґрунтуватися на дієвій системі мотивів і стимулів. Це має бути переважно ринкова мотивація, максимально адаптована і орієнтована на ринкові умови господарювання з відповідним регулюванням цих процесів на державному рівні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вперше питання розподілу праці і розвитку трудових ресурсів

піднімалися вже в роботах Ксенофонта і Платона. Соціальну роль розподілу праці між фізичною працею і розумом, а так само диференціацію трудових ресурсів за родом професійної діяльності розглядав Аристотель.

Проблему трудової мотивації ґрунтовно розкрив засновник класичної школи політичної економії У. Петті, який уперше ввів у наукову спільноту категорію «заробітна плата», розуміючи під нею вартість праці. Саме У. Петті визначив нижчий рівень заробітної плати – фізіологічний мінімум, за межею якого працівник не може вижити. Вчений обґрунтував також, що з розвитком продуктивних сил суспільства заробітна плата працівника повинна зростати. Глибоке вивчення природи праці здійснив у своїх роботах К. Маркс, що дозволило йому розвинути трудову теорію вартості. За останні десятиліття інтерес до питань праці в кілька разів зріс. Даній проблематиці присвятили увагу багато авторів, з яких найбільшу популярність завоювали роботи Р. Беккера, Я. Мінсера, Т. Шульца.

Значний внесок у розробку проблеми мотивації до високорезультативної праці зробили такі українські вчені, як В. Абрамов, В. Андрієнко, С. Бандур, В. Канюк, А. Калина, М. Карлін, А. Колот, Г. Куликов, Е. Лібанова, І. Лукінова, Н. Павловська, М. Семикіна, Н. Ушенко та інші.

Так, А. Чухно розглядає проблему мотивації праці в аспекті розвитку людини в інформаційному постіндустріальному суспільстві [1, с. 124–145]. Г. Куликов досліджує кількісний аспект витрат на робочу силу для її нормального відтворення [2, с. 29]. І. Багорова аналізує механізм мотивації праці висококваліфікованих робітників [3, с. 7]. А. Єськов і В. Зайцев акцентують увагу на мотиваційних механізмах організації праці [4, с. 32]. В. Кошеленко досліджує закордонний досвід мотивації робочої сили як чинника розвитку національної економіки [5, с. 48]. Проте залишається низка нерозкритих питань щодо системного дослідження означеної проблеми. Взагалі необхідно зазначити, що у фундаментальній економічній науці проблема мотивації праці останнім часом розглядається досить обмежено. До того ж мало уваги їй приділяють провідні вчені країни. А як відомо, організація й стимули – це два елементи господарського механізму, які обумовлюють дієвість будь-якої системи. Отже, проблема мотивації праці потребує подальшого дослідження.

Мета статті – обґрунтувати мотиваційні засади удосконалення формування трудового потенціалу.

Виклад основного матеріалу. Поняття «мотив» [франц. – motif, лат. – motus] визначається як психологічна спонукальна причина дій і вчинків людини [6, с. 657]. Комплексний підхід до визначення цього поняття як об'єкта психологічних досліджень, як процесу психічної корекції конкретної

діяльності, як сукупності чинників, що детермінують поведінку людей, використовують із початку XX ст. представники інституціонального напрямку економічної науки. До того мотивація розглядалася еволюційно, що забезпечувало не тільки розуміння минулого, а й відкривало можливість для прогнозування майбутнього.

Поняття «мотивація» набуло особливого змісту у зв'язку з обґрунтуванням мотиваційного механізму трудової діяльності. Більшість дослідників розробляють схеми такого механізму через потреби за певних умов. У наукових розробках багатьох авторів підкреслено, що в основі мотивації трудової діяльності лежать ціннісні орієнтації, соціальні очікування, інтереси й стимули.

Перші дослідники—психологи, наприклад, виділяли п'ять основних підходів: психодинамічний, біхевіористський, гуманістичний, біопсихологічний та когнітивний, кожен з яких по-своєму тлумачить мотиваційну поведінку людини. Так, психодинамічний підхід базується на внутрішніх, неусвідомлених та прихованих силах людської особистості [7], біхевіористський — на впливі середовища на людину [8], гуманістичний підхід — на суб'єктивному світосприйнятті та необхідності особистого самовдосконалення людини [9].

Більшість авторів схиляються до домінування внутрішніх чинників у процесі генезису теорій трудової мотивації. Насамперед відбувається поступове зрушення в мотиваційному механізмі із зовнішньої мотивації до внутрішньої. Це яскраво простежується, якщо розглянути генезу теорій мотивації в сучасній методології менеджменту і дослідити загально визнані етапи еволюції теорій трудової мотивації.

Еволюційний підхід сукупності теорій трудової мотивації зображено на рис. 1. Теорії мотивації умовно поділяють на дві групи: теорії, які відображають зміст потреб (змістовні); теорії, які відображають процес винагородження (процесійні).

Узагальнено вважають, що мотивація — це процес спонукання до діяльності з метою досягнення певних цілей. Мотивувати трудовий потенціал — означає враховувати його інтереси, давати йому можливість реалізуватися в процесі роботи. Формування мотивацій трудового потенціалу є однією з найбільш актуальних проблем, що мають місце у процесі розвитку економіки та формування нового якісного стану зайнятості, притаманного ринковим відносинам. Саме зміни у ставленні до трудової діяльності показують результативність перебудови форм власності та господарювання і, зрештою, дієвість ринкових механізмів. Крім того, в умовах подальшого розвитку ринкових відносин надзвичайної актуальності набуває рівень оплати праці, який зростає занадто повільно.

Мотивація є одним із найважливіших факторів, вміле використання якого може сприяти розв'язанню всього комплексу соціально-економічних проблем, у тому числі і раціонального формування трудового потенціалу.

Щодо України, то на підґрунті соціально-економічних показників сучасного стану країни виникає криза в системі мотивації праці. Це визначається не тільки низьким показником реальної заробітної плати (незважаючи на офіційні дані, які показують її зростання), а й зміною ціннісних орієнтирів у системі мотивів до праці. А відтак жодна з сучасних концепцій трудової мотивації не може бути застосованою в Україні в так званому чистому вигляді.

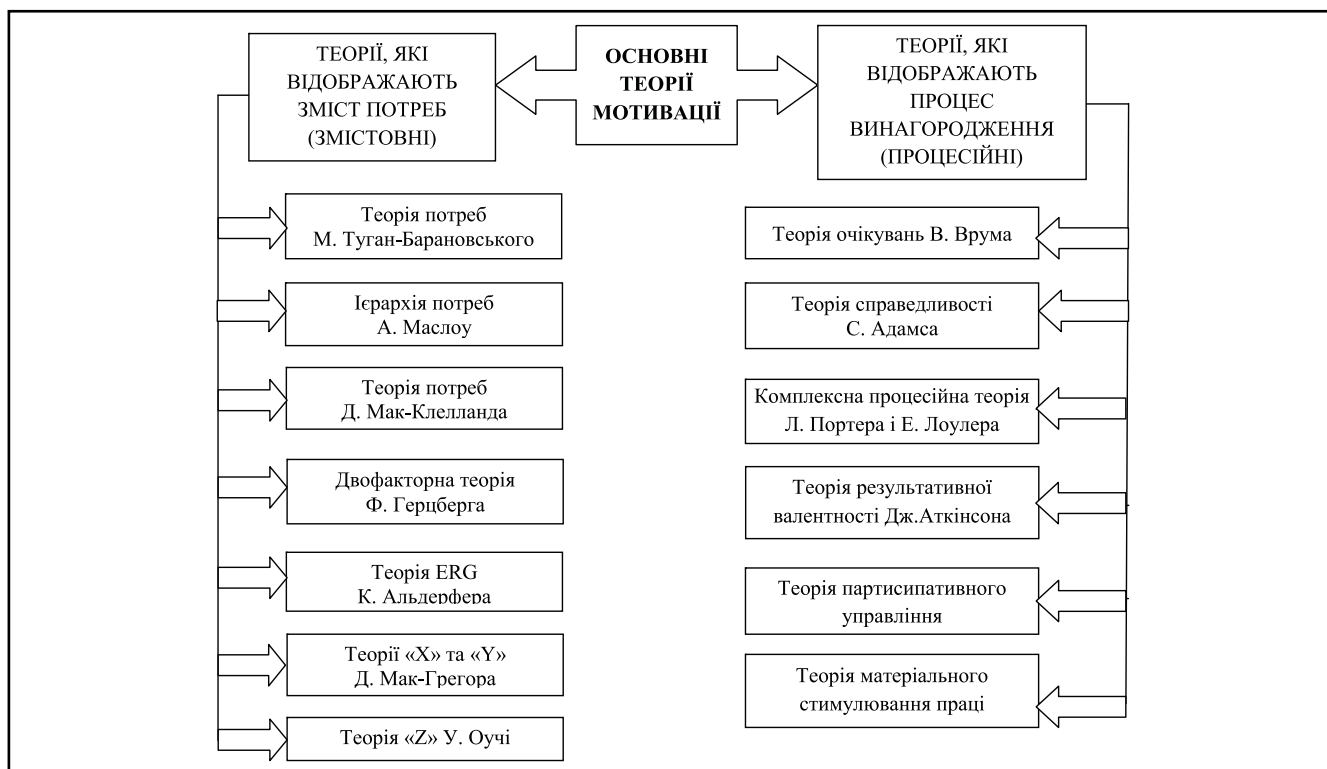


Рисунок 1. Загальна класифікація теорій мотивації

Джерело: [10–12].

Втрата традиційних ціннісних орієнтирів у сфері праці, її престижу призводить до того, що все більше людей не бачить реальних можливостей отримання благ за рахунок чесної праці й надає перевагу іншим шляхам забезпечення добробуту. Трудова пасивність у суспільному виробництві поєднується з активністю в неформальному секторі, що робить фактично неможливим стимулювання. Насамперед така зайнятість не сприяє підвищенню кваліфікації за основним фахом, позбавляє людину прагнення до самовизначення, деформує внутрішні мотиви, змінює систему мотивації, систему трудової та соціальної орієнтації робітників й обмежує можливості зайнятості в офіційному секторі економіки, провокуючи поточні та майбутні втрати в ефективному використанні трудового потенціалу.

Постійні зміни в законодавчій базі, деформація трудових цінностей, масове погіршення якості трудового потенціалу, соціального захисту, неадекватність ціни робочої сили – усе це викликає у людей песимізм, почуття байдужості до свого професійного зростання й обумовлює необхідність переосмислення проблем трудової мотивації, знаходження нових чинників і стимулів.

Однією з гострих проблем мотивації формування трудового потенціалу є наявність того, що в Україні сьогодні немає ефективного механізму, який забезпечував би перехід від освіти до зайнятості, слугують отримані результати дослідження причин, через які зайнята молодь працює не за набутою у навчальному закладі спеціальністю. За даними соціально-демографічного обстеження «Молодь України, 2010», найбільша частка респондентів (двоє з кожних п'яти) при визначенні таких причин послалася саме на дефіцит робочих місць за фахом (рис. 2).

Крім того, достатньо вагомим чинником неефективного використання трудового потенціалу молоді в цьому аспекті є надто низькі стандарти оплати праці в цілому, та за рядом спеціальностей зокрема, адже на фінансову неперспективність роботи за фахом послалася майже 1/5 частина респондентів. Разом із тим така сама частка опитаних заявила про зміну особистих уподобань та професійних планів як

причину роботи не за спеціальністю, майже кожен дванадцятий заявив, що робота за фахом виявилася нетворчою або нецікавою тощо.

За проведеними результатами кореляційно-регресійного аналізу виявлено тісний зв'язок ($R^2 = 0,7138$) між кількістю безробітної молоді після закінчення вищих навчальних закладів I–IV рівнів акредитації (це зумовлено обмеженою кількістю вільних робочих місць в умовах економічної кризи) та між середньомісячною номінальною заробітною платою за період 2000–2010 років (недостатнім, на думку молоді, що не забезпечує нормального рівня життя порівняно з розвченими зарубіжними країнами), який найкраще можна формалізувати за допомогою степеневі функції (рис. 3).

Отже, в умовах ринкових відносин розмір заробітної плати є важливим чинником для стимулювання зайнятості молоді. Зокрема, за результатами регресійного аналізу, збільшення середньомісячної номінальної заробітної плати в Україні до 2500 грн. за умови збереження стабільності національної валюти дозволить зменшити чисельність безробітної молоді після закінчення загальноосвітніх та вищих навчальних закладів I–IV рівнів акредитації на 53,1 тис. осіб, або 18,4% (порівняно з даними за 2010 рік). З іншого боку, щільний лінійний зв'язок між цими показниками переконливо свідчить про необхідність розробки дієвих механізмів стимулювання формування якісного трудового потенціалу, що не лише забезпечить адекватне зростання зайнятості населення, а й створить умови для підвищення ефективності функціонування національної економіки в цілому.

Необхідно спрямувати зусилля на усталення системи трудової мотивації, яке визначається соціальним самопочуттям людини, її добробутом, відчуттям справедливості, тобто суб'єктивною оцінкою індивідом успішності свого буття. В Україні, згідно з дослідженням «Соціальна нерівність» у рамках Програми міжнародного соціального дослідження (ISSP) за участі Інституту соціології НАНУ, лише 17,6% громадян вважають нормальною свою зарплату, тоді як 41% людей переконані, що отримують менше, ніж заслуговують, 37% – набагато менше. Більшість наших співгромадян вва-

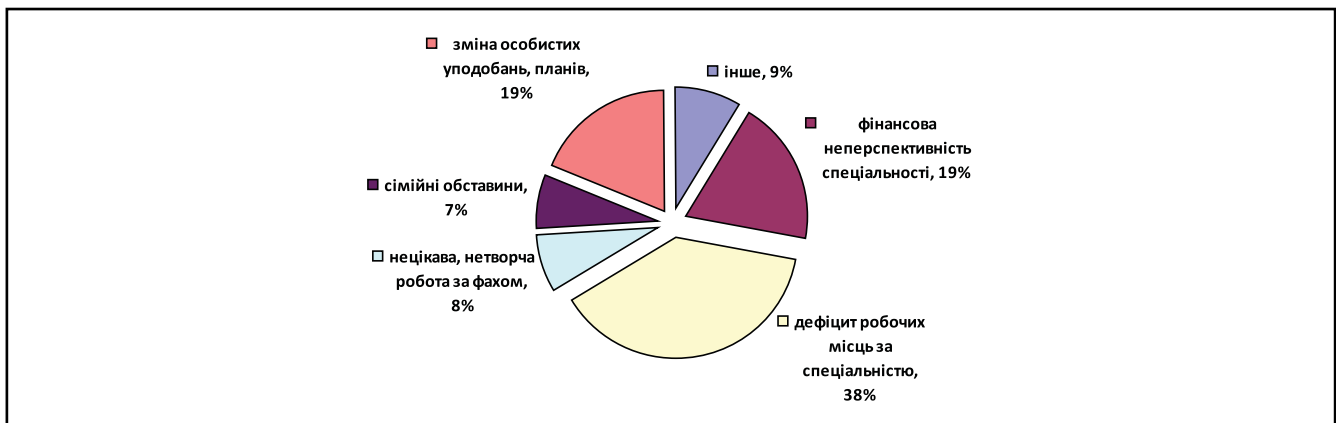


Рисунок 2. Розподіл молоді за причинами, через які вона працює не за спеціальністю, % до загальної кількості цієї групи респондентів

Джерело: соціально-демографічне обстеження «Молодь України, 2010» [13, с. 167].

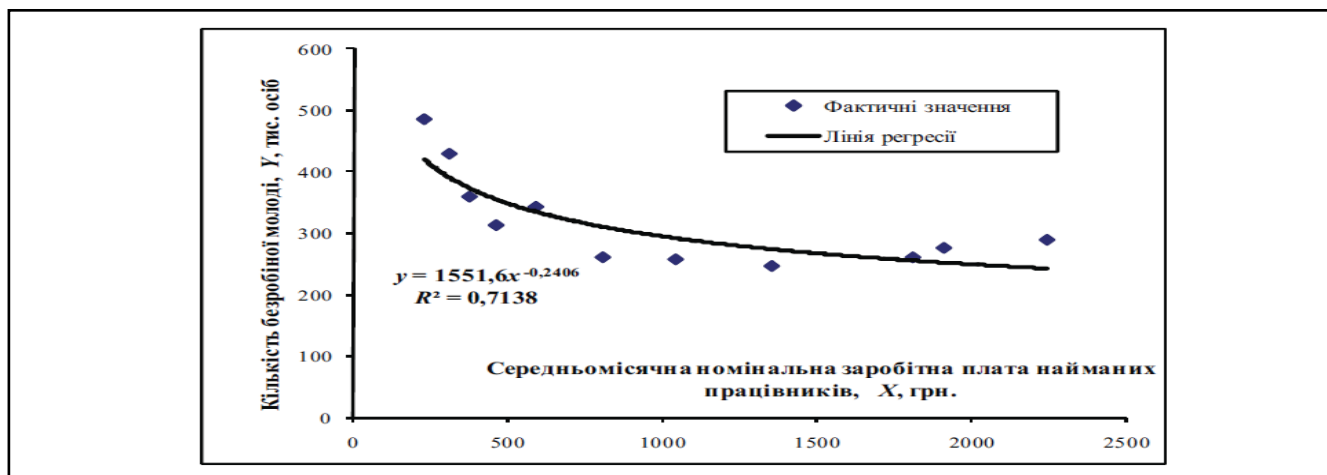


Рисунок 3. Вплив розміру середньомісячної номінальної зарплатної плати на кількість безробітної молоді в Україні

Джерело: побудовано за даними [14].

жають, що їхній матеріальний рівень нижчий від середнього. Це ж опитування свідчить, що 95% українців вважають себе бідними, відчують соціальний дискомфорт [15].

Ефективність трудової діяльності залежить від мотивації. Проте ця залежність досить складна і неоднозначна. Буває так, що людина, яка під впливом внутрішніх і зовнішніх чинників – мотиваторів дуже зацікавлена в досягненні високих кінцевих результатів, на практиці матиме гірші результати, ніж людина, яка значно менше змотивована до ефективної праці. Відсутність однозначного взаємозв'язку між мотивацією і кінцевими результатами діяльності зумовлена тим, що на результати праці впливає безліч інших чинників, наприклад кваліфікація працівника, його професійні здібності та навички, правильне розуміння поставлених завдань, зовнішнє середовище.

В основі мотивації праці лежить прагнення людини до творення, задоволення своїх потреб. А.Г. Гольдфарб виділяє такі основні потреби [16, с. 235]:

- матеріальна (грошова або натуральна) винагорода за працю, оскільки вона є джерелом засобів існування;
- змістовна, цікава праця, яка надає простір для самореалізації людини;
- суспільна корисність праці, адже те, на що витрачено фізичну і розумову енергію, має бути комусь потрібне;
- досягнення відповідного уявленню людини соціального статусу (повага, визнання, службове просування);
- духовна діяльність людини, яка включає не лише інтелектуальну (освіту, підвищення кваліфікації тощо), а й інші види діяльності, що породжуються внутрішнім станом людини (користування культурним надбанням, естетичний розвиток);
- безпека і захист трудової діяльності; певний рівень інтенсивності праці тощо.

Одними з головних мотиваторів трудового потенціалу є системи економічного стимулювання – система заходів, що використовує вартісні категорії з метою спонукання учасників виробництва продуктивно трудитися для створення суспільного продукту.

У дослідженнях закордонного досвіду матеріального стимулювання трудового потенціалу показано, як упродовж останніх 50 років постійно розвивалася система винагородження праці (табл. 1). Прискорення змін в економіці та виникнення інноваційних інструментів у цій сфері призвели до перемикання сильної залежності від принципу внутрішньої справедливості на внутрішню справедливість з урахуванням ринкової вартості, і потім – на ринкову вартість в поєднанні з факторами доданої вартості. Значні зміни відбулися і в управлінні заохоченнями всередині організації. В сучасний період застосовується багато абсолютно нових методів в управлінні винагородою праці, зокрема [17, с. 68]:

- 1) розширена класифікація робіт;
 - 2) оплата на основі кваліфікації та професійних якостей;
 - 3) розширене застосування безлічі методів зі змінною оплатою праці;
 - 4) перехід від управління зарплатною платою до управління сумарним винагородою;
 - 5) розробка ефективної програми винагороди праці, та ін.
- Закордонна практика свідчить, що використання механізму мотивації дозволяє створити істотний вплив на результативність роботи підприємств через поліпшення якості продукції, впровадження нових методів і прийомів праці, ефективне використання кваліфікаційного потенціалу персоналу і розвиток високого іміджу організації.

Доведено, що головним стимулюючим фактором трудового потенціалу є загальний високий рівень винагороди праці. За офіційними статистичними даними Федеральної служби державної статистики (Росія), середньомісячна номінальна та реальна зарплатна плата найманих працівників ряду країн за 2000–2010 роки, за загальним високим рівнем номінальної зарплатної плати слід виділити Великобританію, де зарплатна плата в розглянутому періоді досягла \$4060 на місяць (темп зростання – 163%); США – \$3963 (темп зростання – 134,6%); Японію – \$2490 на місяць [19].

Матеріальна мотивація трудової діяльності, якій за сучасних умов належить провідна роль, значною мірою зал-

Таблиця 1. Розвиток систем винагородження праці на засадах зарубіжного досвіду

№ п/п	Елемент розвитку	1950–1960	1970–1980	Теперішнє – майбутнє
1	Економічна ситуація	З року в рік змінюється незначно	Кілька змінюється з року в рік	Змінюється безперервно
2	Застосовувані інструменти	Єдині системи оцінки роботи + обмежені відомості про ринок оплати праці	Стандартні системи оцінки роботи + докладні, але зазвичай широкі відомості про ринок оплати праці	Різні підходи (кваліфікація / професійні якості, вузькосфокусовані відомості про ринок оплати праці, комп'ютерні моделі та ін.)
3	Мета	Внутрішня справедливості на основі штатного розкладу	Те ж саме + зовнішня конкурентоспроможність на основі ринкової вартості	Внутрішня справедливості, заснована на значимості персональних досягнень, + ринкова вартість
4	Засоби винагороди праці	Діапазон ставок заробітної плати для кожної посади	Те ж саме + індивідуальне стимулювання ефективності праці	Індивідуальні ставки оплати праці + індивідуальне стимулювання ефективності праці

Джерело: [18, с. 84].

ежить від дійовості системи матеріальних стимулів, які застосовує організація. Заробітна плата є первинним доходом трудового потенціалу, який включає винагороду у грошовій або натуральній формі, що повинна бути виплачена роботодавцем найманому працівнику за роботу, виконану у звітному періоді. Кількісно на неї припадає лівова частина доходів населення. Зокрема, у 2010 році в Україні вона становила 41,7% [20, с. 386].

Однією з головних проблем оплати праці в Україні є надмірна і необґрунтована диференціація заробітної плати за видами економічної діяльності. Причому упродовж періоду економічного зростання ця диференціація тільки наростала – найбільший приріст заробітної плати спостерігався саме у тих видах діяльності, де вона найвища. Так, абсолютний приріст заробітної плати протягом 2008–2011 років у фінансовій діяльності сягнув 1593 грн., тоді як у сільському

Таблиця 2. Динаміка середньомісячної заробітної плати за видами економічної діяльності за період 2008–2011 років (у розрахунку на одного штатного працівника, грн.)

Вид діяльності	2008 (січень–грудень)	2009 (січень–грудень)	2010 (січень–грудень)	2011 (січень–грудень)	Темп змін, % (2008 до 2011)
Сільське господарство, мисливство та пов'язані з ними послуги	1076	1206	1430	1800	167,29
Лісове господарство та пов'язані з ним послуги	1311	1341	1787	2300	175,44
Рибальство, рибництво	913	1028	1191	1369	149,95
Промисловість	2017	2117	2580	3120	154,69
Будівництво	1832	1511	1754	2251	122,87
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	1514	1565	1874	2339	154,49
Діяльність готелів та ресторанів	1221	1267	1455	1777	145,54
Діяльність транспорту та зв'язку	2207	2409	2726	3138	142,18
діяльність наземного транспорту	2036	2126	2355	2699	132,56
діяльність водного транспорту	1924	2421	2987	3428	178,17
діяльність авіаційного транспорту	4061	5106	6774	8742	215,27
додаткові транспортні послуги та допоміжні операції	2457	2637	2976	3432	139,68
діяльність пошти та зв'язку	1950	2240	2435	2709	138,92
Фінансова діяльність	3747	4038	4601	5340	142,51
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	2085	2231	2436	2935	140,77
з них дослідження і розробки	2336	2556	2874	3270	139,98
Державне управління	2581	2513	2747	3053	118,29
Освіта	1448	1611	1889	2081	143,72
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1177	1307	1631	1778	151,06
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	1511	1783	2065	2380	157,51
з них діяльність у сфері культури та спорту, відпочинку та розваг	1551	1870	2194	2500	161,19

Джерело: дані Державного комітету статистики за період 2008–2011 років [21].

господарстві – лише 965 грн., охороні здоров'я – 601 грн., освіті – 633 грн. (табл. 2).

Динаміка за 2009 рік дає підстави зробити висновок, що найбільшою мірою криза вплинула на оплату праці в будівництві (зниження на 321 грн.). На підприємствах інших видів діяльності спостерігалось підвищення заробітної плати, але докризові темпи зростання вдалося зберегти лише у секторі низькооплачуваної зайнятості: у сільському й рибному господарстві та в соціальній сфері, де переважають бюджетні установи (освіта, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги, надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту).

Найвищий розмір заробітної плати, як і раніше, мають працівники фінансової діяльності (5340 грн., відповідно темп змін становив 142,51%), діяльність авіаційного транспорту (відповідно 8742 грн., темп змін – 215,27%). Найнижчі розміри заробітної плати мають працівники лісового господарства (1341 грн.), рибальства (1369 грн.), готелів та ресторанів (1777 грн.), охорони здоров'я та соціальної допомоги (1778 грн.), сільського господарства (1800 грн.), освіти (2081 грн.).

Свідченням низького рівня оплати праці в нашій країні є зменшення її частки в собівартості виробленої продукції від 13,6% в 1996 році до 8% в 2008 році [22, с. 6]. Залишається низькою (порівняно із загальносвітовою практикою) частка заробітної плати у ВВП. Зокрема, за 1995–2010 роки вона зросла з 43,5 до 49,7% [23, с. 36], тоді як у країнах європейської спільноти вона становить у середньому 65% [24, с. 423].

Таким чином, в економіці поки що зберігається ситуація, коли рівень заробітної плати практично визначається належністю до певної сфери економічної діяльності, а не формується під впливом загальновизнаних світовою практикою чинників, якими є кількість, якість та результати праці.

Низькі стандарти оплати праці не здатні забезпечити гідного рівня життя, оскільки напряду пов'язані з поширенням бідності серед працюючого населення та непрацездатних верств населення. Незадовільна оплата праці підриває мотивацію населення до економічної активності і перекреслює всі зусилля, спрямовані на покращення якості робочої сили. За весь період економічного зростання (2000–2011), незважаючи на стрімке підвищення заробітної плати, рівень економічної активності населення практично не збільшився. Це означає, що нинішній розмір заробітної плати населення не сприймає як належний, він не приваблює і не мобілізує резерви робочої сили. Поширення неробства та утриманських настроїв (особливо серед молоді) є надзвичайно небезпечним явищем, що деформує систему ціннісних орієнтацій в суспільстві.

Модель економіки з дешевою робочою силою орієнтована на використання малокваліфікованої праці, що передбачає низький рівень її продуктивності та оплати. У складі зайнятого населення представники найпростіших професій становлять 23,2%, тоді як професіонали і фахівці (разом) – 24,5%, кваліфіковані робітники – 27,2% [25, с. 190].

Формування та розвиток економічної мотивації, швидше за все, орієнтує трудовий потенціал на реалізацію економічних інтересів поза сферою виробничої діяльності в суспільному виробництві. Перехід до нових форм власності при деформованій трудовій мотивації – сам по собі трудової активності дати не здатний, відношень до праці не змінить. Можна припустити, що економічна самостійність трудового потенціалу буде і надалі використовуватися для реалізації потреб «для себе», переважно в їх більш значимій для працівників частині – оплаті праці.

Висновки

Досвід розвинених країн свідчить, що нагромадження людського капіталу, розвиток, ефективне формування трудового потенціалу та забезпечення його ефективного використання є найважливішою умовою конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та динамічного соціально-економічного прогресу. Але останніми роками соціально-економічна ситуація в Україні докорінно змінила життя населення. Перебудова економічних відносин в умовах спаду виробництва, інфляція, зміни форм власності призвели до різкого зниження рівня життя населення, зменшення його платоспроможності, розшарування суспільства за рівнем доходів, зростання безробіття.

У сучасний період чітко сформувалися проблеми, що стримують формування трудового потенціалу нашої країни і які можуть, залишаючись невирішеними, стати причинами і джерелами нових негативних наслідків:

- 1) низький середній рівень винагороди праці в економіці країни;
- 2) вкрай низький середній рівень винагороди праці в бюджетній сфері країни;
- 3) деформація стимулюючої функції заробітної плати;
- 4) заниження роботодавцями легальної, офіційної частини винагороди праці;
- 5) слабе функціонування механізму трудових угод;
- 6) зрівняльні тенденції трудових пенсій на тлі їхнього загального низького рівня;
- 7) відсутність взаємозв'язку між рівнем винагороди праці та рівнем пенсійного забезпечення.

Трудова мотивація є однією з найбільш актуальних проблем, що мають місце у процесі трансформації економіки та формування нового якісного стану зайнятості, притаманного ринковим відносинам. Саме зміни у ставленні до трудової діяльності показують результативність перебудови форм власності та господарювання і, рештою, дієвість ринкових механізмів. Якщо оцінити державний підхід до проблем мотивації, то він у більшості випадків зводиться до формальної теоретизації проблеми і тільки у сфері матеріальної мотивації має певні позитивні зрушення.

Таким чином в економіці поки що зберігається ситуація, коли рівень заробітної плати практично визначається належністю до певної сфери економічної діяльності, а не фор-

мується під впливом загально визначених світовою практикою чинників, якими є кількість, якість та результати праці.

Одним з основних напрямів формування якісного трудового потенціалу і регулювання обсягів зайнятості має стати розробка і практичне запровадження комплексу економічних, зокрема матеріальних стимулів, які б забезпечували раціональний взаємозв'язок між тривалістю робочого часу і розміром оплати праці. Цей комплекс має включати певну систему, зокрема:

- систему економічного стимулювання підприємств щодо створення ефективних форм професійного перенавчання та підвищення кваліфікації працівників, які вимушено працюють неповний робочий день внаслідок неконкурентоспроможності їх професій на регіональних ринках праці;

- розробку та запровадження системи економічного стимулювання навчальних закладів у професійній підготовці та перепідготовці висококваліфікованих фахівців і робітників із спеціальностей, конкурентоспроможних на ринку праці;

- прийняття регіональних, галузевих і виробничих програм із забезпечення розширення обсягів виробництва, пошуку резервів зміцнення фінансової стійкості підприємств з одночасним зменшенням обсягів вимушеної неповної зайнятості;

- застосування ефективних систем оплати праці найманих працівників, які працюють в умовах вимушеної неповної зайнятості.

Отже, збереження трудового потенціалу можливо лише завдяки власним зусиллям, які є на сьогодні надзвичайно складними для реалізації (потрібні потужні важелі загальнодержавного впливу, оскільки на формування мотиваційного потенціалу впливають зовнішні фактори, які піддаються регулюванню лише за допомогою державних інституційних механізмів). Тому існує необхідність розроблення науково обґрунтованої програми формування трудового потенціалу на середньострокову перспективу, реалізація якої дасть змогу створити передумови для формування мотиваційних засад нового трудового потенціалу майбутнього.

Список використаних джерел

1. Чухно А.А. Інформаційна постіндустріальна економіка: теорія і практика: [твори: у 3 т.] / А.А. Чухно. – К.: НАН України, КНУ ім. Т. Шевченка, 2006. – Т. 2. – 512 с.
2. Куликов Г. Зароботна плата в затратах на содержание рабочей силы / Г. Куликов // Вісник Донецького національного університету. – 2009. – Т. 1. – С. 28–34. – (Серія В. Економіка і право. Спецвипуск).
3. Багрова І. Оплата рабочего труда наивысшей квалификации при преобразовании индустриального общества в постиндустриальное / И. Багрова // Вісник економічної науки України: науковий журнал. – 2008. – №3 (13). – С. 5–9.
4. Ёськов А. Роль мотивации в улучшении организации труда / А. Ёськов, В. Зайцев // Вісник економічної науки України: науковий журнал. – 2008. – №3 (13). – С. 31–33.

5. Кошеленко В. Аналіз закордонного досвіду мотивації робочої сили як важливого чинника розвитку національної економіки / В. Кошеленко // Схід: аналітично-інформаційний журнал. – 2008. – №3 (87). – С. 47–49.

6. Словник іншомовних слів: 23 000 слів та термінологічних словосполучень / [Пустовіт Л.О., Скопненко О.І., Сютя Г.М., Цимбалюк Т.В.]. – К.: Довіра – Рідна мова, 2000. – 1018 с.

7. Маслоу А. Мотивация и личность / А. Маслоу [пер. с англ. А.М. Татлыбаевой]. – СПб.: Евразия, 1999. – 479 с.

8. Торндайк Э. Бихевиоризм. Основные направления в классических трудах / Э. Торндайк, Дж. Б. Уотсон. – М.: Изд. «АстЛтд», 1998. – 704 с.

9. Гунченко М.В. Мотивація праці в умовах трансформації економіки України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.01.01 / М.В. Гунченко. – Полтава, 2006. – 20 с.

10. Осовська Г.В. Основи менеджменту: [навч. посібник] // Г.В. Осовська, О.А. Осовський. – К.: «Кондор», 2006. – 664 с.

11. Оучи У. Методы организации производства: японский и американский подходы / У. Оучи. [сокр. пер. с англ.]. – М.: Экономика, 1984. – 184 с.

12. McGregor D. The Human Side of Enterprise: Studies in Personal and Industrial / D. McGregor – Englewood Cliffs (N. J.): Prentice-Hall, 1964. – 282 p.

13. Молодь та молодіжна політика в Україні: соціально-демографічні аспекти / За ред. Е.М. Лібанової. – К.: Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2010. – 248 с.

14. Статистичний щорічник України за 2010 рік / За ред. О.Г. Осуленка. – К.: Август-Трейд, 2011. – 559 с.

15. Анатомия неравенства / Зеркало недели. – 2011. – №23. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrindprom.ua/digest/> Anatomiya _ neravenstva.

16. Гольдфарб А.Г. Среда формирования и реализации трудового потенциала промышленного предприятия / А.Г. Гольдфарб // Научно-технический сборник «Коммунальное хозяйство городов». – 2004. – Вып. 59 – С. 231–238.

17. Симоненко В.Н. Опыт материального стимулирования трудового потенциала за рубежом / В.Н. Симоненко, Н.Н. Симоненко // Власть и управление на Востоке России. – 2011. – №3 (56). – С. 64–71.

18. Энциклопедия систем мотивации и оплаты труда / [под ред. Дороти Бергер, Ланса Бергера]; пер с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 761 с.

19. Международные сравнения / Федеральная служба государственной статистики. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/comparison/>

20. Статистичний щорічник України за 2010 рік / За ред. О.Г. Осуленка. – К.: Август-Трейд, 2011. – 559 с.

21. Середньомісячна заробітна плата за видами економічної діяльності / Державний комітет статистики. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

22. Хара В. Суспільство морально готове до реформ / В. Хара // Урядовий кур'єр. – 2010. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://ukurier.gov.ua/uk/articles/suspilstvo-moralno-gotove-do-reform/>.

23. Статистичний щорічник України за 2010 рік / За ред. О.Г. Осуленка. – К.: Август–Трейд, 2011. – 559 с.

24. Трансформаційна економіка: навч. посіб. / [В.С. Савчук, Ю.К. Зайцев, І.Й. Малий та ін.]; за ред. В.С. Савчука, Ю.К. Зайцева. – К.: KNEU, 2006. – 612 с.

25. Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків [колективна науково-аналітична монографія] / За ред. Е.М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, Держкомстат України, 2010. – 496 с.

М.Ю. АВКСЕНТЬЄВ,
докторант НДЕІ
М.Ф. ГОНЧАРЕНКО,
докторант НДЕІ

Інституційні засади реформування системи освіти в Україні

Постановка проблеми. Професійно-технічна освіта (далі ПТО) є важливим елементом економічного розвитку держави. Реформування ПТО набуває актуального значення в умовах посткризового стану економіки держави. Спеціалісти, яких готують в професійно-технічних навчальних закладах (далі ПТНЗ), повинні допомогти Україні якнайшвидше подолати наслідки фінансової кризи та стимулювати подальший розвиток країни.

Мета статті – сформувати рекомендації щодо розвитку системи ПТО в Україні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. При написанні статті використовувалися всі відкриті джерела мережі Internet, що дало змогу проаналізувати сучасний стан системи ПТО в Україні та запропонувати способи її подальшого розвитку. Були використані матеріали власного дослідження та інформаційно-аналітичні матеріали Міністерства освіти і науки, молоді та спорту.

Недосконалість системи ПТО призводить до гальмування процесів економічного розвитку держави, у той час як її реформування є однією з найактуальніших проблем в Україні. Тривалий час йде дискусія щодо способів і методів реформування, демократизації форм управління системою ПТО.

Виклад основного матеріалу. Система ПТО, як складова всієї системи освіти країни, має відігравати вирішальну роль у забезпеченні економічного розвитку та задоволенні потреб громадян у професійній сфері в будь-якій країні світу.

ПТО є фундаментальним елементом для генерації покоління кваліфікованих фахівців різних спеціальностей та профілів. Важливість ПТО як галузі освітньої системи пояснюється широким ринковим попитом на фахівців робітничого напрямку. Близько тисячі ПТНЗ, які знаходяться під підпорядкуванням Міністерства освіти і науки, молоді та спорту, здійснюють освітню діяльність в Україні та навчають майже півмільйона учнів.

За словами міністра освіти і науки, молоді та спорту Д.В. Табачника, удосконалення ПТО шляхом модернізації системи її управління, оптимізація мережі навчальних закладів, створення сучасних регіональних навчально-прак-

тичних центрів відповідного галузевого спрямування, підвищення престижності робітничих професій є пріоритетними напрямами реформування освітньої системи в цілому [1].

Державна політика у сфері професійно-технічної освіти направлена на її розвиток та вдосконалення. Для цього було прийнято законотворчі ініціативи та проведено заходи, головною метою яких є реалізація запланованих програм. Зрозуміло, що система ПТО потребує модернізації. Постановою Кабінету Міністрів України від 13 квітня 2011 р. №495 було прийнято та затверджено Державну цільову програму розвитку професійно-технічної освіти на 2011–2015 рр. (далі – Програма), яка передбачає виділення фінансування в розмірі понад 3,5 млрд. гривень.

Метою Програми є створення сприятливих умов для якісної підготовки робітничих кадрів згідно з пріоритетами державної соціально-економічної політики, орієнтованої на задоволення потреб особистості, суспільства і держави, а також забезпечення рівного доступу до професійно-технічної освіти. Основними завданнями програми є: створення умов для здобуття ПТО належної якості; удосконалення механізму управління ПТО та її фінансового забезпечення; збалансування ринку праці та ринку освітніх послуг; оновлення нормативно-правової бази професійно-технічної освіти; відновлення престижності робітничих професій у суспільстві шляхом профорієнтаційної роботи з населенням; створення соціальної реклами престижності робітничих професій [2].

Позитивні результати дало інноваційне удосконалення системи професійно-технічної освіти. Національна рамка кваліфікацій стала органічним продовженням процесу реформування української системи ПТО та впровадження і розвитку кваліфікацій в державі. Одним із основних завдань її прийняття є узгодження всіх майбутніх галузевих та міжгалузевих кваліфікаційних рамок і професійних стандартів. Ефективність роботи була перевірена та оцінена європейськими освітніми установами, Радою Європи і відповідає європейським стандартам.

Потреби ринку праці є одним з головних стимуляторів модернізації професійно-технічної освіти. Важливо усвідом-

лювати, що для їх задоволення необхідно не тільки забезпечити достатнє фінансування та ефективний інституційний механізм управління системою освіти, а й створити умови для співпраці всіх суб'єктів освітнього процесу. Для того, щоб освіта була дійсно квитком у майбутнє для людини, вона має максимально забезпечити здобуття професійних навичок, затребуваних на ринку праці.

Враховуючи постійно зростаючу динаміку розвитку технологій, для забезпечення зазначеної мети необхідно залучити до освітнього процесу роботодавців – як силу, що формує попит на ринку праці.

В Європі така система практикується вже досить давно. З 2003 року у Великобританії діє Рада з національних професійних стандартів. Рада координує складну систему розробки сучасних стандартів. На сьогодні зазначена система описала більш ніж 50000 одиниць професійних стандартів[3].

Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України, враховуючи міжнародний досвід, при розробці НРК та нових стандартів професійно-технічної освіти активно залучає до процесу розробки роботодавців.

За їхньої безпосередньої участі вже розроблено 34 державні стандарти, які були затверджені в 2011 році та направлені на професії, що користуються попитом. В розробці стандартів активну участь брали науковці, які визначали кваліфікаційні вимоги для кожної професії. Співпраця науковців і роботодавців стала важливим елементом забезпечення ефективності стандартів. Кожен здійснював свій внесок, спираючись на власний досвід і потреби. Яскравим прикладом їхньої співпраці став новий державний стандарт з професії «Зварник», який було розроблено спільно з Інститутом електрогазозварювання ім. Є.О. Патона Національної академії наук України. Робота з розробки та затвердження нових державних стандартів продовжується. На стадії розроблення знаходяться ще понад 60 державних стандартів з актуальних на ринку праці професій. «Деревообробник будівельний», «Верстатник широкого профілю», «Опоряджувальник будівельний», «Оператор інформаційно-комунікаційних мереж» – ці та інші стандарти проходять апробацію. У кожному укрупнену професію ввійшли від 3 до 5 монопрофесій.

Проводиться ефективна соціальна співпраця між різними суб'єктами професійно-технічної освіти. Зокрема, уже сьогодні на базі ПТНЗ функціонує 24 навчально-практичних інноваційних центри з впровадження будівельних технологій компанії «Хенкель Баутехнік Україна», 13 центрів компанії «Кнауф Маркетинг Україна».

Ще одним кроком покращення роботи системи професійно-технічної освіти стало відкриття Центру навчання кваліфікації «укладальник підлогових покриттів», який функціонує на базі Київського професійно-педагогічного коледжу імені Антона Макаренка. Центр створено за ініціатииви Концерну UzintzAG (ФРН), Міністерства з економічної співпраці і розвитку Федеративної Республіки Німеччини, Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України.

Державна програма розвитку професійно-технічної освіти, розроблена терміном на п'ять років, передбачає виділення фінансування в розмірі п'яти мільярдів гривень. Основним напрямом реформування професійно-технічної освіти є залучення роботодавців до участі в замовленні і формуванні навчальної програми робітників. Для цього Міністерство освіти і науки, молоді та спорту підготувало договори між великими підприємствами і професійно-технічними училищами, які випускають спеціалістів за спеціальностями, на яких спеціалізуються організації. Саме підприємства повинні вирішувати, які професії є найбільш затребуваними, скільки часу необхідно навчати спеціалістів, і відразу забирати їх до себе на практику.

Хоча Програма й передбачає виділення значного фінансування з бюджету, направлена на зміцнення навчальної бази професійно-технічних навчальних закладів і фінансується державою, але підготовка кадрів буде здійснюватися на основі державно-приватного партнерства. Також передбачається пропонування різних модулів підготовки. Якщо, наприклад, раніше кожен студент ПТНЗ навчався три роки, то зараз пропонуються різні модулі: шість, вісім, дванадцять, вісімнадцять, двадцять чотири і тридцять шість місяців. Підвищити якість підготовки кадрів іншим способом, без залучення підприємств, не видається можливим.

Основними аспектами змін, що стосуються професійно-технічної освіти та мають сприяти позитивним зрушенням, є:

- оновлення змісту ПТО, визначення державних вимог щодо її якості та обсягу на рівні світових досягнень науки, техніки, технологій і передового досвіду – визначення науково обґрунтованої номенклатури професій відповідно до нових соціально-економічних і культурно-освітніх проблем та у створенні державних стандартів професійно-технічної освіти;

- оптимізація мережі ПТНЗ та структури підготовки фахівців – визначення тенденцій потреби у кадрах за професійними спрямуваннями і рівнем кваліфікації, аналіз потенціалу ПТНЗ тощо;

- удосконалення і демократизація форм управління професійно-технічною освітою – вдосконалення управління системою ПТО, впровадження нових сучасних механізмів управління;

- створення правової бази взаємовідносин професійно-технічних навчальних закладів та замовників підготовки робітничих кадрів – надання пільг підприємствам, організаціям, установам, які беруть активну участь у професійному навчанні, виділяють відповідні кошти, матеріальні цінності на розвиток професійно-технічної освіти;

- розвиток професійно-технічних навчальних закладів різних типів – створення нормативно-правової бази та організаційно-педагогічних засад діяльності нових типів ПТНЗ, впровадження ступеневої системи професійно-технічної освіти;

- участь професійно-технічних навчальних закладів у реалізації Державної програми зайнятості населення – розроблення та впровадження правової основи і механізмів працевлаштування випускників ПТНЗ, організація своєчасного

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

методичного забезпечення професійної підготовки та перепідготовки незайнятого населення;

- фінансове та матеріально-технічне забезпечення потреб професійно-технічної освіти – розроблення нормативів матеріально-технічного забезпечення, зміцнення матеріально-технічної бази, розроблення механізмів самофінансування;

- кадрове забезпечення професійно-технічної освіти – узгодження відповідно до потреб системи підготовки інженерно-педагогічних кадрів, розробка і впровадження нових механізмів у системі підвищення кваліфікації кадрів;

- наукове забезпечення професійно-технічної освіти – впровадити цільове фінансування науково-дослідних та експериментальних робіт з актуальних проблем професійно-технічної освіти;

- створення правової бази професійно-технічної освіти – розробити (оновити) та впровадити систему нормативних документів щодо організації та здійснення підготовки кваліфікованих робітників[4].

Робота системи ПТНЗ поліпшується. У 2012 році вперше сформовано держзамовлення на підготовку робітників високого рівня кваліфікації з технологічно складних і наукоємних професій та спеціальностей з отриманням освітньо-кваліфікаційного рівня молодшого спеціаліста – всього на 4 600 осіб. Українським підприємствам потрібні висококваліфіковані працівники, тому на ринку праці користуються попитом не лише спеціалісти вузького профілю, але й робітники, які володіють кількома професіями.

Міністерство освіти і науки, молоді та спорту своїм наказом затвердило Положення про навчально-практичний центр (за галузевим спрямуванням) ПТНЗ. Завдяки роботі даного Центру реалізовуватимуться завдання щодо впровадження в навчально-виробничий процес сучасних методик навчання, технологій, обладнання, інструментів і матеріалів. Також поліпшиться якість професійної підготовки учнів професійно-технічних навчальних закладів, забезпечить-ся більш ефективне виробниче навчання[5].

Необхідною зміною є підвищення престижності робітничих професій і формування показників якості підготовки випускників. Значущим елементом є проведення конкурсів фахової майстерності серед учнів і педагогічних працівників ПТНЗ.

Змінилися правила прийому до всіх навчальних закладів. Це стосується в першу чергу, термінів подачі документів та заяв абітурієнтами. Цього року, в зв'язку з прийняттям закону, що стосується мов національних меншин, навчальним закладам дозволено опубліковувати Правила прийому після прийняття місцевою владою відповідного рішення, не тільки державною мовою, а й іншими мовами [6].

Проект концепції розвитку професійної освіти і навчання в Україні (2010–2020 рр.), розроблений головним управлінням освіти і науки Дніпропетровської ОДА, забезпечує:

- оновлення державної політики в галузі освіти шляхом розроблення та введення в дію нормативно-правових актів у сфері професійної освіти;

- створення цілісної, гнучкої і відкритої системи професійної освіти та навчання робітничих кадрів;

- перехід на державно-громадське управління професійною освітою, залучення до цього процесу соціальних партнерів, суб'єктів господарювання та інших зацікавлених сторін;

- посилення орієнтації профтехосвіти на регіональні ринки праці;

- підвищення якості освітнього процесу відповідно до рівня сучасних вимог і міжнародної конкурентоздатності;

- нормативні обсяги бюджетного фінансування державних ПТНЗ відповідно до їх потреб і можливостей;

- підвищення соціального статусу і престижності праці педагогічних працівників;

- активніше застосування інформаційно-комунікативних технологій;

- впровадження безперервної професійно-технічної освіти;

- інтеграцію професійно-технічної освіти у світовий освітній простір[7].

Система професійно-технічних навчальних закладів постійно модернізується, враховуючи перспективні потреби економіки, демографічну ситуацію, потреби ринку праці. Удосконалення мережі ПТНЗ здійснюється за рахунок їх укрупнення. З цією метою КМУ ухвалив розпорядження про затвердження методичних рекомендацій щодо формування регіональних планів створення освітніх округів від 05.09.2012 р. № 675–р. Ці методичні рекомендації розроблені з метою забезпечення довгострокового планування розвитку регіону, формування системи навчальних закладів, необхідної для надання високоякісних освітніх послуг кожній дитині, з урахуванням ефективного використання наявних ресурсів та складання планів модернізації мережі професійно-технічних, загальноосвітніх навчальних закладів, у тому числі шкіл-інтернатів [8].

Висновки

Реформування системи професійно-технічної освіти є першочерговим завданням для органів державної влади, соціальних партнерів та інших суб'єктів освітнього процесу. До роботи потрібно залучати науковців, працівників навчальних закладів, представників органів місцевого самоврядування, роботодавців та активно використовувати міжнародний досвід. Зарубіжні країни вже давно зрозуміли, що без розвиненої ПТО неможливий ефективний економічний розвиток.

Прийняття Державної цільової програми розвитку професійно-технічної освіти на 2011–2015 рр. повинно стати своєрідним фундаментом для комплексної державної політики реформування системи ПТО. Активне використання міжнародного досвіду у процесі прийняття стандартів, які стосуються нових професій, забезпечить вирішення багатьох проблем, що виникають на початкових етапах впровадження нових кваліфікацій та вимог до них.

Створення освітніх округів забезпечує певну децентралізацію та демократизацію форм управління системою професійно-технічної освіти.

Список використаних джерел

1. Табачник Д. Реформування системи освіти та її зв'язок з вимогами ринку праці / Д. Табачник [Електронний ресурс]. – 17.10.2012 / Режим доступу: <http://www.mon.gov.ua/ua/about-mini-stry/47/113/>
2. Постанова Кабінету Міністрів України від 13 квітня 2011 р. №495 «Про затвердження Державної цільової програми розвитку професійно-технічної освіти на 2011–2015 рр.». [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/495-2011-p>
3. Сайт Центрального бюро нормативів з праці в Російській Федерації. [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://cbnt.ru/analitics/professional_standarts/2012/6
4. Указ Президента України від 8 травня 1996 р. № 322/96 «Про основні напрями реформування професійно-технічної освіти в Україні». [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://ua-zakon.com/document/spart91/inx91329.htm>
5. Супрун В. [Інтерв'ю] / В'ячеслав Супрун // «Освіта України», 17 вересня 2012 року. [Електронний ресурс] / Режим доступу:

<http://www.mon.gov.ua/ua/comments/263-v-yacheslav-su-prun-proftehosvita-modernizuetsya-intervyu-direktora-departamentu-profesiyno-tehnichnoyi-osviti-monmolodsportu-gazeti-osvita-ukrayini-38-vid-17.09.2012>

6. Табачник Д. [Інтерв'ю] / Дмитро Табачник // «ПЕдпреса», 26 листопада 2012 року. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://pedpresa.com/blog/zayavy-v-elektronnij-formi-podavaty-mut-pry-vstupi-j-na-molodshoho-spetsialista.html>

7. Проект Концепції розвитку професійної освіти і навчання в Україні (2010–2020 рр.) Головного управління освіти і науки Дніпропетровської обласної державної адміністрації. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://osvita-dnepr.com/index.php/normativno-pravova-baza/41-profesijno-tehnichna-osvita/484-kontseptsiya-rozvitku-profesijnoyi-osviti-i-navchannya-v-ukrajini-2010-2020r-proekt>

8. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 5 вересня 2012 р. № 675-р «Про схвалення методичних рекомендацій щодо складення регіональних планів створення освітніх округів та модернізації мережі професійно-технічних, загальноосвітніх навчальних закладів, у тому числі шкіл-інтернатів». [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://document.ua/pro-shvalennja-metodichnih-rekomendacij-shodo-skladennja-reg-doc112801.html>

УДК 338.47:656

В.В. ГОРДІЄНКО,
аспірант Національного транспортного університету

Фінансові механізми підвищення інвестиційного потенціалу автотранспортних підприємств ЄС та можливості їх використання в Україні

В статті розглянуто основні фінансові механізми, які орієнтовані на підвищення регіональних можливостей ЄС реалізації інвестиційного потенціалу автотранспортних компаній. Визначено основні напрями адаптації європейського досвіду для національних автотранспортного сектору. Сформульовані рекомендації щодо державної політики у відповідній сфері.

Ключові слова: інвестиційний потенціал, фінансові механізми, фінансові інструменти, державно-приватне партнерство.

В статье рассмотрены основные финансовые механизмы, которые ориентированы на повышение региональных возможностей ЕС реализации инвестиционного потенциала автотранспортных компаний. Определены основные направления адаптации европейского опыта для национальных автотранспортного сектора. Сформулированы рекомендации относительно государственной политики в соответствующей сфере.

Ключевые слова: инвестиционный потенциал, финансовые механизмы, финансовые инструменты, государственно-частное партнерство.

The main financial mechanisms for the increasing of possibilities of regional investment potential realization of EU are investigated. The main directions of the adaptation of European experience for the national automobile enterprises defined. The recommendations for the public policy in the sphere of increasing of the national investment potential realization investigated.

Keywords: investment potential, financial mechanisms, financial instruments, public-private partnership.

Постановка проблеми. Забезпечення результативності держави у підвищенні інвестиційного потенціалу сектору автомобільних перевезень є актуальним завданням багатьох країн світу. Формування адекватного сучасним вимогам національного регуляторного поля, реалізація великих інфра-

структурних проектів в автотранспортному секторі, а також безпосереднє забезпечення інвестиційних процесів (створення спеціальних механізмів підтримки інвестицій в автотранспортному секторі) є поширеною міжнародною практикою та важливим елементом реалізації інвестиційного потенціалу транспортних компаній. Зважаючи на це дослідження та систематизація досвіду країн ЄС та їх адаптація для українських реалій є актуальним завданням.

Питанням визначення основних державні механізмів формування та реалізації інвестиційного потенціалу АТП (прямого фінансування, входження в капітал АТП, державно-приватного партнерства, створення спеціалізованих фондів, застосування державних банків розвитку у фінансуванні інвестиційних проектів, використання механізмів кредитного розширення, податкових ініціатив, державного фінансування технічної, інфраструктурної та наукової підтримки) присвячено багато наукових праць іноземних та вітчизняних вчених. Разом із тим потребує конкретизації механізми імплементації відповідного досвіду в Україні, а також визначення пріоритетних напрямів здійснення відповідної діяльності.

Мета статті – ідентифікація оптимальних фінансових механізмів підвищення регіонального інвестиційного потенціалу українських автотранспортних підприємств на основі систематизації кращої європейської практики.

Виклад основного матеріалу. За даними Європейського комітету статистики транспортна галузь ЄС формує біля 7,0 % ВВП та 5,0 % зайнятості. В умовах глобалізації міжнародних ринків та розширення економічного розвитку, посилення конкурентоспроможності Європи залежить від ефективних транспортної й логістичної систем. Інвестиційний потенціал європейських транспортних компаній ґрунтується на ефективному автотранспорті (який забезпечує близько 4,5 млн. робочих місць і генерує оборот на суму близько 1,6 % ВВП ЄС). Крім цього інвестиційний потенціал європейських автотранспортних компаній забезпечується містким внутрішнім ринком транспортних послуг, на який припадає переважна кількість перевозок як пасажирів, так і вантажів в ЄС, при цьому вантажоперевезення автомобільним транспортом в цілому мають тенденцію до зростання. Перспективи розвитку інвестиційного потенціалу європейських АТП пов'язані також із прогнозами ЄК, які засвідчують, що у 2020 р. 80 % європейців житимуть в містах та агломераціях, де автотранспорт налічує 75 % від всіх перевезень, а витрати, пов'язані із заторами і пробками, складатимуть 1 % ВВП ЄС.

Ефективний пасажирський і вантажний транспорт – необхідна система життєзабезпечення населення та компаній в ЄС, що визначає її пріоритетність у залученні інвестування. Програмними документами ЄС забезпечується залучення інвестування європейськими транспортними компаніями під розбудову системи чистого, безпечного й ефективного транспорту для швидкої доставки вантажів та вільного переміщення людей в межах ЄС. З цією метою, транспортна політика в рамках ЄС, яка формується Гене-

ральним директором ЄК з мобільності і транспорту, за-проваджує програми фінансування єдиного транспортного простору. Основними напрямками інвестування та підвищення інвестиційного потенціалу є:

- завершення створення єдиного європейського внутрішнього ринку через інтеграцію всіх транспортних моделей в єдину конкурентоспроможну транспортну систему, на основі підвищення рівня надійності, безпечності і комфорту для пасажирів;
- розвиток інноваційного напрямку: просування нових поколінь транспортних технологій, заснованих на концепції сталого розвитку, особливо інтегрованих систем управління транспортом й автомобілів з низьким рівнем викидів;
- побудова транс'європейської мережі як основи багатофункціональної, сталої транспортної системи, яка буде спроможна швидко, якісно, надійно й відносно дешево надати необхідні транспортні послуги;
- захист цих завдань щодо транспорту та мобільності, а також захист політичних й промислових інтересів ЄС на міжнародній арені за допомогою міжнародних організацій, а також стратегічних партнерів.

Європейська комісія у співробітництві з аналітичними установами, які оперують в транспортному секторі, а також спільно з асоціаціями транспортників ретельно опрацьовують плани та стратегії майбутнього розвитку дорожнього транспорту в ЄС. Ключову роль у забезпеченні інвестиційного потенціалу європейських АТП відведено інфраструктурі, як основи майбутнього функціонування ефективної транспортної системи. Удосконалення інфраструктури й зменшення витрат на затори, простої та неефективні логістичні рішення суттєво покращать економічну ефективність транспортних компаній ЄС, а відтак – підвищать їхню інвестиційну привабливість.

Підвищення можливостей реалізації інвестиційного потенціалу автотранспортних компаній ЄС на тлі безпрецедентних інфраструктурних витрат таких країн, як США та Китаї, ґрунтується на модернізаційній політиці – фундаменті довгострокового економічного зростання та зміцненні інвестиційного потенціалу європейських перевізників. Законодавчою основою цієї політики є надання інвесторам гарантій щодо істотних обсягів довгострокового капіталу для інфраструктурних потреб. Потреба в інвестиційних коштах на створення сучасної транспортної інфраструктури ЄС, яка б задовольняла рівню розвитку транспорту становитиме більше 1,5 трлн євро у період 2010 – 2030 рр. Завершення транс'європейської транспортної мережі потребуватиме біля 550 млрд євро до 2020 р., з яких 215 млрд євро будуть використані для позбавлення вузьких місць в інфраструктурі. Ця цифра не включає інвестицій у транспортні засоби та обладнання інфраструктури, на що може знадобитися додатково 1 трлн євро.

Інвестування інфраструктурних проектів виступає одним з найкращих інструментів політики підвищення інвестиційного потенціалу європейських АТП. Запровадження новітніх фінансових інструментів є важливою частиною ініціатив по-

силення інвестиційного потенціалу європейських авто-транспортних компаній. З цією метою в межах ЄС істотно поліпшено координацію керівних органів, національних урядів держав-членів ЄС, ЄІБ та приватних інвесторів для ідентифікації пріоритетів інвестування. Створення пулу приватних і державних інвесторів сприяє розробленню та імплементації законодавчих актів в межах ЄС, а також формуванню механізмів фінансування проектів поза межами ЄС. Відповідні проекти забезпечують спільні вигоди для ЄС, а також для сусідніх держав.

Система проектів, які забезпечують регіональні можливості реалізації інвестиційного потенціалу автомобільних компаній ЄС, представлена такими програмами:

1. Транс'європейська транспортна мережа («TEN-T»¹). Політика щодо транс'європейської транспортної мережі є комплексом заходів, скерованих на розвиток транспортної інфраструктури ЄС, який запроваджується з кінця 80-х років минулого століття. Останні зміни до цієї політики були зроблені у 2010 р. Мета транс'європейської транспортної мережі – збудувати комплексну єдину мультимодальну систему транспортної інфраструктури, яка б об'єднувала всі країни ЄС та всі види транспорту, при цьому була нешкідливою для навколишнього середовища, безпечною для життєдіяльності людей, високоінтелектуальною і використовувала всі найсучасніші ІТ технології. Орієнтовно така мережа буде збудована до 2050 р., а попередні результати досягнуті до 2030 р.

2. Програма Marco Polo [1], націлена на розв'язання проблем із заторами та пробками у дорожній інфраструктурі, а також зменшення негативного впливу дорожньої інфраструктури на екологію за рахунок переведення частини вантажів на інші види транспорту (короткі морські перевезення, залізничний транспорт та внутрішні річні сполучення). Така політика нарощує ефективність доставки вантажів за рахунок зменшення простоїв, розвантаження ключових магістралей, оптимального використання існуючого потенціалу ЄС, що в цілому підвищує інвестиційну привабливість ЄС, а також його окремих регіонів. Заходи програми Marco Polo охоплюють діяльність у сфері вантажів, логістики, а також споріднених сферах. Перший етап програми завершено у 2010 р., другий планується завершити у 2013 р.

Розроблення нових механізмів фінансування великих інфраструктурних проектів набуває вагомий динаміки в ЄС. Розблокування потенціалу приватних фінансів в ЄС засновується на покращенні нормативно-правової бази для застосування інноваційних фінансових інструментів. Нові фінансові інструменти як, наприклад, ініціатива ЄС з проектних облігацій [2], підготовлені для фінансування великих інфраструктурних проектів (насамперед ініціативи TEN-T, програми Marco Polo та ін.), а також для підтримки інших сучасних форм фінансування, таких як державно-приватне партнерство (ДПП).

Відповідно до законодавства ЄС [3] не існує окремої системи регулювання проектів ДПП. Водночас існує законодавство, яке регулює окремі аспекти їхньої діяльності. У за-

конодавстві України [4] Закон про державно-приватне партнерство прийнято 1.07.2010 р. Відповідно до ст. 4 Закону, до сфер застосування ДПП відносяться, серед іншого, будівництва та/або експлуатування автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури.

При здійсненні ДПП відповідно до Закону можуть укладатися договори про концесію, спільну діяльність, розподіл продукції або інші договори. Іноземні суб'єкти господарської діяльності та суб'єкти господарювання України користуються рівними правами щодо участі у державних закупівлях. Державна підтримка здійснення ДПП може надаватися: шляхом надання державних гарантій, гарантій Автономної Республіки Крим та місцевого самоврядування; шляхом фінансування за рахунок коштів державного чи місцевих бюджетів та інших джерел згідно із загальнодержавними та місцевими програмами; а також в інших формах, передбачених законом.

Окремо слід зупинитись на механізмі рефінансування гарантій. Цей інструмент використовується, коли кредитори не здатні забезпечити за прийнятними цінами еквівалентне грошовим потокам ДПП фінансування впродовж життєвого циклу контракту ДПП. Таке гарантування допомагає вирішити проблеми, які виникли під час фінансової кризи та нових банківських регуляторних вимог, котре підвищило вартість та дефіцитність довгострокового комерційного фондування. За допомогою цих інструментів уряд зобов'язується виплачувати кредиторам борги у разі, якщо компанія ДПП не можуть рефінансувати свої зобов'язання при настанні строку їхнього погашення. Крім того, якщо компанія ДПП здатна рефінансувати свій борг, проте за більш високими процентами, уряд має покрити цю різницю. Прикладом такої схеми рефінансування гарантій може бути ініціатива Фламандського уряду (регіону в Бельгії) у 2009 р. Державні гарантії можуть надаватися безпосередньо компанії ДПП без додаткових угод з кредиторами або інвесторами.

Гарантії доходу або використання – типовий механізм для транспортних ДПП. Згідно з цим типом гарантій, держава, як гарант ДПП, гарантує компанії ДПП певний рівень використання (наприклад, рівень трафіку на проектах платних автошляхів) або доходу (наприклад, якщо доходи від трафіку впадуть нижче певного рівня, уряд компенсує таке падіння). Таки гарантії надають менше захисту, ніж прямі гарантії по кредитах, адже все одно залишається ризик дефолту за кредитом через нестачу оборотних коштів.

Гарантована мінімальна вартість послуг. Згідно з цим механізмом уряд гарантує, що він на регулярній основі платитиме фіксовані платежі компанії ДПП впродовж етапу експлуатування, і вони не впадуть нижче певного рівня, безвідносно до показників роботи ДПП. Кредитори компанії

¹ Транспортні компоненти інфраструктури TEN-T складається з доріг, залізної дороги і внутрішніх водних мереж, морські шляхи і морські порти, внутрішні водні порти, аеропорти та інші точки зв'язування різних типів мереж (мультимодальність).

ДПП оберігають це зобов'язання держави як гарантії для свого кредиту або його частини, адже навіть низькі показники роботи ДПП за таких умов, або припинення контракту ДПП не призведе до втрати цих платежів. Такий тип гарантування використовують уряди Німеччини та Франції.

Субсуверенні гарантії кредитоспроможності використовуються для кредитного розширення гарантів за контрактами ДПП, які не відносяться до центральних органів влади. За такими гарантіями, якість облігацій субсуверенних емітентів стає еквівалентною державним облігаціям. У випадку дефолту субсуверена, центральний уряд втручається і бере на себе його зобов'язання. Кредитне розширення, яке здійснюється за рахунок залучення гарантії від субсуверена може покращити умови фінансування для компанії ДПП: за рахунок покращення кредитного рейтингу знижується вартість запозичень. Такий тип гарантії використовувався Італійським урядом.

Для підвищення реалізації інвестиційного потенціалу автотранспортних компаній шляхом розбудови відповідної транспортної інфраструктури в ЄС було розроблено такі фінансові інструменти як:

– Проектні облігації ЄС [5] були запропоновані ЄК у відповідь на зазначені проблеми з метою розблокування інвестиційних можливостей приватного капіталу (на основі підтримки коштами Європейського інвестиційного банку) для великих інфраструктурних проектів. Сутність цієї ініціативи полягає в тому, що починаючи з 2014 р. ЄК у партнерстві з ЄІБ надаватиме позики і/або гарантії на підтримку облігацій, які випускатимуть проектні компанії для фінансування інфраструктурних проектів. Для цілей запровадження цієї ініціативи використовується технологія проектного фінансування, відома як «кредитне розширення». Облігації, на які розповсюджується програма проектних облігацій (яким надані додаткові гарантії або кредити в рамках цієї ініціативи) стануть новим класом активів, для якого підвищиться якість боргу завдяки додатковому кредитуванню та гарантіям, що дозволить інвесторам диверсифікувати свої вкладення. Такі активи матимуть досить високий кредитний рейтинг для залучення довгострокових інституційних інвесторів, перш за все пенсійних фондів та страхових компаній. Європейська Комісія очікує, що міжнародні рейтингові агентства видадуть кредитні рейтинги цим інструментам на рівні А або АА (за версією Standard & Poor's і Fitch).

– Інструмент гарантування позик для проектів TEN-T (LGTT) [6] був започаткований у 2008 р. з метою сприяння ширшій участі приватного сектора у фінансуванні транс'європейської транспортної мережі (TEN-T). LGTT дозволяє перекладати значну частину ризику, пов'язаного з попитом у проектах ДПП на концесійній основі впродовж ранніх років експлуатування проекту. LGTT покращує здатність компанії-учасника ДПП обслуговувати «старший²» борг у початковий період експлуатування проекту. Інструмент значно підвищує кредитну якість старшого боргу, і таким чином сприяє зниженню плати за ризик для старших кредиторів проекту.

– Risk Sharing Financial Facility (RSFF) [7]. Інвестиції у дослідження, розробки та інновації визначені ключовим фактором підвищення конкурентоспроможності та забезпечення довгострокового економічного зростання й зайнятості в Європі, підвищення регіональної інвестиційної привабливості ЄС. З метою посилення цього вектору, у тому числі на дослідження й інноваційні розробки у сфері інфраструктури, ЄК та ЄІБ створили Фінансовий інструмент розподілу ризиків (Risk Sharing Finance Facility, RSFF). RSFF – це інноваційна система, створена для поліпшення доступу до боргового фінансування для приватних компаній і державних інституцій, сприяючи діяльності в області дослідження, розробок та інновацій.

– Фонд «Маргарита» [8] заснований спільно ЄІБ та партнерами для підтримки інвестицій в екологічні інфраструктурні проекти у транспорті та енергетиці. Цільові кошти Фонду становлять 1,5 млрд євро (з яких 700 млн євро було використано під час першої фази функціонування Фонду до березня 2010 р.). У наступній фазі мобілізації капіталу інші інституційні інвестори (приватні та державні) можуть долучитися до Фонду. Крім цього, ключові спонсори Фонду започаткували ініціативу з боргового фінансування у розмірі 5 млрд євро, з метою надання довгострокових коштів у борг тим проектам, в які інвестує Фонд «Маргарита». Цей Фонд готувався як модель подальшого аналогічного співробітництва між приватними та державними фондами ЄС, який комбінує ринкові принципи діяльності, виконуючи, разом із тим, завдання підтримки державних ініціатив.

Висновки. Ідентифікація механізмів підвищення регіональної інвестиційної привабливості вітчизняних АТП ґрунтується на пріоритетах розвитку транспортної галузі України. Згідно до основних напрямів реалізації Транспортної стратегії України на період до 2020 р.[10], ключовим пріоритетом визначено інтеграцію вітчизняної транспортної системи до європейської та міжнародної транспортних систем. Це зокрема передбачає реалізацію завдань:

- забезпечення розвитку експорту транспортних послуг, ефективного використання транзитного потенціалу, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного транспорту на міжнародному ринку транспортних послуг;
- приєднання та забезпечення виконання міжнародних транспортних конвенцій та угод;
- гармонізацію вітчизняного законодавства з транспортним законодавством ЄС;
- забезпечення співробітництва з ЄС з метою розвитку міжнародних транспортних коридорів та осей, визначених Групою високого рівня Європейської Комісії;
- забезпечення експлуатаційної сумісності транспортних мереж України та сусідніх держав;
- укладення двосторонніх угод про транспортне сполучення між Україною та державами – членами ЄС.

² Старший борг – борг, який має пріоритет перед іншими борговими зобов'язаннями, і який у випадку неплатоспроможності боржника погашається раніше інших боргів

В цьому зв'язку в Україні доцільно запровадити нові механізми фінансування проектів в автотранспортному секторі, а саме запровадження проектних облігацій; інструментів гарантування позик для проектів, які фінансуються з бюджету; застосувати механізми розподілу ризиків, а також розробити вузькоспеціалізовані фінансові фонди для розбудови автотранспортної інфраструктури. Застосування таких заходів дозволить розблокувати потенціал приватних фінансів для проектів національного автотранспортного сектору. Нові фінансові інструменти забезпечать фінансування великих інфраструктурних автотранспортних проектів, а також для підтримують інші сучасні форми фінансування, зокрема – державно-приватне партнерство. Зазначені заходи сприятимуть результативній адаптації в Україні прогресивного європейського досвіду у формуванні та розширенні інвестиційного потенціалу автотранспортних компаній.

Список використаних джерел

1. European Commission. Marco Polo [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ec.europa.eu/transport/marcpolo/index_en.htm
2. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee, the Committee of the Regions and the National Parliaments/ – 19/10/2010/ – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:0700:FIN:EN:PDF>
3. On Public-Private Partnerships and Community Law on Public Procurement and Concessions. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee, the Committee of the Regions and the National Parliaments – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2005:0569:FIN:EN:PDF>
4. Закон України «Про державно-приватне партнерство» № 2404-VI від 01.07.2010 р. – [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>
5. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee, the Committee of the Regions International Parliaments. The EU Budget Review. Brussels. 19/10/2010 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:0700:FIN:EN:PDF>
6. State Guarantees in PPPs. A Guide to Better Evaluation and Management – May 2011. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.eib.org/epic/resources/epic-state-guarantees-in-ppps-public.pdf>
7. Sharing risk in research, development & innovation (RSFF). European Investment Bank/ [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.eib.org/products/rsff/index.htm>
8. Sourcebook for PPPs in TEN-Transport / European PPP expertise centre (EPEC) European Investment Bank/ [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.eib.org/epic/resources/guide-to-guidance-in-ten-transport.pdf>
9. Europe's leading public financial institutions launch «Marguerite», the 2020 European Fund for Energy, Climate Change and Infrastructure European Investment Bank/ [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.eib.org/about/press/2009/2009-242-europes-leading-public-financial-institutions-launch-marguerite-the-2020-european-fund-for-energy-climate-change-and-infrastructure.htm>
10. Розпорядження Кабінету міністрів України «Про схвалення транспортної стратегії України на період до 2020 року» від 20.09.2010 № 2174-р [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2174-2010-%FO>

І.А. ДЖАЛЛАДОВА,
професор,
О.О. ВАСЕЧКО,
професор,
Д.І. МАНЦУРОВ,
І.А. ПЕРЕЖОГІНА

Статистичне забезпечення державної політики подолання кризових явищ в економіці

Стаття присвячена проблемним питанням розробки концептуальних засад аналізу впливу інновацій на темпи економічного зростання. Відповідні розрахунки використані для розроблення державної стратегії розвитку національної економіки України та антикризових заходів.

Статья посвящена проблемным вопросам разработки концептуальных основ анализа влияния инноваций на темпы экономического развития. Соответствующие

расчеты использованы для разработки государственной стратегии развития национальной экономики Украины и антикризисных мероприятий.

The article is devoted to crucial aspects of the development of the analysis of the innovations' influence to the economic growth conceptual basis. For these purposes corresponding models that might be used for the development of the government strategy dedicated to the

economic growth of Ukraine as well as anti-crisis measures are provided.

Постановка проблеми. Інноваційна система України та її інституційна база, – інвестиції в реальний сектор економіки в умовах всесвітньої фінансово-економічної кризи переживають не найкращі часи свого становлення та розвитку. Це не дозволяє створити єдину та цілісну систему організаційно-економічного та інформаційного забезпечення розвитку інноваційних процесів на рівні держави, а тим паче – дати змогу даній системі розвиватися, поширюватися і ефективно працювати в Україні. Ринок інновацій, як кожний ринок, керуючись принципом гомеостазу, самостійно, без втручання держави, а, – частіше, – не реагуючи на її втручання, формує свої власні тенденції розвитку, ще й допомагаючи державним органам забезпечувати виконання ними своїх, не зрозумілих з точки зору стратегічного менеджменту, місій, виписаних у законодавчих та виконавчих документах.

Саме від інноваційного рівня українських підприємств, в першу чергу, – стратегічно важливих, залежать ефективність їх діяльності в середньо- і довгостроковій перспективі, забезпечення високих темпів розвитку та підвищення конкурентоспроможності товарів українських виробників України на світовому ринку, що, в свою чергу, є гарантією подолання економічного спаду і забезпечення сталого зростання української економіки в цілому.

Аналіз досліджень та публікацій. Питанням дослідження впливу науково-технічного прогресу, інновацій та інвестицій на економічний розвиток присвячено чимало робіт зарубіжних і вітчизняних економістів: С. Кузнеця, Е. Менсфілда, Г. Менша, У. Ростю, К. Оппенлендера, Р. Солоу, Б. Твісса, Дж. Форрестера, Й. Шумпетера, О. Варшавського, С. Глазьева, Н. Кондратьєва, Л. Оголевої, Ю. Яковця, А. Гальчинського, В. Гейця, О. Лапка, І. Лукінова, С. Науменкової, В. Семіноженко та ін.

Разом з тим, аналіз опублікованих з даної проблеми робіт, дозволив зробити висновок про недостатнє наукове і практичне розкриття питань формування концептуальних і методичних підходів до вирішення завдання інвестиційного забезпечення інноваційних процесів в умовах транзитивної економіки, для якої в умовах світової фінансово-економічної кризи характерний гострий дефіцит інвестиційних ресурсів.

Виходячи з цього, розгляд питань оптимізації інвестиційного забезпечення інноваційних перетворень, націлених на економічне зростання в Україні, є об'єктивно зумовленим і виключно актуальним.

Постановка задачі. Найбільш важливе місце в питаннях прийняття управлінських рішень в інвестиційній сфері займають статистичне моделювання інвестиційних процесів і варіантів інноваційної політики, що стосуються в першу чергу статистичного забезпечення та обґрунтування управлінських рішень.

Саме застосування принципів статистичного моделювання дає можливість узагальнити аналіз тенденцій розвитку

економіки України, приведені нижче, та розробити на цій основі більш ефективну модель інноваційно-інвестиційного її розвитку у посткризовий період.

Рівновагу на макроекономічному рівні можна розглядати як наслідок збалансованості окремих частин ВВП, доходів і витрат, що формуються на різних стадіях економічного кругообігу. Головна проблема загальної економічної рівноваги – перетворення сукупних доходів на сукупні витрати розв'язується шляхом трансформації заощаджень у інвестиції.

Отже, науково-технічний прогрес справляє позитивний вплив на рівноважне економічне зростання на будь-якому етапі розвитку. У стані рецесії (чи катастрофічного, як було у 2009 році, падіння рівня економіки), економічна політика має бути спрямована на відродження саме і тільки завдяки технологічним змінам економічного потенціалу більш швидкими темпами. У стані інфляційного розвитку (який відслідковується саме зараз), технологічні зміни особливо бажані, бо саме вони можуть збільшити темпи зростання ВВП і в такий спосіб зменшити інфляцію.

Відтак, науково-технічний прогрес окрім позитивного впливу на рівень і темпи економічного зростання може і має стати потужним антиінфляційним важелем. Ці висновки дуже важливі для формування майбутньої економічної політики України, бо можливість виходу з кризи нашої країни ще й досі недостатньо пов'язується з обов'язковим запровадженням усіх досягнень науково-технічного прогресу. Для формалізації напрямків цієї політики і конкретизації дій уряд і відповідних державних інститутів існує об'єктивна необхідність більш глибокого кількісного аналізу закономірностей формування взаємозв'язків між інвестиційно-інноваційною політикою держави та економічним зростанням.

Іншими словами, розробка стратегії інноваційного розвитку та можливості завдяки її реалізації вплинути на формування динаміки ВВП та його структури потребує розробки алгоритму аналізу впливу сутнісних ендегенних (тих, що пояснюють) та екзогенних (тих, за допомогою яких пояснюють) причинно-наслідкових зв'язків.

На думку автора, модель прийняття ефективних управлінських рішень щодо розробки стратегії інноваційного розвитку має будуватися на основі пояснюючих та/чи імітаційних моделей, в яких надавши певних значень ендегенній величині можна сформулювати рішення щодо змін екзогенних величин. Такі імітаційні моделі допоможуть зрозуміти механізм функціонування та розвиток інноваційних процесів, розкрити причинно-наслідкові зв'язки відповідних процесів і явищ і, на цій основі, розробити ефективну стратегію випереджаючого інвестиційно-інноваційного розвитку держави та конкретні антикризові заходи.

Виклад основного матеріалу. Методологічні підходи, окреслені класичною економічною теорією, визначають, що у ринковій економіці вихід з кризи на траєкторію зростання пов'язаний з оновленням основного капіталу, яке здійсню-

ється задля зниження витрат виробництва, збільшення обсягів випуску і збільшення прибутків.

Інноваційні процеси, поширення високотехнологічних виробництв стали неодмінним атрибутом стратегії сучасного економічного зростання. Вони безпосередньо пов'язані з динамікою інвестиційної та загальної економічної активності. Інновації у вигляді нових конкурентоспроможних технологій і товарів забезпечують до 90% приросту ВВП промислово розвинених країн світу.

Світова практика доводить, що для забезпечення стабільного і збалансованого економічного зростання інвестиції повинні становити принаймні 20–25% ВВП [1, с. 107]. В Україні ж цей показник протягом трансформаційного періоду мав тенденцію до скорочення – з 18,6% у 1990 р. до 9–10 відсотків протягом останніх п'яти років. У промислово розвинених країнах питома вага витрат на наукові та науково-технічні розробки у ВВП становить приблизно 3%, в Україні – майже втричі менше: 1,23% у 2004 р., 0,97% – у 2006 р., 0,9% – у 2011 р.

Серед негативних тенденцій, які знаменують триваючу деіндустріалізацію, слід також відзначити зростання питомої ваги низькотехнологічних галузей. Щоправда, у 2007 р. з'являється тенденція до зниження частки галузей паливно-енергетичного комплексу, а прогнозоване на період до 2015 р. її зниження становить близько 35%.

На думку автора, серед причин нинішнього уповільнення інвестиційного процесу та темпів зростання української економіки є посилення податкового навантаження; зниження темпів зростання державних інвестицій; неефективна монетарна політика із суттєвою монетарною складовою інфляції тощо.

За обставин гальмування інвестиційного попиту природно знижується попит і на інноваційний продукт. Між тим досвід інноваційно активних підприємств показує, що впровадження інновацій суттєво впливає на показники діяльності таких підприємств: понад 90% їх кількості одержали приріст обсягів випуску, 40% замінили застарілу продукцію на нові її види, понад 30% – знизили матеріало- та енергомісткість продукції, 25% – впровадили нові технології природоохоронного типу [3].

Розрахунки доводять, що загальний обсяг фінансування науково-технічних робіт у 2011 р. у відсотках до ВВП (так звана, наукоємність ВВП) склав близько одного відсотку. У розвинутих країнах даний показник, за незначних відмінностей, складає 2,7–3,0%. Абсолютне значення річного обсягу фінансування науково-технічної діяльності з розрахунку на душу населення в Україні в 2011 р. складало лише 9,7 дол. США, що майже у два рази менше відповідного показника в Росії (19,2 дол.) і не витримує порівняння з такими країнами як Німеччина (470 дол.), Великобританія (390 дол.), Італія (230 дол.), Іспанія (110 дол.) [3].

Інноваційний розвиток гальмується і станом кадрового наукового потенціалу країни. Вітчизняна забезпеченість науковими кадрами з розрахунку на 1000 чол. зайнятого населення продовжує зменшуватися і є нижчою порівняно із США та Японією – у 2 рази, Німеччиною та Францією – у 1,7 рази.

Низький рівень оплати праці, недосконалість системи захисту інтелектуальної власності, неможливість реалізувати свої творчі здібності обумовлюють недостатню мотивацію до інтелектуальної праці, а відтак впливають на стан інноваційного розвитку економіки. Ці ж причини зумовили масовий «відплив інтелекту» з України. Тому стратегічним завданням економічної політики повинно стати формування механізмів, у тому числі ринкових, здатних створювати адекватні стимули для інновацій.

Для отримання кількісних характеристик, які адекватно характеризують ефективність функціонування інноваційної моделі розвитку економіки України, автором було здійснено кореляційно-регресійний аналіз впливу факторів інноваційного характеру на динаміку ВВП протягом останніх п'ятнадцяти (1997–2011 рр.). При цьому, звичайно, здійснювався кількісний аналіз впливу факторів, які впливають на формування обсягів та динаміки ВВП, як результативно індикатору розвитку національної економіки. У цьому випадку лінійне рівняння множинної залежності обсягу ВВП (залежна змінна $\bar{Y}$), розраховане на основі даних про розвиток національної економіки протягом 1991–2011 рр. має наступний вигляд:

$$\bar{Y} = 147 - 0,000174 x_1 - 46,117 x_2 - 3,504 x_3 - 34,556 x_4 - 47,127 x_5 - 52,69 x_6 - 0,114 x_7 - 699,002 x_8 + 11,41 x_9 \quad (1),$$

де $\bar{Y}$ – ВВП; x_1 – прямі іноземні інвестиції, млн. грн.; x_2 – інвестиції в основний капітал, млн. грн.; x_3 – кількість нової техніки, од.; x_4 – кількість нових технологій, од.; x_5 – фінансування інноваційної діяльності, млн. грн.; x_6 – кількість підприємств, що впроваджували інновації, од.; x_7 – кількість патентів, од.; x_8 – наукові кадри, тис. осіб; x_9 – обсяг науково-технологічних робіт, млн. грн.

За параметрами отриманого рівняння автором здійснено аналіз впливу факторів шляхом прямої оцінки величини коефіцієнтів регресії кожного з факторів, а також за коефіцієнтами еластичності E_{x_i} , стандартизованими окремими коефіцієнтами регресії: β_1 – коефіцієнтом і Δ_1 – коефіцієнтом. Автором зпівставлено значення коефіцієнтів еластичності та визначено, що головним фактором зміни результативного показника є фактор x_8 (наукові кадри, тис. осіб): при його зміні на 1%, рівень ВВП знижується на 0,61%. Другим за силою впливу на результативний показник є фактор x_5 (фінансування інноваційної діяльності, млн. грн.): при його зміні на 1%, рівень ВВП зростає на 0,49%.

Порівняння значень β_1 – коефіцієнтів дозволяє зробити аналогічні висновки: з урахуванням рівня зміни факторів найбільші резерви в зміні результативного показника закладені в збільшенні факторів x_5 (фінансування інноваційної діяльності, млн. грн.), x_3 (кількість нової техніки, од.). Зіставлення значень – коефіцієнтів дозволило зробити висновок про те, що найбільша частка впливу припадає на фактор x_5 (фінансування інноваційної діяльності, млн. грн.), роль цього фактора у варіації результативного показника складає 0,51% загального впливу всіх дев'яти факторів, що включені в розрахункову модель, на результативний показник.

Таким чином, аналіз динаміки розвитку світового ринку технологій та національної інноваційної сфери, економіко-математичний аналіз побудови інноваційної економіки України свідчать про необхідність удосконалення державної політики в інноваційній сфері на засадах прогнозування її розвитку.

Такий концептуальний підхід дає можливість не тільки кількісно охарактеризувати вплив деяких факторів інноваційно-інвестиційного характеру на темпи економічного зростання, але й шляхом критичного порівняння відомих виробничих функцій і моделей вирішити питання оптимізації процесу інвестиційного забезпечення стратегій економічного зростання.

Відомо, що найбільш доступним у використанні та економічній інтерпретації варіантів оптимізації економічного зростання є апарат виробничих функцій типу Кобба-Дугласа-Тінбергена. Це, зокрема, стохастична залежність, що характеризує питому вагу головних чинників зростання – капіталу, праці і науково-технічного прогресу – у виробництві ВВП:

$$Y = A * K^{\alpha} * L^{\beta} * e^{\lambda * t}, \quad (2)$$

де Y – індекси обсягів реального ВВП;

K – індекси обсягів реальних капіталовкладень;

L – індекси кількості зайнятого в економіці населення;

α – коефіцієнт еластичності виробництва по капіталу;

β – коефіцієнт еластичності виробництва ВВП по праці;

λ – темп науково-технічного прогресу;

A – параметр-константа.

Розрахувавши значення параметрів виробничої функції, необхідно перевірити достовірність та адекватність моделі експериментальним даним, а потім зробити економічну інтерпретацію отриманих результатів. Далі можна розглядати динаміку процесу розвитку у часі (t) і стежити за змінами кожного з чинників за допомогою рівняння відповідних темпів приросту:

$$\varepsilon Y = \alpha * \varepsilon K + \beta * \varepsilon L + \lambda, \quad (3)$$

де εY – темп приросту виробництва ВВП;

εK – темп приросту капіталовкладень;

εL – темп приросту кількості зайнятого в економіці населення

λ – темп науково-технічного прогресу.

Таким чином, цільовою функцією при оптимізації темпів приросту ВВП буде права частина рівняння темпів приросту (3) – як лінійна функція темпів приросту капіталу, праці і науково-технічного прогресу з ваговими коефіцієнтами у вигляді коефіцієнтів еластичності. Оскільки ми вирішуємо задачу в умовах жорсткої обмеженості інвестиційних ресурсів, треба обчислювати усі граничні значення пропорцій темпів приросту капіталу, праці і науково-технічного прогресу для досягнення приросту ВВП, наприклад, на 1 %. Тому задача оптимізації має такий вигляд:

$$\partial * \varepsilon K + \varepsilon L + \lambda \rightarrow 1, \quad (4)$$

Граничні умови залежать від конкретної комбінації змін чинників.

Статистичні критерії підтверджують достовірність і адекватність побудованих моделей із ймовірністю 0,95. Для

економіки України чутливість ВВП до змін обсягів капіталовкладень, працевзатрат при інших незмінних факторах (чи гранична продуктивність капіталу та працевзатрат) відповідно складає 0,314 і 0,852, а темп падіння ВВП, що обумовлював вплив науково-технічного прогресу, дорівнював на цей період 12,1 %. Пріоритети змін, таким чином, такі: спочатку НТП, як найбільш впливовий фактор, потім – кількість працівників, далі – обсяги капіталовкладень. Це свідчить про зростання значимості науково-технічного та інноваційного чинників розвитку, яке неможливо не враховувати під час розробки середньо- та довгострокових стратегій розвитку.

Принципово важливо, що така постановка завдання дозволяє оцінювати не тільки межі можливих змін факторів, а й вартість різних стратегій розвитку та антикризових заходів.

Таким чином, підсумовуючи все наведене вище, автор робить важливий концептуальний висновок, що запропонований підхід до аналізу можливостей зросту та розробки стратегій розвитку можна формалізувати у вигляді наступної послідовності дій:

- визначення факторів зросту та показника кінцевого результату діяльності;
- збір статистичної інформації за введеними змінними та приведення їх до порівняльної форми;
- побудова моделі факторного аналізу (виробничої функції);
- розрахунок параметрів рівняння регресії;
- перевірка достовірності і адекватності побудованої моделі;
- інтерпретація отриманих результатів;
- перехід до темпової форми виробничої функції;
- визначення обмежень на природи чинників;
- багатоваріантна оптимізація темпів приросту чинників («програвання» сценаріїв);
- відбір кращих комбінацій темпів приросту чинників;
- аналіз та планування шляхів досягнення намічених цілей розвитку;
- мобілізація відповідних інвестиційних ресурсів;
- оперативний моніторинг цільового використання коштів, проміжних та кінцевих результатів.

Висновки

1. За результатами виконаного статистичного аналізу можна зробити висновки, що зміни в українській економіці неможливо оцінювати як позитивний перехід до більш прогресивної моделі економічного зростання, здатної забезпечити високі його темпи. Економіка України обтяжена інерцією попереднього екстенсивного розвитку. Тому необхідним є створення такої програми структурної перебудови і відповідної інвестиційної політики, яка б забезпечувала реальне наближення до інноваційної моделі з характерним для неї зниженням ресурсної основи і розширенням високотехнологічних обробних галузей та інших наукомістких виробництв.

2. У процесі переходу до нової структури економіки виникає необхідність збереження достатньо повної і диверсифікованої структури виробництва, щоб уникнути вузької спе-

ціалізації, яка поставила б Україну в пряму залежність від кон'юнктурних коливань окремих сегментів світового ринку.

3. Вивчення динаміки структури та обсягів капіталовкладень в економіку України дозволяє виявити великий ступінь впливу інвестиційних процесів на зміну галузевої структури економіки і рівень ВВП і довести, що сьогоднішня кризова ситуація в Україні фактично паралізувала інвестиційний процес як на мікро— так і на макrorівні. Це проявилось в абсолютному скороченні обсягів капітальних вкладень, деформатії джерел їх формування, різкому зниженні виробничого нагромадження і, як наслідок, призвело до звуження можливостей економічного зросту.

4. Аналіз структури фінансування науково—дослідних та дослідно—конструкторських робіт за джерелами вказує на постійне зменшення частки бюджетних коштів і зростання частки коштів замовників науково—технічної продукції. Це впливає на обсяг фінансування фундаментальних досліджень. З розрахунку до ВВП обсяг бюджетного фінансування НДДКР за 2011 р. в Україні склав близько 0,2 %. Водночас у розвинутих країнах цей показник дорівнює, як правило, не менше 1,5–2,5 % від ВВП.

5. Запропонований підхід до визначення оптимальних темпів приросту головних чинників економічного зростання дозволяє розробити методичні рекомендації щодо оптимального планування та управління інноваційного розвитку держави, коригування державної інвестиційної, науково—технологічної та інноваційної політики в комплексі заходів, спрямованих на створення умов економічного зростання в Україні.

При цьому доведено, що основні проблеми, що стримують розвиток інноваційних процесів в Україні є такі:

- відсутність науково—методологічної бази формування інноваційної системи;
 - відсутність системності у здійснюваних державою заходах щодо реалізації інноваційного потенціалу національної економіки;
 - державне управління інноваційною діяльністю здійснюється без чітко сформульованої стратегії науково—технологічного та інноваційного розвитку, інтегралу її реалізації, послідовної на вираженій зовнішньої та внутрішньої економічної політики;
 - відсутність дієвої системи пріоритетів розвитку науково—технологічної сфери;
 - неготовність апарату державного управління до предметної діяльності, спрямованої на інноваційний розвиток економіки;
 - нескоординованість дій суб'єктів інноваційної діяльності;
 - недостатність фінансових ресурсів для забезпечення наукових досліджень та впровадження інноваційних розробок.
- Шляхами розв'язання та вирішення проблем може стати:
- вдосконалення нормативно—правової бази для забезпечення розвитку інноваційної системи України;
 - необхідність системного і послідовного впровадження функціональних принципів державного управління інноваційною діяльністю;

- органічне включення всіх окремих елементів інноваційного розвитку в єдину активно і цілеспрямовану функціонуючу національну інноваційну систему, що можливо лише за умови дії потужних системоутворюючих факторів.

Такими факторами могли б стати загальнодержавні пріоритети інноваційної політики за умови їх усвідомлення на всіх рівнях як основного засобу реалізації загальнонаціональної ідеї, досягнення єдиної і спільної для всіх мети:

- формування загальнодержавної системи автоматизованого пошуку, збору, накопичення, аналітичної обробки, систематизації, консолідації, зберігання, розповсюдження і надання інформації в сфері науково—технологічного та інноваційного розвитку, єдиної системи обліку електронних інформаційних ресурсів держави;
 - забезпечення через систему інформаційних ресурсів НІС широкомасштабного використання існуючого науково—технічного доробку (зокрема, баз даних НДДКР) щодо його інноваційного впровадження та підвищення рівня науково—технічного потенціалу у сфері інноваційної діяльності;
 - перегляд підходів до програмно—цільового планування та фінансування інноваційного процесу, важливою особливістю якого на даний час є проблемна орієнтованість більшості програм на комерціалізацію технологій, у т.ч. й «критичних» та/або «високих»;
 - трансфер технологій зі сфери ВПК у цивільні галузі виробництва (у т.ч. до приватного сектора господарювання);
 - визначення національних пріоритетів науково—технічного спрямування (напрямків робіт), «критичних» та/або «високих» технологій та їх забезпечення і супровід відповідною інвестиційною, податковою та амортизаційною політиками;
 - створення механізмів державного стимулювання інноваційної активності підприємств, а також здійснення інноваційного тиску на суб'єкти господарювання через введення санкцій на випуск застарілої продукції та використання неефективних ресурсо— й енергоємних та екологічно небезпечних технологій;
 - цілеспрямована підготовка кадрів високої кваліфікації для високотехнологічних галузей, а також менеджерів інноваційної діяльності;
 - забезпечення розвитку інноваційних процесів.
- Збільшення частки інноваційного фактору в прирості ВВП можливе за рахунок:
- збереження та розвитку науково—технічного потенціалу України;
 - визначення національних пріоритетів науково—технічного спрямування (напрямків робіт), «критичних» та/або «високих» технологій, що повинно супроводжуватися відповідною інвестиційною, податковою та амортизаційною політиками;
 - невідкладного проведення відповідних інноваційних перетворень, в першу чергу, за визначеними пріоритетними напрямками розвитку;
 - здійснення цілеспрямованих структурно—функціональних змін в економіці;

- зміни структури експорту промислової продукції із перевагою у ній продукції з високим рівнем доданої вартості;
- сприяння рухові акціонерного капіталу в інноваційну сферу, як у національному, так і в міжнародному масштабі;
- державної підтримки венчурного підприємництва (орієнтація на венчурне фінансування, яке в найбільшій мірі сприяє скороченню робочих місць у великих промислових компаніях, диверсифікованості останніх і рівнобіжне утворення дрібних і середніх самостійних компаній, які виходять на ринок нових технологій для виробництва конкурентоздатної продукції. Тим самим прискорюється і самоорганізується процес реструктуризації економіки, у результаті якого утворюється значна кількість робочих місць, на яких виробляються товари і послуги із значною доданою вартістю);
- залучення значного за обсягом приватного капіталу в науково-технічну сферу;
- збільшення в обігу на фондовому ринку частки цінних паперів, що випущені малими високотехнологічними компаніями;
- включення України в глобальний науково-технологічний розвиток, що сприятиме масштабному залученню фінансових і кадрових ресурсів у технологічний розвиток економіки, збільшенню обороту зовнішньої торгівлі високотехнологічною продукцією та технологіями;
- набуття принципової ваги для прориву українських товарів і технологій на світовий ринок патентування винаходів і знаків для товарів та послуг вітчизняних розробників у розвинених країнах світу;
- патентування за кордоном і збереження прав на інтелектуальну власність за українськими винахідниками і виробниками;
- пільгового оподаткування коштів виробничих підприємств, спрямованих на освоєння високих технологій, а також витрат на наукові дослідження і розробки;

- пільгового оподаткування суб'єктів інноваційної діяльності, особливо на початкових стадіях освоєння ними нових технологій і організації випуску нової продукції;
- запровадження пільгового режиму амортизаційних відрахувань та інвестиційного кредиту – зменшення податку на прибуток на певну частину загальної вартості інвестицій в устаткування (особливо на стадії модернізації підприємства).

Список використаних джерел

1. Abramovitz M. Resource and Output Trends in United States Science 1870//Papers and PROCEEDINGS OF THE American economic association /.1956,Maj, Vol.46.
2. Solow R.M. On Theories of Unemployment //American Economic Review.— 1980.—№70.— P.1—12.
3. Кондратьев Н.Д. Большие циклы экономической конъюнктуры // Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды / Сост. Яковец Ю.В. — М.: Экономика, 2002, с. 341—401.
4. Schumpeter J.A. Business Cycles. — N.-Y.: McGraw-Hill Book Company, 1939.,—p.—5—49.
5. Анчишкин А.И. Наука—Техника—Экономика.— М.: Экономика, 1986., с.143—320.
6. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. — М.: ВлаДар, 1993. — с.61.
7. Глазьев С.Ю. Экономическая теория технического развития. — М.: Наука, 1990 — с.49.
8. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. — М.: ВлаДар, 1993. — с.106—111.
9. Иноземцев В.Л. Теория постиндустриального общества как методологическая парадигма российского обществоведения// Вопросы философии. — 1977. №10. —с. 36
10. The Ukraine Competitiveness Report 2011, 2011 World Economic Forum, wef.org.su

С. РОМАНЮК

Аналіз динаміки регіональних факторів економічного розвитку із застосуванням декомпозиційної моделі

У статті проаналізований вплив основних регіональних факторів економічного розвитку регіонів України за період 2001 – 2010 рр. на зміну частки валової доданої вартості (ВДВ) кожного з регіонів у загальноукраїнському показнику сукупного ВДВ з використанням декомпозиційної моделі. Це дало можливість згрупувати регіони за результативністю дії регіональних компонент розвитку.

Ключові слова: регіональні фактори, продуктивність праці, зайнятість, населення, економічно активне населення, декомпозиційна модель.

В статье проанализировано влияние основных региональных факторов экономического развития регионов Украины за период 2001 – 2010 гг. на смену части валовой добавленной стоимости (ВДВ) каждого из регионов в общеукраинском показателе совокупного ВДВ с использованием декомпозиционной модели. Это дало возможность сгруппировать регионы за результативностью действия региональных компонент развития.

Ключевые слова: региональные факторы, производительность труда, занятость, население, экономически активное население

Постановка проблеми. Економічне зростання в регіоні є результатом впливу взаємозалежних факторів розвитку – географічних, продуктивності, використання фізичного та людського капіталу, інфраструктури та ряду інших. Вони можуть посилювати або нейтралізувати один одного, а відтак, визначати результативність розвитку регіонів в цілому, що відображається у зміні часток ВДВ останніх у загальнонаціональному показнику ВДВ. Важливим уявляється оцінка кожного з основних регіональних факторів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В працях українських науковців З.С. Варналія, Е.М.Лібанової, І.О.Луніної Н.А.Мікули, Ю.Д.Радіонова та інших досліджуються різноманітні чинники регіонального зростання, причини, що впливають на динаміку окремих соціальних та економічних показників. Проте актуальним залишається аналіз взаємозв'язку впливу регіональних факторів економічного розвитку на формування результату національного зростання.

Метою статті є аналіз основних факторів регіонального розвитку за період 2001 – 2010 рр. з використанням декомпозиційної моделі.

Викладення основного матеріалу.

Окрім загальнонаціональних факторів, що формують однакові для усіх регіонів умови розвитку, в кожному з них діють чинники, що визначають характер економічної динаміки. Найбільш вагомими, при інших рівних умовах, є такі регіональні фактори, як чисельність населення, продуктивність (ВДВ на одного зайнятого), зайнятість (яка відображає ефективність регіонального ринку праці), наявність економічно активного населення (що дає уявлення про потенціал населення в регіоні у працездатному віці), а також частка економічно активного населення у населенні регіону в цілому (що характеризує вплив вікової структури населення на зміни у регіональному ринку праці).

В даному дослідженні здійснена спроба виявити вплив цих п'яти регіональних факторів на зміну частки ВДВ кожного регіону у загальнонаціональному показнику ВДВ за період 2001 – 2010 рр. із застосуванням декомпозиційної моделі [1].

Методика декомпозиції факторів зростання полягає у наступному.

Співставлення відносних показників приросту ВДВ регіону та приросту національного показника ВДВ за певний період виражається через добуток відношень відповідних відносних значень приростів регіонального та національного показників: продуктивності праці, зайнятості, співвідношення зайнятих та економічно активного населення, співвідношення економічно активного населення та населення працездатного віку, чисельності населення.

Загальний вид рівняння має такий вигляд:

$$\text{DGDPi:DGDPo} = (\text{DGDPPEi:DGDPPEo}) \times (\text{DEi:DEo}) \times (\text{DEAi:DEAo}) \times (\text{DLFi:DLFo}) \times (\text{DPI:DPo}) \quad (1)$$

де,

DGDPi – відносний приріст ВДВ регіону і

DGDPo – відносний приріст ВДВ країни

DGDPPEi – відносний приріст ВДВ на одного зайнятого в регіоні і

DGDPPEo – відносний приріст ВДВ на одного зайнятого в країні

DEi – відносний приріст рівня зайнятості в регіоні і

DEo – відносний приріст рівня зайнятості в країні

DEAi – відносний приріст рівня економічно активного населення регіону і

DEAo – відносний приріст рівня економічно активного населення країни

DLFi – відносний приріст частки населення працездатного віку регіону і

DLFo – відносний приріст частки населення працездатного віку в країні

Dpi – відносний приріст населення в регіоні і

Dpo – відносний приріст населення в країні

Рівень зайнятості населення регіону, країни визначається як відношення кількості зайнятих до чисельності економічно – активного населення регіону, країни;

рівень економічно активного населення регіону, країни визначається як відношення чисельності економічно активного населення до чисельності населення працездатного віку регіону, країни;

рівень населення працездатного віку регіону, країни визначається як відношення чисельності населення працездатного віку до загальної чисельності населення регіону, країни.

Логарифмування даного рівняння дає можливість отримання числових значень, що характеризують вплив (позитивний чи негативний) кожного з п'яти визначених регіональних факторів економічного зростання на зміни регіональної частки ВДВ у загальнонаціональному показнику ВДВ.

Наведена модель базується на тому, що регіональне економічне зростання залежить не тільки від загальнонаціональних умов (хоча зрозуміло, що існуючі в країні несприятливі умови знижують можливість динамічного розвитку у всіх регіонах), але й від регіональної продуктивності, ефект якої підсилюється, коли одночасно зростає зайнятість населення. Також важливу роль у динамічному розвитку регіону відіграють і ринки праці, особливо при одночасному зростанні як попиту на робочу силу, так і її пропозиції. Загальне збільшення чисельності населення також є чинником позитивної регіональної динаміки.

Розрахунки, здійснені на основі рівняння (1), дозволяють згрупувати регіони за впливом динаміки п'яти визначених факторів розвитку на зміну частки регіонального ВДВ у загальнонаціональному показнику.

До першої групи регіонів (табл. 1), які збільшили протягом 2001 – 2010 років частку ВДВ у загальноукраїнському показнику віднесені дев'ять адміністративно – територіальних одиниць. Визначальними факторами цього підвищення для Автономної Республіки Крим, Київської, Полтавської, Черкаської областей та м. Києва були висока динаміка прирос-

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

ту продуктивності праці та однієї із динамічних складових, економічно активного чи працездатного віку, а також динаміка зміни кількості населення.

Таблиця 1. Група регіонів, частка ВДВ яких у загальнонаціональному показнику збільшилася через вплив регіональних факторів

Різниця логарифмованих значень регіону та країни виражена у %	
Автономна Республіка Крим	
Кількість наявного населення	2,19
Продуктивність праці	10,25
Рівень зайнятості	-2,76
Рівень економічної активності	-0,29
Рівень вікової активності	-1,28
Житомирська область	
Кількість наявного населення	-2,58
Продуктивність праці	0,38
Рівень зайнятості	1,02
Рівень економічної активності	8,96
Рівень вікової активності	0,52
Закарпатська область	
Кількість наявного населення	4,83
Продуктивність праці	-10,32
Рівень зайнятості	1,64
Рівень економічної активності	9,25
Рівень вікової активності	-0,11
Київська область	
Кількість наявного населення	-0,52
Продуктивність праці	5,70
Рівень зайнятості	1,73
Рівень економічної активності	0,12
Рівень вікової активності	0,18
Полтавська область	
Кількість наявного населення	-3,43
Продуктивність праці	10,62
Рівень зайнятості	-5,20
Рівень економічної активності	1,38
Рівень вікової активності	1,89
Тернопільська область	
Кількість наявного населення	0,47
Продуктивність праці	-2,17
Рівень зайнятості	4,48
Рівень економічної активності	5,14
Рівень вікової активності	1,03
Черкаська область	
Кількість наявного населення	-3,04
Продуктивність праці	19,28
Рівень зайнятості	-1,69
Рівень економічної активності	2,46
Рівень вікової активності	2,09
м. Київ	
Кількість наявного населення	12,40
Продуктивність праці	15,22
Рівень зайнятості	-2,83
Рівень економічної активності	1,82
Рівень вікової активності	-3,15
м. Севастополь	
Кількість наявного населення	-5,23
Продуктивність праці	-20,55
Рівень зайнятості	-2,21
Рівень економічної активності	38,88
Рівень вікової активності	8,10

Розраховано автором за [2,3]

Для Житомирської, Закарпатської, Тернопільської областей та м. Севастополя регіональними факторами, що забезпечили приріст у загальному показнику ВДВ була одночасна наявність зростання мінімум двох динамічних складових, що характеризують зміни в структурі населення.

Для прикладу наведена діаграма, побудована на розрахованих регіональних чинниках, яка демонструє вплив кожного з них на зростання частки ВДВ у загальнонаціональному показнику в Автономній Республіці Крим (рис. 1).

Головним фактором для Автономії у збільшенні її частки у 2010 році порівняно із 2001 роком стала позитивна динаміка змін зростання продуктивності за показником ВДВ на одного працюючого (+ 10,25 пунктів) та змін у чисельності на-

селення (+2,19), які сумарно перевищили фактори, що впливали на зменшення цієї частки – зміни у рівні зайнятості населення, рівня економічного активного населення та рівня населення працездатного віку відносно загальнонаціональних показників – відповідно -2,76, -0,29 та -1,28 пунктів.

До другої групи регіонів, частка яких практично не змінилася (або змінилася незначно) у загальноукраїнському показнику ВДВ віднесено 4 регіони (табл.2).

У двох із них – Волинської та Харківської областей – позитивні регіональні показники приросту у продуктивності праці і незначна позитивна динаміка приросту населення та зайнятих нівелювалися від'ємними динамічними показниками рівня економічно активного населення. В Миколаїв-

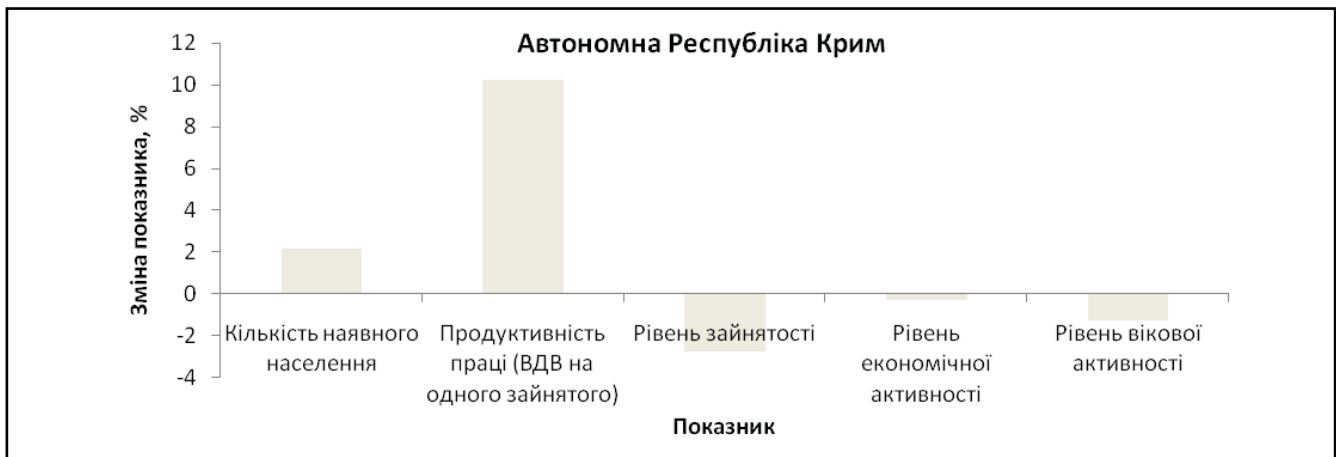


Рисунок 1. Динаміка змін регіональних факторів, що вплинули на збільшення частки ВДВ Автономної Республіки Крим у загальнонаціональному показнику у 2010 році порівняно з 2001 роком.

Таблиця 2. Регіони, частка ВДВ яких у загальнонаціональному показнику змінилась незначно через дію регіональних факторів

Різниця логарифмованих значень регіону та країни виражена у %)	
Волинська область	
Кількість наявного населення	3,46
Продуктивність праці	14,85
Рівень зайнятості	-2,62
Рівень економічної активності	-14,06
Рівень вікової активності	-0,37
Миколаївська область	
Кількість наявного населення	-0,95
Продуктивність праці	-2,58
Рівень зайнятості	0,21
Рівень економічної активності	1,30
Рівень вікової активності	0,48
Харківська область	
Кількість наявного населення	0,09
Продуктивність праці	3,54
Рівень зайнятості	1,81
Рівень економічної активності	-4,47
Рівень вікової активності	0,25
Чернівецька область	
Кількість наявного населення	3,68
Продуктивність праці	-23,56
Рівень зайнятості	7,72
Рівень економічної активності	10,64
Рівень вікової активності	0,70

Розраховано автором за [2,3]

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Таблиця 3. Регіони які скоротили частку ВДВ у загальнонаціональному показнику через вплив регіональних факторів у 2010 р. порівняно з 2001 р.

	Різниця логарифмованих значень регіону та країни, %
Вінницька область	
Кількість наявного населення	-1,99
Продуктивність праці	10,53
Рівень зайнятості	-3,93
Рівень економічної активності	-10,58
Рівень вікової активності	1,13
Дніпропетровська область	
Кількість наявного населення	-0,99
Продуктивність праці	-6,61
Рівень зайнятості	-1,57
Рівень економічної активності	-0,60
Рівень вікової активності	-0,93
Донецька область	
Кількість наявного населення	-3,10
Продуктивність праці	-9,97
Рівень зайнятості	-1,16
Рівень економічної активності	-0,75
Рівень вікової активності	-1,05
Запорізька область	
Кількість наявного населення	-1,16
Продуктивність праці	-12,64
Рівень зайнятості	0,30
Рівень економічної активності	1,05
Рівень вікової активності	-0,06
Івано-Франківська область	
Кількість наявного населення	3,55
Продуктивність праці	-10,47
Рівень зайнятості	1,88
Рівень економічної активності	-7,13
Рівень вікової активності	0,49
Кіровоградська область	
Кількість наявного населення	-5,80
Продуктивність праці	-5,17
Рівень зайнятості	3,92
Рівень економічної активності	-0,36
Рівень вікової активності	1,46
Луганська область	
Кількість наявного населення	-4,85
Продуктивність праці	-19,43
Рівень зайнятості	3,51
Рівень економічної активності	4,15
Рівень вікової активності	-0,13
Львівська область	
Кількість наявного населення	2,54
Продуктивність праці	-3,67
Рівень зайнятості	2,07
Рівень економічної активності	-4,74
Рівень вікової активності	0,28
Одеська область	
Кількість наявного населення	2,40
Продуктивність праці	-1,48
Рівень зайнятості	0,52
Рівень економічної активності	-2,39
Рівень вікової активності	-0,92
Рівненська область	
Кількість наявного населення	3,92
Продуктивність праці	-11,61
Рівень зайнятості	-5,18
Рівень економічної активності	6,97
Рівень вікової активності	-0,46
Сумська область	
Кількість наявного населення	-5,53
Продуктивність праці	-25,96
Рівень зайнятості	3,70
Рівень економічної активності	-0,39
Рівень вікової активності	2,69
Херсонська область	
Кількість наявного населення	-1,98
Продуктивність праці	-11,80
Рівень зайнятості	1,86
Рівень економічної активності	3,23
Рівень вікової активності	0,07
Хмельницька область	
Кількість наявного населення	-1,83
Продуктивність праці	-8,60
Рівень зайнятості	0,91
Рівень економічної активності	0,01
Рівень вікової активності	1,63
Чернігівська область	
Кількість наявного населення	-6,87
Продуктивність праці	-6,70
Рівень зайнятості	-1,76
Рівень економічної активності	-1,14
Рівень вікової активності	2,05

Розраховано автором за [2,3]



Рисунок 2. Показники, що вплинули на зниження частки Донецької області у загальнонаціональному показнику ВДВ, 2001 - 2010рр.

ській та Чернівецькій областях, навпаки, негативні показники зростання продуктивності праці практично компенсувалися позитивною динамікою змін зайнятості та економічно активного населення.

До третьої групи віднесені 14 регіонів (табл.3), частка яких помітно скоротилася у загальнонаціональному показнику ВДВ.

Три регіони – Донецька, Дніпропетровська, Запорізька області зменшили її за «класичними» ознаками, оскільки динаміка змін усіх регіональних складових виявилася у досліджуваний період від'ємною. До цієї ж групи можна віднести і Чернігівську область, у якій чотири з п'яти факторів також мали від'ємне значення. Як приклад, наведемо динаміку показників змін регіональних факторів на зменшення частки Донецької області у загальнонаціональному показнику ВДВ (рис.2).

У дев'яти регіонах – Івано-Франківській, Сумській, Херсонській, Луганській, Рівненській, Одеській, Хмельницькій, Львівській, та Кіровоградській областей, крім від'ємної динаміки приросту продуктивності праці, як мінімум – ще один, що характеризує динамічні зміни у структурі населення. Це і визначило загальне скорочення частки ВДВ.

До цієї групи віднесена і Вінницька область, у якій при позитивній динаміці приросту продуктивності праці два показ-

ники – динаміки змін структури населення, а також зміни динаміки скорочення самого населення визначили сукупний від'ємний результат регіональних факторів у зменшенні частки ВДВ регіону за досліджуваний період.

Дану методику можна застосовувати і на внутрішньорегіональному рівні за наявності статистичних даних щодо показників зайнятості, частки економічно активного населення та частки населення працездатного віку.

Таким чином, при інших рівних умовах, зростання економічної продуктивності на території та позитивної динаміки показників, що характеризують наявні і потенційні можливості розвитку ринку праці по відношенню до аналогічних національних показників, є ознакою зростаючої регіональної динаміки розвитку і, відповідно є чинниками збільшення частки регіонального ВДВ у загальнонаціональному показнику.

Список використаних джерел

1. Spiezia V. and S.Weiler (2007), 'Understanding Regional Growth', The Review of Regional Studies Vol.37, No 3, pp. 344–366.
2. Валовий регіональний продукт за 2010 рік: [стат. зб.; Держслужба статистики України]. – К., 2012. – 161 с.
3. Регіони України: [стат. зб.; Держслужба статистики України], – К., 2011. – Ч.1. – 363 с.

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

СМІРНОВА О.М. Проблематика податкового консультування в Україні як складової процесу адміністрування податків	3
ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Тінізаційні властивості елітної структури українського суспільства	10
СУСЛОВ О.П., МЕЗЕНЦЕВ О.М. Синергетична парадигма моделювання стану та динаміки валютного ринку	14
БУРЯК Л.Д., ПАВЛІКОВСЬКИЙ А.М., КРЕМПОВА Н.Л. Становлення та розвиток спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва	17
САВЧЕНКО Т.Г. Методика комплексної оцінки рівноваги платіжного балансу	23
ГЕРАСИМЕНКО А.Г. Аналіз факторів порушення взаємозв'язку між ринковою концентрацією та прибутковістю	29
ЧОРНОДІД І.С. Роль держави в забезпеченні соціальної спрямованості конкурентоспроможності країни	34
КНЯЗЬКОВА В.Я. Регуляторні властивості спеціальних податкових режимів та механізм їх реалізації: теоретичний підхід до визначення	37
ПІВІКОВА О.С. Концептуальні підходи та шляхи детінізації економіки України	41
ТОПЧИЙ Ю.В. Формування інфраструктури кредитного ринку України	46
РЕВЯКІН О.О. Удосконалення соціально-економічного механізму мотивації детінізації підприємницької діяльності малих та середніх підприємств	49
ТИМОШЕНКО А.О. Теоретичні основи формування системи податкового контролю	53

Інноваційно-інвестиційна політика

МУЗИЧЕНКО А.С., ХАЙБУЛАЄВА К.О. Поняття інновацій та інноваційних процесів як провідних факторів	57
ЛАГУТІН Г.В. Оцінка ефективності інвестиційних проектів з позицій їх впливу на інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства	61
ГАНУЩАК-ЕФІМЕНКО Л.М. Формування національних інноваційних інтегрованих бізнес-структур як елементів інституціонального забезпечення сталого економічного розвитку	66
БЕВЗЮК Н.А. Теоретичні аспекти розвитку підприємств та механізму його інвестування	69
ТУРПАК Т.Г. Особливості функціонування та напрями покращення сучасного стану інвестиційного клімату в Україні	73
КОЩЕНКО К.В. Фінансові ресурси домогосподарств як інвестиційне джерело розвитку економіки	75
СЕЛІВЕРСТОВА Л.С. Стратегічний підхід до розробки інвестиційної політики корпорації	80
ШУТ С.О. Удосконалення управління державними інвестиціями: проектний підхід	84

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

ЛЕВИЦЬКА І.В. Ефективність інноваційної діяльності в готельно-ресторанному бізнесі	87
КУЧЕРУК І.В. Депозитні операції комерційних банків України, їхня організація та депозитна політика	93
ВАСЮТКІНА Н.В., КРАСІКОВА С.І. Управління комплексом маркетингу підприємств сфери послуг	97
СЕРДЮК Т.В. СРО як інституційний чинник зменшення трансакційних витрат у житловому будівництві	102
ЧОРНИЙ В.В. Стратегічні цінності національних залізниць у системі підвищення конкурентоспроможності	107
КОРОЛЬОВА Н.М. Класифікація трудових ресурсів та їхнє використання в управлінні підприємств	111
ІБРАГІМОВ Е.Е. Оцінка ефективності людського капіталу в системі стратегічного планування підприємств	115
РЕБРИК Ю.С. Особливості сучасних підходів до діагностики кризових явищ у банку	117
СИДОРЕНКО О.О. Облік курсових різниць, пов'язаних із формуванням технічних резервів страховиків України	122
КЛІМОВИЧ Т.А., ІГНАТОВ О.Е. Логістика як основа ефективного управління організацією	128
КОРНІЄНКО Т.М. Моніторинг сучасного стану ринку хлібобулочних виробів	132
ІВАНОВА З.О. Теоретичні основи контролінгу в управлінні туристичними підприємствами в умовах сучасного господарювання	137
ШКУТА І.В. Організація обліку та звітності в страхових компаніях	139
ЗАВІРЮХА А.О. Економіко-математичне моделювання рекламних витрат за умови кооперативної ігрової моделі	145
КОВАЛЕВСЬКА К.А. Шляхи реалізації корпоративних інтересів зацікавлених осіб холдингової компанії	148
МОЗГОВИЙ Н.Д., КОБЛЯНСЬКА Г.Ю. Сучасні інформаційні системи управління, їх впровадження та використання на українських підприємствах	151
ФЕНЕНКО П.О. Генезис та еволюція державного регулювання зовнішньої торгівлі сільськогосподарською продукцією в Україні	157
КУЦІК О.І. Обґрунтування суті малого підприємництва та особливості його функціонування	164
ГУДКОВА В.П. Суспільно-транспортні суперечності в сфері перевезення пасажирів	170
УШЕНКО Н.В. Сутність та тенденції зростання продуктивності праці в сучасних умовах розвитку економіки України	175
МУЗИЧЕНКО А.С. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності і роль у ньому договірних відносин	179
МІХОВ Л.І. Експортна стратегія і вимоги до укладання договорів поставки	182

Розвиток регіональної економіки

НОВИКОВА М.В. Визначення індикаторів наявності передумов трансформації на територіальних авіавиробничих комплексах регіонів України	185
ПІРІАШВІЛІ О.Б. Інституційне забезпечення процесу регіонального стратегічного управління в Україні	192
МАНЖОС Т.В. Процес формування оптимального матеріального резерву регіонального рівня	198
СТАРОВОЙТЕНКО О.А. Управление региональным развитием экономики в рамках новой концепции выбора приоритетных направлений	203
ДЕНИСЮК В.А. Аналіз конкурентоспроможності регіонів для формування стратегії регіональної кластеризації	208

Соціально-трудові проблеми

МИКИТЕНКО В.В., ДЕМЕШОК О.О., ХУДОЛЕЙ В.Ю. Політика забезпечення екологічної рівноваги та сталого людського розвитку в регіональних економічних системах України	215
КОРОЛЬОВА О.І. Інформаційне забезпечення господарського контролю	225
СИНІЦЬКА О.І. Корпоративна культура: зарубіжний та вітчизняний досвід	229
МІЗЕРНА Т.В. Кадровий менеджмент у системі управління персоналом підприємств	234
ШИЛО К.М. Мотиваційні чинники у формуванні трудового потенціалу України	238
АВКСЕНТЬЄВ М.Ю., ГОНЧАРЕНКО М.Ф. Інституційні засади реформування системи освіти в Україні	245
ГОРДІЄНС Т.В. Фінансові механізми підвищення інвестиційного потенціалу автотранспортних підприємств ЄС та можливості їх використання в Україні	248
ДЖАЛЛАДОВА І.А., ВАСЕЧКО О.О., МАНЦУРОВ Д.І., ПЕРЕЖОГІНА І.А. Статистичне забезпечення державної політики подолання кризових явищ в економіці	252
РОМАНЮК С. Аналіз динаміки регіональних факторів економічного розвитку із застосуванням декомпозиційної моделі	257

До авторів збірника

Шановні автори!

Науково–дослідний економічний інститут Міністерство економічного розвитку і торгівлі України приймає до друку у періодичному збірнику «Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
2. Обов'язковими є рецензії фахівця у відповідній галузі науки.
3. У статті відповідно до нових вимог ВАК від 15.01.2003 р. № 7–05/1 необхідні такі елементи:
 - анотація на трьох мовах (українська, російська, англійська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;
 - ключові слова на трьох мовах (українська, російська, англійська);
 - постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;
 - аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
 - формування цілей статті (постановка завдання);
 - виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
 - висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.
4. Обсяг – не більше 1 друкованого аркуша (до 16 сторінок) формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, лівє, правє – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.
5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.
6. Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).
7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Microsoft Word, якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.
8. Якщо стаття містить графіки чи діаграми, 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
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України**

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№ 12 (139) 2012 р.
Періодичність – щомісячник**

Редактори: І.Г. Манцуров, І.К. Бондар
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Науково–дослідний економічний інститут
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України
Свідоцтво про державну реєстрацію: Серія ДК № 1488 від 08.09.2003 р.
Адреса редакції: 01103, Київ–103, бул. Дружби Народів, 28

Підписано до друку 2012.2012 р.
Формат 60х84 ¹/₈. Папір офсетний
Ум. друк. аркушів 30,81.
Гарнітура Europe. Наклад 300 прим.